

The logo consists of the Roman numeral 'XI' in a bold, blue, sans-serif font with a white outline. The 'X' is formed by two overlapping 'V' shapes, and the 'I' is a simple vertical bar.

Asamblea General de ALAFEC

22 al 25 de septiembre 2009

Guayaquil - Ecuador

Título de la ponencia:

**Cruzando La frontera entre el
comportamiento ético y el no ético:
Acercamiento desde la teoría de la
disonancia cognoscitiva**

Área Temática:
Formación Ética y Responsabilidad Social

Autor (es):

Dra. Silvia López Paláu
Catedrática Auxiliar
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Rio Piedras
P.O. Box 23332, San Juan, PR 00931-3332
Departamento de Gerencia
Facultad Administración de Empresas
Teléfono: (787) 764-0000 ext. 3289
Fax: (787) 773-1716
E-mail: slopez@coqui.net
silopez@uprrp.edu

Dra. Beatriz Rivera-Cruz
Catedrática Asociada
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Rio Piedras
P.O. Box 23332, San Juan, PR 00931-3332
Departamento de Gerencia
Facultad Administración de Empresas
Teléfono: (787) 764-0000 ext. 3289 o 2897
Fax: (787) 773-1716
E-mail: bearivera@uprrp.edu
acreditacionfae@yahoo.com

Cruzando La frontera entre el comportamiento ético y el no ético: Acercamiento desde la teoría de la disonancia cognoscitiva

Resumen

Las investigaciones hechas por muchos años no han podido explicar aún el comportamiento ético/no ético de los individuos utilizando instrumentos de medición apropiados. En esa dirección, el propósito principal de este estudio es identificar la importancia de diversas variables en la toma de decisiones, proponiendo un modelo que integra la teoría de la Disonancia Cognoscitiva de Festinger (1957) y el modelo de Jones (1991), examinándolo con un instrumento de medición basado en el Personal Ethical Threshold de Comer y Vega (2008). Los resultados obtenidos proveen información valiosa para diseñar nuevos enfoques en el adiestramiento ético de los individuos.

Palabras Claves: Ética, Disonancia Cognoscitiva, Modelo Toma de Decisiones, Género

Introducción

Por años los investigadores de la ética en los negocios se han enfrentado a dos grandes retos. Primero, la necesidad de desarrollar teorías para fundamentar la investigación. Segundo, la urgencia de desarrollar acercamientos cuantitativos que logren el reconocimiento de investigadores de otras áreas más orientadas a los números (Bay 2002). Aunque los investigadores han dedicado un esfuerzo considerable al estudio de la ética en el ámbito de los negocios todavía no se ha logrado una teoría capaz de explicar y/o predecir razonablemente el comportamiento ético de los individuos.

Gran parte de los estudios realizados hasta el momento han tratado de explicar el comportamiento ético o no ético de los individuos desde la perspectiva del desarrollo moral, según propuesto por la teoría de Kohlberg (1976) y el instrumento de medición relacionado, el *Defining Issues Test* (DIT, por sus siglas en inglés) desarrollado por Rest (1986). El primero provee un marco teórico y el segundo provee una medida cuantitativa para ser utilizada en análisis posteriores. Esta avenida de investigación ha acumulado una gran cantidad de evidencia contradictoria. Bay (2002) identifica tres problemas relacionados con este acercamiento: (1) existe divergencia entre la teoría de Kohlberg y lo que realmente mide el *DIT*; (2) posibles sesgos en el uso del instrumento; y (3) no hay una relación clara entre el *DIT* y el comportamiento. Además de las críticas metodológicas, otros autores (Marnburg, 2001 y Reiter 1996, entre otros) han criticado el acercamiento a nivel teórico siendo la más destacada

la de Gilligan (1982) que presenta la teoría del cuidado como un enfoque alternativo. No obstante, el argumento más importante en tal debate es que los estudios empíricos muestran que este acercamiento no explica o predice el comportamiento.

Otros acercamientos se han enfocado en la orientación ética de los individuos u otras variables personales, organizacionales o culturales, principalmente desde una perspectiva teórica y mínimamente desde un acercamiento empírico o cuantitativo, (Por ejemplo, Trevino 1986; Bommer et al. 1987; Ferrell y Gresham, 1985; López Paláu 2000, 2001; López Paláu y Rivera Cruz 2007; Rivera Cruz y López Paláu 2008). Los modelos del proceso de toma de decisiones éticas propuestos han identificado varios factores influyentes. La cultura ha sido uno de los factores ambientales más citado y examinado en la literatura (Becker and Fritzsche 1987; Honeycutt et al. 1995; Teoh et al. 1999; Smith and Hume 2001, 2005; López Paláu 2006, 2008. McGee y López Paláu 2008, entre otros). En conjunto, estos estudios revelan que la cultura afecta la forma en la que los individuos identifican, entienden y enfrentan los conflictos éticos. Esto hace necesario que se tome en consideración el contexto cultural en los estudios sobre el tema.

El género ha sido una de las variables personales más estudiadas (Luthar et. al., 2005; Gump et al, 2000; Loe et.al., 2000; Roxas et. al., 2004; Cohen et al. 1998; McGee et. al., 2007; Patterson 1994). La evidencia empírica acumulada al momento es contradictoria. Los estudios más recientes sugieren que el género puede ser un factor influyente en unas etapas del proceso de toma de decisiones y en otras no.

También se ha teorizado y examinado las características de la situación *per sé* y su efecto en el proceso de toma de decisiones (Jones, 1991; Davis et al., 1998; Tsalkis, et al., 2008; Barnett y Valentine, 2004; Chia y Mee, 2000; May y Pauli, 2002, McMahan y Harvey, 2006; Vittel et. al, 2008; Frey, 2000; Shinghapakdi et al., 1994, 1996,1999). Los estudios sugieren que las características y circunstancias específicas de la situación influyen en el comportamiento de los individuos.

En resumen, durante años se han propuesto diversos modelos para explicar el comportamiento ético de los individuos. Los modelos propuestos hasta la fecha presentan el fenómeno de la toma de decisiones éticas como un proceso multifactorial, pero básicamente lineal y unidireccional. Dos variables importantes han sido identificadas consistentemente: el contexto cultural y la situación *per sé*. El género podría influenciar algunas etapas del proceso

de toma de decisiones. No obstante, la evidencia empírica sigue mostrando ejemplos de personas buenas actuando mal, sin que todavía se tenga una respuesta razonable a esta problemática.

OBJETIVOS

A pesar de las investigaciones sobre ética sigue la necesidad de desarrollar modelos teóricos capaces de explicar y predecir el comportamiento ético/no ético de los individuos al igual que crear instrumentos de medición confiables para dicho fin teniendo en cuenta el contexto cultural de los mismos. En esa dirección, el propósito principal de este estudio es identificar la importancia de diversas variables en la toma de decisiones éticas, utilizando como marco conceptual la teoría de la Disonancia Cognoscitiva propuesta por Festinger (1957), el modelo de Jones (1991) y un instrumento de medición basado en el *Personal Ethical Threshold* (PET, por sus siglas en inglés) desarrollado por Comer y Vega (2008).

Los objetivos específicos son: (1) determinar las presiones situacionales que afectan la intención de actuar de forma ética de los participantes; (2) determinar los factores que afectan la evaluación de una acción y la probabilidad de ejecutar la misma y (3) examinar posibles diferencias en los resultados debido al género.

IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

Este estudio contribuye a la investigación de la ética de varias maneras. Es importante tanto desde la perspectiva teórica como práctica. El estudio propone un modelo dinámico y bidireccional en el que por primera vez se considera la experiencia acumulada por el individuo y su influencia en decisiones posteriores. El modelo propuesto ofrece varias ventajas sobre los modelos de toma de decisiones existentes. Primero, los componentes son similares a los propuestos en modelos previos, pero incluye una nueva conceptualización de las relaciones entre los mismos, integrando la teoría de la disonancia cognoscitiva. Segundo, presenta la toma de decisiones como un proceso concatenado, en vez de lineal, en el cual las experiencias previas influyen las decisiones posteriores. Tercero, establece la influencia del género, específicamente, en la intención de actuar, pero no en la etapa de evaluación, según sugieren diversos estudios empíricos recientes. En el aspecto práctico el estudio desarrolla un instrumento de medición capaz de medir de forma confiable el índice de proclividad de los

individuos a actuar de forma no ética, que le llamaremos Escala de Proclividad Ética 'EPE' y la importancia relativa de diversos factores que pueden influenciar dicho índice.

Los resultados obtenidos en este estudio tienen implicaciones prácticas importantes. Por ejemplo, proveen un nuevo enfoque para el diseño de programas de adiestramiento ético en las instituciones educativas, las empresas y las agencias gubernamentales. Los mismos plantean la importancia de desarrollar y fortalecer la capacidad de los estudiantes (futuros contadores, administradores y profesionales) para lidiar con las presiones del entorno desde una perspectiva práctica y realista que les permita vivir y actuar en consonancia con sus valores y creencias. Este estudio identifica la necesidad de incluir nuevas metodologías, contenidos y enfoques para la enseñanza e integración de la ética en los nuevos modelos educativos para la formación de contadores y administradores.

