

División de Psicología
Director:
Dr. Gualberto Buena-Casal
Facultad de Psicología
Universidad de Granada
18071 GRANADA

LUIS FERNÁNDEZ RÍOS

PSICOLOGÍA DE LA CORRUPCIÓN Y DE LOS CORRUMPTOS

FACULTAD DE PSICOLOGÍA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE COMPOSTELA

CAPÍTULO I

PROBLEMÁTICA DE LA DEFINICIÓN DE CORRUPCIÓN

Pretender definir la corrupción y los conceptos relacionados con ella es una labor compleja; se trata de un concepto general, y no siempre resulta fácil establecer una definición clara del mismo. Cuando hacemos referencia a la corrupción todos sabemos más o menos a qué nos estamos refiriendo, pero es difícil formular una definición explícita. A lo mejor, tampoco resulta tan apremiante definir operativamente qué se entiende por corrupción, y resulta mucho más pertinente considerarlo como un concepto multidimensional. No constituye nuestro objetivo aquí y ahora tratar de solucionar definitivamente el problema de la conceptualización de la corrupción, sólo intentaremos establecer una formulación que nos resulte funcional y práctica para efectuar una aproximación psicológica al problema de los comportamientos corruptos.

En este capítulo, en un primer momento, mencionaremos el tema del construccionismo social y su aplicación al campo de la corrupción. Seguidamente, señalaremos la problemática de la legitimación de la corrupción. Y si algo es socialmente construido y posteriormente legitimado resulta necesario intentar, sólo intentar, definirlo y conceptualizarlo de alguna forma. Por tanto, a continuación nos ocuparemos de algunos de los aspectos de la siempre ambigua y escurridiza problemática de la definición de la corrupción. Concretamente, incluiremos las temáticas de los delitos de cuello blanco y la corrupción, y del fraude fiscal y la corrupción. Ni que decir tiene que, ante la problemática para hallar una buena exposición de corrupción, se ha recurrido a efectuar una aproximación acerca de lo que dos grupos de individuos, denominados «expertos» y «no expertos» o «laicos», entienden por corrupción. Finalizaremos el presente capítulo haciendo referencia a si en España, en la actualidad, la corrupción se puede considerar un problema social o no.

1. La construcción social de la corrupción

Vivimos en un mundo socialmente construido, pero con corrupción. Todos contribuimos, a través de un continuo y dinámico proceso de intercambio social, a construir la realidad social (Gergen, 1985). Y es que todo individuo nace en un

contexto sociocultural ordenado, vive en un contexto sociomaterial que tiene un determinado sentido para los individuos; y, lo quieran o no, todos los sujetos mueren en unas coordinadas sociotemporales específicas. Es en dicho contexto sociomaterial real y concreto en donde los individuos, voluntaria o involuntariamente, aprenden a ser sujetos activos de su cultura. Cultura, realidad social objetiva, incluidas por supuesto las prácticas corruptas, que son anteriores al individuo, y, con mucha probabilidad, continuarán una vez que el sujeto haya muerto. Y es que, lo que sobrevive a través de las generaciones son las culturas, las prácticas culturales reforzantes, nunca los individuos. El sistema social continuará funcionando igual y de una forma progresiva hacia un futuro, supongamos algo mejor que el actual, independientemente de que un determinado individuo exista o no. A fin de cuentas, siempre nos encontramos con la paradoja de que el individuo cuenta, pero lo que en última instancia condicionará y determinará lo que un sujeto es, será el contexto sociomaterial en el cual se socializa. Esta socialización consiste en la asimilación de la historia sociocultural de la humanidad en general y de su cultura en particular.

Berger y Luckman (1986), en su ya clásica obra *La construcción social de la realidad*, llevan a cabo una sugestiva aproximación al tema que aquí nos interesa. Para los autores en cuestión el ser humano en su vivir y quehacer cotidiano, a través de la interacción con los demás y con la realidad material, construye una realidad sociocultural o sociomaterial. Y es que la sociedad y el hombre se producen y construyen mutuamente. Como bien señalan Berger y Luckman (1986, p. 84), «*La sociedad es un producto humano. La sociedad es una realidad objetiva. El hombre es un producto social*».

Los individuos responden ante la realidad sociomaterial de una forma constructiva y, por consiguiente, necesariamente activa. Por lo tanto, los sujetos no reaccionan ante la realidad sociomaterial, sino ante su percepción subjetiva de la misma. Y, esta percepción es para los individuos la realidad, como afirma de forma explícita, entre otros muchos autores, Rogers (1975).

La realidad sociomaterial es percibida, o debiera ser percibida como ordenada y con sentido subjetivo, pues en dicha realidad nacen, viven y mueren las personas. Además, el contexto en el cual viven los seres humanos tiene que ser nómico, lo que significa que el individuo o individuos deben vivir en un mundo sociocultural ordenado y significativo, donde el caos del significado y la ausencia de normas sociales honestas y éticas no tengan lugar. El individuo se siente necesitado de encontrar sentido al contexto en el que vive. De lo contrario, todo es o parece absurdo, lo cual también resulta, evidentemente, una forma de otorgarle sentido a la realidad. Así, las personas necesitan saber qué tienen que hacer y cómo comportarse en cada momento, conocer las reglas y normas morales y legislativas establecidas, honestas y legitimadas de comportamiento en cada contexto sociomaterial real y específico.

Lo contrario a lo nómico es la anomia. Muy a menudo, además de hablar de anomia también se utiliza el término de alienación. Estos dos conceptos no son sinónimos o equivalentes, aunque comparten o hacen en buena parte referencia a

una problemática común: la marginación del ser humano, bien respecto a las normas socialmente estructuradas, bien al proceso de trabajo. Digamos que la anomia significa, según el Diccionario de la Lengua Española (Real Academia Española, 1992), ausencia de reglas. Además, dentro del mundo de las ciencias sociales se refiere a «un estado de aislamiento del individuo, o de desorganización de la sociedad, debido a ausencia, contradicción o incongruencia de las normas sociales».

Un contexto sociocultural en el cual la corrupción constituye lo cotidiano, más bien que la excepción, ¿puede considerarse como un sistema nómico (es decir, un sistema en el que las personas saben a qué atenerse y pueden vivir de una forma significativa)? En principio podría decirse que sí, pues la corrupción es la norma, lo que otorga sentido al comportamiento de los individuos. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, en ninguna circunstancia debe suponerse que un sistema sociocultural y sociopolítico en el cual la corrupción sea algo generalizado, puede considerarse como un buen sistema sociopolítico. La corrupción puede ser lo normal en un determinado contexto, pero no suele ser lo mejor para la sociedad. Un sistema corrupto sólo puede generar nueva corrupción. No soy un teórico de la ciencia política y no sé cual puede ser el mejor sistema político. Desde los albores de la filosofía occidental se ha reflexionado acerca de dicha cuestión, y las polémicas todavía continúan hoy en día. A nosotros nos interesa poner de manifiesto que la corrupción no constituye un estilo de comportamiento socialmente recomendable, tanto desde el punto de vista psicológico, como económico o del desarrollo colectivo y cooperativo de los pueblos; sin embargo, como veremos en el capítulo VII, a los comportamientos corruptos se le atribuyen tanto unos claros efectos negativos, como bastantes aspectos positivos. Ante esta situación, ¿qué hacer?, o, ¿qué concluir? Seamos honestos y reconozcamos que no lo sabemos. ¡Y, sin embargo, tal vez la corrupción continúe siendo negativa para el desarrollo integral de los pueblos! Tal vez, y no puedo ni debo concluir, por lo pronto, otra cosa. ¿Que el lector no está de acuerdo? Pues que él extraiga las propias conclusiones que, sin duda alguna, son tan, mucho o muchísimo más válidas que las mías.

Si un determinado individuo se haya en un contexto sociocultural lleno de prácticas corruptas suele generar nuevas prácticas corruptas. Cadot (1987, p. 239) lo pone de manifiesto considerando que «*la corrupción es un fenómeno contagioso*». Haciendo referencia a la evasión de impuestos, Cowell (1995, pp. 101-102) reconoce que «*evadir impuestos se ha convertido en algo tan lucrativo que cualquiera está dispuesto a hacerlo, incluso aunque nadie más lo haga... Una vez que un contribuyente se aficiona a evadir impuestos, el resto también se aficiona rápidamente*».

Referente a la evasión de impuestos, una vez que el incentivo para la pequeña corrupción ha sido establecido, posteriormente tiende a aumentar a través de una complicidad autointeresada para los comportamientos corruptos. Todo ello, a su vez, no sólo crea un clima favorable de impunidad de los corruptos, sino que también provoca un conjunto de relaciones de vasallaje, protección y clientelismo. Como bien pone de manifiesto Caiden y Caiden (1993), la corrupción política genera corrupción

administrativa. A su vez, ésta contamina a todo aquel que se pone en contacto con ella. Por lo tanto la corrupción se reproduce a sí misma.

Si un determinado sistema social quiere progresar y funcionar con un orden legitimado y unas expectativas futuras de igualdad y libertad entre los individuos tiene que reducir a lo mínimo posible las prácticas corruptas, aunque eliminar la corrupción parezca, hoy por hoy, un mito, una imposibilidad, una simple ilusión. Por mucho énfasis que se haga en la construcción social de los individuos y del sistema social, incluso en la construcción social de la corrupción, las prácticas corruptas nunca podrán justificarse; o por lo menos nunca debería hacerse. Se puede, en última instancia, tratar de comprender la corrupción en determinados contextos, pero nunca deberá legitimarse. Pues la legitimación de la corrupción no sólo constituye la propia destrucción del sistema social, sino que haría inútiles muchas de las prácticas corruptas. Para que puedan existir comportamientos corruptos útiles y que compensen a los que se corrompen, se necesita un marco legal en el cual los individuos, y preferentemente sólo ellos, se puedan corromper en lo que les reporte buenos rendimientos.

Cada contexto sociocultural puede establecer unos criterios específicos para delimitar lo que se puede considerar como corrupción. Por tanto, la corrupción es una construcción social. Construcción que, una vez que se ha institucionalizado en alguna medida, llega a abarcar a todo el sistema social. Y esto no parece ser la mejor manera de establecer los fundamentos para un desarrollo sociocultural y sociomaterial igualitario, libre, justo, honesto, ético y siempre orientado hacia la construcción de una sociedad mejor. Resulta muy difícil imaginar una sociedad futura sin corrupción; sin embargo si es mucho más factible *planificar* o pensar en una sociedad o sistema cultural futuro mejor que el actual, *pero siempre con algunas prácticas corruptas*. Utópica e idealmente se puede pensar más positivamente, pero en la práctica no creemos que resulte factible.

Como acabamos de mencionar, son los seres humanos los que activamente construyen y reconstruyen su propia realidad con y sin corrupción. Dentro del complejo universo de las prácticas corruptas, ya sean de carácter político o no, públicas o privadas, sucede lo mismo. Y es que, tanto dentro de la corrupción como del campo político, siempre son las valoraciones subjetivas de los individuos las que llevan a percibir, describir, analizar, comprender y transformar la realidad sociocultural en una determinada perspectiva. De entre otros muchos autores, podemos o, mejor dicho, tenemos que estar de acuerdo con Klandermans (1991, 1997) cuando escribe que son las interpretaciones de la realidad, más que la realidad misma, las que guían las acciones políticas. Acciones que normalmente deberían ir encaminadas a reducir a lo mínimo posible los estilos de comportamiento corruptos.

2. ¿Legitimación de la corrupción?

Una vez que una realidad social se construye, se trate o no de la problemática de la corrupción, resulta individual y colectivamente necesario legitimarla. Se entiende por legitimidad o legitimación el grado en que una determinada realidad social

(que incluye estructuras de poder, creencias, valores, actitudes, normas sociales, etc.) es reconocida como válida y justificable ante los individuos y la sociedad. Así, las prácticas corruptas nunca pueden ser legitimadas de forma pública, por lo menos en las democracias capitalistas avanzadas, aunque todo el mundo reconoce o sospecha que en la práctica si se legitiman de manera tácita ciertos casos, *legales* o no, claramente perseguibles de corrupción.

Para Weber (1984, p. 30) la legitimidad es «la creencia en la *legalidad*: la obediencia a preceptos jurídicos positivos estatuidos según el procedimiento usual y *formalmente correctos*».

Según Habermas (1975) existe una crisis de legitimación cuando los individuos tienen expectativas que no pueden satisfacerse con recompensas conformes al sistema. Por el contrario, podría decirse que existe legitimación cuando las expectativas de los individuos pueden ser satisfechas teniendo en cuenta las recompensas conformes al sistema. Todo Estado de derecho tiende a legitimarse a través de la validez teórica de un discurso con claras implicaciones para el comportamiento cotidiano de los individuos (Habermas, 1998).

De una forma general, la legitimación trata de conferir sentido y aceptación, crítica o acrítica y voluntaria, por parte de los individuos, de las estructuras de poder y de las normas básicas de una determinada sociedad. Normas básicas que resultan prácticas para la regulación de la convivencia entre los sujetos. Y, como indica Habermas (1975, p. 77), «la necesidad de legitimación debe satisfacerse hoy con los medios de la democracia política».

Berger y Luckman (1986, pp. 120-134) reconocen la importancia de la legitimación en el proceso de construcción social de la realidad: «La legitimación 'explica' el orden institucional atribuyendo validez cognoscitiva a sus significados objetivados. La legitimación justifica el orden institucional adjudicando dignidad normativa a sus imperativos prácticos. Es importante comprender que la legitimación tiene un elemento tanto cognoscitivo como normativo... La legitimación no sólo indica al individuo por qué *debe* realizar una acción y no otra; también le indica por qué las cosas son lo que son».

Para Suchman (1995), desde una perspectiva de la teoría de las organizaciones, que nosotros vamos a ampliar a grupos y sociedades, la legitimidad se puede conceptualizar como una suposición o percepción generalizada de que las acciones de una entidad (grupo, organización, o sociedad) son deseables, propias o apropiadas dentro de un sistema socialmente construido de normas, valores y creencias.

En el momento en que una determinada sociedad u organización llega a legitimar algo, lo más frecuente es que se institucionalice. Y la institucionalización es conceptualizada como una conducta que es ejecutada de forma persistente a lo largo

del tiempo por los individuos, y que existe como parte del funcionamiento diario de una organización, grupo, sociedad, etc. (cfr., por ejemplo, Sims, 1991). Y una vez que una determinada conducta es institucionalizada, tanto a nivel social como organizacional, los individuos deben llegar a un compromiso organizacional para comportarse de manera adecuada a la misma.

En cualquier grupo, organización o sociedad, teóricamente se consigue legitimar lo que se quiera. También se puede suponer que, en última instancia, y si tienen lugar las condiciones sociológicas (en las cuales se incluyen aspectos de actitudes, valores, creencias religiosas, etc.) y sociomateriales, se legitima lo que se desea: se justifica lo moral o ético porque es moral, y se justifica lo inmoral o no ético porque se quiere convertir en moral. Sólo se trata de presentar ante la sociedad lo que se desea legitimar como justo, ético y moral. Dicho de una forma directa, ante los ojos de los ciudadanos se puede justificar lo injustificable, por muy absurdo que parezca. Así, se pueden exponer ciertos casos de corrupción como *necesarios* o *forzados* por las circunstancias o urgencia de solucionar los problemas de financiación de los partidos políticos. Se reconoce, incluso públicamente, que dichas prácticas no están bien, pero «tampoco la cosa es para tanto». Se trata simplemente de que los *dirigentes* de un determinado grupo, organización o sociedad preparen de una forma adecuada el mensaje preciso en el momento oportuno. Por ejemplo, todo hace indicar que, dentro de las coordenadas del sistema capitalista avanzado, se permite justificar la explotación. Para Wright (1994) la explotación socioeconómica de unos individuos (clase oprimida) por otros (la clase opresora) se puede fundamentar en la coerción directa y continuada de los explotadores sobre los explotados. Y esto, reconoce Wright (1994), «hasta el punto de establecer algún tipo de *consenso sobre la legitimidad de la estructura de clases...*» (p. 133). «Cada ideología tiene una base material que le confiere credibilidad... Por lo tanto, la explotación capitalista constituye el *incentivo* necesario para la inversión, *dada la existencia de las relaciones de propiedad capitalistas...*» (p. 135). «*El capitalismo engendra el tipo de motivaciones necesarias para que el capitalismo funcione*» (p. 137).

Dentro de las coordenadas del sistema capitalista avanzado, como en cualquier otro sistema político, se consigue justificar prácticamente cualquier cosa. Así, las empresas argumentan como moral cualquier procedimiento que pueda resultar funcional para mantener las ganancias de la empresa y la defensa de los puestos de trabajo. Como pone de manifiesto Mintzberg (1991), en una empresa los beneficios económicos no sólo son más fáciles de evaluar que los beneficios sociales, sino que también los *directivos* tienen mucho más interés en considerar sus resultados finales cuantificados en dinero. El énfasis y la lucha, en algunos casos casi obsesiva, por los beneficios económicos lleva a los *directivos* de las empresas y ciertas organizaciones a una moralidad o justificación económica que muy bien pudiera equivaler a una inmoralidad social. Dicho de una forma clara: «*la moralidad económica... puede ser lo mismo que la inmoralidad social...*» (p. 381). *De hecho, la obsesión por la eficiencia puede forzar el intercambio de los beneficios sociales por los económicos que puede hacer que una organización se salte la moralidad económica y se encamine hacia una inmoralidad social*» (p. 393).

Lo anterior se puede observar en múltiples empresas, ya sean multinacionales o no, tanto en España como en los otros países. Lo que importa es que las empresas sean competitivas, que abaraten costes de producción, que se consiga la mayor productividad con el menor número de personas, etc... El que cause o no diversos grados de contaminación ambiental, parece ser una consecuencia secundaria o una preocupación colateral. Se habla de ecología, de una supuesta protección del medio ambiente, pero, en la práctica, lo ecológico o no interesa nada, es algo secundario o, como mal menor, se contamina hasta el límite que permite la legislación legítimamente establecida. No debemos de olvidar que los límites de la contaminación *legal*, suelen ser bastante *grandes* o se pueden establecer unos márgenes muy amplios debido, sobre todo, a las fortísimas presiones que llevan a cabo las multinacionales. Una vez más, los grupos de presión, los buscadores de rentas, el dominio de las multinacionales, el mantenimiento de un supuesto equilibrio económico mundial, etc. son los que, independientemente de la voluntad de los Estados y ciudadanos *de a pie*, establecen los límites de lo que es legal *contaminar*. Y si es legal contaminar en cierta forma y hasta cierto punto, casi podemos contaminar lo que queramos. Por lo tanto, se legitiman los niveles de contaminación. Pero, a fin de cuentas, cada multinacional siempre encontrará un contexto sociocultural, un gobierno, y unas condiciones globales que le permitan instalarse y contaminar a su antojo. Dicho de una forma clara, el que quiera contaminar, contaminará, el que quiera ser inmoral, en el más amplio sentido de la palabra, lo será, y, por lo tanto, el que desee corromperse se corromperá.

Ahora bien, ¿puede llegar a legitimarse la corrupción? En una primera aproximación todo hace indicar que sí. Pues si el individuo vive en un contexto sociocultural donde la corrupción es hecha pública y no existe reacción social contra ella, ¿acaso no se están justificando, legitimando e institucionalizando prácticas corruptas? Todo hace indicar que sí. Por ello, resulta necesario partir del supuesto de que la corrupción política en particular, y de cualquier individuo en general, es algo no deseable. Y si es algo no deseable, se debe erradicar, en la medida de lo posible; pero, esto es algo muy ambiguo y demasiado flexible como para ser claramente efectivo a corto plazo.

Si echamos una ojeada a la historia sociocultural y sociomaterial de la humanidad podemos observar cómo prácticamente se han legitimado cosas que hoy en día, por lo menos en una primera aproximación, nos parecen absolutamente rechazables. Así, se repudia la esclavitud, la «quema» de brujas, etc., pero, ¿acaso no estamos cayendo en lo mismo? La esclavitud puede haber cambiado de nombre o de forma, pero continúa existiendo hoy en día, la «quema de brujas» se manifiesta ahora en las exterminaciones sin piedad de los *otros* (que pertenecen a una ideología diferente, que son de otra *etnia* o tribu, etc.). En unos aspectos la humanidad ha avanzado tanto y en otros tan poco que, si miramos hacia atrás, en muchas ocasiones tenemos que avergonzarnos de la historia de la humanidad. Un ejemplo de que no vamos demasiado deprisa en el nivel social es la problemática de los enfermos mentales (Cfr., por ejemplo, Szasz, 1974).

No obstante, no nos desviemos de nuestros objetivos y centrémonos en el tema de la corrupción. Uno llega a la convicción de que interesa legitimarla en cierta forma y hasta cierto grado. De lo contrario, no se entiende cómo se comete tanto fraude en las estadísticas del paro, cómo existe tanta gente cobrando pensión, cuando real y objetivamente no la debería merecer, cómo se multiplican los funcionarios públicos, sin estar muy clara su necesidad, etc. Es una conclusión realmente lamentable, pero si no existiese la corrupción habría que inventarla. Resulta necesaria, ¡qué lamentable conclusión! hasta cierto punto y en algunas formas.

3. ¿Es posible una definición de la corrupción?

3.1. Aspectos generales

Antes de continuar adentrándonos dentro del complejo tema de la historia, descripción y causas de la corrupción, creemos que resulta pertinente recordar que todo el mundo «conoce lo que la corrupción es; pero es difícil definirla en términos exactos» (Halayya, 1985, p. 1). Además, la investigación acerca de una verdadera definición de corrupción es interminable, y, en última instancia, sin importancia (Moodie, 1980; 1988). Y, en conclusión, la corrupción, como la belleza, existirían sólo en los ojos del observador (Williams, 1987). El concepto de corrupción es cambiante a través de la historia y entre las diversas culturas, pues su conceptualización varía de una sociedad a otra, dependiendo de sus estructuras económicas y políticas y cambios históricos. La corrupción es, incluso, diferencialmente interpretada en varios contextos históricos (Lo, 1993), según sean las características personales de los individuos. Mientras unos ciudadanos parecen ser muy sensibles a los casos de corrupción, otros no lo son (Malec, 1993).

Podemos observar que el campo teórico y práctico de la corrupción es complejo, confuso y, en muchos casos, indeterminado. La bibliografía existente es amplia, aunque en muchos casos repetitiva en la forma de estructurar y desarrollar los temas. Un buen ejemplo de ello se puede ver en los libros preparados por Johansen (1990) acerca de la bibliografía de la corrupción política, y de Duchaine (1979) y Simpson (1977) referente a la cuestión de la corrupción policial. Deysine (1980) lleva a cabo un análisis de los temas que se suelen incluir dentro de la bibliografía sobre la corrupción. Entre éstos se incluyen los siguientes: el problema de la definición, la supervivencia de la corrupción en las democracias avanzadas, las causas de la corrupción, el papel del dinero oculto y corrupto en la política, las consecuencias de la corrupción y los remedios establecidos para reducir todo lo posible las conductas corruptas.

Ahora bien, ya se hable de la élite de la desviación (Simon y Eitzen, 1993), de la corrupción en la industria de la construcción en la ciudad de Nueva York (Goldstock, 1990), de la corrupción en la carrera pública de los políticos (por ejemplo, australianos) (Gleeson, Allan y Wilkins, 1992), de la corrupción endémica en un continente como puede ser el africano (cfr., por ejemplo, Kpundeh, 1995; Reno, 1995), de la corrupción en Italia (Caferra, 1992; Cazzola, 1988; Della-Porta, 1992; Della-Porta

y Pizzorno, 1996; Magatti, 1996; Ragazzi, 1994; Ruggeri, 1997; Sapelli, 1994; Vannucci, 1997a, 1997b), en Japón (Johnson, 1995), en México (Morris, 1991), en Francia (Mathieu, 1984; Mény, 1992; Ruggiero, 1996a, 1996b; Sánchez-Queirolo, 1995), en Holanda (Duyne, 1993; Hoetjes, 1986; Huberts, 1995a, 1995b), en Israel (Hofnung, 1996), en Venezuela (Delgado-Rosales, 1992, 1995; Perdon, 1990; Perdon y Capriles, 1991), en Brasil (Fleischer, 1997; Granato, 1994; Maia-Neto, 1995), en Perú (Pozo, 1995), en Argentina (Gronndona, 1993; Nino, 1992), en Chile (Rehren, 1997), en India (Pavarala, 1996), en Europa en general (Ruggiero, 1996b), en Europa y América Latina (Little y Posada-Carbó, 1996), en China (Agelasto, 1996; Gong, 1994; Root, 1996; White, 1996) o la diversidad de casos que han tenido lugar en España (cfr., por ejemplo, Laporta y Alvarez, 1997; Nieto, 1997; Martín de Pozuelo, Bordás y Tarín, 1994; Ramírez, 1995), siempre resulta necesario concluir que la corrupción es un problema universal y, en muchas ocasiones, generalizable a través de los países en todos los tiempos y circunstancias históricas.

Mencionamos sólo estos ejemplos, pero la lista de países en donde existe corrupción sería la enumeración completa de los que existen en el mundo. Tanto en el hemisferio norte como en el sur y del este al oeste la corrupción se expande como si se tratase de un virus mortal que se propaga libremente a través de las prácticas culturales que compartimos. En todos los Estados, independientemente de su sistema político y de la ideología dominante, existe la corrupción (cfr., Heywood, 1998; Rider, 1997). Todo esto nos lleva a concluir que las prácticas corruptas son inherentes a toda organización política que el ser humano haya construido en el pasado, pueda existir hoy en día, o se pueda planificar para el futuro. Incluso muchos autores generalizan y llegan a admitir que: «cualquier sistema político, indiferente de la naturaleza de su régimen, presenta algún nivel de corrupción» (Waterbury, 1993, p. 342).

Beyme (1995) afirma de una forma directa que «la corrupción se da en todos los regímenes políticos». Caiden (1988, p. 6) reconoce lo mismo al afirmar que «la corrupción ha sido hallada en todos los sistemas políticos». Lo cual no nos debe sorprender: la corrupción ha nacido con la humanidad y desaparecerá cuando el ser humano deje de existir sobre la tierra. Más recientemente, Caciagli (1996) considera que «el clientelismo, la corrupción y la criminalidad organizada se encuentran siempre y en todas partes, en toda la historia y en todos los tipos de sistemas políticos (p. 13)... Muchos de ellos (los expertos en corrupción) opinan que la corrupción es incluso consustancial a los sistemas políticos, sin posibilidades de eliminación. En todas las épocas y en todo tipo de sistema político hubo y hay corrupción. La corrupción tampoco tiene historia, es decir evolución, no sólo porque siempre existió, sino porque se manifiesta siempre y en todas partes con los mismos rasgos (p. 51).

La palabra corrupción en el uso cotidiano del lenguaje español o castellano significa, en una primera acepción, «acción o efecto de corromper o corromperse». En segundo lugar se presenta el significado de «soborno». Y «corromper» presenta

múltiples acepciones. Aquí resulta relevante poner de manifiesto que corromper es «quebrantar la moral de la administración pública o de los funcionarios. En especial, hacer con dádivas que un juez o un empleado obren en cierto sentido que no es debido» (Moliner, 1983).

González-Radio (1995) lleva a cabo una más amplia exposición de la etimología de la palabra corrupción y conceptos relacionados. Remitimos al lector interesado a dicho trabajo, o a cualquier diccionario etimológico o de uso del lenguaje castellano.

3.1.1. Definiciones explícitas de la corrupción

Tomamos «prestadas» aquí las ideas de los trabajos de Sternberg (1990) y Sternberg y Powell (1989), aunque hubiésemos podido elegir otros muchos autores, acerca de la teoría de la inteligencia para el campo de la teoría de la corrupción. Las teorías explícitas se fundamentan sobre los «datos» reunidos, o «hechos» analizados por los investigadores y especialistas sobre la corrupción en general o alguno de los aspectos específicos del complejo mundo de la corrupción (por ejemplo, las perspectivas económicas, sociológicas, psicológicas, legales, etc. de la corrupción).

De hecho, las que nosotros vamos a considerar como teorías explícitas de la corrupción otras personas las podrían conceptualizar como teorías implícitas de expertos. Sin embargo, hasta donde conocemos, dada la ausencia de instrumentos psicométricos fiables y válidos para medir qué es la corrupción, vamos a considerar las definiciones que los especialistas formulan de ella como teorías explícitas, aunque debemos reconocer que se solapan o se podrían solapar con las conceptualizaciones implícitas. Más que focalizarnos sobre una definición en particular, vamos a mencionar diversas definiciones de la corrupción. Definiciones que están fundamentadas, por lo menos en principio, sobre «hechos», «datos» o «cantidad de conocimiento» que un determinado individuo tiene y que le resulta o le podría resultar útil y práctico para tratar de establecer una teoría explícita de la corrupción. Otro tema diferente es que lo llegue a hacer.

Para que el lector pueda tener una mejor comprensión aproximativa a diversos ejemplos de teorías «explícitas» de la corrupción, vamos a mencionar algunas de ellas. Existen otras muchas, pero no las incluimos, pues la relación se haría muy extensa.

Así, Peters y Welch (1978) reconocen que se han propuesto diversas definiciones de corrupción de acuerdo a tres criterios:

- El legalista, cuando se quebranta o viola algún precepto legislativo reconocido en el sistema legal correspondiente.
- El del interés común o público, cuando se atenta contra el bien común a través de prácticas que los investigadores denominan corruptas.
- Y, por último, la de la opinión pública, la cual tiene la última palabra para conceptualizar un determinado comportamiento como corrupto o no.

Posteriormente, Alatas (1980, 1990) menciona las siguientes características de la corrupción:

- Involucra siempre a más de una persona.
- Suele implicar una cierta discreción, excepto en casos muy especiales.
- Conlleva siempre un elemento de obligación mutua, no necesariamente de carácter económico.
- Aquellos que practican métodos corruptos tratan de camuflarla detrás de justificaciones legales.
- Los individuos que se hallan implicados en prácticas corruptas suelen ser aquellos que tienen poder de influir sobre la toma de decisiones.
- Un acto de corrupción supone un cierto grado de decepción.
- Cualquier forma de corrupción es una traición de la confianza.
- Los actos de corrupción violan las normas de los deberes y las responsabilidades dentro de la dinámica social.

DeLeon (1993) considera que la corrupción política es una forma corporativa de influencia política generalmente condenada, pero no sancionada, para conseguir alguna clase de ganancia personal significativa en la que la moneda (*currency*) sería alguna clase de remuneración económica, social, política o ideológica. Por otra parte, Gardiner (1993) menciona una serie de aproximaciones a las diferentes definiciones de corrupción. Nosotros agrupamos y organizamos su exposición en los siguientes apartados:

- Corrupción de los funcionarios públicos. Se refiere a la corrupción por parte de las personas que desempeñan cargos públicos y que llevan a cabo prácticas ilegales utilizando el cargo para beneficio privado.
- Crimen organizado y chantaje sistematizado, tanto de los funcionarios públicos hacia las empresas privadas, como de éstas hacia las organizaciones públicas.
- Hurto a través de los puestos de trabajo públicos o privados.
- Corrupción como resultado de la transgresión de las disposiciones legales establecidas en una determinada sociedad.
- Predominio continuo del interés privado sobre el bien común y los intereses públicos o colectivos.
- El concepto de corrupción en función de lo que la opinión pública juzgue que se debe considerar corrupción.

Otro autor que aborda este tema es Gong (1994), quien menciona cinco aproximaciones diferentes, aunque interconexiónadas, acerca de la conceptualización de la corrupción:

- Degeneración moral, según la cual los ciudadanos están moralmente «incapacitados» para tomar compromisos y acciones razonablemente éticas y desinteresados para un mejor beneficio del bienestar común. De forma general, la aproximación moral está más preocupada por describir y condenar la corrupción que por explicarla.
- Subproducto de la modernización, que viene a considerar que la corrupción es

una variable dependiente endémica de los procesos de desarrollo y que siempre suele favorecer a los ricos sobre los desposeídos.

- c) Elección racional que se pone de manifiesto en la suposición de que la corrupción es parte de un cálculo racional y consciente que está profundamente enraizado en la búsqueda de los intereses propios y egoístas de los individuos en una economía de mercado competitivo. Dicho de otra forma, el individuo corrupto busca conscientemente serlo, después de efectuar un análisis coste-beneficios.
- d) Deficiencia organizacional, pues en la aproximación racional a la burocracia y a las organizaciones, la corrupción no es más que la muestra de una patología organizacional. Los individuos, en vez de preocuparse por los objetivos de la organización, lo hacen de una forma egoísta por su propio interés.
- e) Enfermedad del estado capitalista, en donde la competencia de la economía de mercado capitalista fomenta, en cierta medida, las prácticas egoístas y los procesos de enriquecimiento individual y personal.

De forma muy simple, Gong (1994) enumera tres tipos de explicaciones acerca de la corrupción, que son:

- a) La *individualista*, dado que los seres humanos tienden a tomar ventaja de las condiciones que favorecen las prácticas corruptas; estas condiciones existen; por lo tanto, la corrupción sí tiene lugar.
- b) La *estructural social*, dado que ciertas condiciones sociales fomentan las prácticas de comportamientos corruptos; estas condiciones existen; por lo tanto, la corrupción sí tiene lugar.
- c) La tercera, se centra en la cuestión de *por qué* tienen lugar ciertas condiciones. Esta perspectiva sigue el siguiente razonamiento: por qué existen ciertas condiciones sociales, y por qué estas condiciones generan corrupción; estas condiciones existen; por lo tanto, la corrupción sí tiene lugar.

Caciagli (1996, p. 54) considera que: «Hay corrupción, si un titular de derechos y deberes públicos los aprovecha para ganar una posición de status, para una ventaja personal o para una ventaja financiera privada para sí mismo, para su familia, para grupos profesionales, para el partido. En mi opinión, lo fundamental es que las decisiones, además de ser *políticas*, se intercambien con *dinero*: también con otros recursos, pero que tengan el valor del dinero».

De las múltiples definiciones de la corrupción se pueden mencionar las siguientes características:

- a) Tiene lugar en el comportamiento que viola o rompe las reglas establecidas (y es, por lo tanto, ilegítimo) (Padioleau, 1975) o se desvía de los deberes y estándares legalmente establecidos de un funcionario público (DeLeon, 1993; Lowenstein, 1985; Nye, 1967; Scott, 1972), o también de trabajadores de las profesiones libres.
- b) Se utiliza consciente e intencionadamente el poder que otorga un cargo pú-

blico (y también, por supuesto, a trabajadores de empresas privadas) como una «empresa» para la obtención de beneficios privados a través del soborno, nepotismo o mala apropiación (apropiación ilegal de recursos públicos para usos privados) (Bayley, 1966; Heywood, 1997; Klaveren, 1993; Lowenstein, 1985; Nye, 1967; Philp, 1997) de dinero, capacidad de influencia, etc.

- c) Evidencia una incapacidad moral de los ciudadanos para implicarse en compromisos públicos razonablemente desinteresados en beneficio del bienestar colectivo (Dobel, 1978), o una «enfermedad social o patología social» (Katsenelinboigen, 1983).
- d) Quebranta la responsabilidad hacia, al menos, un sistema de orden público y es incompatible o destructivo de tal sistema (Rogow y Lasswell, 1963).
- e) Los comportamientos corruptos se pueden producir por acción u omisión de las correspondientes responsabilidades públicas y privadas (Holmes, 1993; Lapalombara, 1994).
- f) La corrupción implica la utilización de los recursos del poder o de la autoridad para conseguir ganancias personales de múltiples situaciones (Benson, 1978; Sherman, 1978), utilización de dinero u otros bienes materiales para conseguir un tratamiento preferencial por parte de los servidores públicos (Gardiner y Lyman, 1978).
- g) Las oportunidades de corrupción son altas cuando existe un clima cultural que las favorece, o cuando los burócratas, con sus grupos de interés, y los legisladores coluden en un objetivo común (cfr., por ejemplo, Etzioni, 1988; Ros-Ackerman, 1978). Y coludir en una meta común es pactar entre dos, por ejemplo, los grupos de interés y los que se hallan en el poder, para hacer *daño* (a través de procesos corruptos) a un tercero (generalmente al ciudadano corriente).

Desde una perspectiva del funcionariado público, Nye (1967, p. 966) conceptualiza la corrupción como «una conducta que se desvía del cumplimiento normal de una función pública debido a beneficios pecuniarios, de posición social o respecto a allegados (familiares o no); o que infringe normas contrarias al ejercicio de ciertos tipos de influencia a favor de allegados. Ello incluye comportamientos como el soborno (el uso de recompensas para pervertir el juicio de una persona que ocupa una posición de confianza); el nepotismo (el patrocinio en función a una relación atribuible en lugar de los méritos del patrocinado); y la malversación (apropiación ilegal de recursos públicos para usos de allegados)».

Para Ackoff (1993, p. 42): «La corrupción... es la explotación en beneficio propio de una posición en la cual se espera que uno sirva a los demás».

Refiriéndose a la corrupción política, Pasquino (1983, p. 377) escribe que se designa así «al fenómeno por medio del cual un funcionario público es impulsado a actuar de modo distinto a los estándares normativos del sistema para favorecer intereses particulares a cambio de una recompensa. Corrupto es, por lo tanto, el comportamiento ilegal de aquel que ocupa una función en la estructura estatal. Se pueden señalar tres tipos de corrupción: la práctica del cohecho, es decir el uso de

una recompensa para cambiar a su propio favor el juicio de un funcionario público; el nepotismo, es decir la concesión de empleos o contratos públicos sobre la base de relaciones de parentesco y no de mérito, y el peculado por distracción, es decir la asignación de fondos públicos para uso privado».

La corrupción política es definida por Benson (1978, p. XIII) como «cualquier uso ilegal o no ético de la autoridad gubernamental para ganancia política o personal».

En el *Diccionario de economía y finanzas*, Tamames y Gallego (1994, p. 154) explican la corrupción como «vicio o abuso introducido en los contratos privados y públicos, tanto en su negociación como en su aplicación, así como en todas las demás relaciones mercantiles y con la Administración, de forma que ignorando la ley o incumpléndola de otra forma se favorece a alguien, generalmente de forma interesada».

Según Giner (1996, p. 125), «el mayor de los males que acechan a la democracia es la corrupción de los ciudadanos, y sobre todo la de quienes poseen responsabilidades públicas. La corrupción consiste en la traición a la comunidad por parte de quienes tienen la obligación de mantener sus leyes o hacerla prosperar representándola, gobernándola o administrándola».

De forma general, cuando se habla de corrupción (Alonso-González, 1995; Benaissa, 1993, p. 62) nos estamos refiriendo a aceptación de dinero u otra compensación para adjudicar contratos; violaciones de procedimientos para fomentar intereses personales; pagos para conseguir apoyos legislativos; intervención ilegal en procesos de justicia; nepotismo; manipulación de facturas y precios; establecimiento de proyectos no existentes para conseguir bienes, servicios e ingresos; manipulación de nóminas; fraudes en los impuestos; desviación de fondos públicos para uso personal; robos; etc.

Arroyo (1996) y Jiménez-Sánchez (1994a, 1994b, 1994c; 1995) llevan a cabo una interesante reflexión acerca del escándalo político y la corrupción. Ponen de manifiesto cómo el escándalo político no siempre coincide con los casos de corrupción. El escándalo constituye un caso especial de opinión pública, caso que se manifiesta a través de una reacción social de indignación ante lo que subjetivamente se considera como una violación de la confianza social depositada en una persona o institución socialmente relevantes¹. Kjellberg (1995), Marengo (1988) y Moodie (1988), ponen de manifiesto cómo en la interconexión entre escándalo político y corrupción

1. Jiménez-Sánchez (1995, pp. 21-23) efectúa una sugerente reflexión sobre la interconexión entre escándalo político y corrupción. Concretamente llega a escribir: «Hay casos de corrupción que no dan lugar a escándalos —como reacciones públicas de indignación— ya sea porque no escandalicen lo suficiente o porque no se tenga conocimiento público de ellos, y viceversa, algunos escándalos se originan sin que se haya producido en realidad un acto de corrupción, aunque lo normal es que se produzcan a partir de la sospecha de un comportamiento corrupto».

pueden existir, por lo menos, tres alternativas, que son «casos» a) caracterizados, no sólo como escándalos, sino también como corrupción; b) de corrupción con poco o ningún escándalo; y, c) que son escándalos políticos, pero con poca o ninguna corrupción.

No creemos que la distinción entre casos de corrupción, escándalos de corrupción, o crisis institucional debido a los casos de corrupción sirva realmente para algo. Por ejemplo, Schudson (1992) se plantea la cuestión de si el *Watergate* ha sido una crisis institucional o un escándalo. Llega a concluir que no es lo mismo considerarlo realmente como una cosa u otra. A nosotros aquí nos da igual cómo se le llame, pues partimos del supuesto de que se trata de lo mismo. No vemos la necesidad de establecer una distinción entre escándalos políticos debidos a casos de corrupción, a los casos de corrupción o a las crisis institucionales debidos a las prácticas corruptas. Sólo se necesita tener en cuenta que, no obstante, no es lo mismo que en un caso de corrupción se vea implicado un alto cargo del gobierno, de la oposición, o se trate de un simple ciudadano de a pie. Pero esto no es más que una cuestión de quién es el que se corrompe, no de si se debe de calificar como escándalo o como crisis institucional. En muchas ocasiones querer establecer tantas diferencias terminológicas conduce más a crear confusión expositiva que claridad argumental.

Un corrupto es, dicho de una forma concreta, y en última o primera instancia, un ladrón. Y un ladrón es alguien que hurta. Y hurtar es quitar, tomando en propiedad una cosa, de mayor o menor valor, a alguien, a través de cualquier tipo de engaño.

Por muchas más citas de autores que pudiésemos llegar a exponer, pensamos que poco o muy poco más se podría concluir que la siguiente argumentación de Caiden y Caiden (1993, p.13). Según estos autores, «por corrupción se entiende el uso inmoral e ilegítimo de despachos públicos para provecho personal y privado. Oculta abusos de autoridad pública que ofenden, conductas sin escrúpulos que son vergonzosas y usos de poder público que explotan. Incluye todas las formas de desviación de los estándares de rectitud comúnmente aceptados y esperados de personas en

De esta manera, aquí me acercaré al escándalo —concretamente al escándalo político— «...como un fenómeno social distinto de la corrupción. De acuerdo con esto, cabe definir el escándalo político como una reacción de la opinión pública contra un agente político al que se considera responsable de una conducta que es contemplada como un abuso de poder o una violación de la confianza social sobre la que se basa la posición de autoridad que mantiene o puede llegar a mantener tal agente. Esta reacción consiste... en un intento de estigmatizar a tal agente, de modo que quede marcado en adelante por una nueva identidad con una categoría moral inferior» (pp. 22-23). Una interesante aproximación a la teoría del escándalo en la política la puede encontrar el lector interesado en Garment (1992). Castells (1998a) establece una diferencia entre corrupción y escándalos o «política del escándalo». Llega a escribir, teniendo en cuenta la era de la información en la cual vivimos, que: «la política de los escándalos es el arma elegida para luchar y competir en la política informacional» (p. 371).

puestos de autoridad sobre la comunidad para moldear su destino, guiar su fortuna y marcar el ejemplo para la generación siguiente. Es la mala actuación intencionada, la transgresión e incumplimiento de los deberes oficiales reconocidos que dañan lo público e hieren intereses públicos. Se perpetúa a sí misma y es expansiva. Si se deja incontrolada, acabará por destruir a una sociedad».

Deflem (1994, 1995) efectúa una definición de la corrupción desde la perspectiva de la teoría de la acción comunicativa de Habermas (1987). Considera que la corrupción puede ser definida como aquel tipo de acción estratégica en la que dos o más actores emprenden o acometen una relación (colonizada) de trueque a través de una transferencia o intercambio exitoso, esquivando, además, los procedimientos legalmente prescritos para regular dicha relación (Deflem, 1995).

Según Fernández-Dols (1995, p. 13), «la corrupción podría definirse como una manipulación o transgresión encubierta de las normas que rigen una organización racional, con vistas a lograr un beneficio privado».

En un artículo titulado *Acerca del concepto de corrupción*, Garzón-Valdés (1995) efectúa un interesante análisis, entre otros temas, del concepto de corrupción. De una forma concreta escribe que «la corrupción consiste en la violación limitada de una obligación por parte de uno o más decisores con el objeto de obtener un beneficio personal...».

Por último, Tanzi (1995, p. 15) define la corrupción «simplemente como un incumplimiento deliberado de la obligación de ser imparcial en el ejercicio de las funciones, con objeto de obtener de esta conducta determinados beneficios, para uno mismo o para personas cercanas».

Hasta aquí hemos expuesto lo que en el presente trabajo se considera «definiciones explícitas de la corrupción». Hemos efectuado la exposición de las diferentes conceptualizaciones de una forma un tanto *desordenada*, pues desorganizada es también su distribución en la bibliografía. Esto que, en una primera impresión, se podría considerar como un grave inconveniente, consideramos que realmente no lo es, y no lo es porque sólo el lector puede extraer, del amplio abanico de definiciones que existen en la bibliografía, aquellas características que mejor encajen con sus perspectivas teóricas, su ideología, etc.

A continuación, vamos a tratar de poner un poco de *orden*; pero, a diferencia de lo que a primera vista pudiese parecer, no vamos a formular una nueva definición, sino que trataremos de indagar acerca de cómo ciertas personas caracterizan o definen la corrupción en general, y la corrupción política en particular.

3.1.2. Definiciones implícitas de la corrupción

Siguiendo la perspectiva teórica que hemos adoptado en el apartado anterior (Sternberg, 1990; Sternberg y Powell, 1989), partimos también del supuesto de que las *teorías implícitas* se fundamentan en las conceptualizaciones que los individuos

hacen de lo que es la corrupción. Resulta muy interesante tener en cuenta que dichas teorías tienen que ser *descubiertas*, pues ya existen de alguna forma en la mente de los ciudadanos. No se trata de formular una nueva teoría, sino de poner de manifiesto qué opinan o piensan los individuos acerca de las prácticas corruptas. El lector interesado por los aspectos teóricos acerca de las «teorías implícitas» puede hallar una información interesante en los trabajos de Rodrigo, Rodríguez y Marrero (1993) y Rodríguez y González (1995). Dolan, McKeown y Carlson (1988) han investigado acerca de las «concepciones populares» de la corrupción política.

El universo teórico de las teorías implícitas es muy amplio y complejo, pero considero relevante mencionar las siguientes características enumeradas por Rodríguez y González (1995) de las mismas. Según estos autores las teorías implícitas, de forma general, son:

- Estructuralmente parecidas a otros esquemas de conocimiento social.
- Un conjunto de proposiciones con organización interna.
- Relativamente estables y resistentes al cambio.
- Un punto de referencia inevitable en los procesos de predicción y toma de decisiones.
- Un reflejo y el resultado de las particularidades culturales.

Resulta pertinente mencionar que, para el presente trabajo, hemos considerado como teorías explícitas aquellas que habían establecido o formulado autores que juzgamos relevantes dentro de la bibliografía de la corrupción. Por otro lado, al hablar de teorías implícitas, se puede distinguir entre teorías implícitas de expertos y teorías implícitas de no expertos, laicos o profanos. En primer lugar haremos referencia a las teorías implícitas de expertos, y a continuación nos centraremos en las teorías de no expertos, profanos o laicos.

Para tratar de analizar las respuestas de los sujetos «expertos» y «profanos» les hemos pasado cuatro preguntas que los individuos tenían que contestar de una forma breve. Dos preguntas se referían a la problemática de la definición de corrupción y corrupción política, y las otras dos tenían que ver con las consecuencias de las prácticas corruptas, y los posibles remedios o estrategias de prevención de la corrupción. A las preguntas en cuestión los individuos debían responder de la forma más concreta y sincera posible. Se les advertía que se tomarían sus afirmaciones como una manifestación de lo que realmente ellos pensaban u opinaban.

Las preguntas fueron las dos siguientes: «¿Cómo definiríais vosotros la corrupción?», «¿cómo definiríais vosotros la corrupción política?».

Para analizar las respuestas pudiera parecer necesario utilizar el *análisis de contenido* de una forma sistemática (Bardin, 1986; Krippendorff, 1990). Sin embargo, no lo vamos a realizar, ya que consideramos que para nuestros objetivos actuales resulta suficiente tratar de organizar las respuestas dadas por los individuos en función de grandes categorías, las cuales resumen las respuestas más frecuentes.

3.1.2.1. Definiciones implícitas de expertos:

Se entiende por teorías implícitas de expertos lo que ciertos individuos piensan u opinan acerca de lo que es la corrupción. Tenga en cuenta el lector que no siempre resulta fácil diferenciar entre teorías explícitas e implícitas de expertos. No obstante, para los objetivos del presente trabajo constituye una cuestión muy secundaria.

