

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:**

**La teoría de la disonancia cognoscitiva  
en el proceso de toma de decisiones  
éticas/no éticas: evidencia de  
Latinoamérica**

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 xt 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

Ing. Diego Carrillo  
Universidad Central de Ecuador  
bernardo8212@hotmail.com

Martha Josefina Gómez  
Universidad Nacional Autónoma de México  
mgomez@correo.fca.unam.mx

Patricia González  
Universidad del Valle, Colombia  
pagonza@univalle.edu.com

# **La teoría de la disonancia cognoscitiva en el proceso de toma de decisiones éticas/no éticas: evidencia de Latinoamérica**

## *Resumen*

*Este estudio replica la investigación realizada en López Paláu y Rivera Cruz (2008) en el que se propone un nuevo modelo de toma de decisiones y desarrolla un instrumento de medición, la Escala de Proclividad Ética (EPE), con el que se determina la propensión de los individuos a actuar de forma ética. El objetivo principal de este estudio es validar la EPE en Latinoamérica. El modelo teórico utiliza como marco conceptual la teoría de la Disonancia Cognoscitiva propuesta por Festinger (1957) y el modelo propuesto por Jones (1991). Los resultados de este estudio validan la EPE con altos niveles de confiabilidad.*

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

## **Introducción**

Independientemente de las investigaciones sobre ética hechas en el área de los negocios durante muchos años, todavía sigue habiendo la necesidad de explicar el comportamiento ético/no ético de los individuos utilizando instrumentos de medición apropiados. En esa dirección, el propósito principal de este estudio es validar la Escala de Proclividad Ética (EPE) desarrollada en López Paláu y Rivera Cruz (2008) en el contexto latinoamericano.

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.

## **REVISIÓN DE LITERATURA**

El modelo de toma de decisiones éticas examinado con el estudio original incorpora la teoría de la disonancia cognoscitiva propuesta por Festinger (1957) al modelo propuesto por Jones (1991). El estudio de Jones 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 esta

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.

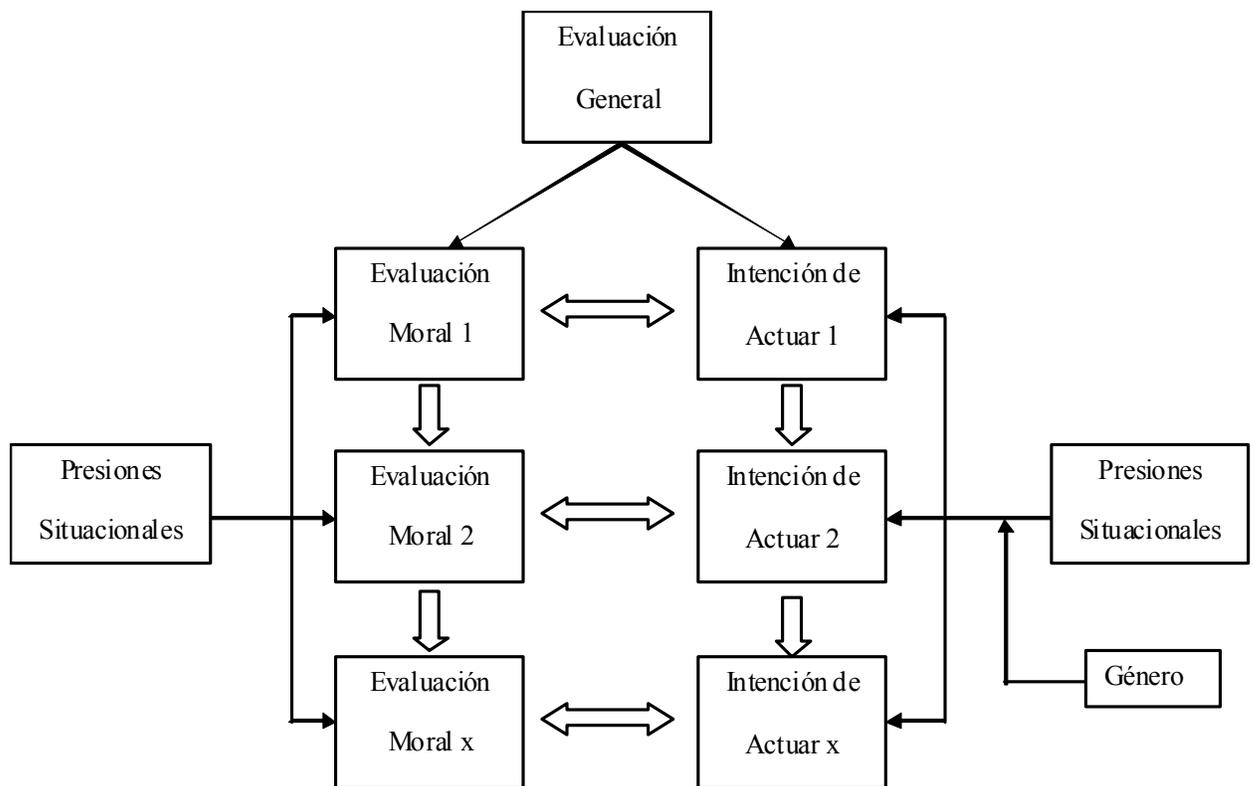
La magnitud de las consecuencias se refiere a la cantidad de daño o beneficio que una alternativa de acción puede producir, aumentando la intensidad moral según aumentan los posibles daños. La probabilidad del efecto se refiere a la probabilidad de que la acción se produzca y cause daños, siendo más 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.

