

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

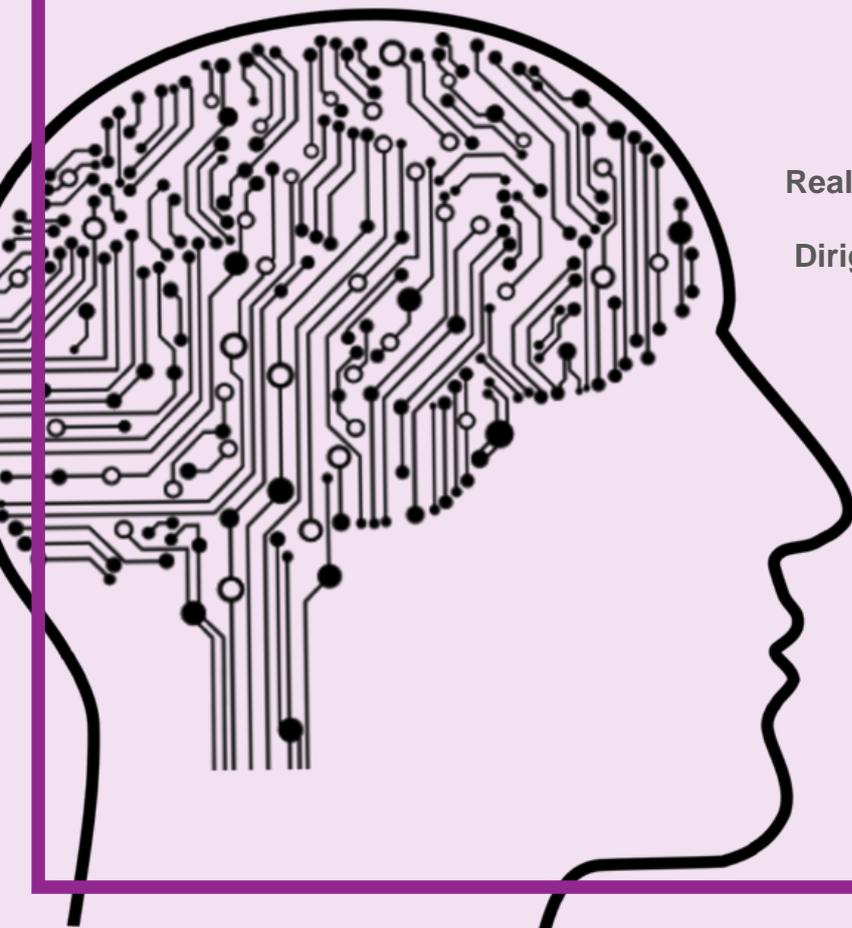
La propensión psicológica hacia la corrupción. Una propuesta para su evaluación y predicción

Grado en Criminología

Realizado por NEREA MIRAMÓN RONCAL

Dirigido por CÉSAR SAN JUAN GUILLÉN

Curso 2018 - 2019



Hay tres pilares que han resultado fundamentales para la realización de este trabajo: el apoyo de mi director César, la energía aportada por los tupper de mi madre y la voluntad que brinda el café de media mañana.

Gracias.

“Los hombres ignorantes y malvados, cuando se encuentran solos y no son vistos, actúan de una forma perversa y se entregan a sus vicios; sin embargo, cuando se ven frente a un hombre virtuoso intentan presumir de que se le parecen”

- Confucio

“No hay mayor error que consentir los deseos. No hay mayor desgracia que ser insaciable. No hay mayor vicio que ser codicioso. Quien sabe contenerse siempre estará saciado”

- Lao Tse

RESUMEN

En los últimos años han surgido numerosos escándalos públicos que han hecho saltar las alarmas y provocado que la corrupción sea uno de los problemas sociales que más preocupa a la ciudadanía. Desde una perspectiva criminológica, el presente trabajo analiza el fenómeno corrupto-criminal, abordando su definición, antecedentes bibliográficos, evolución, características, modos de presentación y calificación penal. Asimismo, se realiza una exhaustiva revisión bibliográfica tanto de los factores internos y externos causantes de la corrupción como de la personalidad corrupta y su estrecha relación con la psicopatía. Partiendo de la Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992), la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986) y los factores internos de riesgo, se propone: un *Modelo Integrador para la Predicción de las Conductas Corruptas (MIPCC)*; una *Escala de Personalidad Corrupta (EPECO)* con la que evaluar las personalidades más proclives a realizar estas conductas; y una propuesta de validación empírica de ambos.

Palabras clave: corrupción, poder, personalidad, factores de riesgo, evaluación.

ABSTRACT

In recent years, numerous public scandals have emerged and set alarm bells ringing. This has resulted in corruption becoming one of the most worrying social problems for Spanish citizens. From a criminologist perspective, this project analyses the corrupt-criminal phenomenon, tackling its definition, bibliographic background, evolution, features, mode of presentation and criminal category. Likewise, an exhaustive bibliographic review about the internal and external factors causers of corruption as well as the corrupted personality and its close relation to psychopathy is carried out. Drawing from the Theory of Structure and Universal Content of Human Values (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992), the Theory of Planned Behaviour (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986) and the internal risk factors, it is proposed: an *Integrated Model for Corrupted Behaviour's Prediction (MIPCC)*; a *Personality Scale of Corruption (EPECO)* with a view to assess the most likely individuals to perform this behaviour; and a mutual empirical validation proposal.

Key words: corruption, power, personality, risk factors, assessment.

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	6
2. OBJETIVOS	9
3. METODOLOGÍA	10
4. MARCO TEÓRICO	11
4.1. Antecedentes bibliográficos	11
4.2. Estado actual de la cuestión	12
4.3. Definición del objeto de estudio	14
4.3.1. Definición y tipos de corrupción	14
4. 3. 2. La corrupción como delincuencia no convencional.....	16
4. 3. 3. La corrupción como delincuencia organizada	17
4. 3. 4. La corrupción como fenómeno transnacional	20
4. 3. 5. La corrupción como fenómeno multidisciplinar	21
4. 4. Mención especial a diversas legislaciones en materia de corrupción	22
4. 5. La regulación de los delitos de corrupción en el Código Penal	24
4. 5. 1. Delitos de corrupción pública.....	25
4. 5. 2. Delitos de corrupción privada	28
4. 5. 3. Otros delitos de corrupción.....	30
4. 6. Factores que determinan las conductas corruptas	33
4.6.1. Factores socioculturales o externos al individuo.....	33
4.6.1.1. Factores políticos.....	33
4.6.1.2. Factores económicos.....	36
4.6.1.3. Factores administrativos	39
4.6.1.4. Factores sociales	40
4.6.1.5. Factores ambientales.....	42
4. 6. 2. Factores internos o del individuo	43
4. 6. 2. 1. Codicia.....	44
4. 6. 2. 2. Avaricia	44
4. 6. 2. 3. Anhelos de poder.....	44

4. 6. 2. 4. Vacío existencial	45
4. 6. 2. 5. Ausencia de franqueza	46
4. 6. 2. 6. Ausencia de modestia o tendencia al narcisismo	47
4. 6. 2. 7. Irresponsabilidad o ausencia del sentimiento del deber	48
4. 6. 2. 8. Propensión al riesgo	48
4. 6. 2. 9. Locus de control externo	49
4.7. La personalidad corrupta	52
4. 7. 1. La relación entre la personalidad corrupta y la psicopatía	57
4. 8. Modelos teóricos utilizados para la elaboración del modelo integral de predicción de las conductas corruptas.....	67
4. 8. 1. El estudio de las actitudes no corruptas desde la perspectiva de los valores	67
4. 8. 1. 1. La Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992)	69
4. 8. 2. El estudio de las actitudes corruptas desde el componente racional-evaluativo	73
4. 8. 2. 1. La teoría de la Acción Razonada (TAR) (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980)	74
4. 8. 2. 2. La Teoría de la Conducta Planificada (TCP) (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986).	78
4. 8. 2. 3. Modelo de acción corrupta (Rabl y Kühlmann, 2008)	80
5. PROPUESTA 1: <i>MODELO INTEGRADOR PARA LA PREDICCIÓN DE LAS CONDUCTAS CORRUPTAS</i>	84
5. 1. Hipótesis	89
6. PROPUESTA 2: <i>ESCALA DE PERSONALIDAD CORRUPTA</i>	90
6.1. Descripción	90
6.2. Medición de las variables	91
6. 3. Procedimiento de aplicación.....	92
6. 4. Evaluación de los resultados obtenidos	92
7. PROPUESTA 3: LA VALIDACIÓN DEL MODELO Y DEL INSTRUMENTO	94
7.1. Fase 1: La revisión del modelo teórico	94

7.2. Fase 2: La validación del instrumento <i>EPECO</i>	94
7.2.1. Preparar el instrumento	96
7.2.2. Obtención de datos de una muestra adecuada	99
7.2.3. Análisis de ítems y comprobación de la fiabilidad	100
7.2.4. Comprobación de la validez y análisis complementarios	103
8. CONCLUSIONES	106
9. DISCUSIÓN	110
9.1. Limitaciones	110
9. 2. Futuras líneas de investigación	111
10. REFERENCIAS	113
11. ANEXOS	125
ANEXO 1. Instrucciones de cumplimentación del instrumento para los sujetos participantes	125
ANEXO 2. Instrumento <i>EPECO</i>	126
ANEXO 3. Informe ejecutivo	129

INDICE DE CUADROS Y FIGURAS

Cuadro 1. Clasificación de ítems de la escala PCL-R (Torrubia et al. 2010).....	59
Cuadro 2. Descripción de los diez tipos motivacionales propuestos por Schwartz y Bilsky (1987) y Schwartz (1992)	70
Figura 1. Esquema de la organización de valores según la Teoría de la estructura de los valores humanos (Schwartz, 1992).....	72
Figura 2. Factores determinantes de la conducta según la Teoría de la Acción Razonada TAR (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980)	75
Figura 3. Factores determinantes de la conducta según la Teoría de la Conducta Planificada TCP (Ajzen, 1991).	79
Figura 4. Modelo de Acción Corrupta (Rabl y Kühlmann, 2008)	81
Figura 5. Modelo revisado de Acción Corrupta (Rabl y Kühlmann, 2008)	82
Figura 6. Equiparación de los factores internos de Codicia, Avaricia y Anhelos de poder con los tipos motivacionales propuestos por Schwartz de Poder y Logro.....	85
Figura 7. Esquema de las correlaciones de las variables del MIPCC.	87
Figura 8. Punto de corte del EPECO.	93
Figura 9. Proceso de construcción de una escala de actitudes tipo Likert (Morales et al., 2003, p.48).....	96
Cuadro 3. Requisitos de la muestra para el análisis inicial de ítems.....	99
Figura 10. Proceso para obtener una fiabilidad <i>óptima</i> de la <i>EPECO</i>	102
Cuadro 4. Requisitos del <i>Grupo 2</i>	104

1. INTRODUCCIÓN

A finales de 2014 se abre el telón y se destapa la conocida como *Trama Púnica*, por la que se detenía a más de 50 personas que presuntamente integraban una red de corrupción municipal y regional en Madrid, Murcia, León y Valencia. Gracias a la colaboración de autoridades suizas se imputaba a alcaldes, concejales, funcionarios y empresarios de llevar a cabo hechos constitutivos de toda la amplia gama que presentan los delitos de corrupción: cohecho, malversación de caudales públicos, tráfico de influencias, blanqueo de capitales, evasión fiscal, prevaricación, falsificación de documentos, revelación de secretos, fraude contra la Administración y organización criminal.

Este y otros muchos casos similares han hecho saltar las alarmas y han provocado que, a día de hoy, la corrupción sea una de las cuestiones que más preocupan a la ciudadanía española. Así se muestra en los datos del barómetro del CIS¹ desde noviembre de ese mismo año, fecha en la que aumenta exponencialmente la preocupación social hacia este tipo de delincuencia. A día de hoy, “*La corrupción y el fraude*” se muestran como el tercer problema principal existente en España, sólo por detrás de “*El paro*” y “*Los políticos en general, los partidos políticos y la política*”, problemas que poseen cierta vinculación, por pequeña que esta sea, con la criminalidad corrupta.

La complejidad de este fenómeno, es decir, la organización, estructuración y jerarquización interna que puede conllevar en no pocas ocasiones, la diversidad de delitos que alcanza, la relación existente entre ellos, las personas implicadas y las limitaciones que implica su persecución, es una de las principales razones por las que se optó, en su día, por crear la conocida como Fiscalía Anticorrupción². La existencia de una fiscalía que se ocupa principalmente de este grupo de delitos nos muestra la importancia pasada, presente y futura de este fenómeno delictivo, el cual se encuentra en boca de todos, pero al que todavía no se sabe muy bien cómo hacerle frente.

Las consecuencias que emergen de la perpetración de estos delitos también son diversas. Ya no hablamos solamente de las consecuencias económicas, que son las más obvias, sino también de las repercusiones que tiene este fenómeno en un ámbito más social. Sobre todo, en tiempos de “crisis”, los casos de corrupción pública debilitan la confianza en el sistema democrático por parte de los ciudadanos, ya que generan una

¹ Datos anuales del Barómetro del CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas) sobre la percepción de los principales problemas por parte de la ciudadanía.

² El nombre oficial es Fiscalía Especial contra la Corrupción y la Criminalidad Organizada.

grave alteración del equilibrio normativo e institucional, ocasionando daños sustanciales al orden y desarrollo económico del país. Y la desconfianza no se genera únicamente en el ámbito público, sino que, en un nivel privado, como es el de organizaciones y empresas, los empleados pueden percibir y perciben como unos pocos se lucran con su trabajo y al margen de la ley, lo que también ocasiona problemas internos dentro de dichas entidades privadas. La corrupción pública y la corrupción privada, se encuentran generalmente entrelazadas, ya sea por las similitudes entre algunos de sus modos de perpetración o de sus consecuencias, como porque comúnmente se suelen cometer ambos fenómenos de forma paralela. De ahí que, como cualquier otro tipo de criminalidad, la corrupción deba considerarse como un fenómeno nocivo para cualquier sociedad, y requiera por tanto una atención especial por parte de la criminología.

En el *repositorio de datos sobre procesos de corrupción* del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ en adelante) se muestran las cifras de la corrupción pública en España, y realizando un recuento desde inicios de 2016 hasta el tercer trimestre de 2018, se observan unos datos ciertamente impactantes: Se abrieron un total de 243 procedimientos judiciales por los que se procesaron a 1.210 personas por delitos de corrupción, que fueron resueltos con un total de 210 sentencias condenatorias.

El presente trabajo trata de analizar los delitos englobados dentro de lo que genéricamente denominamos "corrupción", aproximándose a la realidad que se oculta tras este fenómeno, siendo este uno de los objetivos generales de la investigación. El segundo de los objetivos, es el de conocer los factores (internos y externos) y los elementos que propician o pueden influir en los delitos de corrupción, las personalidades que se esconden detrás de las personas que los cometen.

Para ello, se realiza un análisis bibliográfico con el fin de identificar qué factores y elementos influyen sobre la conducta corrupta y que modelos teóricos pueden ser utilizados para predecirla. Tras dicha revisión, se propone un modelo integrador para la predicción de la acción corrupta, o al menos, para la intención de llevarla a cabo. Por tanto, se pretende entender, desde un punto de vista criminológico y psicológico, las razones por las que se cometen este tipo de actuaciones delictivas, avanzándose que se va a llevar a cabo mediante la Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos y la Teoría de la Acción Razonada o Conducta Planificada.

En cuanto a la estructura del presente trabajo, se organiza de la siguiente forma: en primer lugar, se exponen los tanto los objetivos generales como específicos y, seguidamente, la metodología utilizada para la investigación. El trabajo prosigue con la exposición del marco teórico de la labor investigativa, en el que se incluyen: los

antecedentes bibliográficos de la corrupción y su evolución; una síntesis del estado actual de la cuestión: la definición del objeto de estudio y diversas formas de clasificarlo y caracterizarlo; se hace mención a diversas legislaciones en materia de corrupción; a los delitos que presenta el fenómeno conforme al Derecho Penal estatal; los factores externos e internos del individuo que propician la corrupción; un exhaustivo análisis de la personalidad corrupta; y una revisión los modelos que van a ser utilizados en la propuesta. Seguidamente, se propone un *Modelo Integrador para la Predicción de las Conductas Corruptas*, así como una propuesta de instrumento para la predicción de las personalidades más proclive a realizar dichas conductas (presentado en forma de anexo) y una propuesta de validación de ambos. Por último, se presentan las conclusiones finales del trabajo, además de una discusión final en la que se sugieren líneas futuras de investigación, así como las principales limitaciones encontradas.

2. OBJETIVOS

El objetivo general del presente trabajo es analizar los delitos englobados dentro de lo que se conoce genéricamente como corrupción, aproximándose a la realidad que se oculta tras este fenómeno, así como, establecer cuáles son los factores internos de los individuos, o de su personalidad, que pueden hacer que aumente la probabilidad de llevar a cabo conductas corruptas.

Como objetivos específicos de este trabajo, se muestran los siguientes:

- Realizar una exhaustiva revisión bibliográfica del tema a tratar, la corrupción. Tanto de su definición; sus formas de clasificación y caracterización; calificación penal; etc.
- Proponer un modelo predictivo de probabilidad o riesgo de acción corrupta en el ámbito público y empresarial, con el fin último de prevenir este tipo de criminalidad.
- Construir un instrumento de predicción de dichas acciones. El test psicológico propuesto evalúa las variables de la personalidad de los individuos, con el objetivo de señalar que personas poseen mayor probabilidad de perpetrar delitos de corrupción.
- Proponer la metodología idónea para la validación tanto del modelo como del instrumento. Es decir, se señalan una serie de estudios psicométricos que podrían utilizarse para garantizar en un futuro la calidad del instrumento, esto es, su confiabilidad y validez.

3. METODOLOGÍA

El método utilizado para la realización de este trabajo de fin de grado ha sido principalmente la búsqueda de información sobre el fenómeno corrupto. La revisión bibliográfica se ha realizado sobre textos científicos de diversas disciplinas: Criminología, Psicología, Sociología, Derecho, etc.

Se ha podido obtener información acerca del fenómeno como tal, la definición y tipos de corrupción, características y tipos penales de esta forma de criminalidad, factores internos y externos al individuo que pueden favorecer su aparición, así como establecer un perfil psicológico de las personas que cometen estas infracciones penales.

Seguidamente, se ha obtenido información sobre ciertos modelos utilizados en Psicología Social, generalmente, para tratar de predecir los comportamientos humanos, y otros, más específicamente, para predecir los comportamientos humanos corruptos. En base a dichos modelos, se ha elaborado la propuesta de un *Modelo Integrador para la Predicción de las Conductas Corruptas*, uno de los aspectos más importantes del presente trabajo.

A posteriori, se ha investigado cuál era la mejor forma de evaluar las variables personales que propician la corrupción, para así proponer una *Escala de Personalidad Corrupta*, que también es otro de los aspectos más reseñables.

En base a lo anterior, se hace también una propuesta de validación, que podrá ser utilizada en un futuro para conseguir la aprobación científica tanto del modelo como del instrumento.

Finalmente, se han señalado las principales conclusiones que se han extraído mediante la realización del trabajo, mencionando también ciertas limitaciones y futuras líneas de investigación que, indudablemente, serán útiles para prevenir y combatir la corrupción.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. Antecedentes bibliográficos

La delincuencia económica, entre la que se encuentran los delitos de corrupción, es tan añeja como la humanidad misma. Sin embargo, el estudio de esta forma de criminalidad, resulta más reciente.

Tradicionalmente, la Criminología se ha ocupado de la delincuencia que hasta hace poco tiempo ha propiciado una mayor alarma social. Nos referimos a una criminalidad que no es causada por los poderosos ni está relacionada con el poder político, económico o social. Efectivamente, la Criminología ha puesto su foco de atención en estudiar las formas de delincuencia convencional, cuyos perpetradores pertenecían, en su gran mayoría, a las clases sociales más marginadas o desfavorecidas. La consecuencia ha sido la consolidación de un estereotipo de “delincuente” que se vinculaba directamente con la marginación social.

Con el paso de los años, tras ciertos cambios de perspectiva y ya en 1939, Edwin Sutherland acuñó el término “*delincuente de cuello blanco*” en la conferencia inaugural de la reunión anual de la *American Sociology Society* y más tarde, en 1940, en su libro “*El delincuente de Cuello Blanco*”, utilizó dicho término para dar título a su obra y referirse, en cierta forma, a la criminalidad económica. Como señala Barroso (2015), «sus aportes revolucionaron en su momento los postulados criminológicos que no concebían otro delincuente que el marginal, el desposeído, como parte de un segmento sin opciones en una sociedad clasista por excelencia» (p.101). En su obra, trató de visibilizar un tipo de delincuencia que tenía un menor reproche social. En este tipo de delitos, o en su mayoría, no hay una violencia directa y, además, es poco accesible para la mayoría de la población. Con el paso del tiempo esta visión del delincuente ha ido evolucionando, no ha cambiado por completo, pero hasta relativamente poco tiempo no se pensaba que un banquero, empresario o político podían delinquir. Ahora, en cambio, no resulta sorprendente. Esta delincuencia se solía asociar a determinados países con más corrupción, países como México o Venezuela, pero ahora ya no.

Sutherland asociaba el concepto de delito de cuello blanco a lo que Bajo y Bacigalupo (2001) resumen en tres características esenciales: la comisión de un delito, que el autor del mismo pertenece a una clase con un alto nivel social y la relación existente entre la infracción y la actividad profesional del autor.

En cambio, si enfatizamos el vínculo existente entre la infracción y el cargo profesional, y no tanto la clase social a la que pertenece la persona que lleva a cabo el

delito, nos estamos refiriendo a lo que se denomina “*delincuencia profesional*”. Schneider (1972) la define como aquella que «lesiona las esperanzas institucionalizadas que se anudan al rol profesional» (p.462).

Pero analizando ambas definiciones, no podemos obviar la relación o similitud existente en todas ellas con la corrupción, ya sea ésta pública o privada. En la gran mayoría de estos delitos, están implicadas grandes sumas monetarias que permiten caracterizarlo como un delito económico y, sino se encuentran implicadas directamente, lo estarán de forma indirecta, como pasa por ejemplo cuando un funcionario acepta un regalo, ya que esta dádiva tiene un valor. Asimismo, generalmente estos delitos son cometidos por personas pertenecientes a clases sociales altas, por lo menos los que mayores consecuencias producen, y estas personas pertenecen o se mantienen en dicha condición de clase gracias al cargo profesional que ocupan, sin el cual, posiblemente no podrían cometer las infracciones. Este solapamiento de tipologías se explica, según Bajo y Bacigalupo (2001), porque el propio Sutherland dentro de las actividades económicas, políticas y/o científicas que pueden dar lugar a la criminalidad de cuello blanco, se centró fundamentalmente en las primeras, relegando del resto.

Los delitos de “cuello blanco” poseen determinadas características que los diferencian del resto de la criminalidad. Así, quienes los cometen no se corresponden con el patrón habitual del delincuente y, por tanto, no han encontrado fundamentos criminológicos, sociológicos o psicológicos en las razones de la delincuencia tradicional. Aun así, la peculiaridad de la fenomenología corrupta no ha impedido que puedan utilizarse diversas teorías criminológicas para tratar de explicarla.

4.2. Estado actual de la cuestión

La corrupción se presenta frecuentemente, por no decir a diario, en las portadas y titulares de prensa en nuestro país: Gürtel, Noos, Bárcenas y las Tarjetas *Black* son un ejemplo de ello. Como consecuencia de este impacto mediático, entre otros factores, este asunto ha suscitado un gran interés en las ciencias criminológicas que desde hace ya algunas décadas han desarrollado diversas teorías explicativas que pueden ser utilizadas para el caso del comportamiento corrupto. Como señalan Villoria y Jiménez (2012, p.110): «Más allá de sus dificultades, estudiar la corrupción y, en base a ello, buscar métodos eficaces para combatirla, es esencial para la promoción del desarrollo económico, la calidad de la democracia y la justicia social».

Este fenómeno puede ser estudiado mediante diversos modelos criminológicos, entre los que destacan las teorías de la oportunidad. Dentro de las mismas, podemos

destacar varias: la teoría de la *elección racional* (Clarke y Cornish, 1985), según la cual el infractor utiliza el ambiente como fuente de información y decide actuar (o no) en base a un balance de potenciales beneficios y costes esperados, aunque dicha evaluación no tiene porqué resultar acertada; y de las *actividades rutinarias* (Cohen y Felson, 1979), que señala que los delitos ocurren cuando coinciden en el espacio un potencial infractor con un objetivo adecuado y en ausencia de un guardián capaz que evite que se produzca el ilícito penal. En ambas propuestas, se hace hincapié en que los infractores no son diferentes de cualquier otra persona no infractora en sus decisiones, sino que, muchos individuos podrían cometer delitos en una situación concreta, con una serie de motivaciones, si se da una oportunidad adecuada.

Del mismo modo, existen otros modelos explicativos que también pueden ser utilizados para explicar la corrupción: como la *teoría del aprendizaje social* (Akers, 1994), entendiendo dicho aprendizaje como un condicionamiento a través de refuerzos y castigos, así como de la observación de conductas similares y de las consecuencias de su perpetración; y la *teoría de la asociación diferencial* (Sutherland, 1940), mediante el aprendizaje y transmisión de valores y definiciones favorables de infringir la ley, además de la transferencia y propagación de motivaciones y técnicas para ejecutarla a través del contacto entre personas que se encuentran predispuestas a llevar a cabo estos tipos delictivos.

Todos los modelos explicativos anteriores, han contribuido significativamente a la comprensión y un mejor entendimiento de la criminalidad corrupta en nuestra sociedad. Sin embargo, el objetivo de este trabajo no es entender en un sentido tan estricto por qué se cometen los delitos de corrupción, sino más bien entender qué tipo de personas los cometen y que las diferencia del resto de la sociedad, así como establecer un modelo predictor de la intención de llevar a cabo estas conductas, con la finalidad de prevenirlas.

A continuación, se define el objeto de estudio, es decir, la corrupción como tal, y se establecen algunas consideraciones relevantes tales como ciertas clasificaciones y el enmarque del fenómeno dentro de la delincuencia no convencional, el crimen organizado y la característica de transnacionalidad.

4.3. Definición del objeto de estudio

4.3.1. Definición y tipos de corrupción

La definición de lo que conocemos como corrupción, es una cuestión que siempre ha suscitado no pocos problemas, ya sea por la amplitud de los actos delictivos que abarca como por los comportamientos que podría abarcar en términos jurídicos y todavía no lo hace, debido a la novedad y constante desarrollo de los mismos. Por tanto, aun no se cuenta con una definición universal de este fenómeno delictivo. Como acertadamente señala Del Castillo (2003):

La corrupción es un fenómeno complejo con múltiples causas y efectos, que fluctúa desde el simple acto de un pago ilícito hasta el funcionamiento endémico del sistema económico y político. El problema de la corrupción ha sido considerado no sólo como un problema estructural sino también moral y cultural. Por tanto, las definiciones que existen sobre corrupción van desde términos generales de “mal uso del poder público” y “deterioro moral” hasta definiciones legales estrictas, que describen este fenómeno como un mero acto de extorsión que involucra a algún servidor público y una transferencia de recursos. Por consiguiente, el estudio de la corrupción ha sido multidisciplinario y disperso, y ha fluctuado desde los modelos teóricos universales hasta las descripciones detalladas de escándalos de corrupción individual (p.14).

Transparencia Internacional (T.I.) define la corrupción como «el abuso del poder para beneficio propio» (Transparencia Internacional, 2009, p.14). Dicha explicación resulta bastante escueta, pero es la única que engloba todos los comportamientos a los que haré referencia. Así, Malen (2002) entiende que el factor clave en la corrupción es la violación de un deber posicional con un beneficio extraposicional, idea que se asemeja a la ya expuesta de delincuencia de cuello blanco.

Antes de aproximarnos a los elementos que integran o caracterizan a estos comportamientos, es necesario hacer una primera distinción entre lo que se considera “*corrupción pública*” y “*corrupción empresarial*”, teniendo en cuenta que son muchas las ocasiones en las que se encuentran interconectadas. La diferencia radica, obviamente, en el cargo de poder que desempeña la persona o personas que llevan a cabo el comportamiento ilícito, que puede ser público –obviamente, en la corrupción pública- o privado -en la corrupción empresarial- y, por tanto, el perjuicio causado lo sufrirá la economía pública o la economía de dicha entidad privada. Debemos tener en cuenta que, en algunos casos excepcionales, hay empresas privadas gestionando el dinero público por lo que, en tales casos, los conceptos mencionados se verán difuminados.

Además, la corrupción pública, puede dividirse en dos tipos en función de las características del hecho delictivo y de la posición del autor: “*corrupción política*” y “*corrupción administrativa*”, que como señala Valenzuela (2017), son conocidas en el mundo anglosajón como “*grand corruption*” y “*petty corruption*”, respectivamente. Tal y como indica Del Castillo (2003), esto se debe a que el servicio público se ejerce tanto por instituciones políticas (que están destinadas principalmente a emanar normas) como por instituciones administrativas y burocráticas (que están destinadas principalmente a poner en prácticas dichas normas). Las principales diferencias entre ambas se hallan, como exponen Villoria y Jiménez (2012), en que:

la corrupción política es aquella en la que están implicados responsables políticos, ya sean electos o nombrados por razones de confianza política, mientras que la corrupción administrativa es aquella en la que están implicados funcionarios o empleados públicos, seleccionados, en principio, por criterios meritocráticos y con estabilidad en el puesto (p.115).

En el mismo sentido, Doval (2014) considera que la corrupción pública «tiene como característica general la finalidad de favorecer desde la Administración pública intereses particulares incompatibles con el servicio a los intereses públicos» (p. 44).

Existen varias clasificaciones para catalogar los diferentes tipos delictivos que encarnan la corrupción. Heidenheimer, Johnston y Levine (1993) distinguían tres tipos en función de la gravedad subjetiva: corrupción blanca, gris y negra. Corrupción blanca es la consentida o admitida por la sociedad; corrupción gris es la que unos consienten y otros rechazan; y corrupción negra es la que todos rechazan. El problema de esta clasificación está en la subjetividad con la que se intenta introducir a cada tipo delictivo en una categoría, ya que además dependerá del momento socio-histórico en el que nos encontremos. Lo que para unos puede ser consentido para otros no, o puede serlo en un momento dado y no en otros, y viceversa.

T.I. (2009) hace otra categorización y establece tres tipos de corrupción en función de la cantidad de fondos perdidos y el sector en el que esta se produzca: la corrupción a gran escala, que consiste en actos cometidos en los niveles más altos del gobierno que involucran la distorsión de políticas o de funciones centrales del estado, y que permiten a los líderes beneficiarse a expensas del bien común; los actos de corrupción menores, que consisten en el abuso cotidiano de poder por funcionarios públicos de bajo y mediano rango al interactuar con ciudadanos comunes, quienes a menudo intentan acceder a bienes y servicios básicos en ámbitos como hospitales, escuelas, departamentos de policía y otros organismos; y la corrupción política, que consiste en la manipulación de políticas, instituciones y normas de procedimiento en la

asignación de recursos y financiamiento por parte de los responsables de las decisiones políticas, quienes abusan de su posición para conservar su poder, estatus y patrimonio.

Para Clinard y Quinney (1994) la delincuencia económica podría dividirse en dos tipos: la delincuencia corporativa, donde entrarían los delitos cometidos por representantes de grandes empresas con el objetivo de mejorar la situación económica de las empresas (por ejemplo, ahorrar en reactivos para depurar los residuos producidos, con la consecuencia de perpetuar un delito medioambiental), y la delincuencia ocupacional, donde, por contra, entrarían los delitos realizados por individuos en su interés particular, aprovechándose de la posición que ostentan en la empresa y, frecuentemente, dirigidos contra la propia empresa. Ambas formas de delincuencia podrían entrar dentro de los ilícitos penales corruptos, aunque la criminalidad ocupacional encuentra mayor relación, en base a la finalidad del delito, con el beneficio particular de quien lo realiza. Así, entendiendo a la Administración Pública, por ejemplo, como una empresa, podríamos entender la corrupción dentro de la delincuencia ocupacional. En la corrupción privada la perjudicada será la empresa y, en la corrupción pública, los perjudicados serán los ciudadanos. En los delitos de financiación de partidos políticos, los beneficiados con su consecución serán tanto el partido político como tal, que dispondrá de más medios para sus campañas, como sus representantes, que gozaran de mayores posibilidades para ser elegidos y, por tanto, con mayores posibilidades de obtener beneficios de diversos tipos.

Tras presentar diversas definiciones y clasificaciones del fenómeno corrupto, ahora es preciso mencionar diversos conceptos que, en no pocas ocasiones, forman parte del mismo y, por tanto, ayudan a caracterizarlo: delincuencia no convencional, criminalidad organizada, transnacionalidad y multidisciplinaridad.

4. 3. 2. La corrupción como delincuencia no convencional

Aunque resulta complicado establecer una definición general de lo que constituye la delincuencia no convencional, Herrero (2011) la define como:

La criminalidad constituida por diversidad de áreas delincuenciales, caracterizadas por presentar algunas de las connotaciones siguientes: la relativa novedad de los bienes sociales y jurídicos quebrantados en ellas, por la influencia política, social o económica, de los sujetos activos intervinientes en las mismas, por las formas novedosas o técnicamente cualificadas del «modus operandi», por la frecuente repercusión supranacional y modos ambiguos de aparecer en los diversos espacios geográficos, por la escasa o insuficiente conciencia, de gran parte de la opinión pública, de su gran nocividad individual y, sobre todo, comunitaria. Muy a menudo, con deficiencias notables

en su tipificación penal y, con igual frecuencia, castigada con penas no acordes ni con el principio de proporcionalidad ni con la raíz motivante de la concreta conducta delincuencial, ni en sintonía con la personalidad criminal de los infractores (p. 95).

De la anterior definición podemos rescatar varias connotaciones que caracterizan a la corrupción: es causada por sujetos activos con influencia política, social y/o económica; que se sirven de un *modus operandi* cambiante y difícil de perseguir, sobre todo gracias a las nuevas tecnologías; es un fenómeno que causa repercusión y efectos a nivel supranacional; y que presenta carencias en su tipificación penal.

Pero esta delincuencia no aparece de la nada, ya que continuamente ha existido un uso corrupto del poder económico y político, al igual que lo han hecho las influencias socialmente cualificadas. Herrero (2011) señala que «Siempre, o casi siempre, ha existido el “crimen de Estado”, la corrupción o venalidad de funcionarios públicos, la corrupción privada y, desde luego, los denominados “delitos de cuello blanco”, aunque éstos fueran puestos tardíamente de manifiesto al público». La delincuencia no convencional ha existido y existirá siempre, porque la criminalidad y las formas y métodos con las que esta se lleva a cabo evolucionan conforme lo hace la sociedad. Esto puede conllevar a que los tipos delictivos que ahora se entienden dentro de la delincuencia no convencional en unas décadas pasen a catalogarse como infracciones pertenecientes a su opuesta.

Se trata de una criminalidad extremadamente cualificada y variada, que se sirve de las aportaciones más novedosas y eficaces de las sociedades *postindustrializadas* y de las sociedades de la *informatización*. Nos encontramos frente a una delincuencia que, además, acude a métodos de delincuencia compleja y misteriosamente organizada (como veremos en el siguiente epígrafe), traspasando, en muchos de los casos, las fronteras tradicionales (como también se verá). Es el caso de, por ejemplo, áreas de delincuencia como la socioeconómica, el tráfico de estupefacientes a media y gran escala, los delitos monetarios, los delitos ecológicos, el blanqueo de capitales y, por supuesto, las nuevas formas de terrorismo.

4. 3. 3. La corrupción como delincuencia organizada

Al tratar de determinar el concepto de *delincuencia organizada*, ha de tenerse en cuenta que, primero, se debe distinguir entre delincuencia o criminalidad organizada en sentido *amplio* y en sentido *estricto* o *específico*.

En sentido amplio, Gassin (1988) entiende el crimen organizado como aquel en que «la preparación y la ejecución se caracterizan por una organización metódica y que,

a menudo, procura, a sus autores, sus medios de existencia» (p.130). Es decir, aquí se habla de aquella actividad delictiva metódicamente ejecutada y planificada que, generalmente, es realizada por individuos que viven del crimen. Esta última característica sería la que identifica a la *mafia italiana* como el mejor y más típico ejemplo utilizado para este tipo de criminalidad.

Pero la peculiaridad de este fenómeno delictivo requiere, además, de otros elementos que son la que la convierten en delincuencia organizada en sentido estricto y, que según Herrero (2007), constituyen la siguiente definición:

Es la que se realiza a través de un grupo o asociación criminal revestidos de las siguientes características: carácter estructurado, permanente, autorrenovable, jerarquizado, destinados a lucrarse con bienes y servicios ilegales o a efectuar hechos antijurídicos con intención sociopolítica, valedores de la disciplina y la coacción con relación a sus miembros y de toda clase de medios frente a terceros con el fin de alcanzar sus objetivos (p.610).

En cambio, el *Bundeskriminalamt* (grupo de la P. F. Alemana responsable de la persecución de la criminalidad organizada) señala que consiste en:

La comisión premeditada de infracciones penales motivadas por la búsqueda del dinero y del poder que, de forma aislada o en conjunto, revisten una amplitud considerable, siempre que más de dos personas colaboran, durante un periodo largo o indeterminado, estando cada uno encargado de tareas específicas valiéndose de estructuras comerciales o de empresas, utilizando violencia o intimidación, ejerciendo influjo sobre los medios políticos, los *mass-media*, la administración pública, el poder judicial o la economía.

Esta última definición es la que nos acerca más al fenómeno de la corrupción. A lo que se quiere hacer una mención especial aquí no es al hecho de que la criminalidad organizada *tradicional* se sirva de la corrupción como medio de perpetración o de fomentación, algo que también es cierto, sino al hecho de que, en no pocas ocasiones, se dan motivos para constatar que existen grupos corruptos organizados. Es decir, ya no tanto en la vertiente privada, sino más en la pública, existen motivos para pensar que hay tramas en las redes públicas en las que los individuos, aprovechándose de su cargo profesional, tejen una red jerarquizada y estructurada que les ayuda a mantener una organización mediante la cual llevan a cabo y camuflan los actos deshonestos y delictivos de los que son autores. Un ejemplo de organización corrupta o grupo corrupto organizado es el de la *Trama Gürtel*, que según el jefe de la Unidad de Delitos Económicos y Financieros (UDEEF) de la Policía Nacional, existen indicios para pensar

que la estructura del partido político involucrado respondía al perfil de una organización delictiva.

Sin embargo, la Ley Orgánica 5/1999 modificadora de la Ley de Enjuiciamiento Criminal (LECrim), contempla en su artículo 282. Bis. párrafo 4 a la delincuencia organizada como «la asociación de tres o más personas para realizar, de forma permanente o reiterada, conductas que tengan como fin cometer alguno o algunos de los delitos siguientes» y los enumera, pero entre ellos no se encuentra ningún tipo delictivo de los que se catalogan como delitos de corrupción. Se trata de una ley anticuada que precisa de una reforma urgente (y no sólo en este ámbito), ya que, desde una perspectiva criminológica, la anterior definición encaja a la perfección con los grupos corruptos organizados a los que se ha hecho referencia.

Sí que es cierto que precisa de algunas diferencias con los delitos que en la ley sí están establecidos como delincuencia organizada como, por ejemplo, con el terrorismo. Mientras los grupos terroristas tratan de hacer publicidad y propaganda, los grupos delictivos de corrupción pretenden moverse con disimulo para no ser descubiertos, pero esta es una característica que también ocurre, con frecuencia, con los cárteles de la droga.

Otros autores parten de las notas precedentes y añaden, de forma complementaria, otros elementos ilustrativos. Cusson (1996) señaló que, desde una perspectiva criminológica, existen otras características que se pueden sumar a la definición de crimen organizado, entre ellas: su frecuente carácter internacional; su carácter estructurado; su régimen basado en reglas de obediencia, solidaridad y silencio; el uso de la violencia; la presión o influencia que ejercen sobre la sociedad; o la connivencia que mantienen con ella como con el mundo político y de los negocios. Por su parte, Zhang (1996), mantiene que son cuatro las características esenciales para hablar de crimen organizado: un colectivo compuesto por criminales sometidos a la autoridad de un jefe; una clara división de trabajo; una considerable nocividad social; y una alta capacidad de resistencia a las sanciones penales.