Se consideran como personas "expertas" a una muestra de estudiantes de quinto curso de la Facultad de Ciencias Políticas (29 alumnos), y de la Facultad de Derecho (205 alumnos) de la Universidad de Santiago de Compostela. Asimismo también se incluyeron 73 alumnos de la Facultad de Económicas y 20 de la de Sociología de la Universidad de A Coruña.

3.1.2.1.1. Concepto de corrupción:

Según las opiniones de los «expertos» la corrupción sería un concepto multidimensional, que tendría, como mínimo las siguientes dimensiones:

- Una excesiva ambición personal para la consecución de beneficios personales, familiares, de amigos, etc. con el menor trabajo posible.
- Comportarse de forma desviada, o delictiva y/o al margen de la ley o transgredirla cuando resulte interesante para los propios intereses.
- No tener en cuenta los principios morales, éticos que toda convivencia ciudadana debería implicar.
- La utilización del poder, posición o situación social en beneficio propio o de los allegados.
- Romper la confianza que los ciudadanos han depositado en personas, grupos, organizaciones, e instituciones.
- La simple manifestación social de una problemática social, que puede llegar a considerar a una sociedad como «enferma».
- La falta de seriedad y la ausencia de responsabilidades individuales y sociales.
- La ruptura de los ideales de equidad y justicia, a la que toda sociedad debería dirigirse.
- El comportarse de mala fe, de una forma hipócrita, con segundas o cometer «cabronadas».
- Considerar la corrupción desde una perspectiva cínica, descarada o desvergonzada.

Como resulta fácil deducir, parece un tanto ingenuo tratar de establecer una concepción *universal* de lo que los expertos entienden por corrupción. Solamente podemos enumerar una serie de características o «factores» que podemos incluir dentro de lo que comúnmente se denomina corrupción.

3.1.2.1.2. Concepto de corrupción política

Utilizando los mismos sujetos y el mismo procedimiento que en el apartado anterior, hemos preguntado a los individuos: *¿Cómo definiríais vosotros la corrupción política?*

De forma generalizada los individuos consideran que la corrupción política es lo mismo que la corrupción en general, pero aplicada de forma directa a los ciudadanos que desempeñan cargos políticos. Se puede establecer las siguientes dimensiones o «factores» de la corrupción:

- Gran importancia de la ambición personal para la obtención de lo que a los políticos les interesa, independientemente de los valores democráticos o de los principios éticos.
- Utilización del puesto de trabajo en beneficio propio, de los familiares, amigos, etc., conculcando el sistema legalmente establecido.
- «Manejar» los hilos del poder para obtener votos en las sucesivas elecciones a las que se presente.
- Quebrantamiento y traición de la confianza que los votantes han depositado en ellos.
- «Saltarse a la torera» la legislación establecida, desviándose de la conducta ética y socialmente «correcta».
- Búsqueda de poder en y por sí mismo, aunque sea a través de comportamientos deshonestos, «olvidándose» del bien común.
- Para algunos ciudadanos la corrupción constituye un defecto de la naturaleza humana, un comportamiento de mala fe.

A pesar de la semejanza que indudablemente existe entre los conceptos de corrupción, en general, y de corrupción política, en particular, existen grandes diferencias entre los dos conceptos. Así, se puede considerar que *la característica específica de la corrupción política es la de que los políticos utilizan el poder, su posición social, sus influencias, etc., para obtener beneficios, económicos o de otra naturaleza, para sí mismos, sus amigos, familiares, etc.* Es esto lo que más suele incomodar a los individuos encuestados. Y es que, el comportamiento de la clase política o parte de ella en los últimos años es más bien decepcionante, defraudante y desilusionante; una clase política que se ha dedicado a robar a su antojo, manipular la conciencia de los vivos y tergiversar la última voluntad de los muertos en función de sus propios intereses, sólo puede generar entre los ciudadanos desaliento y desilusión.

3.1.2.2. Definiciones implícitas de profanos

Por teorías implícitas de «profanos», «laicos», «legos» o «no expertos» se entiende lo que dichos individuos piensan acerca de qué es la corrupción. Hemos decidido considerar como individuos «no expertos» a los alumnos de quinto curso de la Facul-

tad de Psicología (68 sujetos), de la Facultad de Biología (36) y Físicas (21) de la Universidad de Santiago de Compostela, y de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura (52), y de la Facultad de Informática (30) de la Universidad de A Coruña.

3.1.2.2.1. Concepto de corrupción

Incluimos aquí las categorías de respuestas que los «no expertos» han dado a la pregunta *¿cómo definiríais vosotros la corrupción?* Las respuestas de los sujetos podemos categorizarlas o agruparlas bajo los «factores» siguientes:

- Comportarse al margen de la legislación legitimamente establecida, siempre en beneficio personal propio o de allegados, sin llegar a sentir sentimientos de culpabilidad.
- Desviarse de lo legalmente establecido, y no seguir una ética social.
- Una manifestación de una patología social, como puede ser el robo, la falta de honestidad, y la traición de la confianza de los demás.
- Y, finalmente, mala utilización del poder, consiguiendo que todos desconfíen de todos.

Las dimensiones que acabamos de mencionar, coinciden con los resultados obtenidos de la *conceptuación implícita de expertos*, aunque éstos no ponen énfasis en los sentimientos de culpabilidad de los comportamientos corruptos. No obstante, podemos considerar que todas las demás dimensiones son comunes a los dos grupos de individuos.

3.1.2.2.2. Concepto de corrupción política

Señalamos ahora las respuestas que los sujetos otorgan a la pregunta *¿cómo definiríais vosotros la corrupción política?* De ellas pueden extraerse los siguientes factores:

- La utilización del puesto de trabajo o cargo político en beneficio propio, de los familiares o de los amigos.
- Servirse de información privilegiada para conseguir lo que se desea o anhela: dinero, poder, puestos de trabajo, etc.
- Y, por último, incumplimiento de los deberes o de las promesas electorales de los políticos, con la consiguiente traición a los votantes.

La *conceptuación* que de corrupción política hacen los no expertos es casi la misma que la que hacen de corrupción en general. Resulta relevante mencionar que los aspectos más sobresalientes de la definición de corrupción política de los no expertos se refieren a estos tres conceptos fundamentalmente.

3.1.3. Y al final, ¿qué es la corrupción?

Después de lo expuesto hasta ahora a lo largo del presente apartado, ¿qué debemos concluir?, ¿podemos formular una definición de corrupción? Realmente

tenemos que admitir que no conocemos cómo establecer una definición universal de corrupción. No obstante, no debe desalentarnos, pues, aunque no sepamos decir qué es la corrupción, sin embargo, logramos aproximarnos a su estructura. Muy posiblemente se trate de un concepto multidimensional.

Los contenidos de las respuestas facilitadas nos permiten establecer todas o algunas de las «dimensiones» o «factores» básicos del concepto de corrupción. El lector debe saber que el siguiente paso en una aproximación a la estructura del significado de «corrupción» sería un análisis factorial de las «dimensiones» aquí mencionadas. Sólo entonces podríamos conocer cuánto «explica» cada factor de la varianza total. Es decir, se trataría de observar o ver, para que mejor lo comprenda el lector ajeno a esta metodología, que porción o porcentaje de una «tarta» llamada «corrupción» puede ser atribuida a cada uno de los factores. Éstos pueden estar compuestos por preguntas que incluyan los conceptos de transgresión de las leyes, la falta de honestidad personal, el robo, la utilización del poder en beneficio propio, etc.

Una primera aproximación a la estructura de la «corrupción», incluyendo conjuntamente las «dimensiones» mencionadas tanto por los sujetos «expertos» como por los «laicos» o «no expertos», podría incluir las siguientes características. Corrupción significa:

- Comportarse al margen de la ley (democráticamente establecida) o transgredirla.
- No comportarse según los principios morales o normas socialmente establecidas.
- Utilización del puesto de trabajo (ya sea un puesto político o no) para beneficio propio, de los amigos, familiares, etc.
- Ruptura o traición, para beneficio propio, de la confianza que otras personas han depositado en uno.
- La manifestación de una enfermedad social que deteriora las relaciones interpersonales.
- Utilización del poder que un ciudadano pueda tener para beneficio propio, de los familiares, amigos, etc.
- «Robar» de forma más o menos descarada a otros, aunque en ocasiones pueda ser «legal».
- Falta de honestidad en las relaciones interpersonales, al considerar a éstas como fuente de beneficios.
- «Traicionar» a quien sea, siempre teniendo en cuenta el beneficio propio, de los familiares, amigos, etc.
- Utilización en beneficio propio de información privilegiada.
- Abandono de los deberes, que como ciudadano debería cumplir, para la obtención de beneficios personales.
- Ruptura de las reglas del juego de la organización social.
- Dejarse llevar por una ambición personal desmedida.
- Dejación de las responsabilidades individuales y colectivas como ciudadano.
- Quebrantamiento de los ideales de equidad y justicia.

- Actuar de mala fe para la obtención de beneficios personales.
- Comportamiento que pone de manifiesto un deterioro subyacente de los valores sociales.
- Un defecto de la naturaleza humana.

Las características que acabamos de mencionar constituyen una primera aproximación a lo que bien podrían ser algunos de los factores de una hipotética definición multidimensional de corrupción. No obstante, debemos mencionar inmediatamente diversos problemas teóricos que sin duda alguna van a surgir. Por ejemplo, se habla de normas, valores, legalidad, sistema socialmente establecido, etc. Pero, ¿qué se quiere decir con ello? ¿A qué valores debemos hacer referencia? ¿Qué es la legalidad? ¿Es siempre bueno lo socialmente establecido? El análisis de contenido, escalamiento multidimensional, o la metodología cualitativa aportarían probablemente fructíferos resultados.

3.2. Delito (o crimen) de cuello blanco y corrupción

Los conceptos que han sido y continúan siendo muy utilizados dentro de la bibliografía correspondiente, son los de «crimen de cuello blanco», «delincuencia de cuello blanco» o «delito de cuello blanco». Nosotros aquí utilizaremos dichos conceptos de forma intercambiable.

Según Geis y Meier (1977) el problema de la definición del crimen o delito de cuello blanco bien puede ser caracterizado como «una pesadilla intelectual». La bibliografía acerca del tema en cuestión es bastante extensa. Realmente es tan amplia, como imprecisa (cfr., por ejemplo, Bequai, 1978; Bintliff, 1993; Coleman, 1987, 1992; Friedrichs, 1992, 1996; Geis, 1982, 1992; Geis y Meier, 1977; Jamieson, 1994; Johnson y Leo, 1993; Schlegel y Weisburd, 1992; Wright y Friedrichs, 1991).

Para Sutherland (1969, p. 13) los delitos de cuello blanco son violaciones de la ley por parte de la clase socioeconómica alta. De forma concreta, el autor en cuestión escribe: «El delito de 'cuello blanco' puede definirse, aproximadamente, como un delito cometido por una persona de respetabilidad y status social alto en el curso de su ocupación».

Otros autores (cfr., por ejemplo, Geis, 1992) efectúan otras conceptualizaciones similares. Reiss y Biderman (1980) lo definen como las violaciones de la ley, que conlleva: a) el uso y abuso de la posición del delincuente, de su situación de poder; y, b) la influencia o confianza en las instituciones políticas o económicas legítimas para el propósito de obtener ganancias ilegales para sí mismo o para la organización. Shapiro (1990) considera que los criminales de cuello blanco violan las normas de confianza y roban sin violencia física. Croall (1992, p. 19) conceptualiza el crimen de cuello blanco como «el abuso de un rol ocupacional legítimo que está regulado por ley».

Al hablar de crimen de cuello blanco resulta pertinente tener en cuenta lo que suele denominarse «crimen ocupacional» y/o «crimen corporativo». El primero

es cometido por individuos o pequeños grupos de individuos con relación a sus ocupaciones (Clinard y Yeager, 1980, Punch, 1996). Según Green (1991 pp.12-13) el «crimen ocupacional» se refiere a: «Cualquier acto punible por la ley que es cometido a través de la oportunidad creada en el curso de una ocupación que es legal». Esta definición de «crimen ocupacional» incluye dos componentes principales, que son: a) un acto punible por la ley; y, b) que es cometido a través de la oportunidad creada por un rol ocupacional que es legal.

El segundo, el «crimen corporativo», consiste en la conducta corporativa ilegal que constituye una forma de ruptura de las reglas colectivas para lograr las metas organizacionales (Clinard, 1983, p. 17). Calavita y Pontell (1993, p. 526) ha conceptualizado el «crimen corporativo» como: «Un acto ilegal perpetrado por empleados corporativos en beneficio de la corporación».

Otros autores (cfr., por ejemplo, Adler, Mueller y Laufer, 1991; Mahan y O'Neill 1998) hablan de «crímenes organizacionales», que son caracterizados por el uso de una empresa legítima o ilegítima para beneficio o ganancia ilegal.

Tanta terminología (por ejemplo, «crimen de cuello blanco», «crimen corporativo», «crimen organizacional», «crimen económico», «crimen comercial», «crimen de empresa», «crimen del lugar de trabajo», «crimen de élite», «crimen político», «crimen de Estado», «crimen ocupacional», «clientelismo»², etc.) puede conducir al lector a una confusión generalizada. E, incluso, no siempre está claro de qué están hablando los autores. Como solución podemos concluir que los crímenes de cuello blanco se cometen conscientemente para la obtención de una ganancia personal; y que los crímenes corporativos son actos ilegales voluntarios que tienen lugar para la obtención de una ganancia a favor de una organización formal o informal. Existe también un concepto, del cual no nos vamos a ocupar en el presente trabajo, y que es el del crimen organizado. Éste consiste en «la conspiración permanente que opera para buscar ganancias y busca la inmunidad de la ley mediante el temor y la corrupción: se especializa en el suministro de bienes y servicios ilegales» (Light, Keller y Calhoun, 1991, p. 199). Una revisión actual de la confusa bibliografía acerca de la multiplicidad de crímenes corruptos la puede hallar el lector en el libro de Friedrichs (1996).

2. Aunque se pueden establecer unas claras diferencias entre «clientelismo», «corrupción» y criminalidad organizada», nosotros en el presente trabajo no nos vamos a adentrar en dicha problemática. El lector interesado encontrará una muy interesante información en el libro de Caciagli (1996, pp.133-141). Según este autor, el clientelismo se caracteriza por: a) posición de los actores: desigual, asimétrica, recíproca y de subordinación; b) modalidades de intercambio: jerárquica, vertical, voluntaria, transparente, legal, lícita, leal; c) contenido del intercambio: apoyo/protección, difuso; y, d) finalidad: poder.

La corrupción viene caracterizada por: a) posición de los actores: igualdad, simetría, reciprocidad, autonomía; b) modalidades de intercambio: paridad, horizontalidad, voluntariedad, secretismo, ilegal, ilícito, indiferencia, interpersonal; c) contenido del intercambio: dinero; y, d) finalidad: dinero.

La criminalidad organizada presenta como peculiaridades las siguientes: a) posición de los actores: desigualdad, asimetría, reciprocidad/chantajero, subordinación; b) modalidades del intercambio: jerárquico, vertical, secreto, voluntarioso, coerción violenta, ilegal, ilícito (pero con ley propia), lealtad; c) contenido de intercambio: difuso, protección; y, d) finalidad, poder.

En múltiples ocasiones, crimen organizado, corrupción y estructuras de poder se hallan interconectadas. El estilo de funcionamiento de las mafias en los antiguos países del "bloque comunista" constituye un buen ejemplo de ello (cfr., por ejemplo, Duynes, 1997).

Turone (1996, p. 112), por su parte, escribe: «Por costumbre, cuando usamos la expresión *delito económico* pensamos en los delitos de 'cuello blanco', cometidos a través de un abuso de los instrumentos de la economía legal (por ejemplo, balances falsos). Por otro lado, cuando decimos *crimen organizado* pensamos en los grupos criminales que producen directamente una economía distinta de la legal, es decir, una economía directamente criminal, sustentada con narcotráficos, contrabandos, extorsiones, actividades mafiosas de todo tipo, pero también —¿por qué no?— conclusiones sistemáticas y otras conductas con que el delincuente de 'cuello blanco' se transforma en una especie de delincuente organizado».

Otros autores, Beirne y Messerschmidt (1991), distinguen entre:

- a) Crimen ocupacional: es aquel cometido por los individuos en el curso de sus ocupaciones para obtener una ganancia personal directa. A su vez, dentro del crimen ocupacional tenemos: el ladrón ocupacional, por ejemplo, el que roba en el ejercicio de su profesión; y el fraude ocupacional (por ejemplo, un engaño en el lugar de trabajo cometido con el propósito de obtener una ganancia personal).
- b) Crimen corporativo: difiere del anterior en que la ganancia va para la organización, en vez de para el individuo.
- c) Mencionan las corporaciones criminales, mientras los crímenes corporativos ocurren dentro de las acciones corporativas legítimas, los actos criminales surgen de corporaciones criminales, las cuáles tienen como objetivo prioritario el planificar actividades criminales.

De forma general, podemos decir que existen unas organizaciones que potencialmente pueden ser más criminógenas que otras (Croall, 1992). Se trata de organizaciones que potencian, directa o indirectamente, oportunidades ilegítimas para la obtención de lo que se desea conseguir (dinero, poder, bienes materiales, etc.). Evidentemente, estructuras y procesos organizacionales criminogénicos³ tienden a crear y transmitir actitudes, valores y estilos de comportamiento criminogénicos (Green, 1991).

Volviendo al concepto de crimen o delincuencia de cuello blanco, Croall (1992) menciona las siguientes características:

3. En ciertos casos es el propio Estado el que actúa como una "organización criminal". Cuando el interés de las organizaciones influyentes coincide con la de las que configuran el "aparato" del estado se puede hablar de "criminalidad de los gobernantes" o "criminalidad de Estado" (Diez-Picazo, 1996). Como ejemplo podemos señalar la apropiación ilegal e injusta del oro de los judíos por parte de los nazis y del Estado suizo (Lebor, 1998; Ziegler, 1997).

- a) Baja visibilidad, pues suelen tener lugar bajo la cobertura de las rutinas ocupacionales normales.
- b) Relativa complejidad, pues suelen reducirse esencialmente a mentir, engañar y a hurtar.
- c) Esfumación de responsabilidad.
- d) Vagüedad de la victimización, pues no suele existir una víctima individual simple e identificada.
- e) Dificultad de identificación, pues resulta complejo detectar a las víctimas, a los supervisores y a los ejecutores de la ley.
- f) Sanciones indulgentes, clementes o poco severas.
- g) Ambigüedad de la ley que permite muchas posibilidades para los que la quieren infringir.
- h) Status criminal ambiguo, generalmente por problemas o inexactitud en la legislación.

Los crímenes de cuello blanco pueden ser de varios tipos. Cullen, Link y Polanzi (1982) mencionan las siguientes clases:

- a) Crímenes contra una organización de empresas (por ejemplo, un empleado malversa los fondos de una compañía).
- b) Corrupción gubernamental (por ejemplo, un funcionario público acepta sobornos con recompensa por favores).
- c) Establecer el precio de una forma corporativa (por ejemplo, fijar los precios sobre un producto como la gasolina).
- d) Defraudar a los consumidores (por ejemplo, prestar dinero con tasas de intereses ilegales).
- e) Fraude en la tasa de ingresos.

Para otros autores (cfr., por ejemplo, Bequai, 1978) los principales crímenes de cuello blanco son: la quiebra de bancos; fraudes contra el gobierno, contra el consumidor, contra los asegurados; fraude fiscal; soborno; corrupción, etc. Sin duda alguna que no están mencionados aquí todos los crímenes de cuello blanco posibles, pues el crimen de cuello blanco varía según los tiempos y las circunstancias, pero ésta constituye ya una buena muestra.

Para Friedrichs (1996) el término genérico de «crimen de cuello blanco» se refiere a: a) un amplio rango de comportamientos o actividades ilegales y prohibidos; b) conductas que violan la confianza en los individuos y organizaciones; c) los individuos que ocupan estatus legítimos y respetables; y d) la búsqueda de ganancias de dinero y/o poder.

Observe el lector que la problemática acerca de la posible definición de crimen de cuello blanco es la misma o muy parecida a la que se presentaba cuando hemos hecho referencia al tema de la corrupción. *En realidad, el crimen de cuello blanco no es más que un aspecto, forma, «dimensión», «factor», o como se le quiera*

llamar de corrupción. De hecho todo crimen de cuello blanco es una forma de corrupción, mientras que no toda corrupción es una manifestación de lo que tradicionalmente se ha venido denominando delincuencia o crimen de cuello blanco.

3.3. El fraude fiscal y la corrupción

El fraude fiscal es una forma de comportamiento corrupto, o lo que es casi lo mismo, de hurto. Según Rosen (1990, p. 297) el fraude fiscal, «consiste en dejar de pagar impuestos legalmente debidos». Por ejemplo, un agricultor declara y, por lo tanto, paga el impuesto correspondiente de haber vendido «legalmente» cinco terneros, cuando en realidad han sido diez. Resulta importante que no se llegue a confundir el fraude fiscal con la *elusión de impuestos*. Ésta consiste en que un individuo modifica su comportamiento «de manera que se reduzca su deuda tributaria» (Rosen, 1990).

Albi-Ibáñez (1990, p. 252) define la elusión fiscal como «la utilización de las disposiciones legales existentes para rebajar o eliminar las cargas impositivas». Como ejemplo de elusión de impuestos o elusión fiscal tenemos que un agricultor, para pagar menos impuestos, cría y, por lo tanto, vende menos terneros.

Actualmente, el nivel de fraude fiscal en España es muy significativo y se trata claramente de una práctica generalizada. Aunque las autoridades económicas argumenten de forma repetitiva que dicho fraude está disminuyendo, existen muchas dudas para aceptar esto. Puede ser que en determinados casos o sectores concretos disminuya algo el fraude, pero no se percibe así. La creencia general es que «no defrauda el que no puede».

El fraude siempre ha existido en la historia reciente de España (cfr., por ejemplo, Comín, 1994; Elorza, 1996; Sansegundo, 1996), como suponemos, en la de todos los países. Y la situación actual no parece muy distinta (Castillo-López, 1994; García-Añoveros, 1994), pues el fraude fiscal no sólo está generalizado, sino que está desigualmente distribuido. Es decir, no todas las personas tienen las mismas posibilidades de defraudar. Defrauda más quien más dinero y posibilidades tiene. Dicho de una forma clara, breve y muy popular, «hoy en España no defrauda el que no puede o no conoce cómo hacerlo». Pues es creencia generalizada entre los ciudadanos que aquél que puede defraudar realmente lo lleva a cabo. Y todo hace indicar que, lamentablemente, parece ser cierto. De hecho, Castillo-López (1994, p. 276), considera que: «El fraude fiscal es un fenómeno generalizado; sin embargo, no es un problema social grave ni un acto normalmente reprochable que, por otro lado, la Administración de Hacienda es incapaz de impedir. Las personas que más defraudan son los que tienen mejor posición económica y, por ocupaciones, los profesionales y los agricultores».

De todos es aceptado que el fraude fiscal en España es, repitámoslo una vez más, generalizado. Según García-Añoveros (1994, p. 25): «La gente evade hasta donde puede, es decir, hasta donde llega la conciencia del control público posible».

Para Díaz-García y Delgado-Lobo (1994) las posibles explicaciones o justificaciones del fraude fiscal entre los ciudadanos son la idiosincrasia del español, que genera un clima social y unas actitudes que favorecen y se convierten en cómplices de las conductas evasoras; la falta de ética de solidaridad social; la ausencia de transparencia en el proceso de gasto público de los que ejercen el poder; la falta de sanciones ejemplares y ejemplarizantes a los defraudadores descubiertos; y, tal vez, la percepción subjetiva de una excesiva presión fiscal.

El Instituto de Estudios Fiscales (1995) menciona las siguientes posibles causas del fraude fiscal en España: a) sociológicas, la percepción subjetiva de una desigualdad entre lo que los individuos aportan al erario público y los servicios que reciben, la falta de solidaridad social, etc.; b) económicas; c) débiles sistemas de control del fraude; d) educacionales, relacionadas con que la escuela no es capaz de transmitir a los alumnos unos valores de solidaridad y conciencia social; y, e) variables vinculadas a la comunicación, pues los medios de comunicación social en muchas ocasiones parecen dar la imagen de que en España «todo el mundo defrauda»; y «si todo el mundo defrauda, por qué yo tengo que cumplir con mis deberes fiscales»; por lo tanto, «si todos defraudan, yo también lo debo hacer». Estas informaciones acerca de una cierta conciencia social permisible con el fraude social deben ser contrarrestadas. Y una buena forma de hacerlo bien podría ser a través de los medios de comunicación social.

Sin embargo, como veremos en el capítulo III (apartado 1.4), los profesionales de los medios de comunicación social no sólo informan acerca de los casos de corrupción, sino que también son o parecen ser en sí mismos corruptos. Y, ¿a dónde vamos con pocos o muchos profesionales de los medios de comunicación social corruptos? Evidentemente que a ningún sitio. La corrupción, una vez establecida, no sólo corroe los fundamentos de la convivencia democrática, sino que también hace surgir una serie de *aves carroñeras* que viven a cuenta de ella. Así, y resulta muy triste afirmarlo, pero estamos convencidos de que realmente es como sucede, viven de la corrupción el que corrompe y el que se deja corromper; el que relata la cotidiana, y en muchas ocasiones previsible, noticia de la corrupción; el que lucha contra la corrupción; el que trata de hacer legales los procedimientos de corrupción; etc. Como resulta fácil deducir en muchas sociedades la corrupción (ya sea a través del fraude fiscal, la delincuencia de cuello blanco, los buscadores de rentas, el robo cotidiano, etc.) no sólo resulta necesaria, sino incluso socialmente útil. Utilidad que se puede considerar siempre a corto plazo, pues muy difícilmente una sociedad corrompida, tanto a nivel económico como de comportamientos, puede tener un futuro prometededor a largo plazo. Como suele decirse, la corrupción generalizada constituye pan para hoy y hambre para mañana.

No quisieramos finalizar el presente apartado sin plantear la necesidad u obligación social de pagar los impuestos. Nunca se debe perder de vista que en esta sociedad que hemos construido entre todos hace falta dinero para que el Estado pueda facilitar bienes públicos demandados por los ciudadanos. Y tan importante o,

incluso, más que la necesidad de dinero, lo es la conciencia de los ciudadanos de su responsabilidad social de contribuir, cada uno en la medida de sus posibilidades, a crear un futuro mejor. El hecho es que si se dan las dos posibilidades, la de tener dinero y la de pagar los impuestos a un Estado no «cleptocrático», éste podrá facilitar los servicios o bienes públicos que de hecho tenga que hacer. Por bienes públicos entendemos todo bien o servicio que la comunidad de individuos o sus representantes decide proporcionar a los ciudadanos a través de la organización colectiva (Buchanan, 1973). Por lo tanto, cuando la gente no paga sus impuestos no sólo se está haciendo por lo menos en teoría) un perjuicio a sí misma, sino también a los demás. Por lo cual, tenemos que admitir que, el fraude fiscal, o cualquier forma de corrupción es, entre otras muchísimas cosas, una falta de responsabilidad social.

Y, entre otros aspectos, hoy en día en España falta conciencia pública en una buena parte de los ciudadanos, que se sienten «explotados», timados y robados por el Estado; los servicios que debería facilitar el Estado son generalmente tardíos, lentos y malos; se percibe que no existe una equiparación entre la celeridad y casi obsesiva prontitud para cobrar los impuestos por parte del Estado, el gobierno «autonómico» o «nacionalista», el ayuntamiento, etc., en comparación con los problemas que hay que solucionar; se admite que una parte muy amplia de la *clase política* es deshonestista, que no inspira confianza y no se comporta con la responsabilidad que sería de esperar; etc. Ahora bien, un Estado, como esto que se llama España, o lo que todavía queda de ella, con un impulso obsesivo por recaudar más y más dinero, se ha encontrado o ha creado una ciudadanía digna de la mejor cuadrilla de ladrones profesionales y no profesionales. Políticos que *parecen* honrados reciben dinero de los fondos reservados del Estado; políticos que no son honrados *roban* de los fondos reservados y de las comisiones a las empresas; *politicastro*s que reparten los puestos de trabajo entre *amigos ideológicos*; políticos, democráticamente elegidos, que sobre las tumbas de los muertos por el terrorismo negocian cínicamente egoístas intereses de sus respectivos partidos políticos; empresas que para obtener concesiones de obras se dejan corromper todo lo que sea necesario; se compra a la gente para obtener subsidios de desempleo; se *venden* las personas, o incluso estarían dispuestas a vender su propia *alma* por *robar* solamente un poquito o lo que se ponga por delante; y, es que parece que vivimos en el país de los «X millones de ladrones». Solamente, se salvan los ancianos, los enfermos crónicos y los niños. Pues los ancianos, aunque también hayan sido corruptos en otro tiempo, por ejemplo en el estraperlo de la postguerra, ahora tienen todo el derecho de vivir lo más dignamente posible. Ellos no sólo merecen la solidaridad, la comprensión y el cariño de todos, sino también dinero. Además de esto, necesitan de una adecuada atención sanitaria. Los enfermos crónicos o discapacitados, por cualquier causa, también deben tener toda la consideración y ayuda de todos. Una adecuada y rápida atención integral sanitaria debería justificar las asignaciones presupuestarias para tal objetivo. Menos *medicamentazo* para los pobres, los marginados y para todos aquellos sin recursos económicos, y menos políticos rastreros y con fines turbios en la vida pública. Y, por último, los niños, que también requieren los mejores aportes sanitarios, educativos, etc. para que dentro de muy pocos años lleguen a ser unos ciudadanos adultos respetables, responsables, solidarios y que contribuyan de una forma conjunta y coordinada al bienestar común.

4. ¿Es la corrupción un problema social?

Hasta ahora hemos planteado la problemática acerca de la construcción social de la corrupción, la legitimación de la corrupción, y una aproximación a diversos temas relacionados con la problemática de la definición de la corrupción. Pero, después de todo, nos podemos preguntar ahora, ¿constituye la corrupción un problema social o no? Antes de tratar de responder a la pregunta en cuestión deberíamos tener en cuenta qué se entiende por problema social. De alguna de la bibliografía consultada (cfr., por ejemplo, Bautista, 1994; Eitzen y Zinn, 1994; Henslin y Light, 1983; Horton, Leslie y Larson, 1991; Spector y Kitsuse, 1987) podemos concluir que un problema social tiene lugar cuando: a) las condiciones sociomateriales existentes (aspecto objetivo de los problemas sociales) tienen unas consecuencias (aspecto subjetivo) económicas (por ejemplo, los comportamientos corruptos) y de sufrimiento psíquico o físico para cualquier segmento de la población; b) los actos de los individuos violan la normas legislativas y los valores predominantes en una determinada sociedad; y, por último, c) las realidades sociomateriales de «patología social» que causan los problemas sociales son consideradas por los individuos como dignas de ser cambiadas prioritariamente a través de la acción social colectiva.

En definitiva, un problema social constituye una realidad sociocultural:

- Construida que afecta a un número significativo de personas.
- Que es considerada como individual y socialmente indeseable.
- Que, se supone, que la gente debe y puede hacer algo para tratar de reparar o eliminar dicha situación a través de la acción individual y colectiva.

Por tanto, un problema o una problemática social es una realidad (aspecto objetivo) socialmente construida (aspecto subjetivo) y que se puede superar o solucionar, por lo menos en parte, a través de la acción colectiva (cfr., por ejemplo, Fernández-Ríos, 1994). Del análisis de los índices de los libros acerca de los problemas sociales se puede concluir que algunos de los más comúnmente mencionados son el crimen,

4. La corrupción constituye realmente un problema a nivel internacional. En muy diversos países se establecen códigos de ética para los funcionarios públicos. También algunas empresas privadas se preocupan por ello. El Banco Mundial (Kaufman, 1997a; 1997b; Shihata, 1997; World Bank, 1997), el Fondo Monetario Internacional (Haque & Sahay, 1996; Tanzi, 1994), la Unión Europea (Bontempi, 1996; European Commission, 1996; Theato, 1996; Vermeullen, 1996; Wemheuer, 1996) y el Consejo de Europa (Csonka, 1996) no escatiman iniciativas concretas para tratar de reducir a lo mínimo posible el fraude y la corrupción. Por lo tanto las prácticas corruptas y los esfuerzos por luchar contra ellas constituyen una cuestión de ayer, de hoy y, con toda seguridad, del mañana.

Otro ejemplo de la preocupación internacional por el tema de la corrupción es *Transparency International*. Esta es una organización no gubernamental sin ánimo de lucro que lucha contra la corrupción tanto en las transacciones comerciales internacionales como a nivel local. Entre sus objetivos están los de luchar contra la corrupción por medio de coaliciones internacionales y nacionales y el desarrollo de programas anticorrupción. Publica interesantes informes acerca de diversas cuestiones relacionados con los comportamientos corruptos; como ejemplo son de resaltar los trabajos de Busse, Ishikawa, Mitra y otros (1996) y de Pope (1996).

la desviación social, los conflictos familiares e intergeneracionales, las pugnas religiosas, los problemas de salud, las estrategias paliativas de los problemas de salud, la discriminación social/racial, la pobreza, los movimientos de protesta ciudadanos, los dilemas acerca de las drogas, cuestiones diversas relacionadas con la justicia, la discriminación sexual, el terrorismo, las guerras, la crisis del medio ambiente, etc.

¿Qué pasa con la corrupción? ¿Constituye actualmente o puede constituir un problema social en España? Realmente pensamos que sí. No obstante, debemos tener en cuenta que no se trata, de forma general, de un problema prioritario, pues todo hace indicar que a los ciudadanos aún le interesan más otras cuestiones tales como el paro, la droga, el terrorismo y la inseguridad ciudadana en el más amplio sentido de la palabra. Para una muestra de los estudiantes de la Universidad de Granada (Bautista, 1994) algunos de los problemas actuales de España son el desempleo, la violencia en la calle, la insolidaridad social, la hipocresía social, la desigualdad real ante la ley, la injusticia social, la legislación injusta, el mal uso de recursos energéticos, la corrupción social y política, etc. La corrupción social y política no sólo constituye uno de los principales problemas en España, sino que también es de los que más han empeorado durante la última década. De hecho, los comportamientos corruptos muy bien podrían ser el argumento de una *historia interminable*.

En Estados Unidos de América del Norte, teniendo en cuenta las noticias que se publican en los periódicos acerca de los crímenes a finales de los años setenta, lo que más preocupa a los ciudadanos durante la década de los ochenta son los crímenes en las calles y el terrorismo. En tercer lugar viene la corrupción en general y la delincuencia de cuello blanco en particular (cfr., por ejemplo, Graber, 1980).

¿Por qué la corrupción constituye en la España de los últimos años y hoy en día un problema social? Pues por diversos motivos, entre los cuales se encuentran, por lo menos, el de considerar la corrupción como: a) una percepción de injusticia social, por la que se corrompen más los que tienen más poder y más dinero; b) un agravio comparativo, porque no siempre se corrompe el que quiere, sino el que puede; c) una falta de solidaridad social, según la cual roba más quien más puede; d) un quebrantamiento del sistema legislativo socialmente establecido, pues se percibe que se cumple las leyes quien no puede o no tiene el poder, la decisión o la competencia suficiente para saltárselas a su antojo y capricho; y, por último, e) una génesis de comportamientos y cogniciones de indefensión, que hace que los sujetos individual y colectivamente se sientan indefensos y sin sentimientos de control sobre su propio destino.

Lamentablemente, los ciudadanos también consideran *real* que para aprobar una proposición a la función pública hay que tener *enchufe* (por ejemplo, los sospechosos casos de ciertas Diputaciones); para salir airoso de un procedimiento judicial hay que tener dinero con el que enrevesar y enmarañar todo; para acceder a una asistencia sanitaria rápida y *algo* más humana hay que recurrir a la medicina privada; para

"sacar tajada" del poder hay que crear conflictos y jugar con ambigüedad; para conseguir algo del Estado hay que tener un amigo que eche una mano, etc., etc.

En definitiva, actualmente en España, la corrupción constituye objetiva y subjetivamente un problema social. Y ciertos problemas de corrupción realmente lo son, pues muy bien pueden producir alarma social. La cual se manifiesta, en la preocupación social que suscitan en la sociedad ciertos casos de corrupción debido a la apropiación, o robo personal que se hace de los fondos públicos. Este robo de algunos de los bienes de todos, genera sentimientos de indefensión, inhibe la participación ciudadana en las acciones colectivas, aumenta la probabilidad de que los demás individuos también lleguen a ser corruptos, etc. Y en un país corroído por la corrupción, ésta no sólo constituye un problema social, sino que también carcome toda o parte de la *energía* sociocomunitaria, verdaderamente necesaria para que una sociedad sea activa, participativa, y esté siempre orientada al futuro, a construir de una forma colectiva.

5. Conclusión e implicaciones

La corrupción no constituye algo abstracto, que se supone que existe. Más bien todo lo contrario. Los comportamientos corruptos son reales y los llevan a cabo personas u organizaciones reales y concretas. Pero lo que en cada contexto histórico determinado se considera como corrupción depende de coordenadas históricas específicas. De alguna forma, en cada época histórica se construyen ciertas formas propias de corrupción. Y una vez que un determinado comportamiento es socialmente construido, como en nuestro caso es la corrupción, necesita ser legitimado dentro del orden sociopolítico existente. Se habla entonces del proceso de legitimación de la corrupción.

Ahora bien, se hace referencia de forma general a la corrupción, pero ¿cómo podemos conceptualizarla? Se han formulado múltiples definiciones, pero resulta imposible buscar una que pueda ser universalmente aceptada. Nosotros vamos a considerarla como *todo comportamiento que los individuos (ya trabajen en la función pública o no) o las organizaciones (ya sean públicas o privadas) llevan a cabo para hacer prevalecer los propios intereses egoístas (que generalmente conllevan la adquisición de dinero, poder, etc.) sobre los intereses generales o sociales. De hecho, evidentemente, no todo comportamiento egoísta se puede considerar como corrupto, pero sí que todo comportamiento corrupto es intrínsecamente egoísta. Y lo es porque, en la corrupción, el objetivo es siempre conseguir algo (por ejemplo, dinero, poder, riquezas materiales, etc.), independientemente de los medios que resulten necesarios. En la corrupción los fines justifican los medios, independientemente de toda ética.*

Advierta el lector que hablamos de comportamientos corruptos, y no de valores y creencias corruptas. Pues, dada la siempre discutible relación entre actitudes, creencias y valores con la conducta real y concreta emitida por los individuos, en el

presente trabajo nos centraremos única y exclusivamente en los comportamientos corruptos. Evidentemente, a nadie se le escapa la influencia que pueden tener las actitudes, los valores, las creencias, etc. en las probabilidades de emisión de un determinado comportamiento, pero no constituyen una prioridad aquí y ahora. Supongamos que esta cuestión sí puede resultar polémica, pero en la corrupción no se debería andar con suposiciones, sino con hechos. Y los hechos más evidentes e irrefutables son los comportamientos corruptos concretos emitidos por el ser humano.

Admitimos que la definición que acabamos de establecer no va a solucionar el problema de la conceptualización de la corrupción, pero nos resulta práctica y operativa.

CAPÍTULO II

LA CORRUPCIÓN EN LA HISTORIA Y LA HISTORIA DE LA CORRUPCIÓN

En la historia de la sociedad humana siempre hubo corrupción, lo cual, evidentemente, no debe ni puede ser un consuelo para nadie desde ninguna perspectiva. Es muy frecuente escuchar que nunca, en la historia de la humanidad ha existido tanta corrupción como ahora en la historia de la humanidad. Así, vemos corrupción en todos los países, independientemente de la ideología dominante, del sistema religioso o del grado de desarrollo, y a todos los niveles de las administraciones, bien sean políticas, militares o religiosas. Ante tantos casos de corrupción que han tenido lugar en los últimos años, incluso puede parecer lógico que una gran cantidad de personas llegue a concluir y a convencerse de que nunca ha existido tanta corrupción como ahora; esta creencia, con una fuerte implantación social, es, desde todos los puntos de vista, errónea, e inexacta.

Corrupción política o de cualquier otra naturaleza siempre ha habido, y no disponemos de evidencia empírica para asumir el supuesto de que nunca ha existido tanta como ahora. Por ello, resulta del todo necesaria una aproximación histórica a la descripción, análisis y comprensión de los comportamientos corruptos. La corrupción ha nacido en algún momento de la historia de la humanidad, aunque no conocemos exactamente cuándo, y no dejará de existir hasta que este sistema sociocultural que nos hemos creado desaparezca, o cambie radicalmente. Por tanto, especular acerca de cuándo se originó el primer caso de corrupción resulta un sinsentido, y pronosticar acerca de cuándo se podrá finalizar con la misma constituye todavía un sinsentido mayor. Sencillamente, hoy en día nadie puede esperar vivir en un mundo sin corrupción. Desconocemos si el ser humano es corrupto por naturaleza, pero lo que sí parece estar bastante claro es que la sociedad que se ha ido construyendo a lo largo de los siglos sí lo es. No sabemos si es mejor decir que la sociedad es corrupta, o que existen casos de corrupción, pero de cualquier modo tenemos la sospecha que da igual, pues muy posiblemente no existan más corruptos porque no hay más personas que se puedan corromper. Tal vez estemos exagerando un poco, pero entre los que se corrompen y los que desearían corromperse, muy posiblemente esté más de la mitad de la humanidad.

CAPÍTULO VI

TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LA CORRUPCIÓN

Para la descripción, explicación y comprensión del crimen, la delincuencia y la violencia social en general se han seguido múltiples perspectivas teóricas (cfr., por ejemplo, Adler, Mueller y Laufer, 1991; Akers, 1997; Barata, 1993; Blackburn, 1993; Cullen, Link y Polanzi, 1982; Doig, 1995; García-Pablos de Molina, 1988; Garrido y López, 1995; Pfohl, 1985; Raine, 1993; Shoemaker, 1984). Algunas de ellas hacen referencia a factores de diversa naturaleza psicobiológica o neurobiológica e, incluso, a criterios genéticos. Pero para explicar la corrupción no tenemos por qué recurrir a explicaciones genéticas, neuroquímicas, neuropsicológicas, de patología cerebral, psicofisiológicas, de problemas en el parto, ni, tal vez, de déficit cognitivo. Sin embargo, si tendríamos que echar mano de ciertas tradiciones y culturas familiares (por ejemplo, casos de corrupción exitosos en parientes o amigos próximos) y extrafamiliares (casos exitosos de corrupción dentro de la organización en la que se trabaja, corrupción en la sociedad en general, etc.). Dicho de forma clara, para explicar los comportamientos corruptos tenemos que recurrir única y exclusivamente a las teorías del aprendizaje, como ya hemos visto en el capítulo V. Se podrán incluir entre los estímulos y las respuestas todas las variables cognitivas y motivacionales que se quieran pero, en última instancia, las prácticas corruptas se aprenden y se materializan a través de comportamientos reales y concretos emitidos por individuos y/u organizaciones. Y, claro está, una vez aprendidas, los sujetos manipulan los estímulos, sus actitudes, creencias, valores y las contingencias de reforzamiento como quieren, pueden o saben hacer.

De las diversas teorías que se han formulado, en el presente capítulo sólo vamos a hacer especial referencia a las más significativas. De hecho, las teorías generales del crimen no siempre han sido extrapoladas al campo de la corrupción. Sin embargo, consideramos que pueden aplicarse, pues la corrupción es, ante todo, una forma de comportamiento y como tal, puede ser descrito, comprendido y analizado en los mismos términos que cualquier otro tipo de conducta. De las posibles explicaciones de la corrupción vamos a mencionar la teoría del aprendizaje, de la anomia, del control social, de la reacción social, la teoría crítica, la teoría de la oportunidad, la sociobiológica, la de las redes sociales, y, por último, la teoría psicoanalítica. A

continuación haremos referencia a las causas implícitas de sujetos expertos y laicos o legos acerca de los comportamientos corruptos. Finalizaremos el presente capítulo llevando a cabo unas reflexiones acerca de la utilidad de las teorías de la corrupción y sobre la posibilidad de que exista una personalidad predispuesta a las prácticas corruptas.

Braibanti (1962), Caiden (1979a) y Holbrook y Meier (1993) realizan un análisis de las teorías explicativas de la corrupción administrativa. La predicción de la conducta deshonesto no violenta y las prácticas corruptas, incluyendo el crimen de cuello blanco, depende de las mismas variables que cualquier otro tipo de conducta violenta (Kurke, 1991): líderes deshonestos, ignorancia, pobreza, «sociedad impura», beneficios obtenidos mediante el desempeño de cargos públicos, desorganización de la estructura social, estructura social injusta, etc.

1. Aspectos generales

1.1. ¿Ciudadanos cleptómanos o ciudadanos corruptos?

Sería muy interesante para algunos considerar a los corruptos como individuos enfermos. No obstante, constituiría un gravísimo error achacar los comportamientos corruptos a causas psicopatológicas. Realmente, no sería útil recurrir a supuestas patologías que subyacen como causa última de estos comportamientos. Tal vez existiría una excepción: la cleptomanía. Ésta es definida por la American Psychiatric Association (1995) en función de los siguientes criterios:

- Una dificultad recurrente para controlar los impulsos de robar objetos que no son necesarios para el uso personal o por su valor económico.
- Un incremento de la sensación de tensión inmediatamente antes de cometer el hurto.
- Un placer, gratificación, o alivio al mismo tiempo que se lleva a cabo el hurto.
- El hurto no es cometido para expresar cólera o venganza y no es respuesta a una alucinación o idea delirante.
- Y, por último, el hurto no se explica por la presencia de un trastorno de conducta, episodios maníacos o trastorno de conducta antisocial.

Debemos suponer que los corruptos no son cleptómanos. Son dos características de personalidad, que consideramos claramente diferenciadas. Los corruptos lo son porque quieren y lo desean de forma consciente; porque buscan una recompensa superior a los costes que conlleva; porque se sienten motivados por las circunstancias; porque son intrínsecamente egoístas; porque son unos ladrones; porque su único objetivo en esta vida es robar; porque son insolidarios; etc. Tal vez resultaría mejor que los corruptos fuesen simplemente cleptómanos, ya que así podría actuarse terapéutica o preventivamente, porque el cleptómano es un enfermo y el corrupto no tiene una patología psicológica. A pesar de esto, siempre resulta pertinente tener en

cuenta la siguiente afirmación de Rawls (1996, p. 82): «Los agentes racionales lindan con la psicopatía cuando sus intereses se reducen al beneficio propio».

1.2. Evasión de impuestos, delitos de cuello blanco y corrupción

La corrupción se manifiesta de muchas formas. La evasión de impuestos, los delitos de cuello blanco, el robo legal o ilegal, etc. Hagamos especial referencia al proceso de la evasión de impuestos. De los trabajos de Lewis (1982) acerca de la *Psicología de los impuestos*, de Lewis, Webley y Furham (1995) acerca de la *Mente económica*, de Smith y Kinsey (1987) y de Vogel (1974), sólo podemos concluir que los individuos evaden impuestos cuando sencilla y simplemente perciben que los beneficios compensan los riesgos y los gastos o castigos. Se puede hablar de variables externas a los individuos (como por ejemplo, la política fiscal del gobierno, el grado en que los gobiernos hacen cumplir la ley, el contexto social de cultura o actitudes socioculturales según las que se acepta un cierto grado de evasión de impuestos, etc.), o de variables individuales (intención de comportarse de forma corrupta, valoración de las consecuencias de los comportamientos ilegítimos, percepción del riesgo de actuar así, etc.). El lector interesado por los diversos modelos teóricos clásicos que describen y explican la evasión de tasas puede hallar una breve síntesis en Hessing, Kinsey, Elfers y otros (1988).

Para Weigel, Hessing y Elfers (1987) la conducta de evasión de impuestos puede ser considerada como «conducta defectuosa», dentro de una situación de dilemas sociales. Un sistema de impuestos siempre sitúa a los individuos frente a una elección entre conducta cooperativa (la de pagar los impuestos) y conducta defectuosa o corrupta (evadir impuestos).

Los individuos evaden impuestos de forma racional y voluntaria. Vogel (1974) distingue seis categorías de adaptación individual al sistema de impuestos:

- Conformistas internos, pagan los impuestos porque se sienten moralmente comprometidos a hacerlo.
- Lo opuesto a lo anterior son los internos desviados, que más que un individuo fraudulento, tramposo o fraudulento, es un protestón de los impuestos.
- Identificador conformista, que paga los impuestos porque los pagan los miembros de su grupo de referencia.
- Identificador desviado, que no abona los impuestos porque tampoco lo hacen los componentes de su grupo de referencia.
- Obedientes conformistas, que contribuyen por miedo al castigo.
- Obedientes desviados, que evaden los impuestos, ya que las probabilidades de llegar a ser descubiertos y castigados son bajas.