Por otro lado, 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.

**Figura 1: Modelo de Toma de Decisiones Propuesto**



La Figura 1 muestra el modelo propuesto que integra ambas teorías. 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, está 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.

Los resultados del estudio original proveyeron evidencia de apoyo a cinco de las siete hipótesis propuestas por el modelo y apoyo parcial a la sexta. La evidencia obtenida apoya la relación bidireccional de la evaluación y la intención de actuar. Esto sugiere que los individuos en ocasiones hacen la evaluación antes de actuar, pero en otras actúan primero y luego ajustan su evaluación de la situación para resolver la disonancia creada por el comportamiento. También, la evidencia apoya el efecto de las evaluaciones previas en la evaluación del momento, al igual que el efecto de actuaciones previas sobre el comportamiento presente. El modelo reconoce el efecto de la experiencia acumulada por medio de evaluaciones concretas y actuaciones previas en la toma de decisiones de los individuos. Además, los resultados proveyeron evidencia de apoyo al argumento de que los hombres y las mujeres evalúan los conflictos éticos de la misma forma y que los hombres, en algunas ocasiones, tienden a ser más proclives al comportamiento no ético. No obstante, la evidencia sobre el efecto del género en la intención de actuar no fue concluyente dejando espacio para nuevos estudios al respecto.

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 (Thoma 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; Collins, 2000; 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 1987; 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) y López Paláu y Rivera Cruz (2008) encontraron que los hombres y las mujeres tienden a hacer evaluaciones iguales, pero algunas veces expresan una intención de actuar de forma diferente. Coincidiendo con estos estudios, 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. Sigue quedando sin respuesta que factores podrían afectar la intención de los hombres y las mujeres de actuar de una forma particular.

La EPE se construyó sobre el modelo teórico discutido y en la idea desarrollada por Comer y Vega (2008) con el 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 pretendió medir tales presiones en situaciones de distintas intensidades morales. No obstante, la confiabilidad de la escala resultó bastante baja (.55) y las propias autoras sugirieron 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. El PET fue propuesto para una muestra de estudiantes estadounidenses, el cual podría no ser válido en otros contextos culturales. Dadas las anteriores particularidades y los resultados pobres obtenidos se hacía necesario crear una nueva escala que resolviera los problemas metodológicos y a la vez se adecuara al contexto latinoamericano. De ese esfuerzo surge la EPE, la cual más que una modificación del PET terminó siendo una nueva escala por sí misma.