A pesar de todo lo anterior, tal y como señala Herrero (2007), «Puede afirmarse (...) la existencia de “delincuencia no organizada”. La corrupción, en efecto, puede hacerse presente entre individuos, al margen de estructuras jerarquizadas. (...) si bien, de acuerdo con la “experiencia”, la corrupción de envergadura tiende a institucionalizarse orgánicamente» (p.620). Por tanto, la posibilidad de caracterizar a la corrupción como crimen organizado, es solo eso, una posibilidad, ya que no siempre se

tienen que llevar a cabo estos delitos de forma grupal y, aunque sea este el caso, no en todos va a estar presente dicha estructura y jerarquización de grupo.

La delincuencia organizada se trata de una criminalidad que acarrea profundas consecuencias negativas para la comunidad que, además, ha conocido en las dos últimas décadas un espectacular incremento e intensa evolución en su vertiente cualitativa. Como señala Queloz (1997), es una «realidad criminal marcada por una evolución no solamente *cuantitativa* (aumento de actos de violencia y de corrupción, de tráfico ilícito y de reciclaje de sus productos, etc.), sino, sobre todo, *cualitativo* (profesionalización, racionalización, extensión de redes e internacionalización)» (p.776).

4. 3. 4. La corrupción como fenómeno transnacional

El fenómeno corrupto, cuando se presenta como crimen organizado, tiende, en la mayoría de casos, a ser transfronterizo. La delincuencia organizada, sobre todo en nuestros días, tiende a ser transnacional. Del mismo modo, existe la criminalidad transfronteriza sin ser delincuencia organizada ya que, para poseer esa característica de internacionalidad, es suficiente con que el hecho antisocial, con respecto a su preparación, a su realización o a sus efectos, acarree la apertura de más de una frontera que consideren esa conducta penalmente relevante.

Aun así, en la actualidad la delincuencia organizada en general, y la corrupción más específicamente, tienden a ser transnacionales. Este hecho las convierte en más peligrosas, nocivas y eficaces. Esta es una de las razones por la que los Organismos Internacionales (ONU, por ejemplo) al hablar de delincuencia organizada, se refieren, en muchas ocasiones, a delincuencia organizada *transfronteriza* o *transnacional*.

Nuevamente la globalización actúa como facilitador de ciertas conductas ilícitas, entre ellas las corruptas, ya que estos hechos, como ya se ha señalado, pueden llevarse a cabo por una persona actuando en diversos países o por varias personas actuando y favoreciendo la conducta bajo las jurisdicciones de diversos estados. Existen, por tanto, muchas combinaciones posibles para la transnacionalidad, constituyendo crimen organizado o no.

Por otro lado, el fenómeno corrupto se encuentra en expansión y en todos los países del mundo. Como señala Bautista (2009) «No es un problema exclusivo de los países subdesarrollados o del tercer mundo. Afirmar que la corrupción es simplemente una consecuencia del subdesarrollo implica aceptar la creencia miope de que mediante el desarrollo económico ésta disminuirá» (p.59).

4. 3. 5. La corrupción como fenómeno multidisciplinar

Como otros muchos fenómenos, la corrupción, puede verse ejecutada de forma multidisciplinar y, esto puede ocurrir desde un doble sentido: por un lado, cuando una o varias personas comenten varios delitos diferentes entre sí (o *versatilidad criminal*) y, por otro lado, cuando una o varias personas, para poder cometer estos hechos ilícitos, necesitan de formaciones o puestos en diversas disciplinas para poder llevarlos a cabo.

Para Bossard (1990), criminalidad *multidisciplinar* es la que «supone el ejercicio simultaneo o consecutivo, por un malhechor o grupo de malhechores, de varias actividades criminales diferentes, así como vínculos estructurales u ocasionales entre malhechores que realizan especialidades delictivas diferentes». De ahí que, desde esta perspectiva, la corrupción pueda entenderse, en ciertos casos, como un fenómeno multidisciplinar, ya que no es inusual que cualquiera de sus delitos se vea acompañado, por ejemplo, del blanqueo de capitales.

Es decir, la delincuencia multidisciplinar puede ejecutarse, y a veces se ejecuta, por individuos en solitario o por dos o más individuos sin vinculación alguna, o manteniendo lazos ocasionalmente. Y, definido de esta forma, no es criminalidad organizada. Por tanto, la corrupción, puede llevarse a cabo de forma multidisciplinar siendo organizada o no, y, del mismo modo, puede ser organizada y no tiene por qué ser multidisciplinar, así como puede que no conlleve ninguna de las características anteriores.

Pero lo anterior no quita que, además, la o las personas que lleven a cabo esta conducta o conductas, lo hagan de forma especializada, valiéndose de sus conocimientos o de los de otras personas para poder perpetrarla (s). Y esto es así porque, por ejemplo, una persona puede cometer un delito de malversación de caudales públicos y, aun así, necesitar de la ayuda de los conocimientos de un contable para realizar un lavado del dinero sustraído y/o a enviarlo a una cuenta de un paraíso fiscal.

Concluyendo, con las anteriores cuestiones se pretende expresar las diversas formas en las que puede aparecer el fenómeno de corrupción, haciendo hincapié en que no siempre se tiene que producir en forma de crimen organizado, transnacional y/o multidisciplinar, pero que existe y existirá tal posibilidad. Por tanto, la corrupción actual se encuentra catalogada dentro de la criminalidad no convencional y, en muchas ocasiones, puede presentarse, además, como crimen organizado, transnacional y/o multidisciplinar. Estos son algunos de los motivos por los que resulta tan completa y limitada su detección y posterior persecución.

4. 4. Mención especial a diversas legislaciones en materia de corrupción

Antiguamente, la corrupción era visualizada y tratada como un asunto «cuya incidencia rara vez rebasaba el ámbito de los Estados» (Olivares, 2017). Pero la anterior es ya una idea lejana, que comenzó a cambiar cuando en 1977 EE.UU. implantó una ley pionera en la cuestión, la *Foreign Corrupt Practices Act*, que estableció la persecución penal de la corrupción de funcionarios públicos de gobiernos extranjeros por parte de ciudadanos o empresas americanas.

Para De La Cuesta y Blanco (2017), en 1997 y tras 20 años de *soft law* y *soft enforcement* a nivel internacional, se genera un cambio de paradigma cuando la OCDE³ aprueba en París el *Convenio de lucha contra la corrupción de Agentes Públicos extranjeros en las transacciones comerciales internacionales*, en el que se obliga a los Estados Miembros a tipificar y castigar penalmente la corrupción de los funcionarios públicos internacionales o extranjeros que se produzcan en el seno de las relaciones comerciales internacionales.

En el año 2003, es firmada en Mérida (México), la *Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción*, el primer instrumento universal vinculante contra la corrupción. En la misma, se recoge una larga lista de figuras delictivas que pueden ser realizadas tanto por personas del mundo público (soborno de funcionarios públicos - nacionales y extranjeros-, malversación, apropiación indebida, tráfico de influencias, abuso de funciones, etc.) como del privado (soborno y malversación de bienes en el sector privado, etc.) así como blanqueo de los productos obtenidos con el delito, obstrucción a la justicia, encubrimiento, etc. La convención, además, incluye medidas de protección de testigos y de las víctimas de la corrupción (y su reparación), y estructuras políticas y prácticas preventivas tanto para el sector público como para el privado.

Por su parte, el Consejo de Europa, en 1994 creó un grupo pluridisciplinar sobre la corrupción y en 1999 fundó el Grupo GRECO⁴, al cual se encomendó el cumplimiento y aplicación del *Convenio penal sobre la corrupción* (STE 173) aprobado en el mismo año. Dicho convenio tiene como objetivo primordial coordinar la definición e incriminación del abanico de hechos delictivos que abarca la corrupción en un sentido amplio, así como optimizar la cooperación internacional para su persecución. De La Cuesta y Blanco (2017) califican este convenio de “ambicioso” ya que, además de

³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

⁴ Grupo de Estados contra la Corrupción (Órgano del Consejo de Europa) que es conveniente no confundir con los Grupos de Respuesta Especial para el Crimen Organizado del Cuerpo Nacional de Policía, que también adopta el nombre GRECO.

contener el conjunto de medidas que los Estados miembros deben aplicar en relación con los delitos de corrupción activa y pasiva de los agentes públicos y privados, introduce en la gama de delitos de corrupción hasta los delitos contables (producidos por falsificar la contabilidad). Dichos delitos, según dichos autores, están encaminados a incriminar conductas que puedan poner en dificultad o impedir los controles, así como favorecer la influencia sobre quienes toman las decisiones (De La Cuesta y Blanco, 2017).

La misma organización internacional aprobó en el año 2014 un texto específico sobre *Manipulación de Competiciones Deportivas*, el primer instrumento internacional para luchar contra la corrupción en el deporte (Torres, 2017). El convenio del Consejo de Europa (STCE nº215), según su primer artículo, trata de: «combatir la manipulación de las competiciones deportivas a fin de proteger la integridad del deporte y la ética deportiva de conformidad con el principio de autonomía del deporte». Dicho convenio, establece que las legislaciones estatales deben imponer sanciones penales a las manipulaciones deportivas perpetradas mediante prácticas corruptas, fraudulentas y/o coercitivas, así como del blanqueo del producto obtenido mediante dichas prácticas. La aprobación de dicho texto resulta trascendental, pues deja ver la expansión del fenómeno corrupto. Este se propaga por diversos sectores y en la sociedad en general, que de forma más específica, en el deporte, conlleva la implicación de grandes sumas monetarias y una significativa masa social.

Ya en la Unión Europea, es preciso hacer mención a otras directivas que de igual forma tratan de hacer frente al fenómeno: en primer lugar, el *Convenio establecido sobre la base de la letra c) del apartado 2 del artículo K.3 del Tratado de la Unión Europea, relativo a la lucha contra los actos de corrupción en los que estén implicados funcionarios de las Comunidades Europeas o de los Estados miembros de la Unión Europea*, aprobado en 1997; en segundo lugar, la *Decisión marco 2003/568/JAI del Consejo, relativa a la lucha contra la corrupción en el sector privado*, aprobada en 2003; y finalmente, el primer *Informe sobre la lucha contra la corrupción en la UE*, del año 2014. Este último, enfatiza en los puntos débiles y las vulnerabilidades y sus conclusiones cardinales hacen mención a la necesidad de mejorar los mecanismos de prevención, control y represión. Del mismo modo, reclama más atención hacia los sectores más vulnerables: el inmobiliario y el urbanístico, la administración y la sanidad, las empresas de pertenencia estatal, la vinculación entre corrupción y delincuencia organizada, etc.

4. 5. La regulación de los delitos de corrupción en el Código Penal

Tras la anterior revisión de diversas legislaciones internacionales y europeas, ¿En qué comportamientos nos vamos a centrar realmente? ¿Qué comportamientos son entendidos por el Derecho Penal estatal como delitos de corrupción? Elaborar una clasificación con todos los delitos que abarca este comportamiento resulta un tanto complicado, puesto que como ya se ha señalado, son provocados por personas tanto del ámbito público como privado y, en otras ocasiones, un mismo delito puede englobar a ambas, además de a diversas instituciones públicas o empresas privadas. Además, la estructuración del Código Penal (en adelante, CP) no posee un título específico que abarque los delitos a los que se va a hacer mención, en parte debido a la actual expansión que se está produciendo del fenómeno, ya que históricamente un delito de corrupción se perpetraba únicamente mediante el cohecho.

Como señalan De La Cuesta y Blanco (2017), se ha producido una progresiva ampliación del campo de aplicación de la corrupción, que ha pasado de identificarse inicialmente como el delito singular de cohecho, a transformarse en un verdadero fenómeno delictivo. Se ha producido una expansión tanto de los tipos delictivos como de los sujetos activos que pueden perpetrarlos.

Asimismo, aún existe cierto debate sobre cuál es el bien jurídico al que se pretende proteger mediante la tipificación de las infracciones penales de corrupción. En este sentido, en el sector privado fluctúa entre la garantía de la libre competencia y la protección o defensa del deber de lealtad hacia el patrón o empleador. Mientras tanto, en el sector público, las principales opiniones oscilan entre la defensa del deber de lealtad o fidelidad hacia la institución (que ha sido el protegido tradicionalmente) y la función pública como tal, la cual abarca tanto la integridad y prestigio de la Administración, como la confianza ciudadana.

En este trabajo se aprueba la anterior perspectiva de que la corrupción no se encuentra encerrada únicamente bajo la tipificación penal de cohecho y se acepta la clasificación de De La Cuesta y Blanco (2017), que diferencian entre la figura nuclear e histórica del cohecho o soborno (en la corrupción pública), las figuras capitales o nucleares también (aunque más recientes), otros tipos delictivos colaterales y, finalmente, las infracciones penales que se encuentran en la periferia del fenómeno corrupto.

A continuación, se presenta la siguiente clasificación, en la que se hace una breve descripción de algunos de los delitos, así como se establecen algunos ejemplos con la finalidad de ayudar a la comprensión de los mismos.

4. 5. 1. Delitos de corrupción pública

- Delitos nucleares de corrupción pública⁵

En primer lugar, podemos señalar el cohecho (art. 419-427 bis del CP⁶) como uno de los delitos más graves que se pueden cometer contra la Administración pública. Es necesario hacer una distinción, en función de quién es el sujeto activo que comete el delito: el cohecho pasivo se refiere a cuando se trata de una autoridad o funcionario público (y aquí están para este tipo también incluidos los jurados, árbitros, mediadores, peritos, administradores o interventores designados judicialmente, administradores concursales o a cualesquiera personas que participen en el ejercicio de la función pública), que lo cometerá de forma propia cuando la acción consista en realizar un acto contrario al ejercicio de su deber, o no hacer o retrasar el acto que debiera realizar, mientras que actuará de forma impropia cuando la acción consista en admitir un “regalo” que se le ofrezca en consideración a su cargo o función. Por el contrario, el cohecho activo castiga al particular que corrompe o trata de corromper a los sujetos mencionados anteriormente, para que realice o realicen alguna de las acciones también ya señaladas de cohecho pasivo, o la conducta del particular que atiende a la solicitud de la autoridad o funcionario y hace entrega de lo que se le solicita.

En segundo lugar, el tráfico de influencias (art. 428-431 del CP⁷) consiste en dos tipos de acción nuevamente opuestas: tanto la influencia sobre un funcionario o autoridad; como el ofrecimiento de influencia a un particular. En ambos casos (como en todos los tipos delictivos que se van a mencionar) la acción se realiza con la finalidad de obtener un beneficio ya sea para sí mismo o para otros, y la diferencia radica en que, en el primer caso, un funcionario o autoridad influye en otras personas de las mismas características, prevaliéndose de su cargo o de una situación de superioridad o jerárquica, o lo hace un particular aprovechando la relación personal que lo une al funcionario, mientras que en el ofrecimiento de influencia a un particular la acción punible consiste justamente en ofrecer las conductas anteriores. Por tanto, se reprocha tanto a la persona que lo ofrece como a la que lo realiza. A modo de ejemplo, el 9 de enero de 2019 una jueza de la Audiencia Provincial de Barcelona ha ordenado la entrada en prisión para Oriol Pujol por los delitos de tráfico de influencia, delito continuado de cohecho y falsedad en documento mercantil. Pujol cobró casi medio millón de euros a través de facturas falsas que un empresario amigo suyo pagaba, por trabajos inexistentes, a su esposa. Además, admitió llevarse dichas comisiones ilegales por

⁵ Establecidos en el Título XIX del CP: *Delitos contra la Administración Pública*.

⁶ Establecidos en el Capítulo V: *Del cohecho*, del Título XIX

⁷ Establecidos en el Capítulo VI: *Del tráfico de influencias*, del Título XIX.

favores de empresarios investigados en varias operaciones mercantiles. No estamos hablando de una única acción aislada, sino que actuó desde su privilegiada posición política y de actividad pública.

Finalmente, el delito de colusión, que no es más que un pacto que vulnera el deber de imparcialidad. Entre las infracciones penales por colusión se encuentran: los fraudes y exacciones legales (art. 436-438 del CP⁸) y las negociaciones y actividades prohibidas y otros abusos en el ejercicio de su función (art. 439-442 del CP⁹).

- Delitos colaterales de corrupción pública

Los delitos colaterales a cualquier forma de corrupción, son los que se pueden cometer a consecuencia de la perpetración de los considerados como capitales, y podríamos señalar que son: la prevaricación administrativa y judicial, la malversación de caudales públicos y algunas falsedades.

En primer lugar, la prevaricación administrativa (art. 404-405 del CP¹⁰). Este delito es cometido por una autoridad o funcionario público que dicta una resolución arbitraria en un asunto administrativo, obviamente, a sabiendas de cometer una injusticia, que debe ser clamorosa y manifiesta. El 5 de noviembre de 2018, dos concejales y una exconcejala de Almodóvar del Campo fueron penados por la Audiencia Provincial de Ciudad Real por un delito de prevaricación administrativa, debido a la contratación sin ninguna valoración ni concurso público de la hermana de otro concejal en el año 2012 para un puesto en la Casa de la Cultura de la localidad.

En segundo lugar, la prevaricación judicial (art. 446-449 del CP¹¹) que es perpetrado por la autoridad judicial que dicta una sentencia o resolución injusta, a sabiendas de tal injusticia.

Seguidamente, es importante mencionar la malversación de caudales (art. 432-435 del CP¹²), que Transparencia Internacional (2009) señala que se produce cuando «una persona que ocupa un cargo en una institución, organización o empresa toma para sí, utiliza o trafica de manera deshonesto e ilícita los fondos y bienes que le fueron confiados para fines de enriquecimiento personal u otras actividades» (p.17). T.I. realiza esta definición introduciendo en ella a la persona que trabaja en el ámbito empresarial,

⁸ Establecidos en el Capítulo VIII: *De los fraudes y exacciones ilegales*, del Título XIX.

⁹ Establecidos en el Capítulo IX: *De las negociaciones y actividades prohibidas a los funcionarios públicos y de los abusos en el ejercicio de su función*, del Título XIX.

¹⁰ Establecidos en el Capítulo I: *De la prevaricación de los funcionarios públicos y otros comportamientos injustos*, del Título XIX.

¹¹ Establecidos en el Capítulo I: *De la prevaricación*, del Título XX: *Delitos contra la Administración de Justicia*.

¹² Establecidos en el Capítulo VII: *De la malversación*, del Título XIX.

cuyos tipos penales son otros. La Audiencia Provincial de Zamora condenó el 20 de julio de 2018 al exalcalde de Peleas de Abajo por un delito de malversación de caudales públicos, condena que ha sido ratificada por el Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León 5 meses más tarde, el 19 de diciembre. El por aquel entonces alcalde de la localidad aprovechó su posición política privilegiada para no justificar y no devolver distintas cantidades monetarias recibidas entre 2007 y 2009 que sumaban en cómputo cerca de quince mil euros. La malversación de caudales públicos es uno de los delitos que más castiga la ciudadanía, sobre todo en tiempos de crisis y recortes.

Por último, también pueden ser entendidas como delitos colaterales de corrupción pública ciertas falsedades (art. 386-403 del CP¹³), sobre todo aquellas que puedan tener incidencia de la esfera pública, y particularmente en las que la intervención de funcionarios tenga una especial relevancia.

- Delitos en la periferia de la corrupción pública

Los delitos considerados “periféricos” a cualquier forma de corrupción, son aquellos independientes a la corrupción, que quien los comete no va a ser calificado de “corrupto” en sí, pero que, en la mayoría de las ocasiones, están ligados a quien sí que cometen los anteriores tipos delictivos capitales o colaterales. Podríamos señalar que son: algunas formas de apropiación indebida (art. 253-254 del CP¹⁴), la administración desleal (art. 252 del CP¹⁵), delitos de infracciones contables (por ejemplo, el establecido en el artículo 310 del CP¹⁶), la obstrucción a la justicia (art. 463-467 del CP¹⁷) y, como no, el más conocido de ellos, el blanqueo de capitales (art. 301 del CP¹⁸), aunque no merece especial interés centrarse en algunos delitos periféricos.

El delito de apropiación indebida, es aquel que se comete cuando una persona en perjuicio de otra se apropia de dinero, efectos, valores o cualquier otra cosa mueble o activo patrimonial recibido en depósito, comisión o administración, o cualquier otro título que conllevase la obligación de devolverlo o entregarlo, o negase haberlo recibido. Recientemente, se condenó a José Ángel Fernández Villa, exsecretario general del SOMA (Sindicato de Obreros Mineros de Asturias), por un delito de apropiación indebida, primero por apoderarse de unos cheques de dietas que recibía para entregar

¹³ Establecidos en el Título XVIII: *De las falsedades*.

¹⁴ Establecidos en la sección 2ª bis: *De la apropiación indebida*, Del Capítulo VI: *De las defraudaciones*, del Título XIII: *Delitos contra el patrimonio y el orden socioeconómico*.

¹⁵ Establecido en la Sección 2ª: *De la administración desleal*, del Capítulo VI del Título XIII.

¹⁶ Establecido en el Título XIV: *De los delitos contra la Hacienda Pública y contra la Seguridad Social*.

¹⁷ Establecidos en el Capítulo VII: *De la obstrucción a la Justicia y la deslealtad profesional*, del Título XX.

¹⁸ Establecido en el Capítulo XIV: *De la receptación y el blanqueo de capitales*, del Título XIII.

a los miembros del comité intercentros y, posteriormente, por hacerlo mediante transferencia bancaria.

Ligado a los anteriores delitos y a otros que se explicarán posteriormente, se encuentra el blanqueo de capitales, muy conocido también como lavado de dinero. Se trata de un «proceso mediante el cual se oculta el origen, la titularidad o el destino de fondos obtenidos por medios ilícitos o fraudulentos, al incorporarlos a actividades económicas legítimas» (Transparencia Internacional, 2009, p.26). Aunque el lavado de dinero no se trata de un delito de corrupción en sí, es el que se realiza en no pocas ocasiones posteriormente a la realización de muchos de ellos, con la finalidad de poder utilizar las sumas de dinero sustraídas.

4. 5. 2. Delitos de corrupción privada

- Delitos nucleares de corrupción privada¹⁹

Los delitos de corrupción en los negocios, que se refieren al pago de sobornos para obtener ventajas competitivas. Se puede cometer esta infracción penal tanto entre particulares (art. 286 bis del CP) como entre particular y funcionario público en las transacciones internacionales (art. 286 ter del CP), siempre y cuando la actividad esté relacionada con los negocios. Aunque este tipo incluya la corrupción entre particulares, nace con la intención de hacer frente a un problema como es la corrupción privada transnacional. Como ejemplo de cohecho internacional, se puede mencionar el polémico caso que salió a la luz el pasado diciembre de 2018, por el que La Fiscalía Anticorrupción va a investigar si existió el pago de comisiones millonarias para la construcción del AVE de La Medina a La Meca, en Arabia Saudí. La obra ferroviaria de más de 7.000 millones de euros fue ejecutada por un consorcio español de 12 firmas, entre las que figuran OHL, Adif y Renfe. Y con casos como el mencionado se trata de hacer alusión a la corrupción privada, la cual hay todavía personas que niegan de su existencia.

- Delitos colaterales de corrupción privados

Como delitos colaterales relativos a la corrupción en el sector privado podríamos señalar los siguientes: La Administración fraudulenta (por ejemplo, ciertas modalidades de estafa del art. 248 del CP ²⁰), algunas infracciones de la ya mencionada Administración desleal, alteraciones de mayorías societarias (art. 291-293 del CP²¹) y

¹⁹ Introducidos en el CP con la reforma de 2015, establecidos en la sección 4ª: *Delitos de corrupción en los negocios*, del Capítulo XI: *De los delitos relativos a la propiedad intelectual e industrial, al mercado y a los consumidores*, del Título XIII.

²⁰ Establecido en la Sección 2ª: *De las estafas*, del Capítulo VI del Título XIII.

²¹ Establecidos en el Capítulo XIII: *De los delitos societarios*, del Título XIII.

en algunas ocasiones, nuevamente, la apropiación indebida ya señalada en los delitos de corrupción pública.

Podemos definir los delitos societarios como un conjunto de delitos que castigan las infidelidades y abusos de poder llevados a cabo por los administradores de aquellas sociedades que para el cumplimiento de sus fines participan de modo permanente en el mercado, en perjuicio de la sociedad, de sus socios o de terceros. Esta resulta una definición bastante escueta y vaga, pero es la que realmente abarca a todos sus tipos, que son: la falsedad documental societaria, la imposición de acuerdos abusivos o lesivos, la denegación de derechos a los socios, y la obstrucción de labores inspectoras o supervisoras. Como ejemplo de delito societario podemos mencionar por el que se le ha condenado recientemente a Ángel Lavín, expresidente del club de fútbol Real Racing de Santander, por desconvocar una junta general de accionistas en enero de 2014 en la que tanto él como el resto del consejo de administración del club iban a ser destituidos, un claro ejemplo de denegación de derechos a los socios, que no pudieron participar en la junta y ejercer sus derechos sociales más básicos.

- Delitos en la periferia de la corrupción privada

Como delitos periféricos de corrupción en el sector privado, que no distan excesivamente de los perpetrados en el sector público, podríamos señalar los siguientes: delitos fiscales (art. 305-310 bis del CP²²), el blanqueo de capitales (art. 301 del CP²³), ciertas modalidades de asociación ilícita (por ejemplo, la tipificada en el art. 505 del CP²⁴), en ciertas ocasiones, los delitos de organizaciones y grupos criminales (art. 570 bis-570 quáter del CP²⁵) que también podrían formar parte de la corrupción pública, así como, de nuevo, ciertas falsedades y, por último, el delito de aprovechamiento de secreto administrativo o información privilegiada por particulares (art.418 del CP²⁶).

El fraude fiscal, el defraudar a la Hacienda Pública, ya sea ésta europea, estatal, autonómica, foral o local, consiste en eludir el pago de tributos, cantidades retenidas o que se hubieran debido retener o ingresos a cuenta, obteniendo devoluciones de forma indebida o aprovechando beneficios fiscales de la misma forma. Este delito puede ser

²² Establecidos en el Título XIV.

²³ Establecido en el Capítulo XIV del Título XIII.

²⁴ Establecido en la Sección 1ª: *Delitos contra las instituciones del Estado*, del Capítulo III: *De los delitos contra las Instituciones del Estado y la división de poderes*, del Título XXI: *Delitos contra la Constitución*.

²⁵ Establecidos en el Capítulo VI: *De las organizaciones y grupos criminales*, del Título XXII: *Delitos contra el orden público*.

²⁶ Establecido en el Capítulo IV: *De la infidelidad en la custodia de documentos y de la violación de secretos*, del Título XIX.

cometido por cualquier persona, ya sea física o jurídica, y como ejemplos se pueden citar las recientes acusaciones por fraude fiscal que han recibido Leo Messi o Shakira, entre otros muchos.

4. 5. 3. Otros delitos de corrupción

Además de las modalidades y sectores ya mencionados sobre los que se mueve el fenómeno corrupto, existen otras modalidades delictivas que también conviene mencionar. Las mismas, se suelen encontrar entre los sectores ya mencionados porque, aunque en principio pertenecen el sector privado, su interés social y público no debe ser pasado por alto.

- **Corrupción por profesionales**

Bajo el presente título se quiere hacer mención a los delitos de “corrupción” (ya que también pueden denominarse dentro de ella, puesto que encajan con la definición) que son cometidos por personas que no se encuentran ligadas por ninguna relación laboral. Puede ser constitutivos de ella los siguientes: el cohecho de jurados, árbitros, peritos, administradores o interventores (art. 423 del CP²⁷), la malversación realizada por particulares que han sido legalmente designados para actuar como depositarios (art. 435 del CP²⁸), el fraude realizado por las personas intervinientes en la valoración de bienes (art. 440 del CP²⁹), la defensa o asesoramiento por procurador o abogado a quien tenga interés contrario sin consentimiento del primer cliente (art. 467 del CP³⁰), así como el blanqueo (art. 303 del CP³¹) para la limpieza de los productos obtenidos (generalmente dinero) mediante los anteriores delitos.

- **Corrupción de juegos de azar y en el deporte**

Inicialmente, se contemplan por separado la corrupción de los juegos de azar (art. 286 quáter II.a del CP³²) y la corrupción en el deporte (art. 286 bis 4 y 286 quáter II.b del CP³³) también denominada manipulación de competiciones deportivas de gran interés. En ambos casos, se amaña el resultado del juego para la obtención de beneficio, ya sea este directo o indirecto (bajo la sospecha de futuras recompensas).

Pero en la actualidad, la vinculación entre los juegos de azar y el deporte es ineludible. Si los juegos de azar ya son un negocio solvente en sí mismos, si a ello le

²⁷ Establecido en el Capítulo V del Título XIX.

²⁸ Establecido en el Capítulo VII del Título XIX.

²⁹ Establecido en el Capítulo IX del Título XIX.

³⁰ Establecido en el Capítulo VII del Título XX.

³¹ Establecido en el Capítulo XIV del Título XIII.

³² Establecido en la Sección 4ª del Capítulo XI del Título XIII.

³³ *Ibidem*.

sumas la influencia que ejerce el deporte en una inmensidad de países, esto conlleva como consecuencia directa el aprovechamiento de ambas para la obtención de beneficios. Es por eso que el Ministerio de Hacienda trabaja actualmente en la creación de una comisión nacional para combatir tanto la manipulación de competiciones deportivas, como el fraude en las apuestas deportivas.

- Financiación ilegal de partidos políticos³⁴

En realidad, hay quien opina que la financiación ilegal de partidos políticos no se trata de un delito de corrupción como tal, y el debate sigue abierto, pero también existe la posibilidad de entenderlo como un beneficio propio y no tanto para el partido político estrictamente. Es decir, el partido político obviamente va a salir beneficiado de dicha financiación, pero la persona que trabaja en el indudablemente también lo será. Se castiga tanto a la persona (en este caso perteneciente al mundo político) que acepta la donación (art. 304 bis del CP) como a la persona que participa en dicha donación (art. 304 ter). Dichas acciones serán constitutivas de delito siempre y cuando superen el umbral³⁵ establecido en la Ley Orgánica 8/2007, de 4 de julio, sobre financiación de los partidos políticos. Un claro ejemplo de financiación ilegal de partidos políticos es el conocido como “*caso Pallerols*”, de financiación ilegal del partido Unió Democràtica de Catalunya (UDC), que salió a la luz a finales de los noventa y fue sentenciado en 2013.

La financiación ilegal de partidos políticos se encuentra indudablemente unida a la corrupción (tanto pública como privada), ya que dicho partido político, podrá realizar una infinidad de delitos de los que ya se han señalado, para favorecer a la fuente de medios que le ayudo a obtener el poder que ostenta, siempre que lo obtenga. No se puede eludir la vinculación entre corrupción y financiación ilegal de partidos políticos, y la necesidad de su persecución, ya que si los anteriores hechos delictivos no se encontraran castigados penalmente, se pondrían en duda y temblarían los cimientos de la democracia.

- La corrupción urbanística (art. 319-320 del CP³⁶).

Estos delitos deben ser cometidos por personas muy concretas, ya que tienen que estar en posesión de un cargo que les dé la posibilidad de efectuar las acciones o

³⁴ Establecidos en el Título XIII Bis: *De los delitos de financiación ilegal de los partidos políticos.*

³⁵ Art. 5. Los partidos políticos no podrán aceptar o recibir directa o indirectamente: donaciones anónimas, finalistas o revocables; donaciones procedentes de una misma persona superiores a 50.000 €/año; donaciones procedentes de personas jurídicas y de entes sin personalidad jurídica. Las donaciones superiores a 25.000 € deben ser notificadas al Tribunal de Cuentas.

³⁶ Establecidos en el Capítulo I: *De los delitos sobre la ordenación del territorio y el urbanismo*, del Título XVI: *De los delitos relativos a la ordenación del territorio y el urbanismo, la protección del patrimonio histórico y el medio ambiente.*

permisos necesarios para su comisión. Es por eso que se castiga a los promotores, constructores o técnicos directores que, en resumidas cuentas, lleven a cabo obras de urbanización construcción o edificación, cuando el suelo este destinado a otros usos (zonas verdes, bienes de dominio público, lugares que tengan reconocido su valor paisajístico, artístico, histórico, etc.) o cuando directamente este no sea urbanizable. Del mismo modo, se castiga a la autoridad o funcionario público que otorgue los permisos necesarios para realizar los anteriores hechos trasgresores.

Estos delitos se vieron afectados por una necesaria reforma que se llevó acabo en el año 2010, y que amplió los tipos y aumento las penas. La misma se vio impulsada por *Los Informes Globales de la Corrupción* de T.I., que señalaban en 2005 que «ningún otro sector en España tiene la corrupción tan arraigada como el de la construcción» (p.5). Posteriormente, en el año 2007, en *El Informe Global sobre la Corrupción en España*, señalaba que «la multiplicación de escándalos vinculados a la corrupción urbanística está reforzando la imagen cínica de la ciudadanía sobre los gobernantes, contribuyendo a deslegitimar las instituciones democráticas» (p.7). Es por todo ello por lo que el sector urbanístico es considerado como uno de los más vulnerables a caer en la corrupción. Resulta muy complejo tipificar estos delitos por lo que, en ocasiones, se generan lagunas legales que pueden ser aprovechadas. Un ejemplo de ello es el de la conocida *East Side Gallery* en Berlín, que recientemente ha visto como trasladaban parte de sus artes murales a otro lugar. Se quería construir un edificio que atravesaba el monumento por lo que, para conseguirlo, se ha alegado que lo que está protegido como patrimonio nacional son las obras de artes pintadas sobre el muro y no el propio muro y que, por tanto, bastaba con trasladarlas a otro lugar para poder construir el edificio. Y así ha sido.

Como se puede comprobar, todos estos tipos delictivos están interconectados, porque al realizar uno de ellos, es muy probable que se esté cometiendo algún otro (a sabiendas o no), o se vaya a llevar a cabo en un futuro. Pero como ya adelantábamos, se trata de conductas muy diversas, ya sea por el cargo que ocupa o no la persona que lo comete en cuestión, por el modo de su comisión, o por la acción en sí misma, y esto, es lo que, como ya se ha señalado, hace tan compleja su definición.

En definitiva, en este trabajo vamos a tratar de predecir el riesgo de comisión de la conducta corrupta, entendida como cualquier acción inmoral llevada a cabo por una persona durante su ocupación profesional (ostente el cargo que sea) para obtener un beneficio (ya sea económico, político, profesional, etc.) y causando un perjuicio a la organización para la que trabaja, ya sea pública o privada.

4. 6. Factores que determinan las conductas corruptas

Como ya se ha señalado, pueden existir y existen diversas causas de la corrupción. Aunque en este trabajo se centra en las características personales o internas del individuo que pueden favorecerla o propiciarla, parece oportuno hacerlo siempre desde una visión amplia que no obvie el resto de factores externos o ambientales que inciden, y no poco, en este fenómeno delictivo.

No son pocos los autores que han descrito las causas de la corrupción, pero la falta de investigación en la materia dificulta realizar un análisis bibliográfico que tenga una fundamentación empírica consistente. Aun así, la mayoría de ellos coinciden en lo esencial.

Para Bautista (2009) «La corrupción es un vicio que a lo largo de la historia ha desarrollado diversas maneras para subsistir y expandirse» (p.31). Y es debido a estas formas diversas de caracterización que, se decide agrupar sus causas en dos tipos: los factores externos al individuo, entre los que se encuentran los socioculturales y ambientales, y los factores internos al individuo referidos a variables de la personalidad y de naturaleza psicológica.

4.6.1. Factores socioculturales o externos al individuo

4.6.1.1. Factores políticos

Los factores políticos son los elementos relacionados directamente con el ejercicio del poder público, y que contribuyen a que ciertas personas realicen algunas prácticas ilícitas. Se enumeran los siguientes:

- a) *El resurgimiento de las oligarquías como forma de gobierno acompañada de la ideología neoliberal.*

Para Bautista (2009), las oligarquías son «aquellos sistemas políticos que están dirigidos por una elite económica y que tienen por principio, en su forma de gobierno, el interés desmedido por las riquezas» (p.31). Es decir, gobierna un grupo reducido de personas, caracterizados por poseer grandes riquezas, y por trasladar los principios y valores de sus estilos de vida a todos los ámbitos del Estado. De esta forma, se crea cierta complicidad entre las elites económicas y los gobernantes. Es esta concepción de oligarquía, la que hace que los factores políticos que pueden ser determinantes para la acción corrupta y su perpetuación, lo sean tanto en el ámbito público como en el privado.

Así mismo, el sistema oligárquico modifica los comportamientos y las actitudes de los funcionarios, cuyos valores se vuelven acordes a dichos principios. En estos

gobiernos neoliberales se valoran sobre todas las demás cosas el individualismo, la competitividad y el dinero (y, por ende, las posesiones materiales).

b) Ausencia de un perfil definido para los cargos políticos por elección.

La ausencia de un perfil básico, de unos valores bien definidos que deberían de caracterizar a nuestros líderes, deja un margen muy amplio para que cualquier persona pueda ocupar un cargo político.

Quien ocupe un cargo político debería poseer una gran preparación, como afirma el político irlandés Edmund Burke, en su obra *Textos Políticos*, donde señala: «La ciencia del gobierno que es práctica en sí, es una ciencia que exige mucha experiencia incluso más experiencia que la que pueda acumular una persona en toda su vida por sagaz y observadora que sea» (Burke y Herrero, 1942). Parece que en la actualidad se realiza justo lo contrario, al permitir que ostenten un cargo político personas mediáticas del mundo del corazón sin la cualificación necesaria, o personas que han obtenido la titulación de forma adulterada. Como se señala «El carisma ha sustituido a la capacidad, la mentira a la verdad y la imagen a la eficiencia. Hay profesionales en política, pero no todo político es un profesional» (Bautista, 2009, p.33).

c) La debilidad o ausencia de valores éticos en el ámbito público.

La falta de fomento de valores éticos u honestos, permite un amplio espacio para que se desarrolle la corrupción. Los valores que motivan a determinadas personas a actuar al servicio de la sociedad son demasiado débiles, se carece de compromiso y espíritu de servicio. Max Weber señalaba que algunos individuos viven *para* la política y otros viven *de* la política. Del mismo modo, podemos parafrasear y señalar que, algunos individuos viven *para* la administración o empresa y otros que viven *de* su administración o empresa. Estos abundan en los últimos tiempos, tiempos en los que se carece de principios íntegros y resulta fácil caer en prácticas contrarias a valores considerados adecuados, desviándose de las obligaciones y los deberes que se tienen.

Fernández-Ríos (1999), consulto a un grupo de *expertos* cuáles eran las causas de la corrupción. El grupo estaba formado por estudiantes de quinto curso de la Facultad de Ciencias Políticas y de Derecho de la Universidad de Santiago de Compostela, así como de alumnos de la Facultad de Económicas y de la de Sociología de la Universidad de A Coruña, formando un conjunto total de 327 alumnos. Una de las conclusiones que se extrajeron de la investigación, fue que una de las causas más nombradas fuera la falta de solidaridad social, la crisis de valores y ética pública, así como otras que serán nombradas en próximos apartados.

d) *Corrientes de pensamiento que fomentan la corrupción.*

Para los *funcionalistas* la corrupción es entendida como un recurso necesario, de manera que estos teóricos llegan a justificar la práctica de este tipo de conductas. Entienden que puede tener su utilidad, por ejemplo, para acelerar trámites administrativos. Si a esta corriente le añadimos la lentitud administrativa y el gran número de trámites o procesos burocráticos, muchas personas pueden justificar de este modo su conducta, al entender que sin este método de actuación no tendrían otra forma de alcanzar sus objetivos. Hay quien entiende que «los sobornos a menudo funcionan como el “lubricante” que puede acelerar las ruedas del comercio» (Wei, 2001, p.86).

e) *Lealtad, interés y pertenencia a un partido.*

Cuando se alcanza un cargo (ya sea político o no) mediante métodos deshonestos como la parcialidad o el enchufismo, se crea una deuda o compromiso con la persona que favoreció dicha obtención, generando así una lealtad hacia ella, excesiva en muchos casos. El recomendado puede llegar a olvidar sus obligaciones de cargo con la institución, favoreciendo únicamente a dicha persona que le favoreció. Cuando quien ofreció la ayuda no es una persona sino un grupo, un partido político o grupo empresarial, se trabaja para el mismo desde dentro, utilizando todos los recursos de los que se dispone con el nuevo cargo. Así, se desvían recursos (públicos o privados) para favorecer los intereses del grupo, fuera de todo código ético (Bautista, 2009).