REVISIÓN DE LITERATURA

Desde los años ochenta varios estudios han propuesto modelos del proceso de toma de decisiones éticas (Rest 1986; Trevino 1986; Brommer et al. 1987; Ferrell y Gresham, 1985; Ferrell, Gresham, y Fraedrich, 1989; Hunt y Vitell, 1986; Dubinsky y Loken, 1989 y Jones 1991, entre otros) estableciendo diversas estructuras y variables. El modelo más simple es el propuesto por Rest (1986) que consiste de cuatro pasos: (1) reconocimiento del dilema ético; (2) juicio moral (3) intención de actuar y (4) comportamiento. En el primero el individuo reconoce que está ante un dilema ético. En el segundo paso el individuo utiliza una gama de estrategias para determinar las alternativas éticas y no éticas. En el tercer paso, el individuo decide cómo va a actuar. Este paso está basado en la teoría del comportamiento razonado desarrollado en la psicología social por Ajzen and Fishbein (1980) y Fishbein y Ajzen (1975). Según esta teoría el comportamiento real está altamente correlacionado a la intención de actuar de forma tal que puede ser razonablemente predicho por la mera intención de acuerdo a ciertas condiciones establecidas por la teoría. En el último paso se ejecuta la alternativa seleccionada. Jones (1991) fue el pionero al proponer la intensidad moral del dilema como una variable importante del proceso decisional, afectando cada uno de los pasos propuestos por Rest (1986). La intensidad moral se define como las características del dilema que obligan al actor a usar un razonamiento moral. Según Jones la intensidad moral de un dilema está compuesta

de seis elementos: (1) magnitud de las consecuencias; (2) probabilidad del efecto; (3) consenso social; (4) inmediatez temporal; (5) proximidad y (6) concentración del efecto.

La magnitud de las consecuencias se refiere a la cantidad de daño o beneficio que una alternativa de acción puede producir, aumentando la intensidad moral según aumentan los posibles daños. La probabilidad del efecto se refiere a la probabilidad de que la acción se produzca y cause daños, siendo más alta la intensidad moral mientras más altas sean las probabilidades de ocurrencia y daño real. El consenso social se refiere al grado de acuerdo social sobre la moralidad de la acción, generando más intensidad moral cuanto más acuerdo haya sobre la inmoralidad del acto. La inmediatez temporal se refiere al lapso de tiempo entre la ocurrencia de la acción y las consecuencias de la misma, aumentando la intensidad moral cuanto más corto sea dicho lapso. La proximidad se refiere a la cercanía física, psicológica, cultural o social del actor y la víctima o beneficiario, aumentando la intensidad moral cuanto más cercana sea la relación. Por último, la concentración del efecto se refiere a la proporción del daño o beneficio en relación al número de personas afectadas, aumentando la intensidad moral en la medida en que aumente la porción de daño que le tocaría a cada individuo. En resumen, Jones (1991) propone que los problemas con una intensidad moral mayor, (1) se van a reconocer como dilemas éticos; (2) van a requerir un razonamiento moral más sofisticado; (3) van a resultar en una intención moral y (4) en un resultado moral, más frecuente que las situaciones de menor intensidad moral.

Diversos estudios han examinado el modelo de Jones (1991) acumulando resultados mixtos en cuanto a la estructura factorial de la intensidad moral y su efecto en los diferentes pasos (Alleyne et al, 2006; Carlson et al, 2002; Coralm et al, 2008; Kelley, 2003; Singh et al, 2007; Leitsch, 2004, 2006; Ng et al, 2009; Nill, 2005; Paolillo et al 2002; Waiseleski et al, 2008; Sweeney et al 2009). Los resultados de los estudios incluyen estructuras de uno a seis factores según establecido por Jones. Los resultados del efecto de cada uno de los componentes de la intensidad moral en los primeros tres pasos del modelo varían desde relaciones significativas hasta no encontrar efecto alguno. En algunos estudios la significancia del efecto varía según los escenarios evaluados. Es importante señalar que hay diferencias metodológicas en los estudios que pueden haber causado parte de la inconsistencia de los resultados.

El modelo propuesto por Jones provee una descripción del proceso de toma de decisiones razonablemente cónsono con la realidad cotidiana que observamos. No obstante, deja afuera

dos elementos importantes. Uno, limita su definición de conflicto ético a aquellos en donde la acción de una persona, ejecutada libremente, podría causar daños o beneficios a otros (Jones, 1991) sin considerar el efecto beneficiosos o dañino al actor. McMahon y Harvey (2007) cuestionan si es posible en el mundo real tomar decisiones de índole ético sin considerarnos a nosotros mismos como parte interesada de los resultados. Dos, el modelo propuesto define el proceso de toma de decisiones como un proceso lineal que termina con la ejecución de una acción, sin que la misma tenga efecto en la resolución de futuros dilemas éticos. Además, todavía falta por responder qué puede causar que un conflicto de baja intensidad moral se convierta en un conflicto de alta intensidad. Este estudio propone incorporar la teoría de la disonancia cognoscitiva desarrollada por Festinger (1957) al modelo de toma de decisiones de Jones en un intento de hallar respuesta a las inquietudes aquí expuestas.

La teoría de la disonancia cognoscitiva pertenece a la categoría de teorías acción-opinión, las cuales resultan un tanto contrarias a la intuición. La aparente contradicción se debe a que parece más lógico que nuestras acciones sean el resultado de nuestras creencias y actitudes y no su causa. Esta teoría fue desarrollada por Festinger (1957) estableciendo como idea central que, sea por su propia naturaleza o aprendido mediante la socialización, las personas prefieren tener sus conocimientos cónsonos unos con otros. Tales conocimientos pueden ser una actitud, una emoción, un comportamiento, un valor, etcétera. La teoría tiene tres planteamientos principales. Primero, los humanos son sensitivos a las inconsistencias entre las acciones y las creencias. Segundo, cuando la persona reconoce la inconsistencia se produce disonancia y va a estar motivado a resolver la misma. La disonancia es definida como un estado de tensión psicológica desagradable. Tercero, la disonancia puede resolverse de una de tres formas: (1) cambiando la creencia; (2) cambiando el comportamiento; o (3) cambiando la percepción de la acción.

La teoría va más allá de la acción voluntaria del individuo y propone varias hipótesis sobre el concepto de cumplimiento forzado. Este ocurre cuando una persona decide ejecutar un comportamiento que considera inapropiado. La obligatoriedad de la situación envuelve el ofrecimiento de alguna recompensa o la amenaza de castigo para eliminar la resistencia natural de la persona hacia tal comportamiento. Las tres hipótesis al respecto son las siguientes: (1) el ofrecimiento de recompensa o castigo para que otro se comporte en forma contraria a sus creencias casi siempre va a causar disonancia; (2) mientras más importante sea la creencia,

mayor será la cantidad de recompensa o castigo necesaria para obtener el comportamiento y mayor será la disonancia creada; y (3) la disonancia máxima posible se crea cuando la recompensa o el castigo es justo lo suficiente para obtener el comportamiento contrario.

El auge que ha cobrado el tema de la ética en nuestros tiempos se debe principalmente a los grandes escándalos revelados por los medios de comunicación masivos. Sin embargo, estos casos aunque dramáticos y espectaculares posiblemente no sean tan frecuentes o comunes. No obstante, todos los días en circunstancias comunes y ordinarias muchas personas se enfrentan a conflictos éticos en los que se ven forzados a actuar en contra de sus creencias. Moser (1988) argumenta que el acoso sexual, la discriminación, los engaños, la negligencia, los sobornos y la competencia desleal, por ejemplo, son situaciones cotidianas que pueden no ser reportadas pero si notadas. En este ambiente, es muy probable que muchas personas se vean “obligadas” a actuar en contra de sus creencias, creándoles un estado de disonancia. Si la forma de resolver dicha disonancia es cambiando la percepción sobre la acción, entonces colectivamente estamos ante un proceso de trivialización e insensibilización ante los conflictos éticos. Por lo tanto, además de la intensidad moral de la situación en sí, es importante que se examine cómo los comportamientos previos de la persona influyen en su toma de decisiones. De igual forma, es importante identificar aquellas recompensas o castigos que pudieran en un momento dado lograr que las personas actúen en contra de sus principios.

En esa dirección, Comer y Vega (2008) han diseñado un instrumento (Personal Ethical Threshold – PET) para medir la susceptibilidad de los individuos a presiones situacionales que podrían resultar en comportamientos no éticos. Ellas definen la presión situacional como las consecuencias positivas que un individuo puede obtener por cruzar su línea ética o las consecuencias negativas por no cruzarla. El instrumento mide tales presiones en situaciones de distintas intensidades morales. Aunque la confiabilidad de la escala resultó bastante baja (.55) y las propias autoras sugieren la revisión o eliminación de cuatro de los diez escenarios utilizados, el enfoque novel utilizado en el estudio merece ser considerado como una alternativa prometedora. A esos efectos este estudio pretende ser un paso más en esa dirección.