Los resultados del primer estudio validaron la escala con una muestra de estudiantes de Puerto Rico. Los coeficientes de confiabilidad, *Chrobach Alpha*, 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. Estos resultados halagadores abren el camino hacia validar la escala en otros contextos.

### **HIPOTESIS**

Este estudio examina las mismas siete hipótesis propuestas en López Paláu y Rivera Cruz (2008) derivadas del modelo propuesto, pero utilizando una muestra de estudiantes latinoamericanos. Las mismas son las siguientes:

H<sub>1</sub>: La evaluación moral está correlacionada con la intención de actuar en una situación dada.

H<sub>2</sub>: La evaluación general está correlacionada positivamente con la evaluación concreta de una situación específica.

H<sub>3</sub>: La evaluación general está correlacionada positivamente con la intención de actuar en una situación dada.

H<sub>4</sub>: Las evaluaciones de situaciones de menor intensidad moral van a estar positivamente correlacionadas con la evaluación de una situación de intensidad moral mayor.

H<sub>5</sub>: 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.

H<sub>6</sub>: Los hombres son más propensos a ceder ante la presión de la situación, haciéndolos más proclives a un comportamiento no ético que las mujeres.

H<sub>7</sub>: El género de los individuos no afecta la evaluación de un conflicto ético.

### **METODOLOGÍA**

Este escrito es el resultado del Primer Programa de Movilidad de Estudiantes de Posgrado auspiciado por ALAFEC que contó con una metodología novel. Los estudiantes visitantes trabajaron con datos reales recolectados por ellos en sus países de origen. Las coordinadoras

del curso realizaron un estudio previo con una muestra de estudiantes puertorriqueños que sirvió de base para el realizado en el curso. Los cuestionarios administrados se procesaron como una sola muestra. Luego de realizadas todas las pruebas estadísticas requeridas en el diseño de la investigación, los estudiantes analizaron e interpretaron los datos y redactaron las secciones de resultados y conclusiones del artículo. En la etapa final de la actividad los participantes, divididos en grupos de investigación, presentaron sus hallazgos ante un panel de tres distinguidos jueces, los cuales eligieron el artículo de más calidad publicable.

### **Instrumento**

El cuestionario consta de seis secciones principales. En la primera parte se les solicitó a los participantes que evaluaran 15 aseveraciones relacionadas a diversas formas de engaño. Se utilizó una escala continua 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. 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. En la última sección se incluyeron ocho preguntas para que el participante indique sus datos demográficos.

### **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

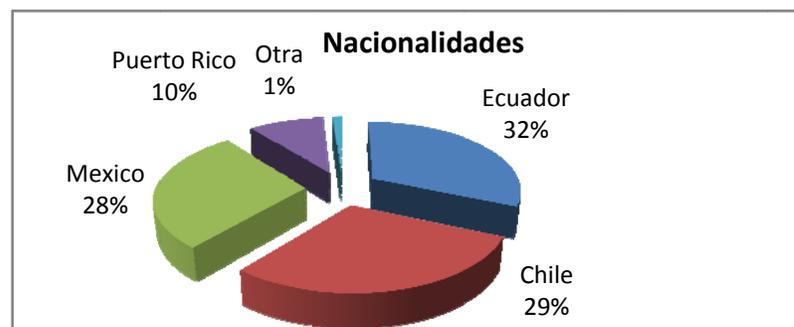
en las veinte aseveraciones de cada pregunta. Se realizaron pruebas de confiabilidad para los índices calculados.

