

## Ética empresarial y motivación moral: una perspectiva criminológica

Joseph Heath\*

**RESUMEN:** La elevada tasa de delitos de cuello blanco genera un clima sombrío en todos los debates sobre ética empresarial. Una importante consecuencia de ello es la creciente relevancia que han adquirido en este ámbito las cuestiones relacionadas con la motivación moral. Por lo general, los temas de ética empresarial que suscitan mayor polémica no giran en torno al contenido de nuestras obligaciones morales, sino más bien en torno a cómo se puede motivar a las personas a hacer lo debido. Este asunto ha sido estudiado en profundidad por los criminólogos, pero los resultados de sus investigaciones han tenido una escasa incidencia en el pensamiento de los expertos en ética empresarial. En este artículo, me propongo demostrar de qué forma la perspectiva criminológica puede ayudar a esclarecer algunos interrogantes habituales en el campo de la ética empresarial. Con ese fin, en primer lugar, explicaré por qué los criminólogos rechazan las tres teorías más extendidas de la psicología intuitiva (*folk theories*\*\*). A continuación, examinaré una teoría más adecuada que toma en cuenta las denominadas «técnicas de neutralización», así como sus implicaciones para la ética empresarial.

**PALABRAS CLAVE:** carácter, desviación, motivación moral, técnicas de neutralización, delitos de cuello blanco.

**ABSTRACT.** The prevalence of white-collar crime casts a long shadow over discussions in business ethics. One of the effects that has been the development of a strong emphasis upon questions of moral motivation within the field. Often in business ethics, there is no real dispute about the content of our moral obligations, the question is rather how to motivate people to respect them. This is a question that has been studied quite extensively by criminologists as well, yet their research has had little impact on the reflections of business ethicists. In this article, I attempt to show how a criminological perspective can help to illuminate some traditional questions in business ethics. I begin by explaining why criminologists reject three of the most popular folk theories of criminal motivation. I go on to discuss a more satisfactory theory, involving the so-called “techniques of neutralization,” and its implications for business ethics.

**KEY WORDS:** character, deviance, moral motivation, techniques of neutralization, white-collar crime

---

\* Joseph Heath es catedrático en el Departamento de Filosofía y en la Escuela de Política Pública y Gobernanza de la Universidad de Toronto. Es autor de obras tales como: *Communicative Action and Rational Choice* (MIT), *The Efficient Society* (Penguin), *The Rebel Sell*, con Andrew Potter (HarperCollins) y *Enlightenment 2.0* (HarperCollins), esta última, galardonada en 2014 por el premio canadiense Shaughnessy Cohen Prize for Political Writing.

\*\* N. de la T.: En este texto, la expresión *folk theories* se traduce como «teorías de la psicología intuitiva», según las cuales «podemos predecir con gran fiabilidad cuál va a ser la acción que emprenderá otra persona si de antemano conocemos cuáles son sus deseos y creencias» (Jordi Mundó: “Filosofía, ciencia social y cognición humana: de la *folk psychology* a la psicología evolucionaria”, 2006, <https://papers.uab.cat/article/view/v80-mundo>).

Uno de los rasgos distintivos de la ética empresarial, comparada con otros campos de la ética aplicada, es que se ocupa de un ámbito de la vida humana aquejado de una grave acción delictiva y de un entorno institucional que, con frecuencia, es manifiestamente criminógeno (Braithwaite, 1989, pp. 128-129; Coleman, 1989, pp. 6-8; Leonard and Weber, 1970; Sutherland, 1978, p. 59). Y los profesionales de este terreno olvidan a menudo la singularidad de esta circunstancia. Así, por ejemplo, numerosas conferencias sobre ética empresarial no abordan cuestiones éticas en sentido estricto (es decir, preguntándose cuál debería ser la acción correcta), sino que hablan sobre criminalidad pura y dura. En este sentido, todos los coloquios en torno a los «escándalos éticos» de principios del siglo XXI (como Enron, WorldCom, Parmalat, etcétera) han generado confusión, pues lo que realmente se produjo en el seno de esas corporaciones fue, ante todo, una irrupción de los delitos de cuello blanco cometidos a gran escala y en los máximos niveles jerárquicos. Cada uno de esos actos ilegales estuvo, sin duda, rodeado de un oscuro y amplio conjunto de conductas contrarias a la ética, pero, en todos ellos, el meollo determinante de esas actuaciones fue el incumplimiento de la ley.