En algunos países con sistemas democráticos aun no consolidados (México, Argentina, etc.) los líderes políticos ordenan al personal de la institución salir a la calle a repartir propaganda o a asistir a mítines de dicho partido, bajo amenazas, como la de “atenerse a las consecuencias”.

f) *Sentido patrimonialista de los recursos públicos.*

Hay quien decide que lo público pasa a ser privado, patrimonio personal, de manera que así se utilizan los recursos para uso y disfrute propio. Este disfrute puede ir desde recursos más básicos o sencillos como artículos de papelería (lápices, folios, etc.), pasando a oros más costosos como el mobiliario, ordenadores, equipo técnico, uso de vehículo oficial, hasta poder llegar al extremo de utilizar el avión presidencial para uso privado o utilizar fondos destinados a una subvención para construirse un chalet.

En ciertos países del tercer mundo, los políticos solicitan préstamos internacionales, con la fundamentación de utilizarse para proyectos de interés público, y una vez obtenidos los desvían a sus cuentas personales, sin importar que a posteriori esa deuda la tenga que pagar el ciudadano de a pie.

4.6.1.2. Factores económicos

Bautista (2009) enumera algunos factores económicos que fomentan la corrupción, no obviados por otros autores, y que tienen que ver con ciertos aspectos de la crematística³⁷:

a) *El espíritu capitalista.*

Es decir, cuando se presentan valores que se alejan de lo público como: el libre comercio, la no intervención estatal en la economía o la libertad de aglomerar bienes materiales y retener riquezas ilimitadamente. Al acumulado de estos valores Weber lo denominó “espíritu capitalista” o “espíritu del capitalismo”, que se refiere a la actitud o mentalidad de quien aspira profesional y sistemáticamente al lucro por el lucro mismo. Con espíritu capitalista nos referimos a una «actitud o mentalidad respecto a la actividad económica caracterizada por aspirar a ganar dinero como un fin en sí mismo» (Abellán, 2012, p.17).

Aun así, es necesario mencionar que aquí se habla de espíritu capitalista “individual”, puesto que el hecho de que en un país determinado reine el capitalismo no tiene por qué propiciar la corrupción. Por eso López (1975) y posteriormente Günther (1978) señalan que en los sistemas socialistas también existe la criminalidad económica salvo que de una forma más específica, ya que su impunidad se garantiza mediante la corrupción y el abuso de poder. La delincuencia económica occidental se caracteriza por acuerdos monopolísticos, el espionaje industrial, los delitos societarios y la competencia ilícita y, por la contra, en los países socialistas esta criminalidad se formula en la corrupción administrativa, el mercado negro, las falsedades económicas y la lesión de los planes económicos o las normas de producción (Zemtsov, 1977).

Se trata, por ende, de la cultura socialmente establecida: una cultura materialista o “cultura del pelotazo” (Fernández-Ríos, 1999).

b) *Los principios de la empresa privada aplicados al ámbito público.*

Con la llegada de la Nueva Gestión Pública³⁸, comienzan a difuminarse los límites entre lo público y lo privado, y no debemos olvidar que el objetivo del ámbito

³⁷ Aristóteles (1988) definió la crematística como el “arte de ganar dinero” o “arte de la adquisición”.

³⁸ «La Nueva Gestión Pública (...) representa un cambio en la perspectiva tradicional de la administración pública hacia un sistema que pone énfasis en los resultados, que reclama mayor responsabilidad y flexibilidad institucional. Las estrategias modernizadoras para este enfoque tienen su origen en países desarrollados como Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. Algunas herramientas significativas de esta corriente son: la desregulación, la

privado siempre es la obtención de ganancias, mientras que, en lo público, no debería de serlo. En política obtiene el cargo el que mejor se publicita, de modo que, los candidatos se han vuelto una especie de productos vendibles. De ahí su aparición en los medios, la propaganda y el empleo de eventos, ya que es clave para difundir su imagen y su marca. Se trata de gobernar y hacer política como si se tratara de una empresa privada y se genera, incluso un cambio de lenguaje: los altos funcionarios en ocasiones son llamados “*gerentes*” y, en ocasiones, los ciudadanos son mencionados como “*clientes*”.

Este ambiente de confusión y privatización institucional es el entorno perfecto para que se produzca un favorecimiento de la corrupción, y más teniendo en cuenta que la corrupción pública posee ciertas correspondencias en el entorno privado:

Hay que abandonar la idea de que la introducción de valores neoempresariales en la administración pública es positiva en el sentido de que estimulan una gestión mucho más eficaz y eficiente. Este escenario sólo es cierto cuando se introducen estos nuevos valores en administraciones públicas institucionalizadas que poseen unos sólidos valores públicos. Desgraciadamente, la mayoría de las administraciones públicas latinas no poseen una cultura organizativa sólida y cohesionada configurada sobre valores públicos. En esta situación de debilidad cultural de lo público, la introducción de valores neoempresariales de la mano de la Nueva gestión Pública es muy negativa ya que los medios (economía, eficacia y eficiencia) se transforman en los fines y se pierden de vista los objetivos últimos de los programas públicos y a los colectivos de ciudadanos a los que van dirigidos (Ramió, 1999, p.19).

c) *El comportamiento de los Organismos Financieros Internacionales (OFI).*

Los OFI han participado vitalmente en la implementación de políticas neoliberales (fundamentadas en el Congreso de Washington³⁹), sobre todo en países débiles económicamente hablando. La implantación de estas políticas dio un amplio margen al desarrollo de la corrupción. Stiglitz, expresidente del Banco Mundial (BM) y premio nobel de economía, destaca en su obra *El Malestar en la globalización*, ciertas actuaciones en las que tanto el BM como el Fondo Monetario Internacional (FMI) concedían directamente recursos a dirigentes políticos, a sabiendas de que dichos

generalización, la privatización, la externalización, la participación ciudadana, etc. Todo ello intenta vertebrar un nuevo paradigma que se ha denominado ‘postburocrático’» (Bazerlay, 1998).

³⁹ Conjunto de estrategias que pretendían reformar los países en desarrollo azotados por la crisis de 1989.

recursos iban a ser destinados a mantener el *status quo* y facilitar las políticas que dictara Washington, en vez de destinarse al bienestar y desarrollo del país.

En la década de los noventa, tras la implementación de estas políticas, se produjo un incremento desmesurado de la corrupción en los países de América Latina. El informe del *Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas* (PDNU) indica que dichos países en este periodo presentaban los índices de corrupción más altos del planeta.

d) *La actuación de las empresas transnacionales.*

Transparencia Internacional (1997) estableció que «no hay corrupción sin iniciativa privada» (p.31). Así mismo, un estudio que realizó la OCDE (2000) en quince países indicó que las áreas que más preocupan a los gobiernos son aquellas en las que el sector privado tiene mayor contacto con los funcionarios públicos encargados de tomar las decisiones.

El sector privado está involucrado en la mayoría de las situaciones de corrupción gubernamental y las variedades con que se presenta tienen repercusiones dañinas diferentes. Esta situación es permitida por los gobiernos sobre todo porque éstos aportan recursos para el financiamiento de las campañas electorales (Klitgaard, 1998, p.159).

Es necesario, por tanto, destacar el papel fundamental que dichas empresas transnacionales tienen en la corrupción, ya sea la misma pública o empresarial.

e) *La labor de los gestores privados.*

Como el dinero es el principio por excelencia en el capitalismo, manejarlo contribuye a agilizar los trámites de desmantelamiento estatal para fomentar el libre comercio y así permitir la entrada de grandes empresas en un país. Esta operación globalizadora se puede presentar, por ejemplo, cuando el *corruptor*, proviene de un país desarrollado y corrompe, con descarada sutileza, a los funcionarios y gobernantes responsables del estado donde desea ingresar.

En la obra *Confessions of an Economic Hit Man* (2005), de Anthony Perkins, un gerente de una consultoría, asesoraba aparentemente al Banco Mundial sobre posibilidades de inversión en el tercer mundo, pero, en realidad, era una especie de agente secreto que tenía por labor aumentar el podio estadounidense y dominar a los países que dejaba endeudados (Perkins, 2005). Este libro nos deja como moraleja que: mientras los políticos de los países más empobrecidos no estén dispuestos a defender sus recursos naturales y comiencen a luchar contra la corrupción interna y la manipulación de ciertos agentes extranjeros, los *Economic Hit Man* seguirán en auge.

4.6.1.3. Factores administrativos

Se trata de factores que tienen relación directa con la labor interna de cada estructura institucional, en particular, con aquellos que tienen que ver con la gestión de personal.

a) La baja remuneración en el personal público (como en el ámbito privado).

Este factor ha sido muy criticado, debido a que, aunque existen países en los que los bajos sueldos provocan que el personal abuse de su cargo para obtener un ingreso extra, también hay otros países en los que los puestos son bien remunerados y aun así se siguen realizando prácticas corruptas.

La idea de que hay quien se corrompe por necesidad tiene parte de verdad y parte de mentira y, en mi opinión personal, más de la segunda. A la vista está que por dinero se hacen cosas insólitas, pero también es verdad que muchas personas, a pesar de vivir en la pobreza, mantienen su integridad intacta. Del mismo modo, personas que no tienen necesidad económica alguna, sucumben a la corrupción por el anhelo de poder o la avaricia.

b) La inestabilidad en el trabajo.

La inestabilidad laboral puede ser una importante causa que motive la corrupción. Cuando escasea el trabajo, existe precariedad, la movilidad del personal es frecuente y otros muchos cargos son temporales, lo que genera inseguridad en el personal. Esto implica que, por un lado, quienes aspiran a un cargo y lo obtienen, lo vean como un negocio del que tienen que lucrarse a toda costa, es decir, lo deben explotar al máximo, enriqueciendo su patrimonio, ya que no saben cuánto puede durar el puesto laboral. Por otra parte, existe cierta sumisión hacia los puestos superiores, ya sea del funcionario ante el político o del trabajador hacia el empresario, debido al temor que se sufre a ser despedido, de modo que se vuelven “cómplices”, permitiendo que los altos cargos se corrompan, o incluso haciéndolo ellos mismos (Bautista, 2009).

c) La ausencia de una profesionalización de los trabajadores.

Aunque es cierto que, en muchos países, como en España, se aspira a ciertos cargos públicos mediante oposición, también en España se ha constatado en alguna ocasión como ciertas personas se han visto beneficiadas a expensas de una oposición válida. En el ámbito privado ocurre lo mismo, el “enfuchismo” prima ante la profesionalización de los trabajadores (Bautista, 2009).

En el sector político la falta de profesionalización, como ya se ha mencionado con anterioridad, es más clamorosa, ya que cualquier persona puede ostentar un cargo político siempre que salga electo (en los países democráticos).

4.6.1.4. Factores sociales

Los factores denominados sociales son aquellos relacionados con la cultura o culturas establecidas en una comunidad, lo que incluye los valores y normas sociales, que dan forma a dicha cultura.

a) Los valores de consumo de la sociedad contemporánea.

En la sociedad actual, los valores giran en torno a tres ejes: el placer, el tener y el anhelo de poder. Ser una persona de éxito se traduce en poseer y ostentar riquezas y bienes materiales, o al menos aparentar que así sea.

El eje principal en torno al cual gira la sociedad de consumo lo conforman las empresas y las grandes compañías que, poco a poco, gracias a diversas estrategias como por ejemplo campañas intensas de publicidad, ventiladas mediante el mundo mediático, se adueñan o influyen en la voluntad de los individuos e impregnan su sello en las mentes de los ciudadanos a fin de despertar el desmedido deseo por consumir. (Bautista, 2009, p.47)

Para satisfacer los anteriores deseos se requiere dinero. El dinero facilita que dichos deseos se lleven a cabo. Por tanto, cuando un deseo es muy grande, las ganas de dinero también lo son. Bautista (2009) señala que una persona mentalmente sana puede controlar mejor sus deseos, pero una persona ansiosa, que sólo obedece a sus impulsos y no a la razón, hará cualquier cosa para obtener lo que anhela. Aun así, la afirmación anterior resulta criticable, ya que de ella se desprendería que, si todas las personas mentalmente sanas pueden controlar sus impulsos, entonces las personas corruptas no son sanas mentalmente o, en su caso, no es que la persona no pueda controlar sus impulsos, sino que no lo hace a sabiendas, ya que no considera amoral o perjudicial la conducta corrupta. Aquí, entonces, podría considerarse la ausencia de empatía como un rasgo de la personalidad corrupta y, por tanto, asumir que, en alguna medida, todas las personas corruptas presentan cierto grado de psicopatía.

b) El descuido de las áreas sociales y humanísticas.

En la actualidad se tiene prioridad por el desarrollo de las ciencias exactas, y se deja de lado el humanismo y las ciencias sociales. De esto resulta una generación con un gran vacío en valores y educación. La falta de educación o deficiencia del sistema

educativo, también fue una de las causas electas para la corrupción en el estudio realizado por Fernández-Ríos (1999).

Se cuestionan materias como ética, filosofía, griego, historia y arte y, de esta tendencia, resulta que los individuos poseen carencias en materias que ayudan a reflexionar y dan a conocer los principios teóricos de valores proporcionando todos los conceptos y el conocimiento que se requiere para denunciar situaciones en las que no se cumplen esos valores.

c) La tendencia a la imitación.

Todos los seres humanos aprendemos viendo e imitando a otros. Desde la niñez caminamos, hablamos y leemos gracias a la imitación. Y esta regla se da durante toda la vida, puesto que la existencia es un continuo aprendizaje. Pero no todo aprendizaje es positivo, puesto que, como es nuestro caso, muchas personas actúan corruptamente mediante la imitación de sus semejantes. Esto es lo que Fernández-Ríos (1999) define como “transmisión de la corrupción por contagio”.

El hecho de ver como otros trabajadores se aprovechan de ciertas circunstancias u obtienen ventajas económicas, anima a otros a hacer lo mismo, sobre todo si estos últimos carecen de principios o valores positivos o son débiles en personalidad. Y es que todas las personas son influenciables, pero hay algunas que son materia fácil de influencia. Como toda persona decide si sucumbir o no ante determinadas situaciones, la decisión dependerá de lo influenciable que sea su personalidad, así como de los valores que la misma posea.

d) El status o clase social.

Algunos estudiosos del poder local han relacionado el descenso de la calidad moral de la clase política con los orígenes sociales. Estas hipótesis establecen que, la clase media entiende la política como un servicio comunitario, valorando virtudes como el bien común o la honestidad, mientras que las clases bajas son partidarias de la corrupción y el clientelismo político, ya que de ahí es donde obtienen la protección especial que necesitan para mantener ciertos privilegios, por muy pequeños que estos sean. Es preciso señalar que estas teorías, al hablar de las clases bajas, se están refiriendo a bajas en ética y educación. Aun así, esta explicación causal basada en estatus o clase social resulta, en mi opinión, sin fundamento alguno y es un claro ejemplo de una mentalidad francamente medieval.

e) *La coerción por sistema.*

En otras muchas situaciones, el individuo se puede ver forzado u “obligado” a practicar la corrupción. En lugares donde la corrupción ya forma parte de la cultura, donde se ha normalizado hasta tal punto que parece que ya no merece ningún reproche social, la persona que ingresa a un puesto tendrá que realizar las funciones y hacer las cosas como se le piden, o el riesgo de despido podría precipitarse. En estas situaciones ilegales, pero establecidas por costumbre, el dilema va a residir en mantener la dignidad e integridad o sucumbir a la corrupción. Existe una fuerte coerción para que la persona se comporte de una determinada forma, lo que puede ser equivalente a decir que su personalidad es absorbida por el sistema.

Aquí nos estamos refiriendo principalmente al microclima moral (o amoral) que se puede generar en la institución. Primero, Gino y Bazerman (2009), y después, Gino y Galinsky (2012), han demostrado que la proximidad psicológica a personas que realizan acciones deshonestas puede conllevar que aumente la tendencia a realizar esas mismas conductas.

f) *La influencia mediática.*

Los contenidos de ciertos programas difundidos por los *mass media* pueden constituir, ciertamente, una verdadera clase magistral o de aprendizaje de la corrupción. Estilos de vida e historias que son narrados en series de televisión, películas, telediarios, prensa, etc. y cuya constante es la popularidad, el dinero y la forma de obtenerlos, disparan a las mentes de la audiencia. Se influye sobre las mismas y se genera un pensamiento potencial que deja sembrada una semilla que puede crecer con el tiempo.

Estos factores generan en la sociedad un nuevo tipo de individuo, con una nueva conducta, muchas veces poco sana, que puede llevar a la corrupción. En palabras de Bautista (2009):

Es necesario incluir en la *Declaración de los derechos del hombre* el respeto por la mente del individuo, ignorada descaradamente por la televisión, la radio, el cine y la prensa. La influencia mediática contribuye a formar una generación basada en antivalores cuyos referentes de conducta son la mentira, la violencia y la corrupción (p.52).

4.6.1.5. Factores ambientales

A los anteriores factores que motivan la corrupción, existen otras condiciones que, según también Bautista (2009), hacen del aparato estatal un entorno propicio para la realización de actos que atentan contra la moral y la ética, es decir, factores que van a generar o propiciar la oportunidad de perpetración, y son:

- las formas despóticas o tiránicas de gobierno,
- la ausencia de programas de formación ética para los agentes públicos,
- la impunidad de los funcionarios debido a ausencia de controles externos a su gestión,
- la concentración de poder,
- la dependencia del gobierno con respecto a los grupos que financiaron su campaña,
- el interés del partido en las decisiones de la política pública,
- un marco jurídico complicado, oscuro y parcial que sólo responde a ciertos grupos de interés,
- la falta de transparencia de los actos de gobierno,
- la ausencia de representantes de los usuarios y beneficiarios en los organismos que prestan servicios,
- los procesos judiciales lentos, complicados, costosos y politizados,
- el afán de ganar votos para futuras elecciones,
- la crispación política,
- la ausencia de instrumentos éticos,
- la tolerancia y pasividad de los ciudadanos.

Como se puede apreciar, los factores externos mencionados, se encuentran relacionados entre ellos, y muchos serán consecuencia unos de otros, o al revés, ya que muchas veces *“no se sabe que vino primero, si el huevo o la gallina”*, pero es preciso también señalar que, los mismos, también van a influir en la gestación y desarrollo de los factores internos o intrínsecos del individuo que lleva a cabo la conducta corrupta.

4. 6. 2. Factores internos o del individuo

Existen, además, otros factores denominados internos, intrínsecos a la personalidad y vivencias del individuo. Establecer y definir dichos factores, resulta fundamental para el presente trabajo.

Bautista (2009) establece la codicia, la avaricia, el anhelo de poder y el vacío existencial como los factores internos del individuo causantes de la corrupción, pero más adelante se señalan, otros no menos importantes, que han sido establecidos por otros autores (Calderón, 1998; Costa y McCrae, 2008; Fernández-Ríos, 1999; Frankl, 1980; entre otros).

4. 6. 2. 1. Codicia

Es codicioso el que siente un deseo excesivo por apropiarse de una cosa. Dicho sentimiento tiende a ser ilimitado, y anhela la posesión de lo que otros tienen. La naturaleza humana en ocasiones parece que puede quedar satisfecha al conseguir aquello que se desea, pero, por el contrario, siempre acaba anhelando más. «Basta la codicia de un solo hombre en el Gobierno para que sirva de ejemplo y se extienda en cascada» (Bautista, 2009, p.54). Pero la codicia no se refiere únicamente a bienes materiales, ya que igualmente puede abarcar logros profesionales, estatus social, logros familiares, etc.

Aun partiendo de que la naturaleza humana presenta este rasgo distintivo, no podemos recaer en una explicación biológica tan simplista, sino que parece más oportuno suponer que ciertas personas serán más codiciosas que otras o, al menos, más de lo razonable.

4. 6. 2. 2. Avaricia

La avaricia es la aspiración de ostentar riquezas para atesorarlas. La misma, es un componente clave en la forma de vida contemporánea. El dinero tiene tanta importancia que ha pasado de ser el medio para vivir, a convertirse, en muchos casos, en el fin para el que se vive. Es común escuchar la frase “vive para trabajar”, pero en realidad, se vive para trabajar porque se vive para el dinero. Consecuentemente, los comportamientos y actitudes se tuercen individualistas, egoístas y, en algunas ocasiones, corruptas.

Y es que las personas podemos volvernos esclavas del dinero, vivir por y para él, sin querer desprendernos de ese tesoro. Desgraciadamente, en la inmensa mayoría de situaciones, las personas avaras acumulan dinero mediante el empobrecimiento del resto.

Para el grupo de expertos de la investigación de Fernández-Ríos (1999), la ambición, la búsqueda de símbolos de estatus y la avaricia constituyen factores internos muy destacables a tener en cuenta en la formación de la acción corrupta.

4. 6. 2. 3. Anhelado de poder

Muchas personas, en su ambición de conseguir dicho poder, se burlan de las reglas del juego, omitiendo los principios éticos por los que deberían velar. Cuando los que se saltan dichas reglas pertenecen a la cúpula política, y dichas acciones se muestran al público, se tornan como un ejemplo que puede reproducirse en todos los

ámbitos de la comunidad, sobre todo en la actualidad, donde parece que, haciendo un balance costes/beneficios, casi hasta sale barato caer en la corrupción, fenómeno que se ha arraigado y expandido también en otros sectores.

Este afán de poder, es consecuencia directa de las sensaciones de placer y dominio que conlleva, así como de los privilegios que proporciona, y son estas sensaciones y privilegios los que alimentan al anhelo, como si de un bucle se tratara.

Para Bautista (2009) el anhelo de poder constituye uno de los factores internos ineludibles ligados a la corrupción, como también lo es para Fernández-Ríos (1999), que señala que resulta fundamental «el ejercicio del poder o el anhelo del mismo» (p.226), así como «la búsqueda de poder y el poco control social sobre el mismo» (p.227).

4. 6. 2. 4. Vacío existencial

El vacío existencial, fenómeno que se extendió durante todo el siglo XX, se ha convertido en una característica más de las sociedades modernas. El mismo, se manifiesta en un estado de soledad, tedioso, de angustia. Se ha creado una sociedad de ocio en la que muchos no saben en qué aprovechar su tiempo libre.

El hombre moderno carece de instintos que le impulsen a determinadas conductas, y ya no conserva las tradiciones que le indicaban los comportamientos socialmente aceptados; en ocasiones ignora hasta lo que le gustaría hacer. En su lugar, desea hacer lo que otras personas hacen (conformismo), o hacer lo que otras personas quieren que haga (totalitarismo) (Frankl, 1980).

El mismo Frankl (1980) recalca que existe una “neurosis dominical”, una depresión que recae en muchas personas que, cuando acaban la actividad laboral semanal, se encuentran solas ante su intimidad sin saber qué quieren. Es por eso que dicho autor, mantiene que el vacío existencial es una de las principales causas de suicidio.

El individuo que sufre de vacío existencial, necesita llenarlo de diferentes formas y, todas ellas van a ir direccionadas a la obtención de los deseos: el deseo de poseer o atesorar bienes económicos, el deseo de placer sexual y el anhelo de grandeza (a través de la adquisición de poder), entre otros (Bautista, 2009).

La mayoría de las personas experimentamos esta sensación alguna vez en la vida, pero no hemos venido a aquí para hablar del universo y la función que desempeñamos cada uno en él. Por tanto, centrándonos en las personas que lo sufren

de forma más continuada, van a estar marcadas por la ausencia de valores y principios que propician la conducta íntegra, a consecuencia del vacío existencial.

Se adelanta que, en lo que respecta al modelo que es propuesto en epígrafes posteriores, no se va contar con el vacío existencial como factor interno. Ello debido a que desde el presente trabajo se considera al mismo como un *paso previo* a los factores anteriormente mencionados (codicia, avaricia y anhelo de poder) y, además, su evaluación resulta muy subjetiva y compleja.

4. 6. 2. 5. Ausencia de franqueza

Una persona que es franca se caracteriza por su sinceridad, habla con claridad y, normalmente, sin tapujos. Por la contra, la persona que presenta la ausencia de esta actitud o valor, tiende a manipular a los demás mediante el engaño o el halago. Costa y McCrae (2008) señalan que las personas que presentan poca, o ausencia, de franqueza consideran estas artimañas como habilidades sociales necesarias. En definitiva, la persona no franca será mentirosa y manipuladora.

Son numerosos los autores que hablan de la ausencia de franqueza, ya sea directa o indirectamente, como una de las características que poseen las personas corruptas. Calderón (1998) señala que la ausencia de franqueza, esa falta de sinceridad, es lo que hace que todo se perturbe, y que reinen el encubrimiento y el doble sentido de las palabras, refiriéndose, en parte, al engaño de los corruptos. Así, la corrupción es «orquestada por los hilos invisibles del arte del engaño, la manipulación, la seducción y la maquinación» (Valladolid, 2008, p.204). Boissevain (1978), por su parte, estudió la corrupción desde una perspectiva antropológica, y nombró al *homo manipulator*, que acumula prestigio y poder mediante el manejo estratégico de los lazos sociales, para referirse a estos sujetos. Y es que la manipulación en la personalidad de las personas que llevan a cabo delitos de corrupción es aceptada por la mayoría de los individuos, tanto por *profanos* como por expertos, de ahí que Granovetter (2007) se refiriera a los sujetos corruptos como “maestros de la manipulación de redes sociales” y “empresarios de la corrupción”.

También hay palabras para los políticos que sucumben a este fenómeno: «Para ellos, la normalidad de la mentira termina subvirtiendo los valores, justificando actos que, en otros contextos, parecerían condenables. Allí se encuentra la semilla de la corrupción» (Piovesan, Dias, Alonso, Fernandes , y Mesquita, 2018, p.87).

4. 6. 2. 6. Ausencia de modestia o tendencia al narcisismo

Una persona modesta se caracteriza por la humildad, trata de pasar desapercibida y, todo ello, sin que necesariamente carezca de autoestima o de carisma. Por la contra, la persona que no presenta esta actitud o valor, tiende a creerse superior a los demás. Como señalan Costa y McCrae (2008) «el narcisismo incluye una carencia patológica de modestia» (p.29) y, como ya se señalará más adelante, una gran mayoría de entendidos en Psicología de la Corrupción apuntan a la personalidad narcisista del corrupto. Soler (2014) señala que ciertos corruptos pueden llevar a presentar rasgos de un psicópata (algo sobre lo que se profundizará en epígrafes posteriores) y, al respecto, Fernández-Ríos coincide con Soler al exponer que, en concreto, podrían coincidir en rasgos como «el conductual, interpersonal, afectivo y cognitivo» (Fernández-Ríos, 2006, p.416).

Al respecto, es oportuno señalar las palabras que ofrece Muiño en atención a los corruptos narcisistas:

(...) el corrupto es aquel que se cree invulnerable, que se puede saltar la norma porque es más listo que los demás. Y ese narcisismo ególatra que le pierde, es el que le lleva a cometer errores por los que le pillan. La vergüenza y sentimiento de culpa, son conceptos que no están incluidos en el registro de comportamiento del corrupto (Muiño, 2014, párr. 15-16).

Por tanto, las personas que sufren de una carencia patológica de modestia, de una ausencia de tal virtud, pueden ser señaladas como individuos narcisistas. Muy relacionado con esto, se encuentran los factores de Codicia, Avaricia y Anhelos de poder, pues uno de los factores que lleva a estas personas a cotizar prestigio y poder, es el querer sentirse por encima del resto. Incluso, en ocasiones, no les basta con esto, sino que ya no es solo sentirse superior, más bien, a su juicio, los demás tienen que verlos superiores. De ahí que Villamil (2017) se refiriera a estos sujetos corrupto-narcisistas como personas que evidencian un excesivo «sentimiento de egocentrismo, invulnerabilidad e inmunidad ante la Ley, asociados a una necesidad de atención y admiración por las fechorías que realizan y una constante preocupación con fantasías de éxito, poder e inteligencia, encaminadas a perseguir sus metas egoístas» (p.145).

Kausel, Leiva, Sanfuentes y Barros (2012) estudiaron los factores internos de los individuos que propician los comportamientos deshonestos organizacionales, más concretamente, las variables de personalidad y disposiciones (diferencias individuales no cognitivas) para predecir estas conductas. Estudiaron factores de la personalidad como el neuroticismo, la extraversión, apertura a la experiencia, afabilidad y responsabilidad, así como las disposiciones de propensión al riesgo y locus de control.

Con los resultados de este estudio concluyeron que, de las diferentes variables analizadas, las más significativas para predecir comportamientos deshonestos en las organizaciones, entre los que se encuentra la corrupción, son: responsabilidad, propensión al riesgo y locus de control externo.

4. 6. 2. 7. Irresponsabilidad o ausencia del sentimiento del deber

La responsabilidad es entendida como el grado en que un individuo es responsable de sus actos, los planifica, orienta sus metas y tiene capacidad de postergar sus necesidades.

En un meta-análisis realizado por Salgado (2002) se halló que el factor personal de la irresponsabilidad predice significativamente los comportamientos contraproducentes en el trabajo. Más específicamente, Mount, Ilies y Johnson (2006) encontraron que la responsabilidad predice los comportamientos contraproducentes contra la organización (que no contra las personas de la organización), entre las que se hallan también las conductas corruptas. Estos autores señalaron que esto es debido a que las personas responsables tienen más autocontrol y controlan más sus necesidades, lo que se traduce en cometer menos acciones que van en contra de los intereses de la organización (pública o privada).

Desde la perspectiva de este trabajo, no se pretende atender a todas las facetas o elementos que engloban al término responsabilidad, sino más bien, enfocarlo en el sentimiento del deber que tiene cada sujeto. Carecerán de sentimiento del deber las personas que no cumplen con sus obligaciones morales y que no se adhieren ciertos principios éticos. De este modo, no resultará fiable una persona que no siente que tiene un deber para con su cargo o función.

4. 6. 2. 8. Propensión al riesgo

Para la Psicología, la propensión al riesgo es el grado en que una persona percibe actividades, objetos o situaciones como poco intimidantes. De ahí que Kausel *et al.* (2012) plantearan que «la propensión al riesgo tendrá un efecto positivo en las decisiones organizacionales deshonestas» (p.113). Es decir, las personas con alta propensión al riesgo, consideran ciertas situaciones como menos probables, mientras que, del otro lado, para una persona menos propensa o adversa al riesgo consideraría una situación como potencialmente intimidante.

Centrándonos en el robo, Kraut (1976) hipotetizó sobre lo anterior, señalando que un aspecto muy tenido en cuenta por las personas sobre la decisión de robar o no,

es la percepción del riesgo que tiene esa persona de ser sorprendida. Por tanto, los individuos propensos al riesgo perciben actividades intimidantes (como ser cogido robando) como poco probables, y de esta forma son más proclives a realizar la acción.

Si a lo anterior le añadimos un microclima amoral en el lugar de trabajo o en la organización en sí misma, se convierte en una bomba de relojería. La normalización de comportamientos deshonestos o corruptos puede provocar que individuos adversos al riesgo perciban ciertas situaciones (como ser sorprendido robando) como poco intimidantes. Por otra parte, las personas que son propensas al riesgo verán como esas situaciones de sorpresa ni son probables ni sancionadas o perseguidas.

4. 6. 2. 9. Locus de control externo

El locus de control ha sido ampliamente estudiado por la Psicología Social y Clínica. Rotter (1990) define el locus de control, diferenciando dos polos del mismo, el locus de control interno entendido como el grado en que un individuo espera que un reforzamiento o un resultado depende de su comportamiento propio o de características individuales, mientras que en el locus de control externo el reforzamiento o resultado depende de la suerte, el destino, una casualidad, o simplemente es impredecible.

Las expectativas o causalidad que las personas atribuyen a lo que les ocurre en el transcurso de sus vidas tienen varias consecuencias. Así, las personas con un locus de control externo, experimentan menor bienestar general y menor satisfacción en el trabajo que las personas con locus interno, o personas *internas* (Judge y Bono, 2001; Ng, Sorensen, y Eby, 2006), ya que sienten que no pueden controlar el entorno.

Fox y Spector (1999) relacionaron positivamente un alto puntaje de locus de control externo con comportamientos contraproducentes. Esto lo relacionaron mediante la frustración. Para ellos, las personas externas se frustran cuando los resultados no les acompañan, porque sienten que no pueden controlar dichos malos resultados. Esta frustración, los conduce a llevar a cabo conductas contraproducentes.

Asimismo, resulta muy interesante aquí la teoría sociológica de la neutralización de conductas criminales de Sykes y Matza (1957), la cual sugiere que las personas al cometer delitos neutralizan sus acciones justificándolas o racionalizándolas. De este modo, una persona podría justificar un robo al pensar que carece de algo que ella considera que es básico. Otra forma de justificar el delito es argumentar que otras personas también lo llevan a cabo, de modo que así niega la responsabilidad individual en dichos comportamientos. Como ya se ha señalado, las acciones corruptas están muy arraigadas en nuestra sociedad, trágicamente demasiado normalizadas, lo que favorece

la justificación de las personas que las cometen. Esta neutralización es la que fomenta que las personas con un alto locus de control externo tomen más decisiones deshonestas, ya que atribuyen las consecuencias del acto a la suerte o al entorno, negando la responsabilidad en la decisión. Por ejemplo, es posible que un individuo *externo* tienda a pensar que al encontrarse en una situación de precariedad económica se puede justificar el destinar fondos de la empresa para asuntos propios. Del mismo modo, un individuo *externo* puede percibir o interpretar que como los actos corruptos se van a llevar a cabo de todos modos, que el realice (o no) la acción no va a cambiar los resultados.

Debido a lo anterior, Kausel *et al.* (2012) sugieren que el locus de control externo tiene un efecto positivo en las decisiones deshonestas en las organizaciones.

También señalan que la justificación de factores del entorno, externos al individuo, media la relación que existe entre locus de control externo y dichas acciones amorales. De modo que los resultados del estudio han contribuido a fijar la mirada que conduce a integrar no sólo las variables internas, sino también las externas, ya que igualmente son factores intervinientes en la evaluación de la relación que la persona establece entre sus distintas dimensiones de la personalidad sobre determinadas conductas que llevan a cabo. Así, señalan que es imprescindible incluir variables como la situación económica de las personas, la influencia que puede tener la percepción que sus otros significativos tienen de dichas acciones, esto es, la norma subjetiva, etc.

Por tanto, los resultados avalan la importancia de considerar la personalidad como un constructo cambiante, dinámico, que va a interactuar necesariamente con diversas variables de un contexto determinado. Ya se ha señalado que en este trabajo no van a ser tenidos en cuenta los elementos externos en el modelo que se va a presentar, pero resulta imperativo remarcar la importancia que ellos tienen.

Tanto los *factores internos* como *externos* a la persona que propician la corrupción, se retroalimentan recíprocamente como resultado de la interacción que se produce entre el sujeto y la sociedad. Las primeras parten de las estructuras psicológicas del individuo, de sus convicciones; y las segundas, comienzan o se generan en el ambiente, en los hábitos diarios y, desde esa cotidianeidad, se establece una relación dialéctica. Hombre y sociedad siempre van a acompañarse, son inseparables. En un bucle, el hombre es producto de la sociedad, la que a su vez es producto del hombre, y así de forma sucesiva.

El fenómeno de la globalización, tiene como resultado que las costumbres, hábitos y valores de la sociedad se entremezclen con valores externos provenientes

principalmente de gobiernos, empresas transnacionales y países hegemónicos que imponen su estilo de vida. Este escenario facilita que los valores antiéticos penetren en la población de diversas culturas y que estas personas se vean atraídas por un interés excesivo por las riquezas.

Si hay trabajadores del sector público o privado con vicios enraizados puede ser debido a que sus mentes contienen pensamientos que les incitan o impulsan a actuar de forma deshonesto con su función laboral. Por tanto, se vuelve imprescindible crear estrategias que fomenten principios éticos que inhiban estos pensamientos, estas actitudes, estas conductas. Para evitar conductas corruptas es primordial promover actitudes que sean provechosas, estableciendo condiciones que incrementen la conciencia de los individuos.

Del mismo modo que el subdesarrollo económico de algunos países es motivo de preocupación, también debe serlo el subdesarrollo ético. ¿Cómo podemos resolver el problema de la corrupción sin resolver un problema cada vez más extendido como es la amoralidad social?

Parece obvio que, para disminuir los casos de corrupción, se debe incidir en promover valores morales en la sociedad, ya sea fomentándolos en sociedades que no gozan de ellos, como manteniéndolos o mejorándolos en otras sociedades en las que todavía no se ha propagado preocupantemente el fenómeno corrupto. Aun así, este no es el objeto de este trabajo. Lo anteriormente dicho, debe llevarse a cabo, pero los resultados esperados se producirían en un plazo de tiempo muy extenso, ya que los valores tardarán años y años en transmitirse entre generaciones. Por eso, lo que se pretende mediante la propuesta que se presenta en este trabajo, es ofrecer una respuesta más inmediata. Es decir, se pretende que, mientras se van transmitiendo los valores morales que podrían producir una notable disminución del fenómeno, disponer de una herramienta que detecte, tanto en sector público como privado, personas más propensas a la corrupción, para posteriormente decidir si se desea que ocupen un cargo laboral de poder o no.

4.7. La personalidad corrupta

Desde la Psicología de la Personalidad, se asume la estabilidad de la conducta en diversas circunstancias o a lo largo del tiempo, y actualmente se pone el énfasis en la interacción total entre organismo y ambiente. Fernández-Ríos (1999) cree que «posiblemente, no exista un “rasgo” de personalidad específico de los comportamientos corruptos, pero lo que sí parece existir son unas características de la personalidad que, junto con factores ambientales facilitan la aparición de estos comportamientos» (p.236).

La realidad, es que se dispone de insuficiente evidencia empírica para obtener unas conclusiones significativas sobre las características de la personalidad corrupta. A pesar de ello, y aun pudiendo equivocarme, a continuación, se efectúa una reflexión acerca de la posible relación entre corrupción y personalidad.

Como ya se ha señalado, las personas que cometen delitos de corrupción, no responden a la noción del criminal tradicional, que suele ser definido desde lo patológico y con proveniencia de sectores socialmente más vulnerables. Por contra, los delincuentes corruptos están plenamente “integrados” en la sociedad, condición necesaria para la perpetración de estos delitos, y circunstancia que puede llevar a pensar que estas infracciones están lejos de constituir un comportamiento desviado, sino que forman parte del funcionamiento “normal” del sistema económico actual.

Estas personas utilizan inteligentemente técnicas de neutralización que les permiten enmascarar los delitos cometidos bajo la apariencia de prácticas comunes. Esto es lo que hace que uno de los rasgos típicos de esta criminalidad sea la impunidad e inmunidad de la que gozan los autores, la primera, por la dificultad de perseguir estos delitos y, la segunda, porque en la mayoría de ocasiones pertenecen a estratos sociales privilegiados, poseen contactos con personas “poderosas” y, por lo general, utilizan técnicas alejadas de la violencia. Se trata de sujetos aparentemente ciudadanos respetables, que suelen jugar importantes papeles en asuntos cívicos o comunitarios (Clinard, Quinney, y Wildeman, 1994).

Para Stotland (1977) los sujetos que llevan a cabo prácticas corruptas tienen un compromiso personal con la obtención de beneficios, de dinero y/o prestigio, es decir, se conciencian a ellos mismos de que tienen que obtener unas metas. Spencer (1968) realizó un estudio con presos de cuello blanco y demostró que estas personas poseen una determinación que no pueden eludir para alcanzar sus objetivos, a la vez que se ven caracterizadas por una movilidad social ascendente. Asimismo, Rosenberg (1957) señaló que los sujetos que manifiestan tener una implicación especial para conseguir éxitos económicos y a ir en la vida por delante de los demás, admiten con más

probabilidad que no pueden reparar en los medios que utilizan. Por tanto, estamos hablando de personas que persiguen la búsqueda de beneficios y poder, lo que lleva a tratar de ir por delante de los demás y a la necesidad de conseguir sus objetivos. Personas, en fin, que no tienen reparos en utilizar ciertos métodos para obtener lo que anhelan. Se puede hipotetizar, con algunas salvedades, que el anhelo de poder, dinero, estatus y otros beneficios conduce a la acción corrupta.

Bromberg (1965) realizó un análisis de diversos casos individuales de delincuentes de cuello blanco señalando que:

Los delincuentes (de cuello blanco) muestran poca culpa, sus conciencias han llegado a identificarse con el ideal común del negocio de éxito a cualquier precio. Obsesionados por la necesidad de éxito, sus fantasías de omnipotencia y riqueza, indistinguibles de la realidad de su mundo financiero, sobrepasan su juicio. Con la base de una estructura de carácter narcisista, se desarrolla insidiosamente una dicotomía entre el juicio práctico y los sueños de conquista.