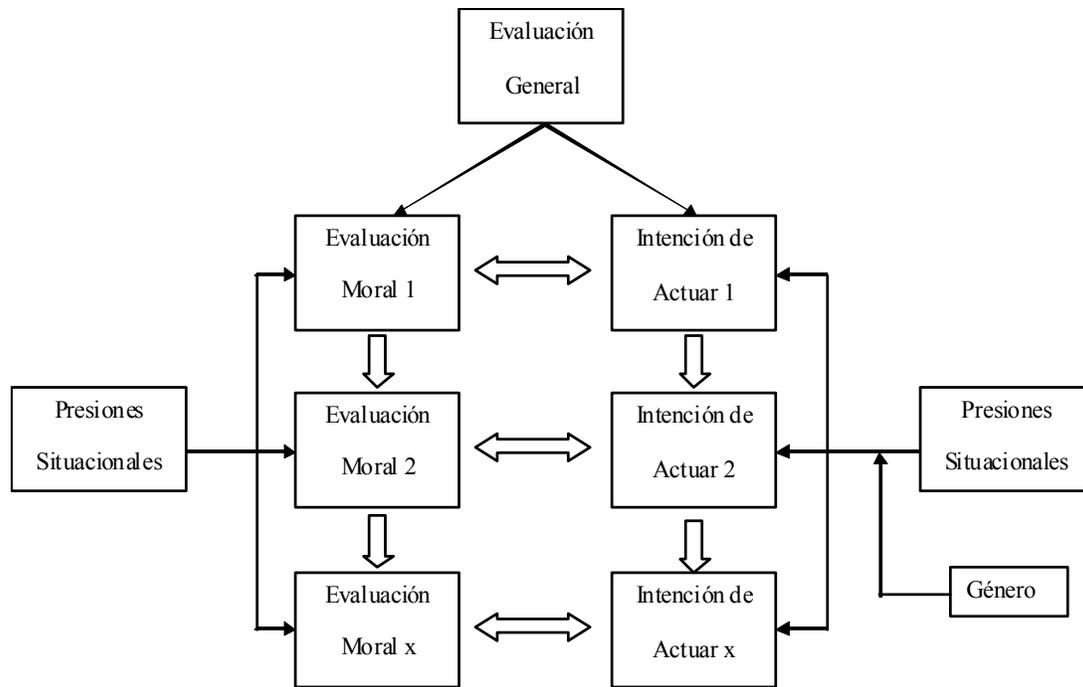
Algunos investigadores han invertido un esfuerzo considerable en encontrar diferencias por género a varios problemas éticos. Un estudio de revisión de otras 56 investigaciones no

encontró diferencias significativas, o de haberlas eran muy pequeñas, debido al género de los participantes (Thomas 1986). En una revisión de varias investigaciones en el área de mercadeo Tsalikis y Fritzsche (1989) encontraron que la mayor parte de los estudios concluían que las féminas se comportan de forma más ética que los hombres. En la contabilidad y otras disciplinas algunos estudios siguieron que los juicios de las mujeres tienden a ser más éticos que los de los hombres (Luthar et. al., 2005; Loe et.al., 2000; Roxas et. al., 2004; Cohen et al. 1998) mientras que otros no han encontrado diferencias significativas entre las decisiones éticas de las mujeres y de los hombres (McGee et. al., 2007; Patterson 1994; López-Paláu 2000, 2006). Pocos estudios han concluido que los hombres son más éticos que las mujeres. (Barnett & Karson 1989; Weeks et. al., 1999).

Estos resultados aparentemente contradictorios podrían deberse a que se están examinando diferentes etapas en el proceso de toma de decisiones, siendo unas impactadas por el género y otras no. Lopez-Paláu (2006) encontró que los hombres y las mujeres tienden a hacer evaluaciones iguales, pero algunas veces expresan una intención de actuar de forma diferente. Coincidiendo con el estudio anterior, Valentine et. al. (2007) y Stedham et. al. (2007) encontraron que el género parece afectar la intención hacia el comportamiento, pero no la evaluación de la situación. Estos estudios sugieren que aunque los hombres y las mujeres emitan la misma evaluación ética, los hombres son más proclives a actuar de manera no ética que las mujeres. En resumen, no hay resultados concluyentes al presente respecto al efecto del género o la dirección de su impacto.

MARCO TEORICO

Figura 1: Modelo de Toma de Decisiones Propuesto



Este estudio propone un modelo de toma de decisiones incorporando la teoría de la disonancia cognoscitiva al modelo propuesto por Jones, según se ilustra en la Figura 1. El mismo se concentra en la relación entre los pasos de la evaluación moral y la intención de actuar. En general, el modelo establece que las presiones situacionales influyen tanto en la evaluación de la situación como en la intención de actuar de determinada manera. Dicha influencia tiene el efecto de crear una interacción en dos sentidos en el que la evaluación de la situación es afectada por la intención de actuar del individuo y, ésta a su vez, es afectada por la evaluación de la situación. Más aún las evaluaciones y la intención de actuar en una determinada situación afectan futuras evaluaciones e intenciones en escenarios de mayor intensidad moral. El modelo propone también que los individuos tienen en su “programación” mental evaluaciones generales de diversas acciones como resultado de sus valores y creencias. El género de los individuos es una variable moderadora del efecto de las presiones situacionales en la intención de actuar, pero no en las evaluaciones de las situaciones.

Hipótesis

Por un lado, el modelo de Jones propone que mientras menos ética se evalúe una situación menos probabilidad de que se opte por un comportamiento no ético. Esta relación

será más frecuente mientras más intensa sea la situación en cuestión. Por el otro, la teoría de la disonancia cognoscitiva establece que cuando una acción crea disonancia en el individuo, una de las maneras de resolver el conflicto es haciendo una nueva evaluación acorde con la acción. Aplicando ambas teorías a la toma de decisiones éticas podríamos argumentar que la toma de decisiones de los individuos es un proceso dinámico que puede tomar cualquiera de las dos direcciones y no un proceso lineal unidireccional. Por tanto, la existencia de una correlación entre la evaluación moral y la intención de actuar apoya ambas teorías. A tales efectos proponemos como primera hipótesis la siguiente.

H₁: La evaluación moral está correlacionada con la intención de actuar en una situación dada.

Los individuos van creando una escala de valores y creencias durante el proceso de socialización y culturalización a lo largo de la vida. Ese proceso de programación se da desde el inicio de la vida en la familia, luego, en la escuela y a través de diversas instituciones sociales y culturales en donde la persona va creando unos referentes sobre lo que está bien o mal más allá de situaciones concretas. Por tanto, cuando nos enfrentamos a un conflicto ético y debemos tomar una decisión utilizamos esos referentes generales para realizar tanto la evaluación de la situación particular como para determinar la intención de actuar de una manera específica. Las siguientes dos hipótesis resumen la relación de la evaluación general con el proceso de toma de decisiones éticas.

H₂: La evaluación general está correlacionada positivamente con la evaluación concreta de una situación específica.

H₃: La evaluación general está correlacionada positivamente con la intención de actuar en una situación dada.

Dado que los individuos van acumulando experiencias a lo largo de la vida y las situaciones que enfrentan según crecen se van tornando más complicadas y más serias, es de suponer que las evaluaciones hechas en situaciones de menor intensidad moral tendrán un efecto en evaluaciones de situaciones de mayor intensidad moral. En esa dirección el modelo aquí propuesto sugiere, que la evaluación de una situación particular afectará las evaluaciones de situaciones de mayor intensidad moral, según se establece en la siguiente hipótesis.

H₄: Las evaluaciones de situaciones de menor intensidad moral van a estar positivamente correlacionadas con la evaluación de una situación de intensidad moral mayor.

Siguiendo la teoría de disonancia cognoscitiva una forma que tienen los individuos de resolver la disonancia causada por una acción es ajustando su evaluación sobre la situación. El modelo aquí propuesto va un paso adicional a esta teoría y propone que si un individuo actúa en forma no ética ante una situación particular no sólo va a afectar su evaluación de dicha acción, sino que además afectará sus acciones ante situaciones de mayor intensidad moral. Por ello, proponemos la siguiente hipótesis:

H₅: La intención de actuar de forma no ética está positivamente correlacionada con la intención de actuar de forma no ética en situaciones de mayor intensidad moral.

Diversos estudios sugieren que las diferencias entre los hombres y las mujeres son más frecuentes en la intención de actuar que en la evaluación de las situaciones. Una posible explicación es que los hombres y las mujeres reaccionan de forma distinta a las presiones situacionales resultando en una intención de actuar de manera distinta, la cual está contenida en el modelo propuesto y en las siguientes hipótesis.

H₆: Los hombres son más propensos a ceder ante la presión de la situación, haciéndolos más proclives a un comportamiento no ético que las mujeres.

H₇: El género de los individuos no afecta la evaluación de un conflicto ético.

METODOLOGÍA

Instrumento

El cuestionario consta de seis secciones. En la primera parte se les solicitó a los participantes que evaluaran 15 aseveraciones relacionadas a diversas formas de engaño. Se utilizó una escala con polos contrarios desde 0% para No Ético hasta 100% para Ético. En las siguientes cuatro secciones se presentan cuatro escenarios diferentes en las que el actor de alguna manera engaña a otros. En el primer escenario el actor le miente a su profesor. En el segundo, contesta un examen por un compañero de clase. En el tercero, incluye información

falsa en su resumè para obtener un empleo. En el último, incluye información falsa en un documento en el trabajo para beneficiar a una empleada.

Los primeros dos escenarios presentan situaciones estudiantiles, mientras que los últimos dos presentan situaciones laborales. La intensidad moral de las situaciones presentadas aumenta en cada escenario en la medida en que las consecuencias son más serias y afectan a más personas (concentración del efecto). En estas preguntas los participantes expresan la probabilidad de ejecutar la acción descrita bajo 20 diferentes circunstancias, que implican diferentes grados de presión situacional. Las presiones incluyen consideraciones económicas, familiares, oportunidad, posibilidad de ser descubierto, entre otras. Estas premisas incluyen varios de los componentes de la intensidad moral propuestos por Jones, pero además, incluyen consecuencias al actor. Se utilizó una escala con polos contrarios desde 0% hasta 100% de probabilidad de ejecutar la acción. La última sección consta de ocho preguntas demográficas.