Salgado (1985), Salgado y Tavares (en prensa) y Tavares y Salgado (1996) señalan una serie de variables acerca de la percepción de las causas del fraude fiscal en ciudadanos de Galicia y Portugal. Mencionan catorce categorías que los ciudadanos consideran causas del fraude fiscal, que son: salarios bajos, desfase entre impues-

tos y servicios prestados, distribución desigual de impuestos e ingresos, modelo de declaración de la renta complicado, falta de solidaridad social, demasiados impuestos, falta de personalización rigurosa del fraude, ingresos no controlados de las profesiones liberales, poca vigilancia sobre el capital, artificios fiscales para desgravar, falta de información para declarar, ausencia de confianza en el gobierno, escasa información sobre el empleo del dinero público y desacuerdo en la distribución de impuestos.

Según Tavares y Salgado (1996) las dos principales dimensiones del fraude fiscal son: las creencias negativas acerca del sistema impositivo, y la creencia por parte de los individuos de la inexistencia de un control serio del fraude fiscal. Según dichos autores: «...por un lado existe un sistema de pensamiento referido al marco impositivo, caracterizado por creencias y valoraciones de tipo mayoritariamente negativo. Por otro lado, e independientemente de la dimensión anterior, las personas consideran que existe un deficiente control y vigilancia de quienes cometen fraude fiscal. En síntesis podría plantearse como hipótesis de trabajo que el fraude fiscal está relacionado con dos elementos psicosociales específicos. Existe fraude porque la gente está descontenta con su sistema fiscal y porque además no existen medidas suficientemente disuasorias para la prevención y evitación del fraude fiscal. En definitiva, por un lado la injusticia tributaria provoca la comisión del fraude y por otro la falta de control favorece o no previene la presencia de conductas fraudulentas». (pp. 44-45).

En el fraude y la evasión de tasas se hallan implicados aspectos que tienen que ver con los problemas de cualquier naturaleza que les pueden acarrear a los defraudadores, el vivir en un cierto estado de incertidumbre crónica, el rechazar las constricciones morales socioculturales que le estorben en la consecución de suculentos beneficios económicos o de capacidad de influencia, etc. (Bosco y Mittone, 1997; Cullis y Lewis, 1997; Elffers y Hessing, 1977).

Además de lo expuesto, debemos reflejar que existen otras teorías explicativas de la corrupción. Weisburd, Wheeler, Waring y otros (1991) reconocen que los criminales de cuello blanco tienen un carácter mundano, común y cotidiano. Sus ingredientes básicos son mentir, robar, defraudar y usar un sinfín de triquiñuelas, artimañas y argucias siempre orientadas hacia la consecución de un suculento beneficio privado. Los mismos autores reconocen que la principal motivación para el crimen o delito de cuello blanco, o de cualquier clase de corrupción no es la gratificación egoísta del *self*, sino más bien el miedo a empeorar. Es decir, el individuo se comporta de una forma corrupta por miedo a perder lo que ha ganado y no poder mantener un determinado nivel de vida. Sin embargo, también existen datos que nos permiten ser un poco más optimistas y reconocer que los ciudadanos pagan más sus impuestos si están convencidos de que sirven para algo y contribuyen al bienestar de la comunidad (Alm, McClelland y Schulze, 1992). Para un análisis de por qué la gente paga sus impuestos resulta necesario ir más allá del *modelo del castigo* (que supone se pagan impuestos única y exclusivamente por temor a las consecuencias negativas),

y hacer referencia a un *modelo de utilidad pública* (que trata de poner de manifiesto que los individuos pagan sus impuestos, además de por miedo al castigo, por motivos de justicia equitativa, contribución al bienestar común positivo, evitar un estigma social, creencia acerca de la justicia del sistema de tasas, etc. (cfr., por ejemplo, Slemrod, 1992)).

Murphy (1992, p. 49) menciona seis posibles explicaciones de la corrupción de cuello blanco y de la corrupción corporativa:

- a) Miedo al fracaso: la posibilidad de fracasar en un proyecto crítico induce a los directores a involucrarse en actividades deshonestas.
- b) Las normas: los directores y ejecutivos son más propensos a cometer conductas deshonestas si las normas prevalecientes toleran o animan aquellos actos corruptos.
- c) Los problemas no compartibles: los directores se encuentran con problemas que no pueden resolver por medios legales u honestos y acuden a soluciones drásticas o deshonestas.
- d) El altruismo, pues los crímenes de cuello blanco y corporativos son cometidos para el bien de la compañía o de la comunidad.
- e) La oportunidad imprudente, pues la mala costumbre de saltarse las leyes puede extenderse hasta el punto donde las violaciones son más graves.
- f) La avaricia: la codicia por el dinero o el éxito conducen a crímenes de cuello blanco.

También se citan en la bibliografía modelos econométricos y de la teoría de juegos para describir y explicar el «juego» de la corrupción (por ejemplo, Antoci y Sacco, 1995; Bordignon, 1993; Chander y Wilde, 1992; Erard y Feinstein, 1994), que el lector interesado puede consultar. Después de estas consideraciones generales expondremos las perspectivas concretas desde la psicología, sociología o psicología.

2. Teorías explicativas de la corrupción

2.1. Teoría del aprendizaje

Se han formulado diversas perspectivas teóricas desde este enfoque. Concretamente la *asociación diferencial* (Sutherland, 1969, 1988; Shuterland, Cressey, Luckenbiell, 1992), la *identificación diferencial* (Glaser, 1956), el *refuerzo diferencial* (aprendizaje operante; Burgess y Akers, 1966), y, por último, la *aproximación subcultural* de Clinard y Meier (1985). La motivación para los comportamientos de los corruptos se halla en la interacción transaccional entre el individuo y el grupo de personas (un subgrupo corrupto con su propia subcultura llena de prácticas corruptas) con las cuales suele interaccionar cotidianamente. Los individuos se comportan de una forma corrupta porque les compensa y consiguen recompensas.

Desde la perspectiva de la teoría del aprendizaje, globalmente consideramos que:

- a) La conducta corrupta es aprendida y transmitida de unos individuos a otros a través de un proceso de interacción interpersonal.
- b) La principal parte de la conducta corrupta es aprendida dentro del grupo de personas próximo.
- c) Una persona llega a ser corrupta debido a que transgrede las leyes democrática y legalmente establecidas.
- d) La conducta corrupta se incrementa cuando aumenta su probabilidad de ser recompensada.
- e) Los comportamientos corruptos son aprendidos por medio de la propia iniciativa personal, o a través de la observación de otros con los que uno subjetivamente se identifica.
- f) Las prácticas corruptas tienen lugar dentro de subculturas específicas, en las cuales el individuo aprende tal comportamiento (se trata de una «cultura dentro de una cultura», Clinard y Meier, 1985).

Por lo tanto, para la teoría del aprendizaje, toda conducta corrupta es aprendida. Lo único que puede variar es el grado de habilidad o destreza con la que el individuo puede llevar a cabo el comportamiento corrupto. No suele bastar con que la persona quiera corromperse o llegar a cometer un crimen o delito de cuello blanco, sino que también se requiere que el individuo o la corporación criminal sepan qué hacer y cómo hacerlo.

En definitiva, a ser corrupto se aprende dentro de unas condiciones socioculturales específicas. El proceso de aprendizaje tiene lugar prioritariamente cuando se emiten comportamientos para obtener refuerzos. Refuerzos que pueden ser consecuencias de los comportamientos corruptos (proceso de aprendizaje operante), o de la observación de que otros individuos corruptos se comportan de una manera que les proporciona refuerzos vicarios (proceso de aprendizaje observacional). Lo realmente importante es que el individuo tiene que aprender las normas y los valores de la cultura o subcultura que le ha tocado vivir. En ciertos casos, dichas normas y valores pueden inducir al individuo a involucrarse en este tipo de conductas.

Dicho claramente, desde la perspectiva del aprendizaje los comportamientos corruptos se aprenden principalmente a través de procesos de aprendizaje operante u observacional. Estas conductas se adquieren o aprenden porque resultan reforzantes directa y vicariamente a corto o largo plazo. Los crímenes corporativos, desde la perspectiva del aprendizaje, resultan de un exceso de condiciones favorables a la violación de la ley (Ward, Carter y Perrin, 1994). En definitiva, las prácticas corruptas se autoperpetúan por existir unas contingencias de reforzamiento omnipresentes.

La teoría del aprendizaje de los comportamientos corruptos puede ser criticada de la misma forma en que lo es la teoría del aprendizaje en general. Al lector

interesado le podría resultar útil el trabajo de Mackenzie (1982) en el que se efectúan serias críticas epistemológicas y metodológicas a las teorías del aprendizaje.

2.2. Teoría de la anomia

Después de las teorías del aprendizaje mencionadas, consideraremos la teoría de la anomia o de la tensión. Incluimos aquí la teoría de la *anomia* (Durkheim, 1987, 1989; Merton, 1980) y la teoría de la *oportunidad ilegítima* (Cloward y Ohlin, 1960). Según éstas, la motivación para los comportamientos criminales se halla en la estructura social, más que en el interior o características intrínsecas del individuo.

Los principios generales de la teoría de la desorganización social para los comportamientos corruptos son los siguientes:

- a) La conducta corrupta se produce como resultado de la violación de normas debido a las inconsistencias y disonancias en la estructura sociocultural en la que tienen que vivir los sujetos.
- b) La «tensión» que se le produce a los individuos dentro de una estructura social desorganizada y desestructurada sirve para motivarlos para llevar a cabo comportamientos desviados.
- c) La «tensión social» se produce debido a que el individuo se halla viviendo en una estructura social sin normas ni valores éticos, solidarios y cooperativos que le resulten útiles para regular y guiar su comportamiento.
- d) Las personas encuentran en la sociedad que les ha tocado vivir, una asimetría entre los objetivos-metas que pretenden y los medios institucionales legalmente establecidos para conseguir dichas metas. Es decir, por ejemplo, el individuo se quiere comprar un buen coche (meta cultural), pero no dispone del dinero suficiente para adquirirlo a través de los medios institucionalizados legítimos (comprar el coche con dinero legalmente adquirido en un concesionario oficial). Como alternativa, el individuo en cuestión, puede optar por conseguir dinero como sea (a través del robo, el engaño, el fraude fiscal, etc.).
- e) Si al ser humano se le bloquean unas oportunidades o procedimientos legítimos para satisfacer sus metas socialmente establecidas, buscará otras alternativas ilegítimas dentro de la estructura social para conseguirlo.

En definitiva, para la teoría de la anomia o teoría de la «tensión» la conducta corrupta es el resultado de una discrepancia entre lo que los individuos pretenden dentro de su cultura, y los medios legítimos y legalmente establecidos para conseguir dichos objetivos.

Esta teoría ha sido criticada por focalizarse prioritariamente en delitos de corrupción de las clases inferiores. Acerca del tema de la corrupción, Ward, Carter y Perrin (1994) reconocen que los delitos de cuello blanco como evasión de tasas y malversación de fondos públicos son difíciles de comprender desde la perspectiva de las

teorías de la desorganización social. Sin embargo, nosotros consideramos que mucha de la delincuencia de cuello blanco, y por supuesto la corrupción, puede ser explicada y comprendida desde la perspectiva de las teorías de la anomia. Además, el propio Merton (1980) haciendo referencia al tipo de adaptación individual a la estructura social, reconoce que los individuos innovadores pueden fácilmente presentar estilos de comportamiento corruptos. Dentro del tipo de adaptación de «innovación», el individuo tiene unas metas culturales legítimas, pero las satisface a través de unos medios institucionalizados ilegítimos¹.

Para la teoría de la anomia la corrupción tendría lugar como resultado del deseo por parte del individuo de poseer más y más cosas (dinero, poder, etc.), y no disponer de medios institucionalizados y legalmente establecidos para ello, por lo que se involucra en prácticas ilegales. Pero la corrupción es sólo un medio, un instrumento para conseguir más y más en el más breve período de tiempo posible. Así, mientras que para la teoría del aprendizaje los individuos se comportan de forma corrupta porque les refuerza o para obtener refuerzos, la teoría de la anomia sugiere que lo hacen porque no disponen de medios legales e institucionalizados para conseguir lo que quieren, desean o anhelan; que, evidentemente, también son refuerzos. Desde la perspectiva de la teoría de la anomia los actos ilícitos son adaptaciones corporativas a una situación o circunstancia sociorganizacional o social (Ward, Carter y Perrin, 1994, p. 380). Por lo tanto, en una sociedad anómica, la corrupción muy bien puede ser funcional y socialmente favorecida. Y en un sistema social en el que los comportamientos corruptos son socialmente fomentados y «pseudolegalmente» justificados, todo está justificado y cualquier práctica conductual, es aceptable.

2.3. Teorías del control social

La teoría del control social considera que los individuos tienen mayor probabilidad de comportarse de forma corrupta cuando se han roto o se han debilitado los controles sociales que les «enmarcan» o les «socializan». Estos controles pueden ser internos (es decir, que proceden del interior de los individuos) o externos (es decir, que tienen su origen en la estructura social). La teoría del control social presenta cuatro perspectivas diferentes, aunque complementarias entre sí.

1. Merton (1980, pp. 218-239) presenta una tipología que distingue cuatro clases de adaptación individual a la estructura social. Ésta incluye cinco modos de adaptación: a) *conformidad*, es decir, el individuo tiene unas metas culturales legítimas que pretende conseguir a través de medios institucionalizados legítimos; b) *innovación*, es decir, los sujetos tienen unas metas culturales legítimas que pretenden conseguir a través de medios institucionales ilegítimos; c) *ritualismo*, es decir, el individuo ha renunciado a las metas socioculturalmente establecidas, aunque si adopta medios institucionalizados; d) *retraimiento*, es decir, los sujetos rechazan tanto las metas culturales como los medios institucionalizados para satisfacerlos; y, e) *rebelión*, es decir los individuos rechazan tanto las metas culturales como los procedimientos institucionalizados para conseguirlos, y tratan de reemplazarlos por nuevas metas y medios institucionalizados.

2.3.1. Teoría de la desorganización social

La teoría de la desorganización social ha surgido de los trabajos de investigación de los sociólogos de la Universidad de Chicago durante los años veinte. Los teóricos de la desorganización social han desarrollado un modelo naturalístico de la causación social. La desviación, es decir, la corrupción, es considerada como un subproducto natural de un cambio social rápido. Tasas elevadas de inconformismo, y, por lo tanto, de corrupción, surgen cuando tiene lugar un cambio social rápido. Éste conlleva una ruptura del orden social normativo y socialmente establecido. Los comportamientos corruptos surgen por doquier, pues los individuos no se sienten con controles internos y externos que les ayuden a regular su comportamiento.

Se considera a la sociedad como una colectividad de personas vinculadas entre sí por una serie interrelacionada de normas sociales que han asimilado a través del proceso de socialización; normas que constituyen la guía para la acción. Cuando en dichas normas se llegan a inmiscuir estilos de comportamientos corruptos, las prácticas corruptas se extienden rápidamente.

La Escuela de Chicago nos proporciona, por lo menos idealmente, la imagen de una sociedad bien organizada. En ella se han internalizado las normas. Pero si la sociedad está desorganizada, el individuo internaliza unos valores y normas que regulan su comportamiento hacia estilos de comportamientos corruptos. Pero, al menos en principio, toda desorganización conduce a una reorganización. La desorganización social se manifiesta en los conflictos de normas. Uno de los subproductos de dicha desorganización social es el surgimiento de comportamientos desviados, como pueden ser los corruptos; pues, la red normativa de la sociedad dentro de la cual se hallan los sujetos no resulta ni práctica ni funcional para controlar la conducta de las personas. Éstas se sienten libres de regular su comportamiento por medio de normas y valores que pueden estar muy al margen de lo socialmente establecido.

El cambio social rápido, las reacciones sociales a la tecnologización, la inmigración y la urbanización, la ecología de la desorganización, etc. son conceptos importantes desde la perspectiva de la desorganización social. En todos los casos se hace referencia a la causación social de la desviación y, por lo tanto, de la corrupción. Los cambios sociales rápidos suelen generar una ruptura del control social normativo. Por lo tanto, un control social ético y efectivo constituye uno de los problemas centrales de la sociedad.

Se admite que los comportamientos corruptos surgen debido a que el individuo no ha internalizado las normas sociales éticas de la sociedad. Se supone, por supuesto, que la estructura social no está completamente desorganizada y que existen algunos comportamientos éticos. Es decir, la corrupción surge debido a que los individuos han asimilado un contexto desorganizado, en el cual cualquier procedimiento puede resultar útil para conseguir lo que uno pretende. Lo realmente impor-

tante para los individuos y organizaciones es conseguir las metas y los objetivos establecidos, independientemente de los medios utilizados. Se considera, por lo tanto, que en una sociedad desorganizada cualquier comportamiento o procedimiento corrupto puede llegar a resultar útil para conseguir lo deseado.

En definitiva, la corrupción dependería, en última instancia, de la incapacidad de la sociedad para regular el comportamiento de los individuos por medio de unos mecanismos éticos. Mecanismos que debieran ser internalizados en el proceso de socialización (Akers, 1997).

2.3.2. Teoría de Hirschi y Gottfredson

Gottfredson y Hirschi (1990), Hirschi (1969) y Hirschi y Gottfredson (1987, 1993) han formulado una teoría del control. Se fundamenta en que la conducta ilegal es el resultado del fracaso de los grupos sociales convencionales (por ejemplo, familia, iguales, escuela, etc.) para apegar o vincular a los individuos a ellos. Cuando no existen tales vínculos, se rompen las constricciones convencionales sobre la conducta y aparece el comportamiento ilegal y corrupto. Es decir, la teoría de los autores en cuestión se focaliza sobre las técnicas y estrategias que regulan la conducta humana y la conducen a la conformidad o a la obediencia de las reglas sociales. Reglas que, se supone, son socialmente correctas, éticas y dignas de ser promovidas. El proceso de convertirse en delincuente, desde esta perspectiva, es el siguiente: como todos los individuos tienen el potencial para llegar a cometer comportamientos desviados, cuando se produce debilitamiento de los vínculos sociales el individuo se involucra en comportamientos desviados (por ejemplo, los estilos de comportamientos corruptos).

Hirschi (1969) reconoce que los actos delincuentes tienen lugar cuando el vínculo de un individuo a la sociedad se ha debilitado o se ha roto. El autor en cuestión menciona cuatro elementos del vínculo social:

- a) *Apego*, a los padres, profesores y a los iguales. Se supone que un adecuado proceso de vinculación a iguales o adultos competentes con un comportamiento ético y moral, disminuiría las probabilidades de implicarse en comportamientos desviados.
- b) *Compromiso*, o inversión en líneas convencionales de acción o de comportamiento. Es decir, el individuo participa en actividades sociales que le vinculan al código moral de una determinada sociedad.
- c) *Compromiso*, o preocupación por actividades que promueven los intereses de la sociedad. El vínculo es derivado de la implicación en actividades relacionadas con la escuela, más que en actividades relacionadas con la clase trabajadora adulta (por ejemplo, fumar, beber, etc.).
- d) *Creencia*, que constituye el último vínculo social y se refiere a la última aprobación del sistema de valoración social. El sistema de valores de una sociedad conlleva respeto a sus leyes, a sus gentes y a sus instituciones.

Lasley (1988) llevó a cabo un trabajo empírico desde la perspectiva teórica del control social con 435 ejecutivos que eran empleados de una multinacional del automóvil. Concluye que los ejecutivos con vínculos, implicaciones y compromisos más fuertes con la organización en cuestión tienen menores probabilidades de implicarse en delitos de cuello blanco.

Gottfredson y Hirschi (1990) ponen de manifiesto cómo las conductas criminales o ilícitas, ya sean de cuello blanco o no, buscan el autointerés personal. Consideran que los delitos de cuello blanco son real y verdaderamente crímenes como otros cualesquiera. Tratan de explicar la frecuencia y distribución de las prácticas ilícitas de cuello blanco en la misma forma que se explica la frecuencia y distribución de otros crímenes comunes. Consideran que «una teoría general del crimen debe ser una teoría general del orden social» (p. 274).

Pueden hacerse diversas críticas a la teoría del control. Ésta trata de explicar la delincuencia infanto-juvenil, más que la desviación adulta. Los individuos corruptos pueden estar, al menos en teoría, bien socializados, pero no se sienten comprometidos con el proyecto de solidaridad colectiva. Y si los individuos son insolidarios y no están dispuestos a participar en los proyectos de cooperación colectiva, ¿podemos suponer que están bien socializados dentro de una sociedad que pretende ser ética y solidaria? Evidentemente no, por lo menos desde la perspectiva de una ética social positiva.

Es más, para la perspectiva del autocontrol se reconoce que a menor autocontrol personal mayores probabilidades de llegar a implicarse en conductas criminales y prácticas (Evans, Cullen, Burton y otros, 1997). No obstante pensamos que los individuos que se corrompen de una forma crónica más que bajo autocontrol, lo que poseen es un elevado sentimiento de control personal sobre el transcurrir de los acontecimientos personales y sociales.

Son muy diversos los motivos por los cuales los individuos pierden el control en la autorregulación de su comportamiento. Algunas de las variables implicadas en dicha pérdida son: poca *vigilancia* sobre el propio comportamiento, no poner la suficiente *fuerza de voluntad*, dejarse llevar por la inercia psicológica o por lo que hagan los demás, atención selectiva en la percepción de estímulos, etc. (Baumeister, Heatherton y Tice, 1994).

2.3.3. Teoría de Sykes y Matza

Sykes y Matza (1957) han criticado las teorías de la subcultura, y admiten que muy a menudo los delincuentes expresan culpa y remordimiento al verse involucrados en procesos de desviación. La mayor parte de los delincuentes acepta los valores y las normas de la sociedad convencional. Uno se puede preguntar, ¿por qué la gente viola las normas en que cree? Parece ser que los individuos tienden a *neutralizar* su vínculo con la sociedad convencional antes de verse involucrados en conductas desviadas, o corruptas. La neutralización de los vínculos sociales hace posible la desvia-

ción social y, por supuesto, también los estilos de comportamiento corruptos. En esencia, los procesos de neutralización conllevan una justificación verbal o una excusa del comportamiento delincente antes de realizarlo.

Los adolescentes y los adultos disculpan o respaldan las acciones desviadas y corruptas. Los procesos de neutralización mencionados por estos autores son:

- a) *Negación de la responsabilidad*, pues el delincuente o el corrupto se puede definir a sí mismo como carente de responsabilidad para sus acciones.
- b) *Negación de las «lesiones»*, pues el delincuente o el corrupto puede justificar o racionalizar su comportamiento, al reconocer y admitir que nadie ha sido dañado ni perjudicado.
- c) *Negación de la víctima*, pues el individuo llega a racionalizar que la víctima del acto desviado o corrupto de alguna forma lo merece.
- d) *Condenación de los condenados*, pues el delincuente o el corrupto cambia el centro de la atención de sus propios actos desviados a los motivos y conducta de aquellos que desaprueban sus violaciones.
- e) *Apelación a lealtades superiores*, por lo cual los controles sociales externos e internos pueden ser neutralizados al sacrificar las demandas de la sociedad por las de los grupos sociales más pequeños.

En esquema, la teoría de la neutralización sería: Vínculos sociales convencionales → técnicas de neutralización → debilitamiento de los vínculos sociales → desviación social.

La teoría de la neutralización resulta de interés para la descripción y comprensión de los comportamientos corruptos porque, en muchas ocasiones, los individuos corruptos llegan a neutralizar sus posibles sentimientos de culpabilidad llegando, incluso, a justificar sus comportamientos estableciendo un sentimiento subjetivo de justicia distributiva. Ya hemos comentado en el capítulo anterior, apartados 5 y 9, que es casi imposible que un individuo corrupto crónico tenga sentimientos de culpa.

Si una gran empresa defrauda al consumidor, puede neutralizar su responsabilidad negándola. Tenemos que aceptar que, generalmente, la mayor parte de los individuos corruptos llegan a justificar sus prácticas, realizándolas todas las veces que sea necesario. Es decir, si el individuo neutraliza, de forma socialmente justificable, todo sentimiento de responsabilidad acerca de la corrupción, las nuevas prácticas de los comportamientos corruptos se vuelven muy frecuentes. Es decir, a mayor neutralización de los sentimientos y de los procesos de racionalización conexiónados con los procesos de comportamiento corruptos, mayor probabilidad de volver a cometer nuevos actos de corrupción.

2.3.4. Teoría de la disuasión

Esta perspectiva teórica de los comportamientos delictivos hace énfasis en los controles externos ignorando los internos. La mayor parte de las veces estos controles se manifiestan a través de imposiciones a cumplir bajo amenaza de castigos. El

individuo se comporta de forma relativamente racional y, por lo tanto, puede llevar a cabo un análisis coste-beneficios de las violaciones de la ley. Se supone que, cuando las sanciones que se le imponen a los individuos son más bien suaves y al sujeto le compensa llevar a cabo las infracciones, se infringirá la ley. Es decir, los individuos se corromperán siempre y cuando sopesen subjetivamente que los beneficios serán superiores a los gastos. Se admite que los individuos hacen racionalmente una valoración de si realmente el castigo puede compensar los comportamientos corruptos.

De lo anterior se supone que, los sujetos llevarán a cabo prácticas corruptas cuando consideren que los beneficios a corto o a largo plazo serán mayores que los posibles costes (multas, cárcel, etc.; cfr., por ejemplo, Davis y Stasz, 1990; Pearson y Weiner, 1985; Ward, Carter y Perrin, 194). El esquema global de la teoría de la disuasión es: Probabilidad actual de castigo → percepción del castigo → miedo al castigo → baja o elevada probabilidad de conducta desviada según sea alta o baja la probabilidad de recibir el castigo.

Resulta necesario tener en cuenta que los ciudadanos, ni siempre se comportan racionalmente, ni un determinado comportamiento puede ser siempre mantenido por contingencias o presiones externas. También somos relativamente autónomos para construir nuestros propios procesos de decisión; por lo cual, es necesario considerar los controles o reguladores internos del comportamiento.

Las teorías del control social expuestas presentan una característica común: los individuos se comportan de forma corrupta cuando los controles internos y externos de la conducta ética han fracasado como reguladores y guías de los comportamientos. No vamos a caer en ninguno de los extremos y reconocemos que los comportamientos son siempre función de factores internos y externos.

2.4. Teoría de la reacción social o del etiquetado

La teoría de la reacción social, del etiquetado (también denominada por algunos autores perspectiva interaccionista o constructivista (Pfohl, 1985), parte del supuesto de que uno es considerado como delincuente o corrupto cuando los demás le consideran y etiquetan como tal. Es decir, la conducta desviada o la corrupción no existen independientemente de la reacción negativa de aquellos que las condenan. Por lo tanto, uno es corrupto, única y exclusivamente, cuando le etiquetan como tal. De lo cual se infiere que si a uno no le etiquetan como corrupto, aunque lo fuera, no puede ser oficialmente considerado como tal.

Los supuestos básicos de la teoría de la reacción social son:

- a) El desarrollo socio-histórico de las etiquetas de desviación.
- b) La aplicación de las etiquetas a ciertos tipos de personas en tiempos y lugares específicos.
- c) Las consecuencias prácticas y simbólicas de los procesos del etiquetado.

Como escribe Becker (1963, p. 9), «los grupos sociales crean desviación dictando las normas cuya infracción constituye desviación, aplicando estas normas a determinadas personas y etiquetándolas como *outsiders*. Desde este punto de vista, la desviación no es una cualidad del acto cometido por la persona, sino más bien una consecuencia de la aplicación de normas y sanciones a un *delincuente* por parte de otros. El desviado es una persona a quien el etiquetamiento ha sido aplicado con éxito; el comportamiento desviado es un comportamiento que es etiquetado como tal».

El etiquetado se focaliza sobre el proceso transaccional de interacción a través del cual un amplio conjunto de personas crea la desviación. Por lo tanto, ésta no constituye algo patológico del individuo, sino que es el resultado de un proceso de interacción entre los actores sociales y la reacción de la sociedad ante ellos. Un concepto clave de la teoría del etiquetado es la de reacción social, que es definida como «las respuestas globales de las personas y grupos de una sociedad a la desviación» (Lemert, 1951, p. 49).

En definitiva, ningún individuo que no sea etiquetado como desviado (o corrupto) podrá ser considerado como tal. Lo realmente importante no es tanto la corrupción en sí misma, sino la reacción social, real o imaginaria, a los comportamientos corruptos. Lo relevante no es tanto que el individuo viole la ley, sino que la sociedad (o sus instancias especializadas, por ejemplo los tribunales) etiquete tal comportamiento como desviado (o corrupto).

Desde la perspectiva de la teoría del etiquetado nos podemos preguntar: ¿quién es definido como desviado o corrupto?, ¿qué efecto acarrea esta definición para los individuos en cuestión?, ¿quién define a quién como corrupto?, ¿está la sociedad corrupta, o es el individuo el que es corrupto?, y, ¿qué pasaría si la sociedad no etiquetara a los corruptos como tales? Evidentemente, debemos ser realistas y admitir que, independientemente de cómo la sociedad les etiquete, los comportamientos corruptos, son reales y, desgraciadamente, tienen consecuencias reales.

En definitiva, para la teoría de la reacción social lo relevante no es tanto el proceso de aprendizaje de la corrupción (teoría del aprendizaje) o el conseguir dinero, poder, cosas materiales, etc. a través de medios o procedimientos ilegales (teoría de la anomia), sino la reacción social a aquellos individuos que son identificados y etiquetados como corruptos.

Ahora bien, para los objetivos del presente trabajo, esta teoría presenta un problema irresoluble. Si sólo se pueden tomar como corruptos los individuos que son etiquetados como tales, no se podrían incluir a todos aquellos cuyas prácticas ilegales no se hacen públicas.

Con todo, resulta necesario tener en cuenta que no siempre los individuos reaccionan de forma negativa ante los casos de corrupción. Por ejemplo, ¿responden

siempre los individuos negativamente ante el fraude fiscal? ¿No hay una cultura popular de engaño a Hacienda? Tenemos en España una cierta cultura de comprensión para los que consiguen sortear exitosamente la legislación tributaria. Esto puede ser debido, entre otros factores, a que Hacienda lleva a cabo una presión demasiado exagerada ante aquellos que tiene obligatoriamente controlados (los que reciben el salario a través de nóminas), y cuando consiguen evadir algunos impuestos, parece que experimentan una especie de sentimiento subjetivo de justicia y equidad.

Y es que muchos ciudadanos tienen la impresión o la certeza subjetivamente experimentada de que en España existe una excesiva presión fiscal, en comparación con los servicios que el Estado facilita a los ciudadanos. Además, muchas personas tienen la percepción subjetiva de que están gobernados por una *cuadrilla de ladrones*, que utilizan el poder para obtener beneficios personales. Ante tal situación, toda posible evasión de impuestos o cualquier forma de engaño o robo incluso puede llegar a estar bien considerada. Ante un Estado cleptocrático, los individuos tienen subjetiva y perfectamente justificado el hacer todo lo posible para evadir la presión fiscal y contribuir lo menos posible al erario público, ya que el dinero público puede ser, y de hecho es, mal utilizado. El problema que podemos plantear es el siguiente: ¿es ético robar a ladrones? Evidentemente, no tenemos respuesta para esta pregunta, pero, en última instancia, estamos de acuerdo en que puede estar justificado bajo ciertas condiciones especiales.

2.5. Teoría crítica, radical o del conflicto

Desde la perspectiva de la teoría crítica se hace énfasis en la conexión entre el poder, el control social y las acciones para resistir este control social. Se centra en la forma en que el control social afecta a los derechos humanos, dignidad y bienestar material de todas las personas. La perspectiva crítica parte de las siguientes suposiciones básicas (cfr., por ejemplo, Davis y Stasz, 1990; Pfhol, 1985):

- Presupone una sociedad estratificada en la que las jerarquías de poder están establecidas por los intereses creados de los grupos que detentan el poder.
- La categorización de la gente como desviada o corrupta es un instrumento importante para la producción y reproducción de la desigualdad social.
- La ocurrencia de comportamientos corruptos es inevitable en una sociedad en que la riqueza está desigualmente distribuida.
- Aquellos que están en el poder tienen la facultad para determinar qué y quién será identificado y procesado como corrupto.
- La realidad de la corrupción es construida y establecida por aquellos que están en el poder.
- La ley es transformada en un instrumento de poder, que favorece a los que lo ostentan pudiéndose legitimar sus intereses individuales, de clase, de partido o de grupo de presión.

Para la teoría y práctica de los comportamientos corruptos, esto que acabamos de mencionar puede tener claras implicaciones. Una sociedad estratificada y con una

distribución desigual de poder conlleva una desigualdad de oportunidades para llegar a corromperse. En principio, a más poder mayor posibilidades de corrupción; ya que, *en muchas ocasiones no se corrompe el que quiere, sino el que puede*. También resulta necesario reconocer que aquel que quiera corromperse, siempre encontrará una forma para hacerlo. La motivación para la emisión de prácticas corruptas es la de llegar a tener lo que tienen otras personas, o lo que se desea poseer.

Son los que están en el poder los que establecen las leyes o presionan para que se construyan leyes que defiendan a los poderosos, los ricos y a los que tienen algo que perder. Por lo tanto, a través de las leyes se reconoce lo que es o no es corrupción. Partimos del supuesto de que la corrupción es inevitable en una sociedad con una estructura de poder y de riqueza desigualmente distribuidos; y, de alguna forma, todos los individuos quieren, independientemente del esfuerzo que pongan en ello, tener dinero, poder, cosas materiales, etc.; además, si las personas no tienen recursos para conseguirlos de forma legítima, utilizarán procedimientos corruptos e ilegítimos (no siempre es fácil conocer lo que es ilegal en una sociedad corrupta).

Desde la perspectiva de la teoría crítica, radical o del conflicto, el esquema es el siguiente: sistema económico capitalista → división y lucha de clases → legitimización de leyes por parte de la burguesía para controlar al proletariado → prácticas corruptas llevadas a cabo por las clases altas y no criminalizadas, o emitidas por los miembros de las clases bajas y consideradas como delito.

Esta forma de razonamiento es muy aplicable a los *crímenes políticos y/o criminología de cuello blanco*. De hecho, dichos crímenes pueden ser definidos como *violaciones de la ley* motivadas por el deseo de influenciar políticas públicas y relaciones de poder. Son los políticos, elegidos de una forma democrática o no, los que *hacen, anulan y cambian las leyes*. Por lo tanto, son los que producen legislación, los que ejercen el control sobre lo que es y no es legal. En los crímenes de cuello blanco y en las prácticas corruptas en general se deben excluir aspectos irracionales e impulsivos, pues siempre se trata de intereses creados entre partidos políticos, grupos de presión, etc. (cfr., por ejemplo, Vold, 1979).

2.6. Teoría de la oportunidad

La teoría de la oportunidad (Braithwaite, 1992, y Coleman, 1987) tiene como componentes básicos: a) una motivación adecuada para comportarse de forma desviada, b) la oportunidad apropiada para llegar a materializar el comportamiento corrupto, y c) la justificación de los comportamientos corruptos.

Respecto a la *motivación* podemos considerar que el fin último de los comportamientos corruptos es el egoísmo, la posesión de cada vez más cosas conseguidas a través de cualquier procedimiento que permita satisfacer las necesidades socialmente creadas de los seres humanos. Es decir, al individuo le interesa estar motivado para tener cada vez más dinero, posesiones materiales, poder o capacidad de influencia, etc., independientemente de los medios utilizados para conseguirlo.

Por lo que se refiere a la *oportunidad*, resulta necesario reconocer que a los individuos que tienen la intención de comportarse de forma corrupta sólo les falta que se les presente la circunstancia apropiada. Cuando a los individuos o corporaciones se les facilita esta oportunidad, razonan y analizan sus coste-beneficios. Si consideran que los beneficios resultan mayores que los posibles costes, los comportamientos corruptos se llevarán a cabo.

En cuanto a la *justificación* de los comportamientos corruptos, antes o durante su realización, todo individuo o corporación justifica lo que pretende justificar. Por ejemplo, se puede justificar el fraude fiscal desde múltiples perspectivas, pues, dado que la corrupción es prácticamente universal, son universales los procesos de justificación. Procesos que muy bien pueden ser considerados como técnicas de neutralización, descritas por Sykes y Matza (1957).

La teoría de la oportunidad resulta muy relevante ya que, cuantas más sean las oportunidades para la corrupción, mayores serán las probabilidades de que ésta tenga lugar. Como ejemplo, podemos poner los postreros tiempos del imperio de la antigua U.R.S.S. Todo hace indicar que en las últimas épocas del antiguo imperio soviético, la desorganización social y el *sálvese quien pueda* parece haber sido una consigna general. Como pone de manifiesto Remmick (1994), el aparato del partido comunista se había convertido en una especie de «gigantesca mafia».

Coulloudon (1990), Goldfarb (1991), Handelman (1994), Kaufmann y Siegelbanm, (1996), Taibo (1995), Vaksberg (1992), Varese (1994, 1997) llevan a cabo interesantes análisis acerca de los problemas de corrupción que presenta la Rusia actual. Todos hablan de una «economía de la mafia». Por ejemplo, Taibo (1995, p.131) escribe:

«La palabra «*mafija*» adquirió uso común en la Unión Soviética en los años setenta para designar determinados comportamientos delictivos que, en el ámbito de la economía, implicaban a menudo a miembros de los aparatos del PCUS y del Estado. Hoy en día despunta un rasgo central... en la vertebración de la 'economía de la mafia': la puesta en práctica, en abierta violación de las precarias normas legales existentes, de un sinfín de operaciones que, con carácter fundamentalmente especulativo, han permitido la acumulación, en manos privadas, de gigantescas fortunas. Éstas, por añadidura, no son objeto de inversión en la economía, sino que, antes bien, son exportados hacia el exterior o recicladas en los propios circuitos mafiosos. Entre las prácticas comúnmente desplegadas por estos circuitos, abiertamente enfrentados entre sí, se cuentan numerosos delitos económicos —extorsiones y fraudes, desfalcos, falsificaciones de divisas y blanqueo de dinero— y actividades ilegales de orden diverso, como es el caso del narcotráfico, el contrabando o el comercio de armas».

En otros países que todavía continúan manteniendo un régimen sociopolítico denominado «socialista» o «comunista», la corrupción no es menor que en los denomi-

nados regímenes capitalistas. Con euros se puede comprar cualquier cosa que exista en esos países. La moral social está en todas las latitudes solamente guiada por conseguir dólares o euros para sobrevivir o, en muchos casos, malvivir. El capitalismo genera corrupción, el socialismo también. En ambos sistemas de organización social todo aquel que tenga la oportunidad de corromperse de una forma u otra, en un momento o en otro, se terminará corrompiendo. Con la caída de los antiguos países de la órbita comunista se ha generado una desintegración social que algunos autores denominan «síndrome postcomunista» (Klicperová, Feierabend y Hofstetter, 1997; Sztompka, 1996), y que presenta principalmente las siguientes características:

- a) Un sentimiento de indefensión que se manifiesta en una baja autoeficacia, evitación de las iniciativas personales, evasión de responsabilidad, desesperanza acerca del futuro y pesimismo.
- b) Surgimiento de una cultura de la inmoralidad en una sociedad desestructurada, invertebrada, sin normas y sin valores morales lo cual suele generar comportamientos corruptos, egoístas, insolidarios e incívicos.

Como ya hemos mencionado en el capítulo II, al hacer referencia al final del Imperio Romano, todos los periodos finales de grandes imperios están llenos de prácticas corruptas y desorganización social. En dicha situación, todos los ciudadanos se corrompen en la medida que pueden. En los procesos de privatización de las economías y en las economías en transición del modelo comunista al capitalista, en las empresas privadas parece tener lugar menos corrupción en comparación con las empresas públicas (Kaufmann y Siegelbaum, 1997). Lo cual, evidentemente, no implica que en la empresa privada no exista corrupción. Para obtener beneficios y más beneficios se explota a los trabajadores, se contamina el ambiente a todos los niveles, se juega con la vida de las personas a la ruleta del azar o de los factores de riesgo conscientemente no controlados, etc. Plusvalía, capitalismo, socialismo, economía centralizada, etc., o cualquier otra terminología política que se utilice (por ejemplo, liberalismo, neoliberalismo) de igual. Al final siempre surge por doquier la conspiración, el fraude y la corrupción.

2.7. Teoría sociobiológica

La sociobiología, perspectiva teórica que irrumpe con fuerza dentro del mundo de las ciencias biológicas y sociales a principios de la década de los años setenta, ha sido definida como aquella disciplina científica que estudia los fundamentos biológicos de todo comportamiento social (Wilson, 1980). Cuando se trata de aplicar sus principios generales al campo de la descripción, explicación y comprensión de los problemas humanos, se puede hablar de sociobiología humana. Para los objetivos del presente trabajo nos interesa resaltar las siguientes ideas (cfr., por ejemplo, Dawkins, 1985; Trivers, 1985; Wilson, 1980a, 1980b):

- a) Para la sociobiología la unidad de evolución son los genes, los cuales siempre son egoístas, pues su objetivo final es el de autoperpetuarse indefinidamente.

- b) La selección natural se maximiza a través de la supervivencia por medio de la reproducción de los genes en generaciones venideras.
- c) Sobreviven siempre los individuos más aptos que tienen una necesidad biológica de dejar copias exitosas de sus genes en generaciones futuras.
- d) Además, todos los individuos ligados por parentesco biológico (esto es, que comparten un porcentaje de genes comunes) dentro de una determinada población deben de comportarse de tal forma que su comportamiento en conjunto beneficie al grupo como un todo. Esta mejora de las probabilidades de supervivencia de los genes de familiares en medio de la población se denomina *selección familiar*. Y, «las disposiciones altruistas de selección familiar son intrínsecamente nepotísticas» (Krebs, 1998, p. 354).
- e) Cuando las acciones de un individuo incrementan la aptitud biológica de otro a expensas de la suya propia, se habla de un acto de *altruismo*. Si el individuo aumenta su propia aptitud biológica reduciendo la de los otros, se habla de acto *egoísta*.
- f) Cuando un sujeto ayuda a un familiar biológico a mejor propagar sus genes en generaciones futuras (por ejemplo, un hermano ayuda a un hermano suyo a ser más apto) se habla de *aptitud inclusiva*.
- g) Cuando un individuo ayuda o está dispuesto a ayudar a otro que a su vez le ha socorrido en una cierta situación, aunque no exista ningún grado de parentesco biológico, se habla de *altruismo recíproco*.

La sociobiología ha tenido relativo auge durante los últimos años de la década de los setenta y durante los años ochenta. Progresivamente ha ido perdiendo relevancia teórica y práctica, pues sus argumentos no sólo se volvían muy repetitivos, sino que también tenían muy difícil extrapolación al animal humano. Pero, y a pesar de todas las críticas, ¿se puede decir que existe una teoría sociobiológica de los comportamientos corruptos? Se trata de una pregunta con difícil respuesta. Con todo, se han formulado algunas especulaciones que nosotros aquí nos atrevemos a aplicar a los comportamientos corruptos del animal humano.

Ha sido Alexander (1987) en su trabajo titulado *Darwinismo y asuntos humanos* quien ha argumentado acerca de aspectos de los comportamientos corruptos del ser humano, como el nepotismo. Para entender el proceso de razonamiento de la sociobiología resulta necesario comenzar por el tema de la reciprocidad social, que tiene lugar en la dinámica social del animal humano. Esta reciprocidad se fundamenta precisamente en el altruismo recíproco. Ni que decir tiene que el nepotismo, por lo menos en un principio, contribuye a incrementar la aptitud genética de los propios genes a través de familiares que comparten genes comunes (por ejemplo, el nepotismo utilizado con los hijos, sobrinos, nietos, etc.). Escribe Alexander (1987, p. 47): «Propongo que, según la sociabilidad aumenta en complejidad a lo largo de la evolución, nos desplazamos desde unos comienzos relativamente asociales... a un nepotismo... expresado primero sólo en la descendencia y más adelante en los parientes no consanguíneos; luego se introduce la reciprocidad...».

En la medida en que fue haciéndose más compleja la sociedad se producían nuevos procesos de reciprocidad. Al mismo tiempo, aumentaban las oportunidades

de llegar a cometer fraude en la relación recíproca. Para el autor en cuestión la reciprocidad se deriva del nepotismo.

Ahora bien, no se puede esperar, consciente o inconscientemente, que todo acto de nepotismo sea correspondido de manera recíproca. Si el comportamiento de nepotismo tiene lugar con personas no consanguíneas que no se comportan de forma recíproca, el riesgo que conlleva tal comportamiento se pierde o por lo menos resulta biológicamente inútil. Pero si el acto de nepotismo hubiese tenido lugar con parientes consanguíneos, aunque no existiese reciprocidad, por lo menos quedaría la posibilidad de una recompensa genética, pues contribuiría a la aptitud biológica de un familiar.

En un texto muy expresivo, Alexander (1987, p. 146) argumenta que «el comportamiento parental es la fuente evolutiva primaria... del nepotismo en el seno de la familia, y que dicho nepotismo es, análogamente, la fuente primaria del nepotismo extrafamiliar. El nepotismo, a su vez, es un origen probable de los subsistemas de reciprocidad... *El fraude social, potencialmente exuberante en los sistemas recíprocos, también tiene cabida en los sistemas nepotistas...; por lo tanto, como ocurre con la reciprocidad en general, dicho fraude se puede originar a menudo en los sistemas nepotistas*».

Dicho en un lenguaje más asequible, lo que viene a decir la sociobiología es que tendremos mayor probabilidad de llegar a practicar comportamientos de nepotismo (y por lo tanto corruptos) primero con los familiares biológicos y, posteriormente, con los individuos extrafamiliares. El nepotismo extrafamiliar constituye una *desviación* del propio nepotismo familiar. Pero los sociobiólogos deben tener muy en cuenta que el *enchufismo*, el *amiguismo*, los *tejemanejes* constituyen algo prioritariamente humano. De hecho, no tenemos inconveniente ninguno para concluir que el ser humano es un *animal chanchullero*, o, en muchísimas ocasiones, un *sinvergüenza racional*, con una querencia o avidez crónicas hacia los estilos de comportamientos corruptos.

Incluso podemos decir que el nepotismo tiene fundamentos *biológicos* (es decir, genéticos) bastante claros. No se trataría ni más ni menos que de llevar a la práctica la teoría de la aptitud inclusiva y, de alguna forma, la del altruismo recíproco. ¿Quiere esto decir que podemos hablar de unos fundamentos biológicos de la corrupción (en su vertiente de estilos de comportamientos nepóticos)? Casi todas las personas estarían tentadas a contestar que no; que no existen unos condicionantes biológicos para la corrupción. Sin embargo, desde la perspectiva de la sociobiología podríamos aceptar una cierta carga genética para los comportamientos corruptos. De todas formas, el lenguaje del poder y la influencia que, en última instancia, pueden efectuar los genes sobre la corrupción sólo se debería mover dentro de los límites de lo especulativo. *No podemos establecer empíricamente, hoy por hoy, unos fundamentos biológicos o sociobiológicos de los estilos o patrones de comportamientos corruptos.*

Otra cosa muy distinta es que se puedan suponer o hipotetizar dichos fundamentos; y, sin embargo, la corrupción constituye una práctica universal, que más bien parece una *conducta típica de la especie*, entendiendo ésta como una serie de prácticas conductuales que nos permiten diferenciar una especie de otra. Parece haber una biología evolutiva del fraude y de los tramposos, así como de su detección y posible erradicación (Krebs, 1998).

Con todo, admitir una carga genética sobre los comportamientos corruptos sólo puede favorecer posturas ideológicas inmovilistas que no quieren llevar a cabo estrategias de intervención para el cambio social. A falta de una evidencia de unos factores biológicos claros, recurrir a explicaciones biologicistas no constituye más que el recurso de los conservadores y de los que se aprovechan de la sociedad tal y como está.

En definitiva, a pesar de lo *especulativo* que pueda parecer, juzgamos relevante tener en cuenta la teoría sociobiológica y su relevancia para describir y tratar de explicar el nepotismo y, por lo tanto, algunos aspectos de los comportamientos corruptos. Se podrá estar de acuerdo con las explicaciones de la sociobiología o no, pero lo que no debe ni puede hacerse es desconocerla o ignorarla.

2.8. Teoría de redes sociales

La vida social cotidiana de los individuos es relacional. Los sujetos siempre forman parte de una red social, que establece una serie de cauces más o menos flexibles para comportarse de una determinada forma y no de otra.