El elevado número de delitos cometidos en el entorno corporativo no deja de ser, en sí mismo, un fenómeno enigmático. En la vida diaria, un adulto bien integrado en la sociedad jamás pensaría en entrar a robar en una tienda de su barrio o en la casa del vecino, aunque se le presentara la ocasión para hacerlo con facilidad. Y, sin embargo, según un estudio de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, el 75 % de los individuos sí roba a su empleador o en su lugar de trabajo en algún momento de su vida (McGurn, 1988). Así, estudios sobre el comportamiento de trabajadores en supermercados y restaurantes indican que un 42 % y un 60 % de sus respectivos empleados admite haber robado a sus entidades en los últimos seis meses (Boye and Jones, 1997; Hollinger et al., 1992). Las pérdidas resultantes de este tipo de «delito laboral» (es decir, el cometido por individuos *en contra* de su organización) superan con mucho las pérdidas económicas que genera la delincuencia común en su conjunto (Snyder y Blair, 1989). Y a ello habría que añadir las pérdidas sufridas como consecuencia del «delito corporativo» (el cometido por individuos *en nombre de* la corporación). Durante la década de 1990, diversas empresas (ya fuera su matriz, una división o filiales de las mismas), tales como BASF, Exxon, Pfizer, Banker's Trust, Teledyne, IBM, Hyundai, Sears, Eastman Kodak, Royal Caribbean Cruises, Litton, General Electric, Chevron, Unisys, ALCOA, Tyson Foods, Bristol-Meyers Squibb y Mitsubishi, pasaron a engrosar la lista de entidades condenadas en Estados Unidos por delitos penales graves (Mokhiber, 2006).

El fenómeno de los delitos de cuello blanco genera, sin duda, un clima sombrío en todos los debates sobre ética empresarial. Una importante consecuencia de ello es la creciente relevancia que han adquirido en este ámbito las cuestiones relacionadas con la *motivación moral*. En muchas áreas de ética aplicada, como la bioética, no siempre resulta fácil determinar cuál es la actuación correcta. Por el contrario, los temas de ética empresarial más controvertidos no giran en torno al contenido de nuestras obligaciones morales (es decir, sobre *qué* deberíamos hacer), sino más bien en torno a *cómo* se puede motivar a las personas a hacer lo debido. Dicho en otras palabras: a menudo, las reglas morales son muy simples (v.gr. no mentir, no engañar, no robar, etcétera) y generalmente coinciden con las normas legales establecidas en una determinada cultura o sociedad. Las cuestiones peliagudas surgen, en cambio, cuando entramos en el terreno del cumplimiento normativo (*compliance*): ¿qué cabe hacer cuando una empresa rival consigue por medio del engaño una ventaja competitiva o cuando un superior ordena la destrucción de documentos confidenciales?; ¿qué hacer si un determinado comportamiento ético se

interpone e impide la consecución de los objetivos económicos de la empresa? (Stark, 1993). Por este motivo, los expertos en ética empresarial han mostrado mayor preocupación por la relación existente entre la obligación moral y el interés personal, ya sea a través de sus debates sobre la teoría de la agencia (Bowie y Freeman, 1992), o sobre si «compensa la ética» (Vogel, 2005; Webley y More, 2003), o incluso sobre cómo (o si) debería impartirse la materia de ética empresarial (Williams y Dewett, 2005).

Las cuestiones de la motivación delictiva también preocupan a los criminólogos desde hace tiempo, en parte porque la prevención del delito es una de sus principales atribuciones profesionales. De ahí que hayan dedicado muchos esfuerzos a estudiar las causas del delito y generado, con ello, un avanzado corpus de investigación. Era lógico esperar que estas investigaciones representaran una fuente primordial de información e inspiración para los expertos en ética empresarial, dado que presentan intereses afines. Pero, desgraciadamente, estos expertos apenas han sacado partido de tales recursos. Así, por ejemplo, en lugar de hacer especulaciones sobre los motivos que llevan a las personas a robar en sus empresas, podrían haber consultado el conocido trabajo de Cressey de 1953 *Other People's Money*, que incluye entrevistas muy completas con diferentes personajes encarcelados por malversación. Sin embargo, este estudio de Cressey, todo un clásico de la bibliografía criminológica, solo ha sido una vez citado en los veinticinco años de historia de la revista *Journal of Business Ethics* (menos veces que la película de Danny DeVito de 1991 con el mismo título)<sup>1</sup>. Un dato que es de lamentar, dado que los criminólogos rechazan de forma unánime algunas de las más extendidas teorías de la psicología intuitiva acerca de qué es lo que motiva a las personas a cometer un delito. Sin embargo, muchas de dichas teorías continúan predominando en las publicaciones sobre ética empresarial como explicación de las conductas contrarias a la ética.