Pruebas Estadísticas

Se determinó un índice de evaluación calculando el promedio de las respuestas a la primera pregunta relacionada con diversos modos de engaño planteados en términos generales. Además, en cada escenario se calculó un índice de proclividad a base del promedio obtenido en las veinte aseveraciones de cada pregunta. Se realizaron pruebas de confiabilidad para los índices calculados.

Además, se realizaron regresiones jerárquicas para determinar la relación entre las evaluaciones de las situaciones y la proclividad a actuar de los participantes y el efecto de las demás variables. También, se realizaron pruebas Whitney U para identificar diferencias significativas en las respuestas debido al género de los participantes. Estas pruebas fueron realizadas para cada escenario y para los índices de evaluación general y de proclividad.

RESULTADOS

Composición de la Muestra

La muestra total consistió de 286 participantes. Cuarenta por ciento de los encuestados son hombres. Cerca del 90% de la muestra tiene menos de 25 años. Ochenta y cinco son estudiantes de bachillerato y el restante está cursando estudios de maestría. Cincuenta y siete por ciento se considera de clase media. Poco menos de la mitad asiste regularmente a alguna iglesia, mayoritariamente católica. Un 37% de los participantes tiene aprobado un curso de

ética, 33% no lo ha tomado y un 30% estaba tomando el curso de ética comercial al momento de la encuesta. Cerca de la mitad de la muestra son estudiantes de contabilidad y el resto se distribuye entre las diversas especializaciones de la administración de empresas.

Confiabilidad

En la Tabla 1 se presentan los coeficientes Cronbach's Alpha para los índices calculados en este estudio. Los coeficientes del índice de evaluación general y los índices de proclividad de cada escenario resultaron en valores entre .91 y .96. Ello refleja una alta confiabilidad y exceden por mucho el límite de .70 generalmente aceptado y defendido por Nunally and Berstein (1994) como el mínimo deseable.

Tabla 1: Promedios y Coeficientes de Confiabilidad

	Promedio	Desviación Estándar	Coeficientes Cronbach's Alpha
Índice Evaluación	13.19	13.87	.915
Proclividad 1	25.02	20.80	.920
Proclividad 2	15.37	16.87	.917
Proclividad 3	16.49	21.73	.962
Proclividad 4	6.70	12.11	.926
Evaluación 1	17.41	25.56	
Evaluación 2	15.66	26.11	
Evaluación 3	12.44	24.25	
Evaluación 4	8.67	22.67	
Género	n/a	n/a	

Índice de Evaluación

La Tabla 2 muestra el promedio obtenido de las evaluaciones a cada una de las premisas del índice de evaluación general ordenadas de menos ético a más ético. Los resultados muestran una clara tendencia de que los participantes consideran menos éticos aquellos engaños en las que de alguna forma media un documento escrito que cuando el engaño se consuma de forma oral.

Tabla 2: Premisas del Índice de Evaluación General

Premisa	Promedio	Desviación Standard
Incluir información falsa en un informe académico	3.30	11.03
Incluir información falsa en un informe laboral	3.45	10.77
Incluir información falsa en un resumé	7.22	15.97
Incluir información falsa en una solicitud de crédito	7.35	16.90
Incluir información falsa en un informe contributivo	7.69	18.93
Copiarse en un examen de un compañero	8.77	17.87
Que te soliciten mentir por alguien	10.70	19.26
Solicitar que alguien mienta por ti	12.35	21.47
Ofrecer excusas falsas a un profesor	15.20	20.70
Ofrecer excusas falsas a tu jefe	16.15	22.02
Ofrecer excusas falsas a tu pareja	17.30	24.08
Ofrecer excusas falsas a tus familiares	18.15	24.94
Ofrecer excusas falsas a tus padres	20.71	26.68
Permitir que un compañero se copie de tu examen	20.82	26.24
Ofrecer excusas falsas a tus amigos	21.27	26.06

Escala de 0% para no ético a 100% para ético.

Los participantes consideran menos ético copiarse del examen de un compañero que permitir que el compañero se copie del propio. En contraste, consideran menos ético que le soliciten mentir por alguien que ellos solicitarle a otro que mienta por ellos. A los participantes les resulta menos ético mentirle a profesores y jefes que a familiares, padres y amigos. También encuentran menos ético proveer información falsa en documentos académicos o laborales que en documentos para entidades crediticias o para el gobierno.

Índices de Proclividad

La Tabla 3 presenta los promedios obtenidos en cada una de las premisas de las presiones situacionales de cada escenario, ordenadas desde la menos probable hasta la más probable de ejecutar por los participantes. En todos los escenarios la posibilidad de ser descubierto se encuentra entre las cinco condiciones que minimizan la probabilidad de ejecutar la acción. En la misma dirección, la certeza de que nadie va a enterarse de la acción cuestionable se encuentra entre las últimas cinco condiciones para menguar la probabilidad de ejecutar la acción. La falta de responsabilidad propia o ajena según sea el caso parece disminuir la probabilidad de ejecución.

Tabla 3: Premisas para Determinar el Índice de Proclividad por Escenario

Panel A- Escenario 1 – Mentir a Profesor		
Premisas	Promedio	Desviación Standard
si espero un examen muy fácil.	4.97	18.22
aunque me arriesgue a ser descubierto.	9.13	20.19
para quedarme en casa descansando	9.59	21.74
si es un curso de concentración.	11.47	25.86
si no estoy preparado para tomar el examen, por haber estado de fiesta en fiesta.	15.59	27.67
si otros estudiantes hacen lo mismo	17.23	28.62
si es un curso electivo.	17.98	29.70
para que un amigo me diga las preguntas del examen.	17.99	29.56
si llevo buen promedio en el curso.	18.95	29.98
si espero un examen muy difícil.	20.02	30.56
si ese día voy a tener una tarde de sexo con mi pareja.	23.20	36.60
si estoy a punto de fracasar en el curso.	26.38	37.48
para tener más tiempo para estudiar.	28.93	34.44
si me han dicho que las reposiciones son más fáciles.	29.49	36.63
si sólo voy a hacerlo en esta ocasión.	35.94	38.03
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	36.39	38.79
no estoy preparado para tomar el examen, por estar trabajando.	40.53	39.37
si es que me voy de viaje.	45.02	40.49
si ese día voy a una entrevista de empleo.	45.28	39.35
si ese día me voy a ganar \$ _____,00, trabajando.	46.34	42.58
Panel B - Segundo Escenario – Hacer examen por Compañero		
si Pedro milita en el mismo partido político que yo.	3.14	13.18
aunque Pedro tiene problemas en este curso porque se la pasa de fiesta en fiesta.	3.68	12.42
aunque me arriesgue a ser descubierto.	3.75	14.16
si otros estudiantes acostumbran a hacer lo mismo.	3.94	14.06
aunque Pedro sea sólo un conocido.	4.21	12.91
aunque me lo ha pedido en otras ocasiones.	5.21	16.21
si se ofrece a lavar mi auto a cambio.	5.78	18.24
si Pedro asiste a la misma iglesia que yo.	6.76	19.32
si Pedro es simpático.	7.03	19.08
aunque no hubiera riesgo de que Pedro pierda la beca de estudios.	7.98	19.78
si me ofrece intimidad sexual. (Pedro es hombre o mujer según su preferencia).	8.87	23.94
si Pedro tiene que trabajar y no le da el tiempo para estudiar adecuadamente.	15.66	26.42
en vez de ayudarlo a estudiar el material.	16.35	30.32
si la beca de estudios es mayor de \$ _____,00.	21.57	34.31
si es la primera vez que me pide un favor así.	22.50	33.21
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	27.99	37.06
si me ofrece \$ _____,00 a cambio.	31.97	40.22
si es un familiar cercano.	36.32	39.16
si Pedro es mi amigo.	37.10	39.03
si Pedro es responsable con sus estudios, pero no entiende esa materia particular.	37.66	39.68
Panel C - Tercer Escenario – Información falsa en Resumé		
aunque me arriesgue a ser descubierto.	4.55	13.58
para impresionar a mis amigos y/o familiares por obtener el puesto.	7.06	19.27
si algunas personas acostumbran a hacer lo mismo	9.88	23.17
si ya lo he hecho en otras ocasiones.	10.49	23.72
si es una de tipo empresa familiar.	13.26	26.32
si espero estar en la compañía en lo que consigo algo mejor.	13.62	26.02
si es un puesto de alta responsabilidad.	14.30	27.96
si la empresa ofrece un buen plan de retiro.	14.68	27.80
si la empresa se distingue por ser socialmente responsable.	15.66	29.65
si con el empleo puedo pedir traslado a otro país.	16.51	30.11
si es una compañía multinacional.	18.71	30.79
si sólo voy a hacerlo en esta ocasión.	18.75	32.56

si el puesto me da la oportunidad de viajar.	19.15	32.24
si el puesto no requiere de mucho esfuerzo mental.	19.97	33.00
si ese es el primer paso para obtener puestos más altos.	20.92	33.15
si el puesto significa un reto intelectual.	21.11	33.63
si la compañía ofrece buenos beneficios marginales (vacaciones, horario flexible, etc)	26.29	35.92
si la empresa me paga estudios graduados.	27.06	36.42
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	30.03	39.10
si el puesto significa un salario de por lo menos \$ _____ .00 (por hora, mensual, anual)	33.59	40.14