Una cualidad que comparten con otra tipología de delincuentes, como ocurre con los agresores sexuales, es que no tienen un autoconcepto criminal de sí mismos, muy ligado esto al no reconocimiento del delito y, por tanto, a no mostrar culpa. Sutherland (1949) señala que mientras los ladrones profesionales se presentan como delincuentes, los de cuello blanco se ven como personas honestas. Usualmente niegan, distorsionan, rechazan o desvían las interpretaciones razonables de su conducta criminal. En realidad, todo se puede acuñar como un problema de responsabilidad, porque no se responsabilizan de las diversas consecuencias que tienen sus acciones, de las potenciales víctimas que saldrán perjudicadas. Por tanto, podemos hablar también de ausencia de empatía.

Triandis (1995) hace una distinción entre personas individualistas y colectivistas, en donde las primeras enfatizan sus metas personales y el éxito individual, donde se prioriza el interés personal al grupal o del colectivo amplio. Nada hace dudar de que las personas que llevan a cabo delitos de corrupción son individualistas, y eso es lo que hace que en ese anhelo por obtener lo que desean, no importen los medios, sino la obtención de beneficios, aunque estos sean a título individual. «Mientras los sujetos individualistas suelen ser unos profesionales de la haraganería, la gandulería y el gorroneo, los colectivistas se preocupan más por el bien común y las consecuencias que sus acciones pueden tener sobre el bienestar de los demás» (Fernández-Ríos, 1999, p.233).

Desde la perspectiva de la *búsqueda de sensaciones*, y como ya se ha señalado que plantearon Kausel *et al.* (2012), Zuckerman (1994) consideró que existe una faceta,

rasgo o característica de la personalidad que se define por la búsqueda de experiencias y sensaciones intensas, novedosas, complejas y variadas, así como una disposición en algunas personas para asumir riesgos financieros y legales. Teniendo en cuenta lo anterior, las personas propensas al riesgo están predispuestas a tener comportamientos corruptos. Yendo más allá, Zuckerman (1994), indica que la búsqueda de tales experiencias se relaciona con ciertas características de la personalidad, en concreto con la "*Apertura a la experiencia*". Como señala el autor, dicha variable puede ser medida con el NEO PIR-R, cuestionario que evalúa los *5 grandes de la personalidad* (Neuroticismo, Extraversión, Apertura a la experiencia, Responsabilidad y Amabilidad) y que, aunque dicho cuestionario va a ser uno de los pilares del instrumento que se presenta más adelante, la apertura a la experiencia no va a ser tratada como un factor de riesgo.

Por otro lado, desde la teoría de la *autoactualización de Maslow* (1962, 1971) se desprende que las personas tenemos impulsos hacia la realización de nuestras posibilidades inherentes, lo que asegura un desarrollo positivo del yo. Para el autor, existen dos tipos de personas, las que han llegado a autorrealizarse (valores del ser), y las que no lo han conseguido (valores del déficit), y es la diferencia entre estos dos tipos de valores la que puede resultar útil para buscar una explicación a las acciones corruptas. Señala que las personas que se han autorrealizado, presentan sentido de integridad, de legalidad, de honradez, y que no necesitan ni buscar ni disfrutar del estatus, el dinero, etc. así como también disfrutan asumiendo responsabilidades. Por el contrario, las personas que presentan valores del déficit, tienen sentimientos de pérdida de significado social, buscan la oportunidad, son egoístas y no creen en la utilidad de las normas sociales. Se puede inferir, por tanto, que todo ello puede provocar comportamientos corruptos. Es más, el propio Maslow (1982), señala que las personas autorrealizadas «odian (y combaten) la corrupción, la crueldad, la malicia, la deshonestidad, la pomposidad, el fraude y el engaño» (p.297). De aquí se puede deducir que las personas que no están autorrealizadas, las personas que sienten vacío existencial, ni combaten la corrupción ni la odian, sino que podrían llevarla a cabo.

Para Baumeister (2013) señala que los sujetos corruptos son personas con una alta autoestima de sí mismos. Se puede decir que presentan rasgos narcisistas, una característica con la que se etiqueta a los altos cargos, tanto por expertos como por profanos. La función política y la configuración narcisista de la personalidad interactúan de varios modos, y uno muy remarcable es que los narcisistas se ven atraídos por la función política (Delgado, 2015), y en realidad, también por la función directiva de empresas privadas. Y esto es así porque los individuos narcisistas tienden a buscar una

ocupación laboral que complemente su personalidad de modo que les proporcione poder, oportunidades y prestigio para poder influir en la sociedad.

Establecer un perfil psicológico preciso de la persona corrupta resulta muy complejo, tanto por la imposibilidad de la exactitud total, como por la falta de investigaciones sobre el asunto. Fernández-Ríos (1999) realiza su propio listado de características, pero he decidido eliminar algunas de ellas debido a la incongruencia entre varias de ellas. El perfil psicológico corrupto, resultante de extraer algunas características de Fernández-Ríos (1999) y añadiendo otras de las mencionadas en párrafos anteriores, sería el siguiente:

- Excesiva dependencia de la posesión de las cosas materiales para sentirse seguros.
- Elevada motivación de poder, ambición y avaricia, o como ya se ha señalado, una obligación para conseguirlo.
- Ausencia de claros principios de honestidad personal y profesional.
- Llevar una doble vida, pues mientras por un lado pueden parecer honrados, por el otro están planificando nuevas acciones corruptas.
- Gran habilidad para el fingimiento, para justificar lo injustificable, para tratar de racionalizarlo todo.
- Excesiva equiparación, a través del proceso de comparación social, con los demás.
- Cierta grado de habilidad para sortear la legislación a través de múltiples vericuetos. Utilizan técnicas de neutralización que les permiten enmascarar los delitos cometidos bajo la apariencia de prácticas comunes.
- Decisión para llevar a cabo las prácticas corruptas en el momento oportuno.
- Frialdad emocional para que los demás no lo detecten.
- Despreocupación ante los problemas sociales.
- Excesivo egoísmo personal.
- Carácter narcisista.
- Tendencia a adoptar riesgos, propensos al riesgo.
- Excesiva búsqueda de nuevas sensaciones.
- Imperturbabilidad.
- Gran autoconfianza.
- Susplicacia por todo lo que pueda pasar a su alrededor.

- Indolencia con los perjudicados por las consecuencias de las prácticas corruptas.
- Ausencia de empatía.
- Elevado deseo de éxito social a costa de lo que sea.
- Búsqueda de apoyo de otros individuos con intención de corromperse.
- Multiplicidad de mecanismos de defensa para afrontar y superar el posible descubrimiento de las prácticas fraudulentas.
- Negación de la realidad o de la evidencia empírica, si resulta necesario.
- Búsqueda de relaciones sociales con personas influyentes, tanto a nivel de poder político como económico.
- Gran habilidad para afrontar las situaciones de ilegalidad.
- Aspiración para no aparecer socialmente como deshonesto, aunque lo sea.
- Ausencia de auto-concepto criminal.
- Posesión de cogniciones, valores y actitudes orientadas hacia la planificación de prácticas corruptas.
- Elevado autocontrol de sus emociones, puesto que, si en alguna ocasión se muestra agresivo, sabe hacerlo en el momento oportuno.
- Necesidad de ostentación del nivel de vida.
- Audacia y habilidad intelectual, a menudo resultan ser personas muy inteligentes.
- Elevado grado de hipocresía social.
- Ausencia de sentimientos de culpa y de vergüenza.

Las características eliminadas de esta clasificación, han sido las siguientes; indiferencia acerca de lo que los demás piensen sobre su persona; poco temor ante las humillaciones que se le puedan hacer o, a las que, con frecuencia, considera improbables; y muy posiblemente, ciertos sentimientos de inferioridad y un cierto grado de inseguridad en sí mismos. Las dos primeras han sido eliminadas del perfil psicológico porque, contrariamente, su deseo de éxito social y su carácter narcisista hacen que sea importante para él la opinión del resto de individuos hacia su persona y, por tanto, también le ocasionará temor pensar que puede perder dicho estatus social a causa de humillaciones. La tercera y última también ha sido eliminada, ya que justamente, la persona corrupta, resulta ser todo lo contrario, pues debido a su carácter narcisista posee una alta autoestima, opina ser mejor y merecer más que el resto de personas.

Estas últimas reflexiones, señalan la importancia que presenta el carácter narcisista en la personalidad de la persona corrupta y en sus pautas de comportamiento. Dichas deliberaciones, nos llevan a equiparar, en parte, algunas características de la personalidad corrupta con ciertas características de la psicopatía.

4. 7. 1. La relación entre la personalidad corrupta y la psicopatía

El concepto de psicopatía ha suscitado un gran interés y debate en el ámbito de la Psicología y la Criminología, y se ha utilizado para describir, según Higuera y Villameriel (2014), «aquellas conductas que atentan contra las normas sociales y que no pueden ser explicadas por otro trastorno mental» (p.2), refiriéndose a dicho término, finalmente, como trastorno de la personalidad. Uno de los debates que más se ha presentado, es la dicotomía de si entender la psicopatía como un rasgo de personalidad o como una conducta antisocial. Dicha división dicotómica ha sido la que ha hecho que autores como Blackburn (1988) y Hare (1991) establezcan dicha separación para la evaluación de la psicopatía en sus respectivos instrumentos de medición.

Kraepelin (1904) fue el primero en hablar de *personalidad psicopática*, y entendiendo la psicopatía como un tipo de personalidad, la conducta desviada o antisocial resulta ser un síntoma del trastorno, y no tanto una característica indispensable del mismo (Belloch, 2008). Es por eso que Hare (1980), efectuó un estudio para diferenciar a psicópatas con conductas antisociales de aquellos que, aun presentando psicopatía, no tenían conductas antisociales.

Aun cuando se señala en infinidad de ocasiones que la mayoría de psicópatas no cometen delitos y que, por tanto, la psicopatía no es sinónimo de criminalidad (Hare, 1998), es muy importante no mostrarse ingenuo y no obviar la importante cifra negra que podría presentarse por la no detección de delitos cometidos por personas poderosas. Así, Torrubia, Poy, Moltó, Grayston, y Corral (2010), refiriéndose a los *psicópatas de cuello blanco*, plantean que:

Muchos psicópatas hacen caso omiso o infringen las normas y demandas sociales, pero a pesar de ello, evitan ser condenados y encarcelados por el orden judicial penal. Algunos son empleados poco fiables y que inspiran poca confianza, empresarios depredadores y sin escrúpulos, políticos corruptos o profesionales poco éticos e inmorales que utilizan el prestigio y el poder para abusar de sus clientes, pacientes y del público en general (p.28).

Hacen falta más investigaciones para poder determinar la cifra real de los psicópatas que cometen delitos, en vez de basarnos únicamente, para determinar la prevalencia real, en los que “se sabe” que han cometido delitos. De ahí que, el mismo

Hare (1998), señale que sería de mucha utilidad analizar la psicopatía en los estafadores y en los inversores sin escrúpulos. Por la contra, Lynam (2002) considera extraña la equiparación de algunos de esos individuos con la psicopatía, porque para dicho autor estas personas carecen de «algunas características importantes del psicópata prototípico como la falta de fiabilidad, la falta de objetivos y el pobre control de impulsos» (pag. 342). Aunque Lynam tiene razón en señalar dichas carencias, es posible que, aunque los corruptos no posean esos rasgos prototípicos de la psicopatía, presenten otros y, además, lo hagan de forma muy remarcada, como ocurre con un gran número de ítems del factor interpersonal y afectivo de la Escala PCL-R⁴⁰.

En referencia a las anteriores cuestiones, Cleckley (1976) realizó una serie de comentarios:

La verdadera diferencia entre ellos (los psicópatas “de cuello blanco”) y los psicópatas que van a parar continuamente a la cárcel o a los hospitales psiquiátricos, es que (los primeros) mantienen una apariencia externa de normalidad muy superior y mucho más consistente. Esta apariencia externa puede incluir carreras empresariales o profesionales que se prolongan en cierto modo de manera exitosa y que en realidad lo son si se miden por las ganancias económicas o por la opinión de observadores ocasionales sobre los logros reales. Debe recordarse que incluso el psicópata más gravemente discapacitado muestra una apariencia técnica de cordura, a menudo, de elevada capacidad intelectual, y no es raro que tenga éxito en los negocios o en las actividades profesionales durante periodos cortos y, a veces, bastante largos. (p.191).

Tras todo lo anterior, resulta necesario realizar una comparativa, sobre todo en lo que concierne a las similitudes, entre ciertas características de la personalidad psicopática y de la personalidad corrupta.

La Escala PCL-R establece dos factores: el primero, formado por dos facetas, una que hace referencia a ítems interpersonales y otra que hace referencia a ítems afectivos; y un segundo factor, denominado de *desviación social*, que a su vez también se divide en dos facetas, una con ítems referentes al estilo de vida del individuo y otra referente al comportamiento propiamente antisocial. Dicha clasificación se muestra en el siguiente cuadro:

⁴⁰ El PCL-R o *Psychopathy CheckList Revised*, diseñado por Hare en 1991, es el instrumento más utilizado para medir la psicopatía.

Factor 1: Interpersonal/ Afectivo	Faceta 1: Interpersonal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Facilidad de palabra / encanto superficial 2. Sentido desmesurado de autovalía. 3. Mentiroso patológico 4. Estafador / manipulador
	Faceta 2: Afectiva	<ol style="list-style-type: none"> 5. Ausencia de remordimiento o sentimiento de culpa 6. Afecto superficial 7. Insensibilidad afectiva / Ausencia de empatía 8. Incapacidad para aceptar la responsabilidad de las propias acciones. 9. Estafador /manipulador
Factor 2: Desviación social	Faceta 3: Estilo de vida	<ol style="list-style-type: none"> 10. Necesidad de estimulación /tendencia al aburrimiento 11. Estilo de vida parasitario 12. Ausencia de metas realistas a largo plazo 13. Impulsividad 14. Irresponsabilidad
	Faceta 4: Antisocial	<ol style="list-style-type: none"> 15. Pobre autocontrol de la conducta. 16. Problemas de conducta en la infancia. 17. Delincuencia juvenil 18. Revocación de la libertad condicional 19. Versatilidad criminal

Cuadro 1. Clasificación de ítems de la escala PCL-R (Torrubia et al. 2010)

Además de los anteriores, hay otros dos ítems que no están incluidos en ninguna de las facetas, que son: *conducta sexual promiscua* y *frecuentes relaciones maritales de corta duración*. Por otro lado, el ítem de *estafador/manipulador* se incluye en las facetas 1 y 2 (ítems 4 y 9).

De los anteriores ítems, los que se más se adecuan a las características anteriormente citadas de la personalidad corrupta son el 1, 2, 4, 5, 7, 8, y 9(repetido) y, otros como el 3, 6 y 10, pueden presentar también ciertas similitudes, aunque estas sean más limitadas. Así:

En primer lugar, la *facilidad de palabra / encanto superficial*, es utilizada en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo que es:

Hablador, locuaz y de palabra fácil que rezuma cierto encanto superficial y poco sincero. A menudo, es un conversador divertido y entretenido, siempre con una respuesta rápida e ingeniosa a punto y capaz de contar historias inverosímiles pero convincentes que le dejan en buen lugar. Puede tener éxito en presentarse a sí mismo como una buena persona, e incluso puede ser bastante simpático. Sin embargo, generalmente parece demasiado astuto y afable para ser totalmente creíble. Aparenta tener conocimientos en muchas áreas y de vez en cuando puede utilizar términos y jerga técnica de forma suficientemente afectiva como para impresionar a la mayoría de la gente. Por lo general, un interrogatorio minucioso pondrá en evidencia que sus conocimientos son sólo superficiales (Torrubia et al., 2010, p.59)

No resulta extraño que una persona, de las que hemos denominado como “poderosas”, sea habladora o tenga facilidad de palabra. Dichos individuos están acostumbrados a hablar en público, y el éxito del que gozan es, en parte, gracias a esa facilidad de palabra o “encanto superficial” que poseen. En el manual de la PCL-R se señala que estos individuos, frecuentemente, cuando van a contestar a una pregunta, empiezan haciéndolo, pero acaban hablando de algo totalmente diferente, haciendo que el demandante se quede con la impresión de que su pregunta ha sido contestada, cuando en realidad no es así (Torrubia et al., 2010). Y con la misma impresión nos quedamos los espectadores tras, por ejemplo, una pregunta realizada a un político en un mitin. Tanto la facilidad de palabra, como esa capacidad para evadir respuestas sin mostrar signos de turbación o incomodidad, son consecuencia directa de la gran autoconfianza, control de emociones y habilidad intelectual que poseen las personas corruptas.

En segundo lugar, el *sentido desmesurado de autovalía*, es utilizado en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo:

Con una visión muy exagerada de sus capacidades y de su autovalía. Puede causar la impresión de ser un fanfarrón. (...) a menudo se muestra engreído y muy seguro de sí mismo, tal vez dando la impresión de que está actuando o que está dando una conferencia de prensa. Dada la realidad de su vida, son destacables su gran ego y la valoración exagerada de sus propias capacidades. No está preocupado o avergonzado por sus problemas actuales con la justicia; está convencido de que su situación es debida a la mala suerte, a los amigos desleales o a un sistema judicial injusto e incompetente. También puede verse a sí mismo como la víctima real de un “supuesto” delito, debido al tiempo que ha tenido que permanecer en prisión. No cree que su futuro se vea afectado negativamente a causa de sus problemas con la justicia. (...) manifiesta la intención de dedicarse a una profesión con prestigio social (Torrubia et al., 2010, p.61).

Con *sentido desmesurado de autovalía* Hare (1991) se refería, sin que quepa lugar a dudas, al carácter narcisista, el cual se presenta como el máximo punto de unión entre la personalidad corrupta y la psicopática. Ese gran ego y sobrevaluación de sus capacidades, ese narcisismo, es el que provoca una inmensa mayoría de los ítems señalados en el epígrafe anterior en el perfil psicológico del corrupto: necesidad de ostentación del nivel de vida; alta autoestima de sí mismos; ausencia de auto-concepto criminal (ya que como se señala en el anterior párrafo, el individuo puede llegar incluso a creerse víctima del delito); búsqueda de relaciones sociales con personas influyentes; elevado deseo de éxito social; elevada motivación de poder, ambición y avaricia; y una excesiva equiparación con los demás.

No cabe duda en que la persona corrupta, que como ya se ha señalado, se muestra codiciosa y avara, siempre tiene deseo de más, ya que ese ego y ese “sentirse por encima de los demás”, es lo que la empuja, en gran medida, a cometer las infracciones penales. Su carácter narcisista hace que se sienta obligada a realizar una continua equiparación de ella misma con el resto de personas, entre las que debe siempre quedar por encima, siendo la mejor.

En tercer lugar, el ítem de *estafador / manipulador*, es utilizado en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo que, aun siendo parecido al del ítem de *mentiroso patológico*:

Este ítem se refiere más a la utilización del engaño y la mentira para hacer trampas, estafar, cometer fraudes o manipular a los otros. El uso de argucias y pillerías, motivado por el deseo de conseguir beneficios personales (dinero, sexo, prestigio social, poder, etc.) sin preocupación alguna por sus efectos sobre las víctimas, justifica una puntuación de 2. Algunas de esas actuaciones son elaboradas y bien planeadas, mientras que otras son muy ingenuas; en cualquier caso, son llevadas a cabo de una manera fría, descarada y segura. Las conductas de manipulación y estafa incluyen actividades delictivas, tales como recibir ayuda social bajo diferentes nombres, extender cheques sin fondos o montar negocios fraudulentos. Sin embargo, también pueden ser de tipo no delictivo. Algunas veces, el individuo describirá cómo “utiliza” miembros de su familia para conseguir dinero, o cómo –sin saberlo su pareja- está implicado en dos o tres relaciones íntimas al mismo tiempo. Puede también mostrar predilección por utilizar ciertas prácticas deshonestas y poco éticas que son de legalidad dudosa o que se aprovechan de lagunas legales. (...) Puede describirse a sí mismo con gran satisfacción como “artista del fraude”, estafador, timador o “engañabobos. (...) Puede afirmar que está dispuesto a hacer casi cualquier cosa por dinero. (...) En la cárcel, las personas que lo conocen ahí, pueden poner en evidencia que el individuo acostumbra a utilizar las actividades y los programas que dan una imagen de sincera preocupación por rehabilitarse, tales como la

participación en programas educativos o de desintoxicación, la colaboración con organizaciones religiosas o cuasi-religiosas y cualquier actividad bien considerada que esté relacionada con la autosuperación (Torrubia et al., 2010, p.64).

Nuevamente, se trata de un ítem que caracteriza a ambos tipos de personalidades, psicopática y corrupta. En primer lugar, «El uso de argucias y pillerías, motivado por el deseo de conseguir beneficios personales (dinero, sexo, prestigio social, poder, etc.)» al que se refieren los autores, no es más que el modo de perpetración y la finalidad de la corrupción como tal. Así mismo, el estafador/manipulador, puede verse reflejado entre varios de los ítems antes señalados en el perfil psicológico del corrupto, entre ellos: elevada motivación de poder, ambición y avaricia, ausencia de claros principios de honestidad personal y profesional; llevar una doble vida; gran habilidad para el fingimiento, para justificar lo injustificable, para tratar de racionalizarlo todo; cierto grado de habilidad para sortear la legislación a través de múltiples vericuetos; frialdad emocional para que los demás no lo detecten; despreocupación por los problemas sociales; indolencia con los perjudicados por las consecuencias de las prácticas corruptas (y por tanto, ausencia de empatía); gran habilidad para afrontar las situaciones de ilegalidad: y posesión de cogniciones, valores y actitudes orientadas hacia la planificación de prácticas corruptas. Al leer la definición que en la PCL-R se hace del *estafador / manipulador* es inevitable no pensar en la persona corrupta.

Es muy remarcable el aspecto en que se señala que estos sujetos, en la cárcel, suelen utilizar actividades y programas para dar una imagen falsa de rehabilitación. En este aspecto, se puede hacer una equiparación de la manipulación utilizada en prisión para la obtención de la libertad condicional (u otros beneficios penitenciarios) con la manipulación utilizada en el mundo político en plena campaña electoral para la obtención de votos por parte de la ciudadanía. En ambas situaciones, se trata de una fase “final” en la que manipulan a su antojo con tal de obtener los beneficios esperados.

En cuarto lugar, el ítem *ausencia de remordimiento o sentimiento de culpa*, es utilizado en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo que:

Muestra una indiferencia general hacia las consecuencias negativas de sus acciones, delictivas o no, sobre los otros. Está más preocupado por los efectos de sus actos sobre él mismo que por cualquier daño que sufran sus víctimas o la sociedad. Puede ser totalmente franco en este aspecto, manifestando tranquilamente que no tiene sentimientos de culpa, que no se arrepiente de las cosas que ha hecho y que no existe motivo alguno por el que deba preocuparse una vez que todo ha terminado. Por otra parte, puede que verbalice algún remordimiento, pero sus acciones no confirman sus palabras. La ausencia de remordimiento puede apreciarse por la incapacidad para

valorar la gravedad de sus actos (p. ej., opinando que las sentencias por sus delitos han sido demasiado severas o que ha sido juzgado injustamente, etc.); por manifestar que sus víctimas, los otros, la sociedad o circunstancias atenuantes fueron los verdaderos culpables; o por involucrarse repetidamente en actividades que son claramente perjudiciales para los otros. Por ejemplo, puede que culpe a la justicia o a los medios de comunicación de perjudicar su reputación y de impedir que desarrolle todas sus capacidades (Torrubia et al., 2010, p.65).

Como se ha venido adelantando, los individuos que llevan a cabo prácticas corruptas, justifican lo injustificable, sintiendo una profunda despreocupación por los problemas sociales. Quien presenta *ausencia de remordimiento o sentimiento de culpa*, también coincide con los siguientes ítems del perfil psicológico del corrupto: excesivo egoísmo personal; indolencia con los perjudicados por las consecuencias de las prácticas corruptas; ausencia de empatía; elevado grado de hipocresía social; ausencia de sentimientos de culpa y de vergüenza (obviamente); y ausencia de auto-concepto criminal (derivado de la incapacidad de apreciar la gravedad de sus acciones).

En realidad, gran parte de la *ausencia de remordimiento o sentimiento de culpa*, es consecuencia directa o indirecta del siguiente ítem, la *insensibilidad afectiva / ausencia de empatía* (que ya ha sido mencionada), que es utilizada en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo:

Cuyas actitudes y conducta indican una profunda ausencia de empatía y una cruel indiferencia hacia los sentimientos, derechos y bienestar de los demás. Está únicamente preocupado por ser el “número 1” y ve a los otros como objetos que pueden ser manipulados. Es cínico y egoísta. Cualquier apreciación de dolor, de angustia o de malestar en los demás es puramente abstracta e intelectual. No duda en burlarse de la gente, incluso de aquellos que han sufrido desgracias o que padecen déficits psíquicos o físicos. Su desprecio y falta de interés por los demás pueden llevarlo a describirse a sí mismo como un “solitario vocacional”. Considera la emotividad como un signo de debilidad (Torrubia et al., 2010, p.68).

La *insensibilidad afectiva / ausencia de empatía*, es uno de los rasgos más característicos de la personalidad psicopática, como también lo es de la corrupta. ¿Qué decir que no se haya dicho ya? Estas personas piensan única y exclusivamente en ellas (y puede que, en un entorno social muy cercano, a lo sumo), por lo tanto, son egoístas hipócritas sociales y no sienten culpa ni por las consecuencias de las conductas que llevan a cabo, ni por las víctimas ocasionadas. Todo ello, es consecuencia directa de la incapacidad para poder percibir, sentir, entender, los sentimientos que puedan tener el resto de personas.

Finalmente, podemos señalar como último ítem con gran relación con la personalidad corrupta, la *incapacidad para aceptar la responsabilidad de las propias acciones*, que es utilizada en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo:

Que es incapaz o no está dispuesto a aceptar la responsabilidad personal de sus propias acciones (sean delictivas o no) o de las consecuencias de las mismas. Habitualmente tiene alguna excusa para su conducta, incluyendo la racionalización o el echar la culpa a los demás (sociedad, familia, cómplices, víctimas, el sistema, etc.) En casos extremos, puede negar acusaciones hechas contra él a pesar de la evidencia aplastante. Por ejemplo, puede manifestar que está siendo incriminado por otros o que ha perdido la memoria para los sucesos en cuestión. Más frecuentemente, sin embargo, aceptará la responsabilidad de sus acciones de manera superficial, para después quitarles importancia o incluso negar las consecuencias de las mismas. Algunos ejemplos pueden ser admitir haber cometido agresiones físicas contra las personas y decir que las víctimas mintieron sobre la gravedad de los daños o admitir hurtos manifestando que nadie resultó realmente perjudicado, puesto que las víctimas estaban aseguradas (Torrubia et al., 2010, p.76).

Como se viene advirtiendo, la persona corrupta trata de justificar lo injustificable, no asumiendo la responsabilidad de sus propias acciones. Suele pensar que los problemas que se generan son provocados por causas externas a su persona, es decir, presentan un locus de control externo.

A los anteriores ítems, podemos añadir otros tres que, aunque no se encuentren tan vinculados al perfil psicológico corrupto ya expuesto, merecen ser mencionados, ya que su posible presencia no debe pasar desapercibida. Estos ítems son: *mentiroso patológico*; *afecto superficial*; y *necesidad de estimulación / tendencia al aburrimiento*.

En primer lugar, el ítem *mentiroso patológico* es utilizado en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo:

En el que la mentira y el engaño constituyen un aspecto característico de sus interacciones con los demás. Es capaz de inventar historias detalladas de su pasado, incluso a sabiendas de que pueden ser fácilmente comprobadas. Su disposición para mentir y la aparente facilidad para salir airoso en esas circunstancias (incluso con aquella gente que lo conoce bien) pueden ser muy notables. Cuando se le pilla mintiendo o cuando se le pone en evidencia con la verdad, raramente se muestra desconcertado o incómodo, simplemente cambia su relato o trata de reelaborar los hechos de forma que parezca que concuerdan con lo que acaba de decir. Tiene una explicación o una excusa para todo. Además, incluso después de incumplir reiteradamente sus promesas y compromisos con alguien, todavía le resulta fácil adquirir otros nuevos bajo su palabra

de honor. A menudo miente por razones obvias, pero engañar a los demás también parece tener un valor intrínseco para él. Puede que hable libremente de ello y que se enorgullezca y disfrute con su habilidad para mentir (Torrubia et al., 2010, p.63).

Como se puede apreciar, este ítem presenta algunos aspectos que pueden equipararse a la personalidad corrupta, pero hay otros tantos que no cumplen con la definición. En primer lugar, aunque obviamente la persona que lleva a cabo acciones corruptas mentirá, y posiblemente no poco, lo hará con la finalidad de no ser descubierto, y no tanto como una necesidad patológica. Es posible que sí que invente cosas de su pasado, o se atribuya méritos inexistentes (como los “famosos masters falsos”), pero nuevamente, será con una finalidad diversa, la impulsada por su carácter narcisista de quedar por encima del resto.

En segundo lugar, el ítem *afecto superficial* es utilizado en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo:

Individuo que se muestra incapaz de experimentar las emociones con normalidad, tanto en lo que respecta a la variedad como a la profundidad de las mismas. A veces puede dar la impresión de frialdad emotiva. Las muestras de emoción son generalmente exageradas, superficiales y de corta duración; un observador meticulado tendría rápidamente la impresión de que está haciendo teatro y que hay muy poca autenticidad bajo la superficie. Puede reconocer que no siente emociones o que las finge. A veces, el individuo dice experimentar fuertes emociones y sin embargo parece incapaz de describir las sutilezas de diferentes estados afectivos. Puede considerar equivalente el amor y el deseo sexual, la tristeza y la frustración, o la ira y la irritabilidad. Por otra parte, sus emociones pueden no ser congruentes con sus acciones o con su situación (Torrubia et al., 2010, p.66).

Este ítem, en realidad y, según lo anteriormente expuesto, puede encajar con facilidad en la personalidad corrupta. Sin embargo, no resulta apropiado afirmarlo con generalidad. Se ha hablado de frialdad emotiva, pero la misma, se presenta de cara a la perpetración de los delitos, a como la persona sale airoso de las situaciones de presión en las que podría ser descubierta y, esto no tiene que ocurrir, contrariamente, en todas las facetas de su vida. En muchas ocasiones, por ejemplo, los políticos, parecen insensibles y fríos en conferencias y mítines, pero, ¿Parecen fríos porque realmente sufren de *afecto superficial*, o porque tratan de aparentar seriedad? Ese podría ser otro debate que no concierne aquí.

Finalmente, el ítem *necesidad de estimulación / tendencia al aburrimiento* es utilizado en el manual técnico del instrumento para describir a un individuo:

Que muestra una necesidad crónica y excesiva de estimulación nueva, junto con una tendencia inusual al aburrimiento. Por lo general, expresará un gran interés en aprovechar las oportunidades, actuar por la vía rápida o vivir al “filo de la navaja”, estar en el meollo de los acontecimientos y hacer cosas que son emocionantes, arriesgadas o que suponen un desafío. Puede que pruebe y consuma muchos tipos de drogas. Frecuentemente se queja de que la escuela, el trabajo y las relaciones a largo plazo son aburridos y monótonos. Puede comentar que se considera un “culo de mal asiento”, que necesita “marcha” y que no puede imaginarse trabajando en lo mismo durante mucho tiempo. Frecuentemente, rechazará acometer cualquier tarea que encuentre rutinaria, monótona o de poco interés o la abandonará rápidamente (Torrubia et al., 2010, p.62).

El ítem *necesidad de estimulación / tendencia al aburrimiento*, en realidad, no tiene porqué representar a las personas corruptas. Como se ha señalado con anterioridad, estos individuos son propensos al riesgo, y es más probable que cometan actividades corruptas porque perciben que el riesgo de ser descubiertos es bajo, pero esto no tiene que ver con una necesidad de estimulación. Simplemente, se ha considerado oportuno mencionar este ítem por el aspecto de que le gusta aprovechar las oportunidades y actuar por la vía rápida, algo que obviamente sí que ocurre en los delitos de corrupción, ya que muchos son perpetrados por la rapidez con la que se obtiene el efectivo que les permite obtener su anhelado prestigio.

Una vez que se ha delimitado el perfil psicológico de las personas que llevan a cabo acciones corruptas, así como su relación con la personalidad psicopática, el siguiente paso es establecer un modelo que, mediante algunas de las variables o características personales ya mencionadas, pueda servir para la predicción del riesgo que presentan las personas de llevar a cabo dichos comportamientos ilícitos.

A continuación, se exponen diversos modelos que serán utilizados para crear un modelo integral de predicción de comportamientos corruptos.

4. 8. Modelos teóricos utilizados para la elaboración del modelo integral de predicción de las conductas corruptas

Las dos perspectivas que se van a presentar a continuación, coinciden en que están basadas en las motivaciones que influyen sobre el grado de preocupación de los seres humanos sobre una conducta o problema social, en nuestro caso la corrupción como problema general en la sociedad, y la realización o no de conductas en pro del mantenimiento o perpetuación del mismo, actuando a título individual. Todas ellas, por tanto, van a basarse en el estudio de las actitudes, y en cómo las mismas influyen sobre nuestro comportamiento.

4. 8. 1. El estudio de las actitudes no corruptas desde la perspectiva de los valores

Los primeros estudios centrados en las relaciones entre las actitudes y las conductas, se realizaron bajo la perspectiva de la Sociología. En este nivel análisis, el énfasis se encontraba en la identificación de los valores culturales que representan la relación persona-moralidad y que, finalmente, determinarán la conducta.

Se han puesto muchos esfuerzos para intentar identificar y definir los valores propios de cada cultura, pero, a pesar de ello, tanto las definiciones como las clasificaciones sobre los valores han sido muy dispersas y numerosas. Para Spranger (1928), las personas podían ser clasificadas en tres grupos según orientaciones básicas: la orientación *egocéntrica*, donde el punto referencial es el propio “yo”; la orientación *objetocéntrica*, cuando los valores buscados son los de las cosas; y por último, la orientación *alocéntrica* o altruista, cuando la vida es orientada hacia los demás. En cambio, para Lewis (1946) existen cuatro tipos de valores: intrínsecos, extrínsecos, inherentes e instrumentales.

Pero, ¿Cómo puede ser definido un valor? Para Morris (1956) cada valor representa la forma de vida que una persona elige como más deseable, entendiéndolos como características específicamente humanas, ya que necesitan de una representación cognitiva que implica una transformación de las necesidades que posee cada individuo. En la misma línea, Newman (1986) señaló que el estudio de los valores humanos permite analizar ciertos aspectos cualitativos de las metas o de las preferencias personales que definen los estilos de vida, ya que podemos decir que los valores actúan como guías de acción. Cada persona actúa, en función de cuáles son sus valores y, también del peso que le otorgue a cada uno de ellos.

A pesar del gran número de definiciones y clasificaciones realizadas, una de las aportaciones más significativas y utilizadas en el estudio de los valores en los últimos

años en Psicología Social, es la línea de investigación que planteó Rokeach en los años 70. Para Rokeach (1973) un valor es «una creencia duradera de que una forma de conducta o un estado final de existencia es personal y/o socialmente preferible a su opuesto» (p.5). Según este autor, los valores representan la valoración que una persona hace de las cosas en sí mismas, ya que indican la importancia concedida a los diferentes aspectos de su vida.

Desde esta perspectiva los valores poseen una naturaleza universal. Es decir, salvo en casos excepcionales, en todas las sociedades los individuos comparten los mismos valores, aunque el grado de importancia otorgado a cada valor sea diverso en función del individuo. Estos valores en cierta manera van a mantenerse, ya que son transmitidos mediante el proceso de socialización. Es decir, los valores, normas y pautas de comportamiento van a ser transmitidos entre los componentes de la sociedad misma, a través de los agentes socializadores. De esta forma los individuos aprenden a adaptarse al funcionamiento social o no, algo que también dependerá, en nuestro caso, del microclima moral que haya en el lugar de trabajo. Es decir, no resultará desadaptativo cometer un delito de corrupción en un ámbito en el que cada vez está más normalizado, ya sea en la sociedad en general o en el puesto de trabajo en particular.

Otros autores han partido de la perspectiva de Rokeach (1973) y han entendido los valores como «metas generales (tendencias generales en la vida de un individuo u objetos vitales) relativamente estables que un individuo trata de lograr en la vida» (Sverko y Vizek-Vidovic, 1995, p.5). Respecto a dicha estabilidad, Rokeach (1973) señala que la misma debe fusionarse con el dinamismo, es decir, que los valores nunca pueden ser completamente estáticos, ya que en tal caso no podría generarse un cambio social ni existirían las diferencias individuales. Para este autor los valores son de carácter estable, interno, cualitativo, generalizado, que pueden ser muy importantes para situaciones concretas guiando la conducta, y con un origen compartido socialmente. Además, tal y como señala el autor, si comparamos los valores con los cientos de actitudes existentes, estos resultan ser un número relativamente pequeño (Rokeach, 1973).

Rokeach (1973), en la definición aportada para los valores, hace mención tanto a los fines como las formas o medios de actuación. Es decir, distingue entre los valores *terminales*, que se refieren a los estados finales o metas que una persona desearía alcanzar, de los valores *instrumentales*, que son entendidos como las formas o modos de conducta con los que se trata de alcanzar las metas deseadas. A su vez, distingue dos tipos de valores instrumentales: por una parte, los valores *morales*, que responden

a un comportamiento que se basa en un enfoque interpersonal y cuya trasgresión podría generar sentimientos de culpa y/o remordimientos; y a su vez, estarían los valores de *competencia* o de *autorrealización*, los cuales son enfocados más hacia lo personal y, al transgredirlos, se pueden generar sentimientos de vergüenza o inadecuación. En la misma línea, autores como Allport (1937) o Thompson (1967) han considerado los valores como un componente más de la personalidad y la conducta que subyace a la misma. De esta forma, los valores son entendidos como fuerzas motivacionales que ocupan un punto nuclear en las dinámicas conductuales y en la formación de la personalidad. Por eso a los valores se les asigna una *función motivacional*, mediante la cual, los individuos son impulsados a comportarse de forma equilibrada o consistente con los valores que poseen.

A los valores se les atribuye otra función, proveniente de la naturaleza o elementos que los conforman. Así, Rokeach (1973), indica que los valores están formados por tres componentes: un componente cognitivo, ya que son nociones sobre lo que es deseable y que conllevan un juicio valorativo; un componente afectivo, que se refiere a las emociones o sentimientos que derivan de esa evaluación; y por último, un componente conductual, ya que los valores guían la acción. Desde esta perspectiva se les atribuye una *función heurística*, de modo que los valores actúan como estructuras cognitivas que, automáticamente, ayudan a una persona a comprender la situación y la toma de decisiones, algo que en muchas ocasiones se ve limitado por la capacidad de procesamiento de información de las personas.

Dietz y Stern (1995) señalan que las personas al analizar una situación, la observan, la categorizan y después aplican una regla simple para valorar si la acción es apropiada a dicha situación. De tal forma, la conducta seleccionada va a depender de este proceso de clasificación. Por ejemplo, «si una circunstancia es de tipo A, lo más apropiado es la elección de la conducta X». Así, en situaciones no complejas, la regla se aplica de forma automática, como si se tratase de un hábito o imperativo moral.

Partiendo de lo anteriormente dicho, y de la idea de universalidad propuesta por Rokeach (1973), nace la siguiente teoría.

4. 8. 1. 1. La Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992)

Estos autores estudiaron distintas muchas en diversos países para analizar ciertas dimensiones de los valores que apoyaban la idea de universalidad de Rokeach (1973). Consideran que lo más importante en la organización del sistema de valores de

cada persona, es el tipo de meta motivacional que cada uno de ellos representa, como también lo es la compatibilidad o incompatibilidad que se da entre los mismos.

Desde esta perspectiva, los valores son entendidos como metas *transituacionales* (instrumentales o terminales) y expresan intereses (colectivos, individuales o de ambos tipos) relativos a un tipo motivacional, y que se evalúan respecto a su importancia como principios guía de la vida de una persona.