En este artículo, intentaré dar ejemplo y demostrar cómo una perspectiva criminológica puede resultar de ayuda a la hora de esclarecer determinadas cuestiones que están relacionadas con la motivación moral y que son objeto de preocupación de los expertos en ética empresarial. Empezaré por exponer por qué los criminólogos *rechazan*, de forma casi unánime, tres de las teorías de la psicología intuitiva que con frecuencia se proponen como explicación de los delitos de cuello blanco: la primera de ellas, que sostiene que los delincuentes padecen de algún defecto del carácter; la segunda, que cree que sufren de un exceso de avaricia; y la tercera, que considera que «no saben discernir el bien del mal». A continuación, examinaré una teoría, ampliamente aceptada entre los criminólogos, que toma en cuenta las denominadas «técnicas de neutralización». Uno de los rasgos más sobresalientes de esta teoría es que es mucho más cognitivista que cualquiera de las teorías de la psicología intuitiva, pues sugiere que la *manera de pensar* de las personas sobre sus acciones y sus circunstancias tiene mucho que ver con su propensión a cometer delitos de diverso tipo. Para terminar, ofreceré algunas conclusiones positivas que pueden extraer los expertos en ética empresarial de todo esto, entre ellas ciertas implicaciones importantes sobre la forma en que se imparte la materia de ética empresarial.

## **La motivación en las teorías de la psicología intuitiva**

Hasta aquí he hablado como si, acerca de los delitos de cuello blanco, existiera una sola “perspectiva criminológica”, totalmente unificada. Pero, evidentemente, eso no deja de ser una exageración. Los criminólogos discrepan unos de otros de forma tan intensa como

puedan hacerlo los expertos de cualquier otra disciplina académica y, por tanto, este campo de estudio también presenta divisiones entre diversas escuelas de pensamiento rivales (v.gr. véase Jones, 2005). Sin embargo, es una disciplina que cuenta, a su vez, con un buen número de premisas generales ampliamente compartidas, aunque vistas desde fuera puedan parecer contradictorias. Son premisas que conforman un conjunto de ideas y enfoques muy generales, bien conocidos desde los inicios de la enseñanza en este terreno, y que, por eso mismo, se suelen dar por sentado. Este conjunto de ideas generales, que queda fuera de toda controversia entre los criminólogos, constituye lo que yo denomino «perspectiva criminológica».

La primera característica de dicha perspectiva criminológica es que toma como punto de partida una pregunta que la gente suele hacerse sobre los delitos y crímenes, pero planteada en sentido inverso. Así, cuando leemos en la prensa una noticia sobre un delito atroz que se ha cometido, inmediatamente nos preguntamos: «¿Por qué hace la gente estas cosas?». Pero lo que resulta más incomprensible a los criminólogos no es que la gente cometa delitos, sino más bien lo contrario, es decir, que no haya más gente que los cometa más a menudo. Y ello por cuanto, desde el punto de vista de los incentivos individuales, el total de personas que finalmente se decide a delinquir para obtener un beneficio personal representa un porcentaje muy pequeño con relación a todas las personas que podrían, en principio, cometerlo. Ahora bien, aunque toda actividad ilegal es objeto de sanción o castigo, el sistema legal no logra del todo facilitar aquellos incentivos externos más adecuados para garantizar el acatamiento de las normas. Y con ello, las posibilidades de ser detenido se reducen, de igual modo que se atenúa el miedo al castigo. Por tanto, lo que el criminólogo debe preguntarse, antes que cualquier otra cosa, es: «¿Por qué la gente *no* comete delitos?». Solo una vez que quede respondida esta pregunta, podrá entonces abordar las excepciones.