Panel D - Cuarto Escenario – Falsear Documento de Trabajo

aunque María no alcanzó la cuota porque se la pasa de fiesta en fiesta.	1.23	6.08
aunque me arriesgue a ser descubierto.	1.51	8.12
aunque no hubiera riesgo de que María pierda la bonificación.	1.62	7.47
si María milita en el mismo partido político que yo.	1.67	8.83
aunque me lo ha pedido en otras ocasiones.	2.08	9.06
aunque María sea sólo una conocida.	2.37	10.12
si se ofrece a invitarme a almorzar.	2.42	9.02
si María asiste a la misma iglesia que yo.	2.51	11.55
si otros empleados acostumbran a hacer lo mismo.	3.96	12.89
si María me agrada.	6.25	17.95
en vez de aconsejarla sobre otras alternativas para que obtenga el bono el próximo mes.	6.54	18.83
si es la primera vez que me pide un favor así.	7.31	18.98
si me ofrece intimidad sexual. (Suponga a María hombre o mujer según su preferencia).	8.49	23.68
si María tiene problemas personales que le impiden trabajar adecuadamente.	10.68	23.14
si la bonificación es mayor de \$ _____ .00.	10.86	24.83
si María es mi amiga.	11.31	23.44
si me ofrece \$ _____ .00 a cambio.	11.37	26.72
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	11.44	25.58
si es un familiar cercano.	14.39	27.27
si María es responsable en su trabajo, pero estuvo enferma algunos días.	15.92	28.71

Probabilidad de ejecutar la acción descrita medida en escala de 0% para no lo haría hasta 100% para lo haría

De igual forma, el que otras personas acostumbren a hacer lo mismo o que se haya experimentado la misma situación con anterioridad no parecen tentar a los participantes a actuar de forma cuestionable. La amistad y los lazos familiares parecen ser buenas razones para cruzar la frontera del comportamiento ético al no ético, pero no así la militancia en el mismo partido político. De igual forma recompensas económicas o el cumplimiento en el ámbito laboral parecen ser justificaciones frecuentes para actuar de forma no ética. Las recompensas sexuales no parecen afectar mucho las decisiones de los participantes.

Resultados de las Hipótesis

Se ejecutaron regresiones jerárquicas para las variables dependientes evaluaciones y la proclividad para cada escenario. Las pruebas estándares *F* se utilizaron para determinar la significancia de cada variable a la varianza *Y*. En las regresiones de las proclividades se siguió el siguiente orden de entrada de las variables: (1) la evaluación del escenario correspondiente (2) el índice de evaluación general (3) las evaluaciones de escenarios anteriores y (4) género. En las regresiones de las evaluaciones se siguió el siguiente orden de entrada de las variables: (1) la proclividad del escenario correspondiente (2) el índice de evaluación general (3) las

evaluaciones de escenarios anteriores y (4) género. Se calcularon los coeficientes de determinación R^2 y el R^2 ajustado y los coeficientes betas estandarizados. La Tabla 4 presenta los coeficientes Beta Ajustados (β) y su significancia resultantes de las regresiones de las evaluaciones por escenario y la Tabla 5 los resultados de las regresiones de las proclividades como variable dependiente.

Primera Hipótesis - La evaluación moral va a estar correlacionada con la intención de actuar en una situación dada.

Los resultados de ambos modelos de regresión proveen evidencia sobre la correlación entre la evaluación y la intención de actuar. En cada modelo, la única variable independiente,

Tabla 4: Coeficientes Ajustados (β) y de Determinación Resultantes de la Regresión de las Evaluaciones por Escenario

Variables Independientes	Variable Dependiente Evaluación															
	Escenario I				Escenario II				Escenario III				Escenario IV			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Índice Evaluación		.196	.196		ns	ns	ns		ns	ns	ns		.170	ns	ns	
Evaluación I						.278	.278			.226	.225			ns	ns	
Evaluación II										.369	.367			.346	.346	
Evaluación III														.357	.358	
Evaluación IV																
Proclividad 1	.485	.387	.387													
Proclividad 2					.252	.216	.191	.189								
Proclividad 3									.367	.329	.277	.273				
Proclividad 4													.283	.214	.113 (.023)	.117 (.022)
Género			ns				ns				ns					
R^2	.235	.264	.264		.064	.072	.137	.137	.135	.141	.356	.358	.080	.104	.457	.458
ΔR^2	.235	.029	.000		.064	.008	.065	.000	.135	.006	.215	.002	.080	.024	.353	.001
P value	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Adjusted R^2	.233	.259	.256		.060	.065	.128	.125	.132	.135	.346	.347	.077	.098	.447	.446

Todos los coeficientes Beta son significativos a $p < .010$, de lo contrario se indica entre paréntesis el nivel de significancia

ns = Coeficiente no significativo a $p < .050$

Tabla 5: Coeficientes Ajustados (β) y de Determinación Resultantes de la Regresión de las Proclividades por Escenario

Variables Independientes	Variable Dependiente - Proclividad															
	Escenario I				Escenario II				Escenario III				Escenario IV			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Índice Evaluación		.370	.361		.342	.171	.164		.378	.137 (.011)	.137 (.011)		.358	ns	ns	
Evaluación I	.485	.341	.337													
Evaluación II					.252	.191	.173	.167								
Evaluación III									.367	.280	.235	.236				
Evaluación IV													.284	.192	.092 (.049)	ns
Proclividad 1							.346	.332			.322	.323			ns	ns
Proclividad 2											.236	.239			.320	.298
Proclividad 3															.314	.315
Proclividad 4																
Género			ns					-.116 (.025)				ns				-.135
R ²	.235	.352	.358		.064	.177	.266	.279	.135	.270	.434	.435	.081	.200	.465	.482
ΔR^2	.235	.117	.006		.064	.113	.089	.013	.135	.135	.164	.001	.081	.119	.265	.017
P value	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Adjusted R ²	.233	.347	.352		.06	.171	.258	.269	.132	.265	.426	.425	.077	.195	.455	.471

Todos los coeficientes son significativos a $p < .010$, de lo contrario se indica entre paréntesis el nivel de significancia

ns = Coeficiente no significativo a $p < .050$

captura del seis al veintitrés por ciento de la varianza de la variable dependiente correspondiente. Esto provee evidencia de apoyo al modelo de Jones sugiriendo que mientras más ética se evalué una acción más probabilidad de que se actué de forma ética o viceversa. No obstante, contrario a lo esperado, los coeficientes de determinación R^2 van disminuyendo por escenario, lo cual implica que la evaluación va perdiendo poder explicativo de la intención de actuar según aumenta la intensidad moral de la situación. Este resultado contradice las proposiciones teóricas del modelo de Jones.

Los coeficientes de determinación ajustados (R^2) de ambos modelos de regresión capturan un porcentaje aceptable de la varianza. Las regresiones en las que se examina el modelo de Jones, y las otras variables propuestas, explican de entre el 27 al 47 por ciento del fenómeno, mientras que las que examinan la teoría de la disonancia explican del 13 al 45 por ciento. Esto sugiere que si bien el modelo de Jones parece explicar mejor el proceso de toma de decisiones éticas, la teoría de la disonancia cognoscitiva parece ser una explicación igualmente satisfactoria.

Segunda Hipótesis: *La evaluación general está correlacionada positivamente con la evaluación concreta de una situación específica.*

Los resultados muestran que la evaluación general es significativa en el primer y cuarto escenario. En el cuarto escenario esta evaluación pierde su significancia cuando se entran a la ecuación de regresión evaluaciones concretas previas. Por lo tanto los resultados no apoyan esta hipótesis. Este hallazgo presenta importantes implicaciones para la enseñanza de la ética lo cual será discutido más adelante.

Tercera Hipótesis: *La evaluación general está correlacionada positivamente con la intención de actuar en una situación dada.*

La inclusión de esta variable al modelo de regresión de cada escenario representó un cambio significativo en el coeficiente de determinación lo cual provee evidencia de apoyo a la hipótesis. No obstante, en los últimos dos escenarios su significancia disminuyó o desapareció en su totalidad cuando se incluyeron otras variables al modelo. Esto sugiere que la evidencia provee un apoyo más bien moderado a la hipótesis.

Cuarta Hipótesis: *Las evaluaciones de situaciones de menor intensidad moral van a estar positivamente correlacionadas con la evaluación de una situación de intensidad moral mayor.*

En el tercer paso de las regresiones jerárquicas con la evaluación como variable dependiente se añadieron las evaluaciones de los escenarios anteriores (de menor intensidad moral) para determinar su impacto en la evaluación correspondiente. Este paso resultó en un aumento significativo de los coeficientes de determinación ajustados en todos los escenarios proveyendo apoyo a esta hipótesis. Los coeficientes ajustados beta sugieren que los individuos tienden a utilizar hasta dos evaluaciones previas para emitir su juicio ético. La evaluación concreta más reciente es la variable relativamente más importante para emitir el juicio ético. .

Quinta Hipótesis: *La intención de actuar de forma no ética está positivamente correlacionada con la intención de actuar de forma no ética en situaciones de mayor intensidad moral.*

En el tercer paso de las regresiones jerárquicas donde la proclividad era la variable dependiente se añadieron los índices de proclividad de los escenarios anteriores (de menor intensidad moral) para determinar su impacto en el índice de proclividad correspondiente. Este

paso resultó en un aumento significativo de los coeficientes de determinación ajustados en todos los escenarios proveyendo apoyo a la quinta hipótesis. Los coeficientes ajustados beta sugieren que los individuos tienden a utilizar como referentes su intención de actuar en dos situaciones previas para decidir como actuará en la situación actual. Mientras más ética haya sido su intención de actuar en situaciones previas mas ética será su intención de actuar en la situación presente, y viceversa.