El *grosso* de esta teoría establece que los valores se organizan en tipos motivacionales que pueden ser representados gráficamente mediante una estructura circular que refleja la relación dinámica existente entre ellos. De esta forma los valores adyacentes son compatibles, mientras que los opuestos pueden generar conflicto. Las prioridades hacia unos valores u otros son un potencial y significativo predictor de la conducta social, como también lo es la importancia que la persona otorga a un valor respecto a otro.

Schwartz y Bilsky (1987) han propuesto y estudiado empíricamente estos tipos motivacionales o prioridades de valor, y han considerado que cada uno de ellos es la expresión de un objeto motivacional concreto. Así, diez son los tipos motivacionales que proponen y que son definidos en función de las metas que cada uno de ellos va a representar.

Tipología	Descripción
Poder	Prestigio y estatus social, dominio y/o control sobre las personas o recursos.
Logro	Éxito personal, demostrando que se es competente a través de los estándares sociales
Hedonismo	Sensación grata y placer para uno mismo
Estimulación	Estimulaciones, innovación y retos en la vida
Autodirección	Elección independiente de pensamientos y actos. Crítico. Creación.
Universalismo	Apreciación, comprensión, tolerancia y protección del bienestar de toda la gente y de la naturaleza.
Benevolencia	Engrandecimiento y preservación del bienestar de la gente cercana.
Tradicición	Compromiso, aceptación y respeto de las ideas y costumbres que la cultura tradicional o religión promueven.
Conformidad	Actuar de acuerdo a las normas y expectativas sociales.
Seguridad	Estabilidad social armonía y seguridad en las relaciones con otros y consigo mismo.

Cuadro 2. Descripción de los diez tipos motivacionales propuestos por Schwartz y Bilsky (1987) y Schwartz (1992)

Los valores anteriores son estructurados en dos dimensiones completamente opuestas o bipolares de orden superior.

- Dimensión de *Autopromoción* (compuesta por Poder y Logro) versus *Autotrascendencia* (compuesta por universalismo y Benevolencia). Esta dimensión trata de establecer que valores persiguen favorecer al individuo en contraposición con los que tratan de beneficiar a la colectividad.
- Dimensión de *Apertura al cambio* (Autodirección, Estimulación y Hedonismo) versus *Conservación* (Tradicición, Seguridad y Conformidad). Aquí se establecen los valores que están abiertos al cambio en contraposición con los que quieren mantener el *statu quo*.

La organización de estos tipos de motivación conductual se produce mediante principios de compatibilidad o incompatibilidad lógica. Así, los tipos de *Autopromoción* y *Apertura al cambio* indican valores individualistas (en teoría), mientras que valores como tradición, benevolencia y conformidad presentan características de carácter más colectivo. Desde esta teoría se considera que una persona puede poseer valores de ambos tipos, ya que algunos como, por ejemplo, universalismo y seguridad, en algunas circunstancias pueden ser considerados valores mixtos y, por tanto, pueden representar valores de ambos extremos, colectivistas e individualistas.

Esta clasificación de valores nace considerando que hay diferencias importantes entre individualismo y colectivismo, entre ellas:

- Hay valores que pueden servir para ambos extremos, como los que comparten la búsqueda de la seguridad nacional, familiar o personal (de más a menos colectivista, pero siempre buscando la seguridad).
- La dicotomía no explica que haya valores que sirven para metas colectivistas pero que también son propios del endogrupo, como puede ser “la igualdad para todos”.
- Por último, esta dicotomía nos llevaría a una posición bipolar que puede no ser realista, ya que pueden presentarse ocasiones en las que, aun predominando valores colectivistas, se mantengan con valores individualistas y viceversa. Por ejemplo, el hedonismo como valor predominantemente individualista sirve a los intereses personales, pero en realidad no tiene por qué hacerlo a costa de perjudicar a la colectividad.

Por tanto, es preciso remarcar que no se trata de blanco o negro, sino más bien de una escala de grises que, además, variará en función de cada persona y valor.

Para resolver lo anterior, Schwartz (1992) propone los valores *mixtos*, que pueden servir, dependiendo del caso, a ambos tipos de intereses. La estructura de valores que presenta la Teoría de la Estructura y el Contenido Universal de los Valores Humanos sería la siguiente:

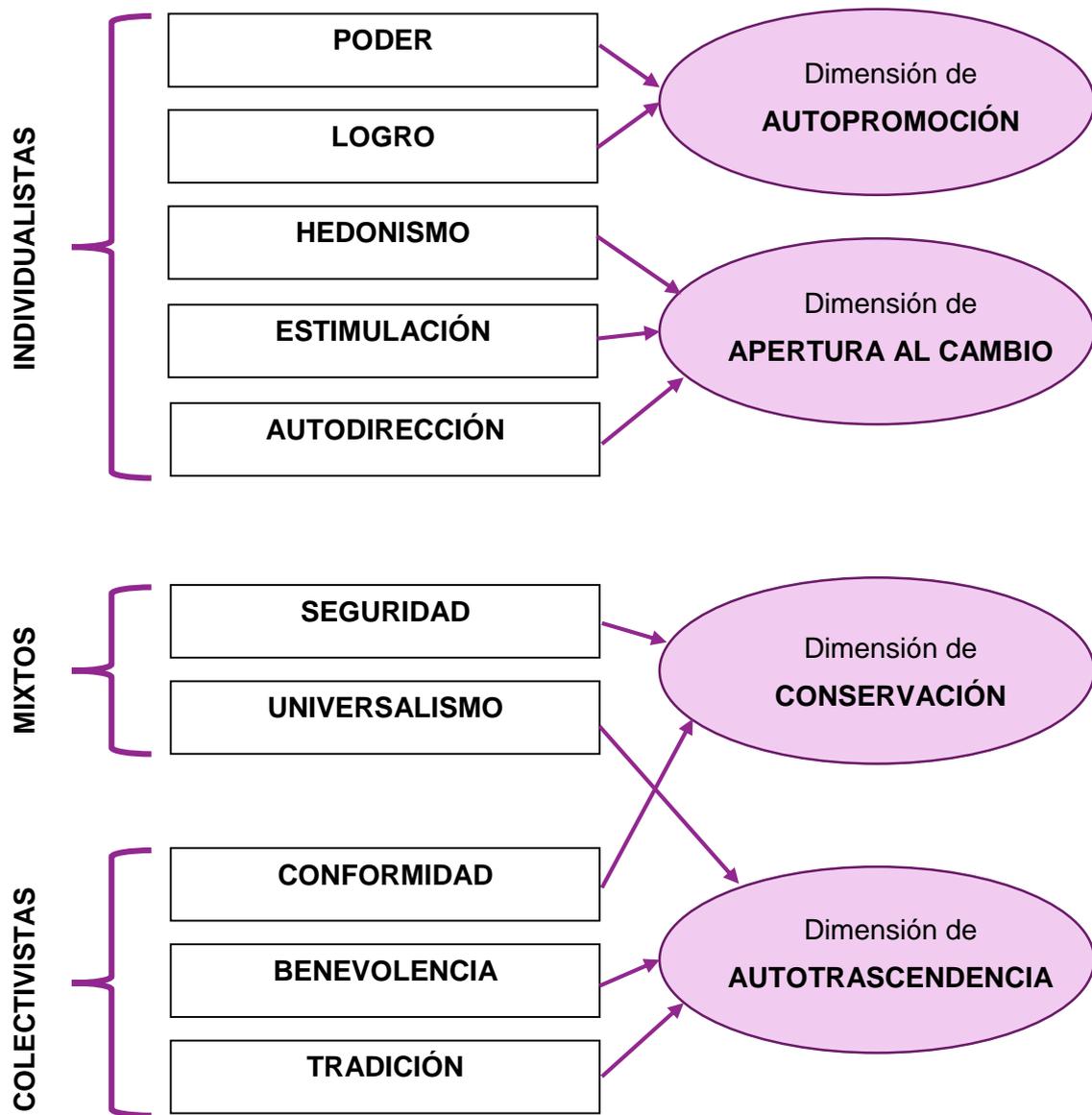


Figura 1. Esquema de la organización de valores según la Teoría de la estructura de los valores humanos (Schwartz, 1992).

4. 8. 2. El estudio de las actitudes corruptas desde el componente racional-evaluativo

Al estudiar las actitudes desde este componente racional o evaluativo, estamos asumiendo que cada persona, al plantearse si realiza o no una determinada conducta, está haciendo un balance de costes y beneficios, es decir, la persona es racional en su comportamiento y realizará un análisis de la conducta en el que valorará todos los costes o beneficios materiales y/o personales que espera que se generen o no de dicha situación.

Tanto esta como la perspectiva anterior, coinciden en que ambas están orientadas a las consecuencias que se deriven de la acción, sean a corto o a largo plazo, y la diferencia radica en que la anterior está basada en las normas personales o morales, mientras que a continuación vamos a hablar de la racionalidad humana, y no únicamente de una motivación hedónica, que no es incompatible en este enfoque.

En realidad, desde este nivel de análisis también se explica el comportamiento a partir de las creencias de las personas. Se va a buscar identificar aquellas creencias que van a conformar la actitud corrupta, para poder, una vez analizada dicha actitud, observar y explorar las variables psicológicas y contextuales que pueden ser capaces de explicar la relación actitud-conducta. El Modelo de la expectativa-valencia (Peak, 1955) ha sido muy utilizado desde la psicología social para explicar dicha relación, y la describe sobre la base de que cada actitud es una función del valor de los atributos que asociamos al objeto de actitud y a su expectativa, es decir, la probabilidad subjetiva de que dicho objeto actitudinal este caracterizado por tales atributos. Por tanto, al multiplicar los componentes de ese valor y de la expectativa asociada a cada uno de los atributos y sumando dichos productos, podría predecirse la actitud. Para entender bien este modelo, es preciso elaborar unas definiciones previas de los elementos clave sobre los que se basa: actitud, creencias y conducta o intención conductual. **La actitud** es la emoción o emociones respecto al objeto de actitud, es decir, la evaluación positiva o negativa que se hace sobre el mismo. **Las creencias** representan las opiniones que la persona emite sobre el objeto de actitud y, por último, **la conducta o intención conductual** se refiere a la predisposición para realizar la acción, es decir, a la disposición a comportarse de una manera concreta ante el objeto actitudinal o la conducta en sí misma. Por tanto, la actitud puede abordarse desde la siguiente ecuación matemática, donde la actitud es definida en función de las creencias.

$$A_0 = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

en la que

- A_0 es la actitud resultante hacia un objeto "o"
- b_i es la creencia de "I" sobre "o"
- e_i es la evaluación del atributo "i" y
- n es el número de creencias.

Como aquí asumimos que nuestras actitudes tienen una influencia directa sobre nuestra conducta, la valoración global que hagamos sobre un determinado objeto, va a predisponernos a realizar conductas generalmente favorables o desfavorables con respecto al mismo. Eso se ve plasmado en los modelos que se presentan a continuación: primero la "acción razonada" de Ajzen y Fishbein (1980) y después su extensión postulada por Ajzen (1985) en solitario, la "conducta planificada".

4. 8. 2. 1. La teoría de la Acción Razonada (TAR) (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980)

La Teoría de la Acción Razonada (a partir de ahora, TAR) es un modelo general de predicción de la conducta humana y, aunque fue propuesto por Fishbein (1967) parte de las ideas previamente expuestas por Dulany (1962; 1968). Este modelo fue retomado y modificado posteriormente (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980) y, según el mismo, las personas somos seres racionales, actuamos a partir del conocimiento que tenemos o que creemos tener sobre una determinada situación u objeto. Trata de explicar la conducta de las personas a partir de dos premisas básicas. En primer lugar, que las personas actuamos racionalmente, es decir, que tenemos en cuenta la información de la que disponemos y, en consecuencia, hacemos una evaluación de los resultados esperados que tendrá la realización o no de una acción concreta. Es preciso mencionar que dicha evaluación no tiene porqué ser perfecta, porque la racionalidad humana no lo es y, por tanto, una persona que actúa racionalmente no tiene porqué acertar en sus decisiones. En segundo lugar, estas acciones van a estar determinadas por la intención de llevarlas o no a cabo, ya que van a estar bajo el control voluntario de cada persona.

Para Fishbein y Ajzen (1975) la actitud que las personas tenemos hacia un determinado objeto o situación, va a estar asociada a las creencias que tengamos en ese determinado momento. Y esta parte final de "en ese determinado momento" implica que las creencias que tenemos hacia un objeto o situación pueden variar con el tiempo

y, por tanto, con ellas la actitud. Pero esto es un tema que se abordará en otro momento. Por tanto, si una persona tiene una creencia de que un objeto cualquiera es “bueno o positivo”, realizará una evaluación más favorable que si lo percibe como “malo o negativo”, por lo que su actitud también será más favorable; es decir, las actitudes están determinadas a las creencias personales que tenemos sobre ese objeto. Ajzen y Fishbein (1972) y Fishbein y Ajzen (1975) parten de estas ideas y asumiendo la base de un modelo racional (Fishbein, 1963; 1967), elaboran una fórmula que explica cómo las creencias más importantes de las personas son las que formarán su actitud:

$$A_c = \sum_{i=1 \text{ hasta } n} CC_i \times EC_i$$

en donde la Actitud (A_c) hacia la relación de una conducta (c) concreta es igual a la suma (\sum) de las creencias que tiene una persona de que al llevar a cabo la conducta obtendrá unos resultados o consecuencias determinadas (CC_i), multiplicado por la evaluación (positiva o negativa) que hace de dichas consecuencias (EC_i) y donde (n) sería el número total de creencias importantes para esa persona.

Pero realmente, desde la TAR, no se dice que sea la actitud la que va a determinar directamente la conducta que realizara una persona, ni la valoración que realiza de una acción determinada, sino que es la intención la que mediará en la relación actitud-conducta (Figura 2).

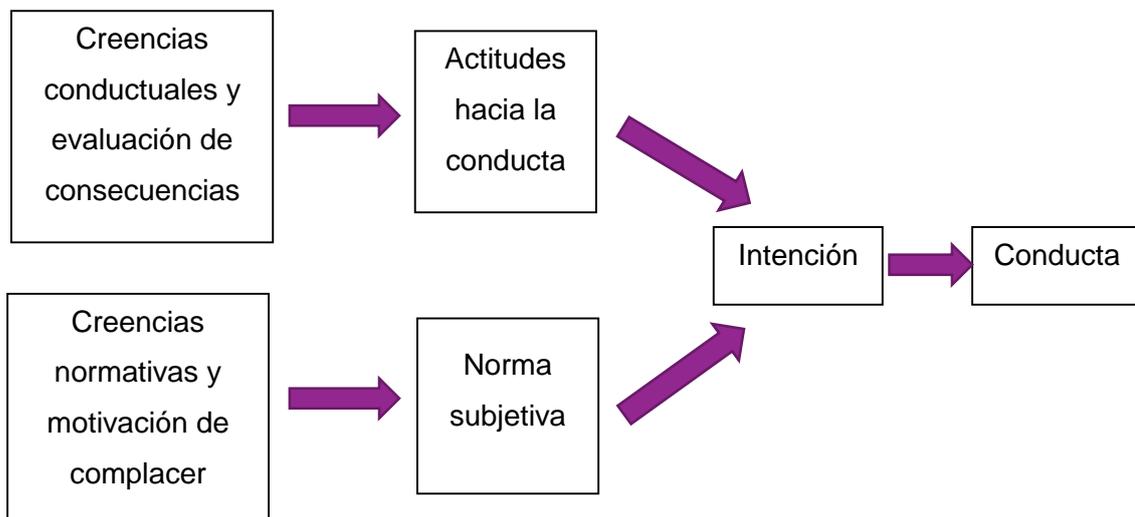


Figura 2. Factores determinantes de la conducta según la Teoría de la Acción Razonada TAR (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980)

Por tanto, el predictor directo o inmediato de la conducta es la intención conductual (Fishbein y Ajzen, 1974), y tres son las condiciones principales que van a delimitar el carácter predictivo para la realización o no de la conducta:

- 1) La intención hay que definirla con la misma generalización que la conducta que se espera predecir, es decir, «la relación actitud-conducta se incrementa a medida que aumenta la correspondencia entre los niveles de especificidad de la actitud y la conducta» (Fishbein y Ajzen, 1975, p.374), y esto parece obvio, ya que es parece complicado predecir una conducta específica desde unas actitudes generales (Ajzen y Fishbein, 2005; Ajzen y Fishbein, 1977).
- 2) El segundo requisito es que la intención no debe variar desde su medida inicial hasta que es medida la conducta. Cuanto más rango temporal haya entre ambas mediciones, mayor va a ser la probabilidad de que la intención de conducta inicial varié y, por tanto, la fiabilidad de predecir la conducta seleccionada se puede ver significativamente disminuida (Ajzen, 2005).
- 3) Por último, es condición necesaria que la conducta que se trata de prever esté bajo el control volitivo de la persona, es decir, que la persona tenga voluntad para llevarla a cabo, que sea ella misma la que decida sobre la realización o no de la misma.

Para Fishbein y Ajzen (1975; Ajzen y Fishbein, 1980) los factores principales que influyen sobre la intención de conducta son principalmente dos: la actitud hacia la conducta (entendida como factor personal) y un aspecto social relacionado con esa persona (entendido como factor normativo). La actitud ha sido definida por los autores como una «predisposición aprendida a responder de forma consistente, favorable o desfavorablemente con respecto a un objeto dado» (Fishbein y Ajzen, 1975, p.6). Han elegido ciertos términos (sentimiento, valor, atracción, etc.) como sinónimos de dicha actitud, ya que todos estos implican una valoración bipolar de la conducta. El segundo componente, el factor normativo, se va a formar como consecuencia de las creencias referidas a la norma social o norma subjetiva. Dicha norma subjetiva (NS) ha sido definida como «la percepción de lo que la gente, que es importante para la persona, piensa sobre si debería o no realizar la conducta» (Ajzen y Fishbein, 1980, p.57). Es decir, estamos hablando de las creencias que la persona en cuestión tiene sobre lo que la mayoría de gente o grupos importantes para ella o él pueden pensar sobre el hecho de que realice o no la conducta, es decir, las *creencias normativas* (CN_i), y en qué grado está dispuesta esta persona a complacer las expectativas que sus *otros significativos* tienen de ella, o lo que es lo mismo, la *motivación a complacer* (MC_i). La norma subjetiva se plasma en la siguiente ecuación:

$$NS = \sum_{i=1 \text{ hasta } n}^n CN_i \times MC_i$$

Como todo comportamiento va dirigido hacia un objetivo o meta (Heider, 1968; Lewin, 1951), esto implica un proceso decisional en el que cada persona según la información de la que dispone en un determinado momento, va a considerar distintas alternativas posibles para actuar. Una vez concluye dicho proceso decisional sobre ejecutar (o no) una conducta, se procede a la toma de decisión en sí misma, lo que se denomina *Intención Conductual* (Fishbein y Ajzen, 1975; Gollwitzer, 1993; Kuhl y Beckman, 1985; Triandis, 1977), para la que se requiere poner en marcha un plan consciente para el desempeño de dicha acción (Eagly y Chaiken, 1993). La intención conductual se representa del siguiente modo:

$$C \sim IC = (AC)_{p1} + (NS)_{p2}$$

en la que la conducta que se quiere predecir (C) a partir de la intención de conducta de un momento determinado (IC), es igual a la suma ponderada de la Actitud que se tiene en la realización de la conducta (AC) y de la norma subjetiva (NS), y donde $p1$ y $p2$ indican los pesos relativos que deben ser determinados empíricamente y que van a reflejar la importancia relativa que se va a conceder a cada uno de los componentes.

Este modelo es uno de los más utilizados en la investigación psicosocial para predecir la conducta humana, debido a que también es considerado uno de los más potentes. Aun así, no está exento de críticas. Algunas de ellas hacen referencia que no tiene en cuenta otras variables que podrían influenciar la relación actitud-conducta, variables como la “obligación moral percibida” (Beck y Ajzen, 1991), o la “identidad personal” (Armitage y Conner, 1999; Fekadu y Kraft, 2001). Los autores de la TAR contradicen esta crítica, argumentando que cualquier variable no contemplada en el modelo y que puede ejercer influencia sobre la conducta influirá, pero siempre partiendo de las variables aquí presentadas. Este es uno de los motivos de que en el presente trabajo se haya decidido hacer hincapié también en otros modelos o teorías, para así tener en cuenta otras variables y, de esta forma, elaborar una guía de predicción de la conducta corrupta que trate de abordar todas las variables consideradas relevantes, desde una perspectiva integradora. Puede que una de las críticas más consistentes hacia las TAR sea el hecho de que no incluye la “conducta pasada” y esta afecta directa e indirectamente a la conducta a través de sus efectos sobre la intención (Bentler y Speckart, 1979).

4. 8. 2. 2. La Teoría de la Conducta Planificada (TCP) (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986).

La teoría de la Conducta Planificada (TCP en adelante) es una extensión de la TAR, que pretende superar las críticas y limitaciones de su antecesora. Esta teoría mantiene los cimientos de la TAR, es decir, se formula también en base a que tanto actitud conductual y norma subjetiva van a ser los predictores de la intención conductual, pero a esto se añade un tercer predictor o variable: el *control conductual percibido* (Ajzen, 1985; Ajzen y Madden, 1986). Esta nueva variable nos va a permitir poder explicar y predecir las conductas no volitivas, es decir, las que escapan al control voluntario de la persona.

Aquí se considera que las personas van a tener en cuenta sus creencias (personales y normativas) sobre una acción o conducta y que van a realizar un análisis de las posibles consecuencias de dicha acción o conducta pero, además, también se plantean que también van a tener en cuenta las creencias relativas a sus posibilidades de llevar a cabo la conducta, lo que se denomina *creencias de control*. Estas creencias se refieren a las habilidades o recursos necesarios para llevar a cabo la conducta y a las oportunidades que pueden facilitar o dificultar dicha realización (Ajzen, 1988; 1991). Según la TCP el Control Conductual Percibido (CCP) se calcula:

$$CCP = \sum_{i=1}^{n} (Cco_i) \times (PP_i)$$

en la que la percepción (que siempre será subjetiva) de control conductual (CCP) va a ser definida por el resultado que se obtiene de multiplicar las creencias de control (Cco) por la evaluación subjetiva o percepción de poder (PP) que tienen los factores y que pueden facilitar o inhibir la conducta. El sumatorio de estos productos da como resultado una medida indirecta del control conductual percibido.

Tanto las creencias de control como la percepción de poder van a ser, a fin de cuentas, las que en última instancia determinen la intención y, a consecuencia, la acción. El CCP va a contribuir a explicar tanto la conducta como la intención de la misma y, por tanto, la predicción de la conducta va a estar determinada por la intención conductual. Se puede ver el modelo TCP representando en la figura 3 (en azul las novedades con respecto a la TAR).

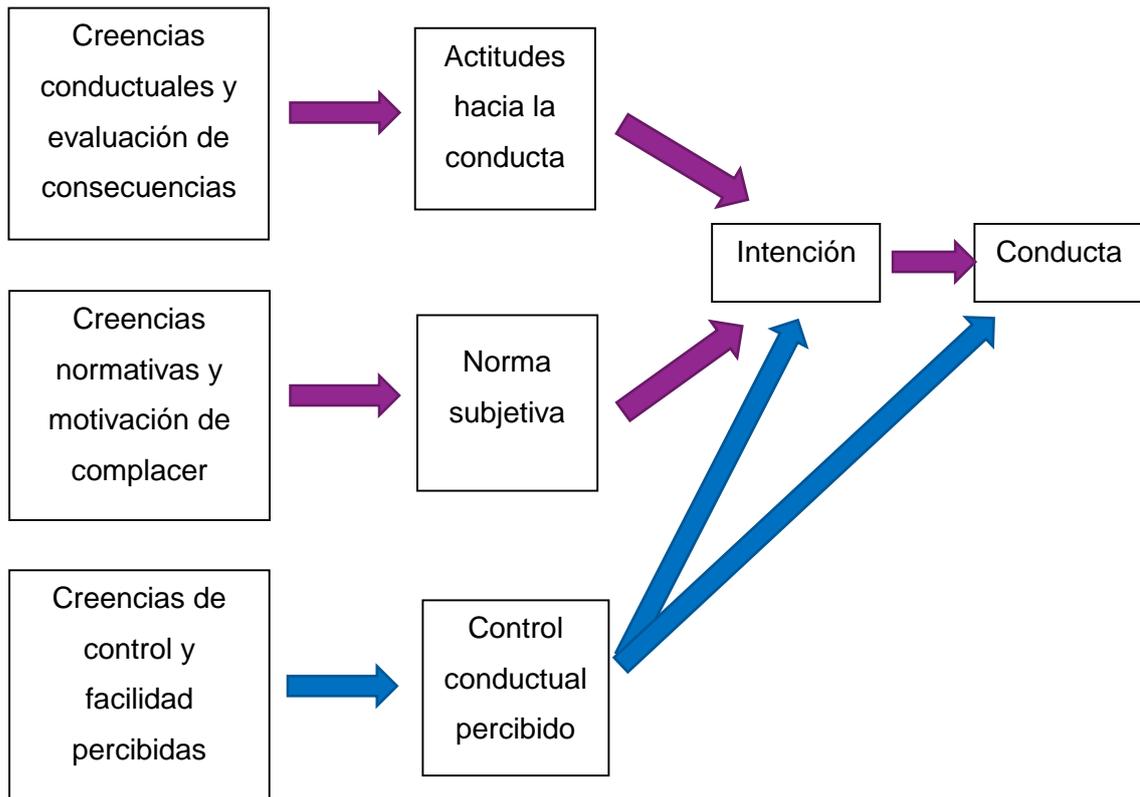


Figura 3. Factores determinantes de la conducta según la Teoría de la Conducta Planificada TCP (Ajzen, 1991).

Para Ajzen (1985) las intenciones y el control conductual percibido interactúan en la predicción de la conducta humana (como se puede apreciar en la figura 3) y, de esta forma, aumenta el poder predictivo de la intención a medida que aumenta el grado o nivel de control que la persona tiene o cree tener sobre la conducta. Este autor describe el CCP como la percepción personal sobre el grado de dificultad que posee el realizar la conducta (Ajzen, 1991). Así, la fórmula que representa a la conducta desde este modelo teórico sería:

$$C = IC \times CCP$$

$$C = \underbrace{\left(\sum_{i=1}^n \text{hasta } n \text{ } CC_i \times EC_i \right)_{p1} + \left(\sum_{i=1}^n \text{hasta } n \text{ } CN_i \times MC_i \right)_{p2}}_{IC} \times \underbrace{\left(\sum_{i=1}^n \text{hasta } n \text{ } (CCO_i) \times (PP_i) \right)}_{CCP}$$

El concepto de control conductual percibido se puede asemejar el de *creencias de autoeficacia*⁴¹ propuesto por Bandura (1982; 1986; 1987). Al establecer la relación anterior entre CCP y conducta, se sugiere que las posibilidades de que esa conducta finalmente se lleve a cabo van a aumentar conforme esa persona perciba tener un alto control sobre la misma. Del mismo modo, cuando el individuo crea disponer de las habilidades y recursos necesarios para desempeñar la conducta y, además, tenga la oportunidad para ejecutarla, muy probablemente presentará un alto grado de control de dicha conducta (Ajzen, 1991; Ajzen y Fishbein, 1980).

A modo de conclusión, parece oportuno destacar que la TCP ha sido aplicada a numerosas conductas, habiendo evidencia empírica que destaca la importancia de la relación existente entre el CCP con la conducta y la intención de conducta (Ajzen, 2005; Ajzen y Fishbein, 2005). En un estudio en el que se comparan la TAR y la TCP, aplicando ambas a diez conductas diferentes, Madden, Ellen y Ajzen (1992) encontraron que cuando se añade el CCP a los componentes de la TAR, la capacidad del modelo para predecir se ve aumentada, ya sea para predecir la intención conductual como la conducta en sí misma. Sin embargo, otros autores apuntan, como ya se ha señalado, a que sería conveniente incorporar otras variables, como la identidad personal, las evaluaciones afectivas sobre la conducta, las normas personales (Manstead y Parker, 1995; Parker, Stradling y Manstead, 1996) o, el comportamiento pasado (Bagozzi, Baumgartner y Yi, 1992; Conner, Sheeran, Norman y Armitage, 2000; Ouellette y Wood, 1998).

4. 8. 2. 3. Modelo de acción corrupta (Rabl y Kühlmann, 2008)

Rabl y Kühlmann (2008) se percataron de que, aunque si hay ciertos datos sobre las características personales y los motivos de acción corrupta, la interrelación entre la voluntad, la motivación, la emoción y la cognición que conduce a los comportamientos corruptos, rara vez se ha investigado. Por ello, se animaron a establecer un modelo, que al igual que el que se propone en el siguiente epígrafe, examine los determinantes del comportamiento humano que pueden llevar a la corrupción, con la diferencia que de ellos lo enfocaron únicamente hacia el contexto empresarial.

Dichos autores, se hacían preguntas del tipo: ¿Qué hace que las personas encargadas de tomar decisiones en las empresas actúen de forma corrupta? ¿Qué

⁴¹ Según Bandura (1982), la autoeficacia es la creencia en la propia capacidad de organizar y ejecutar los cursos de acción necesarios para gestionar las situaciones posibles. En otras palabras, la autoeficacia es la creencia de una persona en su capacidad de tener éxito en una situación particular.

aspectos motivacionales, volitivos, cognitivos y emocionales juegan un papel aquí? Y, ¿Cómo lleva su conexión a la acción corrupta?

El presente modelo, se fundamenta bajo el paraguas de tres teorías: el Modelo de Toma de Decisiones con Esfuerzo (Bagozzi, Dholakia, y Basuroy, 2003); integrando además aspectos del Modelo de Fases de Acción de Rubicon (Gollwitzer, 1990; Heckhausen, 1987a, b, 1989) la cual cubre las etapas del comportamiento motivado desde la elección hasta la evaluación; y finalmente, la Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991). El modelo inicial propuesto por Rabl y Kühlmann (2008) era el siguiente:

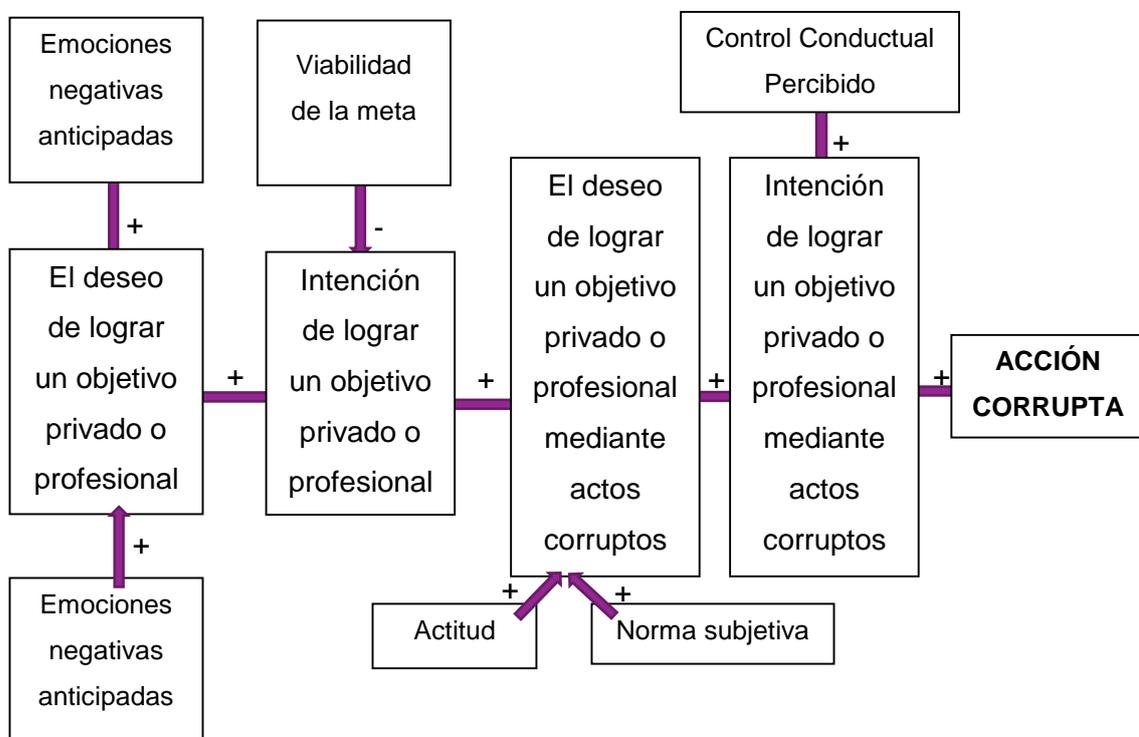


Figura 4. Modelo de Acción Corrupta (Rabl y Kühlmann, 2008)

Los autores pusieron a prueba su modelo mediante un diseño de simulación experimental que combinaba un juego de negocios con su cuestionario estandarizado. La muestra estaba formada por 196 estudiantes universitarios de diferentes disciplinas (empresariales y no) y estudiantes de secundaria con un interés especial en los negocios. Los resultados reflejaron que el valor predictivo del mismo no era concluyente, ya que la evaluación del modelo estructural, el vínculo entra la primera parte del modelo referente a la meta que uno quisiera alcanzar y la manera de lograr esta meta, es decir, la acción corrupta, no fue significativo y, por lo tanto, el modelo no era apropiado. Por

ello, lo revisaron y, posteriormente, realizaron un análisis PLS. El modelo revisado se muestra en la siguiente figura:

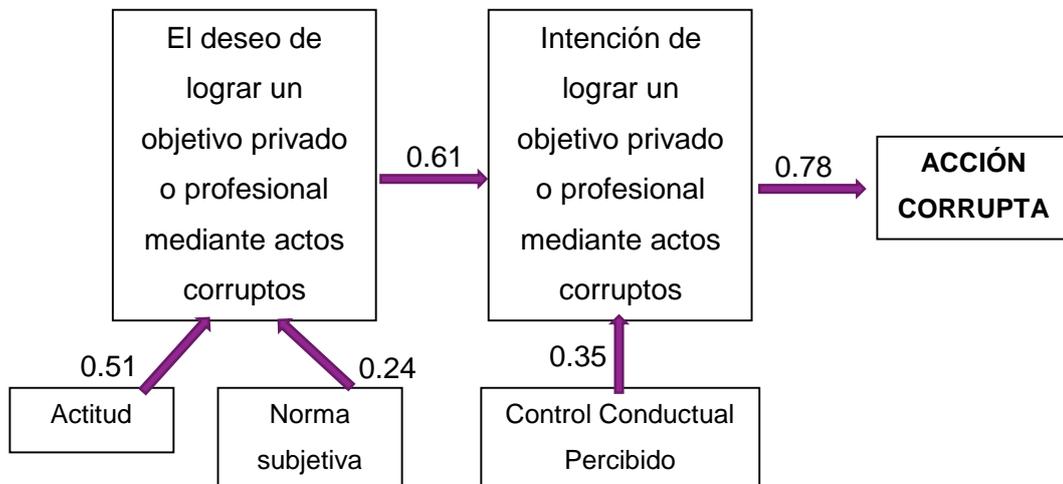


Figura 5. Modelo revisado de Acción Corrupta (Rabl y Kühlmann, 2008)

Como se puede apreciar, eliminaron del modelo la primera parte y, con ello, las emociones anticipadas (positivas y negativas), así como la viabilidad de la meta. Mediante el modelo revisado pudieron verificar las siguientes hipótesis: el deseo de alcanzar la meta privada o profesional a través de la acción corrupta es más fuerte si los actores tienen una actitud positiva hacia la corrupción; el deseo de alcanzar la meta privada o profesional a través de la acción corrupta es más fuerte si las personas importantes para los actores aceptan la acción corrupta; cuanto más fuerte sea el deseo de alcanzar un objetivo privado o profesional a través de una acción corrupta, más fuerte será la intención de lograr este objetivo a través de una acción corrupta; la intención de lograr el objetivo privado o profesional a través de la acción corrupta es más fuerte si los actores piensan que tienen control sobre su acción corrupta; y cuanto más fuerte es la intención de lograr un objetivo privado o profesional a través de una acción corrupta, más probable es que se dé una acción corrupta, siendo esta última hipótesis consecuencia directa de las anteriores.

Los pesos de la relación entre las variables latentes exógenas (independientes) y latentes endógenas (dependientes) que indican la fuerza de la relación de estas variables se muestran en la Figura 5. Los coeficientes fueron altamente significativos, con unos resultados estables y precisos. Asimismo, todas las variables predictoras latentes tuvieron una relevancia predictiva confiable: deseo de actuar de manera corrupta: $Q^2 = 0.34$; intención de actuar de manera corrupta: $Q^2 = 0.59$; acción corrupta: $Q^2 = 0.60$). El resultado más destacable fue que la intención de actuar de manera corrupta fue un predictor muy fuerte de la acción corrupta, explicando más del 60% de

su variación. Señalan que la variación restante podría deberse a otros factores situacionales y sociodemográficos, como la cultura, los códigos de conducta, las recompensas y sanciones, el tamaño de la organización, etc. que no consideraron en el modelo, ya que no entraban dentro de su intención de investigación de componentes del comportamiento.

La actitud hacia la acción corrupta tuvo mayor impacto que la norma subjetiva sobre el deseo de actuar de forma corrupta, lo que es coherente con el hallazgo de Powpaka (2002), que en su estudio de encuesta en escenarios también encontró que la actitud tuvo mayor impacto en la intención de sobornar en comparación con la norma subjetiva y la elección percibida.

En el modelo revisado de Rabl y Kühlmann (2008), se confirma que, juntando los componentes de dicho modelo cognitivo, la actitud y la norma subjetiva, se explica casi la mitad de la variación en el deseo de actuar de forma corrupta y, además, el 75% de la variación en la intención de actuar de forma corrupta, se explica mediante el control conductual percibido y el deseo de actuar de forma corrupta, teniendo el primero de ellos menos peso sobre dicha intención.

Sus resultados mostraron que, en el caso de una oportunidad, una interacción de componentes cognitivos, motivacionales y volitivos, pero no emocionales, puede llevar a comportamientos corruptos. Para ellos la investigación criminológica sobre la corrupción, como por ejemplo, la realizada por Bannenberg (2002), se centra en las características personales de las personas corruptas, por lo que decidieron enfatizar y subrayar la utilidad de una perspectiva interaccionista entre la persona y la situación.

Es justo la reflexión anterior realizada por los autores del anterior modelo, la que ha hecho que el siguiente trabajo trate de abordar las dos cuestiones: es decir, tanto las características personales de las personas corruptas (o en riesgo de serlo), como la perspectiva interaccionista que tiene en cuenta la relación entre la persona y la situación.

5. PROPUESTA 1: MODELO INTEGRADOR PARA LA PREDICCIÓN DE LAS CONDUCTAS CORRUPTAS

El presente modelo, se inspira en las anteriores teorías o modelos, abordando de forma integral el proceso secuencial que tiene lugar desde que se conforman los valores y disposiciones personales, y la personalidad en sí misma, hasta el cómputo final que es la realización de la conducta. Asume elementos de la Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992), añade ciertas variables psicológicas que mediante la revisión bibliográfica se ha constatado que inciden sobre la acción, inspirándose en la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986) y, en fin, se propone el Modelo Integrador para la Predicción de las Conductas Corruptas (MIPCC, en adelante).

Como ya se ha señalado, los factores riesgo internos al individuo que influyen sobre la perpetuación o no de la acción corrupta son: la codicia, la avaricia, el anhelo de poder, la franqueza, la modestia, la propensión al riesgo, la responsabilidad (o irresponsabilidad más bien) y un locus de control externo.