La teoría de redes sociales es una orientación teórica integradora en el campo de la sociología contemporánea. Dicha perspectiva constituye una estrategia de investigación-acción para describir, explicar, comprender y modificar las relaciones entre individuos, grupos, organizaciones y sociedades. También se interesa por las relaciones de los sujetos *dentro* de las unidades en las cuales se encuentran. (Ritzer, 1993). Por lo tanto, se parte del supuesto de que los individuos, grupos de interés, organizaciones corruptas, etc. forman parte de *redes sociales corruptas*. Tal vez podamos argumentar que quien es corrupto es la red social de la cual el sujeto forma parte, y que el actor individual es casi una víctima.

Algunos de los supuestos básicos de la teoría de las redes sociales son (Wasserman y Faust, 1997; Wellman y Berkowitz, 1988):

- a) Los actores y sus acciones individuales son considerados como unidades interdependientes, y no se pueden considerar como algo independiente y autónomo. Por ejemplo, un sujeto es corrupto porque forma parte de una red social corrupta.
- b) En una red social los vínculos de relación interpersonal constituyen algo primario, mientras que sus características personales son algo secundario. Es

por ello por lo que un individuo llega a corromperse al formar parte de una red corrupta. La «voluntad de la red», el «pensamiento de red» siempre o casi siempre termina venciendo a la voluntad individual.

- c) Los vínculos relacionales que los actores establecen entre sí sirven para que se transfieran o fluyan recursos materiales e inmateriales. Por ejemplo, cuando un conjunto de sujetos establece un grupo de presión para obtener beneficios fiscales.
- d) Dentro del modelo de redes sociales se considera a los individuos como integrantes de o formando parte de un *ambiente estructural de red*, que establece oportunidades o constricciones para la acción individual. Por lo tanto, si un sujeto forma parte de una red social corrupta, las probabilidades de que llegue a corromperse son mucho más elevadas.
- e) Las redes sociales consideran la estructura social, económica y política como patrones duraderos de relaciones entre los actores individuales. Por ello, un individuo tenderá a seguir comportándose de una forma corrupta, cuando forma parte de una red social con prácticas ilegales.

De lo expuesto se infiere que no es el individuo el que es corrupto, sino que éste se halla *enganchado* dentro de una red social corrupta. Esto, que en muchísimas ocasiones si es realmente así, no tiene por qué ser siempre correcto. Pues, ¿el individuo se corrompe porque se halla integrado en una red social corrupta?, o, ¿el individuo corrupto busca una red social con prácticas ilegales para poder llevar a cabo actividades ilícitas? Posiblemente las dos cosas. Es decir, el individuo se corrompe porque busca formar parte de una red social corrupta. De hecho, la aproximación de la teoría de redes sociales al campo de la conducta ética no constituye más que una perspectiva complementaria a las que hacen énfasis en lo individual, el pensamiento grupal, la cultura organizacional, etc. (Brass, Butterfield y Skaggs, 1998).

La aplicación de la perspectiva de las redes sociales dentro del campo de la corrupción resulta de gran interés teórico y práctico. Teórico porque, efectivamente, muy a menudo los individuos no se corrompen o entran en actividades ilegales de una forma aislada, sino que lo hacen formando parte de redes sociales corruptas más o menos extensas y complejas. Práctico porque sólo pueden reducir o eliminar la corrupción entrando dentro de y desmantelando poco a poco la estructura corrupta. De hecho, se produce una verdadera internacionalización o globalización de la criminalidad organizada. Incluso se podría hablar de un mercado ilegal a nivel mundial. Mejor dicho, las prácticas corruptas penetran en cualquier lugar del que se puedan extraer suculentos beneficios económicos. El contrabando de droga a nivel mundial, la fuerza de los grupos de presión, el influenciar o manejar gobiernos, etc. no constituyen más que unos pocos ejemplos de una sociedad global con una corrupción sin límites en el espacio y en el tiempo. Por ejemplo, el de la droga constituye una *mercancía ilícita ideal*. Con poca cantidad se obtienen grandes beneficios económicos, que es lo que siempre interesa (cfr. Estievenart, 1995; Martin y Schumann, 1998).

2.9. ¿Y, de la teoría psicoanalítica, qué?

En el presente trabajo hemos decidido adoptar una perspectiva prioritariamente conductual o cognitiva-conductual en la descripción, explicación y comprensión de los comportamientos corruptos. No obstante, tal vez muchos lectores se puedan preguntar: ¿qué nos aporta la perspectiva psicoanalítica a la comprensión del fenómeno de la corrupción? Pensamos que, realmente, más bien poco. Justifiquemos esta conclusión.

Para la teoría psicoanalítica, durante su proceso de desarrollo ontogenético o a lo largo del ciclo vital los individuos pasan por una serie de fases, estadios o etapas, que son los siguientes: *la oral, la anal, la fálica y la genital*. A cada una de ellas les corresponde un determinado tipo de carácter. Así se habla de *carácter oral, anal, fálico y genital*. Cada carácter presenta unos rasgos concretos. Nosotros mencionaremos únicamente unas características que juzgamos importantes para la génesis de los comportamientos corruptos. Así, son de destacar la envidia (rasgo del carácter oral), la avaricia (rasgo del carácter anal), la vanidad, el orgullo y el descaro (rasgos del carácter fálico). Entre los rasgos de carácter genital no existe ninguno que juzgamos relevante para el fenómeno de las prácticas corruptas.

Para Freud (1988) en *El malestar en la cultura*, no hay lugar para las prácticas corruptas, aunque el anhelo y el deseo de poseer riquezas cause desasosiego y neurosis en las personas. Tal vez alguien pueda o quiera establecer alguna conexión entre la *libido*, los conflictos psicológicos inconscientes y el desfalco de millones de euros. Teóricamente sí puede ser posible. De hecho, no existe ningún inconveniente para establecer un discurso teórico-descriptivo, explicativo y comprensivo de los comportamientos corruptos desde la corriente psicoanalítica. Pienso que nos va a ser de muy poca utilidad práctica (cfr., Hernández y Lemlig, 1993). Tampoco el recurrir al inconsciente colectivo resulta de gran utilidad, si por tal entendemos arquetipos inconscientes (Jung, 1991). Tal vez sea mejor no continuar perdiendo el tiempo. Otro tema diferente es la utilización de conceptos tales como *memoria colectiva, representación social o mentalidad social* a los cuales hemos hecho referencia en el capítulo IV.

Adler (1993) y Horney (1993) admiten que el afán neurótico de poder, fama y adquisición de posesiones materiales no constituyen más que una protección contra la indefensión, la humillación y el sentimiento de inferioridad ante los demás. Es por ello por lo que la búsqueda de estructuras de poder, de fama y de coleccionar más y más cosas no constituye más que una tendencia a dominar y despojar a los demás de lo que poseen o les debe corresponder. El afán por poseer es la manifestación de una necesidad de búsqueda de seguridad personal dirigida a neutralizar y anular el complejo de inferioridad.

Es de suponer, por lo menos en teoría, que los individuos con rasgos avariciosos, vanidosos, orgullosos, descarados, tengan, por lo menos potencialmente, mayores probabilidades de llegar a ser corruptos. Es posible concluir esto, pero simple y

llanamente, se trata de hipótesis que hay que demostrar (aunque afirmar esto parece más bien una perogrullada). Como ya hemos manifestado varias veces a lo largo del presente trabajo, nosotros no somos partidarios de adoptar la terminología psicoanalítica; nos parece poco clara y además suele patologizar todo. Y no sólo eso, sino que tampoco resulta útil y práctica para llevar a cabo un discurso que los ciudadanos de a pie puedan comprender. Muchas personas, tal vez poco avezadas en la jerga psicoanalítica, pueden tener la impresión de que en su discurso sólo existe verborrea y palabrería. Nosotros estamos convencidos de que hay mucho más pero, aunque resulte interesante para otros temas, no es nada práctico para un análisis y comprensión de los comportamientos corruptos. El lector interesado tiene una buena y abundantísima bibliografía en el mercado: Como ejemplos, entre otros muchos, podemos mencionar los trabajos de DiCaprio (1976) y Maddi (1972).

Desde múltiples puntos de vista, el psicoanálisis, como teoría general de la dinámica de la personalidad, ha sido duramente criticado por unos y exageradamente alabado por otros. Centrándonos única y exclusivamente en las críticas, podemos mencionar como ejemplos los representados por Bunge y Ardila (1988) y, por supuesto, Eysenck (1988).

Bunge y Ardila (1988, pp. 160-161), después de reflexionar acerca de los aspectos positivos y negativos del psicoanálisis, y poner de manifiesto su debilidad ante una exhaustiva investigación empírica o experimental, concluyen: «¿Por qué, a pesar de no ser verdadero, ni eficaz, es tan popular el psicoanálisis? Hay varias razones: a) no requiere formación científica; cualquiera que se haya educado en la tradición del dualismo psicofísico puede comprenderlo; b) es «pertinente», pues se ocupa —por desgracia, erróneamente— de problemas concernientes a la naturaleza humana que la antropología y la psicología académica en general desdeñaron; c) nos tranquiliza diciéndonos que todo el mundo es anormal (proposición sin sentido), de modo que no hay razón para avergonzarse por ser anormal; d) promete curar trastornos que la psiquiatría en general ignoró o no fue capaz de tratar; e) es una visión del mundo con respuestas prefabricadas y simples para casi todas las cosas; y f) exalta el instinto y empequeñece la razón, lo cual halaga a quienes no tienen demasiada razón que proteger».

Eysenck (1988, pp. 267-268) en un crítico y sugerente libro titulado *Decadencia y caída del imperio freudiano* concluye: «Lo que no puede ser puesto en duda, creo yo, es que el psicoanálisis se halla en plena cuesta abajo, que ha perdido toda credibilidad académica, y que, como método de tratamiento, cada vez es menos utilizado. Todas las ciencias deben pasar por una *ordalía de charlatanismo*... El psicoanálisis es, en el mejor de los casos, una cristalización prematura de ortodoxias espúreas; en el peor, una doctrina pseudo-científica que ha causado un daño indecible tanto a la psicología como a la psiquiatría, y que ha sido igualmente dañina para las esperanzas y aspiraciones de incontables pacientes que confiaron en sus cantos de sirena».

Las actitudes a favor y en contra del psicoanálisis son en ocasiones muy extremas, pues se suelen fundamentar en sentimientos o procesos absolutamente irracionales.

Mientras unos profesan una fe irracional en la teoría psicoanalítica, otros la consideran simple palabrería. Siempre queda la alternativa de adoptar una perspectiva ecléctica e integradora. No obstante, tenemos la sospecha de que detrás del eclecticismo no existe más que una inseguridad personal tanto a nivel psicológico como de conocimientos. Evidentemente, dentro del marco teórico-práctico del presente trabajo, el psicoanálisis no tiene lugar; no sólo no se considera relevante para la descripción y comprensión de los comportamientos corruptos, sino que incluso parece en sí mismo una perversión y corrupción del propio análisis del ser humano y sus comportamientos. No obstante, así como tenemos claro que el psicoanálisis no aporta nada relevante para la descripción, explicación y posible comprensión de las prácticas corruptas, igualmente admitimos que aporta, junto con la perspectiva de los estilos de afrontamiento formulados por la psicología cognitiva, unas buenas alternativas acerca de cómo afrontar las repercusiones individuales de los comportamientos corruptos. Esto lo consigue a través de los denominados *mecanismos de defensa* (véase, por ejemplo, capítulo V). Desde la perspectiva de la teoría psicoanalítica, los mecanismos de defensa sirven al «yo» para reducir la ansiedad ante las fuerzas procedentes del «ello» y del «super-yo». Tenga en cuenta el lector que, evidentemente, para el psicoanálisis el «yo» tiene que hacer de negociador o mediador entre las «fuerzas» del «ello» y del «super-yo».

Nosotros vamos a considerar los mecanismos de defensa como *estrategias de afrontamiento*, que sirven para resolver las situaciones de ansiedad. Algunos de dichos *mecanismos de defensa* o *estrategias de afrontamiento* contra las prácticas corruptas propias o ajenas pueden ser:

- La *negación de la realidad*: el «yo» se protege de la posible ansiedad de los casos de corrupción negando su existencia. La corrupción, realmente, no tiene lugar.
- La *fantasía*: el «yo» se protege de los casos de corrupción a través de la imaginación de un mundo fantástico utópico que realmente no existe. Realmente hay corrupción, pero yo me imagino que vivo en un mundo fantástico e imaginario en el cual no existen las prácticas corruptas.
- La *racionalización*: dado que la corrupción existe, el «yo» trata de racionalizar su existencia considerando que en determinados contextos las prácticas corruptas pueden ser excusables, justificables y dignas de una cierta aprobación.
- La *proyección*: el «yo» trata de culpar a los demás de sus propias prácticas corruptas y siempre los responsables últimos de los comportamientos corruptos son los otros.
- La *represión*: el «yo» intenta no recordar ni traer a la conciencia los pensamientos acerca de los casos de corrupción. Es mejor no pensar en ellos, pues desaniman a cualquiera.
- La *introyección*: el «yo» incorpora los valores y las normas externas a las estructuras del «ego», de modo que el individuo no se sienta amenazado por los casos de corrupción. El sujeto podría considerar algo así como: «si no puedes combatir a los corruptos, hazte su amigo y haz como ellos». Y, por último, por lo que a la presente enumeración se refiere.

—el aislamiento emocional: el individuo se retrae del mundo y cae en la pasividad para protegerse del posible daño que le puedan causar los casos de corrupción. El ciudadano puede razonar algo así como: «si no puedo luchar ni hacer nada contra la corrupción, anulo mis compromisos con la sociedad y ya no lucho contra la corrupción».

Se podrían mencionar otros mecanismos de defensa o estrategias de afrontamiento que los psicoanalistas y los psicólogos cognitivos han formulado para que el «yo» supere las situaciones de estrés y/o conflicto que le puedan suscitar los casos de corrupción, ya sean llevados a cabo por él mismo o por otros individuos, corporaciones, grupos, etc. No obstante, lo que más interesa poner de manifiesto aquí es que el lector no piense que no se le concede importancia a la teoría psicoanalítica. Más bien, se trata de reconocer que el psicoanálisis no puede aportar nada significativo, ni a la prevención, ni a la comprensión de los comportamientos corruptos. Como mucho, puede facilitar unos procedimientos útiles para mejor afrontar los casos de corrupción que ya han tenido lugar. Sin duda alguna, es más relevante una explicación de la corrupción sin psicoanálisis, que recurrir al psicoanálisis como única explicación de los comportamientos corruptos.

3. Causas de la corrupción

Los individuos en su proceso de vivir cotidiano también tienen sus teorías, se trata de «teorías implícitas», acerca de cómo explicar la génesis de la corrupción. No se trata de juzgar si dichas explicaciones son correctas o no, sino más bien admitir cómo es para ellos, lo que ya es mucho. No pretendemos ir más allá de lo que los individuos nos dicen, pero tampoco tratamos de criticar lo que nos ponen de manifiesto. Para los sujetos a los que hemos preguntado acerca de cuáles creían que eran las causas de los comportamientos corruptos, las explicaciones o respuestas dadas son la verdad. Concretamente les preguntamos: *¿Cuáles son para ti las causas de la corrupción?* Las respuestas facilitadas por los expertos, y por los no expertos son las que a continuación exponemos.

3.1. Según expertos

El grupo de expertos estaba constituido por los mismos individuos mencionados en el capítulo I.3.1.2.1. De sus respuestas a la pregunta acerca de las causas de la corrupción, se pueden extraer las siguientes dimensiones o categorías:

- Falta de o «fallos» en la legislación.
- La naturaleza humana débil.
- El ejercicio del poder o el anhelo del mismo.
- El enriquecerse sin escrúpulos, siguiendo o no el ejemplo de lo que hacen otros individuos, principalmente si están en el poder (transmisión de la corrupción por «contagio»).

- La cultura socialmente establecida: la «cultura del pelotazo» o cultura materialista.
- La búsqueda de poder y el poco control social sobre el mismo.
- Falta de ética personal y social, y ausencia de control social. Crisis de valores.
- Falta de solidaridad social, y ausencia de valores o ética pública.
- Características de personalidad.
- La ambición personal y el tiempo de permanencia en el cargo.
- Búsqueda de símbolos de estatus, la ambición, la avaricia, y la «oportunidad».
- Las frustraciones personales.
- La falta de educación o deficiencia del sistema educativo.

Hemos agrupado en trece dimensiones las respuestas que los sujetos expertos han facilitado a la pregunta acerca de las causas de la corrupción. Los individuos consideran que los orígenes de los comportamientos corruptos se halla en la falta o fallos en la legislación, en el ansia de poder, en el afán por enriquecerse, en la ambición personal, en el poco control social sobre los que ejercen el poder, en la falta de ética personal, en la ausencia de solidaridad y, por último, en la naturaleza humana y las características de personalidad. Pensamos que, a juzgar por la bibliografía consultada, bajo las dimensiones que se acaban de mencionar se podrían agrupar todas las respuestas dadas por otras muestras de individuos acerca de las causas de la corrupción.

3.2. Según profanos

Por lo que atañe a los individuos considerados como laicos, les hemos formulado la misma pregunta que a los expertos. El objetivo es tratar de investigar a qué causas atribuyen los sujetos «no expertos», «laicos», el origen de los comportamientos corruptos. Se trata de los mismos sujetos mencionados en el capítulo I.3.1.2.2. De las respuestas obtenidas se pueden extraer las siguientes dimensiones.

- Tiempo de duración en el poder.
- Falta de quien vigile que se cumplan las leyes.
- La cultura socialmente establecida: La «cultura del pelotazo» y cultura materialista.
- Afán de enriquecerse.
- Crisis de valores.
- La naturaleza humana.
- Los vicios humanos.
- Falta de responsabilidad social.
- Ejercicio o afán del poder.
- Características de personalidad.
- Degeneración del poder.

Hemos agrupado las respuestas dadas por los individuos no expertos legos o laicos bajo once dimensiones. Se puede considerar que los comportamientos corruptos

son debidos a los períodos relativamente grandes de tiempo de permanencia en el poder, la «cultura del pelotazo», el afán de poder y de enriquecerse, la crisis de valores, la propia naturaleza humana con sus características de personalidad y sus vicios, la falta de responsabilidad individual y la degeneración del poder.

En una primera aproximación tal vez no parecería que existiese una gran diferencia entre las dimensiones extraídas de las respuestas de los sujetos expertos y no expertos. No obstante, si hay discordancias; por ejemplo, llama la atención el énfasis que ponen los expertos en la falta o fallos de la legislación para la prevención de los comportamientos corruptos. Los laicos, por el contrario, ni la mencionan. El abanico de respuestas facilitadas por lo expertos es mucho más amplia que la extraída de los laicos o profanos. ¿A qué pueden deberse tales diferencias? ¿A factores ideológicos o de los currículos que tienen en sus cursos de licenciatura? Es posible que a los dos, aunque nosotros nos orientamos por tomar partido hacia la influencia de los contenidos del currículo en la percepción y búsqueda de causas de los comportamientos corruptos. No obstante, nos adentramos en una problemática muy importante, a la cual no podemos dar respuesta con los datos de que disponemos. Por ello animamos al lector interesado para que comience a llevar a cabo trabajos empíricos con el objetivo de establecer las posibles relaciones correlacionales y/o causales entre estas u otras variables. Se trata de una interesante línea de investigación que, sin duda alguna, no defraudará la curiosidad del investigador.

Para tratar de facilitar un poco las cosas, vamos a mencionar a continuación una serie de cuestiones que podrían formar parte de un cuestionario que tratase de investigar las causas de la corrupción. Entre otras muchas, se podrían incluir las preguntas que vamos a mencionar a continuación. La corrupción tiene su origen o es causada por:

- La falta de una legislación adecuada.
- «Defectos» en la propia naturaleza humana.
- El propio proceso del ejercicio del poder.
- La tendencia a enriquecerse que tienen los seres humanos.
- La existencia de una «cultura del pelotazo».
- El ansia de poder a través de cualquier procedimiento.
- La falta de ética personal.
- La ausencia de unos valores sociales claros.
- Unas ciertas características de personalidad.
- La ambición ilimitada del ser humano.
- La avaricia intrínseca de la psique humana.
- La necesidad de búsqueda de «símbolos de estatus».
- Las múltiples frustraciones que sufre el ser humano.
- Una falta de solidaridad social.
- El tiempo de permanencia en el poder.
- La falta de quien vigile que se cumplan las leyes.
- La degeneración de los que están en el poder.
- El egoísmo de las personas.

- Querer ser más que el vecino.
- Pensar que no lo van a descubrir a uno, etc.

Éstas y otras muchas cuestiones se podrían incluir en un cuestionario acerca de las posibles causas de la corrupción. Realmente se trata de una línea de investigación que vale la pena llevar a la práctica. Puede presentar importantes implicaciones no sólo a nivel práctico, sino también desde una perspectiva ideológica.

4. En definitiva, después de tanta teoría, ¿qué?

Una vez expuestas las diversas teorías descriptivas y explicativas acerca de las causas de la corrupción, nos podemos plantear: después de tanta teoría, ¿qué? ¿Podemos afirmar que ahora tenemos algo más claro lo que predispone a los individuos, a las organizaciones y a las sociedades a la corrupción? En una primera aproximación sí, pero muy posiblemente no sea más que una primera impresión. Realmente, no podemos asegurar de una forma clara qué es lo que conduce a los individuos a corromperse, aunque tengamos que reconocer que la corrupción existe. Pero, lo que no podemos es quedarnos exclusivamente con la idea de que hay corrupción y que todo lo demás no importa. En el apartado 1 del capítulo V nos hemos preguntado para qué se corrompen los ciudadanos. Hemos reconocido que lo hacen porque les refuerza. Tal vez parezca una explicación muy conductista y muy sencilla, pero es que realmente no existe otra. El individuo sencillamente se comporta de forma corrupta; todo lo demás corresponde a las contingencias de reforzamiento. Y éstas son omnipresentes. Para nosotros, sin refuerzo, o, por lo menos, sin esperanza en él, no existe comportamiento corrupto.

Roldán (1989) señala una serie de características que hacen a los individuos, organizaciones y sociedades más propensos a los comportamientos corruptos. Se pueden agrupar bajo tres apartados:

- a) A nivel individual, se mencionan los siguientes aspectos: cultura materialista, estar dispuesto a conseguir de cualquier manera algo para la familia, tener como principios éticos los del pragmatismo, etc.
- b) A nivel organizacional, pueden citarse una serie de cuestiones: compensaciones inadecuadas por el trabajo a los empleados, débiles sistemas de control internos, carencia de objetivos estándares conductuales claros, sistemas de selección organizacional ineficaces, ritmo de producción no planificado, malas condiciones de trabajo, liderazgo ineficaz y no ético, etc.
- c) A nivel social: carecer de voluntad política de lucha contra la corrupción, establecer leyes que son totalmente incoherentes con las normas culturales y las tradiciones de la población, no recompensar de forma adecuada a los ciudadanos honestos, dificultades para perseguir a los *chanchulleros*, falta de claridad acerca de los intereses comunes y, sociedades indiferentes o totalmente tolerantes con la corrupción o moralidad de sus líderes.

Las diversas características mencionadas a lo largo del presente capítulo acerca de los factores de riesgo para la corrupción no hacen más que manifestar lo que el sentido común nos evidencia. No es necesario buscar causas extrañas o muy originales en la génesis de los comportamientos corruptos. Definitivamente, las investigaciones empíricas, por muy complicadas que sean, sólo conseguirán poner de manifiesto lo que siempre ha sido evidente: los individuos y las organizaciones se corrompen porque esto les refuerza. Dicho de otra forma, la corrupción existe porque generalmente los individuos obtienen un claro beneficio de ella, ya que los comportamientos que conllevan un castigo llegan a extinguirse o se aprende a evitarlos.

Rubington y Weinberg (1989) mencionan seis perspectivas para explicar los problemas sociales. El lector interesado en esta problemática puede encontrar un resumen de lo expuesto por los autores mencionados en el trabajo de Clemente-Díaz (1992). Las orientaciones a las que anteriormente hacíamos referencia son: la de la patología social, la de la organización social, la del conflicto de valores, la de la conducta desviada, la del etiquetado, y la perspectiva crítica. Para todas y cada una de las perspectivas en cuestión los autores establecen la siguiente distinción: la definición de los problemas sociales, las causas de los mismos, las condiciones para que tengan lugar, las consecuencias, y sus posibles soluciones.

Tratando de sintetizarlas todas y aplicarlas al campo de los comportamientos corruptos podemos extraer las siguientes conclusiones:

- a) Las causas de las prácticas corruptas se pueden hallar en: los fracasos de los procesos de socialización, la ruptura del sistema de equilibrio social, los conflictos de valores y de intereses, la forma de reacción social ante la corrupción, la estructura de la sociedad.
- b) Las condiciones para el surgimiento de los comportamientos corruptos son: los defectos inherentes al propio individuo, la desorganización social, los conflictos entre los grupos de interés o de clase, las oportunidades de llevar a cabo conductas *anormales*, o que el individuo subjetivamente acepte que los demás le etiqueten como *corrupto*.
- c) Las consecuencias de la corrupción son: coste incrementado en la lucha contra las prácticas corruptas, desmoralización individual y colectiva; alteración de la jerarquía ética de valores; mayores probabilidades de comportamientos *ilegítimos*, no normales, no éticos; aceptación para los individuos de su papel social como corrupto; la autopropagación de los comportamientos corruptos, etc.
- d) Y, por último, tenemos las soluciones, de las que destacamos: que las prácticas de socialización no produzcan en los individuos actitudes, creencias y valores favorables a las prácticas corruptas; la resocialización de los ciudadanos en comportamientos y toma de decisiones éticas; el establecimiento del equilibrio social; no etiquetar a los individuos como corruptos; evitar, en la medida en que sea posible, los casos de corrupción, con lo cual se reducirían las probabilidades de llegar a considerar la corrupción como un problema social.

Las tres perspectivas teóricas que propone Kpundeh (1995) para la explicación de las prácticas corruptas en Sierra Leona son:

- a) Explicación personalista, según la cual los individuos o grupos pequeños se corrompen porque la naturaleza humana es corrupta. Se parte del supuesto teórico de que todos los individuos son propensos a la codicia y avaricia, y lo único que desean es maximizar racionalmente las ganancias que pueden obtener.
- b) Explicación institucional, según la cual la corrupción se halla profundamente enraizada en la estructura de la organización. Es decir, la corrupción constituye un problema estructural de la correspondiente organización.
- c) Explicación sistémica, según la cual la corrupción se origina en la interacción entre el gobierno y sus estructuras y los ciudadanos.

Sutherland (1969) trata de establecer una coordinación entre la teoría del aprendizaje diferencial y de la anomia para la descripción y explicación de los delitos de cuello blanco, que es lo mismo que decir de la corrupción. Concretamente, el autor en cuestión escribe: «La asociación diferencial es una explicación hipotética del delito, desde el punto de vista del proceso por el cual una persona es iniciada en el delito. La desorganización social es una explicación hipotética del delito desde el punto de vista de la sociedad. Estas dos hipótesis son complementarias y una es la contrapartida de la otra. Ambas se aplican al delito común, así como a los delitos de 'cuello blanco'. La desorganización social puede ser de dos tipos: *anomia*, es decir, la falta de standards que dirigen la conducta de los miembros de una sociedad en general; o bien sobre zonas específicas de conducta, es decir, la organización dentro de una sociedad de grupos que están en conflicto respecto a prácticas específicas. Dicho brevemente, la desorganización social puede aparecer bajo la forma de falta de standards o conflicto de standards» (pp. 192-193).

Webley, Robben, Elffers y otros (1991) se plantean efectuar una aproximación experimental acerca de por qué y para qué los ciudadanos evaden impuestos. Después de leer la bibliografía pertinente y llevar a cabo diversos experimentos, los autores en cuestión sólo pueden argumentar dos afirmaciones. Una es que «*el evasor de impuestos es simplemente codicioso*». Y la otra, tan sencilla como la anterior, es que las oportunidades para evadir impuestos aumentan la probabilidad de que la evasión se produzca.

Antoci y Sacco (1995) ponen de manifiesto la «profecía autocumplida de la corrupción». Desde esta perspectiva, sencillamente se afirma que: «En un ambiente donde la corrupción es la norma, su prevención es relativamente costosa y así la corrupción tiende a persistir... Viceversa, en un ambiente donde la corrupción es relativamente infrecuente, puede ser detectada y castigada con relativamente bajo coste» (pp. 89-90).

Tal vez no sea necesaria tanta reflexión y complicadas teorías para hallar individuos que justifiquen cualquier clase de chanchullos o estilos corruptos para conseguir

lo que desean. Sería absurdo argumentar que tales comportamientos se justifican por y en sí mismos, pero quizás en muchas ocasiones sea así. Sencillamente, los individuos, aisladamente o como miembros de una organización, se comportan de forma corrupta porque les resulta reforzante. Y tal vez no exista más complejidad. Corromperse es muy fácil, dejarse corromper también; la cuestión está en que no te descubran.

Se argumentará lo que se quiera, se hablará de macroeconomía, de microeconomía, de relaciones internacionales, del sistema monetario internacional, de la inutilidad de las múltiples administraciones públicas, de los «ladrones» que son los hombres de la banca, de complejos inconscientes que hacen de los individuos una constante fuente de conflictos irresolubles, de la confusa interconexión entre muchas variables con las cuales se llevan a cabo complejos análisis multivariados; se podrá, en definitiva, complicar el marco teórico lo que se quiera, pero la conclusión final muy posiblemente siempre sea la misma: nos corrompemos porque subjetiva y objetivamente creemos que nos compensa.

Las aportaciones teóricas que se han efectuado de las teorías de la delincuencia o criminología tampoco parecen aportar ninguna información nueva acerca de cómo describir, explicar y prevenir los comportamientos corruptos (cfr., por ejemplo, Akers, 1997; Bernard y Snipes, 1995; Elliott, Huizinga y Ageton, 1985; Liska, Krohn y Messner, 1989; Tittle, 1995). No obstante, siempre se trata de lo mismo ordenado de forma diferente. Hay demasiada reflexión acerca de las causas de la delincuencia y de las prácticas corruptas, pero social y políticamente se hace muy poco o casi nada para eliminar la corrupción.

Políticas que no legislan lo que deben para poner más obstáculos a los corruptos, el no establecimiento de listas electorales abiertas, la burocratización de los partidos, la lucha política despiadada por el control de los aparatos de la organización de los partidos políticos, grupos de interés, etc., el mantenimiento de privilegios infundados para funcionarios y contratados temporales a dedo (para después hacer a los amigos funcionarios), oposiciones manipuladas, cargos políticos creados para colocar amigos y pagar lealtades y servidumbres, etc., etc. Casi todo tiene un hediondo tufillo a unas olimpiadas de chanchullos nacionales. Se recurre a empresas privadas para hacer lo que la administración pública es impotente de hacer, se crean fundaciones para malgastar el dinero de todos en favor de unos pocos amiguetes de algún grupo de presión directa o indirectamente vinculados con los que han estado, están o ejercerán el poder político. Los embalses se rompen, los depósitos de agua ahogan a personas por deficiencias en su construcción, y los residuos contaminantes destruyen parques naturales y devastan toda clase de vida vegetal y animal que encuentran a su paso. Y no hay políticos que dimitan, sino que «todo va bien y está bajo control», y lo que realmente está correcto es el tráfico de influencias y unos elevados ingresos económicos a finales de mes. Reflexión vulgar, evidentemente, pero a muchos ciudadanos los políticos nos desaniman, desilusionan y nos hacen perder las esperanzas en una sociedad mejor y menos corrupta.

Evidentemente, el contexto contribuye significativamente a facilitar la emisión y justificación final de los comportamientos corruptos. Tenemos unos políticos (evidentemente no todos, aunque sí bastantes) a los que el ciudadano percibe como corruptos y que realizan un continuo tráfico de influencias en beneficio propio. Además, existen una serie de organismos estatales que nadie sabe si realmente sirven para algo más que para repartir prevendas, cargos, acceso a escasos privilegios, fuentes de poder, etc. Y, además, también se percibe que se malgasta el dinero público.

Verdaderamente, no hace falta que los ciudadanos estén demasiado predispuestos a la emisión de comportamientos corruptos para que al final los lleven a cabo. Tanto a los que están predispuestos, como a los que no lo están, se les han facilitado mucho las cosas. Incluso, en ocasiones, se tiene la impresión de que existe un imperativo social para comportarse así. Y si no lo haces es porque eres un «burro», no sabes, o, simplemente, permites que los demás te tomen el pelo.

En definitiva, preguntémonos una vez más: ¿y después de tantas teorías qué? Conocemos algo de para qué los individuos se comportan ilegalmente. Sospechamos lo que predispone a la corrupción; pero ignoramos qué medidas tomar para erradicar estos estilos de comportamiento. El capítulo IX estará enteramente dedicado a buscar alternativas para tratar de reducir a lo mínimo posible la corrupción.

5. ¿Existe una personalidad predispuesta a la corrupción?

Después de todo lo dicho a lo largo del presente capítulo, nos podemos preguntar: ¿existen algunas características de personalidad proclives a la corrupción? Disponemos de escasa bibliografía para poder llegar a unas conclusiones sobre las características de personalidad corrupta. Langford y Tupper (1994) con un título muy sugerente, *Corruption, character and conduct*, no aportan sin embargo un contenido acorde con el título. Una vez leído no puede concluirse nada relevante acerca de la relación entre comportamiento corrupto y carácter. No obstante, y a riesgo de equivocarnos, efectuaremos una reflexión acerca de la posible relación entre personalidad y corrupción. Ya hemos mencionado anteriormente que el psicoanálisis de corte freudiano puede aportar poco, por no decir nada. Otro tema diferente son algunos neopsicoanalistas de tradición más sociocultural, por ejemplo Fromm (1973), al cual nos referiremos más adelante.

Triandis (1995) distingue entre personas y culturas individualistas y colectivistas. Las primeras enfatizan sus metas personales y el logro del éxito individual; el interés se focaliza o en uno mismo o en propio grupo. Por el contrario, las personas e individuos colectivistas se preocupan por las necesidades y metas de los demás, su conducta está guiada por las normas sociales mayoritarias y comparten objetivos comunes y externos al propio grupo. Mientras los sujetos individualistas suelen ser unos profesionales de la haraganería, la gandulería y el gorroneo, los colectivistas se preocupan más por el bien común y las consecuencias que sus acciones pueden tener sobre el bienestar de los demás.

Nos centraremos en la perspectiva de la búsqueda de sensaciones; a continuación expondremos algunos aspectos de la psicología de Maslow (1962, 1971, 1979, 1982), y, finalizaremos mencionando la alternativa psicoanalítica de Fromm (1973, 1983, 1993).

Desde la perspectiva de la *búsqueda de sensaciones*, Zurckerman (1994) considera que existe un rasgo o característica de personalidad definido por la búsqueda de sensaciones y experiencias intensas, complejas, novedosas y variadas y una disposición para asumir riesgos financieros, legales, sociales y físicos a causa de tales experiencias. Según esta definición, los buscadores de sensaciones están dispuestos a correr «riesgos financieros y legales» y, por lo tanto, probablemente, a corromperse.

Pero, incluso podemos ir más allá, pues como indica el propio Zuckerman (1994), la búsqueda de experiencias nuevas se relaciona con ciertas características de personalidad. Concretamente, se pueden vincular con la escala de la apertura a la experiencia del NEO PIR-R (*Neuroticism, Extraversion, Openness Personality Inventory - Revised*; Costa y McCrae, 1992). Se trata de un cuestionario de evaluación de la personalidad que evalúa cinco aspectos o factores. Son los denominados «cinco grandes»: neuroticismo, extraversión, apertura («openness»), minuciosidad («conscientiousness»), y agradabilidad («agreeableness»). Ahora bien, la relación entre apertura a la experiencia y búsqueda de sensaciones es más bien débil, y cualquier relación entre estos factores y los comportamientos corruptos es pura y simplemente hipotética. Recientemente, incluso se han descubierto los posibles fundamentos hereditarios de la búsqueda de sensaciones, que los investigadores localizan en el D4DR (*D4 dopamine receptor gene*) (Benjamin, Patterson, Greenberg y otros, 1996; Ebstein, Novick, Umansky y otros, 1996). Un autor aventurero e intelectualmente arriesgado, tal vez podría concluir el siguiente silogismo: si la búsqueda de sensaciones tiene unos fundamentos genéticos, y se supone que aquella puede correlacionar con los comportamientos corruptos, tales comportamientos corruptos tienen unos fundamentos genéticos.

Evidentemente, y por lo que conocemos hoy en día, no podemos aceptar este razonamiento, ni existe ninguna evidencia empírica para defender tal argumentación. Sencillamente, se trata de un razonamiento hipotético que el futuro muy posiblemente nunca podrá confirmar en la práctica. Recuerde el lector que la teoría sociobiológica también hipotetizaba ciertos fundamentos biológicos del nepotismo. En cualquier caso, en el presente trabajo rechazamos cualquier explicación sociobiológica o biológica de los comportamientos corruptos. Sería un sinsentido y un refugio para que los ideológicamente conservadores formulen una teoría biologicista de éstos.

En segundo lugar mencionaremos la teoría de la autoactualización de Maslow (1962, 1971). Desde esta perspectiva el individuo tiene un impulso hacia la realización de sus posibilidades inherentes. Esto asegura el desarrollo de un concepto positivo del yo. Las personas que se han realizado presentan una serie de características que les suelen hacer socialmente bien adaptadas, emocionalmente estables, poseer un concepto realista del yo y ser siempre respetuosas con los demás. Men-

ciona el autor una serie de características de los individuos que han llegado a autorrealizarse (que se denominan valores del ser) y los valores de las personas que no han llegado a hacerlo (valores de déficit). Y es la diferencia entre estas dos características de valores lo que nos resultaría útil para tratar de buscar los fundamentos de los comportamientos corruptos.

Por lo que atañe a los valores de las personas que han llegado a realizarse, se pueden citar, entre otros, los siguientes: sentido de integridad, de honradez, de legalidad, de obligatoriedad de lo que se debe hacer; voluntad de ser honesto; búsqueda de la justicia; trabajar con honestidad, con jovialidad, con humor; combatir el engaño y la mentira; deseo de que la virtud sea recompensada; tratar de arreglar las malas situaciones; disfrutar haciendo el bien; no necesitar ni buscar, ni siquiera disfrutar mucho el aplauso de sí mismo, el estatus, el prestigio, el dinero, etc.; disfrutar imponiendo la ley y el orden en una situación caótica o deshonesto; gozar asumiendo responsabilidades y considerar el trabajo como algo digno y positivamente productivo.

Por otro lado, los individuos que no han llegado a realizarse, presentan, entre otras, las siguientes «metapatologías»: sentimientos de alienación y anomia, pérdida del significado social, cinismo, búsqueda de la oportunidad, desconfianza en sí mismo y en la sociedad, comportamientos ilegales, consideración del mundo como una selva, egoísmo, y no creer en la utilidad de las normas sociales.

La oposición entre las dos perspectivas, la de los sujetos que se realizan y la de los que no lo hacen, parece ser muy clara. Incluso el propio Maslow (1982, p. 297) llega a reconocer, haciendo referencia a las motivaciones y gratificaciones de las personas autorrealizadas, que éstas «odian (y combaten) la corrupción, la crueldad, la malicia, la deshonestidad, la pomposidad, el fraude y el engaño».

En tercer y último lugar, señalamos la alternativa de Fromm (1973). Distingue este autor entre dos grandes tipos de carácter en las personas: los tipos de orientación improductiva y los de orientaciones productivas. En cuanto a la primera, sólo mencionaremos la orientación acumulativa, que presenta como característica la tendencia a la acumulación de cosas. Los individuos que presentan esta orientación son descritos por Fromm (1973, p. 79) como sujetos a los que «su avaricia se refiere tanto al dinero y otros objetos materiales como a los sentimientos y pensamientos».

Frente a esta orientación, Fromm (1973, 1983, 1993) formula la importancia de la orientación productiva. Ésta constituye la capacidad del hombre para emplear sus fuerzas de forma constructiva y realizar sus propias potencialidades. Con el concepto de productividad no nos referimos, por lo menos en principio, a la actividad que necesariamente produce resultados prácticos, sino a una actitud, a un modo de reacción y de orientación del sujeto hacia el mundo y hacia sí mismo en el proceso de vivir. Lo que nos interesa es, por tanto, el carácter del hombre, no su éxito.

La persona con orientación productiva se considera vinculada positivamente con el mundo. Evidentemente, el hombre puede crear objetos materiales, pero, en última instancia, «el objeto más importante de la productividad es el hombre mismo» (Fromm, 1973, p. 106).

Desde la perspectiva de la psicología de la personalidad se asume la consistencia de la conducta en diversas situaciones o a lo largo del tiempo. De hecho, actualmente se hace énfasis en la interacción organismo-ambiente en su totalidad. Y es que el individuo, lo quiera o no, se encuentra en un contexto sociomaterial determinado. Dichos contextos son entidades objetivas y realidades subjetivas, en unas ocasiones elegidas por los individuos y en otras no (cfr., por ejemplo, Krahe, 1992; Magnusson y Törested, 1993; Pervin, 1990; Revelle, 1995). Muy posiblemente, no exista un «rasgo» de personalidad específico de los comportamientos corruptos, pero lo que sí parece existir son unas características de personalidad que, junto con factores ambientales facilitan la aparición de estos comportamientos.

Juzgamos muy relevante resaltar que los comportamientos corruptos presentan unos *costes psicológicos*. Es por ello por lo que las personas honestas tienen menos probabilidades de verse implicadas en prácticas ilegales. Se trata de individuos con una fuerte motivación intrínseca para ser buenos ciudadanos y pagar los impuestos que en justicia les corresponden. (Erard y Feinstein, 1994; Frey, 1997; Jones, Cullis y Lewis, 1998). Asimismo, ciertas «sanciones informales», como la estigmatización social, la amenaza de sentimientos de vergüenza y una desaprobación social generalizada, también pueden contribuir a que ciertas personas reduzcan la probabilidad de emitir comportamientos corruptos (Brarthwaite, 1989; Janiv, 1997). Juzgamos también relevante mencionar que los sujetos corruptos suelen tener una alta autoestima de sí mismos. Por el contrario, los que la tienen baja anhelan el éxito y las riquezas, pero presentan un gran miedo al fracaso (Baumeister, 1993). Esto les inhibe de comportarse de una forma corrupta.

En definitiva, ¿podemos establecer unas características generales que puedan definir un retrato robot de una persona propensa a la corrupción? Resulta sumamente difícil, dada la ausencia total de investigaciones al respecto. Pero, aún a riesgo de equivocarme, voy a mencionar algunas: excesiva dependencia de la posesión de cosas materiales para sentirse seguros; elevada motivación de poder, ambición y avaricia; ausencia de claros principios de honestidad personal y profesional; llevar una doble vida, pues mientras por un lado pueden parecer honrados, por el otro están planificando nuevas acciones corruptas; gran habilidad para el fingimiento, para justificar lo injustificable, para tratar de racionalizarlo todo; muy posiblemente, ciertos sentimientos de inferioridad y un cierto grado de inseguridad en sí mismos; excesiva equiparación, a través del proceso de comparación social, con los demás; un cierto grado de habilidad para sortear la legislación a través de múltiples vericuetos; decisión para llevar a cabo las prácticas corruptas en el momento oportuno; frialdad emocional para que los demás no lo detecten; despreocupación ante los problemas sociales; excesivo egoísmo personal; tendencia a adoptar riesgos; imperturbabilidad; gran

autoconfianza; suspicacia por todo lo que pueda pasar a su alrededor; indolencia con los perjudicados por las consecuencias de las prácticas corruptas; indiferencia acerca de lo que los demás piensen de él; poco temor ante las humillaciones que se le puedan hacer, o, a las que, con frecuencia, considera improbables; desear el éxito social a costa de los que sea; al tener que manifestarse agresivo, saber hacerlo en el momento oportuno; buscar el apoyo de otros individuos con intención de corromperse; generar múltiples mecanismos de defensa para afrontar y superar el posible descubrimiento de las prácticas fraudulentas; saber, por lo menos en un principio, negar la realidad o la evidencia empírica, si resulta necesario; establecer, siempre que pueda, buenas relaciones sociales con personas influyentes, tanto a nivel de poder político como económico; saber afrontar muy bien las situaciones de ilegalidad; no querer aparecer socialmente como deshonesto, aunque lo sea; orientar sus cogniciones, valores y actitudes hacia la planificación de prácticas corruptas; necesidad de ostentación del nivel de vida; audacia y habilidad intelectual; un elevado grado de hipocresía social; ausencia de sentimientos de culpa y de vergüenza; etc., etc.

Posiblemente, no siempre sea fácil establecer unas características generales de personalidad de los individuos corruptos. Una alternativa a la investigación a través de cuestionarios de investigación de la personalidad, viene dada a través del estudio de las *historias de vida* (cfr., por ejemplo, McAdams, 1994; Pujadas Muñoz, 1992; Revelle, 1995). Se trata de investigar a fondo la trayectoria individual de uno o varios individuos, instituciones o corporaciones corruptas. Constituye una perspectiva muy interesante y alentadora a tener en cuenta.

En definitiva, ¿podemos hablar de una personalidad predispuesta a la emisión de comportamientos corruptos? Es muy posible que sí, aunque no existan investigaciones serias acerca de esta problemática.

Ahora bien, podemos preguntarnos, ¿qué tiene más importancia o más peso, el individuo o las circunstancias? No sabemos qué contestar. Tampoco vamos a recurrir al proceso de razonamiento orteguiano. La teoría del aprendizaje social, tan aceptada hoy en día, tampoco lo soluciona todo. En cualquier caso, parece necesario admitir que existen ciertas características de personalidad de los individuos que se corrompen. ¿Por qué? Sólomente podríamos aventurar hipótesis que habría que corroborar con los datos empíricos. Así, se pueden establecer como hipótesis que los individuos corruptos lo son porque tienen una mayor: ansia de poder, necesidad de posesión de cosas u objetos materiales, tendencia a emitir conductas de riesgo, una mayor insolidaridad social, etc., etc. En fin, presentan algunas de las múltiples características que acabamos de señalar, entre otras muchas posibles.

Los corruptos no son cleptómanos, como ya hemos puesto de manifiesto en el apartado 1.1. del presente capítulo. Como dice Spinoza (1973, p. 306), «no se cree que delirán ni el avaro que no piensa en otra cosa que en la ganancia y en el dinero, ni el ambicioso únicamente ocupado de su gloria, etc... No obstante, en realidad la Avaricia, la Ambición, la Lujuria, etc., son especies de delirio, aunque no se les sitúe entre las enfermedades».

Puede ser que algún día, en los procedimientos internacionales de clasificación de las enfermedades mentales, se incluya en un apartado a la avaricia, la excesiva ambición, el afán de poseer cada vez más dinero, objetos, etc. Pero, no podemos esperar a ello, porque muy probablemente nunca tenga lugar. Sin embargo, si tenemos que reconocer que los técnicos de salud mental son *especialistas* en clasificar a las personas por su propia cuenta y riesgo. Se inventan síndromes para toda la amplia gama de comportamientos humanos más o menos normales. La misma *normalidad* llega a ser un síntoma no se sabe muy bien de qué. Lo realmente interesante parece ser patologizar a los individuos, a la sociedad y sus prácticas culturales. Y, una vez construida la anomalía, la patología hay, evidentemente, que tratarla aunque no esté muy claro ni por qué, ni para qué, ni cómo hacerlo. Vivimos en una época de *despiste intelectual* en la que todo hay que etiquetar para que todos los individuos, los que clasifican y los clasificados, puedan orientarse y saber a qué atenerse. Necesitamos actuar aquí y ahora, y esto tenemos que llevarlo a cabo con el insuficiente conocimiento que tenemos acerca de las características de las personas tendentes a la corrupción. Por todo lo cual, podemos concluir que muy probablemente existan unas características de la personalidad propensa a la corrupción, pero actualmente las desconocemos casi en su totalidad. Pues, las características de personalidad que suponemos o admitimos, y que hemos mencionado anteriormente, son única y exclusivamente teóricas en relación con la personalidad corrupta.