Sexta Hipótesis: *Los hombres son más propensos a ceder ante la presión de la situación, haciéndolos más proclives a un comportamiento no ético que las mujeres.*

En el último paso de las regresiones jerárquicas se añadió el género de los participantes para determinar su impacto en el índice de proclividad o evaluación correspondiente. En el caso de las regresiones donde la proclividad era la variable dependiente se obtuvieron resultados mixtos. En los escenarios dos y cuatro se reflejó un aumento significativo en los R^2 y la presencia de coeficientes betas ajustados significativos y negativos. Esto sugiere que los hombres son más proclives a actuar de forma no ética que las mujeres, según propuesto en la sexta hipótesis. En el primer y tercer escenario no se reflejaron aumentos significativos en los R^2 , ni los coeficientes beta resultaron significativos. Esto sugiere que el género de los individuos no afecta su intención de actuar de una forma u otra. Por tanto, los resultados sugieren que los hombres tienden a ser más propensos a comportarse de manera no ética que las mujeres en unas situaciones en particular, lo que provee apoyo parcial a la cuarta hipótesis. Es importante destacar que en los dos escenarios que se encontraron diferencias significativas son los dos en las que el actor falsea documentos (examen e informe de ventas) para beneficiar a un compañero. Esto podría interpretarse como que el sentido de solidaridad o empatía de los hombres parece ser más fuerte o menos condicionado que el de las mujeres.

Séptima Hipótesis: *El género de los individuos no afecta la evaluación de un conflicto ético.*

En todos los escenarios, la inclusión del género en las regresiones donde la evaluación era la variable dependiente resultó en cambios no significativos de los coeficientes de determinación ajustados y coeficientes beta no significativos.. Esto provee apoyo a la última hipótesis, sugiriendo que los hombres y las mujeres evalúan las situaciones de forma similar.

Comparaciones por Género

Además de las regresiones antes discutidas, se realizaron pruebas *Whitney U* para identificar diferencias en las premisas específicas de cada escenario. Estos resultados proveen evidencia de apoyo adicional a la cuarta y quinta hipótesis.

Índice de Evaluación

La única diferencia significativa, entre hombres y mujeres, encontrada en las premisas de evaluación general fue *Incluir información falsa en una solicitud de crédito*. Aunque ambos grupos la evaluaron como bastante no ética, las mujeres la evaluaron menos ética (4.93) que los hombres (10.74). Este resultado confirma el que el género no parece afectar las evaluaciones que hacen los individuos de los conflictos éticos.

Índices de Proclividad

Se identificaron diferencias significativas en los promedios obtenidos en cerca de la mitad de las premisas de cada escenario, las cuales se presentan en la Tabla 6 ordenadas por nivel de significancia de la diferencia encontrada. En todas las premisas, independientemente de la magnitud o nivel de significancia, los hombres parecen ser más proclives a actuar de forma no ética. Los hombres están más dispuestos que las mujeres a cruzar la frontera entre el comportamiento ético y no ético bajo diversas circunstancias tales como la existencia de algún

Tabla 6: Premisas con Diferencias Significativas por Género

Panel A – Escenario 1 – Mentir a Profesor				
Premisas	Hombres	Mujeres	Diferencia	Valor p
si ese día voy a tener una tarde de sexo con mi pareja.	44.65	9.26	35.39	.000
si otros estudiantes hacen lo mismo	24.08	12.88	11.20	.001
si llevo buen promedio en el curso.	23.37	16.01	7.36	.012
si sólo voy a hacerlo en esta ocasión.	42.03	31.60	10.43	.015
si es un curso electivo.	22.80	14.63	8.17	.017
si me han dicho que las reposiciones son más fáciles.	36.24	25.23	11.01	.017
para quedarme en casa descansando	12.08	8.01	4.07	.021
para que un amigo me diga las preguntas del examen.	22.92	14.85	8.07	.024
aunque me arriesgue a ser descubierto.	11.96	6.93	5.03	.027
si estoy a punto de fracasar en el curso.	31.79	22.66	9.13	.037
Panel B- Escenario 2 - Hacer examen por Compañero				
si me ofrece intimidad sexual.	20.01	1.31	18.70	.000
si me ofrece dinero a cambio.	43.28	24.73	18.55	.000
si es un familiar cercano.	44.10	30.84	13.26	.006
si es la primera vez que me pide un favor así.	27.45	19.14	8.31	.009
si Pedro milita en el mismo partido político que yo.	4.93	1.98	2.95	.016
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	34.26	23.80	10.46	.028
si Pedro es mi amigo.	42.74	33.03	9.71	.028
aunque Pedro tiene problemas en este curso porque se la pasa de fiesta en fiesta.	6.09	1.83	4.26	.050
Panel C – Escenario 3 – Información Falsa en Resumé				
si ese es el primer paso para obtener puestos más altos.	27.28	16.46	10.82	.002
para impresionar a mis amigos y/o familiares por obtener el puesto.	12.20	3.73	8.47	.006

si espero estar en la compañía en lo que consigo algo mejor.	20.23	9.29	10.94	.010
si es una compañía multinacional.	22.85	16.09	6.76	.011
si sólo voy a hacerlo en esta ocasión.	24.91	14.67	10.24	.011
si la empresa me paga estudios graduados.	32.36	23.51	8.85	.025
si ya lo he hecho en otras ocasiones.	14.73	7.77	6.96	.026
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	36.11	26.10	10.01	.032
aunque me arriesgue a ser descubierto.	7.23	2.53	4.70	.034
si con el empleo puedo pedir traslado a otro país.	22.33	12.78	9.55	.040
si el puesto no requiere de mucho esfuerzo mental.	24.54	16.96	7.58	.043

Panel D – Escenario 4 – Falsear Documento de Trabajo

si me ofrece dinero a cambio.	19.94	5.80	14.14	.000
si me ofrece intimidación sexual.	20.89	.42	20.47	.000
si María me agrada.	12.32	2.30	10.02	.000
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	18.40	6.91	11.49	.002
si María es mi amiga.	16.74	7.78	8.96	.003
si es la primera vez que me pide un favor así.	11.76	4.42	7.34	.006
si María milita en el mismo partido político que yo.	3.59	.42	3.17	.006
aunque me arriesgue a ser descubierto.	2.91	.59	2.32	.013
si María es responsable en su trabajo, pero estuvo enferma algunos días.	22.01	11.95	10.06	.027
si se ofrece a invitarme a almorzar.	4.71	.93	3.78	.027
si María tiene problemas personales que le impiden trabajar adecuadamente.	15.27	7.72	7.55	.028
en vez de aconsejarla sobre otras alternativas para que obtenga el bono el próximo mes.	9.61	4.54	5.07	.044

Probabilidad de ejecutar la acción descrita medida en escala de 0% para no lo haría hasta 100% para lo haría tipo de recompensa económica o intimidación sexual. También, son más propensos a flexibilizar su comportamiento si está envuelto un familiar, amigo o hasta un correligionario del mismo partido político. Mientras que ejecutar el comportamiento no ético por solo una ocasión o la certeza de que nadie va a enterarse parecen ser circunstancias propiciadoras, el temor a ser descubiertos no parece detener a los varones de cruzar la línea.

Evaluaciones e Índices de Proclividad por Escenarios.

Por último, se compararon las evaluaciones y los índices de proclividad de hombres y mujeres, los cuales se presentan en la siguiente tabla. Según aumenta la intensidad moral de las situaciones, tanto hombres como mujeres las evalúan menos éticas. Las mujeres tienden a evaluarlas, en general, menos éticas que los hombres, pero ninguna de las diferencias en las evaluaciones resultaron significativas estadísticamente, lo cual apoya la quinta hipótesis.

Tabla 7: Promedio de las Evaluaciones y los Índices de Proclividad por Género

Índices	Hombres	Mujeres	Diferencia	Valor p
Evaluación Escenario 1	20.08	15.65	4.43	.621
Evaluación Escenario 2	17.91	13.96	3.95	.204
Evaluación Escenario 3	16.25	9.96	6.29	.145
Evaluación Escenario 4	11.41	6.88	4.53	.195
Evaluación General	15.34	11.73	3.61	.079
Proclividad 1	29.02	22.31	6.71	.010
Proclividad 2	19.47	12.55	6.92	.001
Proclividad 3	19.88	14.22	5.66	.007
Proclividad 4	10.68	4.10	6.58	.000

Escala Evaluación: De 0% para no ético a 100% para ético. Proclividad: De 0% para no lo haría hasta 100% para lo haría

Tanto hombres como mujeres son menos propensos a actuar de forma no ética según aumenta la intensidad moral de la situación, lo cual apoya las propuestas de Jones. No obstante, las mujeres son menos proclives a actuar de forma no ética que los hombres en todas las circunstancias. Todas las diferencias resultaron significativas estadísticamente lo cual apoya la cuarta hipótesis de este estudio.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Los resultados apoyan fuertemente cinco hipótesis, otra obtuvo apoyo parcial y otra tuvo que ser descartada a falta de evidencia de apoyo. La primera hipótesis plantea una relación entre el paso de evaluación y el paso de intención de actuar, sin establecer la dirección de la misma. Los resultados apoyan el modelo dinámico y bidireccional propuesto. El análisis de los coeficientes de determinación ajustados (R^2) revela que tanto la evaluación como la intención de actuar en una situación particular son fenómenos multifactoriales los cuales están afectados por evaluaciones y comportamientos previos. Mientras que la evaluación general no parece tener efecto en las evaluaciones de situaciones concretas. Esto implica que los individuos no desarrollan su moralidad en el vacío o en abstracto. Por el contrario, es un aprendizaje acumulado en situaciones concretas y prácticas. Este resultado plantea un gran reto para las instituciones educativas en términos de los contenidos, abordaje y metodologías educativas de los cursos de ética ofrecidos a los estudiantes de administración de empresas. Es imperativo preguntarse cómo los estudiantes pueden aprender ética, dejando atrás los esfuerzos de cómo enseñar el tópico.