Además, se realizaron regresiones jerárquicas para determinar la relación entre las evaluaciones de las situaciones y la proclividad a actuar de los participantes. Se probaron dos modelos de regresión en cada escenario. En el primero se examinó el efecto de las intenciones de actuar sobre la evaluación, según la teoría de la disonancia cognoscitiva. En el segundo se examinó el efecto de las evaluaciones sobre la intención de actuar, según el modelo de Jones. En ambos modelos se incluyó el género y la evaluación general como variables para medir su efecto en cada variable dependiente. Por último, 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 un total de 374 estudiantes de seis universidades de cuatro países Chile (110 encuestas), Ecuador (118 encuestas), México (106 encuestas), Puerto Rico (36 encuestas). Las muestras fueron dirigidas a estudiantes de diferentes niveles académicos, sociales y religiosos pudiendo destacar que la muestra más significativa fue la de Ecuador, siguiéndole en orden de importancia Chile y México. La opción *otras*, corresponde a estudiantes de nacionalidades diferentes en las instituciones de los países de referencia.



### Confiabilidad

En la Tabla 1 se presentan los coeficientes Cronbach's Alpha para los índices calculados en este estudio y en el estudio anterior con la muestra de Puerto Rico. Los coeficientes del índice

de evaluación general y los índices de proclividad de cada escenario resultaron en valores entre .90 y .96, al igual que en el estudio original, lo que valida el instrumento en el contexto latinoamericano. 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**

	Muestra Latinoamericana			Muestra Original Puerto Rico		
	Promedio	Desviación Estándar	Coefficientes Cronbach's Alpha	Promedio	Desviación Estándar	Coefficientes Cronbach's Alpha
Índice Evaluación	10.29	12.69	.906	13.19	13.87	.915
Proclividad 1	24.37	20.42	.915	25.02	20.80	.920
Proclividad 2	13.38	14.79	.895	15.37	16.87	.917
Proclividad 3	21.99	24.59	.959	16.49	21.73	.962
Proclividad 4	7.99	12.33	.909	6.70	12.11	.926
Evaluación 1	11.72	20.52		17.41	25.56	
Evaluación 2	10.79	20.75		15.66	26.11	
Evaluación 3	12.96	23.14		12.44	24.25	
Evaluación 4	8.16	18.33		8.67	22.67	

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

### 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. Aunque evalúan todas las situaciones como no éticas son más tolerantes en unas situaciones que en otras. Los resultados muestran una clara tendencia a evaluar como comportamientos no éticos los casos en los cuales se proporcione información de forma documental y por escrito ya sea en el ámbito laboral, académico o personal. No obstante, califican un tanto más ético proveer información falsa en una solicitud de crédito. Por otro lado, los participantes evalúan con menor rigor ofrecer excusas falsas a sus amigos, pareja, familia y profesores que a sus padres o jefes. Copiarse en un examen es considerado bastante no ético, pero permitir que otro estudiante copie tu examen parece ser más aceptable.

**Tabla 2: Premisas del Índice de Evaluación General**

Premisas	Promedio	Desviación Estándar
Incluir información falsa en un informe laboral	4.73	15.97
Incluir información falsa en un informe académico	6.35	15.97
Incluir información falsa en un resumé	6.83	15.04
Incluir información falsa en un informe contributivo	6.95	17.91
Copiarse en un examen de un compañero	8.19	18.11

Solicitar que alguien mienta por ti	9.16	18.02
Que te soliciten mentir por alguien	9.32	17.52
Ofrecer excusas falsas a tus padres	10.85	18.99
Ofrecer excusas falsas a tu jefe	10.89	20.19
Incluir información falsa en una solicitud de crédito	10.96	21.59
Ofrecer excusas falsas a un profesor	12.03	20.32
Ofrecer excusas falsas a tus familiares	12.68	20.87
Ofrecer excusas falsas a tu pareja	13.90	22.78
Ofrecer excusas falsas a tus amigos	15.16	22.81
Permitir que un compañero se copie de tu examen	16.19	22.80

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

### 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 principales 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 condiciones que más propician la probabilidad de ejecutar la acción. La falta de responsabilidad propia o ajena según sea el caso parece disminuir la probabilidad de