En primer lugar, los factores internos de codicia, avaricia y anhelo de poder, son equiparados con los tipos motivacionales (o prioridades de valor) propuestos por Schwartz (1992) de *Poder* y *Logro*, siendo ambas pertenecientes a la dimensión de autopromoción, la cual, establece valores de tipo individualista. Poder y Logro se presumen en el modelo como un conjunto, de modo que serán tenidos en cuenta como una única variable. Cada uno de los tres factores internos, se correlaciona con cada uno de los tipos motivacionales de *Poder* y *Logro*. Así, el codicioso es el que siente un deseo excesivo por apropiarse de una cosa, el avaro el que siente un deseo excesivo por apropiarse de riquezas y mantenerlas y, por tanto, el avaro es un codicioso monetario. Pero en realidad, el codicioso y el avaro, a lo que realmente aspiran es al poder, lo anhelan, al igual que el tipo motivacional de *Logro* es el paso previo al de *Poder*, ya que son indisolubles, porque realmente lo que se busca, lo que se desea, es la sensación de placer y dominio que el poder conlleva. Las anteriores afirmaciones, llevan a la equiparación del conjunto de los factores internos propuestos por Bautista (2009) y los tipos motivacionales (o conjunto de valores que persigue un fin) propuestos por Schwartz (1992) de manera que:

$$\text{Codicia} + \text{Avaricia} + \text{Anhelo de poder} = \text{Poder} + \text{Logro}$$

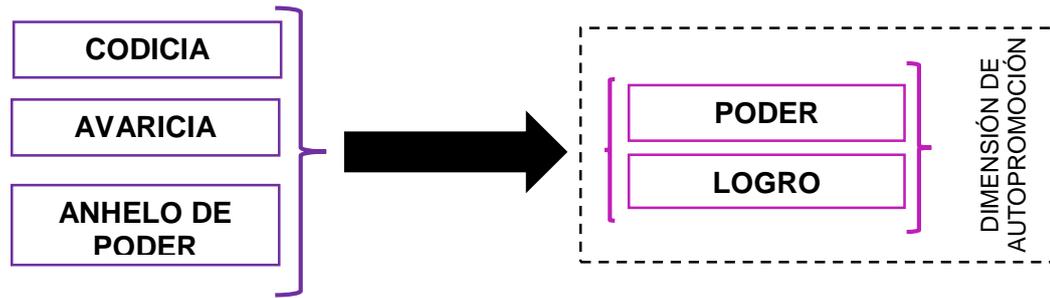


Figura 6. Equiparación de los factores internos de Codicia, Avaricia y Anhelos de poder con los tipos motivacionales propuestos por Schwartz de Poder y Logro

En segundo lugar, la Franqueza es entendida como un valor que propicia que las personas sean sinceras, que tiendan a no ocultar la verdad y se comporten honradamente, siendo fiel a los valores morales. Un sujeto que se aleja de este valor, tenderá a manipular a los demás mediante el engaño, la astucia o el halago. Como ya se ha señalado, la Psicología de la Corrupción apunta a este tipo de comportamientos en las personas que llevan a cabo delitos de corrupción. De ahí que, la *Franqueza* se correlacione negativamente con una actitud positiva hacia las conductas corruptas.

En tercer lugar, la modestia es entendida como un valor que propicia que las personas sean humildes, que traten de pasar desapercibidas. Un sujeto que se aleja de este valor, tenderá a creerse superior a los demás, de ahí que, en muchas ocasiones, sean tachados de engreídos o arrogantes. Como señalaron Costa y McCrae (2008) «el narcisismo incluye una carencia patológica de modestia» (p.29) y, como ya se ha señalado, una gran mayoría de entendidos en Psicología de la Corrupción apuntan a la personalidad narcisista del corrupto. De ahí que, la *Modestia* se correlacione negativamente con una actitud positiva hacia las conductas corruptas.

Son estos factores internos los que influyen sobre la actitud, la intención y, en última instancia, también sobre la acción, la cual se ve como el medio idóneo (ya sea porque se concibe como el único o porque es el más sencillo) para conseguir el fin, que es el poder, y lo que el mismo conlleva. Se expresa cómo se forma la actitud positiva hacia la conducta corrupta mediante la siguiente ecuación:

$$Ac = \frac{(PL)_{p1}}{(FR)_{p2} \times (MO)_{p3}}$$

en la que *PL* representa *Poder y Logro*, *FR* la *Franqueza*, *MO* la *Modestia* y donde *p1*, *p2* y *p3* indican los pesos relativos que deberán ser determinados empíricamente y que van a reflejar la importancia relativa que finalmente el modelo concederá a cada uno de los componentes.

En cuarto lugar, el factor interno de (ir-)responsabilidad de manera general, o ausencia del sentimiento del deber más específicamente, se relaciona directamente con la intención. La ausencia de sentimiento de deber sustituye a la norma subjetiva que planteaba la TCP, ya que la TCP ha sido utilizada generalmente en la predicción de acciones positivas, lo que propiciaba que sea tenida en cuenta dicha norma. Sin embargo, al tratar de predecir acciones negativas, como son la perpetración o la intención de perpetración de acciones corruptas, no se considera necesaria la creencia subjetiva del sujeto de la opinión que sus otros significativos tengan de la acción, ya que, en la mayoría de las ocasiones, estas personas no estarán al tanto de este tipo de acciones. Se plantea que la ausencia de sentimiento del deber incide directamente sobre la intención de llevar a cabo la conducta corrupta, ya que los sujetos que no se sienten responsables de sus actos, que no cumplen con sus obligaciones morales y que no se adhieren ciertos principios éticos, se encontrarán motivados para llevar a cabo la acción corrupta.

Con ayuda de las anotaciones previamente realizadas sobre la actitud y las señaladas ahora del sentimiento del deber, se expresa cómo se forma la intención de conducta corrupta mediante la siguiente ecuación:

$$In = AC \times (SD)_{p4}$$

en la que *AC* representa la Actitud Positiva hacia la conducta corrupta, *SD* el Sentimiento del deber y donde *p4* indica el peso relativo que deberá ser determinado empíricamente y que va a reflejar la importancia relativa que finalmente el modelo concederá al Sentimiento del deber.

En quinto y último lugar, el factor interno o disposición personal de propensión al riesgo y el locus de control externo. Por un lado, las personas propensas al riesgo, las que perciben objetos o situaciones poco intimidantes, percibirán que las probabilidades de que finalmente esa acción se realice son muy limitadas (como, por ejemplo, ser sorprendido realizando un delito de corrupción) y, por tanto, como ya se ha señalado, son más proclives a realizar dicha acción. Por otro lado, los sujetos con locus de control externo, que perciben que los eventos externos ocurren independientemente de la conducta que ellos realicen, tienen una mayor posibilidad o riesgo de consumir la acción corrupta. Si la persona cree u observa que se dan eventos de corrupción con independencia de que ella los realice o no, creará una justificación moral para la realización de los mismos. Se expresa cómo se forma el control conductual percibido en la realización de una acción corrupta mediante la siguiente ecuación:

$$CCP = (PR)_{p5} \times (LCE)_{p6}$$

en la que *PR* representa la Propensión al riesgo, *LCE* el Locus de control externo y donde p_5 y p_6 indican los pesos relativos que deberán ser determinados empíricamente y que van a reflejar la importancia relativa que finalmente el modelo concederá a cada uno de los componentes.

Resumiendo, se plantea que *Poder y Logro* influyen positivamente sobre la actitud (positiva) hacia la conducta corrupta, mientras que *Franqueza* y *Modestia* correlacionan negativamente sobre dicha actitud, que a su vez correlaciona directamente sobre la intención de llevarla a cabo. La *Propensión al riesgo* y el *Locus de control externo* correlacionan positivamente sobre el Control conductual percibido, el cual correlaciona tanto con la intención como con la acción en sí misma. Finalmente, el *Sentimiento del deber* actúa directa e inversamente sobre la intención de llevar a cabo la conducta. Dichos planteamientos pueden observarse gráficamente en la siguiente figura:

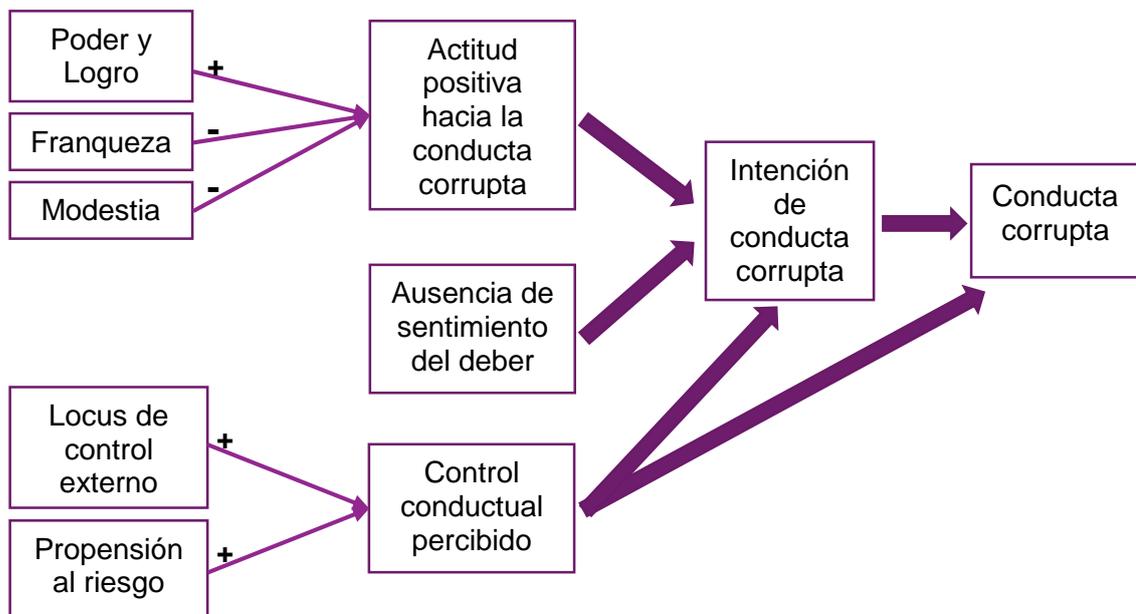


Figura 7. Esquema de las correlaciones de las variables del MIPCC.

Si los valores representan la forma de vida que las personas eligen como más deseables, estos se convierten en metas motivacionales. Como ya se ha señalado, los valores son entendidos como estructuras cognitivas que de forma automática ayudan a la persona tanto a comprender las situaciones como en el proceso de toma de decisiones. Por tanto, desde este modelo se propone que los valores ya citados (o su ausencia o puntuación negativa), que forman parte de la personalidad de cada individuo, van a provocar la creación de unas metas motivacionales concretas, que la persona va a tratar de satisfacer mediante la perpetración de la conducta.

Sin embargo, como ya se planteaba en la TCP, para que la persona perpetre una acción, es requisito esencial que previamente en el proceso secuencial, la persona tenga intención de llevarla a cabo. Ciertamente existen ciertas acciones que pueden ser calificadas de *involuntarias*, pero resulta complicado imaginarse un contexto en el que la acción corrupta pueda llevarse a cabo de tal forma. De ahí la necesidad de la intención de conducta, que va a ser condicionada por todas las variables anteriormente citadas.

En el caso del control conductual percibido, este se ve afectado por las creencias de control y facilidades percibidas por la persona para llevar a cabo la conducta. Esto va a depender, en gran medida, del microclima moral de la organización, así como de otros asuntos externos al individuo (penas establecidas, casos mediáticos recientes, persecución por parte de la justicia, etc.) pero, además, estas creencias van a depender, fundamentalmente, de la propensión al riesgo de la persona y del tipo de locus de control que esta posea. La persona propensa al riesgo, percibirá que la conducta corrupta no va a ser observada por el resto, que no va a ser perseguida, etc. Es decir, dejando de lado las “*facilidades*” que se establezcan por motivos ajenos a la persona, como el microclima moral, aun cuando otras personas presenten un control conductual percibido alto sobre la conducta, las personas propensas al riesgo percibirán dicho control más alto que los anteriores, debido a esa dificultad que poseen de visualizar como intimidantes algunas situaciones. Los factores ambientales, entre los que se encuentra el microclima moral o (amoral) de la empresa, cierto es que no va a poder ser “modificado” por el individuo mediante una única acción, pero el cómo esta persona percibe que dicho ambiente se comporta unido a un locus de control externo, provocará un argumento moral a favor de la realización de la conducta. El control conductual percibido correlaciona directamente tanto con la intención como con la acción misma, de modo que se puede extrapolar que correlaciona tanto de forma directa como indirecta con la acción corrupta. Este último hecho es el causante de que se le asigne al control conductual percibido un gran peso en el proceso secuencial de acción corrupta.

La Figura mostrada con anterioridad, así como las correlaciones ya señaladas entre las diversas variables del MIPCC, son expresadas en forma numérica en la siguiente fórmula:

$$\text{Conducta corrupta} = (Ac \times (SD)_{p4}) \times CCP$$

5. 1. Hipótesis

Mediante la presente investigación empírica y propuesta de un modelo teórico que trate de entender y hacer frente a la corrupción, el MIPCC, se presentan las siguientes hipótesis:

- Hipótesis 1: *Poder y Logro correlacionan positivamente con las actitudes positivas hacia la conducta corrupta y, por tanto, con la intención de llevar a cabo conductas corruptas.*
- Hipótesis 2: *Franqueza correlaciona negativamente con las actitudes positivas hacia la conducta corrupta y, por tanto, con la intención de llevar a cabo conductas corruptas.*
- Hipótesis 3: *Modestia correlaciona negativamente con las actitudes positivas hacia la conducta corrupta y, por tanto, con la intención de llevar a cabo conductas corruptas.*
- Hipótesis 4: *La ausencia de Sentimiento del deber correlaciona positivamente con la intención de llevar a cabo conductas corruptas.*
- Hipótesis 5: *La intención de llevar a cabo conductas corruptas correlaciona positivamente con llevar a cabo conductas corruptas.*
- Hipótesis 5: *El locus de control externo correlaciona positivamente con el control conductual percibido para la realización de acciones corruptas.*
- Hipótesis 8: *La propensión al riesgo correlaciona positivamente con el control conductual percibido para la realización de acciones corruptas.*

6. PROPUESTA 2: ESCALA DE PERSONALIDAD CORRUPTA

6.1. Descripción

Las escalas y tests psicológicos son definidos como métodos o procedimientos que evalúan la presencia de un fenómeno o factor y que comprende un conjunto de ítems (preguntas, tareas o estímulos) que se puntúan de forma estandarizada y se utilizan para examinar y posiblemente evaluar las diferencias individuales en actitudes, aptitudes, habilidades, emociones, competencias o disposiciones (Anastasi y Urbina, 1997; American Psychological Association⁴², 2006; Cronbach, 1990).

En base al *Modelo integrador para la predicción de las conductas corruptas* propuesto, se ha realizado una revisión de diversos instrumentos psicométricos que son utilizados para medir una o varias de las variables del modelo, con la finalidad de evaluar todos los atributos personales que llevan a la consecución de la conducta corrupta. Si se puede constatar que, presentar ciertos rasgos de personalidad, objetivos vitales o valores, son los que llevan a una determinada persona a cometer delitos de corrupción, se pueden proponer instrumentos para su prevención.

El instrumento propuesto se encuentra establecido en este trabajo en el *Anexo 2* y será llamado a partir de ahora *Escala de Personalidad Corrupta* (EPECO). El mismo, tiene la potencial finalidad de, tras ser validado, ser utilizado en la selección de personal de organizaciones públicas y privadas. Es decir, se pretende que, dicha escala, sea utilizada por la o las personas encargadas de conceder un *puesto de poder* en el ámbito privado o público, para que sus resultados las ayuden en la toma de decisión de conceder dicho cargo laboral o no. Que los resultados arrojen pruebas científicas de que determinadas personas tienen mayor grado de probabilidad de corromperse que otras, debido a sus características personales y, que, en base a ello, la persona decida si otorgar o no el puesto.

Por tanto, la población objeto de esta escala, son las personas adultas que se encuentran en un proceso de selección laboral a un *cargo de poder*, ya sea público o privado, y será administrado bien por una persona que se encuentre cualificada para ello o bien por la encargada de la decisión final de dicho proceso (siempre y cuando esta posea unos conocimientos mínimos). Dicha persona encargada también debe establecer si es aplicable o no el término *cargo de poder* a las responsabilidades y

⁴² La American Psychological Association será nombrada en adelante como APA.

obligaciones de dicho cargo, para constatar si es o no es necesaria la administración del instrumento.

6.2. Medición de las variables

Partiendo del anterior análisis de instrumentos psicométricos, se han recolectado un número significativo de ítems capaces, según la evidencia empírica, de evaluar de forma válida dichas variables para, posteriormente, crear el instrumento capaz de predecir las conductas corruptas.

Las variables consideradas en este trabajo son las extraídas de la revisión bibliográfica del anterior marco teórico: *Poder y Logro*, *Franqueza*, *Modestia*, *Sentimiento del deber*, *Locus de control externo* y *Propensión al riesgo*, *Actitud positiva hacia la conducta corrupta*, *Control conductual percibido* e *Intención de llevar a cabo una conducta corrupta*. Todas ellas ya han sido definidas, por lo que a continuación se manifiesta cómo se ha decidido medir a cada una de ellas.

- *Poder y Logro*. Se han recolectado ítems de una escala multifactorial elaborada por Medina (2016) para medir valores personales en organizaciones peruanas, la cual, está basada en la teoría de Schwartz. Dichos ítems eran los encargados de medir las variables de poder y logro por separado, por lo que los ítems como tal o tras sufrir alguna modificación han sido seleccionados para la primera versión del instrumento.
- *Franqueza*, *Modestia* y *Sentimiento del deber*. Se han seleccionado y/o modificado ítems del Inventario de Personalidad NEO Revisado (Costa y McCrae, 2008), en concreto, extraídos de la faceta C3 de *Sentimiento del Deber*, y las facetas A2 de *Franqueza* y A5 de *Modestia*, utilizadas en dicho instrumento para medir parte de la variable de *Amabilidad*.
- *Locus de control externo*. Se han seleccionado y/o modificado ítems del Inventario de Internalidad de Levenson (1991).
- *Propensión al riesgo*. Se han seleccionado y/o modificado ítems procedentes de la escala propuesta en “*Sensation Seeking and the tendency to view the world as threatening*” (Franken, Gibson, y Rowland, 1992). Dicha escala ha sido utilizada para medir la misma variable en otras investigaciones (Kausel, et al., 2012).

Las dos últimas escalas utilizadas, fueron construidas por sus autores para población angloparlante y, por tanto, se necesitaría una adaptación de ellas para población castellanoparlante. De ahí que, se haya decidido optar por utilizar todos los ítems seleccionados (aun con ausencia de evidencia empírica de algunos en población castellanoparlante), para posteriormente realizar una propuesta de validación completa de todo el instrumento. Todos los ítems que han sido seleccionados para aparecer en la escala, son presentados en escala tipo Likert (con 5 respuestas).

Finalmente, las variables del *MIPCC* de *Actitud positiva hacia la conducta corrupta*, *Control conductual percibido* e *Intención de llevar a cabo una conducta corrupta*, son medidas mediante los datos anteriormente expuestos, como consecuencia de dichas variables.

6. 3. Procedimiento de aplicación

A continuación, se establecen unas guías o bases, sobre cómo se debería proceder en la administración de la escala, una vez que la misma, obviamente, haya sido validada. Para obtener resultados significativos y válidos el administrador debe:

- Estar debidamente familiarizado con el test.
- Obtener el consentimiento informado del sujeto.
- Informar sobre la confidencialidad tanto de los datos personales como de los resultados de la prueba.
- Informar de las instrucciones que se deben seguir para cumplimentar la hoja de respuestas.
- Informar sobre la disponibilidad a contestar a ciertas preguntas *sencillas*.
- Garantizar la comodidad del sujeto para la cumplimentación.
- Realizar la obtención y evaluación de resultados una vez el sujeto se haya marchado.
- Conseguir mantener la motivación de la persona y un alto grado de esfuerzo, que según Cronbach (1998) «son condiciones *sine qua non* para una correcta aplicación de un test, pero las formas para conseguir esto son muy variadas y de difícil descripción» (p.97). De ahí que lo importante sea conectar con las necesidades del individuo para ajustarle al contexto del test.

6. 4. Evaluación de los resultados obtenidos

Para analizar los datos obtenidos, se necesita un baremo sobre la población normativa o de referencia para poder realizar comparaciones, y que será obtenido en el

proceso de validación del instrumento. Así, para calificar los resultados obtenidos de un sujeto, se cotejará si la personalidad de la persona que está siendo analizada, se mantiene dentro de los parámetros estándares de la población de referencia. Sin embargo, si esta persona obtiene unos datos que representan un alto puntaje en las variables que inciden sobre la acción corrupta, la persona encargada del análisis deberá establecer la probabilidad de que dicha acción se lleve a cabo en un futuro.

Si el baremo obtenido sobre la población de referencia muestra una distribución *normal* (distribución gaussiana), el punto de corte serán los percentiles. El punto de corte de alta propensión psicológica hacia la corrupción y, por tanto, alta posibilidad de realización de estas acciones, quedará en aquella puntuación obtenida por el 25% *más corrupto* de esa población, como se muestra en la siguiente figura:

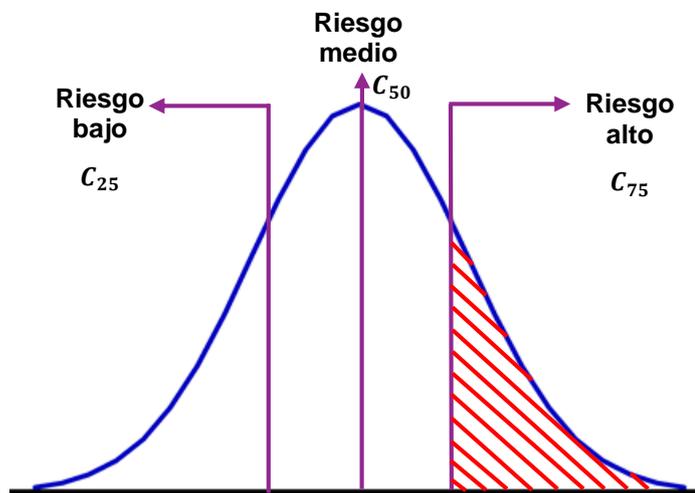


Figura 8. Punto de corte del EPECO.

La propia naturaleza del presente trabajo, la construcción de un instrumento estandarizado de medición o evaluación, exige la eficacia del mismo. En aras de garantizar dicha calidad, en el próximo epígrafe, se presenta una propuesta del procedimiento de validación, detallando ciertos elementos que deben ser tenidos en cuenta para la toma de decisiones en cuanto a la validez tanto de los ítems como de la escala en su totalidad.

7. PROPUESTA 3: LA VALIDACIÓN DEL MODELO Y DEL INSTRUMENTO

Como se ha señalado ya, uno de los objetivos de este trabajo es el de proponer un método de prevención de la corrupción. Por tanto, se pretende prever que personas presentan un mayor riesgo de llevar a cabo acciones corruptas, personalidades que van a ser medidas mediante el instrumento de valoración de riesgo.

No hay duda de que, si queremos que la *EPECO*, como ocurre con cualquier otro instrumento, ofrezca resultados de calidad, se tienen que garantizar ciertos parámetros de fiabilidad y validez.

7.1. Fase 1: La revisión del modelo teórico

En primer lugar, se debe presentar el modelo a un grupo de expertos en materia de corrupción (criminólogos, psicólogos, sociólogos, etc.) para que los mismos, a juicio de experto, realicen una valoración inicial del modelo. Esta revisión, fundamentada en la valoración del análisis bibliográfico que se muestra en el presente trabajo y en los conocimientos que posean en la materia, se realiza con dos finalidades: en primer lugar, realizar una evaluación preliminar que permita llegar a la *Fase 2* con mayor apoyo científico y, en segundo lugar, realizar modificaciones en el modelo (y posiblemente, que en el instrumento) para obtener tras la finalización del proceso mejores resultados.

Los expertos, generarán a título individual una reflexión del modelo, en la que expresarán ideas como: la aceptación o no de las variables, sus definiciones, cómo interactúan entre ellas, la posibilidad de introducir alguna otra variable, etc.

7.2. Fase 2: La validación del instrumento *EPECO*

La función de la *Fase 2* es la de dotar al instrumento con la calificación de *científico*, lo que viene a significar que el instrumento garantice que los resultados que de él emanan son válidos, correctos, con el mínimo margen de error posible. A continuación, se señalan los principales parámetros psicométricos que pueden ser utilizados para garantizar la validez y fiabilidad, así como el procedimiento para obtenerlas. Sin embargo, a fin de cuentas, no es más que eso, una propuesta, de manera que podría, en un futuro, estar sujeta a cambios.

Partiendo de que la actitud (o actitudes) y rasgos que se desean evaluar ya han sido definidos en la fase previa, Morales, Urosa y Blanco (2003) establecen los siguientes pasos para la construcción (y validación) de una escala tipo Likert:

- 1) *Preparación del instrumento.* a) se redactan los ítems, b) se decide el tipo de respuesta para los ítems, c) se prepara la clave de corrección de los ítems, d) se decide si se va a añadir *algo más* al instrumento que permita hacer otros análisis complementarios, encaminados generalmente a aumentar la validez.
- 2) *Obtención de datos de una muestra.* Es decir, a obtener los datos que nos permitirán obtener los baremos de la población de referencia.
- 3) *Análisis del instrumento.* Se analiza el instrumento a través de los datos obtenidos de la muestra. a) Análisis de ítems y cálculo de la fiabilidad, hasta dar con los ítems definitivos de la próxima versión del instrumento. b) Análisis factorial de los ítems y de la estructura de la escala.
- 4) *Análisis adicionales.* Los datos complementarios que han sido recabados se utilizan para análisis posteriores, que pueden ser únicamente exploratorios (que no tienen por qué tener una hipótesis previa, sino que suelen ser relaciones con otras variables, comparaciones con otros grupos, etc.) o que podrían estar relacionados directamente con la verificación de la validez del instrumento. En este último caso, si suelen contar con una hipótesis preliminar, es más, se han recabado estos datos complementarios con este propósito.

El anterior, como señalan los autores, no es un proceso estrictamente lineal. Por la contra, puede adquirir una *forma semicircular* en harás de mejorar los parámetros de fiabilidad y validez, siendo más bien un proceso de mejora continua, como se puede apreciar en la siguiente figura:

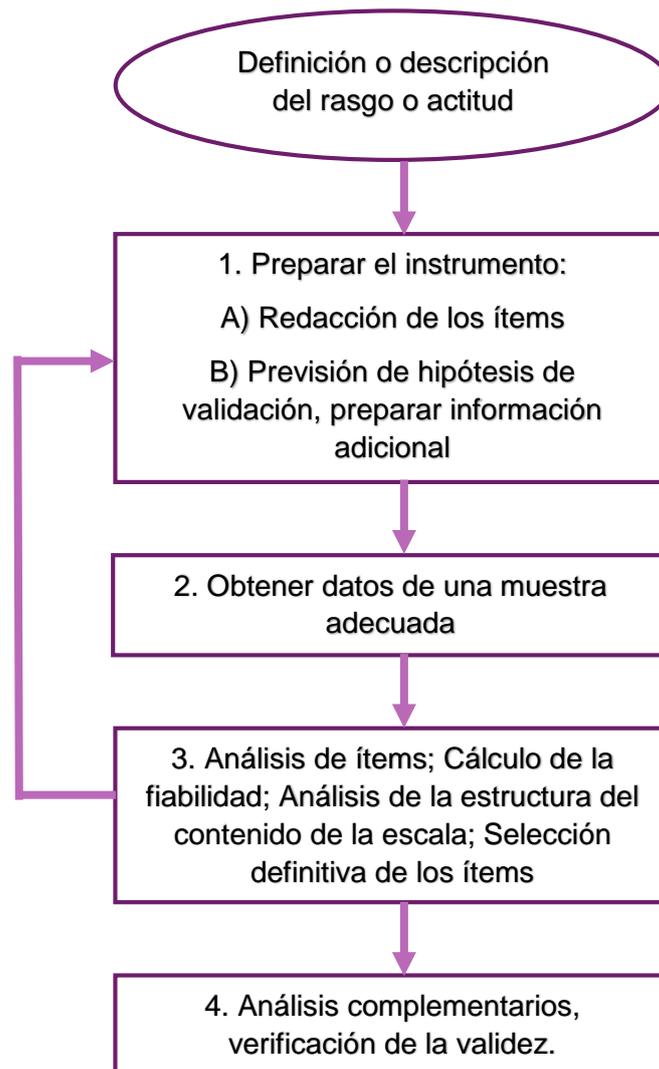


Figura 9. Proceso de construcción de una escala de actitudes tipo Likert (Morales et al., 2003, p.48).

7.2.1. Preparar el instrumento

- Redacción de los ítems

En el actual epígrafe, se realiza un pequeño resumen de las consideraciones y recomendaciones que se han seguido para redactar los ítems, siempre para favorecer la calidad del instrumento.

En lo que respecta a las *normas de redacción*, en primer lugar, los ítems se han redactado tanto en forma de opiniones (*actitud verbalizada*), como de conducta o rasgos personales. En segundo lugar, se ha tratado de que los ítems se muestren relevantes sobre la actitud que se quiere evaluar (algo que se demostraría con el análisis de ítems y fiabilidad que se propone después). En tercer lugar, se han presentado los ítems de forma clara, de forma que todos los sujetos que respondan puedan entenderlo. En este

sentido, se ha tratado de evitar expresiones como *no* o *nunca* y contienen una *única idea* para no producir confusión entre los participantes y evitar la deseabilidad social⁴³. Por último, se han redactado de forma que sean lo más discriminantes posible, para poder encontrar diferencias entre los diferentes participantes. Aunque como ocurría con la relevancia, es algo que se demostraría en el análisis posterior, pero se debe procurar que sean relevantes ya en su redacción inicial.

En lo que respecta a la *utilización de ítems favorables y desfavorables hacia el objeto de actitud*, se ha tratado de redactar los ítems en ambas direcciones. Esta redacción *bipolar* presenta ciertas ventajas (Morales et al., 2003, p.52):

1. Nos obliga a definir previamente el constructo de forma más matizada.
2. Requiere poner mayor atención por parte del participante.
3. Permite observar si las respuestas son coherentes, comprobando si hay contradicciones sistemáticas.
4. Comprobando la coherencia, según estos autores, se estaría prácticamente comprobando la *aquiescencia* o tendencia a mostrarse de acuerdo a casi cualquier afirmación, incluso aunque estas se contradigan. Aunque con la redacción bipolar no se evita necesariamente dicho error, «si se puede verificar si se da o no se da examinando la correlación entre los dos conjuntos de ítems (como si se tratara de dos subescalas) redactados en las dos direcciones» (Morales et al., 2003, p.53). Los autores señalan que la redacción de ítems en dos direcciones resulta muy importante en la medida de actitudes sociales, pues con ítems en una única dirección se muestran más proclives a dar respuestas aquiescentes. De ahí los problemas de deseabilidad social y aquiescencia se puedan controlar razonablemente bien en las escalas tipo Likert si los ítems se redactan en ambas direcciones (Ray, 1990).

En lo que respecta al *orden de presentación* de los ítems, diversas investigaciones señalan que presentar los ítems agrupados por temas podría aumentar la validez convergente⁴⁴ y divergente⁴⁵ (Schiriesbein y Denisi, 1980; Franke, 1997). Aún así, otros autores señalan que lo importante es que se presente siempre en el mismo

⁴³ Uno de los métodos tradicionales para controlar la tendencia de ciertos sujetos a responder a ítems en función de cuáles son los rasgos socialmente deseables, es el de utilizar test y escalas que están compuestos por ítems unitarios. Es decir, en ellos, una sola afirmación y, por tanto, un solo rasgo en cada ítem. De esta forma, el individuo responde de manera independiente a cada ítem, *uno a uno*, sin que tienda a comparar unos con otros.

⁴⁴ Representa la *convergencia* de los indicadores, es decir, si existe correlación entre diferentes medidas del mismo constructo.

⁴⁵ Hace referencia a que los constructos que se espera que no tengan correlación, de hecho, no la tienen. Junto con la *validez convergente*, ambas son las principales indicadores de la *validez de constructo*.

orden (Morales et al., 2003), puesto que en función de cuál sea la actitud o rasgo que se pretenda medir podría haber otro orden más favorable.

Por último, en lo que respecta al *número inicial de ítems*, tampoco hay ninguna cifra que sea considerada de obligatorio cumplimiento. Aun así, sí que existe acuerdo en que a mayor número inicial de ítems mayor probabilidad de encontrar en el posterior análisis un número significativo de ítems que garanticen la fiabilidad (Morales et al., 2003). Nunnally (1978), por su parte, sugiere alrededor de 40 ítems iniciales, de los cuales, él calcula que se acabarían reteniendo 20 (aunque pueden ser más y también menos).

- Redacción y número de respuestas

Se ha decidido redactar las respuestas a *modo de acuerdo* o *desacuerdo* con la afirmación que se presenta, pudiendo el sujeto elegir una de entre 5 respuestas posibles. La elección de presentar dicho número de respuestas responde a que es la cifra más frecuente, ya que lo recomendable es que sean más de dos (aumentando la fiabilidad), pero no llega a ser un dígito tan alto como para superar la capacidad de discriminación de los sujetos (Morales et al., 2003). Por tanto, presenta la ventaja de mostrar al sujeto un amplio abanico de posibilidades (no siendo una respuesta dicotómica). Debido a dicha ventaja, la escala tipo Likert es una de las más utilizadas para medir la personalidad, más concretamente, para medir actitudes (Morales, 2000).

- Preparación de la clave de corrección

Las respuestas se codifican de 1 a 5, en función del menor a mayor acuerdo con la afirmación. Morales et al. (2003) señalan que es preferible evitar el 0 y comenzar por el 1. Se debe tener en cuenta que las respuestas de los ítems presentados en sentido contrario que la actitud que se pretende evaluar, deberán ser recodificados. Todo ello, se haría con el programa SPSS.

- Preparación de instrumentos adicionales

Se propone pasar la PCL-R a la muestra al “mismo tiempo” que la *EPECO*, entrecomillado ya que debido a la metodología de la PCL-R esta debe ser administrada de forma individual y, además, resulta un trabajo muy costoso de tiempo. Aun así, debido a las grandes similitudes que se han presentado en anteriores epígrafes entre la personalidad corrupta y psicopática, parece que podría tener resultados muy significativos en términos de correlación de variables que guardan relación. Posteriormente se realizaría un Análisis Factorial con el objetivo de identificar factores subyacentes.

Como señalan Morales et al. (2003), la recolección de esta información tiene que ver con la verificación de la validez del instrumento, más específicamente, con la validez de las inferencias e interpretaciones que hagamos con el mismo. Los autores señalan que recabar estos datos adicionales resulta muy trascendente por dos razones:

1. Recabar datos que teóricamente (o hipotéticamente) se encuentran relacionados con la actitud o rasgo que pretendemos evaluar ayuda a que nos formemos una idea más clara de aquellos.
2. La experiencia dicta que recoger datos adicionales en el “mismo momento”, puede ayudarnos a ahorrar mucho tiempo y esfuerzo, ya que no tendría sentido recabar estos datos con la versión definitiva, puesto que sería complicado que la muestra fuera la misma.

7.2.2. Obtención de datos de una muestra adecuada

La muestra debe ser todo lo semejante posible a la población sobre la que se piensa utilizar posteriormente la *EPECO*. Cuánto menos diferencias existan entre la población de referencia y la muestra, de mayor calidad gozará el instrumento.

En relación al *tamaño de la muestra*, se ha decidido seguir el criterio establecido por Nunnally (1978), que señala que para realizar un correcto análisis de los ítems debe haber 5 participantes por ítem en la versión inicial. Por tanto, siguiendo este criterio deberíamos contar con una muestra de 320 sujetos, pero se ha decidido elevar esta cifra a 350, partiendo de la posibilidad de que algún participante abandone o finalmente no cumpla los requisitos de participación. Además, como señalan Morales et al. (2003), a mayor número de sujetos menor será el *error típico* de los coeficientes de correlación. La población de referencia (o *Grupo 1*) debería cumplir, en todo lo posible, los siguientes requisitos:

Muestra Versión Inicial (Grupo 1)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 175 hombres y 175 mujeres ▪ Edades comprendidas entre los 25 y los 60 años. ▪ No penados/as por ningún delito de corrupción.

Cuadro 3. Requisitos de la muestra para el análisis inicial de ítems.

La composición mencionada en la anterior tabla, no es más que una propuesta, de modo que podría ser modificada en el momento *real* de validación, siempre y cuando se garantice lo máximo posible una distribución par entre ellos de las variables sociodemográficas. Los datos obtenidos en este pase (en el caso de ser el definitivo), serán utilizados para la construcción de un baremo.

El pase de la *EPECO* deberá realizarse en persona y de manera individual (siempre que sea posible), y siguiendo las recomendaciones para su administración antes citadas en el epígrafe 6.3.

7.2.3. Análisis de ítems y comprobación de la fiabilidad

Una vez que ya hemos aplicado la *EPECO* a la muestra seleccionada, prosigue registrar y analizar la información obtenida. Por tanto, se deben introducir los datos en el programa estadístico SPSS.

Los ítems serán tratados en el programa como *variables*, y habrá que asignarles nombre, anchura, etiquetas, etc. Una vez que se hayan definido los parámetros de las variables e introducido la información recabada de la muestra, se procederá con la recodificación de los ítems inversos y el tratamiento de las omisiones⁴⁶ de los sujetos, algo en lo que no resulta muy oportuno detenernos.

En primer lugar, se deben analizar 1º la media y la desviación de los datos *totales* de cada sujeto (la suma de la puntuación de todos los ítems a los que ha contestado) y 2º la media y la desviación de *cada ítem*.

En segundo lugar, una vez que se ha realizado un análisis descriptivo general de la escala y sus ítems, se procede a llevar a cabo el análisis de ítems y al cálculo de la fiabilidad.

- Análisis de ítems

Llega el momento de comprobar si todos los ítems miden lo mismo, la misma actitud, para poder comprobar si las puntuaciones son susceptibles de ser sumadas. En nuestro caso, aunque todos los ítems tengan la finalidad de evaluar en última instancia la intención de llevar a cabo la conducta corrupta (o el control conductual percibido), van a ser entendidos como subescalas. Es decir, los ítems son agrupados en temas, en función del valor o rasgo que mide cada uno de ellos. Por tanto, el análisis de ítems se realiza para obtener si cada ítem *mide lo mismo* que el resto de ítems de dicha subescala. Con este análisis se pretende comprobar si las respuestas tienden a covariar entre ellas, es decir, si los participantes tienden a responder con coherencia.

⁴⁶ El SPSS ofrece diferentes alternativas para el tratamiento de las omisiones. Existen diversos métodos para poder estimar los datos que no han sido recabados: «además del correspondiente al empleo de la media de la serie, los siguientes: media de puntos adyacentes, mediana de puntos adyacentes, interpolación lineal y tendencia lineal en el punto» (Morales et al., 2003, p.69).

Este análisis se va a realizar mediante el método de la *correlación ítem-total*. Dicha técnica no se trata de una correlación de cada ítem con su total, como podría parecer debido a su nombre. En realidad, es más bien la correlación existente entre cada ítem con la suma del resto de ítems de dicha escala (o subescala). Esta correlación suele denominarse también *correlación ítem-total corregida* (Morales et al., 2003). Por tanto, lo que se quiere averiguar es si cuando un sujeto puntúa alto en un determinado ítem tiende también a puntuar alto en el resto de ítems de dicha subescala.

Los ítems que presentan una mayor correlación con el total son los que se ajustan mejor a los otros, los que más cosas tienen en común con ellos y, por tanto, podemos inferir que en mayor medida medirán lo mismo. De ahí que, los ítems con una correlación ítem-total corregida que obtengan una puntuación muy baja serán eliminados del instrumento.

La fórmula que nos permite calcular la correlación ítem-total corregida es la siguiente:

$$r_{i(T-i)} = \frac{r_{iT}\sigma_T - \sigma_i}{\sqrt{\sigma_T^2 + \sigma_i^2 - 2r_{iT}\sigma_T\sigma_i}}$$

En la que:

- r_{iT} = Correlación ítem-total
- σ_T y σ_i = Desviaciones típicas del total y del ítem.

En realidad, se muestra la fórmula para tratar de explicar numéricamente lo que representa la correlación ítem-total corregida, pero es un parámetro que lo calcula el SPSS de forma rutinaria, como también ocurre con la fiabilidad.

Una vez que se tenga calculado dicho parámetro para cada ítem de cada subescala, se procederá a su eliminación. Para ello, se tiene en cuenta el criterio establecido por Morales et al. (2003), que señalan que un coeficiente de correlación comienza a ser significativo a partir de .25.