Aunque los resultados sugieren, en términos generales, que los participantes no consideran ético el engaño y no actuarían de esa forma el estudio identifica situaciones y circunstancias en las que ellos cruzarían la frontera del comportamiento ético-no ético. Un hallazgo importante es que los participantes perciben que engañar a la pareja, los familiares, los padres o a los amigos no es demasiado censurable. Esto significa que, si en las relaciones personales más importantes, las que deberían constituir refugio y apoyo de los individuos hay cabida para el engaño, las mismas no están construidas sobre bases sólidas de confianza, respeto y tolerancia. Esto implica una tendencia hacia el individualismo y tal vez peor hacia el aislamiento entre los nuevos adultos. Si vivir en sociedad no es un objetivo tampoco lo será comportarse éticamente. Contradictoriamente, la amistad y los lazos familiares resultaron ser

justificaciones frecuentes para comportarse de forma no ética. Por lo tanto, los nuevos modelos educativos tienen que capacitar al estudiante no solo para vivir en sociedad, sino para que identifiquen en qué tipo de sociedad quieren vivir y que puedan aportar activamente a lograrla.

Otro hallazgo importante es que una de las razones más fuertes para comportarse éticamente es el temor a ser descubierto y para comportarse de manera no ética la certeza de que nadie va a enterarse. Esto implica una visión enfocada en las consecuencias inmediatas y más aún la decisión está basada en factores externos al individuo. Esto retrata a una generación de adultos jóvenes maleables y dóciles dispuestos a seguir las reglas que se le impongan desde afuera, pero con poca fuerza interior para promover sus propias convicciones. Es imperativo que los nuevos modelos de estudio en administración de empresas tienen que capacitar al estudiante a pensar y actuar de forma autónoma basado en sus creencias y valores.

Las recompensas económicas son un factor importante para decidir comportarse de manera no ética. Esto implica una tendencia peligrosa hacia la deshumanización de los individuos. Es fácil argumentar que cada persona tiene precio y sólo hay que ofrecer la cantidad correcta para lograr que se comporten según desee el oferente. No obstante, este resultado también apunta a una sociedad con una realidad económica desfasada de las necesidades y preferencias de sus constituyentes. En la medida en que los individuos tengan unas expectativas de bienestar económico que el sistema no es capaz de brindarle habrá espacio para comportamientos no éticos. Entonces, los modelos de estudio tienen que capacitar a los estudiantes para evaluar y valorar las fortalezas y limitaciones, propias y ajenas, que le permitan desarrollar al máximo sus potencialidades y vivir una vida plena.

En cuanto a las diferencias de género este estudio provee evidencia de apoyo a que los hombres y las mujeres evalúan las situaciones de forma similar, pero pueden diferenciarse en la forma de actuar. También, parece ser que los hombres tienden a ser más proclives a comportamientos no éticos. Sin embargo, dicha tendencia puede estar influenciada por un sentido más fuerte de empatía y solidaridad que el de las mujeres. Otra posible explicación puede ser que siendo el espacio de acción de los hombres, tradicionalmente, más amplio que el de las mujeres (limitadas muchas veces al entorno doméstico) ellos reproducen comportamientos más asociados al entorno familiar en ambientes más públicos. Esto plantearía que las mujeres tienen una percepción distinta de los espacios públicos y privados,

de la distancia afectiva y del entorno familiar ajustando su comportamiento de acuerdo al ámbito de acción. Dada la inclusión progresiva y ascendente de la mujer en la esfera pública, las instituciones educativas tienen el gran reto de incorporar las percepciones y necesidades de este sector a sus modelos educativos.

CONCLUSIONES

Este estudio logró los tres objetivos propuestos. Primero, no sólo se identificaron diversas presiones situacionales que pueden afectar el comportamiento de los individuos, sino que se determinó la fuerza relativa de las mismas. Segundo, este estudio propuso y examinó un modelo de toma de decisiones, dinámico y bidireccional, en el que se integran la teoría de la disonancia cognoscitiva y el modelo propuesto por Jones. Se encontró evidencia de apoyo claro a cinco de las siete hipótesis propuestas y de apoyo parcial para otra. Este estudio identificó que las evaluaciones, pero sobretodo, las actuaciones previas de los individuos afectan su evaluación y acción en situaciones presentes. Tercero, se identificaron diferencias significativas en las respuestas de hombres y mujeres. Este estudio provee evidencia para sustentar el argumento de que los hombres y las mujeres evalúan los conflictos éticos de forma similar, pero se diferencian en su intención de actuar.

Todo estudio confronta ciertas limitaciones que deben ser informadas. Dado que la muestra no fue seleccionada aleatoriamente, los resultados no pueden, y no han sido, generalizados a la población. La muestra consistió de estudiantes de administración de empresas que no necesariamente han tenido experiencia laboral, por lo que sus respuestas a los escenarios donde se plantean situaciones de este tipo no reflejan experiencias reales vividas por ellos, lo cual podría afectar los resultados.

Independientemente de los avances logrados en la investigación de la ética aún quedan muchas preguntas por responder. Sigue siendo una alta prioridad los estudios enfocados hacia entender el proceso de toma de decisiones éticas de los individuos que puedan explicar y predecir el comportamiento. Este estudio abre nuevas avenidas de investigación. Es necesario validar el instrumento de medición aquí utilizado en otros contextos y con otros escenarios al igual que la creación de nuevos instrumentos. También, hace falta más investigación para explicar los factores que afectan el comportamiento ético de hombres y mujeres y sus implicaciones en el proceso de educación y socialización de los unos y las otras. Además, hay

que desarrollar nuevas metodologías educativas para el proceso de enseñanza aprendizaje de la ética en las facultades de administración de empresas conducentes a capacitar a los estudiantes a construir una sociedad que propicie el desarrollo pleno de los individuos. Por último, los resultados de esta investigación merecen ponerse a prueba en futuros estudios para ver si pueden ser generalizados a otros grupos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alleyne P., D. Devonish, J. Nurse, C. Cadogan-McClean. 2006. Perceptions of Moral Intensity Among Undergraduate Accounting Students in Barbados. *Journal of Eastern Caribbean Studies* 31, no. 3 (September 1): 1-26.
- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50:179-211.
- Ajzen, I., and M. Fishbein. 1980. *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Barnett, T, and S. Valentine. 2004. Issue contingencies and marketers' recognition of ethical issues, ethical judgments and behavioral intentions. *Journal of Business Research* 57, no. 4 (April 1): 338-346.
- Bay, D. 2002. A critical evaluation of the use of the DIT in accounting ethics research. *Critical Perspectives on Accounting* 13:159-77.
- Becker, H., & Fritzsche D. 1987. Business ethics: A cross-cultural comparison of managers' attitudes. *Journal of Business Ethics* 6:189-202.
- Bommer, M., C. Gratto, J. Gravander, and M. Tuttle. 1987. A behavioral model of ethical and unethical decision-making. *Journal of Business Ethics* 6:265-80.
- Bouville, M. (2008) Whistle Blowing and Morality. *Journal of Business Ethics* 81:579-585.
- Carlson D., M. Kacmar and L. Wadsworth. 2002. The impact of moral intensity dimensions on ethical decision making: Assessing the relevance of orientation. *Journal of Managerial Issues* 14, no. 1 (April 1): 15-30.
- Chia, A, Mee L. 2000. The effects of issue characteristics on the recognition of moral issues. *Journal of Business Ethics* 27, no. 3 (October 1): 255-269.
- Cohen, J., L. Pant, and D. Sharp. 1998. The effect of gender and academic discipline diversity on the ethical evaluations, ethical intentions and ethical orientation of potential public accounting recruits. *Accounting Horizons* 12:250-70.
- Comer, D. and G. Vega. 2008. Using the PET Assessment Instrument to Help Students Identify Factors that Could Impede Moral Behavior. *Journal of Business Ethics* 77, no. 2 (January 1): 129.
- Coram, P., A. Glavovic, J. Ng and D. Woodliff. 2008. The Moral Intensity of Reduced Audit Quality Acts. *Auditing* 27, no. 1 (May 1): 127-149.