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

Panel A- Primer Escenario - Mentir a Profesor		
Premisas	Promedio	Desviación Estándar
para quedarme en casa descansando	6.51	18.54
si espero un examen muy fácil.	10.71	25.05
aunque me arriesgue a ser descubierto.	11.86	20.70
para que un amigo me diga las preguntas del examen.	12.52	24.51
si no estoy preparado para tomar el examen, por haber estado de fiesta en fiesta.	13.53	26.81
si es un curso de concentración.	14.07	26.18
si otros estudiantes hacen lo mismo	16.15	27.51
si es un curso electivo.	17.31	29.57
si espero un examen muy difícil.	19.43	31.31
si me han dicho que las reposiciones son más fáciles.	19.88	31.48
si llevo buen promedio en el curso.	20.49	32.77
si ese día voy a tener una tarde de sexo con mi pareja.	20.57	34.93
si estoy a punto de fracasar en el curso.	26.60	37.69
para tener más tiempo para estudiar.	29.22	36.19
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	34.64	40.53
si sólo voy a hacerlo en esta ocasión.	35.32	39.87
si es que me voy de viaje.	35.88	37.96
no estoy preparado para tomar el examen, por estar trabajando.	45.41	40.23

si ese día me voy a ganar \$_____.00, trabajando.	46.93	41.37
si ese día voy a una entrevista de empleo.	50.31	40.65
<b>Panel B - Segundo Escenario – Hacer Examen por Compañero</b>		
aunque Pedro tiene problemas en este curso porque se la pasa de fiesta en fiesta.	2.09	9.87
si Pedro asiste a la misma iglesia que yo.	2.73	11.22
si Pedro milita en el mismo partido político que yo.	2.80	12.09
aunque me lo ha pedido en otras ocasiones.	3.28	11.89
aunque Pedro sea sólo un conocido.	3.41	12.42
si se ofrece a lavar mi auto a cambio.	3.53	14.56
si otros estudiantes acostumbran a hacer lo mismo.	3.75	12.92
aunque me arriesgue a ser descubierto.	4.38	15.17
si Pedro es simpático.	5.77	16.24
aunque no hubiera riesgo de que Pedro pierda la beca de estudios.	7.06	20.68
si me ofrece intimidación sexual. (Pedro es hombre o mujer según su preferencia).	7.06	22.24
en vez de ayudarlo a estudiar el material.	13.20	27.30
si me ofrece \$_____.00 a cambio.	18.71	32.67
si es la primera vez que me pide un favor así.	19.62	32.08
si Pedro tiene que trabajar y no le da el tiempo para estudiar adecuadamente.	21.06	31.23
si la beca de estudios es mayor de \$_____.00.	22.02	33.66
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	28.00	37.73
si es un familiar cercano.	28.10	35.47
si Pedro es responsable con sus estudios, pero no entiende esa materia particular.	33.46	37.01
si Pedro es mi amigo.	36.94	38.51
<b>Panel C- Tercer Escenario – Información Falsa en Resumé</b>		
para impresionar a mis amigos y/o familiares por obtener el puesto.	7.69	20.15
si ya lo he hecho en otras ocasiones.	9.12	23.14
aunque me arriesgue a ser descubierto.	10.52	24.77
si algunas personas acostumbran a hacer lo mismo	10.64	23.53
si es una de tipo empresa familiar.	15.84	28.78
si espero estar en la compañía en lo que consigo algo mejor.	18.50	30.08
si es un puesto de alta responsabilidad.	19.59	31.86
si la empresa ofrece un buen plan de retiro.	20.10	32.79
si la empresa se distingue por ser socialmente responsable.	20.23	32.30
si el puesto no requiere de mucho esfuerzo mental.	21.12	32.46
si sólo voy a hacerlo en esta ocasión.	23.19	34.03
si es una compañía multinacional.	24.32	34.82
si ese es el primer paso para obtener puestos más altos.	24.65	35.06
si con el empleo puedo pedir traslado a otro país.	28.14	36.61
si el puesto me da la oportunidad de viajar.	28.25	37.54
si la compañía ofrece buenos beneficios marginales (vacaciones, horario flexible, etc)	28.61	37.04
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	29.35	36.91
si la empresa me paga estudios graduados.	32.19	38.84
si el puesto significa un reto intelectual.	32.58	38.18
si el puesto significa un salario de por lo menos \$_____.00 (por hora, mensual, anual)	35.40	39.08
<b>Panel D - Cuarto Escenario – falsear Documento de Trabajo</b>		