- Comprobación de la fiabilidad

Posteriormente al análisis de ítems se calcula la fiabilidad (que nos señala la consistencia interna del instrumento). Según señalan Morales et al. (2003), la fórmula más apropiada es el coeficiente α de Cronbach, que es la más utilizada:

$$\alpha = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_i^2}{\sigma_T^2} \right)$$

en la que:

- k = número de ítems
- $\sum \sigma_i^2$ = suma de las varianzas de todos los ítems
- σ_T^2 = varianza de las puntuaciones totales

Como ocurría con la correlación ítem-total corregida, dicho parámetro nos lo proporciona el SPSS. El siguiente paso, es calcular el coeficiente de Cronbach con distintos subconjuntos de ítems, jugando a introducir en la ecuación unos si y otros no (obviamente, los que posean una correlación ítem-total corregida muy alta deberán entrar siempre en juego), para así decidir que ítems pasaran a formar parte en la versión final del instrumento. El proceso de selección de ítems se puede apreciar en la siguiente figura:

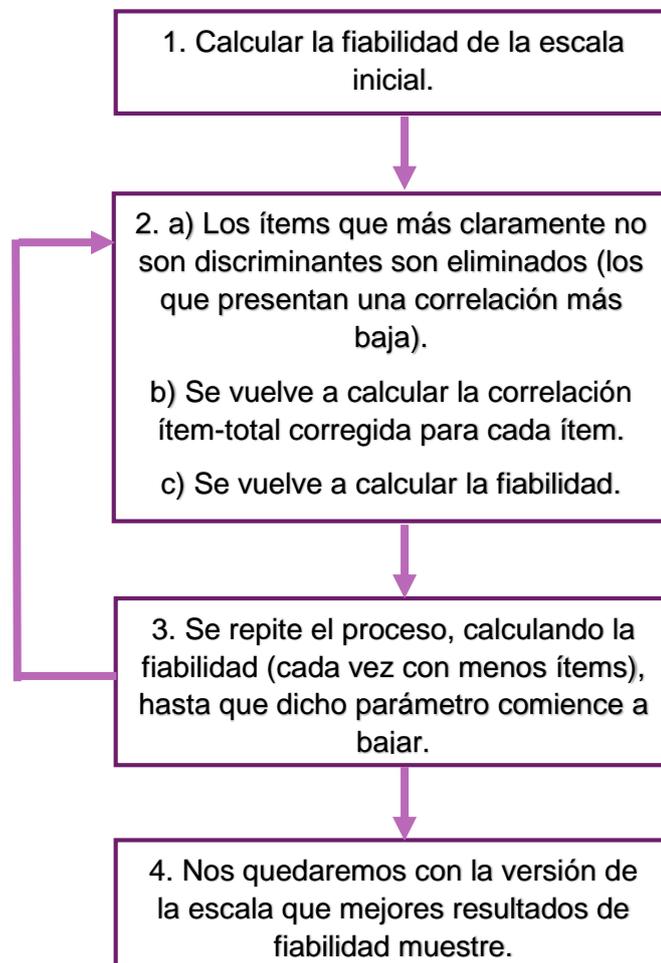


Figura 10. Proceso para obtener una fiabilidad *óptima* de la *EPECO*.

Sobre cuándo un coeficiente de fiabilidad comienza a ser óptimo, Nunnally (1978) señala esta cifra en .70. Sin embargo, Morales et al. (2003) creen que el valor

mínimo a partir del cual un instrumento será fiable, dependerá del uso que posteriormente se le quiera dar a tal herramienta. De ahí que estos autores señalen una cifra mínima de .85 del coeficiente de fiabilidad para el uso de una herramienta en la toma de decisiones sobre sujetos concretos (diagnostico u orientación). Garantizando ese valor del coeficiente, se conseguirá que el error típico de la medición no sea muy elevado.

7.2.4. Comprobación de la validez y análisis complementarios

Una vez que se obtenga la versión definitiva de la *EPECO*, se hacen el resto de análisis que garantizarán la calidad del instrumento:

1. Se construye un baremo para poder posteriormente interpretar las puntuaciones individuales.
2. Se comprueban las diferencias entre grupos, correlaciones con otras variables, etc.
3. Se comprueba la validez del instrumento con los datos ya obtenidos.

La validez es el «grado en que la evidencia y la teoría apoyan las interpretaciones de las puntuaciones en los tests» (APA, American Educational Research Association⁴⁷, y National Council on Measurement in Education⁴⁸, 1999, p.9). Más específicamente, «se validan las inferencias relativas al uso específico de un test, y no el propio test» (APA, AERA, y NMCE, 1985, p.9). Por tanto, se puede afirmar que no existen test validos o inválidos, sino que los test son válidos para algo y, como consecuencia, la validez nos muestra si un test es indicado para realizar una medición concreta. Es decir, lo que se valida no es la prueba, sino las inferencias que se hacen a partir de la misma.

Aunque no haya una única prueba de validez en sentido estricto, sí que se pueden obtener datos y realizar análisis que apoyen una determinada interpretación, que avalen la utilidad del instrumento, etc. (Morales et al., 2003).

- Validez de constructo

La validez de constructo tiene que responder a la pregunta: ¿Cómo se debe interpretar, en término psicológicos, la puntuación del test? La validez de constructo es la recolección de evidencias que apuntalan favorablemente que las conductas o puntuaciones obtenidas en un test son indicadoras del constructo. Para Muñiz (1992) «un test no es un agregado de ítems que se juntan al azar para predecir un criterio, es

⁴⁷ La *American Educational Research Association*, en adelante nombrada como AERA.

⁴⁸ El *National Council on Measurement in Education*, en adelante nombrado como NCME.

más bien una medida o índice de un concepto, teoría o constructo psicológico o de otro tipo» (p.121). En realidad, lo que hacemos es confirmar el significado comprobando hipótesis basadas en el mismo significado.

Existen dos tipos de estrategias para obtener la validez de constructo, la comprobación de la validez convergente y de la validez divergente, métodos que son complementarios (Morales et al., 2003). En nuestro caso, se propone obtener garantías de validez convergente comprobando las relaciones *esperadas* con otras medidas.

En este sentido, se espera que la *EPECO*, muestre correlación con los datos obtenidos de la PCL-R, más en concreto, con los ítems: encanto superficial, sentido desmesurado de autovalía (carácter narcisista), estafador, ausencia de remordimiento, ausencia de empatía e incapacidad para aceptar la responsabilidad de las propias acciones.

- Validez predictiva

Mediante la obtención de la validez predictiva se trata de confirmar la utilidad de nuestro instrumento. La misma, se obtiene calculando coeficientes de correlación entre el instrumento (lo que mide *EPECO*) y determinados criterios de utilidad. Nuestro criterio de utilidad será “La constatación de haber llevado a cabo un delito de corrupción”. Mediante los coeficientes de correlación y la comparación de los baremos, se obtendrá dicha validez.

A partir de los resultados obtenidos con la muestra inicial (o los obtenidos en otros países del instrumento que hayan podido surgir, en función de las modificaciones que no pueden ser previstas en esta propuesta) se construirá un baremo. Es decir, debe construirse la distribución de las puntuaciones en dicha población normativa. A partir de ahora, se puede señalar a que el test está “normalizado”.

El último paso es el de volver a repetir los pasos antes realizados de la *EPECO* y PCL-R, pero esta vez con una muestra diferente, de la cual se espera que obtener unos resultados diferentes. Los sujetos que formen la muestra que representa al criterio de utilidad (o *Grupo 2*) deberán cumplir los siguientes requisitos:

Grupo 2
<ul style="list-style-type: none">▪ 30 hombres y 30 mujeres▪ Edades comprendidas entre los 25 y los 60 años.▪ Penados/as por, al menos, un delito de corrupción.

Cuadro 4. Requisitos del *Grupo 2*.

Tras obtener los datos del grupo anterior, llega el momento de comparar las puntuaciones de estos sujetos con las puntuaciones de la población normativa (*Grupo 1*). Si estas personas obtienen unos datos que representan un alto puntaje en las variables que inciden sobre la acción corrupta, significa que las variables que presenta el *MIPCC* son válidas para predecir la acción corrupta. Por tanto, podremos señalar que el instrumento goza de validez predictiva, o más en concreto, que la tendrán las inferencias o interpretaciones que hagamos con respecto a los resultados obtenidos.

- **Análisis factorial**

La *EPECO* es una escala *pluridimensional*, ya que se realiza la medición de diferentes constructos (o *subconstructos*) o componentes del rasgo o actitud, para con dichos datos poder evaluar la actitud misma (así como el control conductual percibido). El análisis factorial nos permitirá comprobar clarificar ciertos aspectos subyacentes a una serie de variables, qué variables o ítems definen cada factor y cómo estos factores (o subconstructos) están relacionados entre sí.

Como señala Stapleton (1997), si partimos de una estructura hipotética bien fundamentada sobre la estructura de nuestro constructo (número y composición de los factores), un análisis factorial confirmatorio puede “confirmarnos” (o no) nuestras hipótesis. Dicho análisis se hace, como ocurría con otros parámetros o análisis, de forma sencilla con el SPSS.

Concluyendo, realizar un análisis factorial a la *EPECO*, podría resultar muy beneficioso, ya que podría mostrar la relación existente entre los factores internos que propician la corrupción, así como el peso que cada uno de ellos tienen en la decisión final del sujeto de llevar a cabo la acción corrupta.

8. CONCLUSIONES

El presente trabajo, se ha realizado con la finalidad primordial de responder a una serie de cuestiones principales: ¿Qué es la corrupción, cómo se presenta este fenómeno y qué delitos abarca? ¿cuáles son sus principales causas? ¿Cuáles son las características psicológicas que pueden hacer que una persona sea más propensa a perpetrar estos tipos delictivos? ¿Cómo pueden medirse dichas variables?

La corrupción es, en líneas generales, un fenómeno delictivo que tiene como núcleo central el aprovechamiento de una posición de poder con el objetivo de obtener un beneficio personal. Se habla de fenómeno en cuanto abarca una amplia gama de tipos delictivos, que del mismo modo incluyen una realidad individual y una realidad social, esta última, sobre todo, en cuanto a las consecuencias se refiere. La corrupción, que inicialmente fue concebida únicamente para representar al delito de cohecho, ha sufrido una gran expansión las últimas décadas. De ahí que, diversos autores, se refieran a ella en múltiples ocasiones con las características de delincuencia no convencional, crimen organizado, criminalidad transnacional y multidisciplinar.

Al tratarse de un fenómeno criminal complejo, no puede asumirse un único origen, ya que son muchas las causas que influyen sobre el mismo y que permiten la continuación de su perpetración y expansión. Se han señalado múltiples factores causantes y perpetuadores de la corrupción y, en función de la persona que los observe y la valoración subjetiva que esta haga, unos pueden tener más peso que otros. Aun así, resulta ineludible que, bajo cualquier perspectiva, siempre se va a dar una interacción de factores internos y externos al individuo.

En lo que respecta a los factores externos, estos pueden tener gran peso, tanto en lo que respecta a las facilidades de llevar a cabo estas conductas delictivas, la sensación de impunidad tanto por parte de los infractores como de la ciudadanía, y un largo etcétera. Aun así, resulta importante remarcar que, la interacción a la que se ha hecho mención en el apartado anterior, no se refiere únicamente a que una persona decide llevar a cabo un hecho delictivo y que en esta decisión median ambos tipos de factores. En realidad, también se refiere a que los factores externos influyen en la creación de los factores internos y viceversa. Así, el resurgimiento de las oligarquías, el hecho de que los países se encuentren dirigidos por elites económicas, influye en que un gran número de personas ostenten los valores, por ejemplo, de *Logro* y *Poder*. En sentido contrario, un individuo que ostenta este tipo de valores, que genera unas actitudes en función de ellos, quiere mantener a toda costa el poder, y lo hará, si por ejemplo se encuentra en un cargo político, fomentando leyes que favorezcan la

concentración de poder y riquezas. Se trata, por tanto, de un círculo vicioso que necesita de soluciones complejas que necesitaran gestarse a largo plazo.

Dentro de estas soluciones a largo plazo, se encuentra la ya mencionada de promover valores morales en las sociedades. Dicha idea debe llevarse a cabo, pero la urgencia de hacer frente a la corrupción necesita también de soluciones que la prevengan también en un plazo temporal más corto. De ahí la necesidad de este trabajo, que ofrece una propuesta de medida más inmediata en forma de filtro o parche, la de frenar el ingreso laboral, tanto en sector público como privado, de personas más propensas a la corrupción.

La revisión bibliográfica realizada muestra diversos factores internos al individuo, que forman parte de su personalidad, que pueden propiciar que lleven a cabo acciones corruptas. De entre ellos, se han seleccionado bien los que algunas investigaciones empíricas muestran su influencia mediante hechos, bien los que resultan aparentemente innegables a juicio de expertos y profanos. Estos factores son la codicia, la avaricia, el anhelo de poder, la ausencia de franqueza, la ausencia de modestia, la ausencia de sentimiento del deber, el locus de control externo y la propensión al riesgo. Dichos valores o rasgos de la personalidad favorecen no sólo la realización de acciones corruptas, sino también otros comportamientos relacionados con ellas, y de ahí la necesidad de establecer el perfil psicológico del corrupto.

Analizando la Psicología de la Personalidad de los infractores que llevan a cabo delitos de corrupción, se llega a la conclusión de que el perfil se corresponde con una persona: con excesiva dependencia de la posesión de las cosas materiales para sentirse seguro; elevada motivación de poder, ambición y avaricia, o como ya se ha señalado, una obligación para conseguirlo; con ausencia de claros principios de honestidad personal y profesional: que lleva una doble vida, pues mientras por un lado pueden parecer honrados, por el otro están planificando nuevas acciones corruptas; que posee gran habilidad para el fingimiento, para justificar lo injustificable, para tratar de racionalizarlo todo; que sufre de una excesiva equiparación, a través del proceso de comparación social, con los demás; con cierto grado de habilidad para sortear la legislación a través de múltiples vericuetos, ya que utiliza técnicas de neutralización que le permite enmascarar los delitos cometidos bajo la apariencia de prácticas comunes; que posee decisión para llevar a cabo las prácticas corruptas en el momento oportuno: con frialdad emocional para que los demás no lo detecten; que sufre de una gran despreocupación ante los problemas sociales; con excesivo egoísmo personal; con carácter narcisista; con tendencia a adoptar riesgos; con una excesiva búsqueda de nuevas sensaciones; que resulta imperturbable; con gran autoconfianza; con suspicacia

por todo lo que pueda pasar a su alrededor; que sufre de indolencia con los perjudicados por las consecuencias de las prácticas corruptas; con ausencia de empatía; con un elevado deseo de éxito social a costa de lo que sea; que busca apoyo de otros individuos con intención de corromperse; que cuenta con multiplicidad de mecanismos de defensa para afrontar y superar el posible descubrimiento de las prácticas fraudulentas; que niega la realidad o de la evidencia empírica, si resulta necesario; que busca relaciones sociales con personas influyentes, tanto a nivel de poder político como económico; con gran habilidad para afrontar las situaciones de ilegalidad; que aspira a no aparecer socialmente como deshonesto, aunque lo sea; que posee ausencia de auto-concepto criminal; que posee cogniciones, valores y actitudes orientadas hacia la planificación de prácticas corruptas: con elevado autocontrol de sus emociones, ya que cuando se muestra agresivo, sabe hacerlo en el momento oportuno; que necesita ostentar su nivel de vida; que posee audacia y habilidad intelectual, ya que a menudo resultan ser personas muy inteligentes; con un elevado grado de hipocresía social; y con ausencia de sentimientos de culpa y de vergüenza.

En lo que también respecta a la personalidad corrupta, se ha realizado una comparativa de las similitudes existentes con la personalidad psicopática, en concreto, con los factores interpersonales y afectivos del individuo. Es indudable que entre estos dos tipos de personalidad (o trastorno, en el caso de la psicopatía) existen semejanzas que no deben ser pasadas por alto, ya que este hecho podría facilitar la detección temprana de personas con alto riesgo de corrupción.

Partiendo de los factores personales anteriormente expuestos que propician la corrupción, aumentando el riesgo de que una persona lleve a cabo un delito de corrupción, y asumiendo elementos de la Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992) y de la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986), se ha propuesto el *MIPCC*. El mismo, establece el proceso secuencial por el que las personas deciden actuar de una manera corrupta, que va desde los valores o la personalidad misma de los individuos, que van a incidir en la intención de conducta corrupta y, por ende, en la realización de la misma.

En el mismo sentido, se ha construido un instrumento capaz de evaluar dichas variables, instrumento que, una vez se encuentre validado, podrá ser utilizado por diversos profesionales para determinar que personas es conveniente o preferible que no se encuentren bajo ciertas responsabilidades laborales. El posible error derivado de su utilización, la no adjudicación de un puesto de trabajo a una persona que podría no haber cometido nunca un delito de corrupción, resulta reprochable. Aun así, si queremos

seguir mirando hacia adelante, en algunas ocasiones debe permitirse un pequeño margen de error. Tanto es así que los instrumentos psicológicos que miden la personalidad son utilizados en innumerables ocasiones en los procesos de selección de personal. Del mismo modo, existen otros instrumentos predictivos que también son comúnmente utilizados, como los encargados de predecir el riesgo de reincidencia delictiva, que son administrados a internos penitenciarios, y que podrían ser la principal fuente de información en la decisión de si concederles o no la libertad provisional u otro tipo de beneficio penitenciario. Como puede apreciarse, el nivel de reprochabilidad no es el mismo, ya que mientras en un caso se está “jugando” con la libertad personal, en el otro lo que está en juego es la concesión de un trabajo. Por eso, en lo que respecta al instrumento, parece oportuno concluir que, con el paso del tiempo, tras diversas actualizaciones y revisiones, podría ser una medida clave a considerar en la lucha contra la corrupción.

La *EPECO*, ha sido diseñada para ser utilizada sobre personas adultas que se encuentran en un proceso de selección laboral a un cargo de poder, y debe ser administrado por una persona cualificada para su utilización. La mayoría de ítems seleccionados para formar parte de la primera versión de la *EPECO*, han sido recolectados de diversos inventarios, escalas e instrumentos que son utilizados para evaluar las mismas variables que la *EPECO*, y debido a que en algunos casos estos habían sido validados para población angloparlante, se necesita validar su adaptación castellanoparlante.

Aquí ha surgido la necesidad de la validación del instrumento, de modo que se ha establecido una propuesta para la validación tanto del instrumento como del modelo que este subyace, que tras una futura exhaustiva investigación, se espera del mismo que pueda dar gratos resultados. Así, se ofrece una propuesta de procedimiento y los parámetros que deben ser determinados para obtener la validación del instrumento, que será expresada en términos de validez y fiabilidad.

El fenómeno corrupto se ha convertido en un tema de gran relevancia social en las últimas décadas, tanto que se ha convertido en una de las cuestiones que más preocupan a la ciudadanía española. Ya sea por las consecuencias monetarias, que perjudican gravemente la estabilidad económica de un país, como por las sociales, que entre otras, producen una debilitación de la confianza de los ciudadanos hacia el sistema democrático, la corrupción se trata de un fenómeno altamente nocivo que debe recibir una especial atención, ya no solo desde la Criminología, sino por parte de toda la sociedad.

9. DISCUSIÓN

9.1. Limitaciones

Resulta oportuno señalar aquellas limitaciones que han surgido a la hora de realizar este Trabajo de Fin de Grado, tanto para aprender de ellas como para tratar de evitarlas en el futuro.

En primer lugar, cabe destacar, que existe muy poca información disponible, en general, sobre corrupción, y específicamente, sobre Psicología de la Corrupción. Del mismo modo, de la poca información disponible en lo que respecta a los valores o características personales que pueden aumentar el riesgo de llevar a cabo acciones corruptas, gran parte de esta información se presenta más a modo de opinión. Es decir, existen pocas investigaciones empíricas que se hayan realizado para tratar de garantizar cuáles son realmente dichos factores.

En tercer lugar, aunque lo más adecuado habría sido realizar, además de una exhaustiva revisión bibliográfica, una investigación de campo que permitiera poner a prueba las hipótesis y constatar que los factores ya mencionados propician la corrupción, así como, validar el modelo y el instrumento, esto no ha sido posible. Las dificultades para llevar a cabo una investigación de este tipo son muy numerosas. Puede que la limitación más significativa que podría presentarse en una investigación futura, es la de conseguir un grupo de sujetos (*Grupo 2*) que hubieran sido condenados por un delito de corrupción. En el caso de haberlos encontrado, las barreras burocráticas que se habrían tenido que franquear resultan incontables y, en el caso de haberlo conseguido, puede que luego los sujetos mismos (o ciertos profesionales, como podría ser el psicólogo penitenciario) no se hubieran mostrado partidarios de querer participar. Aun así, resulta preciso mencionar que se ha intentado, ya que se entró en contacto con los directores de los centros penitenciarios de *Martutene* y *Nanclares de Oca*, en Guipúzcoa y Álava, respectivamente. La respuesta de ambas personas fue similar: tras revisar sus bases de datos, no encontraron ningún individuo que cumpliera con las características del perfil que se buscaba. Se disponía de contactos que estaban encantados de ayudar a conformar el llamado *Grupo 1* (población normativa), pero resultaba inservible pasar el instrumento a estas personas, conformar un baremo de la población de referencia con sus resultados, si luego no se obtenían resultados de las personas que han llevado a cabo estas conductas deshonestas para poder realizar una comparación.

En tercer lugar, existen otras limitaciones que podrían presentarse si finalmente esta investigación es llevada a cabo. Entre ellas, la dificultad de contar con un grupo de expertos que revisen el modelo y los ítems en el proceso de validación. Así mismo, se podrían presentar ciertos errores como, por ejemplo, que las personas que forman el *Grupo 1* (no corruptos) realmente sí que hubieran cometido un delito de corrupción (ya se ha hablado de la importante cifra negra existente). Contando con todo lo anterior, tampoco se puede obviar el error producido por la deseabilidad social de los participantes, error que resulta muy común en investigaciones de este tipo.

En cuarto lugar, una de las limitaciones o reproches que pueden ir adheridas al modelo presentado, puede ser que no tiene en cuenta las variables externas al individuo. Sin embargo, como ya se ha señalado, no se pretende obviar dichas variables, sino simplemente, tratar de presentar una medida que pueda servir para frenar la propensión a la corrupción por una de las vertientes que actúan sobre este fenómeno.

Finalmente, me he encontrado con las limitaciones típicas presentes en el proceso de validación de cualquier instrumento psicológico: es un proceso muy largo de tiempo, que necesita de ayuda de otras personas y que necesita una importante financiación o impulso económico.

9. 2. Futuras líneas de investigación

En atención a lo anteriormente expuesto, a continuación, se exponen diversas ideas o retos de la investigación criminológica, que deberían ser tenidos en cuenta en un futuro no muy lejano de cara a hacer frente al fenómeno corrupto.

En primer lugar, es necesario seguir investigando en la línea de este Trabajo de Fin de Grado, es decir, en la personalidad corrupta. Al fin y al cabo, es nuestra personalidad, nuestra forma de ser, la que determina nuestros comportamientos. Si se pretenden prevenir y disminuir los delitos de corrupción, un paso para lograrlo es tratar de conseguir que las personas que se encuentran psicológicamente más predispuestas a perpetrar estos hechos delictivos, encuentren menos facilidades para acceder a los puestos de trabajo en los que estas infracciones son llevadas a cabo. Lo anterior, podría traducirse, desde un vocabulario criminológico, en *impedir al delincuente entrar en la escena del crimen*.

Una prometedora alternativa a la investigación mediante cuestionarios de la personalidad, es la que presenta el estudio de las *historias de vida* (por ejemplo, McAdams, 2001; Pujadas Muñoz, 1992; Revelle 1995). Se trata de una metodología cualitativa que utiliza el método biográfico para obtener la información. Este método

investiga y estudia a fondo la trayectoria personal de uno o más individuos, corporaciones o instituciones corruptas. Puede ser una interesante línea de investigación, que sin duda podría complementarse con metodologías más cuantitativas, como la ya expuesta.

Una perspectiva que también puede resultar muy interesante y eficaz para encarar a la corrupción, es la *prevención situacional*. Desde esta óptica se plantean estrategias encaminadas a actuar sobre la percepción del potencial infractor motivado para cometer un delito, de manera que este perciba que: necesita más esfuerzo para realizarlo, hay presentes más riesgos, la recompensa no será tan alta y que no hay excusas que lo justifiquen, así como evitar disposiciones emocionales transitorias que pueden impulsarlo a la comisión del delito. La prevención situacional actúa sobre lugares y situaciones en los que se ha detectado la existencia de un problema delictivo, por lo que estas estrategias podrían implantarse en las organizaciones, instituciones y empresas en las que hay constancia de diversos actos corruptos. Un ejemplo de este tipo de estrategias sería, para la reducción y prevención de los delitos de malversación de caudales, la implantación de una especie de *huella informática*, mediante la cual quedaría constancia absoluta de a dónde ha ido a parar ese dinero que ha “desaparecido”. Es más, una simple promulgación en el lugar del trabajo de la implantación de la huella podría valer para obtener beneficios, aunque realmente ni fuera verdad la existencia de la misma. A veces no es necesario aumentar realmente los riesgos para el infractor, sino que simplemente basta con que el potencial infractor perciba o crea que esto es así.

Concluyendo, resulta necesario seguir investigando para poder obtener y aplicar medidas que en su conjunto sean capaces de hacer frente al fenómeno corrupto-criminal. Ya sea desde la Criminología u otras disciplinas, pero sobre todo, desde la sociedad y con la colaboración de diversas instituciones, se debe trabajar para perseguir estos hechos delictivos, lacra de la humanidad contemporánea.

“El cómplice del delito de corrupción es frecuentemente nuestra propia indiferencia”.

- Bess Myerson

“La honradez es siempre digna de elogio, aun cuando no reporte utilidad, ni recompensa, ni provecho”.

- Cicerón

10. REFERENCIAS

- Abellán, J. (2012). *Estudio preliminar a: Max Weber, La ética protestante y el 'espíritu' del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Ajzen, I. (1985). From intention to action: A theory of planned behavior. En J. Kuhl, y J. Beckman (Eds.), *Action-control: From cognition to behaviour* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. Chicago: Dorsey Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2005). Laws of human behavior: Symmetry, compatibility, and attitude-behavior correspondence. En A. Beauducel, B. Biehl, M. Borniak, W. Conrad, G. Schönberger, y D. Wagener (Eds.), *Multivariate research strategies* (pp. 3-19). Aachen, Germany: Shaker Verlag.
- Ajzen, I., y Fishbein, M. (1972). Attitude and normative beliefs as factors influencing behavioural intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(1), 1-9.
- Ajzen, I., y Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: a theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888-918.
- Ajzen, I., y Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., y Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. En D. Albarracín, B. T. Johnson, y M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173-221). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Ajzen, I., y Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behaviour; attitudes, intentions and perceived behaviour control. *Journal of Experimental Psychology*, 22(5), 453-474.
- Akers, R. (1994). *Criminological Theories*. Los Ángeles: Roxbury Publishing.
- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological Interpretation*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- American Psychological Association. (2006). *APA Dictionary of Psychology*. Washington, D.C.: American Psychological Association.
- American Psychological Association, American Educational Research Association, y National Council on Measurement in Education. (1985). *Standards for*

Educational and Psychological Testing. Washington, DC: American Psychological Association.

American Psychological Association, American Educational Research Association, y National Council on Measurement in Education. (1999). *American Psychological Association*. Washington, DC: American Psychological Association.

Anastasi, A., y Urbina, S. (1997). *Psychological Testing (7th. ed.)*. Upper Saddle, NJ: Prentice Hall.

Aristóteles . (1988). *Política. Introducción, traducción y notas de Manuela García Valdés*. Madrid: Gredos.

Armitage, C. J., y Conner, M. (1999). Distinguishing perceptions of control from self-efficacy; predicting consumption of a low-fat diet using the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(1), 72-90.

Bagozzi, R. P., Baumgartner, H., y Yi, Y. (1992). State versus Action Orientation and the Theory of Reasoned Action: Application to Coupon Usage. *Journal of Consumer Reserach*, 18(4), 505-518.

Bagozzi, R. P., Dholakia, U. M., y Basuroy, S. (2003). Hpw Effortful Decisions Get Enacted: The Motivating Role of Decision Processes, Desires, and Anticipated Emotions. *Journal of Behavioral Decision Making*, 16(4), 273-295.

Bajo, M., y Bacigalupo, S. (2001). *Derecho penal económico*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122-147.

Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.

Bandura, A. (1987). *Pensamiento y Acción*. Barcelona: Martínez-Roca.

Bannenberg, B. (2002). *Korruption in Deutschland und ihre strafrechtliche Kontrolle*. Neuwied: Luchterhand.

Barroso, J. L. (2015). Los delitos económicos desde una perspectiva criminológica. *IUS. Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla*, 9(35), 95-122.

Baumeister, R. F. (2013). *Self-esteem: The puzzle of low self-regard*. New York: Springer Science & Business Media.

Bautista, O. (2009). *Ética para corruptos*. Desclée De Brouwer, S.A.

- Bazerlay, M. (1998). *Atravesando la Burocracia: una nueva perspectiva de la administración pública*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Beck, L., y Ajzen, I. (1991). Predicting dishonest action using the theory of planned behavior. *Journal of Research in Personality*, 25(3), 285-301.
- Belloch, A. (2008). *Manual de psicopatología*. McGraw-Hill Interamericana de España S.L. .
- Bentler, P. M., y Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86(5), 452-464.
- Blackburn, R. (1988). On moral judgements and personality disorders: The myth of psychopathic. *The British journal of Psychiatry*, 153(4), 505-512.
- Boissevain, J. (1978). *Friends of Friends. Networks, Manipulations and Coalitions*. Oxford: Basil Blackwell.
- Bossard, A. (1990). *Transnational Crime and Criminal Law*. Office of International Criminal Justice at Chicago: University of Illinois.
- Bromberg, W. (1965). *Crime and the mind*. New York: Mac Millan.
- Burke, E., y Herrero, V. (1942). *Textos políticos*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Calderón, E. C. (1998). *Ética Latinoamericana. La crisis moral*. El Buho.
- Clarke, R., y Cornish, D. (1985). Modeling Offenders Decisions: Framework for research and Policy. *Crime and justice. An Annual Review of Research*, 6, 147-185.
- Cleckley, H. (1976). *The Mask of Sanity*. St. Louis, MO: Mosby.
- Clinard, M., Quinney, R., y Wildeman, J. (1994). *Criminal Behavior Systems: A Typology*. New York: Anderson Publishing.
- Cohen, L., y Felson, M. (1979). Social Change and Crime Rate Trends: A Routine Activity Approach. *American Sociology Review*, 44, 588-608.
- Conner, M., Sheeran, P., Norman, P., y Armitage, C. J. (2000). Temporal stability as a moderator of relationships in the theory of planned behavior. *British Journal of Social Psychology*, 39(4), 469-493.
- Costa, P., y McCrae, R. (2008). *Inventario de personalidad neo revisado (NEO-PI-R): Manual profesional*. Madrid: TEA.
- Cronbach, L. J. (1990). *Essentials of Psychological Testing (5th ed.)*. New York: Harper Collins.

- Cronbach, L. J. (1998). *Fundamentos de los test psicológicos*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Cusson, C. M. (1996). Criminalité organisée et ordre dans la société. *Revue de Science Criminelle et Droit Pénal Comparé*, 4, 964.
- De La cuesta, J. L., y Blanco, I. (2017). Corrupción. En J. Boix, y P. Lloria (Eds.), *Diccionario de Derecho Penal económico* (2ª ed.). Madrid: Iustel.
- Del Castillo, A. (2003). *Medición de la corrupción: Un indicador de la Rendición de Cuentas*. México D.F.: Auditoría Superior de la Federación.
- Delgado, L. M. (2015). Narcisismo y representación democrática en España. *Methodos, Revista de Ciencias Sociales*, 3(1), 49-63.
- Dietz, T., y Stern, P. C. (1995). Toward a Theory of Choice: Socially Embedded Preference Construction. *Journal of Socio-Economics*, 24(2), 261-279.
- Dulany, D. E. (1962). The place of Hypotheses and intention: An analysis of verbal control in verbal conditioning. *Journal of Personality*, 30(3), 102-129.
- Dulany, D. E. (1968). Awareness, rules, and propositional control: A confrontation with S-R behavior theory. En D. Horton, y T. Dixon (Eds.), *Verbal behavior and general behavior theory* (pp. 340-387). Englewood Cliffs, New York: Prentice-Hall.
- Eagly, A. H., y Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Fedaku, Z., y Kraft, P. (2001). Self-identity in planned behavior perspective: Past behavior and its moderating effects on self-identity-intention relations. *Social Behavior and Personality*, 29(7), 671-685.
- Fernández-Ríos, L. (1999). *Psicología de la corrupción y de los corruptos*. Grupo Editorial Universitarios.
- Fernández-Ríos, L. (2006). Aspectos psicológicos de la corrupción. En J. C. Sierra, E. Jiménez, y G. Buena Casal (Eds.), *Psicología forense. Manual de técnicas y aplicaciones*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Fishbein, M. (1963). An investigation of the relationships between beliefs about object and the attitude toward that object. *Human relations*, 16(3), 223-239.
- Fishbein, M. (1967). A consideration of beliefs and their role in the attitude measurement. En M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement* (pp. 257-266). New York: Wiley.

- Fishbein, M., y Ajzen, I. (1974). Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 81(1), 59-74.
- Fishbein, M., y Ajzen, I. (1975). *Beliefs, attitude, intention and behaviour*. Addison-Wesley.
- Fox, S., y Spector, P. E. (1999). A model of work frustration-aggression. *Journal of Organizational Behavior*, 20(6), 915-931.
- Franke, G. H. (1997). The Sum is More than the Sum of its Parts: The Effects of Grouping and Randomizing Items on the Reliability and Validity of Questionnaires. *European Journal of Psychological Assessment*, 13(2), 67-74.
- Franken, R. E., Gibson, K. J., y Rowland, G. L. (1992). Sensation Seeking and the tendency to view the world as threatening. *Personality and Individual Differences*, 13(1), 31-38.
- Frankl, V. E. (1980). *Ante el vacío existencial. Hacia una humanización de la psicoterapia*. Barcelona: Herder.
- Gassin, R. (1988). *Criminologie*. París: Dalloz.
- Gino, F., y Bazerman, M. (2009). When misconduct goes unnoticed: The acceptability of gradual erosion in others unethical behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 708-719.
- Gino, F., y Galinsky, A. (2012). Vicarious dishonesty: When psychological closeness creates distance from one's moral compass. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(1), 15-26.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action Phases and Mind-Sets. En E. T. Higgins, y R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of Motivation and Social Cognition Foundations of Social Behavior*, Vol. 2 (pp. 287-312). New York: Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. En W. Stroebe, y M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (pp. 141-185). Chichester: Wiley.
- Granovetter, M. (2007). The social construction of corruption. *On capitalism*, 15.
- Günther, K. (1978). *Criminología*. España: Espasa Calpe.
- Hare, R. D. (1980). A research scale for the assessment of psychopathy in criminal populations. *Personality and individual differences*, 1(2), 111-119.

- Hare, R. D. (1991). *The Hare Psychopathy Checklist-Revised (PCL-R)*. Toronto: Multi-Health Systems.
- Hare, R. D. (1998). *Without Conscience: The Disturbing World of the Psychopaths Among Us*. New York: Guilford Press.
- Heckhausen, H. (1987a). Intentionen-geleitetes Handeln und seine Fehler. En H. Heckhausen, P. M. Gollwitzer, y F. E. Weinert (Eds.), *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften* (pp. 143-175). Heidelberg: Springer.
- Heckhausen, H. (1987b). Wünschen-wählen-wollen. En H. Heckhausen, P. M. Gollwitzer, y F. E. Weinert (Eds.), *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften* (pp. 3-9). Heidelberg: Springer.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln*. Berlin: Springer.
- Heidenheimer, A., Johnston, M., y Levine, V. (1993). *Political Corruption: A Handbook*. New Brunswick, Transaction Publishers.
- Heider, F. (1968). *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: John Wiley and Sons Inc.
- Herrero, C. (2007). *Criminología (parte General y Especial)*. Madrid: Dykinson.
- Herrero, C. (2011). *Fenomenología criminal y criminología comparada*. Madrid: Dykinson.
- Higueras, B., y Villameriel, R. (2014). *La psicopatía como trastorno de personalidad. Planteamientos actuales en el DSM 5*.
- Judge, T. A., y Bono, J. E. (2001). Relationship of core self-evaluation traits-self esteem, generalized self-efficacy, locus of control, and emotional stability- with job satisfaction and job performance: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 80-92.
- Kausel, E. E., Leiva, P. I., Sanfuentes, M., y Barros, E. (2012). Más allá de los cinco grandes: disposiciones y personalidad en la predicción de decisiones deshonestas en el contexto organizacional. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 22(44), 109-122.
- Klitgaard, R. (1998). *Controlling Corruption*. Berkeley: University of California Press.
- Kraepelin, E. (1904). *Lectures on Clinical Psychiatry*. New York: Hafner Pub Co.
- Kraut, R. E. (1976). Deterrent and definitional influences on shoplifting. *Social Problems*, 23(3), 358-368.

- Kuhl, J., y Beckman, J. (1985). *Action Control: From cognition to behavior*. Berlin: Springer-Verlag.
- Levenson, H. (1991). Internality, powerful others and chance scales. En J. P. Robinson, P. R. Shaver, y L. S. Wrightsman (Eds.), *Measures of personality and social psychological attitudes* (pp. 425-428). San Diego: Academic Press.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science; selected theoretical papers*. New York: Harper y Row.
- Lewis, C. I. (1946). *An Analysis of Knowledge and Valuation*. La Salle, Illinois: The Open Court Pub.
- López, M. (1975). *Criminología*. España: Jurídica Aguilar.
- Lynam, D. R. (2002). Psychopathy from the perspective of the five-factor model of personality. En P. T. Costa, y T. A. Widiger (Eds.), *Personality Disorders and the Five-Factor Model of Personality* (pp. 325-350). Washington, DC: American Psychological Association.
- Madden, T. J., Ellen, P. S., y Ajzen, I. (1992). A comparison of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(1), 3-9.
- Malen, J. (2002). *La corrupción: Aspectos éticos, económicos, políticos y jurídicos*. Barcelona: Gedisa.
- Manstead, A., y Parker, D. (1995). Evaluating and extending the theory of planned behavior. En W. Stroebe, y M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (pp. 69-95). Wiley Chichester.
- Maslow, A. H. (1962). *Toward a psychology of being*. Princeton: D. Van Nostrand Reinhold.
- Maslow, A. H. (1971). *The farther reaches of human nature*. New York: Viking Press.
- Maslow, A. H. (1982). *La amplitud potencial de la naturaleza humana*. México: Trillas.
- McAdams, D. P. (2001). *The person: An integrated introduction to personality psychology*. San Diego: Harcourt College Publishers.
- Medina, E. (2016). *Diseño de una escala multifactorial basada en la teoría de Schwartz para medir los valores personales en las organizaciones peruanas*. Sevilla: Universidad de Sevilla.

- Morales, P. (2000). *Medición de actitudes en psicología y educación: construcción de escalas y problemas metodológicos*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- Morales, P., Urosa, B., y Blanco, A. (2003). *Construcción de escalas de actitudes tipo Likert*. Madrid: La Muralla.
- Morris, C. (1956). Varieties of Human Value. *Humanist* 16, 153-161.
- Mount, M., Ilies, R., y Johnson, E. (2006). Relationship of personality traits and counterproductive work behaviors: The mediating effects of job satisfaction. *Personnel Psychology*, 59(3), 591-622.
- Muiño, L. (6 de noviembre de 2014). *Psicología: el perfil del corrupto*. Obtenido de <http://www.osalde.org/website/articulos/psicolog%C3%ADa-el-perfil-del-corrupto>
- Muñiz, J. (1992). *Teoría clásica de los tests*. Madrid: Pirámide.
- Newman, K. (1986). Personal Values and commitment to energy conservation. *Environment and Behavior*, 18(1), 53-74.
- Ng, T. H., Sorensen, K. L., y Eby, L. T. (2006). Locus of control at work: A meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 27(8), 1057-1087.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory, Second Ed.* New York: McGraw-Hill.
- OCDE. (2000). *Confianza en el gobierno. Medidas para fortalecer el marco ético en los países de la OCDE*. París.
- Olivares, G. Q. (2017). La evolución de la corrupción y las limitaciones del delito de cohecho. En R. Castillejo (Ed.), *Nuevos debates en torno a la justicia española* (pp. 17-46). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Ouellette, J. A., y Wood, W. (1998). Habit and intention in everyday life, the multiple processes by which past behavior predicts future behavior. *Psychological Bulletin*, 124(1), 54-74.
- Pais, A. D. (2014). Delitos de corrupción pública: indultos y condenas. *Corrupción pública: cuestiones de política criminal (I)*, 41-62.
- Parker, D., Stradling, S. G., y Manstead, A. (1996). Modifying beliefs and attitudes to exceeding the speed limit: An intervention study based on the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 26(1), 1-19.