6. Conclusión e implicaciones

A lo largo del presente capítulo hemos tratado de efectuar una aproximación a las principales teorías que tratan de describir, explicar y, si es posible, comprender los comportamientos corruptos. Resulta necesario partir del supuesto de que los comportamientos corruptos no surgen en un vacío cultural, sino que siempre presentan unos condicionantes o, tal vez, determinantes internos y externos o ambientales. Ya conocemos que los individuos se corrompen porque dicho comportamiento les resulta reforzante. No obstante, existen muchas más teorías explicativas de las prácticas corruptas que la teoría del aprendizaje. En unas ocasiones es la desestructuración de las normas y valores sociales lo que facilita la aparición de las prácticas corruptas; en otras son los deficientes procesos de socialización que no consiguen *controlar* a los individuos dentro de los márgenes de unos *comportamientos normales*. A veces, influye que los individuos sean etiquetados como corruptos; en otras ocasiones lo que sucede es que los sujetos tienen una serie de oportunidades para comportarse de una forma corrupta. En definitiva, debido a múltiples factores o condicionantes, los individuos se comportan de una forma corrupta. Resulta evidente que aquella persona que anhele, desee y esté decidida a corromperse, inevitablemente se corromperá. La realidad es así de sencilla y de decepcionante. El psicoanálisis no puede aportar nada útil respecto a la descripción y explicación de los comportamientos corruptos, aunque sí puede contribuir con los mecanismos de defensa para afrontar dichos comportamientos. El comportamiento corrupto no viene causado por desviaciones de la *libido*, por conflictos inconscientes que anulan la razón, ni por el inconsciente, que está estructurado como un lenguaje. En el saqueo del erario público, en el cobro de

comisiones, en el enchufismo, en los grupos de intereses no hay nada de *desviación* de la *libido* o de influencia de los procesos inconscientes. Solamente nos encontramos con pago de favores, avaricia, robos, etc. No hay lugar para el *ello* psicoanalítico en la teoría descriptiva y explicativa de la corrupción. Todo está racionalmente calculado y planificado. El *ello* no roba dinero, el *Inconsciente* no tergiversa la voluntad de los políticos corruptos, y la *libido* no va a negociar comisiones ilegales. Es el *Yo* quien lo hace con la necesaria, pero no imprescindible, colaboración del *super yo*. El *ello*, en tal caso, puede desorientar algo a los individuos, pero, ¡que casualidad!, siempre guía a los corruptos a obtener prebendas y grandes rentas que sólo la razón puede planificar. Desde la orientación y el contenido del presente trabajo *el ello no se corrompe, se corrompe el yo con la ayuda inestimable del super-yo*.

Incluso, desde la perspectiva de las teorías laicas se postulan múltiples motivos para llegar a comportarse de forma corrupta. Ya sea el excesivo tiempo de permanencia en el poder, la falta de una legislación adecuada, el afán de enriquecerse, la crisis de valores, o los *defectos* en la naturaleza humana, el hecho incontrovertible es que los individuos terminan por comportarse de forma corrupta.

Lo sorprendente, y a la vez un tanto decepcionante, es que conocemos para qué los individuos se comportan corruptamente. De lo que no somos tan capaces es de conseguir que no tengan lugar los casos de corrupción. Dicho de otra forma, conocemos para qué el individuo se corrompe, pero no somos capaces de impedir que surjan nuevas prácticas corruptas. Se podrán poner ciertos obstáculos para reducir las probabilidades de que los individuos no lleguen a comportarse de forma corrupta, pero en última instancia siempre habrá corrupción. Es por ello por lo que, tal vez, ya haya llegado el momento de aprender a convivir con la corrupción, aunque resulte política y humanamente necesario rechazar esta inferencia.

¿Podemos llegar a alguna otra conclusión que no sea decepcionante, referente a la diversidad de teorías existentes para explicar la corrupción? Probablemente no. Poco más sabemos que lo que nos puede aportar el sentido común. Los individuos se comportan de forma corrupta porque les refuerza, ¿y qué? Para qué nos sirve el afirmar esta verdad, que al mismo tiempo no es más que una perogrullada. Posiblemente no se pueda argumentar más, pues no tenemos por qué complicar más las cosas, ante tanta ignorancia y falta de investigación. Podemos establecer las explicaciones que más interesen a nuestros presupuestos ideológicos, pero el resultado final tal vez siempre sea, por el momento, claramente insatisfactorio. Explicaciones de los comportamientos corruptos, sólo explicaciones y nada más que explicaciones, cuando, a fin de cuentas, los comportamientos corruptos ilegales surgen por doquier independientemente de las explicaciones que se hagan.

No constituye nuestra intención llegar a ninguna conclusión negativa. Nos resistimos lo máximo posible a ello. Resulta necesario ser minimamente optimistas, aunque sea contra toda esperanza. Por ello, esperemos que los casos de corrupción, ya sean hechos públicos o no, sean cada vez menos, pues eliminar la corrupción del

todo resulta, hoy por hoy, una utopía. Con todo, desde todos los puntos de vista, se les debe poner el mayor número de impedimentos posibles. Por el momento, no podemos argumentar nada más. El conocimiento que nos puede aportar la psicología es todavía absolutamente limitado. No obstante, no debemos albergar demasiadas esperanzas. Tal vez el ser humano tiene intrínsecamente una cierta tendencia a la corrupción, pero lo que parece estar bastante claro es que los seres humanos, a lo largo de las generaciones, han construido y continuamos construyendo una sociedad con unas prácticas culturales corruptas. No se trata ni de una orientación fatalista ni teleológica de la historia. La sociedad se puede cambiar, pues los comportamientos son modificables. La cuestión es muy sencilla: hay que tomárselo en serio y hacerlo aquí y ahora.

CAPÍTULO VII

CONSECUENCIAS Y MODELO EXPLICATIVO DE LA CORRUPCIÓN

El objetivo del presente capítulo es doble. Por un lado, se mencionan algunos efectos negativos y positivos de la corrupción y, por otro, se expone un modelo explicativo de los comportamientos corruptos. En cuanto a los efectos de las prácticas corruptas vamos a distinguir dos aspectos: las consecuencias negativas y positivas de las mismas. A continuación estableceremos algunas de las relaciones entre corrupción y fatalismo. Finalizaremos el primer apartado del presente capítulo mencionando la importancia que tiene la desmoralización cognitiva, motivacional y comportamental, que genera la corrupción. En el segundo apartado, expondremos un modelo explicativo acerca de por qué y para qué los individuos/organizaciones se comportan de una forma ilícita.

1. Consecuencias de la corrupción

1.1. Consecuencias negativas

Los resultados negativos de la corrupción son muy diversos. La exposición del tema en cuestión se llevará a cabo abordando la opinión significativa de diversos autores relevantes.

Sutherland (1988, pp. 225-226), reflexionando acerca de las consecuencias sociales de la delincuencia de cuello blanco, escribe: «Las pérdidas financieras por delitos de cuello blanco, aún siendo muy grandes, son menos importantes que el daño que infieren a las relaciones sociales. *Los delitos de cuello blanco violan la confianza y generan, por tanto, la desconfianza que, a su vez, debilita la moral social y produce la desorganización social a gran escala.* Otros delitos tienen consecuencias relativamente menores en las instituciones y en la organización social».

El Instituto de Estudios Fiscales (1995), haciendo referencia al fraude fiscal en España, menciona los siguientes efectos:

- a) Económicos, que se evidencian en la ruptura del equilibrio financiero y del posible agravamiento del déficit público; distorsión de la competencia en la economía de mercado.
- b) Jurídicos, con la transgresión de los derechos individuales y colectivos, y la pérdida del poder disuasorio de la legislación existente.
- c) Éticos, corrosión de la moral individual y social, disminución de la cohesión social y aumento de las injusticias sociales.

Como describen los expertos del Instituto de Estudios Fiscales (1995, pp. 108-109), «una sensación generalizada de existencia de fraude tiene un efecto multiplicador de esa misma percepción, provoca un clima de desmoralización en el ciudadano respecto de las obligaciones y de crispación ante las instituciones que demandan su contribución, factores que, en conjunto, dan lugar a un caldo de cultivo idóneo para propiciar el fraude... La existencia del fraude, así como su percepción por la sociedad, introduce elementos de desmoralización y de pesimismo; por una parte, se crea un clima de dudas sobre si realmente está justificado el sacrificio que implica toda contribución y pago de impuestos, y además, entran en juego los valores utilitaristas —pagar por lo que estricta e individualmente se recibe— frente a los de solidaridad».

Zemtsov (1977), haciendo referencia a las consecuencias de la corrupción en la ya desaparecida Unión Soviética, reconoce que la corrupción hace estragos en todas partes. La amistad sincera entre las personas es una excepción. No hay respeto ni confianza y, con el pretexto de la colectividad, se han instrumentalizado la sospecha, la hostilidad y el odio en la sociedad.

Para Caiden y Caiden (1977, 1995) y Caiden (1979a, 1979b, 1988, 1994 en prensa) la corrupción de los funcionarios públicos presenta las siguientes consecuencias: se pierde autoridad moral; debilita la eficiencia de los gobiernos; incrementa las oportunidades para el crimen organizado; debilita más a los ciudadanos más pobres; socava el proceso ético de toma de decisiones políticas que fomentan el bien común; conduce a la utilización deficiente de los recursos económicos disponibles; beneficia a los individuos sin escrúpulos; debilita la utilidad de las leyes anticorrupción (en el caso de que existan); autoperpetúa prácticas corruptas; fomenta el resentimiento entre los que no se pueden aprovechar de la conducta ilegal; perpetúa y amplía las divisiones sociales y económicas entre las clases sociales; contribuye a aumentar la tensión y la insolidaridad social; bloquea o dificulta cualquier posibilidad de reforma administrativa; etc.

Para Klitgaard (1988) los comportamientos corruptos pueden presentar una serie de resultados negativos, como generar despilfarro de recursos, principalmente económicos; debilitar la moral pública; distorsionar la política; difuminar las energías de los funcionarios y ciudadanos hacia la búsqueda socialmente no productiva de rentas que aporten grandes beneficios personales o corporativos; producir alienación popular y cinismo; crear inestabilidad, inseguridad y un sinnúmero de vacilaciones e inconsistencias en el régimen o sistema político dominante; etc.

Hodder-Williams (1985, p. 111), en una introducción a la política africana, considera la corrupción como «un cáncer... que es disfuncional al sistema político y económico».

Alatas (1990, p. 125), reconoce de una forma explícita que «la corrupción no sólo afecta al hombre en su vida económica y política, sino también en su desarrollo psicológico y filosófico. Filosóficamente, la corrupción promueve el nihilismo y el cinismo». El mismo autor efectúa una interesante síntesis de algunos de los efectos negativos de las prácticas corruptas. Sus conclusiones son sencillas, pero tremendamente demoledoras para los que consideran que la corrupción puede tener algún efecto positivo. Solamente mencionaremos algunas ideas, que consideramos sumamente expresivas, del texto que estamos analizando. Llega a afirmar, el autor en cuestión, haciendo referencia a la corrupción burocrática, que «genera ineficacia global en la burocracia. Es un mito el que la corrupción mejora la eficiencia. La eficiencia que ella mejora atañe a casos aislados de transacciones corruptas» (p. 128).

Además de efectos negativos en el ámbito burocrático, también presenta un efecto negativo al aparato del Estado, pues corrompe a toda la sociedad. Como señala Alatas (1990, p. 149) «el medio social de una sociedad corrupta es deprimente para aquellos que viven en ella y no se benefician de la corrupción. El subdesarrollo perpetuado por la corrupción y afectado por ella es el más grande generador de pobreza».

Al hablar acerca de la corrupción en las sociedades subdesarrolladas, Theobald (1990), expone la siguiente espiral: escasez material → baja moral → ineficacia → corrupción → mayor ineficacia en la administración pública. Es decir, a gran escasez material, baja moral social. A menor nivel moral, mayor ineficacia en la administración y, por lo tanto, más elevado nivel de corrupción. Y, por último, a mayor nivel de corrupción, mayor ineficacia en los procesos de gobernabilidad. El mismo autor menciona también una serie de costos o aspectos negativos de la corrupción y pone de manifiesto cómo:

- a) Impide el desarrollo económico (por ejemplo, la disipación del capital debilita la actividad empresarial, malgasta y despilfarra los recursos económicos nacionales, debilita la capacidad organizativa, y mina los procesos democráticos).
- b) Socava la integración nacional y promueve la inestabilidad sociopolítica.

Ciulla (1991) plantea cómo la corrupción en la política, en la judicatura y en los servicios civiles provocan o generan un bajo nivel de obediencia o aceptación de las leyes. Además, conduce al cinismo ético y a una sensación de que sin justicia social toda la vida está regulada por el azar, la suerte, el enchufismo y la capacidad de influencia sobre los que detentan el poder. De manera similar, Holbrook y Meier (1993, p. 30) ponen de manifiesto que la corrupción política «aliena a los ciudadanos de sus gobiernos y genera cinismo entre la gente».

Para Cartier-Bresson (1992) algunos de los aspectos negativos de la corrupción son:

- Pérdida de recursos económicos (por ejemplo, favorece la huida de capitales y la apertura de cuentas bancarias en el extranjero, crea una distorsión de las inversiones hacia los sectores corruptos, introduce monopolios ineficaces, etc.).
- Inestabilidad y destrucción de los sistemas de legitimación social y de integración política (por ejemplo, socava la legitimidad parlamentaria, favorece revoluciones y actitudes antidemocráticas, conlleva una reducción del sentido de la moral pública y de los comportamientos cívicos, puede generar problemas étnicos o múltiples conflictos sociales, etc.).
- Desorganización política (por ejemplo, favorece el clientelismo y los sistemas de pagar favores, descredita los partidos políticos, etc.).
- Reducción de la eficacia gubernamental (por ejemplo, aumenta el coste de los servicios públicos y favorece una huida de recursos hacia el sector privado, genera dificultades administrativas para crear nuevas oportunidades de rentas; la creación de servicios anticorruptos representa un aporte de recursos públicos que no se pueden invertir en otros contextos, etc.).

Entre las desventajas de la corrupción, Holmes (1993) menciona las siguientes:

- Una tolerancia excesiva de la corrupción puede tener unos efectos negativos para la economía oficial.
- Produce una mala imagen internacional.
- Reduce la iniciativa de muchas personas para no aventurarse e implicarse en nuevas empresas que fomenten el desarrollo socioeconómico global.

Todavía hay más autores que ponen de manifiesto los claros aspectos negativos de la corrupción política. Para Alam (1995), Mauro (1995) y Shleifer y Vishny (1993) las prácticas corruptas influyen negativamente en el desarrollo económico. Esto se puede explicar, por lo menos en parte, desde tres perspectivas (Mauro, 1995):

- La existencia de una relación positiva entre eficacia burocrática y estabilidad política.
- Los gobiernos inestables y corruptos gastan menos dinero en educación, con las consecuencias negativas que ello tiene a largo plazo.
- Los países más pobres tienen gobiernos y burocracias más corruptas.

Para Durkheim (1974, p. 54) «el carácter amoral de la vida económica constituye un peligro público». «Peligro público» que se puede manifestar en los constantes desarreglos económicos, en la generación de grandes desequilibrios sociales, en la inseguridad de los ciudadanos, etc.

En definitiva, y a juzgar por lo expuesto, la corrupción en sí misma parecer ser muy negativa, no sólo a nivel individual o grupal, colectivo o comunitario, sino también a nivel sociopolítico y socioeconómico. Dichas consecuencias negativas de las prácticas corruptas las podemos resumir o agrupar bajo dos grandes apartados:

- A nivel *cognitivo-motivacional*, pues los comportamientos corruptos reducen la autoestima, la autoeficacia y las expectativas acerca del presente y del futuro de los individuos, tanto a nivel individual como colectivo; generan desconfianza, suspicacia y escepticismo entre los ciudadanos, lo cual, a su vez, merma y disminuye las posibilidades de recursos para llegar a crear y poder creer en un futuro mínimamente optimista; provocan sentimientos de indefensión y atribuciones negativas acerca de las posibilidades de lograr construir un mundo un poco menos desalentador y desesperanzador; persuaden, incitan y estimulan mecanismos psicológicos que aumentan la probabilidad de que otros individuos puedan llegar a comportarse de forma corrupta; inducen actitudes de no implicación activa en los proyectos colectivos, pues, si sólo o prioritariamente se van a aprovechar unos pocos a través de prácticas corruptas, ¿para qué comprometerse?, etc.
- A nivel *comportamental*, pues las prácticas corruptas inhiben o dificultan la emisión de comportamientos positivos y que traten de fomentar el bienestar individual y colectivo; fomentan la adquisición o generación de nuevos comportamientos corruptos, o pueden provocar que los individuos perfeccionen prácticas corruptas que emiten de una forma un tanto deficiente; estimulan el retraimiento, la no participación y la no implicación en comportamientos socialmente activos y positivos, tanto para el individuo como para la colectividad; provocan inestabilidad económica; etc.

En definitiva, la corrupción, los comportamientos corruptos, las prácticas ilegales, o como se les quiera llamar, cuando son generalizadas en una determinada sociedad dan lugar a unos graves efectos negativos, tanto a nivel cognitivo-motivacional como comportamental. Y si las consecuencias negativas de la corrupción son preocupantes en el ámbito económico, lo son mucho más cuando los efectos negativos tienen lugar a nivel cognitivo-motivacional o comportamental. Pero cuando las prácticas corruptas se asientan en una dimensión cognitivo-comportamental en una organización, cultura o sociedad, los individuos pueden llegar a acomodarse a dicha situación. Y esto es lo que puede ser realmente peligroso, ya que, cuando una colectividad se halla desmoralizada y sumergida en una desmotivación general, toda esperanza, expectativa y creencia en un futuro mejor deja de existir. Cuando la corrupción se instala en el sistema motivacional de los individuos de una colectividad, ésta se constituye en el único procedimiento válido para lograr o conseguir el éxito social. En tales condiciones, el cambio individual y social resulta muy difícil, y las perspectivas de lucha contra la corrupción parecen casi imposibles. Es esta resignación lo peor que les puede suceder a los individuos de una colectividad. Dicho de una forma clara, *la corrupción ya no sólo forma parte de la sociedad, sino que es el propio sistema social el que se ha vuelto en sí mismo corrupto.*

1.2. Consecuencias positivas

¿Puede tener la corrupción consecuencias positivas? Por raro que parezca, al menos en una primera aproximación, es necesario reconocer que sí, aunque resulte sorprendente.

Nas, Price y Weber (1986) mencionan algunos aspectos positivos de los comportamientos corruptos. Así, los individuos que participan en actividades ilegítimas, realzan el bienestar individual y colectivo al crear oportunidades para la producción de recursos socioeconómicos, que de otra forma no tendrían lugar. El que la corrupción pueda producir efectos beneficiosos no conlleva que la corrupción sea legítima, lícita, esté permitida y se considere razonable, sino que, simplemente, ayuda a incrementar el bienestar social.

Klitgaard (1988) también reconoce como efectos positivos de la corrupción:

- a) Los pagos corruptos introducen una clase de mecanismo de mercado (lo cual, evidentemente, genera nueva corrupción).
- b) Los políticos pueden utilizar la corrupción para fomentar la integración política (que sería un sentimiento común de pertenencia colectiva a una cultura o colectividad) de varias tribus, regiones, élites o partidos, lo cual, a su vez, proporciona una cierta armonía política.
- c) La corrupción puede contribuir a saltar y rodear las constricciones que producen las organizaciones burocráticas muy rígidas y excesivamente inflexibles.

Estos tres aspectos anteriores llevan a Klitgaard (1988) a considerar que la corrupción tiene, por lo menos, dos características comunes. Una se refiere a los beneficios intrínsecos de ciertos actos corruptos reales y específicos. La otra, se relaciona con que la corrupción transgrede una política económica ineficiente y contribuye, no sólo a vencer las limitaciones de un sistema político imperfecto, sino también a conseguir traspasar y superar las imperfecciones de las reglas organizacionales. Todo esto hace concluir al autor lo siguiente: «*si el sistema imperante es malo, entonces la corrupción puede ser buena*» (p. 33). ¿Puede formularse y afirmarse algo más desalentador y desesperanzador para el futuro de una organización, cultura o sociedad? Efectivamente, resulta posible imaginarse realidades peores, pero difícilmente se puede proyectar un futuro más decepcionante.

Para Theobald (1990) la corrupción también puede tener efectos positivos. Concretamente en:

- a) El desarrollo económico: a través de la formación de capital, de la consolidación de una clase empresarial con altos beneficios, de permitir a las empresas penetrar en el interior de las burocracias, aunque sea ilícitamente.
- b) El desarrollo político: aumentando la capacidad administrativa, produciendo una descentralización de la administración y atrayendo hacia la administración a personas capaces. Explícitamente, el autor en cuestión reconoce que la posibilidad de obtener ganancias pecuniarias, aunque sea a través de la corrupción, atrae a la administración a personas competentes, que, de otra forma, se mantendrían al margen de la misma. De forma explícita, Theobald (1990, p. 122) reconoce que «*oficiales públicos corruptos no son necesariamente ni incompetentes ni ineficientes*».

Otras repercusiones positivas de la corrupción sobre el desarrollo político son (cfr. Theobald, 1990): favorecer y fomentar el desarrollo de los partidos políticos; estimular la participación de las masas, a través de la implicación activa de los partidos políticos en la política nacional, lo que, en última instancia, realza la responsabilidad del gobierno; y, en definitiva, la corrupción puede realzar la integración comunitaria.

Elster (1991a) menciona una serie de aspectos positivos de las prácticas corruptas: reparar los daños causados por la envidia; superar la rigidez administrativa; fomentar la eficacia en una sociedad en la que existe un favoritismo generalizado; aumentar la cohesión moral y la fuerza colectiva; reducir el desempleo, la intranquilidad social y los riesgos de rebelión, etc.

De manera similar, Cartier-Bresson (1992) señala también una serie de aspectos positivos de los comportamientos corruptos:

- a) Favorecer el desarrollo económico (por ejemplo, permitiendo la formación de capital en ausencia de un sector privado, fomentando el espíritu de empresa y protegiendo a las minorías empresariales, reduciendo la incertidumbre tanto en el ámbito de lo macro como de lo microeconómico, y estimulando las inversiones, etc.).
- b) Fomentar la integración nacional y el sentido de comunidad nacional (ayudando a legitimar las transformaciones de la sociedad, estableciendo un puente de unión entre las élites modernas ricas y los poderes políticos y económicos tradicionales, etc.).
- c) Ayudar al desarrollo de los partidos políticos (la corrupción es una fuente de financiación de los partidos y refuerza el parlamentarismo, permite el surgimiento de partidos, genera un profesionalismo en la política, etc.).
- d) Elevar la eficacia gubernamental (creando un centro de poder en el seno de la administración, fomentando una movilidad de los funcionarios no fundamentada única y exclusivamente en aspectos ideológicos, desarrollando un reconocimiento de los estímulos financieros y egoístas que mejoran el sentimiento de responsabilidad individual y social, etc.).

Otro autor, Holmes (1993) enumera una serie de funciones de la corrupción, haciendo énfasis en los países de régimen comunista o postcomunista. Entre los aspectos positivos reconoce los siguientes:

- a) Cierta corrupción puede ayudar a conseguir que la economía sea más operativa y eficiente.
- b) Ayuda a satisfacer los niveles de insatisfacción social, al facilitar que las personas consigan lo que desean a través de canales o procedimientos corruptos.
- c) Un cierto grado de corrupción es tolerado por las autoridades, ya que puede servir como válvula de escape para el sistema político establecido.

¿Qué se puede concluir de lo que acabamos de exponer? Sencillamente, que la corrupción presenta *claras* consecuencias positivas tanto a nivel individual como colectivo. Las prácticas corruptas ayudan a generar capital, aunque sea a través de procedimientos corruptos; fomentan la integración o el desarrollo de un sentimiento psicológico comunitario compartido; y, además, contribuyen a la integración de la conciencia nacional. En definitiva, todo parece indicar que un cierto grado de corrupción puede resultar positivo para todos los regímenes políticos. Se trata de una conclusión chocante, sorprendente y disparatada. No obstante, parece que resulta necesario admitir ciertos aspectos positivos de las prácticas corruptas, aunque sea de forma un tanto dubitativa y a desgana de lo que *lógicamente* se debiera concluir.

A pesar de todo lo argumentado acerca de los aspectos positivos de la corrupción, algunos autores ponen esto en duda. Así, por ejemplo, Mauro (1995) no aporta evidencia empírica según la cual pueda mantenerse la perspectiva de que cierto funcionamiento burocrático lento podría hacer beneficioso un cierto grado de corrupción, como defienden, por ejemplo, Huntington (1990) y Leff (1964).

A nosotros nos resulta difícil admitir que los comportamientos corruptos puedan tener consecuencias positivas a la vista de lo sucedido en España desde comienzos de la década de los años noventa. Es más, creemos que, si ni siquiera hubieran existido casos de corrupción, el desarrollo de España hubiese sido bastante mejor. Ciertamente, ponemos en duda los aspectos positivos de los comportamientos corruptos, por lo menos en las democracias capitalistas avanzadas. Es decir, puede ser que en los países en vías de desarrollo, o que en determinadas crisis financieras, los procesos de especulación monetaria o los casos de corrupción puedan tener algunos aspectos positivos, pero no creemos que hoy en día tenga algún aspecto positivo para el bienestar de todos los ciudadanos. De igual forma, Caiden y Caiden (1995, p. 6) concluyen: «Económicamente, la corrupción no produce nada; simplemente redistribuye lo que hay, ...socialmente, la corrupción es divisiva y discriminatoria».

Madrid-Juan (1995, pp. 48-49) escribe sobre las consecuencias de la corrupción: «La corrupción, provoca situaciones de inestabilidad y destrucción de los sistemas de legitimación, al suponer una reducción del sentido moral, cívico y comunitario y crear el descrédito de los partidos políticos que se financian con fondos no lícitos. Asimismo puede crear problemas por el desvío de fondos en favor de una minoría, e incluso podría erosionar la legitimidad parlamentaria y favorecer, como causa real o pretexto, golpes de Estado. La corrupción de funcionarios públicos, aumenta el coste de los servicios públicos y daña la calidad de los mismos, creando además una pérdida de fondos públicos allí donde se tengan que crear mecanismos de anticorrupción... Asimismo da lugar a una disminución de la libre y justa competencia en los contratos públicos».

Más allá de la controversia acerca de si las prácticas corruptas tienen efectos negativos o positivos, ¿qué consecuencias podemos extraer de los múltiples casos de corrupción existentes, no sólo en España, sino en todos los países del mundo? Tratar de eliminar las prácticas corruptas y suprimirlas parece constituir un objetivo prác-

ticamente imposible. Sin embargo, al menos en teoría, el descubrimiento de algunos casos de corrupción es positivo. Tomemos el *Watergate* como ejemplo. Diversos autores, efectivamente, extraen repercusiones positivas del mismo. En este contexto, Johnson (1982) reconoce que dicho caso de corrupción política redujo la confianza de los ciudadanos en los políticos, pero, al mismo tiempo, generó múltiples esfuerzos que conllevaron reformas políticas positivas. Romanesky (1982) considera que el caso *Watergate* realzó el sentido y la necesidad de una nueva moralidad política en USA. Moralidad que trataba de crear un clima sociopolítico que realzara la moralidad social y tratara de reducir a un mínimo los casos de corrupción. Rosenthal (1993) pone de manifiesto cómo los casos de corrupción proveen un ambiente para llevar a cabo campañas anticorrupción. Schudson (1992) reconoce que el *Watergate* impulsó reformas positivas en la lucha contra la corrupción en USA. Además, como señala Bradley (1996), director del *Washington Post* durante el descubrimiento del *Watergate*, el escándalo en cuestión ha resultado útil para realzar la estima nacional de los periodistas y provocar la dimisión de unos responsables políticos y el encarcelamiento de otros. Parece existir un relativo consenso acerca de que en algunos ambientes resulta necesario reconocer como una dosis moderada de corrupción constituye algo positivo, pues permite que el ciudadano se indigne y «trate de sustituir al político corrupto por el correcto» (Losantos, 1992, p. 728).

Todo parece indicar que las prácticas corruptas, en ciertas ocasiones, y siempre después de que han tenido lugar, pueden resultar algo positivas, al actuar como generadoras de revulsivos y acicates para tratar de regenerar la moral pública y poner los máximos impedimentos legales para que cada vez existan menos casos de corrupción. Pero, fuera de esto, no creemos que la corrupción pueda tener más conclusiones provechosas. Y, si de lo malo de la corrupción, se puede extraer algo bueno, por ejemplo una legislación anticorrupción, ¿hace que lo malo sea bueno? Claramente, no. Por todo ello, concluiremos que los comportamientos corruptos en las democracias capitalistas avanzadas no poseen ningunas consecuencias positivas. Realmente, la corrupción no tiene ningún aspecto positivo en ningún contexto sociocultural. Por tanto, todos y cada uno de los ciudadanos tenemos que luchar y hacer lo que esté a nuestro alcance, para reducir a lo mínimo posible el estilo de vida corrupto.

2. Corrupción y fatalismo

Como se acaba de poner de manifiesto, por muchas consecuencias positivas que puedan tener o se le puedan atribuir a los comportamientos corruptos, nosotros consideramos que tiene, por lo menos en el contexto sociopolítico de los países capitalistas avanzados, y pienso que en cualquier otro país, indiferente de su nivel de desarrollo, más repercusiones negativas que positivas. Señala Ackoff (1993, p. 41) que: «Cuanto más corrupta está una cultura, mayores son los gastos injustos necesarios para vivir en ella».

Es decir, cuando las prácticas culturales en un determinado contexto se han corrompido, resulta necesario generar otras prácticas corruptas para mantener la dinámica cultural cotidiana.

Noonan (1984) menciona una serie de «justificaciones» que los ciudadanos alegan para hacer sobornos: «todo el mundo lo hace»; «a veces es necesaria». Las acusaciones de soborno y corrupción se pueden deber a oscuros motivos o intereses que generalmente suelen ser tan «injustificables» como las prácticas que se pretenden denunciar. Todos y cada uno de los argumentos a favor de la corrupción son rechazables y, mencionémoslo una vez más, *la sospecha de corrupción es tan negativa como la corrupción real*. En muchas ocasiones, los ciudadanos pueden llegar a justificar ciertas prácticas corruptas debido a circunstancias especiales. Además, éstas, generalmente suelen tener efectos positivos a muy corto plazo, que se materializan en ganancia de dinero, consecución de ascensos sociales, etc. Sin embargo no todos los ciudadanos evalúan como igualmente negativos los delitos de corrupción, sean de la naturaleza que sean. De acuerdo con Schmolders (1965, pp. 105-106), «Los delitos fiscales se juzgan más severamente cuanto menos posibilidad se tiene de cometerlos, en tanto que quienes pueden evitar el pago de los impuestos, tienden a quitarles importancia ...». Es decir, cuando los individuos tienen más probabilidades de llegar a corromperse, menores son sus posibilidades de considerar la corrupción como algo negativo.

Podemos reconocer, retomando ciertas conclusiones a las que hemos llegado anteriormente, que algunas repercusiones o efectos más sencillos y prácticos de la corrupción son tanto:

- a) A nivel *cognitivo-motivacional*: una cierta resignación y acatamiento de la cultura de corrupción frente al propio destino colectivo; la acomodación a la situación de corrupción, sin unas perspectivas claras para salir de ella; el no dejarse influenciar, pues los ciudadanos ya no se fían de nadie, por los casos de personas que se comportan de forma ética; una serie de expectativas negativas acerca del presente y futuro de la lucha efectiva contra cualquier clase de corrupción.
- b) A nivel de *comportamiento*: conformismo y sumisión ante lo que está sucediendo; tendencia a no hacer esfuerzos para salir de la cultura de la corrupción en la que nos hallamos; aceptación pasiva y cierto grado de resignación de la realidad social; gran recuerdo de los casos corruptos del pasado que condicionan necesariamente el presente y arrojan dudas acerca de un proyecto de futuro.

En definitiva, los numerosos casos de corrupción que han tenido y tienen lugar en España provocan en los ciudadanos motivaciones de indefensión y cogniciones de duda, incertidumbre, sospecha y desconfianza acerca de sus gobernantes. Todo ello genera un clima sociocultural que da lugar a expectativas de pesimismo, fatalismo y desilusión acerca de las posibilidades de salir de la cultura de la corrupción; lo cual, a su vez, genera comportamientos de desánimo y desaliento.

Cuando un individuo o un pueblo se instalan en un clima de fatalidad y de resignación ante el infortunio y la adversidad, toda posibilidad y perspectiva futura de cambio parecen imposibles. Sin embargo, esta perspectiva fatalista no nos conduce a nada positivo; por ello, la corrupción es perniciosa, no sólo a nivel económico, en

el que desequilibrios artificiales en el sistema económico, sino también a nivel psicológico, dando lugar a sentimientos de indefensión, generando actitudes de fatalismo, inhibiendo a los individuos de la emisión de comportamientos activos para reducir las situaciones de corrupción, etc. Por ello, las actitudes y sentimientos de fatalismo a que dan lugar los casos de corrupción no deben constituir un estado permanente de los sentimientos colectivos, sino que deben y tienen que ser superados para poder disponer de un futuro minimamente positivo que pueda justificar nuestra existencia.

3. De la desmoralización ciudadana a la participación activa

Acabamos de comentar que el fatalismo o los sentimientos de desmoralización que suelen generar los numerosos casos de corrupción, deben constituir algo transitorio y eminentemente circunstancial, porque de no ser así cuando una cultura o las gentes de un pueblo se instauran en el desánimo colectivo, sólo pueden generar nuevos sentimientos desalentadores y desesperanzadores. La desmoralización y el fatalismo sólo pueden dar lugar a individuos desesperanzados, desanimados y desalentados para poder salir de la cultura de la corrupción. Aranguren (1990, p. 4), haciendo referencia al desencanto político que parece haberse instalado en España, sobre todo durante los últimos años del gobierno de los socialistas, escribe: «La desmoralización es el talante de quien piensa o siente que no hay alternativa, que no hay, políticamente, nada que hacer».

Losantos (1992, pp. 722-723) en un trabajo acerca de la cultura política en España, al analizar el tema de la corrupción, escribe: «El problema actual de España no es la droga, ni el paro, ni el terrorismo. Es la corrupción política, porque con ella se erosiona la misma legitimidad de los que tienen que decidir cómo luchar contra la droga, el paro o el terrorismo». Este autor considera que resulta necesario reconocer y admitir que los políticos están hechos de la misma *materia* que los demás mortales. Puede ser que no sean más corruptos que los demás humanos, pero tampoco suelen o tienen por qué ser menos. Lo más grave de una democracia no es que exista corrupción, sino que se trate de ocultarla. Como reconoce Losantos (1992, p. 728), un grado exagerado de corrupción es muy negativo, pues «puede llegar a insensibilizar la conciencia moral de un pueblo. Se asiste al espectáculo con resignado fatalismo. Eso es peor que la corrupción; es la desmoralización general».

Según De Miguel (1995) la corrupción también genera desmoralización entre los ciudadanos. Produce desmoralización tanto entre los que se querrian corromper, pero no pueden, como entre los que nunca desearían corromperse, pero observan que otros ciudadanos se corrompen. Tanto para unos como para otros, la corrupción les genera sentimientos de injusticia social, ausencia de participación colectiva, etc. En otro trabajo, el mismo autor (De Miguel, 1997) admite el hecho social por todos conocido o sospechado de que los escándalos de corrupción constituyen un hecho fundamental para explicar el cansancio y la decepción de los ciudadanos.

Los ciudadanos españoles, y también los de otros países, son ya bastante escépticos, incrédulos y recelosos acerca de sus políticos y gobernantes. No les hacen falta

demasiados datos empíricos para llegar a concluir que todos son potenciales ladrones. Como ponen de manifiesto Pérez-Henares y Molina (1996), ser político se constituye en una profesión de alto riesgo, el pueblo suele sospechar de él. No sólo debe ser honrado, sino también parecerlo.

Morán y Benedicto (1995) en un ensayo sobre *La cultura política de los españoles* reconocen una cierta incredulidad, duda y desconfianza colectiva acerca de sus gobernantes. Los ciudadanos, si se dejan influenciar demasiado por ciertos políticos, tienen unos fundamentos muy sólidos y reales para tal apatía, suspicacia y recelo generalizado. Estos autores, refiriéndose a la cultura política de los españoles, llegan a afirmar que «la política, entendida de una forma genérica, provoca en la mayor parte de los ciudadanos un sentimiento de desinterés e indiferencia» (p. 49).

Los políticos; mejor dicho, algunos o bastantes políticos corruptos y sin escrúpulos, han contribuido a crear una imagen social muy negativa de la política y de ellos mismos. Los ciudadanos españoles consideran y perciben que la corrupción ha sido y es generalizada. Posiblemente, la corrupción no sea tan general como los ciudadanos perciben, pero si ellos lo entienden así, efectivamente tiene consecuencias reales. Lo cierto es que los políticos tienen una imagen negativa que lleva a Morán y Benedicto (1995, p. 51) a poner de manifiesto que «la democracia española ha sido incapaz de configurar una imagen relativamente favorable de las élites políticas».

Podemos tomar una actitud fatalista o desmoralizadora ante los numerosos y graves casos de corrupción públicamente conocidos, que tienen lugar en todos los países del mundo. En España durante los primeros cinco años de la década de los noventa ha sido una especie de «peste social» generada bajo las riendas del gobierno socialista. La desgracia no es que hayan aparecido dichos casos de corrupción en los altos niveles del gobierno y sus alrededores, sino que la mayoría de los partidos políticos parecen estar implicados en prácticas corruptas. El PP también, por supuesto. Los siempre oscuros, imperfectos y chapuceros procesos de financiación de los partidos políticos, entre otros muchos elementos a considerar, contribuyen a formar en la opinión pública la creencia de que todo lo que se relaciona con la política está corrompido. Muy probablemente, los ciudadanos tengan razón, pues disponemos de muy pocos indicios para seguir creyendo en la clase política.

Si miramos al Estado español observamos numerosos casos de corrupción. Si estamos atentos a lo que nos dicen que pasa en el ejército vemos corrupción; si nos adentramos en el mundo de la universidad vemos corrupción; si consideramos lo que sucede en las diversas naciones o comunidades autónomas vemos corrupción. ¿Es posible en medio de tanta podredumbre ser minimamente optimista? Realmente lo que a uno le pide el cuerpo, es llegar a una conclusión absolutamente negativa, desmoralizadora y fatalista. Pero esta alternativa, que da lugar a una perspectiva negativa, no serviría prácticamente para nada; sólo consistiría en regodearse, complacerse y deleitarse en el mundo de la corrupción, lo cual sólo podría inducir a una

fascinación o seducción por el pesimismo y el negativismo. Y esto, evidentemente, no conduce a ninguna solución positiva.

Hay quien considera que toda la dinámica de la corrupción constituye un "enemigo interno" que corcome la moral social (cfr. Rider, 1997). Es algo así como si las prácticas corruptas constituyesen un "asesino silencioso" que provoca una "esclerosis popular" (Rauch, 1994).

Por todo lo anterior, juzgamos relevante admitir una conclusión positiva, aunque sea de forma minimamente fundamentada. Siempre quedará alguien, que no emita prácticas ilegales. Una persona puede no ser corrupta por dos motivos: porque no quiere, o no puede. Mayoritariamente consideramos que muchos ciudadanos no son corruptos, pero resulta necesario admitir que otros no lo son más porque no pueden, tienen miedo, no tienen habilidad o no se sienten competentes para ello. Todo esto nos lleva a concluir que también existe cierta cantidad importante de personas que no quieren ser corruptas, aunque hubiesen podido serlo. Esta minoría o mayoría de ciudadanos que no se dejan corromper constituyen una esperanza para un futuro más positivo y prometedor.

Por ello, los ciudadanos, se deben comprometer individual y colectivamente de forma activa en la mejora de un clima social más ético, ilusionante y participativo. Sólo tomando parte activa en la construcción de un futuro mejor, los individuos se pueden considerar a sí mismos como verdaderos artífices de su propia y verdadera historia. Vivir es una lucha continua contra las adversidades que, inevitablemente, van a surgir en las circunstancias vitales de los individuos y de los pueblos y una de esas adversidades, sin duda alguna mucho menor en comparación con otras muchas, es la corrupción. La única forma de luchar contra ella es adoptando una postura y actitud activa y positiva para la planificación y construcción de un futuro mejor.

Siempre se debe tener en cuenta que resulta muy importante que los individuos tengan una imagen positiva del Estado y de todas sus organizaciones, pues siempre resulta muy importante tener en cuenta que «la idea que el ciudadano tenga del Estado determina su moral política y fiscal y su actitud frente a los problemas de la Hacienda pública» (Schmölders, 1965, p. 43).

En definitiva, vale la pena luchar, individual y colectivamente, por la construcción de un sistema social más justo, más igualitario, más solidario, y sin *aprovechados* del tiempo, trabajo y «energía psíquica» de los demás. Son los individuos oportunistas, ventajistas, codiciosos y egoístas los que terminan por corromperse a sí mismos y por inducir y motivar comportamientos de corrupción en los demás. De este modo, resulta mucho más fácil que la corrupción se expanda de una forma natural. Por ello, en la lucha contra ella deben participar todos y cada uno de los ciudadanos de forma activa y comprometida, lo que conlleva un esfuerzo personal, que, tanto a corto como a largo plazo, vale.

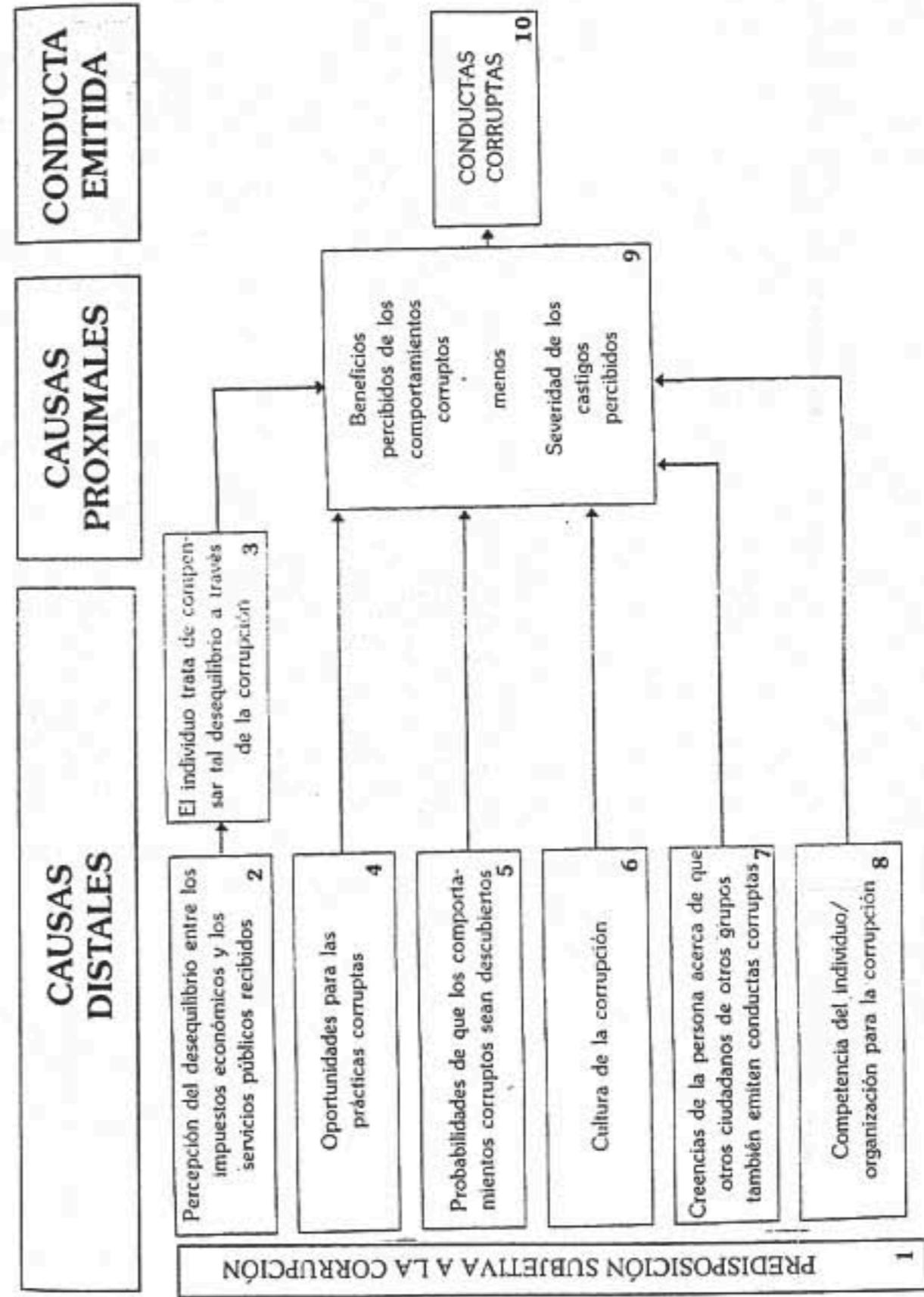
4. Modelo explicativo de los comportamientos corruptos

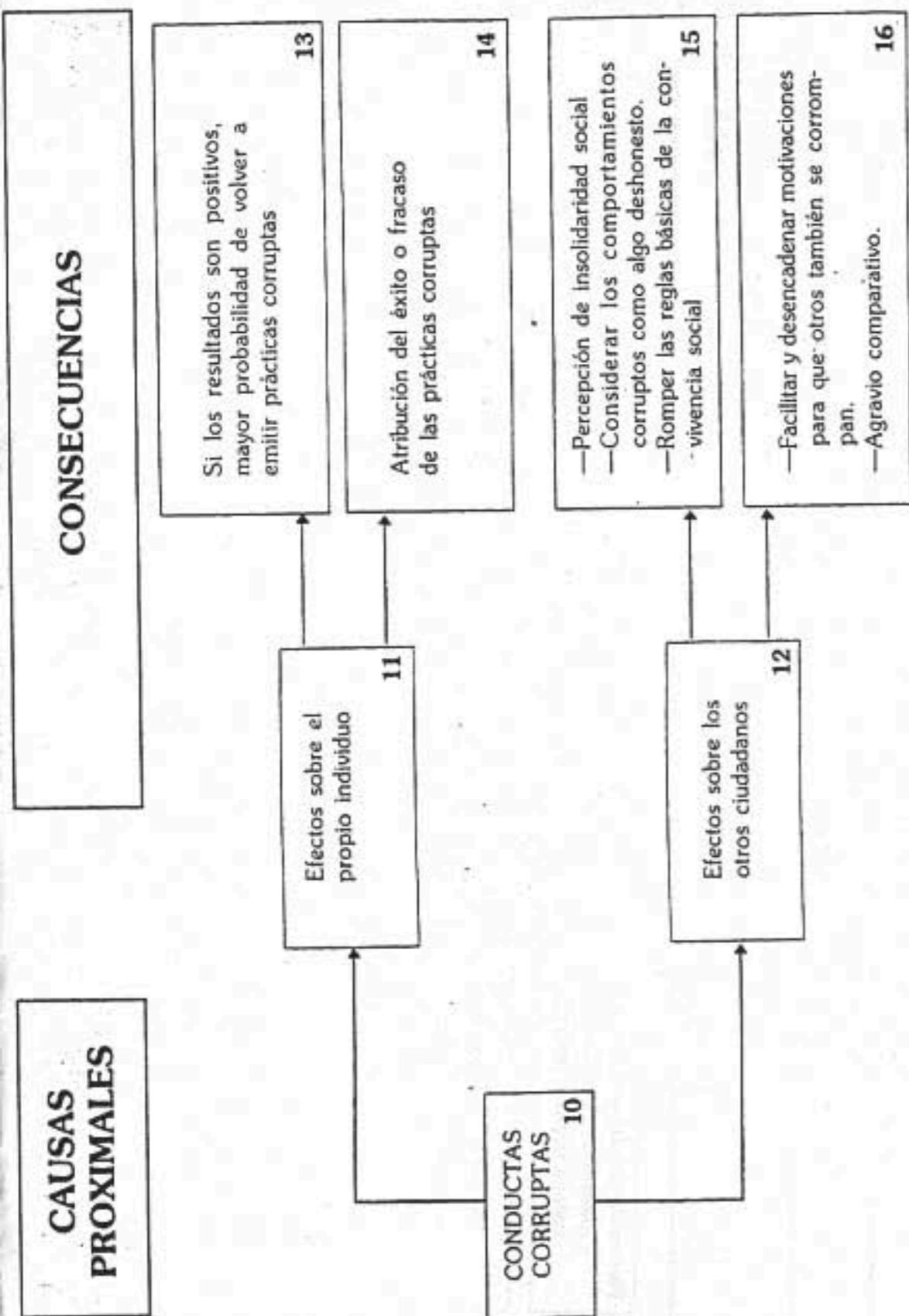
No existe duda alguna acerca de que los comportamientos corruptos son el resultado final de una serie de mecanismos psicológicos básicos y de variables contextuales que, en última instancia, condicionan, inhiben o pueden facilitar dichos comportamientos. Los individuos y las organizaciones se comportan de forma corrupta para obtener beneficios (dinero, poder, un determinado status social, etc.) reales y concretos. Siempre se espera conseguir algún tipo de recompensa, sea de la naturaleza que sea; sin algún tipo o clase de recompensa o refuerzo no existe comportamiento corrupto (véase capt. V, apartado 6).