aunque María no alcanzó la cuota porque se la pasa de fiesta en fiesta.	1.79	9.35
si María asiste a la misma iglesia que yo.	1.80	8.72
si María milita en el mismo partido político que yo.	1.88	9.22
aunque me lo ha pedido en otras ocasiones.	2.37	9.95
si se ofrece a invitarme a almorzar.	3.00	11.86
aunque me arriesgue a ser descubierto.	3.10	13.03
si María es responsable en su trabajo, pero estuvo enferma algunos días.	3.56	12.69
aunque no hubiera riesgo de que María pierda la bonificación.	4.23	14.38
si otros empleados acostumbran a hacer lo mismo.	5.18	17.15
si me ofrece intimidad sexual. (Suponga a María hombre o mujer según su preferencia).	5.87	19.05
si María me agrada.	7.06	19.70
si me ofrece \$_____.00 a cambio.	8.66	23.68
si es la primera vez que me pide un favor así.	9.22	21.87
si la bonificación es mayor de \$_____.00.	10.39	24.71
en vez de aconsejarla sobre otras alternativas para que obtenga el bono el próximo mes.	10.61	24.62
si estoy seguro de que nadie va a enterarse.	11.94	27.68
si María tiene problemas personales que le impiden trabajar adecuadamente.	14.16	25.60
si María es mi amiga.	14.55	25.60
si es un familiar cercano.	15.82	27.88
aunque María sea sólo una conocida.	3.68	12.98

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

ejecución. 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 o ser feligrés de la misma iglesia. Las 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. Este método permite que los incrementos en la varianza puedan ser atribuidos a cada serie de variables independientes. De esta forma, el efecto de cada variable añadida es claro. 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 ( $\beta$ ) 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, captura del dieciséis al treinta y un porciento de la varianza de la variable dependiente correspondiente. Ello 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 los resultados del estudio original, los coeficientes de determinación  $R^2$  van aumentando por escenario, lo cual implica que la evaluación va ganando poder explicativo de la

**Tabla 4: Coeficientes Ajustados ( $\beta$ ) 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
Indice Evaluación		.355	.354			.272	.165	.164		.219	ns	ns		.181	ns	ns
Evaluación I							.251	.251			.259	.259			ns	ns
Evaluación II											ns	ns			.189	.190
Evaluación III															.213	.213
Evaluación IV																
Proclividad 1	.398	.245	.246													
Proclividad 2					.474	.365	.343	.343								
Proclividad 3									.502	.430	.380	.380				
Proclividad 4													.555	.492	.394	.393
Género			ns					ns				ns				ns
R <sup>2</sup>	0.158	0.261	0.261		0.225	0.287	0.336	0.336	0.252	0.294	0.354	0.354	0.308	0.351	0.411	0.412
$\Delta R^2$	0.158	0.103	0.000		0.225	0.062	0.049	0.000	0.252	0.042	0.06	0	0.308	0.043	0.06	0.001
P value	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Adjusted R <sup>2</sup>	0.156	0.257	0.255		0.223	0.283	0.330	0.329	0.250	0.29	0.347	0.345	0.306	0.333	0.402	0.402