- Davis M., N. Brown Johnson and D. Ohmer. 1998. Issue-contingent effects on ethical decision making: A cross-cultural comparison. *Journal of Business Ethics* 17, no. 4 p 373-389
- Dubinsky, A., and B. Loken. 1989. Analyzing ethical decision-making in marketing. *Journal of Business Research* 19:83-107.
- Ferrell, O., and L. Gresham. 1985. A contingency framework for understanding ethical decision-making in marketing. *Journal of Marketing* 49 (Summer): 87-96.
- Ferrell, O., L. Gresham, and Fraedrich, J. 1989. A synthesis of ethical decision models for marketing. *Journal of Macromarketing* 9:55-64.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson
- Frey, B. 2000. The impact of moral intensity on decision making in a business context. *Journal of Business Ethics* 1 26, no. 3 (August 1): 181-195.
- Gilligan, C. 1982. *In a different voice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gump, L., and R. Baker. 2000. Cultural and gender differences in moral judgment: A study of Mexican Americans and Anglo-Americans *Hispanic Journal of Behavioral Science* 22:78-94.
- Honeycutt, E., J. Siguaw, and T. Hunt. 1995. Business ethics and job related constructs: A cross-cultural comparison of automotive salespersons. *Journal of Business Ethics* 14:235-48.
- Hunt, S., and S. Vitell. 1986. A general theory of marketing ethics. *Journal of Macromarketing* 6 (Spring): 5-16.
- Karnes, A., Sterner J., Welker R., & Wu F. 1989. A bicultural study of independent auditors' perceptions of unethical business practices. *International Journal of Accounting* 24.
- Kelley, P. and D. Elm. 2003. The Effect of Context on Moral Intensity of Ethical Issues: Revising Jones's Issue-Contingent Model. *Journal of Business Ethics* 48, no. 2 (December 1): 139-154.
- Kohlberg, L. 1976. Moral stages and moralization: The cognitive-developmental. In *Moral development and behavior: Theory, research and social issues*, ed. T. Lickona, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Jones, T. 1991. Ethical decision-making by individuals in organizations: An issue-contingent model. *Academy of Management Review* 16:366-95.
- Leitsch, D. 2006. Using dimensions of moral intensity to predict ethical decision-making in accounting. *Accounting Education* 15, no. 2 (June 1): 135-149.
- Leitsch, D.. 2004. Differences in the Perceptions of Moral Intensity in the Moral Decision Process: An Empirical Examination of Accounting Students. *Journal of Business Ethics* 53, no. 3 (September 1): 313-323.
- López-Paláu, S. 2000. Multidimensional ethics scale usefulness to explain and predict ethical evaluations and intentions of Latin American accountants. Paper presented at the ABO Research Conference, Chicago.
- . 2001. Ethical evaluations, intentions and orientations of accountants: Evidence from a cross-cultural examination. *International Advances in Economic Research* 7:351-64.
- . 2006. *Culture Effects in the Ethical Decision-Making Process of Latin American Accountants*. Doctoral Dissertation Texas Pan American University.
- . 2008. *Fundamentos Morales de las Evaluaciones Éticas de los Contadores*. *Forum Empresarial* Vol. 13 Num 1 Mayo.

- López Paláu, S. and B. Rivera Cruz (2007). *Ética en las Escuelas de Negocios: Estudio Empírico de Puerto Rico*, X Asamblea de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ALAFEC) Dominican Republic, November 28-31.
- Luthar, Harsh and Karri Ranjan. 2005. Exposure to Ethics Education and the Perception of Linkage Between Organizational Ethical Behavior and Business Outcomes. *Journal of Business Ethics*. 61: 353-368.
- Marnburg, E. 2001. The questionable use of moral development theory in studies of business ethics: Discussion and empirical findings. *Journal of Business Ethics* 32:275–83.
- May, D and K. Pauli. 2002. The role of moral intensity in ethical decision making. *Business and Society* 41, no. 1 (March 1): 84-117..
- McGee, R. and López-Paláu, S. 2007 (a) *The Ethics of Tax Evasion: An Empirical Study of Puerto Rican Opinion VIII Annual Conference of National Business and Economic Society* , Rio Grande, Puerto Rico, March.
- _____. 2008 *Tax Evasion and Ethics: A Comparative Study of the USA and Four Latin American Countries in Taxation and Public Finance in Transition and Developing Economies*. Springer pp 185-224.
- McGee, R; López-Paláu, S. and Polanco E. (2007). *¿Es ética la evasión de impuestos? Estudio Empírico de Opinión de República Dominicana X Asamblea de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ALAFEC) Dominican Republic, November 28-31.*, Listed on SSRN's Top Ten download list for AE: Business & Professional Ethics.
- McMahon, J, R. Harvey. 2006. An Analysis of the Factor Structure of Jones' Moral Intensity Construct. *Journal of Business Ethics* 64, no. 4 (April 1): 381-404.
- McMahon, J, R. Harvey. 2007. Psychometric Properties of the Reidenbach-Robin Multidimensional Ethics Scale. *Journal of Business Ethics* 72, no. 1 (April 1): 27-39.
- Moser, M. 1988 *Ethical Conflict at Work: A Critique Of The Literature and Recommendations for Future Research*. *Journal of Business Ethics*. Vol. 7, Iss. 5
- Ng, J., G.White, A. Lee and A. Moneta. 2009. Design and Validation of a Novel New Instrument for Measuring the Effect of Moral Intensity on Accountants' Propensity to Manage Earnings. *Journal of Business Ethics* 84, no. 3 (February 1): 367-387.
- Nill A, J. Schibrowsky. 2005. The Impact of Corporate Culture, the Reward System, and Perceived Moral Intensity on Marketing Students' Ethical Decision Making. *Journal of Marketing Education* 27, no. 1 (April 1): 68-80
- Nunnally, J and I.H. Bernstein. 1994. *Psychometric Theory*. 3rd Edition. New York: McGraw-Hill.
- Paolillo, J. and S. Vitell. 2002. An empirical investigation of the influence of selected personal, organizational and moral intensity factors on ethical decision making. *Journal of Business Ethics* 1 35, no. 1 p 65-74.
- Patterson, D. 1994. *A model of ethical/unethical decision-making by auditors in the big six accounting firms*. PhD diss., Georgia State University.
- Reiter, S. 1996. The Kohlberg-Gilligan controversy: Lessons for accounting ethics education. *Critical Perspectives on Accounting* 7:33–54.
- Rest, J. 1986. *Moral development: Advances in theory and practice*. New York: Praeger.

- Rivera Cruz B. y S. López Paláu 2008 Codes of Ethics: The Case of the Business Schools. Clute Institute Conference, San Juan, Puerto Rico. March. Best paper award.
- Roxas, Maria L. & Jane Y. Stoneback. (2004). The Importance of Gender Across Cultures in Ethical Decision-Making. *Journal of Business Ethics* 50:149-165.
- Singh Jatinder J, Scott J Vitell, J. Al-Khatib, I. Clark III. 2007. The Role of Moral Intensity and Personal Moral Philosophies in the Ethical Decision Making of Marketers: A Cross-Cultural Comparison of China and the United States. *Journal of International Marketing* 15, no. 2 (June 1): 86.
- Singhapakdi, A., S. Vitell, and O. Leelakulthanit. 1994. A cross-cultural study of moral philosophies, ethical perceptions and judgments: A comparison of American and Thai marketers. *International Marketing Review* 11:65-79.
- Singhapakdi, A. and Scott J Vitell, G.Franke 1999. Antecedents, consequences, and mediating effects of perceived moral intensity and personal moral philosophies. *Academy of Marketing Science Journal*. Vol. 27, Iss. 1.
- Singhapakdi, A, Vitell, S, Kraft, K. 1996. Moral intensity and ethical decision-making of marketing professionals *Journal of Business Research*. Vol. 36, Iss. 3.
- Smith, A., and E. Hume. 2001. Ethics in accounting: Does culture matter? *American Society of Business and Behavioral Sciences Conference* (February).
- . 2005. Linking Culture and Ethics: A Comparison of Accountants' Ethical Belief Systems in the Individualism/Collectivism and Power Distance Contexts. *Journal of Business Ethics* 62: 209 - 220.
- Stedham, Yvonne, Yamamura, Jeanne H., Beekun, Rafik I. (2007) Gender Differences in Business Ethics: Justice and Relativist Perspectives. *Business Ethics: A European Review*; Vol. 16 Issue 2, p163-174, 12p
- Sweeney B. and F. Costello. 2009. Moral Intensity and Ethical Decision-making: An Empirical Examination of Undergraduate Accounting and Business Students. *Accounting Education* 18, no. 1 (February 1): 75.
- Teoh, H. Y., D. P. Serang, & Lim C. C. 1999. Individualism-collectivism cultural differences affecting perceptions of unethical practices: Some evidence from Australian and Indonesian accounting students. *Teaching Business Ethics* 3:137-53.
- Thoma, S. 1986. Moral judgment, behavior, decision-making and attitudes. *Moral development: Advancement in research and theory*, ed. J. Rest, 133-75. New York: Praeger.
- Trevino, L. K.: 1986, 'Ethical Decision Making in Organizations: A Person-Situation Interactionist Model', *Academy of Management Review* 11, 601-617.
- Tsalikis, J., and D. Fritzsche. 1989. Business ethics: A literature review with a focus on marketing ethics. *Journal of Business Ethics* 8:695-743.
- Tsalikis, J., B Seaton and P. Shepherd. 2008. Relative Importance Measurement of the Moral Intensity Dimensions. *Journal of Business Ethics* 80, no. 3 (July 1): 613-626.
- Valentine, S. and T. Rittenburg. 2007. The Ethical Decision Making of Men and Women Executives in International Business Situations. *Journal of Business Ethics* 71. 125-134.



- Vitell, S and A. Patwardhan. 2008. The role of moral intensity and moral philosophy in ethical decision making: a cross-cultural comparison of China and the European Union. *Business Ethics* 17, no. 2 (April 1): 196-209.
- Wasieleski, D and S Hayibor. 2008. Breaking the Rules: Examining the Facilitation Effects of Moral Intensity Characteristics on the Recognition of Rule Violations. *Journal of Business Ethics* 78, no. 1-2 275-289.