Los modelos explicativos de la emisión o materialización de los estilos de comportamientos corruptos no son, ni tienen por qué ser, diferentes de otros tipos de comportamientos que no producen adicción psicobiológica. Por ello podemos aplicar los mismos modelos explicativos para los comportamientos corruptos. Existen otros trabajos (por ejemplo, los de Chocano, 1995; Chocano, Lasheras-Merino y Mayo-Moreno, 1994; Chocano y Truyols-Martí, 1992, 1993; Lagares-Calvo, 1994; Lewis, Webley y Furnham, 1995; Salgado y Tavares, en prensa; Tavares y Salgado, 1996; Weigel, Hessing y Elffers, 1987) en los cuales se exponen modelos explicativos de ciertos comportamientos corruptos, que resultan muy interesantes. Nosotros, en el modelo propuesto, trataremos de poner de manifiesto algunas de las variables más relevantes para que los individuos lleguen a emitir comportamientos corruptos. Sencillamente, se trata de establecer un poco de orden en el complejo universo de los factores socioculturales, organizacionales y psicológicos implicados en la manifestación de los comportamientos corruptos.

Vamos a desarrollar a continuación cada una de las variables expuestas en el modelo (véase figura 1). Se parte de un modelo psicológico que trata de explicar por qué y para qué los individuos se comportan de forma corrupta.

En un primer momento (casilla 1) partimos de que el individuo tiene ya una predisposición subjetiva hacia la emisión de comportamientos corruptos. Es decir, no resulta necesario convencerle de que emita comportamientos corruptos o generarle actitudes positivas hacia prácticas ilegales. Dicho de otra forma, partimos del supuesto de que un individuo u organización no son corruptos, porque no pueden o no se les presenta el momento oportuno. Podemos reconocer la existencia de una cierta predisposición psicobiológica para mentir y engañar a los demás en beneficio propio, de familiares y amigos. Si existe una biología de la moral, también debe de haberla de la corrupción. No disponemos de evidencia empírica para demostrar tal afirmación. Pero a juzgar por los datos históricos y actuales el ser humano es un *animal con una tendencia biológica a la corrupción*, pues las conductas ilegales son consustanciales a todo el desarrollo sociocultural de la humanidad. Hoy en día tal vez dicha tendencia de naturaleza psicobiológica deba ser sustituida por las redes sociales corruptas que estructuran la sociedad. En la dinámica social actual la corrupción no está en la biología de los individuos, sino en las mismas entrañas de una sociedad indefensa e incapaz de acabar con las prácticas corruptas. El ser humano es corrupto por naturaleza y sólo se pueden poner obstáculos más o menos significativos para





reducir a lo mínimo posible las prácticas ilegales. No obstante, esta perspectiva no debe convertirse en *colchón* del conservador para no hacer nada en la lucha contra los estilos de vida ilegales.

La casilla 2 se refiere a la percepción subjetiva del desequilibrio entre los impuestos económicos a los que es sometido el sujeto/organización por el Estado y los servicios recibidos. Se supone, por ejemplo, que si un determinado individuo percibe un claro desequilibrio entre lo que tiene que pagar por impuestos y los servicios facilitados por el Estado, tendrá más probabilidad y mayor motivación para adentrarse dentro del universo de los comportamientos corruptos (por ejemplo, fraude fiscal). De alguna forma, el sujeto/organización tratan de establecer un nuevo equilibrio o reequilibrio de la justicia social a través de la corrupción (casilla 3). Se trata, por tanto, de una forma de compensar a través de la corrupción la injusticia o desequilibrio entre lo que el individuo/organización paga y los servicios públicos que recibe del Estado.

En cuarto lugar (casilla 4) aparecen las oportunidades prácticas para la corrupción. Un sujeto/organización puede querer llevar a cabo prácticas corruptas, pero no ve el modo de hacerlo. No siempre que alguien quiere corromperse puede hacerlo; pero, seamos realistas y admitámoslo, a menudo existen oportunidades para la emisión de prácticas corruptas, siempre y cuando alguien se quiera corromper. Por tanto, también debemos aceptar que a mayores probabilidades de prácticas corruptas, mayor corrupción.

El próximo paso a considerar (casilla 5) tiene que ver con la probabilidad de que las prácticas corruptas sean descubiertas. Puede ser que un determinado individuo/organización tenga las oportunidades para llegar a corromperse, pero si son muy elevadas las posibilidades de ser descubiertos, es menos probable que la corrupción llegue a materializarse. Resulta siempre necesario tener en cuenta las probabilidades de llegar a ser descubiertos y la consiguiente sanción o castigo (por ejemplo, multa, cárcel, etc.). Evidentemente, existen individuos/organizaciones tan irreflexivos que, a pesar de que corran un gran riesgo de llegar a ser descubiertos, terminan por emitir comportamientos corruptos. Sin embargo, partimos del supuesto de que las prácticas corruptas son conscientes y voluntarias y, por lo tanto, siempre se sopesan racionalmente las probabilidades de éxito o fracaso del resultado final. El ser humano no es siempre tan racional como con demasiada frecuencia se supone. En cualquier caso, aunque algunas prácticas ilegales emitidas por un individuo sean «inconscientes», no por eso dejan de ser corrupción.

En sexto lugar (casilla 6) surge la importancia de la cultura de la corrupción para fomentar en los individuos, primero motivaciones y, después, prácticas corruptas; pues, si un determinado individuo/organización ya tiene una predisposición subjetiva hacia la corrupción y se halla en una cultura que fomenta tales comportamientos, es mucho más probable que se sienta motivado a implicarse en prácticas corruptas. No cabe duda de que en una cultura en donde los sujetos observan que existen múltiples casos exitosos de corrupción, el individuo se puede preguntar, «¿por qué no ser yo

también corrupto?», evidentemente, dicho individuo tiene justificado tal razonamiento: «¿si la mayor parte de los individuos, o algunos socialmente muy significativos son corruptos y se hacen ricos, por qué no serlo yo también?». En una cultura en donde casi todo motiva la corrupción, su prevención resulta, no imposible, pero sí muy difícil. Si la cultura condiciona la forma de ser, pensar, sentir, motivarse, comportarse y las expectativas de los individuos/organizaciones, ¿cómo una cultura corrupta no va a generar nuevos comportamientos corruptos? Globalmente, la corrupción sólo puede provocar más corrupción. Y una cultura corrupta sólo puede generar comportamientos que emitan prácticas de comportamiento corrupto.

La próxima cuestión a tener en cuenta (casilla 7) tiene que ver con las creencias que una persona/organización tiene acerca de lo que otras personas/organizaciones harían en condiciones similares. Es decir, si un individuo/organización considera que otras personas/organizaciones emitirían comportamientos corruptos en unas circunstancias similares, mayores son las probabilidades de la emisión de prácticas corruptas.

En la casilla 8 aparece un tema muy importante. Tiene que ver directamente con la competencia de la persona/organización para llevar a cabo las prácticas corruptas. No sólo se trata de que alguien quiera y pueda corromperse, sino que también tiene que saber o conocer cómo hacerlo; es decir, debe disponer de las habilidades y destrezas necesarias para llevar a cabo de forma competente las prácticas corruptas. Nos interesa hacer especial referencia a que un individuo/organización tiene control, real o ilusorio, sobre las prácticas corruptas que quieren emitir.

La casilla 9 hace referencia a un análisis coste/beneficios/sanciones de las prácticas corruptas. Si un individuo/organización conoce que los beneficios percibidos de una determinada conducta corrupta son mayores que las posibles sanciones, los comportamientos corruptos se emitirán. Decíamos anteriormente que los individuos/organizaciones suelen calcular racionalmente bastante bien las posibles consecuencias positivas y negativas de los comportamientos corruptos voluntarios y conscientes. La cuestión está bastante clara: si la corrupción compensa subjetiva u objetivamente a los individuos/organizaciones, las prácticas corruptas se emitirán. Por el contrario, siempre que los individuos/organizaciones consideren o juzguen que la corrupción no compensa, las prácticas corruptas no tendrán lugar. Evidentemente, existen fallos o errores en el proceso de razonamiento o de cálculo de los costes y beneficios de las prácticas corruptas, pero equivocarse es humano, aunque con ello las prácticas corruptas son descubiertas.

Por último (casilla 10), una vez que los individuos/organizaciones han sopesado, desde su siempre particular y subjetivo punto de vista, los costes/beneficios de la emisión de un determinado comportamiento corrupto, puede decidir emitirlo o no. Sin embargo, se trata siempre de una cuestión de probabilidades. En muchas ocasiones los individuos/organizaciones se comportan de forma corrupta y, después de que ha tenido lugar y ha sido descubierta, parece una cuestión pueril y una *chapuza*. Se trata, sencillamente, de que ha planificado mal la emisión de comportamientos corruptos.

Ahora bien, una vez emitido un comportamiento corrupto, éste inevitablemente tiene unas consecuencias, no sólo sobre los propios individuos/organizaciones que se comportan de tal modo, sino también sobre otros individuos/organizaciones. Comencemos por los efectos del comportamiento corrupto sobre el propio individuo/organización. En la casilla 11 tenemos que cuando alguien ha emitido un comportamiento corrupto y ha resultado todo bien, tiene más probabilidades de volverse a ver implicado en nuevas prácticas corruptas. Es decir, la corrupción sólo puede generar, en última instancia, más corrupción. Véase casilla 13.

Seamos realistas. Lo malo de la corrupción no sólo es que les resulte exitosa a una serie de individuos/organizaciones, sino que también se la suelen atribuir a su propia competencia (casilla 14). Esto nos lleva de forma directa a mencionar unas cuantas ideas acerca de la teoría de la atribución (cfr., por ejemplo, Abramson, Seligman y Teasdale, 1978; Försterling, 1988; Skinner, 1995; Weiner, 1986, 1992)¹. El lector interesado puede hallar una breve síntesis en castellano de algunos de los aspectos más importante de la teoría de la atribución en Hewstone y Antaki (1990). Las prácticas corruptas positivas, es decir, que resultan exitosas, tienen una serie de consecuencias en los individuos/organizaciones. Podemos mencionar las siguientes:

- a) El individuo/organización percibe una atribución de contingencia pasada, presente y, posiblemente, futura entre lo que hace y los resultados de tal comportamiento. Por consiguiente, se sentirá más competente para llevar a cabo nuevas prácticas corruptas. Es decir, si un determinado comportamiento corrupto ha sido exitoso en el pasado o en el momento presente, es muy probable que también lo sea en otras condiciones futuras.
- b) El individuo/organización competente atribuye su práctica corrupta exitosa a su elevada habilidad. Esto, a su vez, da lugar a una autoestima positiva y autoeficacia incrementadas que aumentan las expectativas de volver a llevar a cabo nuevas prácticas corruptas.
- c) El individuo/organización competente atribuye sus prácticas corruptas que fracasaron a la carencia de esfuerzo o a la mala suerte. Lo cual, a su vez, da lugar a elevadas expectativas de éxito y una elevada autoeficacia, si se planifican bien y se llevan a cabo de una forma habilidosa.
- d) Si el individuo/organización emite un comportamiento corrupto exitoso, éste es atribuido a las propias habilidades y motivaciones del individuo. E, incluso, si el comportamiento corrupto ha fracasado, el individuo debe atribuir su fracaso a la carencia de esfuerzo, algo controlable, inestable y que mantiene la autoestima del sujeto, sin dar lugar a sentimientos de indefensión. Más bien, dichos comportamientos exitosos generan una elevada expectativa de éxito y, por lo tanto, se mantienen unas elevadas probabilidades de volver a reiniciar

1. Resulta muy importante tener en cuenta la clasificación de las causas percibidas del éxito o fracaso de un determinado comportamiento sobre las bases de la teoría de la atribución: a) del lugar de control (externo —el sujeto atribuye el resultado de sus comportamientos a factores, por ejemplo, ambientales— e interno —el sujeto se atribuye a sí mismo los resultados de su comportamiento); b) la estabilidad, que

una y otra vez prácticas o comportamientos corruptos para que puedan tener consecuencias y resultados positivos.

En la casilla 12 se hace referencia a las consecuencias de las conductas corruptas de unos individuos/organizaciones sobre otros. De entre los posibles efectos que las conductas corruptas exitosas y no claramente sancionadas o castigadas muy levemente sobre los demás individuos/organizaciones, podemos mencionar (véase casillas 15 y 16): a) la percepción de insolidaridad social y falta de compromisos para contribuir de forma conjunta a la promoción de servicios públicos; b) la consideración de tal comportamiento como inmoral, deshonesto y digno de sanción social; c) la ruptura de las reglas básicas de juego y de convivencia comunes de la sociedad humana; y, d) *la motivación a otros individuos/organizaciones para también llevar a cabo prácticas corruptas.*

De todas las consecuencias mencionadas la más perniciosa de todas es, desde nuestro punto de vista, la última. Es decir, que los comportamientos corruptos exitosos de unos individuos/organizaciones puedan servir como acicates, alicientes, incentivos, desencadenantes o facilitadores sociales para emprender nuevos estilos de comportamientos corruptos. Por ello, podemos afirmar una vez más que la corrupción sólo puede generar, a su vez, más corrupción, y desorganización social.

5. Conclusión e implicaciones

A lo largo del presente capítulo hemos expuesto las consecuencias negativas y positivas de los comportamientos corruptos. Consecuencias que se manifiestan a nivel cognitivo-motivacional, comportamental, económico y social. Al lector, tal vez le pueda chocar que se haga tanto énfasis en los aspectos positivos de las prácticas corruptas; todos tenemos la convicción de que se trata de algo socialmente negativo, tanto a nivel social, como económico. Sin embargo, parece ser que en determinados contextos y bajo ciertas condiciones la corrupción puede llegar a ser algo positivo.

Resulta obvio que la corrupción genera sentimientos de indefensión entre los ciudadanos, contamina de prácticas deshonestas toda la vida pública, inhibe a la

mayoría de los ciudadanos de su participación activa en la dinámica de la sociedad, hace surgir una ideología fatalista según la cual los individuos han perdido el control sobre su lugar en la sociedad y son fuerzas externas al propio individuo las que rigen su destino y su trayectoria vital.

Una sociedad corrupta es una sociedad sin futuro. En ella nada se puede planificar. Todo el sistema o la estructura del Estado se halla invertebrada y depende de la última propina o prebenda que se le facilita al funcionario de turno. En una sociedad corrupta todo está permitido, todo tiene un precio, y los derechos de los ciudadanos tienen la dimensión o amplitud de la cantidad de chantaje que puede ejercer, de la cantidad y calidad de favores que pueden pagar y, por supuesto, de la capacidad de influencia que tenga. Una sociedad así no es un sistema social normal, sino que constituye más bien una *chupuza* cultural en la cual todo está permitido con tal de que se obtenga lo que se desea conseguir.

Hemos expuesto también un modelo explicativo del por qué y para qué los individuos se comportan de forma corrupta y las repercusiones de las prácticas corruptas tanto sobre el propio sujeto, como sobre los demás individuos. Con dicho modelo se trata de poner un poco de orden dentro del complejo y variopinto mundo de la bibliografía acerca de las consecuencias de los comportamientos corruptos.

puede ser estable (el resultado del comportamiento atribuido a una característica estable del individuo (por ejemplo, baja habilidad (que también es interna) o a la dificultad de la tarea (que también es externa), e inestable (el resultado del comportamiento es atribuido a una característica no estable del individuo (por ejemplo, la carencia del esfuerzo suficiente (que también es interna) o la mala suerte (que también es externa); y, c) la controlabilidad (el resultado de un comportamiento es atribuible a una causa que el individuo puede controlar (por ejemplo, un determinado individuo siempre se comporta de forma corrupta porque quiere hacerlo), e incontrolabilidad (el resultado de un comportamiento es atribuible a una causa que el individuo no puede controlar (por ejemplo, el individuo se comporta de forma corrupta debido a un trastorno de cleptomanía). Las características de controlabilidad e incontrolabilidad también pueden ser internas y externas, estables e inestables. El lector interesado puede hallar la información pertinente en Weiner (1986, pp. 43-51; 1992, pp. 246-253). También resulta de gran interés tener en cuenta para una mejor descripción, comprensión y modificación o prevención de los comportamientos corruptos la teoría de la indefensión formulada por el equipo de Seligman (Peterson, Maier y Seligman, 1993; Seligman, 1981).

CAPÍTULO VIII

LIDERAZGO, ORGANIZACIÓN, BUROCRACIA Y CORRUPCIÓN

Todos los individuos nacen, viven y mueren en una organización formal o informal; las organizaciones y/o burocracias constituyen los contextos en donde los individuos pasan la mayor parte de su existencia sobre la tierra. Según Drucker (1993a) vivimos en una «sociedad de las organizaciones». Otros autores (cfr. Etzioni, 1991; Presthus, 1962) también argumentan lo mismo. Por ejemplo, Mintzberg (1991, pp. 398-399) pone de manifiesto que «*la nuestra es una sociedad de organizaciones. Lo que sucede en nuestra sociedad es lo que sucede en el contexto de las organizaciones, desde que nacemos dentro de un hospital hasta que nos entierran por medio de una funeraria, incluyendo la mayor parte de nuestro trabajo y nuestras diversiones entre estos dos extremos.*»

Ahora bien, la importancia de las organizaciones no viene por un simple capricho personal, sino por la aceptación de que, de alguna forma, en muchas ocasiones, son las organizaciones las que construyen y socializan los individuos dentro de su sistema sociocultural. Además, las organizaciones suelen vencer sobre los sujetos porque actúan en los momentos iniciales de su desarrollo. De esta forma, lo mismo que se argumenta acerca de las organizaciones se puede decir de las burocracias. Toda organización y/o burocracia, si realmente quiere ser efectiva, debe tener un proceso de liderazgo, y es precisamente a través del liderazgo como se pueden llevar a cabo procedimientos de lucha contra la corrupción. Partimos del supuesto de que la lucha contra las prácticas corruptas es posible.

Asumimos, también, el supuesto de que en una organización/burocracia nunca se adoptan decisiones racionalmente óptimas. El «hombre económico», que dispone de toda la información para adoptar la mejor decisión organizacional, constituye un mito. Son los aspectos sociopolíticos los que condicionan el proceso de toma de decisiones de una forma lo más *satisfactoria* posible. Se habla entonces de «*hombre administrativo*», que trata de cambiar la «alternativa óptima» de solución por la «alternativa satisfactoria». Es decir, el objetivo en la mayor parte de las situaciones es la de hallar soluciones satisfactorias dentro de la circunstancia en cuestión. Pues los

individuos y las organizaciones en las cuales se hallan insertados suelen vivir en situaciones bastante confusas, con información limitada, con variables incontroladas y con una perspectiva de futuro incierta. (cfr. Donnelly, Gibson e Ivancevich, 1994; March y Simon, 1987; Menguzzato y Renau, 1992).

El objetivo del presente capítulo es el de llevar a cabo una aproximación acerca de una serie de cuestiones relacionadas con el liderazgo, la organización y/o burocracia y la corrupción. En un primer momento, se hace referencia a la relación entre liderazgo y las estrategias de prevención de la corrupción. A continuación, se señala la interconexión existente entre el liderazgo, la lucha contra la corrupción y el proceso de la profecía autocumplida. Después incluimos los temas de la cultura organizacional y sus repercusiones sobre la corrupción, y la cuestión del pensamiento grupal y el aumento de los estilos de comportamientos corruptos. Posteriormente, se incluyen una serie de contenidos que tienen relación con las características de la burocracia y sus patologías. Finaliza el presente capítulo efectuando unas reflexiones acerca de si es posible construir un contexto de trabajo libre de prácticas corruptas, y el reconocimiento de la gran importancia y transcendencia de la socialización organizacional.

1. Liderazgo y prevención de la corrupción

Los líderes han existido en cualquier tiempo histórico y siempre continuará habiéndolos. Los directores, directivos o ejecutivos de organizaciones formales o informales no siempre han desempeñado un papel muy importante en la dinámica organizacional. Ahora bien, ¿en qué se diferencian los líderes y los directores? O, lo que es lo mismo, ¿en qué se distinguen liderazgo y dirección? A esta pregunta tratan de responder, entre otros muchos autores, Kotter (1992) y Rost (1995), y consideramos que, por lo menos en parte, lo consiguen. Para una amplia comprensión de los dos conceptos remitimos al lector interesado a dichos trabajos. Nosotros vamos a exponer unas breves ideas acerca de las peculiaridades de ambos términos. Por un lado, la dirección se caracteriza por la planificación y elaboración de presupuestos; la organización y contratación de personal, el control y solución de problemas (vigilar los resultados logrados respecto a un plan, identificar las desviaciones que se puedan producir, etc.). Por otro, el liderazgo tiene las siguientes particularidades: marcar el rumbo, elaborar una visión de futuro; coordinar al personal, comunicar el futuro que deben seguir los trabajadores y, por último, motivar e inspirar, manteniendo a las personas en la dirección oportuna y ayudándoles a superar las barreras que puedan surgir. Sin embargo, y a pesar de las diferencias, debemos aceptar que en ocasiones coinciden en la misma persona el papel de líder y el de director. Vamos a tomar como sinónimos, aunque sabemos que no lo son, los conceptos de liderazgo y de dirección. Adoptamos esta decisión no por un simple capricho personal, sino porque la mayor parte de lo que se argumente acerca del proceso de liderazgo, se puede, a su vez, traspasar al proceso de dirección. Estamos convencidos que tal perspectiva no contradice lo que mencionamos anteriormente acerca de las singularidades de cada uno de los dos términos mencionados.

En todo grupo, organización, comunidad o sociedad existe o debiera de existir, un claro y efectivo proceso de liderazgo, o de dirección. La bibliografía acerca de la teoría y práctica de la conducta de liderazgo es muy amplia, diversa y no siempre todo lo clara que desearíamos que fuese (cfr., por ejemplo, Bass, 1985, 1990; Hunt, 1991; Rost, 1991, 1995). No es nuestra pretensión efectuar una amplia aproximación a las investigaciones actuales sobre el tema en cuestión; sólo deseamos señalar de forma sencilla algunos de los aspectos más relevantes de la bibliografía sobre liderazgo y su relevancia para la teoría y práctica de la facilitación de los comportamientos corruptos o de la prevención de los mismos.

Katz y Kahn (1977, p. 367) definen el liderazgo como «la capacidad que tiene cualquier miembro de la organización, para ejercer influencia en cuestiones vitales de la entidad». Para Daft y Steers (1992, p. 516) «el liderazgo es un proceso en el cual una persona trata de influir en la conducta de otras personas hacia el logro de ciertas metas».

Fleishman, Mumford, Zaccaro y otros (1991) llevan a cabo, un interesante y meritorio esfuerzo taxonómico de la descripción de la conducta de un líder. Agrupan ésta en una serie de dimensiones, que son:

- a) Buscar y estructurar la información: adquirir, evaluar y organizar conocimiento y control sobre el mismo.
- b) Utilizar la información para la solución de problemas: identificar las necesidades, planificar, coordinar conductas y comunicar información.
- c) Manejo de recursos humanos: obtener, asignar y desarrollar recursos personales, motivar a los individuos, utilizar y vigilar los recursos personales.
- d) Manejo de recursos materiales: obtener y asignar recursos materiales, mantenerlos y vigilar su utilización.

Hoy en día, se habla mucho de liderazgo transformacional o carismático, que nosotros aquí utilizaremos como equivalentes. Pero, ¿cuáles son sus características más relevantes? De la bibliografía consultada (cfr., por ejemplo, Bass, 1985; Carlson y Perrewé, 1995; Conger y Kanungo, 1988a; Kanungo y Mendonca, 1996; Kotter, 1996; Tichy y Devanna, 1986; Yammarino y Bass, 1990; Yammarino y Dubinsky, 1994) algunas de dichas peculiaridades son: una visión de futuro; expresividad emocional; alto nivel de actividad; conducta ejemplar; elevada autoconfianza; nivel suficiente de poder; revitalización de la organización; creación y generación, cuando resulta necesaria, de una necesidad colectiva de cambio; se preocupa por los problemas económicos y morales; infunde esperanza en el futuro; domina y vence las resistencias organizacionales al cambio; establece, si es necesario, nuevas normas y valores; ayuda a establecer un clima social positivo; implanta prácticas culturales realistas y positivas; fomenta una fuerte convicción moral; se manifiesta como competente y exitoso; posee una ideología clara; es tolerante al estrés; es cooperativo, ambicioso, orientado al logro, persistente, creativo, persuasivo y socialmente hábil; etc.

Drucker (1993b) efectúa unas interesantes reflexiones acerca del ejecutivo eficaz, que nosotros podemos aplicar al campo del liderazgo. En principio, todo líder debe o puede actuar como un ejecutivo. Lo realmente importante del ejecutivo y/o del líder es que sean útiles y eficaces. El ejecutivo eficaz es el que manda hacer lo que debe y puede hacerse. De este autor (Drucker, 1993b) nos interesan resaltar las siguientes ideas de todo ejecutivo eficaz:

- a) Sabe cómo ocupar su tiempo.
- b) Orienta y encauza sus esfuerzos hacia los resultados.
- c) Construye sobre los aspectos fuertes y competentes de los individuos, organizaciones y sociedades.
- d) Se concentra y se siente competente sólo en un número reducido de áreas de trabajo.
- e) Toma decisiones eficaces.

Así como resulta necesario tener en cuenta las características positivas del ejecutivo o del líder, también se considera pertinente conocer lo que un líder nunca debe hacer (Drucker, 1993b):

- a) Construir sobre sus flaquezas o dar prioridad a lo que no puede hacerse.
- b) Hacer muchas cosas simultáneamente, en vez de llevarlas a cabo de una en una.
- c) Tener en cuenta el pasado, cuando ya no tiene solución.
- d) Posponer de forma sistemática, pues como casi todo el mundo sabe y conoce por experiencia, «lo que se pospone, en realidad, se abandona» (p. 109).
- e) Adoptar muchas decisiones, sino que debe concentrarse sobre las más importantes.
- f) Tener en cuenta los individuos, situaciones, etc. que provocan y generan líos y un sinnúmero de problemas de forma sistemática.

Lo realmente importante de los líderes para los objetivos del presente trabajo es, además de solucionar problemas prácticos, que tengan y lleven a cabo un proyecto de construcción de una ética corporativa positiva. Se supone, por lo tanto, que deben de luchar contra la corrupción. Los líderes éticos tratan de utilizar su capacidad de influencia en una forma socialmente constructiva para servir a los otros, y conseguir lo que buscan a través de procedimientos éticamente válidos. Por otro lado, los líderes no éticos, amorales o con una moral corrupta es más probable que utilicen su capacidad y poder de influencia para aumentar su poder y dominio sobre sus seguidores, y, además, tratar de buscar y conseguir unos objetivos propios y egoístas (cfr., por ejemplo, Hollander, 1995). Por lo tanto, se supone, aunque sea una perogrullada afirmarlo, que el líder ético hará lo posible para reducir a lo mínimo factible los casos y las posibilidades de corrupción. De forma contraria, es de esperar que el líder no ético no luchará lo necesario para reducir las probabilidades de corrupción.

Lo verdaderamente relevante de los líderes es que sean realmente eficientes en la solución de los problemas prácticos de sus seguidores y que generen en los mismos

ilusiones y expectativas de éxito. Si tomamos en cuenta los principios del aprendizaje observacional, o sencillamente el simple sentido común, es de esperar que líderes corruptos generen seguidores también corruptos, porque si la tendencia humana hacia la corrupción es fácil de desencadenar, ¿qué podría suceder en condiciones de individuos con líderes corruptos? En un grupo, organización o sociedad con líderes que se comportan, o por lo menos eso hacen creer, de forma ética, existirán entre sus seguidores, subordinados o como se les denomine, pocos casos de corrupción. ¿Qué sucedería con líderes que públicamente se comporten de forma corrupta? Pues, sencillamente, que los comportamientos corruptos serían algo generalizado. Además, se construiría una cultura de la corrupción que sólo podría generar corrupción, desilusión, desencanto y un sinnúmero de prácticas corruptas en todos los niveles de la administración de la organización o de la sociedad.

Se suele decir que cada organización, pueblo, colectivo o sociedad tiene el gobierno, los líderes o la dirección que se merecen. Tal vez un pueblo no siempre tenga los gobiernos que se merece, sino más bien lo contrario: los gobiernos son los que, en muchas ocasiones, transmiten y generan en los pueblos motivaciones o condiciones facilitadoras de comportamientos corruptos. *No son los pueblos los que tienen el gobierno que merecen, sino que son los gobiernos los que, consciente o inconscientemente, directa o indirectamente, crean e instauran en el pueblo unos estilos de comportamientos corruptos. Por lo tanto, son los gobiernos los que crean, generan e imponen las culturas sociopolíticas a los pueblos y las gentes que administran y manejan.*

Algunas de las características que presentan los "líderes éticos" son las siguientes (Dobel, 1998; Dunn, 1990; Kanungo y Mendonca, 1996):

- a) Disponer de una razón disciplinada y una apertura a la experiencia futura.
- b) Previsión y atención de las consecuencias a largo plazo.
- c) Organización efectiva del poder.
- d) Legitimidad de sus acciones.
- e) Orgullo por sus ideales y el comportamiento de sus seguidores.
- f) Paciencia para saber tomar decisiones en el momento oportuno.
- g) Persistencia en los objetivos a conseguir.

En definitiva, un líder es ético en la medida en que lo son sus objetivos, sus procedimientos y las consecuencias reales, tanto a corto como a largo plazo.

2. Profecía autocumplida, liderazgo y corrupción

Si el liderazgo tiene una importante relevancia para la prevención de los comportamientos corruptos, la cuestión de la profecía autocumplida también. Con el objetivo de que el lector tenga una mejor comprensión del nuevo contenido de este apartado, primero vamos a hacer referencia a lo que es la profecía autocumplida; posteriormen-

te mencionaremos su relevancia para la promoción o prevención de los comportamientos corruptos.

La profecía autocumplida pone de manifiesto cómo las expectativas positivas o negativas acerca de algo tienden a terminar por autoconfirmarse a sí mismas, construyendo su propia realidad. Esto es, se trata de considerar que las expectativas positivas o negativas acerca de un determinado acontecimiento incrementa sus probabilidades de ocurrencia o no ocurrencia, según los casos. Cuando se espera que algo acontezca, los individuos se comportan de tal forma que propician su realización. En definitiva, la profecía autocumplida se refiere a una situación en la que las expectativas de una persona o grupo acerca del comportamiento propio, o de otros, hacen que éstas actúen de tal forma que confirmen la expectativa original (Jussim, 1986; Merton, 1980). Para poner un ejemplo, si un individuo piensa y está convencido de que fracasará en una determinada tarea o proyecto, muy probablemente terminará por fracasar. Si un determinado líder argumenta a sus seguidores que resulta imposible luchar contra la corrupción, ésta no sólo no desaparecerá, sino que muy posiblemente aumentará.

Watzlawick (1993) expone de una forma clara el principio teórico de la profecía autocumplida, cuando escribe que «una profecía que se autocumple es una suposición o predicción que, por la sola razón de haberse hecho, convierte en realidad el suceso supuesto, esperado o profetizado y, de esta manera, confirma su propia exactitud. Por ejemplo, si alguien por alguna razón supone que se le desprecia, se comportará precisamente por eso de un modo desconfiado, insoportable, hipersensible que suscitará en los demás el propio desdén del cual el sujeto estaba convencido y que queda así probado».

Dentro de la investigación de la profecía autocumplida en el campo del liderazgo, son de resaltar los interesantes y sugerentes trabajos llevados a cabo por Eden (1990, 1992). Este autor trata de poner de manifiesto cómo las expectativas de un líder juegan un papel importante en el condicionamiento o determinación de la efectividad y utilidad del liderazgo. Es decir, el objetivo es poner de manifiesto cómo las expectativas de un líder de una organización, grupo o nación tienen una influencia muy significativa en el esfuerzo efectuado durante la ejecución del trabajo, y condicionan el nivel de productividad o resultados conseguidos por los miembros de dicha organización, grupo, sociedad o nación. Esto es, las creencias y las expectativas de un directivo o un líder acerca de su propia capacidad para conducir, e influenciar a sus subordinados condicionan el nivel de actividad y de eficiencia de éstos. Por ejemplo, los líderes pueden acentuar la creatividad de sus subordinados a través de realzar en éstos sentimientos de autoeficacia (Redmond, Munford y Teach, 1993). Asimismo, un líder también puede animar a sus seguidores a luchar contra la corrupción si él está realmente convencido de que vale la pena, y consigue transmitir dicho mensaje a los individuos. En caso contrario, no sólo no tendrá ningún efecto, sino que incluso puede aumentar el número de sujetos con prácticas corruptas, puesto que hablar de una forma constante acerca de los casos y procedimientos de lucha contra la corrup-

ción puede inducir en una serie de ciudadanos un cierto grado de curiosidad y motivación positiva para también llegar a comportarse de una forma corrupta.

Eden (1990) menciona una serie de características del líder o proceso de liderazgo, que él denomina «estilo de liderazgo Pigmalión», y que son las siguientes:

- a) Comunicar a sus seguidores altas, y al mismo tiempo realistas, expectativas de ejecución.
- b) Animar a los subordinados a aceptar metas difíciles, pero que realmente se pueden conseguir realizando el esfuerzo pertinente.
- c) Persuadir a los subordinados acerca de que son capaces de conseguir el éxito, cuando surjan en ellos dudas acerca de sus propias competencias, su propia autoeficacia y autoestima.
- d) Crear una relación interpersonal de apoyo y un clima socioemocional cálido para llevar a cabo comportamientos exitosos, sintiéndose los individuos seguros de sí mismos.
- e) Proveer retroalimentación positiva acerca de la ejecución en las tareas que hay que realizar o, lo que es lo mismo, reforzar siempre y cuando sea necesario y pertinente, y castigar en el momento y lugar oportuno.
- f) Invertir una considerable supervisión orientada a la tarea para informar, instruir, dirigir y facilitar la ejecución y el desarrollo de las competencias de los subordinados.
- g) Proveer amplias oportunidades a los subordinados para probar sus habilidades, mejorar sus destrezas y mostrarles lo que son realmente capaces de conseguir.
- h) Facilitar modelos exitosos.
- i) Prevenir el fracaso evitable, y no persistir en fracasos sucesivos.
- j) Disponer el éxito progresivo, desde límites inferiores hasta superiores.
- k) Ayudar a los subordinados a atribuir su éxito a sus propias habilidades, y sus fracasos al esfuerzo insuficiente, la dificultad de la meta o la tarea, o, incluso, a la mala suerte.

Como escribe Eden (1992, p. 279), «los ejecutivos consiguen la ejecución que esperan». O también, «los líderes conducen mejor cuando esperan el éxito» (p. 290). Todo esto aplicado al campo de la lucha contra la corrupción tiene unas claras aplicaciones prácticas. Así, los líderes políticos, los líderes de las empresas públicas o privadas tienen que transmitir a sus seguidores seguridad, confianza y expectativas concretas de éxito acerca de la utilidad positiva de la lucha contra los comportamientos corruptos. Si aún así se consigue poco, poniendo de manifiesto actitudes y expectativas negativas, el fracaso ya está garantizado.

Los líderes y los ejecutivos tienen una seria y profunda influencia sobre todo grupo, comunidad, colectividad o sociedad. Drucker (1993b) reconoce que los ejecutivos y las personas de una determinada organización deben preocuparse por las oportunidades para solucionar problemas y explotar las fortalezas y las competencias existentes. De forma directa, el autor en cuestión escribe: «Las organizaciones no son más eficaces porque posean personal más eficaz. Tienen personal más cua-

lificado porque motivan el autodesarrollo a través de sus pautas, sus hábitos y su cultura organizativa» (p. 160).

Un líder emprendedor y con capacidad de ilusionar y generar esperanzas en sus seguidores para el cambio, tiene que actuar como un *empresario innovador*. Pero, ¿qué características del empresario innovador se pueden aplicar y extrapolar a los líderes innovadores? Drucker (1991) lleva a cabo un interesante análisis de las características de dicho empresario, y de todas las mencionadas, nos interesa resaltar las siguientes:

- Consideración y análisis de la oportunidad de cambio como algo saludable, y como una oportunidad para mejorar.
- Enfatizar lo inesperado, como recurso para el cambio positivo.
- Reconocer la importancia de lo incongruente, pues se trata de transformar la realidad (grupal, organizacional, etc.) de lo que es con sus defectos y virtudes, en lo que debería o podría ser.
- «Para ser efectiva, una innovación debe ser simple y bien centrada. Debe hacer una sola cosa. *De otra manera, confunde*» (p. 163).
- «Las innovaciones efectivas empiezan siendo pequeñas. No pueden ser grandiosas. Tratan de hacer una sola cosa específica» (p. 163).
- «Los innovadores exitosos son conservadores. Deben serlo. *No enfocan el riesgo sino la oportunidad*» (p. 167).

Un aspecto importante del proceso de liderazgo es que las decisiones de los líderes sean aceptadas y puestas en práctica o materializadas en los comportamientos cotidianos por los *subordinados*. Como afirma Vroom (1990, p. 69): «Lo que cuenta para que una decisión sea aceptada no es tanto estar en posesión de conocimientos, sino el hecho de que los demás lo crean así».

Los líderes emprendedores e innovadores, evidentemente, no tienen repercusiones sobre las personas si no tienen seguidores. Gardner (1990) señala que los líderes no pueden mantener ni su autoridad ni su eficacia, a menos que sus seguidores estén dispuestos a reconocerlas. En cierto modo, la autoridad a los líderes se la confieren los seguidores y, en ciertas ocasiones, los colectivos crean y generan sus propios líderes para «canalizar» sus «energías». Para Rost (1991, p. 109), los líderes y sus seguidores desarrollan conjuntamente cambios y propósitos organizacionales mutuos. Así, «los seguidores y los líderes hacen el liderazgo».

Los líderes honrados, honestos e incorruptibles pueden contribuir de forma positiva a la lucha contra la corrupción y al surgimiento de individuos y ciudadanos dignos y moralmente íntegros. Por el contrario, líderes injustos, desaprensivos y corrompidos sólo pueden generar corrupción, desinterés para lograr el bien colectivo, falta de autoestima y de moralización colectiva, y un sinnúmero de prácticas corruptas.

De la misma forma que se puede hablar de la profecía autocumplida en el individuo, también lo podemos hacer en la colectividad. Los directores y/o líderes de

grupos, organizaciones, colectivos diversos y sociedades necesitan ilusionar a los seguidores. Sin ilusión, no sólo no se construye de forma positiva el presente, sino que, lo que es peor, se está negando, hipotecando y socavando la perspectiva de un futuro mejor. Es por ello por lo que los líderes tienen que ser realmente contundentes y serios en la lucha contra la corrupción, contra las prácticas económicamente inmorales y desaprensivas y contra la ideología, también denominada *cultura del pelotazo*, de enriquecerse personalmente a través de cualquier procedimiento.

Una cuestión muy importante de los líderes es la cuestión de la credibilidad (cfr., por ejemplo, Kouzes y Posner, 1993). Sólo transmitiendo ésta podrán generar esperanza, sentimiento de colectividad para llegar a hacer bien las cosas, compartir valores positivos de una forma conjunta, fomentar un sentimiento de responsabilidad individual y colectiva, etc. Entre otros aspectos, los directores, los líderes, las personas socialmente influyentes, etc. deben y tienen la obligación de ser convincentes y tajantes en:

- La generación de expectativas positivas acerca de la lucha contra la corrupción.
- La capacidad de persuadir a los sujetos acerca de que es posible luchar y hacer algo positivo aquí y ahora.
- La creación de un clima organizacional o sociocultural positivo y convincente, para poder crear en los sujetos actitudes y motivaciones positivas.
- La atribución de los éxitos, por pequeños que sean, a la propia competencia, motivación, capacidad y habilidad de superación de los individuos y no a la pericia de los líderes o fuerzas extrañas, como pueden ser, por ejemplo, el azar, seres sobrenaturales, el destino, la fortuna o la suerte.
- La posibilidad de concebir, imaginar y legitimar oportunidades y alternativas de éxito socialmente éticas, como posibilidades reales de la lucha contra los estilos de comportamientos corruptos.
- La lucha contra la corrupción posiblemente deba ser planificada a través de pequeños objetivos específicos, ya que, comenzar animando a las personas a luchar contra toda clase de corrupción en abstracto tal vez sólo pueda generar desencanto, desánimo, desilusión, hastio y cansancio.

A pesar de la gran importancia e influencia a nivel cognitivo, emocional y comportamental que tienen los líderes sobre sus seguidores, no siempre son capaces de *conducir* y *guiar* a la gente. Bennis (1989) reconoce que hay algo así como una «conspiración inconsciente» en la sociedad actual, que impide a los líderes llevar a cabo cambios sociales. Existe una no disposición individual y colectiva para cooperar con el otro, sea líder o no, un aislamiento autoimpuesto y una indefensión para actuar más allá del ambiente inmediato. Por lo tanto, el activismo social positivo parece estar en declive y las posibilidades de cambio se reducen.

En definitiva, si los líderes son corruptos, aumentarán de forma significativa la cantidad de comportamientos corruptos, tanto a nivel individual como colectivo; pues, tanto si los líderes como la población esperan que sucedan nuevos casos de corrupción, éstos ocurrirán. El proceso de la profecía autocumplida también suele funcionar aquí.

3. Cultura organizacional y corrupción

Mucho se ha escrito acerca del concepto de cultura organizacional. La bibliografía acerca de la misma no sólo es muy extensa, sino también compleja y, en muchos casos, incierta. No siempre está del todo claro cómo se puede diferenciar entre cultura organizacional y clima organizacional. El lector interesado puede encontrar en Silva-Vázquez (1992), entre otros muchos trabajos, una amplia y, al mismo tiempo, sencilla exposición de la problemática en cuestión. No constituye nuestro objetivo efectuar aquí una extensa descripción referente a la problemática de la cultura organizacional. Sencillamente, intentaremos llevar a cabo una breve aproximación a algunas cuestiones relevantes para nuestros objetivos.

Para Etkin y Schvarstein (1989) la cultura organizacional incluye los modos de pensar, creer y hacer cosas en una organización, se encuentren o no formalizados. Según Schein (1988; 1990), la cultura organizacional puede ser conceptualizada como un patrón de suposiciones básicas; inventadas, descubiertas o desarrolladas por un grupo dado; utilizadas para afrontar sus problemas de adaptación externa e integración interna; que han sido útiles como para ser consideradas válidas y, por lo tanto, pueden ser enseñadas a los nuevos miembros de la organización como la forma correcta para percibir, pensar y sentir acerca de dichos problemas. Para Kaufmann (1993, p. 170), la cultura de las organizaciones «es un conjunto de valores, a menudo dados por supuestos, que ayudan a que la gente en las organizaciones comprenda cuáles son las acciones que se consideran aceptables y cuáles inaceptables».

Gracias a la cultura organizacional, aunque también podríamos hablar de cultura grupal, social, etc., los individuos perciben que pertenecen a un determinado grupo, organización, colectivo o sociedad. Como señala, por ejemplo, Peters (1989, p. 379), el ser humano tiene una necesidad imperativa de pertenecer y comprometerse con algo. Es por esto por lo que los líderes pueden conseguir que las personas lleguen a involucrarse, implicarse y comprometerse con algo positivo en la lucha contra la corrupción. Por lo tanto, el líder siempre tiene que tener presente que «*el personal verdaderamente comprometido es capaz de todo!*». De todo ello se infiere la necesidad de que los líderes responsabilicen a los individuos en proyectos futuros que les ilusionen y les motiven para conjuntamente construir un porvenir auténticamente provechoso, útil y lo más fructífero posible.

Podemos reconocer ya desde ahora que, si los líderes no llegan a generar una cultura organizacional, grupal, social, etc. y no se sienten realmente implicados en la lucha activa contra la corrupción, ésta sólo podrá aumentar cada vez más. Como ya se ha indicado en otros contextos del presente trabajo, la corrupción es contagiosa y si los líderes de una comunidad, sociedad, organización, etc. no toman parte activa en la construcción de una cultura organizacional anticorrupción, los esfuerzos emprendidos por ciudadanos aislados en la lucha contra los comportamientos corruptos fracasan ya antes de comenzar. A pesar de todo, siempre queda pendiente el tema de las *minorías activas*, del cual se hablará en el próximo capítulo. No obstante, los

líderes no pueden hacerlo todo, pero sí deben permitir y facilitar la coordinación de los esfuerzos socioculturales colectivos para la reducción de las prácticas corruptas a lo mínimo posible. Realmente puede parecer poco, pero en la práctica es mucho.

Para Smith y Peterson (1990, p. 145), lo que prioritariamente hacen los líderes es manejar y dirigir significados, pues «el poder del líder reside en su capacidad para transmitir la influencia mediante una red de significados que constituyen la cultura de la organización».

El líder debe y tiene que fomentar el desarrollo y las posibilidades de cambio organizacional, grupal, social, etc. Esto lo puede conseguir a través de acciones emprendidas para la mejora de la efectividad organizacional y el bienestar de los trabajadores. La interacción entre la organización y el individuo siempre es transaccional, debido a que, por un lado, el contexto sociocultural de una organización condiciona los estilos de comportamiento de sus miembros y, por otro, los individuos y los generalmente poderosos grupos de influencia pueden llegar a influir sobre la dinámica organizacional (Mowday y Sutton, 1993). Además, existe una continua interconexión entre aprendizaje individual y organizacional, bien se trate de prácticas corruptas o no. Las organizaciones no son meramente colecciones o asociaciones automáticas de individuos, pero no existen organizaciones sin ellos. Asimismo, el aprendizaje organizacional no es simplemente aprendizaje individual, pues las organizaciones también aprenden a través de la experiencia y las acciones de los individuos que los forman. Aunque el aprendizaje organizacional ocurra a través de los individuos, constituiría un error concluir que dicho aprendizaje es la simple suma acumulativa del aprendizaje de éstos. De alguna forma, las organizaciones tienen «sistemas cognitivos» y «memorias» que preservan ciertas conductas, mapas mentales, normas y valores a través del tiempo (cfr., por ejemplo, Argyris y Schon, 1978; Dodgson, 1993; Hedberg, 1981; Kim, 1993).

Es por todo ello por lo que las organizaciones corruptas sólo pueden generar a su vez prácticas organizacionales corruptas. Es decir, las organizaciones con prácticas ilegales producen individuos corruptos y, a su vez, los individuos corruptos establecen en la organización estilos de comportamientos, de valores y de actitudes delictivos. Dicho de una forma sencilla: por un lado, las organizaciones corruptas sólo pueden producir individuos estafadores y, por otro, individuos corruptos única y exclusivamente pueden originar organizaciones corruptas con una cultura organizacional plagada de prácticas ilícitas.

Toda organización competente aprende de sus errores y, sólo una organización incompetente es incapaz de hacerlo (cfr., por ejemplo, Argyris, 1993; Ott y Shafritz, 1994). Swieringa y Wierdsma (1995), lleva a cabo una exposición de las características de las organizaciones que aprenden. De forma concreta, reconocen que las organizaciones que aprenden, no sólo son capaces de mejorar, sino también de aprender a aprender. En otras palabras, las organizaciones no sólo pueden hacerse competentes, sino también deben mantenerse en unos óptimos niveles de competencia. Las prácticas éticas o corruptas dentro de una organización siempre son resulta-

do de la interconexión de variables individuales y contextuales (cfr., por ejemplo, Jones y Kavanagh, 1996; Mitchell, Daniels, Hopper y otros, 1996; Trevino, 1986; Trevino y Victor, 1992; Wimbush y Shepard, 1994; Wimbush, Shepard y Markham, 1997).

La importancia de una cultura y un clima organizacional ético resulta de interés para el diseño de organizaciones competentes y eficaces. Así, Vitell y Davis (1990), Deshpande (1996) y Sinclair (1993) ponen de manifiesto cómo un clima organizacional no ético reduce la satisfacción de los individuos dentro de la organización, mientras que un clima ambiental ético ayuda a realzar la satisfacción en el trabajo y, por lo tanto, se supone que también aumenta la probabilidad de emisión de comportamientos éticos. Jones y Kavanagh (1996) aportan evidencia empírica acerca de que el mantenimiento de una adecuada calidad de vida laboral reduce la probabilidad de involucrarse en comportamientos no éticos. Disfrutar de una buena calidad de experiencia de trabajo para los empleados puede ser una importante técnica para controlar comportamientos no éticos en dichos contextos. Los trabajos de Lindsay, Lindsay y Irvine (1996), Mitchell, Daniels, Hopper y otros (1996), Trevino (1986) efectúan importantes aportaciones acerca de la relevancia de las conductas éticas en las organizaciones.