- Peak, H. (1955). Attitude and motivation. In M. R. Jones (Ed.). *Nebraska symposium on motivation: 1955*, (pp. 149-189). Lincoln, NE, US: University of Nebraska Press.
- Perkins, J. (2005). *Confessions of an Economic Hit Man*. New York: Plume.
- Piovesan, F., Dias, A., Alonso, E., Fernandes, L., y Mesquita, T. (2018). La corrupción y los derechos humanos en Brasil. En C. Tablante, y M. M. Antoniazzi (Eds.), *Impacto de la corrupción en los derechos humanos* (pp. 83-140). México: Instituto de Estudios Constitucionales del Estado de Querétaro.
- Powpaka, S. (2002). Factors Affecting Managers Decision to Bribe: An Empirical Investigation. *Journal of Business Ethics*, 40(3), 227-246.
- Pujadas-Muñoz, J. J. (1992). *El método biográfico: El uso de las historias de vida en ciencias sociales*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Queloz, N. (1997). Les actions internationales de lutte contre la criminalité organisée: le cas de l'Europe. *Revue de Science Criminelle et de Droit Pénal Comparé*, 4, 765-788.
- Rabl, T., y Kühlmann, T. M. (2008). Understanding Corruption in Organizations – Development and Empirical Assessment of an Action Model. *Journal of Business Ethics*, 82(2), 477-495.
- Ramió, C. (1999). Corrientes neoempresariales versus corrientes neopúblicas: cultura administrativa, valores públicos y credibilidad social. Un planteamiento radical. *Instituciones y desarrollo*, 5.
- Ray, J. J. (1990). Acquiescence And Problems With Forced-Choice Scales. *Journal of Social Psychology*, 130(3), 397-399.
- Revelle, W. (1995). Personality processes. *Annual Review of Psychology*, 46(1), 295-328.
- Rokeach, M. (1973). *The Nature of Human Values*. New York, Free Press.
- Rosenberg, N. (1957). *Occupations and values*. New York: Free Press.
- Rotter, J. B. (1990). Internal Versus Internal Control of Reinforcement: A Case History of a Variable. *American Psychologist*, 45(4), 489-493.
- Salgado, J. F. (2002). The Big Five personality dimensions and counterproductive behaviors. *International Journal of Selection and Assessment*, 10(2), 117-125.
- Schneider, H. J. (1972). Wirtschaftskriminalität in kriminologischer und strafrechtlicher Sicht. *Juristenzeitung*, 27(15/16), 462-463.

- Schiriesbein, C. A., y Denisi, A. S. (1980). Item Presentation as an Influence as Questionnaire Validity: A Field Experiment. *Educational and Psychological Measurement*, 40(1), 175-182.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values, Theoretical advances and empirical test in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65.
- Schwartz, S. H., y Bilsky, W. (1987). Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(3), 550-562.
- Soler, A. (11 de agosto de 2014). *El perfil psicopatológico del corrupto*. Obtenido de <https://www.nuevatribuna.es/opinion/alberto-soler-montagud/perfil-psicopatologico-corrupto/20140806135958105838.html>
- Spencer, J. C. (1968). A study of incarcerated white collar offenses. En G. Geis, *White collar crime: offender in bussiness and the professions*. New York: Atherton.
- Spranger, E. (1928). *Types of men: The psychology and ethics of personality*. Halle: Max Niemeyer.
- Stapleton, C. D. (1997). *Basic Concepts and Procedures of Confirmatory Factor Analysis*.
- Stapleton, J. (1997). *DSDM. Dynamic systems development method: The method in practice*. Cambridge: University Press.
- Stotland, E. (1977). White collar criminals. *Journal of Social Issues*, 33(4), 179-196.
- Sutherland, E. (1940). White-collar criminality. *American Sociological Review*, 5(1), 1-12.
- Sutherland, E. (1949). *White collar crime*. New York: Dryden.
- Sverko, B., y Vizek-Vidovic, V. (1995). Studies on the meaning of work: Approaches, models and some findings. En D. E. Super, y B. Sverko (Eds.), *Life Roles, Values and Careers* (pp. 3-21). San Francisco: Jossey-Bass.
- Sykes, G. M., y Matza, D. (1957). Techniques of neutralization: A theory of delinquency. *American Sociological Review*, 22(6), 664-670.
- Thompson, J. D. (1967). *Organizations in Action*. New York: John Wiley.
- Torres, M. E. (2017). Reflexiones sobre la corrupción en las competiciones deportivas. A propósito del delito del artículo 286 bis 4 del Código Penal. En F. Jiménez (Ed.), *Blanqueo de capitales y corrupción: interacciones para su erradicación*

- desde el derecho internacional y los sistemas nacionales (pp. 227-304). Thomson Reuters-Aranzadi.
- Torrubia, R., Poy, R., Moltó, J., Grayston, P. R., y Corral, S. (2010). *PCL-R. Escala de Evaluación de Psicopatía de Hare Revisada. Manual técnico*. Madrid: TEA ediciones.
- Transparencia Internacional. (1997). *Congreso Anticorrupción*. Lima .
- Transparencia Internacional. (2005). *Informe global de la corrupción*. TI.
- Transparencia Internacional. (2007). *Informe global de la corrupción* . TI.
- Transparencia Internacional. (2009). *Guía de lenguaje claro sobre lucha contra la corrupción*.
- Triandis, H. C. (1977). *Interpersonal behavior*. Monterrey, CA: Brooks-Cole.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder: Westview Press.
- Valenzuela, A. (2017). *Análisis del fenómeno de la corrupción pública en España a través del delito de malversación de caudales*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Valladolid, M. N. (2008). La corrupción: psicopatología. *Revista de investigación en psicología*, 11(2), 201-213.
- Villamil, J. E. (2017). *La Corrupción en Colombia, aproximaciones conceptuales y metodológicas para abordarla: un análisis de las entidades de control e investigación y estudio de casos 2010-2014*. Medellín: Maestría thesis, Universidad Nacional de Colombia.
- Villoria, M., y Jiménez, F. (2012). La corrupción en España (2004-2010): datos, percepción y efectos. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 138(1), 109-134.
- Weber, M. (1984). *El político y el científico*. Madrid: Alianza.
- Weber, M. (2012). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica.
- Wei, S.-J. (2001). La corrupción en el desarrollo económico: ¿lubricante beneficioso, molestia menor u obstáculo importante? *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, 21, 83-94.
- Zemtsov, I. (1977). *La corrupción en la Unión Soviética*. España: Plaza y Janés, SA.
- Zhang, X. (1996). Analyse de la criminalité organisée en China. *Revue internationale de criminologie et de police technique*, 49(3), 321-329.

Zuckerman, M. (1994). *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. Cambridge: Cambridge University Press.

11. ANEXOS

ANEXO 1. Instrucciones de cumplimentación del instrumento para los sujetos participantes

Antes de comenzar, lea cuidadosamente las siguientes instrucciones. Las contestaciones se deben marcar en la hoja de respuestas, escribiendo únicamente una “X” en el lugar indicado.

El siguiente inventario cuenta con 64 ítems. Lea cada ítem con atención y marque en la hoja de respuestas la alternativa con la que se considere más identificado o su grado de acuerdo o desacuerdo con lo que señala la frase.

- 1 → Si la frase es indiscutiblemente falsa en su caso, si se encuentra en total desacuerdo con ella.
- 2 → Si la frase es frecuentemente falsa, si se encuentra en desacuerdo con ella.
- 3 → Si la frase es tan cierta como falsa, si usted se considera neutral en relación a la pregunta, si no puede decidirse.
- 4 → Si la frase es frecuentemente cierta, si considera que está de acuerdo con ella.
- 5 → Si la frase es completamente cierta, si considera que está totalmente de acuerdo con ella.

No hay respuestas válidas o inválidas. Lo importante es contestar con sinceridad y expresar las emociones de la forma más precisa posible.

Dé una respuesta a todos los ítems, sin excepción. Asegúrese de contestar en el espacio habilitado para ello. Si cambia de opinión o se equivoca, es suficiente con hacer un tachón y escribir la respuesta adecuada en un lateral.

ANEXO 2. Instrumento EPECO

HOJA DE RESPUESTAS “EPECO”

Datos sociodemográficos	
Sexo	
Edad	
Lugar de residencia	
Nivel de estudios	
Ámbito en el que trabaja (público o privado)	
Puesto en el que trabaja	
Indique brevemente algunas de las responsabilidades que tiene asignadas	

ATENCIÓN. Recuerde:

1. Totalmente en desacuerdo.
2. En desacuerdo.
3. Posición neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo).
4. De acuerdo.
5. Totalmente de acuerdo.

		1	2	3	4	5
1	Que tenga o no un accidente automovilístico depende principalmente de lo bueno que yo sea como conductor.					
2	Me gusta la sensación que conlleva tomar riesgos físicos.					
3	Para mí no resulta importante tener mucho dinero.					
4	Trato de realizar concienzudamente todas las cosas que me son encomendadas.					
5	Cuando hago planes, estoy casi seguro de poder hacer que funcionen.					
6	Me gusta la sensación que conlleva tomar riesgos psicológicos o sociales.					
7	No me importa alardear de mis talentos y logros.					
8	No soy disimulador ni astuto.					
9	A menudo no hay posibilidad de proteger mis intereses personales de los sucesos de mala suerte.					
10	A menudo busco situaciones o actividades que la sociedad no aprueba.					
11	Para mí resulta importante demostrar mis habilidades y capacidades.					

12	A veces no soy tan formal ni fiable como debería serlo.					
13	Cuando obtengo lo que quiero, generalmente es porque tengo suerte.					
14	A menudo hago cosas que sé que algunos de mis seres queridos desaprobarían.					
15	Prefiero no hablar de mis éxitos o de mí mismo.					
16	Si es necesario, estoy dispuesto a manipular a la gente para conseguir lo que quiero.					
17	Cuántos amigos tengo depende de lo buena persona que sea.					
18	A menudo hago cosas que dañarían mi reputación.					
19	Para mí resulta importante estar al mando y decir a las otras personas qué hacer.					
20	Pago mis deudas puntualmente y en su totalidad.					
21	Muchas veces pienso que lo que va a pasar tenía que pasar.					
22	A menudo hago cosas que podrían poner en peligro mis amistades.					
23	Soy mejor que la mayoría de la gente, y estoy seguro de ello.					
24	Aunque quisiera, no podría engañar a nadie.					
25	Que tenga o no un accidente automovilístico es principalmente una cuestión de suerte.					
26	Nunca dejé que el miedo se interpusiera en mis cosas.					
27	Para mí no resulta importante tener éxito o triunfar.					
28	A veces hago trampa cuando me entretengo con juegos solitarios.					
29	No siempre es prudente para mí planear con demasiada antelación porque muchas cosas resultan ser una cuestión de buena o mala fortuna.					
30	Me gusta la sensación de entrar en una nueva situación.					
31	Trato de ser una persona humilde.					
32	Ser absolutamente honrado no es bueno para hacer negocios.					
33	Obtener lo que quiero requiere complacer a las personas que están por encima de mí.					
34	No permito que lo que otras personas piensan me impida hacer cosas nuevas.					
35	Para mí no resulta importante ser el que siempre toma las decisiones.					
36	Cuando me comprometo a algo, siempre se puede contar conmigo para acabarlo.					
37	Que sea o no un líder depende de si tengo la suerte de estar en el lugar correcto en el momento adecuado.					

38	Me gusta arriesgar grandes sumas de dinero.					
39	Tengo una opinión muy alta de mí mismo.					
40	Detestaría que alguien pensara de mí que soy un hipócrita.					
41	Si las personas importantes decidieran que no les gusto, probablemente no haría muchos amigos.					
42	Me considero una persona que toma riesgos.					
43	Para mí no resulta importante ser ambicioso.					
44	Me atengo de forma estricta a mis principios éticos.					
45	Que tenga o no un accidente automovilístico depende principalmente del otro conductor.					
46	Tener miedo de hacer algo nuevo finalmente lo suele hacer más divertido.					
47	Pienso que no soy mejor que los demás, independientemente de cual o como sea su condición.					
48	A veces consigo con artimañas que la gente haga lo que yo quiero.					
49	Cuando obtengo lo que quiero, generalmente es porque trabajé duro para lograrlo.					
50	Cuanto mayor es el riesgo, más divertida es la actividad.					
51	Para mi resulta importante tener mucho poder.					
52	Trato de hacer mis tareas con cuidado, para que no haya que hacerlas otra vez.					
53	El éxito que yo obtenga dependerá generalmente de sucesos ajenos a mí.					
54	No permito que el hecho de que algo se considere inmoral me impida hacerlo.					
55	Preferiría elogiar a otros que ser elogiado.					
56	A veces intimido o adulo a la gente para que haga lo que yo quiero.					
57	Mi vida está determinada por mis propias acciones.					
58	A menudo pienso en hacer cosas que me harían ganar mucho dinero.					
59	Para mi resulta importante ser mejor que otros.					
60	Tendría que estar realmente enfermo para perder un día de trabajo.					
61	Es principalmente una cuestión de destino si tengo o no algunos amigos o muchos amigos.					
62	Practico o me gustaría practicar deportes de riesgo.					
63	Soy una persona superior.					
64	Estoy orgulloso de mi astucia para tratar con la gente.					

ANEXO 3. Informe ejecutivo

A finales de 2014 se abre el telón y se destapa la conocida como *Trama Púnica*, por la que se detenía a más de 50 personas que presuntamente integraban una red de corrupción municipal y regional. Numerosos escándalos públicos, como el anterior, han hecho saltar las alarmas y provocado que, en la actualidad, la corrupción sea uno de los problemas sociales que más preocupa a la ciudadanía. La existencia de la Fiscalía Anticorrupción (que se ocupa principalmente de este grupo de delitos) reafirma la importancia pasada, presente y futura de este fenómeno delictivo, el cual se encuentra en boca de todos, pero al que todavía no se sabe muy bien cómo hacerle frente.

Se trata de un fenómeno criminal muy diverso, tanto por su posible estructuración, organización y/o jerarquización interna, como por la diversidad de delitos de alcanza, la ineludible implicación de personas *poderosas*, las limitaciones que presenta su persecución y las graves consecuencias que derivan del mismo. De ahí que, como cualquier otro tipo de criminalidad, la corrupción deba considerarse como un fenómeno nocivo para cualquier sociedad, y requiera por tanto una atención especial por parte de la Criminología.

El presente trabajo trata de analizar los delitos englobados dentro de lo que genéricamente denominamos "corrupción", aproximándose a la realidad que se oculta tras este fenómeno, siendo este uno de los objetivos generales de la investigación. El segundo de los objetivos generales, es el de conocer los factores (internos y externos) y los elementos que propician o pueden influir en la generación de conductas corruptas, las personalidades que se esconden detrás de los perpetradores. Tras dicha revisión bibliográfica, se estudian diversos modelos que pueden ser aplicados para explicar la conducta corrupta. De ahí derivan los objetivos específicos del presente trabajo: proponer un modelo predictivo de probabilidad o riesgo de acción corrupta -el cual se inspira en la Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992) y la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986)-; construir una escala psicológica de evaluación y predicción de riesgo de dichas acciones; y finalmente, proponer la metodología idónea para su futura validación.

1. ¿A quién va dirigido el presente trabajo?

En primer lugar, los principales agentes a los que podría interesar conocer dicho trabajo, son los encargados de los procesos de selección de personal, más en concreto, aquellas personas que vayan a conceder un *cargo de poder*, tanto en el ámbito público

como en el privado. La utilidad primordial del instrumento propuesto (*EPECO*), es la de dotar a dichas personas de una herramienta que les permita identificar qué candidatos, debido a las características de su personalidad y a sus valores, poseen un mayor riesgo de llevar a cabo conductas corruptas contra su entidad. No se trata de un instrumento que diga si una persona es o va a ser corrupta en un futuro, no es una herramienta de diagnóstico dicotómica, sino una escala que pone sobre la balanza las probabilidades y el riesgo individual. Por tanto, será la persona encargada de la selección la que tendrá la capacidad de determinar quién prosigue en el proceso en función de dichos resultados (como también de otros criterios que tienda a utilizar) y quién, por la contra, no considera oportuno que forme parte de la plantilla de la organización.

En segundo lugar, también va dirigido, aunque no de forma tan directa, a cualquier ente público o privado que conceda subvenciones a la investigación. Como se señala en las limitaciones de este trabajo, la validación del instrumento *EPECO* necesita de un importante apoyo humano y económico, puesto que podría resultar ser una tarea muy laboriosa y extensa de tiempo. En este sentido, el hecho de estar financiado y respaldado por una organización también podría permitir abrir con mayor facilidad ciertas barreras burocráticas que se deben traspasar.

Finalmente, también podría resultar interesante conocer de este trabajo a agentes relacionados con el ámbito académico, ya sean estudiantes, profesorado o investigadores de disciplinas como Criminología, Psicología, Sociología, etc. La corrupción es un fenómeno criminal que, en ocasiones, es pasado por alto y queda resignado detrás de otros fenómenos a los que se dedica más tiempo en el mundo académico. En este sentido, mediante este trabajo, se pretende también hacer notorias las implicaciones y nocividad del problema, así como la importancia de la Criminología en la lucha contra la corrupción.

2. Caracterización del fenómeno corrupto-criminal: definición, formas de presentación y calificación penal.

El estudio de la corrupción resulta muy reciente. Hubo que esperar a 1939 para que Sutherland acuñara el término *delincuente de cuello blanco*, que consiguió revolucionar los postulados criminológicos de la época y visibilizar un tipo de delincuencia que tenía menos reproche social. Sutherland asociaba el concepto de delito de cuello blanco a lo que Bajo y Bacigalupo (2001) resumen en tres características esenciales: la comisión de un delito, que el autor del mismo pertenece a una clase con un alto nivel social, y la relación existente entre la infracción y la actividad profesional del autor.

Los delitos de “cuello blanco” poseen determinadas características que los diferencian del resto de la criminalidad. Así, quienes los cometen no se corresponden con el patrón habitual del delincuente y, por tanto, no han encontrado fundamentos criminológicos, sociológicos o psicológicos en las razones de la delincuencia tradicional. Aun así, la peculiaridad de la fenomenología corrupta no ha impedido que algunos autores hayan tratado de explicarla mediante diversas teorías criminológicas. Este fenómeno puede ser estudiado mediante diversos modelos criminológicos, entre los que destacan las teorías de la oportunidad. Dentro de las mismas, podemos destacar dos: las teorías de la *elección racional* (Clarke y Cornish, 1985) y de las *actividades rutinarias* (Cohen y Felson, 1979). Del mismo modo, existen otros modelos explicativos que también pueden ser utilizados para explicar la corrupción: como la *teoría del aprendizaje social* (Akers, 1994) y la *teoría de la asociación diferencial* (Sutherland, 1940).

La corrupción es, en líneas generales, un fenómeno delictivo que tiene como núcleo central el aprovechamiento de una posición de poder con el objetivo de obtener un beneficio personal, lo que Transparencia Internacional (2009) define como «el abuso del poder para beneficio propio» (p.14). Como se muestra en el presente trabajo, la corrupción puede ser clasificada de diferentes formas, en función de la ocupación de la persona que lleva a cabo el delito, la gravedad del mismo y de quién es la *víctima*: pública, privada, administrativa, política, blanca, gris, negra, a gran escala, actos menores, delincuencia corporativa y delincuencia ocupacional.

De la definición que Herrero (2011) hace de criminalidad *no convencional*, la corrupción puede identificarse con varias de sus características, entre otras: es causada por sujetos activos con influencia política, social y/o económica; que se sirven de un *modus operandi* cambiante y difícil de perseguir, sobre todo gracias a las nuevas tecnologías; es un fenómeno que causa repercusión y efectos a nivel supranacional; y que presenta carencias en su tipificación penal. Además, en el presente trabajo se hace hincapié en que, en muchas ocasiones, este fenómeno presenta o puede presentar otras características: crimen organizado, criminalidad transnacional y delincuencia multidisciplinar.

Las anteriores características, tienen varias consecuencias: que en las últimas décadas haya aumentado considerablemente la legislación nacional e internacional que persigue este tipo de delincuencia; y que, aunque inicialmente la corrupción fue concebida únicamente para representar al delito de cohecho, ha sufrido una gran expansión (De La Cuesta y Blanco, 2017). De ahí que el abanico de tipos penales que la representan se haya amplificado considerablemente: cohecho, tráfico de influencias, colusión, prevaricación administrativa y judicial, malversación de caudales públicos,

falsedades, apropiación indebida, corrupción en los negocios, administración fraudulenta, delitos societarios, fraude fiscal, corrupción de profesionales, manipulación de juegos de azar y/o competiciones deportivas, financiación ilegal de partidos políticos, corrupción urbanística y, finalmente, la ineludible vinculación del blanqueo de capitales con la mayoría de ellos.

3. La personalidad corrupta: factores que la determinan y el perfil psicológico del corrupto.

Existen diversas causas de la corrupción y, aunque este trabajo se centra en las características personales o internas de cada individuo, se hace mención a la existencia de variables externas que son favorecedoras del fenómeno. Por tanto, este trabajo aborda desde una perspectiva psicológica las causas de la corrupción, pero se trata de una visión amplia que no obvia el resto de factores, ya que se parte de la premisa de que siempre se va a dar una constante interacción de todos ellos.

De la revisión bibliográfica realizada, se han extraído un gran número de factores externos que favorecen o perpetúan la corrupción, entre ellos: factores políticos (el resurgimiento de las oligarquías como forma de gobierno acompañada de la ideología neoliberal, la ausencia de un perfil definido para los cargos políticos por elección, la debilidad o ausencia de valores éticos en el ámbito público, la existencia de algunas corrientes de pensamiento que fomentan la corrupción, la lealtad, interés y pertenencia a un partido y el sentido patrimonialista de los recursos públicos); factores económicos (el espíritu capitalista, los principios de la empresa privada aplicados al ámbito público, el comportamiento de los Organismos Financieros Internacionales, la actuación de las empresas transnacionales y la labor de los gestores privados); factores administrativos (la baja remuneración en el personal público -como en el ámbito privado-, la inestabilidad en el trabajo y la ausencia de una profesionalización de los trabajadores); factores sociales (los valores de consumo de la sociedad contemporánea, el descuido de las áreas sociales y humanísticas, la tendencia a la imitación, la coerción por sistema y la influencia mediática); y factores ambientales (como la ausencia de programas de formación ética, la concentración de poder, la impunidad debido a la ausencia de controles externos, un marco jurídico complicado, la falta de transparencia, la tolerancia, pasividad y normalización por parte de la ciudadanía, entre otros).

En lo que respecta a los factores internos de los individuos, la revisión bibliográfica realizada muestra diversos factores que forman parte de la personalidad, que pueden propiciar que lleven a cabo acciones corruptas. De entre ellos, se han seleccionado bien los que algunas investigaciones empíricas muestran su influencia

mediante hechos, bien los que resultan aparentemente innegables a juicio de expertos y profanos. Estos factores son la codicia, la avaricia, el anhelo de poder, el vacío existencial, la ausencia de franqueza, la ausencia de modestia, la ausencia de sentimiento del deber, el locus de control externo y la propensión al riesgo. Dichos valores o rasgos de la personalidad favorecen no sólo la realización de acciones corruptas, sino también otros comportamientos relacionados con ellas, y de ahí la necesidad de establecer el perfil psicológico del corrupto.

Analizando la psicología de la personalidad de los infractores que llevan a cabo delitos de corrupción, se llega a la conclusión de que el perfil se corresponde con una persona: con excesiva dependencia de la posesión de las cosas materiales para sentirse seguro; elevada motivación de poder, ambición y avaricia, o como ya se ha señalado, una obligación para conseguirlo; con ausencia de claros principios de honestidad personal y profesional; que lleva una doble vida, pues mientras por un lado pueden parecer honrados, por el otro están planificando nuevas acciones corruptas; que posee gran habilidad para el fingimiento, para justificar lo injustificable, para tratar de racionalizarlo todo; que sufre de una excesiva equiparación, a través del proceso de comparación social, con los demás; con cierto grado de habilidad para sortear la legislación a través de múltiples vericuetos, ya que utiliza técnicas de neutralización que le permite enmascarar los delitos cometidos bajo la apariencia de prácticas comunes; que posee decisión para llevar a cabo las prácticas corruptas en el momento oportuno; con frialdad emocional para que los demás no lo detecten; que sufre de una gran despreocupación ante los problemas sociales; con excesivo egoísmo personal; con carácter narcisista; con tendencia a adoptar riesgos; con una excesiva búsqueda de nuevas sensaciones; que resulta imperturbable; con gran autoconfianza; con suspicacia por todo lo que pueda pasar a su alrededor; que sufre de indolencia con los perjudicados por las consecuencias de las prácticas corruptas; con ausencia de empatía; con un elevado deseo de éxito social a costa de lo que sea; que busca apoyo de otros individuos con intención de corromperse; que cuenta con multiplicidad de mecanismos de defensa para afrontar y superar el posible descubrimiento de las prácticas fraudulentas; que niega la realidad o de la evidencia empírica, si resulta necesario; que busca relaciones sociales con personas influyentes, tanto a nivel de poder político como económico; con gran habilidad para afrontar las situaciones de ilegalidad; que aspira a no aparecer socialmente como deshonesto, aunque lo sea; que posee ausencia de auto-concepto criminal; que posee cogniciones, valores y actitudes orientadas hacia la planificación de prácticas corruptas; con elevado autocontrol de sus emociones, ya que cuando se muestra agresivo, sabe hacerlo en el momento oportuno; que necesita ostentar su nivel

de vida; que posee audacia y habilidad intelectual, ya que a menudo resultan ser personas muy inteligentes; con un elevado grado de hipocresía social; y con ausencia de sentimientos de culpa y de vergüenza.

En lo que también respecta a la personalidad corrupta, se ha realizado una comparativa de las similitudes existentes con la personalidad psicopática, en concreto, con los factores interpersonales y afectivos del individuo. Es indudable que entre estos dos tipos de personalidad (o trastorno, en el caso de la psicopatía) existen semejanzas que no deben ser pasadas por alto, ya que este hecho podría facilitar la detección temprana de personas con alto riesgo de corrupción.

4. Propuesta 1: Modelo Integral de Predicción de las Conductas Corruptas (MIPCC).

Partiendo de las variables o causas internas anteriormente expuestas que propician la corrupción, aumentando el riesgo de que una persona lleve a cabo un delito de corrupción, y asumiendo elementos de la Teoría de la Estructura y Contenido Universal de los Valores Humanos (Schwartz y Bilsky, 1987; Schwartz, 1992) y de la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991; Ajzen y Madden, 1986), se ha propuesto el MIPCC. El mismo, establece el proceso secuencial por el que las personas deciden actuar de una manera corrupta, que va desde los valores o la personalidad misma de los individuos, que van a incidir en la intención de conducta corrupta y, por ende, en la realización de la misma.

El modelo se basa en las siguientes hipótesis: (1) *Poder y Logro correlacionan positivamente con las actitudes positivas hacia la conducta corrupta y, por tanto, con la intención de llevar a cabo conductas corruptas;* (2) *Franqueza correlaciona negativamente con las actitudes positivas hacia la conducta corrupta y, por tanto, con la intención de llevar a cabo conductas corruptas;* (3) *Modestia correlaciona negativamente con las actitudes positivas hacia la conducta corrupta y, por tanto, con la intención de llevar a cabo conductas corruptas;* (4) *La ausencia de Sentimiento del deber correlaciona positivamente con la intención de llevar a cabo conductas corruptas;* (5) *La intención de llevar a cabo conductas corruptas correlaciona positivamente con llevar a cabo conductas corruptas;* (6) *El locus de control externo correlaciona positivamente con el control conductual percibido para la realización de acciones corruptas;* y (7) *La propensión al riesgo correlaciona positivamente con el control conductual percibido para la realización de acciones corruptas.*

Las anteriores hipótesis relacionales que establece el *MIPCC*, se pueden apreciar en la siguiente figura:

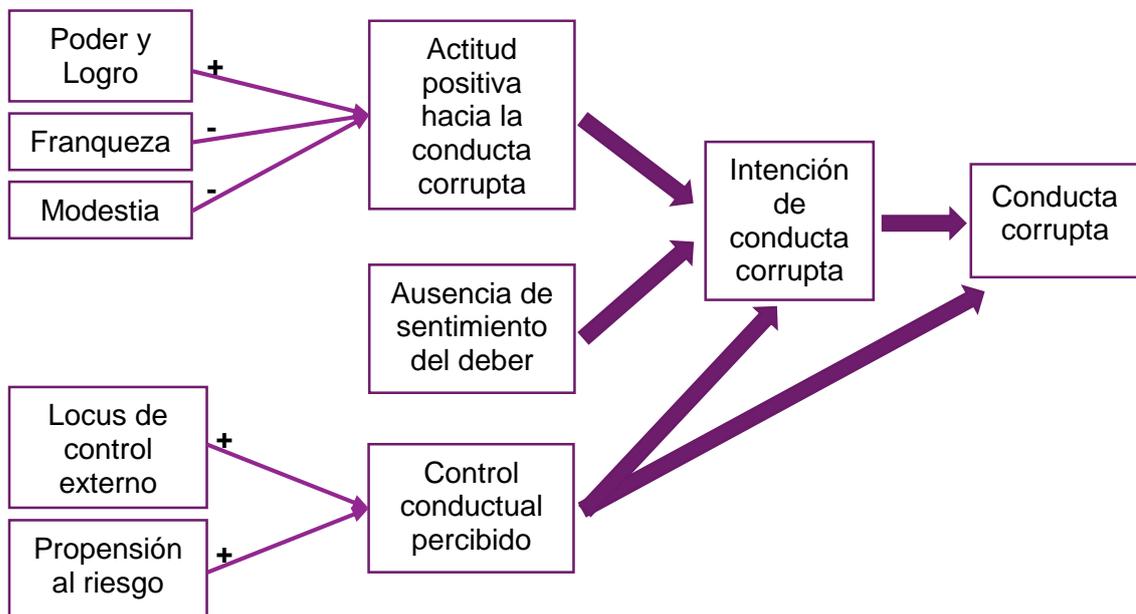


Figura 7. Esquema de las correlaciones de las variables del MIPCC.

5. Propuesta 2: Escala de Personalidad Corrupta (EPECO).

En base al *Modelo integrador para la predicción de las conductas corruptas* propuesto, se ha realizado una revisión de diversos instrumentos psicométricos que son utilizados para medir una o varias de las variables del modelo. Todo ello con la finalidad de recabar ítems o ideas para posibles ítems capaces de evaluar todos los atributos personales que llevan a la consecución de la conducta corrupta. Si se puede constatar que, presentar ciertos rasgos de personalidad, objetivos vitales o valores, son los que llevan a una determinada persona a cometer delitos de corrupción, se pueden proponer instrumentos para su prevención.

El instrumento propuesto se encuentra establecido en este trabajo en el *Anexo 2*. Como ya se ha señalado, el instrumento tiene la potencial finalidad de, tras ser validado, ser utilizado en la selección de personal para tratar de prevenir las conductas corruptas. Es decir, se pretende que, dicho instrumento, sea utilizado por la o las personas encargadas de conceder un *puesto de poder* en el ámbito privado o público, para que sus resultados las ayuden en la toma de decisión de conceder dicho cargo laboral o no. Por tanto, la población objeto de este instrumento son las personas adultas que se encuentran en un proceso de selección laboral.

Los ítems recolectados (y/o modificados) han sido extraídos de: una escala multifactorial elaborada por Medina (2016) para medir valores personales en organizaciones peruanas, la cual, está basada en la teoría de Schwartz (1992); el Inventario de Personalidad NEO Revisado (Costa y McCrae, 2008); el Inventario de Internalidad de Levenson (1991); y de una escala para medir la propensión al riesgo en diversas investigaciones (Franken, Gibson, y Rowland, 1992). Debido a que algunas de estas escalas han sido construidas para población angloparlante y, por tanto, no están validadas para población castellanoparlante, se precisa y se propone la validación del instrumento completo. Todos los ítems que han sido seleccionados para aparecer en el instrumento, son presentados en escala tipo Likert (con 5 respuestas) en el *Anexo 2*.

Los datos que se obtengan del instrumento serán analizados e interpretados mediante una comparativa con el baremo de la población de referencia (que habrá sido obtenido en el proceso de validación). Así si, por ejemplo, un sujeto obtiene unos datos que representan un alto puntaje en las variables que inciden sobre la acción corrupta, la persona encargada del análisis deberá o debería establecer que dicho sujeto posee un alto grado de propensión a realizar conductas corruptas, y a partir de ahí tomar una decisión.

6. Propuesta 3: La validación del modelo y del instrumento.

Se ha realizado una propuesta (o guía) de cómo se podrían o deberían validar tanto el *MIPCC* como la *EPECO* en un futuro, la cual consta de dos fases: *Fase 1*, de revisión del modelo teórico; y *Fase 2*, de validación de la escala.

Para la *Fase 1*, se propone una metodología cualitativa, la cual se basa en el criterio de experto (s). Los peritos, generarán a título individual una reflexión del modelo, en la que expresarán ideas como: la aceptación o no de las variables, sus definiciones, cómo interactúan entre ellas, la posibilidad de introducir alguna otra variable, etc. Es decir, un grupo de expertos en la materia valorará el marco teórico del modelo y el *MIPCC* como tal, lo que permitirá aumentar el apoyo científico.

La función de la *Fase 2* es la de dotar al instrumento con la calificación de *científico* mediante metodología cuantitativa, lo que viene a significar que el instrumento garantice que los resultados que de él emanan son válidos, correctos, con el mínimo margen de error posible, garantizando, por tanto, su fiabilidad y validez. El proceso de validación de la *EPECO* se articula en las siguientes fases: (1) preparación del instrumento; (2) obtención de los datos de una muestra; (3) análisis de los ítems del instrumento y de su fiabilidad; y (4) comprobación de la validez y análisis adicionales.

En lo que respecta a la preparación del instrumento, se señalan ciertas consideraciones a tener en cuenta en lo que respecta a la redacción y número de ítems y respuestas, así como en la preparación de una clave de corrección y de otros instrumentos adicionales.

En lo que respecta a la obtención de datos de una muestra significativa, la misma debería formarse atendiendo a unos requisitos parecidos a los siguientes: 175 hombres y 175 mujeres; con edades comprendidas entre los 25 y los 60 años; y que no hayan sido penados/as por ningún delito de corrupción.

En lo que respecta al análisis de ítems, se propone introducir los datos obtenidos de la muestra en el programa SPSS, para obtener, en primera instancia, la media y desviación tanto de los datos totales como de cada ítem de forma independiente. El siguiente paso es obtener la *correlación ítem-total* de cada variable (ítem) y la fiabilidad del instrumento (mediante el coeficiente de Cronbach). A partir de ahí tocaría realizar un *juego* de introducir o eliminar ítems, calculando en cada ocasión la fiabilidad teniendo unos ítems en cuenta y otros no, para determinar cuáles serán los que pasarán a forma parte de la versión definitiva.

Finalmente, se realizan el resto de análisis: se construye un baremo, se comprueban las diferencias entre grupos (el de la población normativa y otro grupo similar al mismo, pero con sujetos que hayan sido penados por delitos de corrupción), correlaciones con otras variables, etc., y se comprueba la validez del instrumento con los datos ya obtenidos (validez de constructo, validez predictiva y análisis factorial).

7. Conclusiones y discusión.

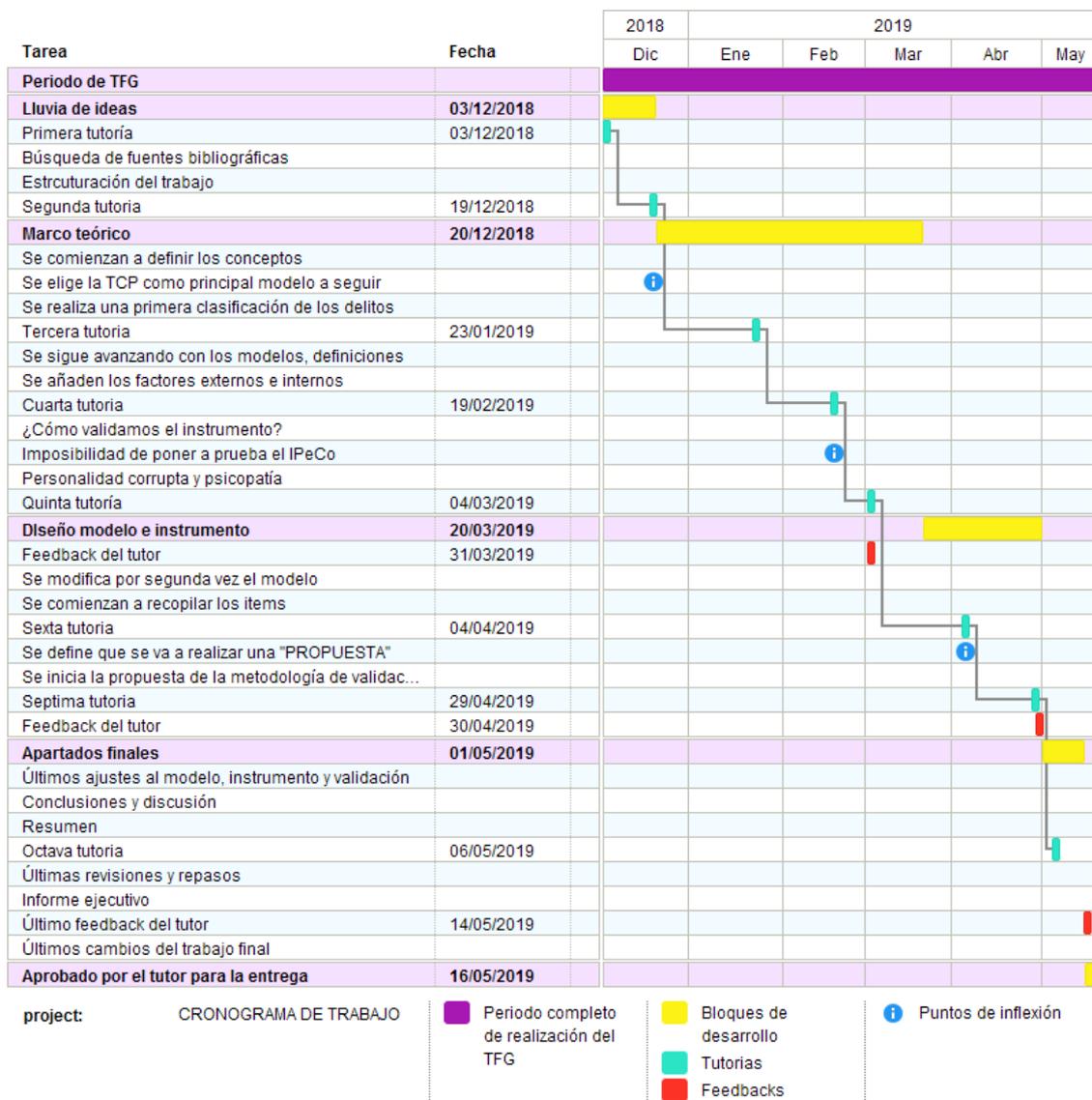
Como principales conclusiones se pueden mencionar las siguientes: la corrupción es un fenómeno delictivo que tiene como núcleo central el aprovechamiento de una posición de poder con el objetivo de obtener un beneficio personal, abarcando una amplia gama de tipos delictivos; no puede asumirse un único origen o causa del mismo, por lo que se debe hablar siempre de una interacción entre factores internos y externos; El perfil psicológico del corrupto y el perfil del psicópata poseen gran vinculación; aunque la utilización del instrumento pueda ser reprochable, se trata de una buena estrategia para hacer frente al fenómeno corrupto-criminal; y al ser altamente nocivo merece especial atención tanto por la Criminología como por la sociedad.

Asimismo, se señalan ciertas limitaciones de la investigación realizada como de la que se podría llevar a cabo: poca información disponible y pocas investigaciones

realizadas de Psicología de la Corrupción; imposibilidad de llevar a campo un estudio de campo (poco tiempo, financiación y problemas burocráticos); deseabilidad social, etc.

Finalmente, en el siguiente trabajo se señalan algunas líneas de investigación que podrían ser interesantes en un futuro para hacer frente a la corrupción: la propia investigación propuesta en este trabajo; el estudio de las *historias de vida*, mediante el cual se estudia la trayectoria individual de los individuos; y la *prevención situacional*, que plantea estrategias encaminadas a actuar sobre la percepción del potencial infractor.

8. Cronograma de trabajo



eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