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

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

**Tabla 5: Coeficientes Ajustados ( $\beta$ ) 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		.313	.314		.257	.114 (.016)	.119 (.012)		.164	ns	ns		.174	ns	ns	
Evaluación I	.398	.254	.254													
Evaluación II					.498	.383	.309	.308								
Evaluación III									.498	.436	.265	.265				
Evaluación IV													.571	.508	.415	.412
Proclividad 1							.402	.401			.519	.519			ns	ns
Proclividad 2											.141	.143			.360	.364
Proclividad 3															.301	.299
Proclividad 4																
Género			ns				ns				ns				ns	
R <sup>2</sup>	0.158	0.235	0.236		0.248	0.301	0.427	0.43	0.248	0.271	0.535	0.536	0.326	0.352	0.586	0.588
$\Delta R^2$	0.158	0.077	0.001		0.248	0.053	0.126	0.003	0.248	0.023	0.264	0.001	0.326	0.026	0.234	0.002
P value	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Adjusted R <sup>2</sup>	0.156	0.231	0.229		0.246	0.297	0.422	0.424	0.246	0.267	0.53	0.529	0.324	0.349	0.58	0.581

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

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

intención de actuar según aumenta la intensidad moral de la situación. Este resultado apoya 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 23 al 58 por ciento del fenómeno, mientras que las que examinan la teoría de la disonancia explican del 26 al 40 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. Estos resultados son consistentes con los hallazgos del estudio original.

**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 todos los escenarios. En el tercer y cuarto escenario esta evaluación pierde su significancia cuando se entran a la

ecuación de regresión evaluaciones concretas previas. Por lo tanto los resultados apoyan moderadamente esta hipótesis. En el estudio original esta hipótesis fue descartada por falta de evidencia de apoyo a la misma. 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 tres 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 al igual que en el estudio original.

**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. Este resultado es consistente con el estudio original.

**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. Al igual que en estudio original, 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 contrarios a la hipótesis. 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. En el estudio original se encontró que el género era una variable significativa en dos de los cuatro escenarios. Esto podría señalar una diferencia cultural o una desviación del modelo propuesto. Los resultados no son concluyentes por lo que es necesaria más investigación al respecto.

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

Al igual que en el estudio original, 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**

No se encontraron diferencias significativas en las premisas de evaluación general. Este resultado confirma que el género no afecta las evaluaciones que hacen los individuos de conflictos éticos. En el estudio original se encontró solo una diferencia significativa.

### **Índices de Proclividad**

Se identificaron diferencias significativas en las premisas de cada escenario, las cuales se presentan en la Tabla 6 ordenadas por nivel de significancia de la diferencia encontrada. En este estudio se encontraron menos diferencias significativas que en el estudio original. Se

destaca en ambos estudios, que aparentemente las recompensas sexuales parecen inducir a los hombres a cruzar la frontera entre el comportamiento ético al no ético que a las mujeres. Estos resultados proveen un apoyo moderado a la sexta hipótesis aunque la misma fue descartado en el análisis de las regresiones.

**Tabla 6: Premisas con Diferencias Significativas por Género**

<b>Panel A – Escenario 1</b>				
<b>Premisas</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Diferencia</b>	<b>Valor p</b>
si ese día voy a tener una tarde de sexo con mi pareja.	30.48	13.09	17.39	0.00
para quedarme en casa descansando	7.06	6.12	0.94	0.05
<b>Panel B- Escenario 2</b>				
si me ofrece intimidad sexual.	12.91	2.55	10.36	0.00
Si es responsable pero no entiende materia	25.42	39.62	14.20	0.00
si es un familiar cercano.	23.69	31.29	7.61	0.03
aunque Pedro tiene problemas en este curso porque se la pasa de fiesta en fiesta.	3.08	1.36	1.72	0.03
<b>Panel D – Escenario 4</b>				
<b>Premisas</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Diferencia</b>	<b>Valor p</b>
si me ofrece intimidad sexual.	11.97	1.20	10.77	0.00
si María me agrada.	9.77	5.05	4.71	0.01
si María no alcanzo la cuota por estar de fiesta en fiesta	2.37	1.37	1.00	0.01
si María milita en el mismo partido político que yo.	3.11	0.98	2.13	0.00