El hablar de «valores del trabajo» (Dose, 1997), de «ambiente legal» (Edelman y Suchman, 1997), de «ambiente ético» (Raisner, 1997) y de «clima ético de trabajo» (Sims y Keon, 1997) es hacer siempre referencia a una manera de diseñar formas de establecer objetivos y procedimientos legales para conseguirlos. En todos los casos los estilos de comportamiento corruptos están siempre ausentes.

Además, las organizaciones que poseen un clima social ético, suelen atraer, al menos en un principio, a individuos que son partidarios de realzar los principios éticos. Como bien mencionan Sims y Kroeck (1994, p.946), «los empleados eligen ambientes que se adaptan a sus preferencias éticas». Así, sujetos que presentan unos principios éticos claros y positivos tenderán a seleccionar organizaciones éticas. Por el contrario, una organización corrupta, muy posiblemente atraerá hacia ella sujetos con tendencia o una fácil predisposición a comportarse de forma corrupta. Es decir, los ambientes corruptos no atraen hacia sí a cualquier clase de individuos, sino, a su vez, a sujetos propensos a la corrupción, por ser, en última instancia, la corrupción en las organizaciones, sociedades, grupos, etc. la manifestación de una falta de virtudes, de valores y de capacidad de creación de unos proyectos de futuro positivos y esperanzadores. Es decir, la corrupción en las instituciones es siempre la consecuencia de los vicios individuales o colectivos, los cuales son siempre contrarios a la virtud (Macintyre, 1987) y fomentan, o por lo menos posibilitan, los comportamientos delictivos.

Resulta siempre muy importante tener en cuenta que los individuos no siempre son simples víctimas pasivas de la cultura organizacional. En ciertas ocasiones los sujetos pueden elegir permanecer o no dentro de una organización (Lee y Mitchell, 1994). No obstante, casi siempre los individuos son agentes activos de un cierto

estilo de dinámica cultural organizacional. Las personas construyen activamente su ambiente de trabajo (Schneider, 1987; 1990) en el cual, tanto la organización (por ejemplo, la empresa, la administración, etc.), como los trabajadores tienen y deben de obtener un nivel satisfactorio de ganancias (Levine, 1995).

4. Pensamiento grupal y corrupción

Janis (1972, 1982) y Janis y Mann (1977) formula su teoría del pensamiento grupal, que se refiere a un modo de pensamiento en el que:

- a) La gente se ve involucrada cuando se halla inmersa en un grupo cohesivo.
- b) Existe una fuerte tendencia hacia la unanimidad entre los miembros del grupo.
- c) Se produce a nivel individual un deterioro de la eficiencia mental, percepción de la realidad y de la capacidad crítica del sujeto.

Los principales síntomas de pensamiento grupal son:

- a) Ilusión de invulnerabilidad: los miembros del grupo se consideran invulnerables a los problemas, lo cual les lleva a manifestar un excesivo optimismo, que les motiva y anima a exponerse a riesgos extremos.
- b) Racionalización colectiva: es decir, esfuerzos colectivos para racionalizar en orden a desestimar advertencias que podrían conducir a los miembros a reconsiderar sus suposiciones y adoptar actitudes críticas.
- c) Creencia en una moralidad inherente al grupo: los miembros del grupo deben creer de forma incuestionable en su propia moralidad ignorando las consecuencias morales de sus decisiones.
- d) Presiones directas sobre los que disienten de la mayoría: es decir, toda desviación de las normas, estereotipos e ilusiones del grupo es fuertemente combatida.
- e) Autocensura: que se manifiesta en una fuerte inclinación para minimizar las dudas o contra-argumentos que les lleven a cuestionar la moralidad.
- f) Ilusión de unanimidad: como resultado no sólo de las presiones hacia la conformidad grupal, sino también de la propia autocensura de los individuos.

La teoría del pensamiento grupal continúa teniendo importancia hoy en día. Los trabajos de Hart (1991) constituyen un buen ejemplo de ello. Aldag y Fuller (1993) llevan a efectuar una reformulación del modelo básico de la estructura básica del proceso del pensamiento grupal. Sin embargo, para nosotros y, teniendo en cuenta los objetivos del presente trabajo, no aporta ninguna modificación importante.

Nos interesa poner de manifiesto que el pensamiento grupal puede tener unos claros efectos negativos o positivos sobre el comportamiento de los individuos y la dinámica de una organización y sociedad. Los resultados serán positivos si las nor-

mas, creencias y actitudes del grupo son éticas y contribuyen a mejorar la efectividad y prosperidad de los individuos, organizaciones y sociedades. En caso contrario, los resultados serán negativos.

Sims (1992) trata de aplicar la teoría del pensamiento grupal a la conducta no ética en las organizaciones. Se produce una conexión entre el pensamiento grupal ilegal y las prácticas corruptas. Es decir, la presión grupal hacia conductas no éticas contribuye de una forma directa al surgimiento de comportamientos corruptos. Según esto podemos afirmar que un grupo cohesivo corrupto sólo puede dar lugar a nuevas prácticas ilegales, puesto que resulta muy difícil que un individuo se resista a la presión grupal cuando pertenece a un grupo relativamente cohesivo. Los trabajos clásicos de Asch (1964) y Sherif (1936) constituyen un buen ejemplo de la influencia decisiva de la presión grupal sobre la *tergiversación* de la realidad y la formación de nuevas normas y actitudes. En muchas ocasiones los individuos en grupos sufren un «estrechamiento del campo mental» (Asch, 1964, p. 461) que reduce la capacidad crítica de los sujetos. En dicha situación los ciudadanos son más fácilmente susceptibles de ser influenciados por la presión grupal.

Aquí nos adentraremos dentro del mundo de la psicología de los grupos. El individuo que se encuentra dentro de un grupo de personas que llevan a cabo prácticas corruptas tendrá mayor probabilidad de llegar a corromperse. Siguiendo algunos de los principios teóricos de Homans (1963), podemos formular las siguientes afirmaciones aplicadas al campo de la corrupción:

- Cuanto mayor sea la frecuencia con la que las personas corruptas interactúan unas con otras (sin que tengan que ser necesariamente las dos corruptas), más presión sufren los individuos no corruptos para comportarse de forma ilegal.
- Las personas (algunas de las cuales son corruptas) que interactúan más a menudo entre sí, se parecen más en sus actividades cotidianas (incluida la corrupción), que las personas que interactúan menos frecuentemente.
- Cuanto más elevado sea el rango social de una persona corrupta, más amplia será la probabilidad de establecer interacciones y de difundir comportamientos de corrupción en el medio social.
- Cuanto mayor sea el rango social de una persona corrupta, mayores serán las probabilidades de generar comportamientos corruptos en otras personas ajenas a su propio grupo de influencia.

De todo lo expuesto anteriormente, nos vemos en la necesidad de reconocer que los miembros de un grupo, organización, sociedad, etc. en la que existen individuos corruptos, se llega a crear una cultura que aumenta las probabilidades del surgimiento de nuevos casos de corrupción. De forma general, más que hacer referencia a una cultura corrupta (aunque si existe), tal vez sea mejor hablar de subgrupos con subculturas de la corrupción, ya que son los subgrupos específicos los que practican *subculturas de la corrupción*. En dichos subgrupos se difunden de forma progresiva cada vez más prácticas corruptas. ¿Por qué?

La solución a esta problemática viene desde la perspectiva de que los miembros del grupo o subgrupo:

- Vivencian una ilusión de invulnerabilidad a ser descubiertos de sus prácticas corruptas. Por lo tanto, si dichas prácticas no van a ser hechas públicas, se pueden volver a emitir.
- Aceptan la moralidad (que generalmente es bastante corrupta) inherente al grupo. Por lo tanto, las prácticas corruptas pueden no percibirse como tales (aunque generalmente resulta necesario admitir que los individuos, grupos u organizaciones corruptas son conscientes de las prácticas ilegales que están llevando a cabo).
- Sufren presiones directas para que no disientan de la mayoría y, por lo tanto, se lleven a cabo los comportamientos corruptos según lo considera la mayoría.
- Se someten a un proceso de autocensura, con lo cual se reducen a lo mínimo posible las posibilidades de disentir de la mayoría. Por lo tanto, si los miembros de una determinada subcultura son corruptos, todos deben de comportarse de una forma unánimemente corrupta.
- Sufren un proceso de ilusión de unanimidad, por lo cual todos deben de comportarse de una misma forma. De ello se infiere que si unos cuantos miembros del subgrupo son corruptos, todos los demás deben igualmente serlo. Además, aunque alguna persona tenga miedo al castigo, dichos temores son anulados por la presión grupal hacia la emisión de los mismos estilos de comportamientos no éticos.

En definitiva, el fenómeno del pensamiento grupal puede tener unos efectos positivos o negativos sobre la organización o la sociedad como un todo. Y es que, en última instancia, son los grupos los que fundamentan las organizaciones y la sociedad. Por lo tanto, si los grupos son corruptos, surgirán organizaciones y sociedades con minorías grupales que se comportan al margen de la ley. Todo lo cual actúa como germen de prácticas corruptas, que se pueden diseminar de una forma rápida a lo largo de todo el entramado social. Es así como el cáncer de la corrupción se extiende por todo el entramado social. Por lo tanto, es de esperar que los individuos que se hallan en un contexto sociocultural en el que las prácticas corruptas son algo generalizado, sea más fácil que se generen sentimientos e ilusiones de inmunidad a los castigos, lo cual conlleva que los sujetos sean más propensos a comportarse ilícitamente, al percibir que las probabilidades subjetivas de castigo son más bien bajas.

5. Burocracia, corrupción y patologías de las burocracias/organizaciones

5.1. Características de una burocracia

Extensa y compleja es la bibliografía acerca de los aspectos teóricos y prácticos de la burocracia (cfr. Chiavenato, 1995; Donnelly, Gibson e Ivancevich, 1994; March y Simon, 1987; Menguzzato y Renau, 1992). En el presente apartado sólo vamos a referirnos a algunas cuestiones que juzgamos relevantes para los objetivos de este trabajo.

Ha sido Weber (1984) uno de los grandes autores que primero ha sistematizado las características de las burocracias modernas. Menciona como características de una burocracia idealmente buena, las siguientes:

- a) Las actividades que hay que realizar se distribuyen sobre la división sistemática del trabajo. El trabajo, la autoridad y las responsabilidades de cada empleado se definen claramente.
- b) Los empleados son seleccionados y ascendidos en función de su capacidad y competencia profesional.
- c) Los cargos siguen el principio de jerarquía de tal manera que cada uno sea controlado por alguien de nivel superior.
- d) Se establecen reglas y reglamentos para que cada persona sepa en cada momento lo que tiene que hacer.
- e) Se mantiene un registro de decisiones, actividades y reglas administrativas.
- f) La propiedad y los asuntos de la organización no los monopolizan los administradores.
- h) Cada funcionario, que suele tener una cierta estimación social, recibe un pago por la función que desempeña.
- i) Los funcionarios tienen normalmente el privilegio de perpetuidad en el cargo.

Después de mencionadas las características de la burocracia, aunque se trate de una burocracia algo ideal y utópica, el propio Weber (1984, p. 741) concluye: «La burocratización es el procedimiento específico de transformar una 'acción comunitaria' en una 'acción societaria' racionalmente ordenada».

Merton (1980) señala una serie de características de la 'personalidad burocrática'. Así, en una estructura burocrática un individuo o *funcionario* es metódico, prudente y repetitivo de lo que ya existe. Se dedica a cumplir las normas, independientemente de que sirvan para algo o no. Sufre una despersonalización de las relaciones interpersonales, y se vuelve estereotipado. Además, adquiere una cierta «incapacidad adiestrada».

Posteriormente a los trabajos de Weber (1984) se han publicado otros varios. Algunos, dignos de mencionar, son los de Downs (1967) y Niskanen (1971, 1973). Sólo expondremos algunos de los problemas que pueden surgir en las organizaciones y burocracias y que, consideramos, pueden contribuir a desarrollar o reducir comportamientos corruptos. Algunos de los aspectos o características mencionadas son expresados por los autores como intrínsecos a todo funcionamiento burocrático, pero que nosotros aquí extrapolamos al campo de las posibilidades de que lleguen a surgir comportamientos corruptos.

La burocracia y lo burocrático acostumbra tener frecuentemente muy mala prensa. Se suelen identificar con algo engorroso, complicado, trajin de papeleo sin demasiado orden, etc. Sus problemas son reconocidos desde múltiples puntos de vista. Consideramos, como señala Tullock (1974a, pp. 86-87), que «las lamentaciones

acerca de la burocracia pública constituyen un aspecto omnipresente en la vida moderna; en general, están justificadas. *Evidentemente, la organización de la mayoría de los gobiernos modernos es lamentable.*»

Ni las burocracias públicas, ni los burócratas funcionarios públicos, ni los políticos tienen una buena imagen social. Y es que, a juzgar por cómo tratan al ciudadano, no pueden ni, tal vez, deban tenerla. Cuando uno acude a una administración pública a solucionar algo se pierde entre un complicado entramado de ventanillas que se superponen entre sí, de organismos similares diversificados por diferentes organizaciones superiores, etc. La utópica «ventanilla única» prometida por algunos políticos para hacerle más sencillo al ciudadano el farragoso papeleo administrativo, constituye, no sólo una promesa incumplida, sino también una ilusión, hoy por hoy imposible. Uno tiene la impresión de que la organización de las instituciones para gobernar la «cosa pública» obedece más a los intereses particulares de los políticos de turno que en cada momento están en juego, que al verdadero interés de servir al pueblo. Además de complicarle los trámites burocráticos al ciudadano de a pie, dichas instituciones son corruptas. De hecho, no suele existir una coincidencia entre la ética burocrática y la democrática (cfr. Frederickson, 1997; Rusaw, 1998; Woller, 1998).

Denhardt (1994) pone de manifiesto cómo una estructura organizacional burocrática puede tener unos efectos negativos sobre los individuos. Reconoce que las estructuras organizacionales tienen una fuerte tendencia a llegar a ser disfuncionales, y a institucionalizar conductas que son potencialmente no éticas. La despersonalización, el formalismo, la especialización, el hacer que los empleados se sientan explotados, etc. producen en los miembros de las organizaciones y burocracias sentimientos de indefensión, de desánimo y de pérdida de control personal sobre su trabajo, etc.

Como alternativa, múltiples autores (cfr., por ejemplo, Carlson y Perrewé, 1995; Soutar, McNeil y Molster, 1995) han puesto de manifiesto la necesidad de hacer énfasis en la institucionalización de comportamientos y toma de decisiones éticas. Con ello se trata de advertir que la práctica ética es una prioridad en la dinámica cultural cotidiana de los grupos, organizaciones y sociedades. Pero resulta necesario reconocer que la ética finaliza allí donde comienzan los intereses personales, de partido, de ganar votos en las elecciones, de querer permanecer en el poder, etc. Dicho de forma clara, en muchas ocasiones la ética tiene las dimensiones de los comportamientos que egoístamente nos interesan.

5.2. Patologías de una burocracia/organización

La corrupción nunca surge en un vacío organizacional, sino que tiene sus orígenes en los procesos comportamentales de los individuos reales y concretos dentro de una organización. Siempre tienen que existir ciertas condiciones que faciliten y hagan posible la organización. Algunas circunstancias potencialmente facilitadoras de las prácticas corruptas son (cfr. Caiden, 1991; Dunsire y Hood, 1989; Hood, 1974; Wheare, 1973):

1) Oscurantismo y falta de transparencia, tanto hacia el exterior como hacia los propios miembros de la organización. Estamos de acuerdo con Weber (1984, p. 744) cuando escribe que «la burocracia oculta en la medida de lo posible su saber y su actividad frente a la crítica». Esto hace más probable la aparición de comportamientos corruptos, de prácticas deshonestas, pues no se tiene en cuenta el «principio de publicidad» de todas las actividades de la organización en cuestión. En una organización en la que se ocultan muchas cosas a sus miembros y se anula toda o casi toda posibilidad de crítica, se genera un cultura de la sospecha en donde cada individuo trata de arreglárselas como puede. Es entonces cuando aumentan de forma significativa las probabilidades de comportamientos egoístas, predominando los intereses individuales y particulares sobre los del grupo, la organización o la colectividad.

2) Todo departamento dentro de una organización burocrática tiende hacia la inercia, esto es, a «continuar haciendo hoy lo que se hizo ayer» (Downs, 1967, p. 195), lo cual lleva a que los funcionarios gasten tiempo y tiempo en hacer prácticamente todos los días lo mismo. Aunque esto pueda no conducir necesariamente a comportamientos corruptos, sí produce ineficacia e incompetencia organizacional. Esto lo observamos en cualquier momento en que acudimos a una organización pública burocratizada. Siempre ha de haber algún funcionario que bloquea el funcionamiento global de la organización. Pero lo peor no es que exista dicho funcionario inepto, sino que lo más denigrante es que la propia estructura burocrática lo suele proteger, tema del cual nos ocuparemos más adelante. Toda administración pública necesita de los ineptos, puestos éstos resultan muy útiles y provechosos para los jefes incompetentes y corruptos.

Argyris (1993, p. 8) hace referencia a la importancia de la inercia organizativa, pues «las formas probadas y establecidas de hacer las cosas dominan el sistema organizativo». Es decir, se trata de repetir siempre el mismo tipo de comportamiento, independientemente de si resulta útil o no para la organización. Lo importante es no crear conflictos.

Toda organización tiende al conformismo, a mantener la tradición. Merton (1980) reconoce que si la burocracia ha de funcionar eficazmente debe alcanzar un alto grado de conformidad con las normas de acciones prescritas por la organización. La única posibilidad para escapar de esta alternativa es la de llevar a cabo adecuadas estrategias de innovación (cfr., por ejemplo, Drucker, 1991).

3) Conexión con la característica anterior, la de hacer siempre lo mismo, se puede mencionar la Ley de Parkinson. Según ésta, en toda organización burocrática «todo trabajo se dilata indefinidamente hasta llegar a ocupar la totalidad del tiempo disponible para su completa realización» (Parkinson, 1980, p. 15).

Además, en toda burocracia, principalmente si es pública, no existe relación entre el número de funcionarios y la cantidad de trabajo a realizar. Pese a todo, el número

de funcionarios crece, pues se crean mutuamente trabajo unos a otros. La situación es clara. Si hay algo que hacer, y un funcionario no lo hace, en vez de echarlo fuera de la organización, lo que se suele hacer es convocar otra nueva plaza para que ayude a solucionar una situación ficticia de sobrecarga de trabajo. Parece existir algo así como una necesidad creada por parte de ciertos miembros de la organización, generalmente los de mayor rango, en generar nuevos puestos de trabajo para familiares, amigos, pago por favores, etc.; lo que importa es que aparezcan de donde sea nuevas plazas, pues así, no sólo se multiplican los subordinados, sino que también se difumina más la incompetencia y la irresponsabilidad. En una burocracia resulta muy difícil tratar de buscar responsables de algo. Si algo malo sucede, las variables intervinientes son tan variopintas que los responsables se transforman en algo etéreo, abstracto e inexistente. Sencillamente, de lo que ha acontecido no existe nadie responsable, pues hubo cortocircuito en la organización burocrática y por eso salieron mal las cosas. El responsable es el cortocircuito en sí mismo y no el que lo ha provocado. Realmente es absurdo continuar razonando así, pero en multitud de ocasiones es completamente absurda la organización de la administración pública. En una burocracia, se puede concluir siguiendo el razonamiento de Parkinson (1980, p. 16), el número de funcionarios: «seguiría siendo el mismo tanto si el trabajo aumentara como si disminuyera o incluso si llegara a desaparecer en absoluto».

Desde la perspectiva de la Ley de Parkinson se posibilitan de forma significativa múltiples procesos de corrupción en las organizaciones. Entre otros muchos, podemos mencionar el amiguismo, el clientelismo y el enchufismo en la concesión de puestos de trabajo en pago de favores. No es que realmente el funcionario sirva para algo, o haga algo útil y provechoso, lo realmente importante es cobrar de los dineros públicos y después, si por casualidad se hace algo, mejor.

Como reconoce el dicho popular, «el que no tiene padrino no se bautiza». ¡Y, por desgracia, hace falta padrino para todo. En ocasiones, incluso para morir lo mejor posible, y que lo entierren a uno sin problemas burocráticos! Y es que uno tiene la impresión de que en aquella parte de la dinámica social en donde entra la burocracia, no sólo lo complica todo, sino que también suele generar nuevos problemas, acaso más complejos que los que realmente trata de solucionar. Los recomendados, los enchufados, los protegidos por los burócratas de la organización pasan a ocupar puestos de trabajo para los cuales generalmente no están preparados. En muchas ocasiones los trabajadores asignados a dedo sólo hacen dos cosas: recibir un salario por el trabajo que supuestamente hacen; y, lo que es peor, estorbar y entorpecer la dinámica de trabajo cotidiano. Se cobra muchas veces por no hacer nada, absolutamente nada. Literalmente, se paga por estar ahí, nunca mejor dicho. Todo ello conlleva, a su vez, no realizar el trabajo que resulta necesario hacer. Por lo tanto, al no llevarse a cabo éste, resulta necesario convocar nuevas plazas, duplicando así el funcionariado y la incompetencia individual y organizacional.

4) Ningún individuo, o conjunto de individuos, puede controlar de forma completa el comportamiento de una organización grande. Esto es lo que Downs (1967) deno-

mina *Ley de control imperfecto*. Además, cuanto más grande es una organización, más débil llega a ser el control o contracontrol sobre las acciones llevadas a cabo por aquéllos que se hallan en el nivel superior; y es de suponer, pensamos nosotros, que ocurra lo mismo con las que se hallan en los niveles inferiores. Es lo que Downs (1967) llama *Ley del control disminuido*.

Éstas dos leyes antes mencionadas tienen importantes implicaciones para el surgimiento de comportamientos corruptos. Cuanto menor sea el control efectuado por parte de los jefes o funcionarios superiores sobre los subordinados, más libertad les queda a éstos para comportarse de forma corrupta. En este caso se supone, lo que tal vez sea mucho suponer, que los funcionarios de nivel superior se comportan de una forma ética y tienen interés real en luchar contra la corrupción. Esto es, a mayor control, rigurosidad, honestidad y responsabilidad organizacional y/o social por parte de los jefes y funcionarios superiores, es de esperar que los de rango inferior en la jerarquía organizacional tendrán menos probabilidades de caer en la tentación de llevar a cabo prácticas corruptas. Sin embargo, siempre queda pendiente la persistente cuestión de quién controla al controlador. La respuesta a esta pregunta podría resultar filosóficamente muy compleja, o incluso no existir, pero en la dinámica social resulta relativamente fácil responder. A mayor poder, dinero, capacidad de influencia por motivos religiosos, políticos, etc., menos instancias de control existirán. Actualmente, en España, se está recurriendo mucho a los jueces para dirimir y zanjar todo tipo de cuestiones problemáticas. Pero, una vez más nos encontramos con otro problema, que es el de ¿quién hace las leyes? El Parlamento, que ha sido elegido democráticamente, se podría contestar. Lo cual nos lleva siempre a lo mismo, pues los parlamentarios, generalmente muy desconectados de la realidad del ciudadano, legislan y acuerdan subirse los sueldos a sí mismos, poner el límite del fraude fiscal en los delitos de fraude a la Hacienda Pública en quince millones de pesetas, etc. Y, ¿quién puede cometer un delito de defraudar quince millones? Evidentemente los ricos, los avariciosos banqueros, los *delincuentes de cuello blanco*, los políticos que roban, etc. La mayor parte de los ciudadanos españoles no llegan a verlos en toda su vida. Y es precisamente a éstos a los que les puede hacer reír escuchar hablar de delitos contra Hacienda de quince millones. No obstante detrás de las carcajadas, o de los cabreos cotidianos ante los *asaltos* de Hacienda al ciudadano, existe una mayoría de ciudadanos que estarían dispuestos a corromperse a la mínima posibilidad, pese a la machacante publicidad de cada primavera por parte de la Agencia Tributaria. Si la ley está así, ¿acaso los ciudadanos no hacen bien robando hasta tal límite?

5) Además de las leyes del control imperfecto y del control disminuido, Downs (1967) formula la *Ley del contracontrol*. Ésta sostiene que, a mayor esfuerzo efectuado por un funcionario de nivel superior para controlar la conducta de los funcionarios subordinados, más grandes son los esfuerzos por los subordinados para evadir o contrarrestar tal control. Además, cualquier intento para controlar una amplia organización tiende a generar otra agencia de control. Downs (1967) denomina a

esto *Ley de la duplicación del control*. Por lo tanto, evidentemente, cuantas más instancias de contracontrol existan, mayor es la probabilidad de que el control sea más imperfecto; lo cual conlleva que aumenten las posibilidades de que surjan comportamientos corruptos. La relevancia de éstas dos leyes para el surgimiento de prácticas corruptas en una burocracia es que si los *jefes* no son corruptos, lo cual es, evidentemente, en numerosas ocasiones mucho esperar, los funcionarios de nivel inferior pueden *romper* y saltarse la jerarquía e instancias de control y, por lo tanto, tener más probabilidades para emitir comportamientos arbitrarios, egoístas y corruptos. Y, si se establece otro organismo o instancia para controlar una parte de la organización, puede ocurrir que surjan nuevos casos de corrupción. Sin embargo, siempre existe la expectativa de que, a mayor número de sujetos implicados en un proceso de control organizacional y/o burocrático, mayor sea la probabilidad de que alguien llegue a ser corrupto.

De todas formas, si la organización está bien estructurada, tanto la ley de contracontrol, como la de la duplicación del control pueden resultar útiles. Se supone, con evidencia, que tanto los jefes como los subordinados tienen un interés conjunto en comportarse de forma honesta y eliminar la corrupción. Además, sistemas de controles bien establecidos y seriamente implicados en la implantación de comportamientos éticos pueden ser muy útiles para actuar como contrapoderes y así contribuir a contrarrestar las probabilidades de que los otros miembros de cualquier nivel de la organización lleguen a comportarse de forma corrupta.

6) En último lugar, por lo que se refiere a la formulación de Downs (1967) vamos a mencionar la *Ley de la coordinación decreciente*. Ésta consiste en que cuanto más grande llega a ser una organización, mayor dificultad existe en la coordinación entre sus acciones. De aquí que, cuanto menor sea la coordinación entre las acciones de una amplia regulación burocrática, mayor será la probabilidad de que surjan estilos de comportamientos corruptos. Desde la perspectiva de la ley en cuestión existen pocas probabilidades de luchar contra la corrupción, ya que la falta de coordinación en una organización siempre aumenta las posibilidades de la arbitrariedad de sus miembros y, por lo tanto, el riesgo de cometer prácticas corruptas y el surgimiento de un sistema de valores no éticos.

7) Podemos mencionar también el denominado *Principio de Peter*. Éste ha sido formulado por Peter y Hull (1970, p. 35), y consiste en lo siguiente: «En una jerarquía, todo empleado tiende a ascender hasta su nivel de incompetencia».

El objetivo es poner de manifiesto cómo en una organización jerárquica ciertos empleados sólo ambicionan subir cada vez más en la escala jerárquica. No importan los procedimientos utilizados, la meta es lograr un puesto jerárquico superior, aunque sea a costa de pisar a los demás trabajadores. Y esta tendencia genera una clara desmoralización en los otros trabajadores, que observan un tanto atónitos y estupefactos cómo quien más se corrompe más *escala* en la organización. ¡Y, desgraciadamente, en muchas ocasiones todos sabemos que es verdad! Esto hiere muy seriamente a los demás trabajadores de la organización, porque se pone de manifiesto que

quien más provecho saca de la propia organización no es el que más trabaja, sino el que hace más *política de pasillo*, el más *pelotillero*, el más sumiso, el más aprovechado, el más educadamente descarado, etc.

Por sorprendente que pueda parecer (solamente para las personas un tanto ingenuas), el *Principio de Peter* se puede considerar universal, pues se fundamenta en los siguientes supuestos (cfr. por ejemplo, Peter, 1973, 1977, 1985; Peter y Hull, 1970):

- a) La incompetencia ocupacional se halla en todas partes, y, desgraciadamente, tal vez mucho más en todos los niveles del funcionariado público o cargos temporales de naturaleza de elección política (consejeros, puestos de confianza, etc). Es en estos casos de cargos de elección política en donde mejor funciona el amiguismo, el nepotismo, el clientelismo, el favoritismo, la venta de privilegios, el pago de favores, el «medro» a cuenta de otros, etc.
- b) La mayoría de las personas tiende a desear ascender en una jerarquía hacia puestos cada vez más elevados, para los cuales no se sienten competentes. Pero eso da igual, pues se rodearán de consejeros, *especialistas*, personas de confianza, etc. para llevar a cabo el trabajo que no hace quien le corresponde. Todo esto genera un clima organizacional donde el *enchufismo* y la conspiración de todos contra todos es lo normal y cotidiano.
- c) Efectivamente, en la mayor parte de los casos todo es cuestión de ascenso y ante tanta ambición por medrar, ya sea por medios legítimos o ilegítimos, muchos individuos no tienen problema en llegar a desempeñar puestos de trabajo para los cuales no son competentes. Entonces, resulta necesario generar un sinfín de artimañas y rodearse de un grupo de incondicionales para aparentar actividad.
- d) En una organización, el trabajo suele ser realizado por aquellos empleados que todavía no han alcanzado su nivel de incompetencia. Desafortunadamente esto es demasiado frecuente. Quién no ha visto u oído hablar de «negros» que hacen el trabajo para que otros se aprovechen de él. Es más, resulta frecuente encontrar sujetos que se aprovechan, como aves carroñeras, del trabajo de los demás y se lo apropian como si lo hicieran ellos mismos. Trabajo que es siempre hecho por los empleados de rango intermedio o bajo. Todo esto sólo puede generar procesos incondicionales de sumisión vergonzosa y una adhesión incondicionalmente forzada al director.
- e) Generalmente, la competencia de un empleado suele estar determinada por el superior en la jerarquía, al cual en la mayoría de los casos le interesa tener personas sumisas con mentalidad de servidumbre y que no creen problemas. Realmente, la persona consciente de su incompetencia muy rara vez causa problemas. En la mayor parte de los casos, incompetencia y sumisión son lo mismo. Pero cuando el incompetente es el jefe, necesita ocultar su incapacidad para el puesto de trabajo bajo una autoridad externa, en la exigencia de la adhesión incondicional y en la no aceptación de ninguna crítica por parte de los subordinados. Todo esto lleva a la conclusión de que si el jefe realiza prácticas corruptas, los subordinados también lo harán. O, por lo menos, tal

vez deberían hacerlo, pues en tal contexto todo está justificado con tal de mantener el puesto de trabajo.

- f) «La supercompetencia es más recusable que la incompetencia» (Peter y Hull, 1970, p. 59). Un funcionario supercompetente le causa muchos problemas a otro superior incompetente al trastornar y romper la jerarquía. A muy pocos jefes y líderes les gusta tener subordinados más competentes que ellos. El señor de rango superior siempre es el que más sabe de todo, el que puede aportar supuestas soluciones para todos los problemas que puedan surgir, etc. Es por ello por lo que, desgraciadamente, sería muy recomendable que los subordinados se preocupasen más por tener contento al jefe, que por hacer realmente bien las cosas. Si éste quiere que las cosas se hagan de una determinada forma, aunque no sea la correcta, el subordinado tal vez debiese hacerlo. Es absurdo y un contrasentido afirmar esto, en un contexto en donde la cultura organizacional es incoherente y disparatada e, incluso, puede dar igual comportarse de una forma o de otra. Pero, en última instancia, siempre puede resultar de interés llegar a hacer lo que el jefe o la organización desean o quieren que se haga.
- g) Los individuos incompetentes tienden a perpetuarse en los puestos de trabajo que alcanzan. De ahí que se pueda afirmar que «hay más individuos competentes que dimiten que incompetentes que son despedidos» (Peter, 1985, p. 226). Si echamos una ojeada a nuestro alrededor, podemos observar cómo nadie, salvo excepciones, quiere marcharse y dejar el cargo. Por muy estresante y duro que parezca el empleo, o por muchos sacrificios que parezca exigir, muy pocas personas de todos los campos de la actividad humana dejan el cargo por propia voluntad. De una forma u otra siempre resulta necesario echarlos o expulsarlos. Lo realmente importante es no perder la poltrona, aunque sea a través de procedimientos intrínsecamente corruptos.

8) Un aspecto muy importante a tener en cuenta consiste en que ciertos grupos, organizaciones y sociedades protegen a los ineptos y los incapaces. Aunque esta idea está tomada del trabajo de Goode (1967), aquí trataremos de ir más allá y exponeremos cómo consideramos al incompetente, al inexperto; en definitiva, al torpe. A nadie se le escapa que desde una observación de las organizaciones o burocracias puede comprobarse cómo se producen y protegen a los ineptos, a los sumisos, a los que tienen mentalidad de servidumbre, de dependencia crónica y de vivir como parásitos inútiles. Y es que el proceso de protección de los ineptos resulta útil para una organización, principalmente si es pública, porque defiende y no amenaza la jerarquía establecida; más bien trata de preservarla tal y como está. Un trabajador inepto muy difícilmente se atreverá a competir con otros, porque si es consciente de su ineptitud, tratará de mantenerse dentro de la organización y pasar lo más desapercibido posible. Lo realmente importante para él es estar, no provocar problemas, cobrar su sueldo a finales de mes y mantener las mejores relaciones posibles, también denominada *política de pasillos*, con todos los demás miembros de la organización, especialmente con sus superiores. Por lo tanto, los ineptos suelen alabar, halagar y realzar el ego de sus jefes, cultivar una cultura de la alabanza sistemática a sus superiores y aparentar que hacen algo, aunque realmente no hagan prácticamente

nada. Constituyen el personal más inútil de la organización, excepto cuando, en casos muy especiales, entran dentro del síndrome de la escala dentro de la jerarquía. Es entonces cuando surgen los conflictos organizacionales, y el «síndrome de la escalada» se apodera de todos los miembros. La única consigna realmente válida parece ser la de *sálvese quien pueda*, pues se ha desatado solapada o abiertamente una guerra de todos contra todos.

Es entonces cuando el clima en el trabajo se hace insoportable, todos recelan de todos, nadie se fía de nadie y no se sabe muy bien quien es el amigo y el enemigo. Los dimes y diretes surgen por todas partes. El rumor se constituye en el único proceso de comunicación imperante. La jerarquía organizacional ha dejado de ser efectiva. Las normas y valores de la organización/burocracia se han roto y el sentimiento psicológico de pertenencia a las mismas se ha transformado en una mentalidad de procedimientos de rapiña para ver quién puede alcanzar el poder y la dirección. En tal situación, cuando los ineptos desean subir dentro de la jerarquía establecida, las rencillas personales, las venganzas, los desquites, las represalias y los ajustes de cuentas llegan a ser cotidianos. Lo que en otros tiempos tal vez haya sido una organización o burocracia funcional y práctica, se ha transformado en una jauría, pues los ineptos, los que entraron a dedo, los enchufados quieren apoderarse de los niveles superiores de la jerarquía organizacional. Para ellos está justificado todo. Los individuos se corrompen para conseguir lo que desean y anhelan, los jefes se dejan sobornar por los empleados ineptos, serviles y fieles, y los utilizan como escudos contra los acosos de los siervos *infieles* y *traidores*. La cultura organizacional ya no sirve para unificar a los miembros de la organización y surgen múltiples procesos de corrupción. Mejor dicho, resulta necesario corromperse para permanecer en los puestos de trabajo, al ceder ante las exigencias de cualquier tipo de los subordinados fieles, e igualmente es necesario corromperse para contar con adeptos que apoyen a los *rebeldes* para auparse a los niveles superiores de la jerarquía. En una organización así sólo puede existir corrupción y muy poco más que corrupción. Lo ilegal se hace primero normal, luego legal, y, por último, *ético*.

Cuando un inepto quiere ascender en la jerarquía socava los principios del grupo, la organización o la sociedad, traiciona a los que le han recomendado para entrar en ella. Y, ante la sorpresa de muchos de sus *compañeros*, quiere transformarse en líder o en jefe, con el objetivo de manejar la organización a su antojo y, generalmente, para sus propios intereses. Estos individuos se convierten en enemigos prioritarios de toda organización o sociedad, y no contribuyen en nada a la productividad y mejora de la organización o bienestar colectivo. Reciben su salario por lo porquito que hacen, lo cual bloquea de *papeleo* la administración. Para desatascar la administración hace falta, o contratar a dedo nuevos *funcionarios*, o que los que están hagan unas horas de *trabajo extra*. Tiempo por el cual, evidentemente, reciben un sobresueldo. Por lo tanto, todo funcionario, si quiere hacer lo que realmente tiene que realizar, y ganar más dinero debe:

- a) Enlentecer el trabajo diario hasta tal punto que se acumule una cantidad excesiva de *papeleo* o de informes por emitir.

- b) Una vez que el propio funcionario ha creado el problema, la administración le *pide* que lo solucione trabajando unas cuantas horas más y *recibiendo una suculenta paga extra*.
- c) Sin embargo, como de todas formas muy a menudo siempre le sobra tiempo, termina por buscar solución al problema artificialmente creado con el ritmo normal de trabajo —sencillamente haciendo un poquito más de lo mínimo que tiene que hacer—, con lo cual el supuesto tiempo de trabajo extra es una simple ilusión y un fraude desvergonzado.

En todas las organizaciones existen ineptos, pero la gente percibe que son mucho más frecuentes en la administración pública. Esto es debido, tal vez, a que el *jefe*, junto con sus subordinados, no pone nada en juego y, por lo tanto, no arriesga su propio dinero, sino que siempre son fondos del erario público. Cuando se trata del dinero de todos parece que aunque no se gestione bien casi puede dar igual. Lo realmente importante es estar en la organización y vivir a costa de ella. Esto, con mucha probabilidad acostumbra a finalizar en problemas de comportamientos corruptos (por ejemplo, tráfico de influencias, clientelismo, amiguismo, etc.).

9) Al hablar de cultura de las organizaciones, también podemos hacer referencia a procesos patológicos. Se incluyen aquí tanto la conducta neurótica de las organizaciones, como su hipocresía crónica. Tomando analogías entre la conducta neurótica de los individuos y de las organizaciones, podemos mencionar las siguientes características de una *organización neurótica* (Brunsson, 1989; Daimond, 1993; Kets de Vries y Miller, 1993; Merry y Brown, 1987): sentimientos de insuficiencia organizacional, debido a que la organización no funciona de una forma efectiva; carencia de energía y baja motivación; conflicto interpersonal e intergrupar; frustración e infelicidad individual; baja moral; selección negativa de los miembros de la organización; desacuerdo entre las metas organizacionales y sus valores; ruptura de las normas organizacionales; ineptitud para afrontar los problemas cotidianos; incapacidad para planificar el futuro; ruptura de los procesos de comunicación; constantes periodos de crisis; el que los *jefes* digan una cosa y en la práctica hagan otra; descoordinación entre la toma de decisiones y las acciones realmente llevadas a la práctica; y, por último, ruptura de los procesos de liderazgo.

Una organización neurótica es muy probable que pueda generar un sistema cultural anormal, lleno de mecanismos de defensa y con un sinnúmero de procesos comportamentales corruptos. Ante una situación de desorganización generalizada, como son las organizaciones neuróticas, poco más puede surgir que mecanismos de defensa para afrontar el conflictivo clima organizacional y la corrupción. En el capítulo VI, apartado 2.9, ya hemos puesto de manifiesto cómo una de las principales aportaciones que puede hacer el psicoanálisis, o también la psicología cognitiva, es la de aportar una serie de mecanismos de defensa o estilos de afrontamiento para la superación de los posibles conflictos que le puedan suscitar los casos o las prácticas de comportamientos corruptos.

10) Podemos mencionar como patología organizacional el aspecto de la «politización de la organización». Se trata de una temática compleja, pero que mencionaremos de la forma más sencilla posible. Mintzberg (1991) reconoce que la organización politizada difícilmente puede llegar a ser eficaz, ya que el objetivo de las organizaciones no es hacer política, sino fabricar productos, cualesquiera que éstos sean. La politización continua de la dinámica de una organización puede conducir a su destrucción, o, por lo menos, a hacerla depender de forma muy significativa de los avatares de los cambios de gobierno.

Una organización politizada sólo puede sobrevivir si es sostenida a través de procedimientos y decisiones políticas. Suele argumentarse por parte de ciertos *politiquillos*, «grupos de interés», «sindicatos siervos» del sistema político dominante, etc. que si se destruye la organización o las organizaciones en cuestión se derrumban los cimientos, no sólo de la democracia, sino también de toda la sociedad. Es una conclusión evidentemente inexacta, aunque políticamente muy útil para ganar votos, colocar a los amigos, ceder ante los grupos de presión, etc. Lamentablemente, uno tiene la impresión de que es precisamente para esto para lo que sirven muchos «chiringuitos burocráticos» que se crean y se cambian en la organización y/o burocracia pública. Así, se inventan cargos políticos que no se sabe muy bien para qué sirven, se constituyen subsecretarías para colocar a amigos, para autoperpetuarse en el poder, etc. Se vuela indefinida la correa de transmisión de los comportamientos corruptos o de *enchufismo* constante, y son casi siempre los mismos los que están en los mismos sitios, ocupando diferentes puestos de ejercicio efectivo del poder y colocando a los afines en puestos estratégicos.

Mintzberg (1991) se pregunta: ¿por qué continúan existiendo organizaciones que han dejado de ser socialmente útiles, y que ya no sirven para su objetivo central, que es el de fabricar productos competitivos? La respuesta viene precisamente a través de la politización de dichas organizaciones. Mintzberg (1991, p. 436), después de tratar de averiguar la respuesta a la pregunta anterior, concluye que finalizamos siempre en un círculo vicioso en nuestra sociedad, que está constituido así: «Una obsesión irracional con la «racionalidad» produce una sociedad de organizaciones grandes y burocráticas dirigidas por una dirección «profesional» que resulta ser fofa, superficial, y a veces inmoral. Esto excluye el compromiso humano, lo que a su vez conduce a la politización de las organizaciones. Esto debería destruirlas, pero no lo hace, porque dan la vuelta y usan su poder político para sostenerse a sí mismas artificialmente. Por ello, las organizaciones se hacen mayores, más burocráticas y más politizadas, y en consecuencia, sus directivos se hacen más fofos, más superficiales y menos morales. Es una paradoja de la sociedad contemporánea que las grandes organizaciones diseñadas para servirse a sí mismas como sistemas cerrados sean tan estables, y que las dominadas por la política estén tan protegidas, mientras que las organizaciones jóvenes que responden a un liderazgo creativo o que manifiestan un fuerte sentido de misión sean intrínsecamente tan vulnerables».

11) Tenemos que mencionar también como una de las patologías de los grupos, organizaciones y de la sociedad en general, la *falta de confianza entre sus miem-*

bro, temática a la cual volveremos en el capítulo X, apartado 6.1. Kramer y Tyler (1996), Mayer, Davis y Schoorman (1995) y Mintzberg (1991), entre otros muchos autores, ponen de manifiesto la importancia de la confianza entre los individuos dentro de los grupos, organizaciones y la sociedad en general. Trabajar, generalmente, involucra un contacto diario y unas constantes relaciones interpersonales con otros. Relaciones interpersonales en las cuales la confianza constructiva en los otros constituye uno de los procesos psicológicos más importantes. Y es que, sin unas relaciones interpersonales de confianza resulta imposible crear una cultura ética que establezca los fundamentos de un proyecto futuro lleno de esperanza, seguridad y vigor.

Los empleados y miembros de una determinada organización o ambiente de trabajo incluso pueden llegar a encontrarle sentido a un contexto, en el cual sus expectativas referentes a la organización en cuestión han sido traicionadas. De esta forma el contexto laboral de desconfianza generalizada ayuda a crear un clima propicio para el surgimiento de prácticas ilegales (cfr. Morrison y Robinson, 1997).

De lo expuesto acerca de la importancia de la confianza, se puede fácilmente concluir que la desconfianza, la cautela sistemática, la sospecha y la suspicacia entre los individuos de un grupo, organización o sociedad, sólo puede generar indecisión, desilusión, desencanto, desánimo y una continua frustración ante un futuro que se percibe como controlado por fuerzas externas a los propios individuos. Cuando nadie se puede fiar de nadie: cuando la sospecha, los rumores objetivos o sencillamente subjetivos acerca de continuos chantajes y celos de lo que hagan los demás, y cuando se ha socavado la confianza básica en los individuos y en las instituciones, el grupo, la organización y la sociedad en general se puede decir que se hallan en un claro proceso de desintegración interna. Es entonces cuando los procesos de corrupción adquieren el nivel más relevante, y quien no se corrompa, tiene muchas probabilidades de fracasar estrepitosamente. La corrupción es algo cotidiano, la desintegración social es evidente, y los procesos de corrupción se han transformado en la norma de funcionamiento de la sociedad.

12) Ahora podemos señalar como patología de las organizaciones el establecimiento de una «Ley de hierro de la oligarquía». De todos es conocido que nos hayamos, como ya hemos mencionado, en la época de las organizaciones y en el surgimiento de grupos o movimientos sociales sobre temas muy diversos. En todos los casos deberá existir una organización, más o menos formal y, dentro de ella, una élite que en muchas ocasiones tiende a autoperpetuarse y a constituir una verdadera oligarquía. Y es que «la organización implica la tendencia a la oligarquía» (Michels, 1973). Para este autor las masas son políticamente indiferentes y tienen una necesidad de guías o líderes para que las conduzcan. Michels (1973) admite que la apatía de las masas y su necesidad de guía tienen como contraparte un apetito natural por el poder en los líderes. En las organizaciones o masas existe una necesidad histórica de la oligarquía. Los líderes parecen surgir espontáneamente, pero una vez establecidos se vuelven estables e inmóviles. El autor en cuestión concluye que la organización es la que da origen al dominio de los elegidos sobre los electores, de los mandatarios sobre los mandados. Decir organización es admitir una oligarquía.

13) Por último, mencionamos la *Ley de Gresham* de la interacción social. La vida cotidiana de los individuos tiene lugar entre un conjunto de interacciones sociales. De hecho, aceptamos la tesis de que el hombre es el conjunto de relaciones sociales. En estos procesos de interacción social es en donde suele tener lugar el fenómeno de la «comparación social» y los procesos de aprendizaje observacional. Si un individuo hace y otros ven su comportamiento, puede inducir en los que observan comportamientos similares. Resulta bastante fácil que los individuos egoístas y corruptos arrastren por los mismos senderos a otras personas. Esto es precisamente lo que formula la *Ley de Gresham*, según la cual: «la 'mal' conducta expulsa a la 'buena', y todas las personas son inducidas por la presencia de unos pocos a adoptar comportamientos egoístas o interesados» (Brennan y Buchanan, 1987, p. 98).

Es decir, los estilos de comportamientos corruptos desplazan a los éticos y terminan por apropiarse de todo el sistema de valores y repertorio conductual de los individuos, grupos, organizaciones y sociedades. La corrupción tiene un efecto contagioso y se distribuye en redes sociales más o menos complejas. Muchas más patologías se pueden argumentar acerca de las enfermedades de las organizaciones/burocracias. Algunas son: la constante manipulación de la información; el que los jefes aparenten que siempre son los más capaces, los más honestos, los más ocupados y, generalmente, indispensables; el apego excesivo por parte de todos los miembros de la organización a reglamentos, rutinas y tradiciones; el excesivo papeleo y un formalismo absurdo, etc. (cfr. A. Bloch, 1991; Jay, 1967; Thompson, 1969).

Siguiendo el hilo argumental del presente capítulo, nos atrevemos a enumerar otra serie de ideas que juzgamos relevantes (cfr., A. Bloch, 1991):

- En toda organización/burocracia pública hay una serie de puestos de trabajo ocupados por personas que no sólo son ineptos; sino que también estorban.
- El funcionario no debe hacer siempre las cosas bien y de una forma eficiente, pues es posible que sea criticado, si es que no pueden despedirlo.
- Cualquier problema fácil de solucionar se puede volver irresoluble si se programan suficientes reuniones para discutirlo.
- Cuando en una organización existe alguien que sabe qué se cuece, hay que expulsarlo de inmediato.
- En múltiples organizaciones/burocracias, haga lo que haga un funcionario, nunca será suficiente. Es más, en múltiples ocasiones es mucho más importante que realmente no haga nada.
- En toda jerarquía organizacional una información que se pueda malinterpretar, es que alguien ya la ha malinterpretado antes.
- Si se plantea un problema o problemilla y se convocan muchas reuniones, éstas terminan siendo más importantes que el mismo problema.
- Nunca ningún funcionario debe discutir con un jefe tonto e inepto; puede que sus compañeros lleguen a pensar que es igual que él.
- Las características del funcionario perfecto y ejemplar son: hablar entre dientes cuando tiene dudas; delegar funciones y responsabilidades cuando se halla en problemas; y, por último, meditar cuando llega a ser jefe.

- Siempre que un funcionario tiene que hacer un informe acerca de los problemas de la organización administrativa debe hacerlo en tiempo pasado. Si redacta el informe en tiempo presente es criticado, relevado del cargo o cambiado de trabajo.
- Los gastos escandalosos e injustificables ante el público, las pagas o complementos por participar en comisiones o por hacer trabajos extra se deben dividir en partes pequeñas, efectuarse con una frecuencia regular, e implicar al mayor número posible de funcionarios. De esta forma nadie se chivará, y todos participarán del botín.
- Cuando en una administración se planifican más y más reuniones para tratar de atajar un determinado problema, es que no se considera en serio ninguna solución.
- El político perfecto al frente de una administración es aquel que invoca a la ley si los hechos están en su contra; insiste en los hechos si la ley le es contraria; y recurre a la voluntad del pueblo, considerándose una cabeza de turco, si la ley y los hechos están en su contra. El político siempre acierta, tiene razón, encuentra la mejor y única manera de hacer cosas, y nunca es responsable de nada ante nadie.
- Cuando una administración consulta un comité de expertos, busca confirmar la opinión que más le interesa.
- En muchas ocasiones lo que realmente hacen los burócratas en la administración no es el sustituir una idea equivocada por otra correcta, sino reemplazar una idea falsa por otra simultáneamente errónea.

A lo largo del presente apartado hemos tratado de exponer algunas de patologías de una burocracia/organización. La lista, evidentemente, no es exhaustiva, pero nos permite contemplar una amplia perspectiva acerca del tema en cuestión. Resulta necesario reconocer que las burocracias/organizaciones ocultan o tratan de minimizar en lo posible las críticas internas; son bastante repetitivas en sus procesos comportamentales; tratan de mantener siempre a los empleados ocupados, independientemente de que existan cosas que hacer o no; suele haber unos procesos de control imperfectos, lo cual conlleva que sea necesario admitir la existencia de un progresivo control disminuido, de procesos de contracontrol y de duplicación de instancias de control; los miembros, independientemente de su competencia, tienden a ascender lo máximo posible en la jerarquía pertinente, independientemente de su nivel de competencia; en muchos casos, para continuar manteniendo la estructura organizacional, incluso puede resultar necesario la protección de los ineptos; etc.

Toda burocracia/organización llega a construir con el paso del tiempo determinadas prácticas culturales. Pero, preguntémosnos una vez más: ¿son las personas las que condicionan la organización, o es la organización la que condiciona a las personas? Resulta necesario admitir que las dos entidades se construyen conjuntamente. Reich (1928, p. 122) pone de manifiesto que «toda organización social produce aquellas estructuras de carácter que necesita para existir».

Aunque esta afirmación puede ser un tanto unilateral, y a pesar de la afirmación anterior de que los individuos y las organizaciones se construyen conjuntamente, tal

vez tengamos que admitir que en muchos casos son las organizaciones ya establecidas las que condicionan el proceso de socialización organizacional de los recién llegados. Realmente, las organizaciones no siempre tienen los individuos que se merecen, ni a la inversa. Sin embargo, es necesario ser optimistas y admitir que es posible llevar a cabo cambios organizacionales y sociales. Es más, creemos que es factible luchar contra la corrupción tanto desde el punto de vista individual, como organizacional y grupal. De lo contrario, no sólo estamos hablando de patología organizacional, sino también, lo que sería peor, de la *patologización del futuro*.

Esta patologización se manifiesta en la ausencia de expectativas para llegar a ser mínimamente positivos en la lucha contra la corrupción; la creencia de que las prácticas corruptas son continuas y sempiternas, de que independientemente de lo que se haga, siempre existirán individuos y culturas corruptas, por ser la naturaleza humana intrínsecamente corrupta. Estas expectativas de futuro fatalistas no pueden conducir a ningún resultado positivo, pues el fenómeno de la profecía autocumplida tendría lugar una vez más.

Sin embargo, necesitamos confiar en el futuro y establecer expectativas de que la lucha contra la corrupción será, por lo menos, algo exitosa a corto plazo y realmente eficaz a largo plazo. Para ello sería necesario eliminar, en la medida de lo posible, las patologías de las organizaciones/burocracias. Sólo así podemos construir una sociedad más sana y con más cooperación positiva entre sus miembros. Si se toma la lucha contra la corrupción en serio, se podrán lograr pequeños éxitos que siempre servirán de acicate, aliciente e incentivo para emprender nuevas acciones. Abdicar, renunciar o resignarse ante la corrupción sólo puede generar nuevas prácticas corruptas; por ello, resulta necesario abandonar toda perspectiva de resignación y confiar en las posibilidades reales del ser humano honesto, honrado, que lucha día a día por construir un mundo cada vez más justo, más igualitario, con menos prácticas corruptas y cada vez con nuevos y mejores proyectos que ilusionen día a día a los individuos para luchar contra la corrupción.

6. ¿Es posible un contexto de trabajo libre de corrupción?

6.1. Aspectos generales

Los seres humanos, normalmente, lo quieran o no, pasan una buena parte de su vida en el lugar de trabajo. Además, se trata de que dicho tiempo sea útil y productivo, no sólo para los empresarios, sino también para los propios trabajadores y la sociedad en general. En este caso, todos saldrán ganando y podrán contribuir de forma colectiva a construir un futuro mejor. Lo que realmente a nosotros nos interesa, es plantearnos si resulta factible establecer y crear un contexto de trabajo dentro de cualquier organización o en la sociedad en general sin problemas de corrupción.

Evidentemente que, por lo menos en un principio y en teoría, si resulta posible establecer tales organizaciones y esperar una sociedad así. Es decir, resulta factible llegar a diseñar organizaciones/burocracias e, incluso, sociedades libres de estilos de comportamientos corruptos. Sin embargo, desgraciadamente, no conocemos ni hemos hallado en la bibliografía ninguna de tales organizaciones/burocracias. Tampoco se puede encontrar ninguna sociedad a lo largo de la historia, libre de comportamientos corruptos. Tal vez, dichas organizaciones/burocracias e, incluso, sociedades ideales muy posiblemente pudiesen existir o haber existido en algún tiempo y lugar. Ojalá fuese así, pues siempre resultaría muy prometedor, pero mucho me temo que ni existen ahora, ni han existido nunca.

Nosotros partimos del supuesto de que no hay ni sociedades ni organizaciones/burocracias libres de corrupción. Y si las personas perciben esto como real, necesariamente tiene consecuencias reales.

Podemos establecer unos contextos de trabajo éticamente saludables y óptimos para el desarrollo integral de los trabajadores. A pesar de todo lo buena que pueda ser una organización/burocracia siempre surgirán tentaciones de corrupción. Es más, no sólo tendrán lugar dichas tentaciones, sino que surgirán comportamientos corruptos por doquier. Teóricamente se puede reconocer que una organización/burocracia o sociedad que trate a cada uno de sus miembros de forma justa y equitativa no tendría por qué engendrar formas de comportamientos corruptos. Y, dado que no existe, o por lo menos yo no conozco, ni sociedad ni organización/burocracia alguna que trate equitativamente a todos los individuos, el surgimiento de comportamientos anómalos y corruptos parece inevitable. Realmente estamos convencidos de ello; por lo tanto partimos del supuesto de que consideramos la corrupción como algo ineludible e inevitable.

Teniendo en cuenta lo anterior, consideramos que, por lo menos en un principio, la corrupción es inherente e intrínseca a toda organización/burocracia y sociedad. Las prácticas corruptas conllevan un amplio abanico de comportamientos, y no tienen por qué ser necesariamente la apropiación indebida de dinero. En muchas ocasiones la corrupción no surge por cuestiones económicas, sino por otras motivaciones, justificaciones o expectativas (por ejemplo, búsqueda de cuotas de poder, la influencia sobre cada vez más personas, el tráfico de influencias, etc.).

6.2. Hacia organizaciones/burocracias éticas

Una organización es una agrupación generalmente voluntaria de personas para conseguir de forma conjunta unos objetivos comunes durante un periodo de tiempo más o menos largo. Los individuos que se hallan formando parte de una organización emiten «comportamientos organizacionales». Son aquellos tipos de conducta que llevan a cabo los individuos en una organización y son reforzados y promocionados por la cultura organizacional. Dicho de otra forma, los comportamientos organizacionales son el resultado de lo que la organización quiere que hagan los individuos.

Pero el comportamiento de los sujetos dentro de una organización no constituye algo externo o que venga dado de fuera. Lo que una organización es o hace depende única y exclusivamente de los individuos que la componen. En este sentido, se puede hablar de construcción social de la organización y de lo que puede llegar a ser o hacer. Todos los procesos organizacionales son construidos por individuos que interaccionan continuamente entre sí; por ello, la ética o los estilos de comportamientos éticos de una organización/burocracia, o incluso una sociedad, serán el resultado de los principios y conductas éticas que tengan y pongan en práctica los sujetos.

La bibliografía acerca de la ética de las organizaciones/burocracias es amplia (cfr., por ejemplo, Ford y Richardson, 1994; Fritzsche, 1991; Giacalone y Greenberg, 1997; Nicholson, 1994; Reidenbach y Robin, 1990; Sinclair, 1993; Strong y Meyer, 1992), aunque no suele aportar información acerca de cómo los individuos se tienen que comportar. Más bien, son reflexiones sobre lo que debería ser la ética dentro de la dinámica cultural y toma de decisiones de una organización. En el trabajo de Ford y Richardson (1994) se pone de manifiesto cómo la literatura acerca de la toma de decisiones éticas en organizaciones es muy controvertida, y resulta imposible extraer conclusiones claras y prácticas. De hecho, según los autores en cuestión, sólo se puede afirmar que:

- a) La existencia de un código ético corporativo incrementa las conductas y la toma de decisiones éticas de los individuos en la organización.
- b) Cuanto más ético es el clima y la cultura organizacional de una organización, más ética será la toma de decisiones y las creencias éticas de los individuos.
- c) Cuando el tamaño de una organización se incrementa, las creencias éticas y las conductas de toma de decisiones éticas decrecen.

Reidenbach y Robin (1991) exponen un modelo conceptual del desarrollo moral de una corporación, en el cual se distinguen cinco clases de estadios para el desarrollo moral. Los autores en cuestión se inspiran en el trabajo de Kohlberg (1982), aunque también se pone de manifiesto que, evidentemente, existen unas claras diferencias entre el desarrollo moral de los individuos y el de las organizaciones. Las organizaciones no se desarrollan en la misma manera, ni bajo las mismas circunstancias que los individuos.

Concretamente, los estadios de desarrollo organizacional son los siguientes (Logsdon y Yuthas, 1997; Reidenbach y Robin, 1991):

- a) Estadio uno: *organización amoral*. En una organización amoral se guían por el principio y la actitud de *ganar a cualquier coste*. La cultura de la organización no está orientada hacia preocupaciones éticas. La productividad y la obtención de resultados positivos a costa de lo que sea son los valores dominantes en la cultura organizacional. La obediencia de los individuos a sus superiores es valorada y recompensada, independientemente de que las órdenes que deben obedecer sean o no éticas.

- b) Estadio dos: *corporación legalista*. Se denomina así debido a que la preocupación de la organización se centra en la letra de la ley, como opuesto al espíritu de la misma. Las culturas organizacionales fomentan la obediencia *literal* a las leyes y códigos de obediencia y éticos. Un ejemplo de corporación legalista es aquella que pone énfasis prioritariamente en las reglas enumeradas en los códigos de conducta ética. Se iguala la ley con la justicia y no hay diferencia entre lo que es legal y lo que es justo. Aquí, más que poner énfasis en la actitud de *ganar a cualquier coste*, se reconoce la importancia de que la organización se adhiera al principio de hacer lo que está legislado o establecido en los códigos de ética.
- c) Estadio tres: *corporación responsiva*. Las corporaciones responsivas tienen otras culturas que ponen énfasis en otros valores distintos de los de productividad (estadio uno) y legalidad (estadio dos). Las organizaciones responsivas reconocen la importancia de un equilibrio entre los resultados positivos y el hacer las cosas de una forma correcta. Sin embargo, hacerlo bien está más fundamentado en la oportunidad y la conveniencia que en un fin ético en sí mismo. La presión social influye sobre la cultura organizacional. Se reconoce que la función de la organización excede lo puramente económico y que tiene ciertos deberes y obligaciones sociales. Los códigos éticos tienen mayor importancia, pero no constituyen algo prioritario y, de alguna forma, reflejan la orientación moral de la sociedad.
- d) Estadio cuatro: *organización ética emergente*. La organización ética emergente busca un mayor equilibrio que en el estadio precedente, entre las ganancias y la ética. Existe un esfuerzo para construir una cultura organizacional que ponga énfasis en un clima ético. Se admite que existe un contrato social entre la empresa y la sociedad. Se tienen en cuenta las consecuencias éticas de la organización. Se pone énfasis en los códigos éticos orientados externamente, es decir, hacia la sociedad en general, y en que deben ser cumplidos por todos los miembros de la organización. Hay un compromiso de la organización por poner énfasis en la conducta ética, aunque no siempre se cumpla. Los valores éticos llegan o pueden llegar a formar parte de la cultura organizacional.
- e) Estadio quinto: *organización ética*. El estadio final del desarrollo moral organizacional es la organización ética. Las prioridades éticas forman parte de la cultura organizacional. Existe dentro de la organización un equilibrio entre la productividad de la empresa y los principios éticos. Los empleados son recompensados por mantenerse lejos de prácticas que puedan ser contrarias a los principios éticos. La cultura organizacional hace énfasis en un fuerte deber y obligación moral inherente a ella. La principal diferencia entre el estadio cuarto y el quinto es que mientras en el primero la cultura ética no forma completamente parte de la planificación de las organizaciones, en las organizaciones del último estadio sí. Es decir, mientras en el estadio quinto el análisis ético está completamente integrado dentro de la cultura organizacional, en el cuarto no. Si bien los autores de los que se extrae la presente clasificación han mencionado ejemplos de organizaciones de los cuatro primeros estadios, no han encontrado organizaciones que se hallen en el quinto nivel.

Está bien plantear el proceso de desarrollo ético de las organizaciones/burocracias, pero, a nosotros no nos interesa tanto poner énfasis en los estadios de desarrollo moral de una organización sino plantear la problemática acerca de si se puede considerar o no la organización/burocracia como un problema moral. Golembiewski (1962; 1989) ha planteado de forma directa la problemática sobre la organización como un problema moral y no tecnológico. Reconoce que el aspecto moral de una organización no puede ser olvidado. Posteriormente, el artículo de Golembiewski de 1962 se ha vuelto a publicar en el año 1992 (Golembiewski, 1992a) con unos nuevos comentarios del autor. Golembiewski (1992b, 1989) se reafirma una vez más en que «la organización es un problema moral». Reconoce explícitamente que el desarrollo organizacional no se debe hacer y fundamentar única y exclusivamente en el desarrollo tecnológico. Más bien, resulta necesario poner de manifiesto la importancia del desarrollo de una «una tecnología con valores» o, lo que es lo mismo, «una serie de valores apoyada por un desarrollo tecnológico».

En definitiva, se considera necesario resaltar la importancia de organizaciones/burocracias que se guíen por principios éticos. Unas claras reglas éticas en las organizaciones, en las empresas, en las burocracias y, por supuesto, en la sociedad en general. Pero esto que establece una deseable meta a conseguir, parece constituir en muchas ocasiones un mito inalcanzable, por lo menos con las coordenadas sociomateriales en las que nos encontramos hoy en día. Las organizaciones éticas sí son teóricamente factibles, pero otro tema diferente es que sean política y prácticamente alcanzables. Además, el concepto de lo ético o lo moral parece ser bastante flexible y adaptable a los diferentes contextos e intereses de los individuos, organizaciones o sociedades. Siempre resulta polémico el tema sobre si se pueden establecer unos principios éticos universales o no.

Por todo lo anterior, si podemos esperar que existan organizaciones éticas. Aunque, si esas organizaciones pertenecen a la administración pública, lo pondríamos en duda. No obstante los ciudadanos nos lo debemos creer; mejor dicho, tal vez nos lo debiéramos creer. Y esto no se debe a que sobrevaloremos lo privado en comparación con lo público, sino a la descripción de lo que se puede observar, sospechar e intuir. Sin embargo, siempre resulta necesario tener esperanza y creer que realmente es posible mejorar los estilos de comportamiento y clima moral de nuestras organizaciones públicas y privadas. Hoy por hoy, a juzgar por lo que se observa, *la ética de los grupos, las organizaciones y las sociedades parecen tener la dimensión de los intereses y la utilidad siempre subjetiva y egoístamente creada.*

6.3. La corrupción en la Universidad

Vamos a presentar, en su vertiente «negativa», pues lo positivo ya es de todos conocido, como ejemplo de organización corrupta a la Universidad. No nos referimos en concreto a ninguna Universidad, sino que, las ideas aquí expuestas se pueden aplicar a cualquier Universidad pública española. Dedicamos un apartado especial a la Universidad por dos motivos principales. Uno, es debido a que se trata de una organización de la que conocemos algo, aunque sea poco y, el otro, es que dicha

organización goza de una relativa buena imagen social, y las personas, la gran mayoría de ciudadanos, están muy equivocadas acerca de su funcionamiento interno. La cantidad de corruptos o de delincuentes de cuello blanco que hay por metro cuadrado en la Universidad española es impresionante.

En otro trabajo (Fernández-Ríos, Cornes y Codesido, 1997) ya hemos puesto de manifiesto el carácter conflictivo, neurotizante y depresógeno de la cultura organizacional de la Universidad pública española. Dado que en el capítulo en cuestión se hacía más referencia a las consecuencias negativas para la salud de las personas de dicha cultura organizacional, aquí sólo vamos a referirnos a las numerosas prácticas de «anormalidad» o de corrupción que, con demasiada frecuencia, tienen lugar.

Nosotros, que llevamos ya alrededor de diecisiete años, dentro de dicha organización, juzgamos que se trata de una estructura con graves estilos de comportamientos corruptos. Corrupción que presenta múltiples manifestaciones, y que a una persona ajena al mundo de la Universidad le resultaría muy difícil de comprender y asimilar. Si examinamos y reflexionamos un poco sobre la realidad de la dinámica de la cultura universitaria, nos encontraremos con prácticas corruptas por doquier. Es lo normal, lo cotidiano. En no pocas ocasiones, existe corrupción o un cierto engaño en la convocatoria de plazas, en la adjudicación de comisiones y en la dinámica diaria interna de los departamentos. Decir Universidad viene a ser lo mismo que decir grupos de interés, chanchulleos, venganzas y, en algunos casos bastante aislados, también, por que no, investigación, trabajo y profunda y seria reflexión.

Es lamentable, pero en la cultura universitaria se ha instalado una cultura endogámica en la que el sistema no hace más que reproducirse a sí mismo y la situación no tiene solución. Toda posibilidad de cambio queda anulada por los vicios históricamente formados en la cultura universitaria. Pero, ¿cuáles son algunos de dichos vicios? Son diversos, pero los agrupamos bajo los siguientes apartados:

- a) Una reproducción endogámica de sus miembros entre el profesorado. Son los amigos los que tienden a admitir o a facilitar la entrada en la institución universitaria de los propios amigos. Uno tiene la impresión de que casi siempre son los mismos los que controlan y manejan el «cotarro». Son las mismas camarillas de amigotes, una y otra vez, generalmente por conveniencia, las que están en los núcleos de decisión de poder. «Ahora te hago un favor yo a ti, y después me lo haces tú a mí». «Ahora yo apoyo a un candidato tuyo a una plaza de profesorado (ya sea a través de oposición, o de cualquier otro dudoso proceso de selección), y después haces tú lo mismo con el mío». Se reproduce así un sistema caciquil, una cultura del chanchullo constante, unas redes de amiguismo, que prácticamente resulta imposible sortear. Una de dos: o estás con ellas, y eres lo mismo que ellas, o estás en contra; no hay otra alternativa. Casi todo está cínica y racionalmente planificado. Nada queda a la improvisación. Dichas camarillas forman algo así como una mazmorra, que aprisiona todo el sistema de selección de profesorado. Se trata de romper, para darle una apariencia de legalidad y de claridad, estableciendo unos cri-

terios que se suponen que son muy objetivos, pero en la práctica el amigo es el amigo, y los criterios se pueden saltar a través de múltiples procedimientos de manipulación y, por supuesto, de corrupción. La objetividad de los procesos de selección de plazas termina en donde comienzan los intereses del o de los candidatos más favorecidos por el grupo de presión imperante en ese momento. La misma plaza, en otro momento, muy posiblemente hubiese tenido unos criterios algo diferentes, pero siempre lo suficientemente manipulados y tergiversados como para favorecer al candidato oficial. Se habla de objetividad en los criterios de selección, pero el propio sistema tiene las suficientes válvulas de escape para poder contentar a todos. El que quiera manipular algo el procedimiento tiene margen para hacerlo, y el que pretenda ser ético también.

- b) Evidentemente, tal sistema de selección del profesorado puede generar, sobre todo en determinados estómagos agradecidos y en ciertas personas con mentalidad de servidumbre, una sumisión incondicional a lo que su jefe, el cacique, gracias al cual ha entrado en la institución universitaria, diga, haga, piense o pida. Es realmente vergonzoso ver cómo determinados profesores, afortunadamente una minoría, se arrastran literalmente toda la vida para complacer y compensar la ayuda que les ha facilitado el mangoneador de turno para hacerles miembros de la comunidad universitaria. Además, los caciques, que casi todo el mundo sabe quienes son, parecen tener un apetito insaciable y un impulso ilimitado para que se le paguen los favores a lo largo de toda la vida. Así, un profesor con mentalidad de servidumbre, siempre estará a las órdenes de lo que le mande su jefe, estará dispuesto a votar lo que sea y en contra de quien sea, siempre que su corruptor se lo pida. Incluso, le podrá impartir las clases, mientras su cacique de turno anda manipulando ciertos asuntos por donde pueda y le dejen. En definitiva, dichos caciques universitarios son verdaderos profesionales de la corrupción, que casi única y exclusivamente trabajan para generar más chanchullerías y más prácticas ilegales. No viven ni dejan vivir.
- c) Al aspecto que acabamos de mencionar, se le puede sumar la problemática de que cierta clase de profesorado, utiliza su situación para explotar a quien pueda o se deje; por ejemplo: becarios o alumnos para que trabajen para el jefecillo de turno; revisiones bibliográficas; traducción de artículos en idiomas extranjeros; recolección de datos empíricos; pasar trabajos a ordenador; etc. Casi todo vale. Lo importante para el profesional de la explotación sibilina es crecer y subir, aunque sea a costa del tiempo y trabajo de los demás y de apoyarse sobre sus espaldas. No importan los intereses individuales de cada persona; todos tienen que coincidir con lo que el jefe o cacique anhela, desea y quiere. Los intereses de los demás tienen que coincidir con los suyos propios, porque de otro modo ya no es útil en el equipo de investigación o de trabajo. Todo sistema de crítica dentro del equipo es sistemáticamente anulado. Evidentemente, la palabra equipo se suele considerar eufemísticamente desde una perspectiva de un coto privado de los intereses creados de investigador principal, que en muchas ocasiones, afortunadamente no en todas, suele coincidir con el mangoneador de turno.

- d) Nos interesa, ahora, poner de manifiesto que, para anular toda o casi toda posibilidad de cambio, se democratiza la Universidad, y se venden los puestos burocráticos existentes o se crean otros nuevos para los que se dejan comprar. De esta forma, no sólo se establecen correas de transmisión desde los niveles más elevados de la jerarquía o estructura de poder universitaria hasta las bases, sino que también consiguen meter dentro del sistema al personal no docente y, por supuesto, al alumnado. Todo obedece a un plan previamente establecido, nada se deja al azar. El número de votos está contado y casi perfectamente controlado. Si los alumnos votan a una determinada candidatura se les puede conceder un vicerrectorado, un vicedecanato, generalmente de muy dudosa utilidad, pero, a fin de cuentas, están dentro del sistema. Los alumnos, quieren dichos puestos y no existe mejor forma de anular todo conflicto que introduciendo al posible enemigo dentro del sistema. El círculo se ha cerrado. Todo el sistema universitario se ha vuelto absolutamente totalitario. La corrupción parece ser el único lubricante para que genere, bajo una apariencia de legalidad y claridad, algunos puestos de trabajo para los amigos de los profesores, y entretener a una juventud, que en muchos casos es emprendedora y con ilusiones, durante unos años.
- e) Queremos poner de manifiesto que para mantener una cultura organizacional como la que existe hoy en día, también se necesita la participación activa de toda la sociedad y, por supuesto, de las instancias políticas. En muchas ocasiones es realmente «politicuilla» barata y miope la que mueve el mundo universitario. Así, se pueden crear las universidades que el pueblo demande, porque a nivel político resulta provechoso. No importa que no existan más de dos docenas de libros en la biblioteca, o que los alumnos no quepan en el aula, o que no exista cualquier otro tipo de infraestructura. Lo realmente importante es el rótulo, poder hablar de «Universidad de...». Así todos quedan contentos. Al pueblo se le da lo que pide, los políticos pueden presumir y alardear de que han luchado mucho y conseguido una universidad, y los alumnos quedan, se supone, más cerca de casa. No existe, aparentemente, ningún problema. Todo cuadra perfectamente. El proceso de clientelismo y de caciquismo social ha finalizado. Ahora vendrán las quejas porque no existen los recursos económicos suficientes. Pero da igual, se va chapuceando y remendando la situación. En estas situaciones la Universidad ha perdido su verdadero sentido y se ha transformado en arma de lucha y control político. Una Universidad así consideramos que no sólo es inútil, sino que también está muerta. Se trata del estadio final del proceso de corrupción universitaria y de la ineptitud de los dirigentes que sucumben ante intereses claramente políticos, partidistas, electoralistas y, por supuesto, egoístas.
- f) Y, por último, juzgamos relevante mencionar el tema del doble lenguaje. Esto se manifiesta en el constante proceso de disfrazar los propios intereses creados detrás de una supuesta ética, el criticar lo que hacen hoy los que están en el poder cuando ellos hicieron lo mismo cuando lo detentaron, la hipocresía en la forma de hablar, el cinismo, el obstruir los normales procesos de toma de decisiones, el tener mano izquierda, para que los demás no sepan nunca cuáles son los verdaderos objetivos que se persiguen, forma parte de la cultura y estilo lingüístico de la Universidad. No nos dejemos engañar por una

Historia, que muy posiblemente ha sido bastante fructífera. Un pasado glorioso no asegura, ni mucho menos, un futuro minimamente esperanzador. Este futuro será tanto menos esperanzador cuanto más énfasis se haga en una serie de dimes y diretes, y andar casi siempre con segundas intenciones en el lenguaje cotidiano. El suponer lo que el otro quiso decir, cuando realmente dijo otra cosa, el formular un discurso teórico-imaginativo sin demasiado o ningún fundamento práctico, etc., constituyen o forman parte del discurso lingüístico cotidiano. Una institución con un lenguaje hipócrita, con una cultura oral fundamentada en la continua sospecha, tergiversación y manipulación, se transforma casi de forma automática en una institución neurótica y neurotizante.

No sigamos enumerando más problemas, pues la situación parece volverse bastante lamentable. Es preciso no resignarse nunca ni rendirse ante las adversidades burocráticas por muy grandes y conflictivas que sean. Desde un punto de vista pragmático, se puede entender que una persona se corrompa para obtener unas solventes ganancias. Se trata de unos comportamientos corruptos absolutamente reprochables y deleznable, pero de los que, por lo menos, en última instancia, el individuo o la organización obtienen un claro beneficio económico; por lo tanto, incluso se podrían llegar a justificar. Bueno, si nos ponemos así, se puede justificar corromperse por dinero, de la misma forma que por acceder y permanecer en el poder.

Sin embargo, resulta mucho más difícil admitir que las personas se corrompan por cuestiones un tanto insignificantes, como puede ser la captación de súbditos con mentalidad de servidumbre para que, cuando el señor lo crea necesario y conveniente, le voten. Incluso en ciertas coyunturas no se trata de hacer *chanchullos*, trampas y tejemanejes para alcanzar o perpetuarse en el poder, sino que el objetivo es, sencillamente, fastidiar por fastidiar, provocar por la simple provocación y crear problemas por el simple placer de hacerlo todo problemático. Desgraciadamente, lo que acabo de mencionar sucede mucho más de lo que sería deseable en la dinámica cotidiana de la organización universitaria.

La corrupción en la Universidad, suele ser, en bastantes ocasiones, consciente, voluntaria y se lleva a cabo con premeditación, nocturnidad y alevosía. ¿Existe algo más degradante, conflictivo y símbolo de decadencia para una organización pública como es la Universidad? Evidentemente no. Desconocemos si la Universidad pública española se halla en decadencia o no; en muchas ocasiones se ha considerado a la escuela como un lugar en el cual se *aparca* a los niños, y a la Universidad como una *fábrica de parados*. En ciertos momentos, uno llega a pensar incluso en la Universidad como verdadero centro de investigación, de construcción de nuevos conocimientos y de fomento del simple placer y gusto por el saber. Pero, lamentablemente, en muchos casos esto le interesa realmente a pocas personas. Y a algunas que verdaderamente se interesan por ella, ciertas prácticas corruptas en la dinámica interna de la cultura y toma de decisiones universitarias terminan por hastiarlas, cansarlas y, por supuesto, quemarlas. Se trata del mejor procedimiento para hacer que una organización sea manejada por un grupo de amigos, que con unos muy

claros intereses creados lo manipulan casi todo a su propio antojo. De alguna forma consideran la Universidad como una especie de feudo privado. La Universidad pública española es dura y cruel, nunca perdona y nada se olvida. En ella se practica, en muchas ocasiones de una forma descarada, una despiadada e implacable persecución de los *miembros* que no le interesan a los caciques de turno. El clima y/o cultura organizacional que conjuntamente se construye es lacerante y, a veces, «sanguinario». Nada se olvida, siempre se temporaliza la venganza para esperar el momento oportuno. Hay tiempo, las prisas son malas consejeras, y sólo es cuestión de esperar y buscar la circunstancia adecuada para propiciar el golpe certero.

Tal vez a un lector que no conozca la dinámica interna de la Universidad pueda dar la impresión, de que se trata de una organización invertebrada, caótica y sometida a unos constantes y cotidianos procesos de corrupción. En muchas ocasiones realmente es así; sin embargo, afortunadamente, en la Universidad hay personas de todos los niveles de jerarquía, que valen la pena y que son muy correctas y valiosas tanto en su trabajo como en su comportamiento público y privado. Tal vez sean, desgraciadamente, sólo una minoría, pero para el bien de todos ellos son los que encarnan el verdadero espíritu y sentido universitario. Les suele molestar el papeleo, la burocracia, y la politiquilla de pasillos. No son muchos, pero afortunadamente dichos «profesionales de la Universidad» contribuyen, de forma muy positiva a la construcción del conocimiento científico y a la solución de ciertos problemas sociales. Es para ellos para quienes la Universidad tiene realmente un misión en el sentido orteguiano. Para Ortega, como para muchas otras personas, «la ciencia es la dignidad de la Universidad» (Ortega y Gasset, 1976, p. 87). No obstante, hoy en día la Universidad española parece *funcionar* a pesar de la ciencia. *Funciona*, en muchas ocasiones, por un continuo trapicheo y lucha por unos claros intereses creados de ciertos grupos de presión. La ciencia, lo científico es algo coyuntural, o secundario; lo prioritario parece ser, o, mejor dicho, es el conseguir poder, capacidad de influencia, dominio y mangoneo del *cotarro* de cada uno. Y es que la lucha por los propios intereses creados por los *profesionales del chanchulleo* contamina todas y cada una de las acciones. Lo realmente importante parece ser el trapicheo, la puñalada por la espalda a los *enemigos* y a los *del otro bando*. El fin justifica los medios. Y el fin es conseguir el poder, y los medios pueden ser el engañar a los demás, el traicionar al supuesto amigo, el corromperse de cualquier manera y el de embarullar y liar la cultura organizacional todo lo que se pueda. Lo importante es provocar y generar embrollos pues, ya se sabe, «a río revuelto, ganancia de pescadores». Y los «pescadores» son los que planifican las *trampas*, los que actúan con doblez, los que calculan la ambigüedad manipuladora, los aprovechados, los caciques y, por supuesto, los corruptos. La situación actual es muy triste y lamentable. En demasiadas ocasiones, *la cultura organizacional de la Universidad española constituye el lodazal en el cual se enfanga la inteligencia, la creatividad y las motivaciones e ilusiones de investigar*.

Son los corruptos, los chanchulleros, los partidarios de jaleos, lios y constantes trifulcas los que más se hacen significar, los que más, en última instancia, pueden influenciar los procesos de toma de decisión de la Universidad. Podríamos citar

múltiples casos de corrupción, pero consideramos más razonable mencionar, no denunciar, debido a que los problemas y las corruptelas de la Universidad son de sobra conocidos por todos los que tienen algún tipo de responsabilidad en ella. Lo que debe quedar claro es que dichos procesos de corrupción son, en la mayoría absolutamente nefastos y perniciosos para la moral y autoestima de los individuos de la organización. Los casos de corrupción llevan a múltiples miembros universitarios a creer que todo está corrompido y por mucho que se pueda luchar a nivel individual, *siempre la cultura y el proceso de toma de decisiones organizacionales prevalecerá sobre el individuo aislado*. Resulta muy necesario reconocer que siempre queda pendiente el tema y aspecto positivo de las «minorías activas», de las cuales se hablará posteriormente. Dicho de otra forma, es la organización la que determina y condiciona al individuo y no éste el que determina y condiciona la organización. En el caso de la Universidad, el individuo casi siempre es víctima de la organización.

Consideremos pertinente poner de manifiesto al lector que no debe quedar con una mala impresión acerca de una institución teóricamente tan importante como la Universidad. Lo que sucede es que al lado de unos verdaderos profesionales de la enseñanza e investigación cohabitan una serie de *aprovechados*, «individuos sin ética ni conciencia social», que consideran la Universidad como un trampolín e instrumento para sus propios intereses egoístas. Son precisamente éstos los que más se hacen notar y, lo que es todavía peor, los que *mangonean* el cotarro casi a su antojo. Y son estos pequeños grupos los que, en casi la mayor parte de las ocasiones, no hacen otra cosa que corromperse, manipular papeles e ideas, amañar tribunales, solicitar concursos de plazas para sus amigos, etc. Evidentemente estas aves carroñeras habitan por doquier. Ni viven ni dejan vivir. Tal vez no sean los más numerosos, pero sí son los que más sobresalen, los que montan todos los follones, los que, en definitiva, siempre se llevan el gato al agua. Los otros, los que realmente investigan, los que tienen como profesión y vocación enseñar y generar nuevos conocimientos, muy a menudo poco más pueden hacer que sufrir las consecuencias de los demás. Es lamentable, pero esperemos que en un futuro más o menos próximo las cosas cambien para mejor. Pero esto sólo se conseguirá si todos los miembros de la comunidad universitaria ponen su granito de arena y ayudan a construir más que a destruir. Esperemos que al final triunfen y venzan los que quieren una Universidad seria, responsable, útil para los individuos y la sociedad y que siempre esté dispuesta a mejorar y superarse a sí misma.

7. Socialización organizacional

Generalmente toda persona, cuando entra dentro de una organización, es sometida, independientemente de su voluntad, a un proceso de socialización organizacional. Ésta puede ser conceptualizada como las formas y procesos en que los recién llegados o admitidos en una determinada organización se adaptan a ella (Wanous, 1992). Por lo tanto, la socialización organizacional constituye el proceso por el que una persona aprende y generalmente acepta, o necesita admitir si quiere permanecer en ella,

organización o sociedad real y concreta. Palaci y Peiró (1995, p. 30) definen la socialización organizacional como «el proceso por el que las personas aprenden los valores, habilidades, expectativas y conductas que son relevantes para asumir un determinado rol organizacional y participar como miembros activos en la organización».

La socialización organizacional tiene lugar principalmente a través de un proceso de aprendizaje organizacional, aunque, evidentemente, el aprendizaje operante alcanza también una grandísima importancia (véase capítulo V, apartado 6). Entre los dos incluyen una serie de procesos referidos a cómo las organizaciones aprenden de la experiencia directa, cómo aprenden de las experiencias de otros, y cómo desarrollan marcos conceptuales para interpretar su propia experiencia, administrando refuerzos y castigos (Levitt y March, 1988). Dicho de una forma más sencilla, el aprendizaje organizacional es el proceso a través del cual los individuos adquieren o asimilan la cultura de la organización en la cual se encuentran. En el proceso de adquisición tienen gran importancia los mecanismos de aprendizaje observacional y operante. Se supone que la cultura moral de una organización constituye un prerrequisito necesario para que los individuos puedan comportarse de forma ética. Como escribe Brugman (1995, p. 237), «La cultura moral de una institución puede ser un vínculo importante entre la competencia moral y la conducta moral de los individuos dentro de dicha institución».

Necesitamos poner de manifiesto la interconexión entre los valores individuales e institucionales u organizacionales. Se reconoce que los valores individuales son representaciones cognitivas socialmente compartidas de las necesidades personales y los medios para satisfacerlas. Entonces, los valores institucionales son representaciones cognitivas socialmente compartidas de las metas y demandas institucionales.

Por lo tanto, los valores individuales se manifiestan en la conducta de las instituciones u organizaciones, y viceversa. Sólo con individuos con unos valores éticos se podrán construir instituciones y organizaciones éticas. Realmente esto es cierto, pero no deja de ser la evidencia de la perogrullada.

Wanous (1992) integra las teorías existentes de los estadios del proceso de socialización organizacional una vez que el sujeto ha entrado en una organización. Dichos estadios, fases o pasos son los siguientes:

- a) Estadio 1: afrontar y aceptar la realidad organizacional a través de la confirmación o desconfirmación de las expectativas de los individuos; surgimiento de conflictos entre el trabajador y el clima organizacional; descubrir y averiguar qué aspectos personales y de realización del trabajo son reforzados y cuáles son castigados por la organización.
- b) Estadio 2: lograr una claridad de *función* a través de ser iniciado en las tareas del nuevo trabajo; definir las *funciones* personales propias con relación a los iguales o al jefe; aprender a afrontar la resistencia al cambio; congruencia

hace la propia organización y aprender a trabajar dentro de un cierto grado de estructura y ambigüedad.

- c) Estadio 3: localizarse a uno mismo en el contexto organizacional a través de aprender qué modos de conducta son congruentes con aquellos de la organización; la resolución de los conflictos; comprometerse en el trabajo, y la adopción de nuevos valores.
- d) Estadio 4: detectar señales de socialización exitosa; lograr un compromiso organizacional; conseguir una elevada satisfacción general y sentimientos de aceptación recíproca; motivarse para el trabajo y establecer señales de aceptación mutua para un acuerdo de beneficio conjunto entre el recién llegado y la organización.

Taormina (1994) nos presenta un cuestionario de socialización organizacional que incluye quince preguntas. En él se distinguen cuatro subescalas que son las siguientes:

- a) Entrenamiento organizacional: abarca aspectos relacionados con los programas de entrenamiento por y para la organización; todos los recién llegados son sometidos a la misma experiencia organizacional; la organización facilita guía e instrucción.
- b) Percepción y comprensión de la organización: la claridad acerca de lo que el individuo tiene que hacer; tener un *papel* claro dentro de la organización; conocimiento de las metas de la compañía, etc.
- d) Apoyo de los compañeros: para que otros trabajadores se ayuden a comprender las exigencias del trabajo; recibir guía por parte de los miembros experimentados de la organización; los compañeros no sólo facilitan apoyo moral y personal, sino también ayuda para ajustarse a la organización.
- e) Perspectivas de futuro, pues el trabajador no sólo puede o tiene que predecir su carrera dentro de la organización, sino también debe considerar sus posibilidades de promoción.

Teóricamente, la entrada en una determinada organización constituye un proceso dual en el cual los individuos y las organizaciones se seleccionan mutuamente. Decimos teóricamente porque hoy en día, en la inmensa mayoría de las organizaciones, es el individuo el que tiene que adaptarse a la organización a la cual va a pertenecer aportando su fuerza de trabajo y sus conocimientos.

En definitiva, ya sea a nivel de socialización organizacional, socialización política, etc., el hecho real y concreto es que todos los individuos son *canalizados* para llegar a pertenecer a una determinada organización, sociedad o grupo. Dicho proceso de socialización siempre tiene que ser efectivo, pues si los individuos no lo superan y aceptan, son rechazados o marginados por la sociedad u organización. A nivel organizacional, por muy frustrante que sea esta conclusión, los individuos siempre se ven en la necesidad de aceptar todo lo que les pide y ofrece, pues, de lo contrario, serían rechazados. Evidentemente, en ocasiones existe una cierta posibilidad de negociación, pero generalmente siempre es muy limitada y con un margen de acción mínimo.

Resulta relevante reconocer que según sea la cultura organizacional, así socializará a los sujetos recién aceptados. En la mayoría de los casos, los individuos de forma aislada muy poco pueden hacer, pues la mayor parte de los sujetos más tarde o más temprano terminarán por aceptar el orden o la cultura establecida. Si el sujeto lucha y trata de cambiar de forma individual dicha cultura establecida será marginado, excluido y considerado como inadaptado; le surgirá incompreensión por doquier, la mayor parte de sus compañeros le rechazará y, a fin de cuentas, tendrá que ceder ante las presiones organizacionales. Desde la perspectiva de la socialización organizacional *siempre es el individuo el que terminará cediendo y sucumbiendo ante las presiones o exigencias de la organización*. Dicho de otra forma, siempre son los procesos organizacionales los que condicionan y determinan la toma de decisión individual, y no al revés. Excepto en muy escasas excepciones, siempre será la organización la que prevalecerá y vencerá sobre el individuo, y no el individuo el que predominará o se impondrá sobre la organización.

Para finalizar el tema de la socialización organizacional y el de la continua interconexión entre los individuos y las organizaciones, vamos a mencionar el siguiente texto, que juzgamos significativo y representativo, de Chiavenato (1988, p. 103): «Los individuos y las organizaciones se atraen y se seleccionan mutuamente en el sentido de que los individuos encuentren las organizaciones más adecuadas a sus necesidades y a sus objetivos y las organizaciones encuentren a los individuos más adecuados a sus expectativas. Este es el primer caso. El segundo es la gradual acomodación y ajuste recíprocos entre individuos y organización: ambos aprenden a acomodarse y a ajustarse el uno al otro. El tercer paso se refiere a los individuos que hacen carrera dentro de las organizaciones, usándolas como trampolín profesional, y las organizaciones que desarrollan los individuos usándolos como trampolín para el alcance de sus objetivos organizacionales».

8. Conclusión e implicaciones

A lo largo del presente capítulo hemos tratado de poner de manifiesto la interconexión entre liderazgo, organización, burocracia y el surgimiento de los comportamientos corruptos. El proceso de liderazgo es intrínseco a todo grupo, organización o sociedad. Pues sin él no podrían dichas organizaciones, grupos o sociedades llegar a existir de forma continuada en el tiempo. El papel que puede jugar el liderazgo dentro de una organización o sociedad es muy relevante, por lo que realmente resulta muy importante para la posible prevención de los comportamientos corruptos. Es significativo porque las expectativas que los líderes tengan acerca de sí mismos y de sus seguidores tienden a cumplirse. Si las profecías buscan autocumplirse a nivel individual, también lo pueden hacer a nivel grupal o social. No se trata de ningún proceso extraño o extraordinario, sino que se concluye sencillamente de la observación de los hechos.

En todo grupo, organización o sociedad se van construyendo de forma progresiva estilos de comportamiento, creencias, actitudes y valores que dan lugar a lo que se

denomina cultura grupal, organizacional o social. Cultura que, en última instancia, constituye el contexto dentro del cual se van a socializar los individuos que llegan a formar parte del grupo, organización o sociedad en cuestión. Lo prioritario dentro de toda organización o sociedad es construir una cultura en donde predominen los estilos éticos positivos, la cooperación activa entre los individuos, el respeto por las personas, etc.

Las implicaciones de todo esto para la aparición o la prevención de la corrupción son muy significativas y, en una organización o sociedad en la que existe una cultura con actitudes positivas hacia los comportamientos corruptos, la corrupción, más tarde o más temprano, surgirá inevitablemente. Por el contrario, es de suponer que si en dicha cultura las actitudes y los valores son contrarios a los estilos de comportamientos corruptos, resulta bastante más difícil que llegue a aparecer la corrupción de una forma generalizada.

Lo aceptemos o no, una organización o una sociedad es, en última instancia, su cultura; en dicha cultura se incluyen todos los valores, creencias, actitudes que conjuntamente comparten todos sus miembros, que internalizan, interiorizan, adquieren o asimilan en el proceso de socialización organizacional y que, inevitablemente, va a influenciar y condicionar los comportamientos.

Se puede soñar con un contexto de trabajo libre de comportamientos corruptos, pero tal vez sea difícil encontrarlos. Resultaría inútil tratar de hallar una sociedad libre de corrupción. Ésta parece inevitable en cualquier organización humana. Ahora bien, el grado posible de corrupción varía de unos contextos a otros. Tendríamos que admitir que las posibilidades de aparición de comportamientos corruptos es mayor en las administraciones públicas que en las privadas, bien sea debido a su magnitud, a que no disponen de los suficientes sistemas de control internos, a que manejan grandes cantidades de dinero, etc.

A pesar de que se trate sencillamente de la expresión de un anhelo y un deseo, sería muy positivo tener organizaciones y sociedades libres de corrupción. No obstante, es necesario ser mínimamente realistas. Se trata realmente de una empresa difícil, pero sin duda alguna vale la pena el intento. Para ello se requieren líderes, individuos o ciudadanos que, en vez de preocuparse más por sus propios intereses egoístas y privados, y por enriquecerse en el menor tiempo posible, o ascender a cualquier precio en la jerarquía organizacional o social, se responsabilicen y se interesen por el presente y el porvenir de las organizaciones y la sociedad; porque si se dispone de individuos o ciudadanos verdaderamente interesados, concienciados, afeanados y laboriosos en la lucha contra la corrupción, más tarde o más temprano se conseguirá; aunque no se lleguen a eliminar las prácticas corruptas definitivamente, siempre queda la recompensa de haberlo intentado.

CAPÍTULO IX

PREVENCIÓN DE LOS COMPORTAMIENTOS CORRUPTOS

Después de lo expuesto en todos los capítulos anteriores, nos podemos preguntar: ¿se pueden prevenir los comportamientos corruptos? En un primer momento, sería necesario y deseable contestar afirmativamente. Sin embargo, no nos debemos dejar llevar por un optimismo sin fundamento real debido a que, entonces, los posibles fracasos podrían ser mucho más decepcionantes. Se ha reconocido una y otra vez a lo largo del presente trabajo, que la corrupción siempre ha existido y continuará teniendo lugar en un futuro próximo y lejano. No obstante, no podemos caer en un pesimismo generalizado, ni en un fatalismo resignado. Decir que es posible hacer algo para prevenir la corrupción sería llegar a una conclusión un tanto ingenua, o muy bien pudiese tratarse de una simple perogrullada. Pero si se parte de que, en última instancia, las prácticas y los comportamientos corruptos son prevenibles, ¿qué es lo que realmente se ha hecho y se puede llegar a hacer? Es decir, si se pueden prevenir los comportamientos corruptos, ¿cómo conseguirlo? Se han establecido disposiciones legislativas, códigos éticos, se han aplicado diversos regímenes de castigos económicos y profesionales, pero ¿ha arrojado algún resultado positivo su puesta en práctica? Necesariamente, tal vez para justificarnos ante nosotros mismos y los demás, tendríamos que concluir y creer que sí; a pesar de la poquísima evidencia empírica que existe de ello.

Resulta necesario poner de manifiesto de una forma clara que, al hacer referencia a la prevención de la corrupción, nos centraremos en las democracias capitalistas avanzadas. Es importante tener en cuenta esto porque, qué duda cabe, el nivel de articulación de una sociedad y el grado de integración y estabilidad de sus instituciones, condiciona o influencia las posibilidades de emprender acciones de reforma social. Una serie de características de la burocracia y de la administración en las sociedades del denominado Tercer Mundo, sociedades subdesarrolladas o en vías de desarrollo, han sido relacionadas con la corrupción (cfr. Banerjee, 1997; Bardham, 1997; Hope, 1985; Olson, 1993, 1996), pero tal como hemos dicho, nuestro interés en este punto reside en la corrupción de nuestro entorno más próximo. Incluso en países con bolsas de pobreza, pero con oligarquías en el poder durante decenas de años, las prácticas corruptas constituyen un gravísimo impedimento para