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

**Evaluaciones e Índices de Proclividad por Escenarios.**

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

<b>Índices</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Diferencia</b>	<b>Valor p</b>
Evaluación Escenario 1	12.79	10.98	1.81	0.27
Evaluación Escenario 2	11.45	10.36	1.09	0.74
Evaluación Escenario 3	13.56	12.58	0.98	0.79
Evaluación Escenario 4	9.92	6.92	3.00	0.56
Evaluación General	11.43	9.42	2.01	0.17
Proclividad 1	24.63	24.27	0.36	0.91
Proclividad 2	12.77	13.88	1.11	0.23
Proclividad 3	22.35	21.46	0.89	0.96
Proclividad 4	8.96	7.28	1.68	0.82

Por último, se compararon las evaluaciones y los índices de proclividad de hombres y mujeres, los cuales se presentan en la tabla anterior. 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 séptima hipótesis. 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, excepto en el tercer escenario. No obstante, las mujeres son menos proclives a actuar de forma no ética que los hombres en todas las circunstancias, excepto en el segundo escenario. Ninguna diferencia

resultó significativa estadísticamente lo cual contradice la cuarta sexta hipótesis de este estudio y los hallazgos en el estudio original.

### **ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

Los resultados apoyan fuertemente cuatro hipótesis, otras dos obtuvieron 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. A diferencia del estudio original, la evaluación general parece tener algún efecto en las evaluaciones de situaciones concretas y en la intención de actuar. Esto apunta a posibles diferencias culturales, de socialización o de metodologías de enseñanza de la ética que merecen ser consideradas en estudios futuros.

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. Al igual que en el estudio original, un hallazgo interesante 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, y consistente con el estudio original, 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. Resulta provocador realizar este estudio en participantes de generaciones anteriores para comparar estos hallazgos. 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.

Al igual que en el estudio original, 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 contradice los hallazgos del estudio original, al no encontrar diferencias en la forma de actuar. Este hallazgo resulta interesante pues plantea una contradicción con la realidad que se percibe cotidianamente. Usualmente, la población penal de los países es mayoritariamente masculina. Entonces, el resultado de que las mujeres tengan intención de actuar de la misma manera que los varones pudiera ser preocupante porque no resulta claro si esa diferencia se debe a: (1) nunca ha habido diferencias significativas en la forma de actuar (esto es contra intuitivo); (2) los hombres se están adoptando actitudes mas asociadas a las mujeres; o (3) las mujeres están adoptando actitudes masculinas. Esta es una avenida de investigación interesante y necesaria. 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 examinó el modelo de toma de decisiones propuesto en un estudio anterior encontrando evidencia de apoyo claro a cuatro de las siete hipótesis propuestas y de apoyo parcial para otras dos, descartando solo una. Igualmente importante este estudio validó la EPE en el contexto latinoamericano con altos coeficientes de confiabilidad, lo que promueve su utilización en investigaciones futuras. 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 y, además, no 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. 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.

## BIBLIOGRAFÍA

- 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.
- 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.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson
- Jones, T. 1991. Ethical decision-making by individuals in organizations: An issue-contingent model. *Academy of Management Review* 16:366-95.
- 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.
- 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.
- Nunnally, J and I.H. Berstein. 1994. *Psychometric Theory*. 3<sup>rd</sup> Edition. New York: McGraw-Hill.

- Patterson, D. 1994. A model of ethical/unethical decision-making by auditors in the big six accounting firms. PhD diss., Georgia State University.
- Rest, J. 1986. Moral development: Advances in theory and practice. New York: Praeger.
- Roxas, Maria L. & Jane Y. Stoneback. (2004). The Importance of Gender Across Cultures in Ethical Decision-Making. *Journal of Business Ethics* 50:149-165.
- 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
- 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.
- 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.