La solución más habitual a este problema pasa por indicar algún tipo de proceso de socialización que experimentan los individuos, proceso que se desarrolla desde la infancia hasta su incorporación a la sociedad adulta y, durante el cual, van quedando alineadas las preferencias individuales con las expectativas sociales, de tal modo que los individuos llegan a asumir voluntariamente el cumplimiento de las normas institucionales. De acuerdo con Talcott Parsons, esta coincidencia entre el interés personal y el rol socialmente esperado es «el sello distintivo de la institucionalización» (Parsons et al. 1961, p. 76). Parsons utilizó el término *desviación* en un sentido técnico, como «proceso de acción motivada por parte del actor que, habiendo gozado claramente de todas las facilidades para el aprendizaje de las necesarias orientaciones, tiende a desviarse de las expectativas adicionales de conformidad a los estándares habituales, en la medida en que son relevantes en la definición de su rol» (Parsons, 1951, p. 206). Dicha desviación sugiere, a su vez, la existencia de diversos «mecanismos de control social», encaminados a «alentar a los actores a abandonar sus desviaciones y a seguir actuando de conformidad con la norma», es decir, dirigidos a una restauración plena de la institucionalización. El mecanismo más representativo es la imposición de sanciones externas. Estas tienen como función alinear el interés personal y las expectativas sociales de la mejor manera posible, no solo mediante el reajuste de los incentivos externos para promover dicha conformidad, sino también mediante la socialización del individuo, a partir de su «interiorización» del proceso, de tal forma que sus preferencias resulten menos antisociales.

Este análisis, que tuvo una enorme influencia en la primera etapa de la sociología estadounidense, y por extensión en la criminología, comporta una serie de consecuencias

dignas de mención. La primera de ellas es que el delito se define como una forma de desviación (Parsons et al., 1961, pp. 869-871), en lugar de entenderse como un simple fallo de diseño del mecanismo. De ahí que, a la hora de intentar comprender el origen de los delitos, los esfuerzos se centren en los fallos de la socialización y del control social (fallos que, por supuesto, son interdependientes, ya que el mecanismo primario de control social [las sanciones externas] también ejerce funciones de socialización). Esta perspectiva sugiere, además, que debemos concebir las normas «morales» y «legales» de una determinada sociedad como un continuo, pues lo único que las distingue es la manera en que son impuestas: las primeras, a través de sanciones sociales informales de distinto grado; las segundas, mediante la utilización del poder o la fuerza del Estado.

Este marco básico teórico constituye el presupuesto que la gran mayoría de criminólogos toma como punto de partida. Incluso los denominados enfoques de la «elección racional», aplicados a la criminología, se fundamentan en variantes de esta perspectiva (Akers, 1990). Pero, a partir de aquí, las cosas ya se empiezan a complicar, ya que utilizar este marco para la interpretación del delito es más difícil de lo que pudiera pensarse en principio. Y, además, porque muchas especulaciones iniciales sobre las causas del delito han resultado ser finalmente falsas. Así pues, si bien está ampliamente reconocida la interpretación del delito como *cierta* forma de desviación, ya no resulta tan claro en qué consiste dicha desviación. Naturalmente, antes de indagar sobre las causas del delito, debe darse un paso previo, que consiste en determinar la forma de desviación de que se trata. Y, sobre este particular, hay que destacar la ausencia de hechos o evidencias que puedan corroborar las teorías tradicionales de la psicología intuitiva sobre la motivación delictiva. En concreto, resultan desacreditadas tres teorías de la psicología intuitiva:

### *Carácter*

Una creencia muy extendida en la sociedad es la de considerar que la desviación delictiva obedece a algún tipo de fallo generado en la socialización primaria de la persona. De acuerdo con esta opinión popular, los delincuentes «carecen de conciencia», o bien son unos «sociópatas», o poseen algún tipo de deficiencia o de trastorno del carácter que es lo que, de algún modo, les impide intentar «hacer lo correcto». La conducta delictiva se entiende, pues, como una consecuencia de algún defecto que se halla en la estructura de la personalidad del individuo.

El problema que plantea esta teoría es que generaliza de manera excesiva y sin estar respaldada por hechos o pruebas (Coleman, 1989, pp. 202-204). No cabe duda de que existen fracasos de socialización y que la sociopatía es un fenómeno real. Pero ninguna de estas dos causas afecta, por lo general, a la gran mayoría de delincuentes. En realidad, es precisamente la *cotidianeidad* de los delitos de cuello blanco lo que llevó a los criminólogos de la primera mitad del siglo XX a replantearse seriamente la concepción victoriana de la delincuencia, la cual consideraba a los malhechores como seres inferiores, ya fuera genética o psicológicamente. Así, Edwin Sutherland señaló que «los hombres de negocios, en general, no son ni pobres ni estúpidos, no les faltan ni instalaciones ni servicios de ocio y no padecen de otras patologías sociales ni personales» (1968, p. 58). Algunos de esos delincuentes de cuello blanco pueden ser más egocéntricos y temerarios que la media, pero casi todos ellos entran dentro de lo que se considera como normal en psicología. Es más, muchos de ellos tan solo son «incompetentes» o «no muy despiertos» (Spencer, 1965, p. 261). No hay un rasgo específico psicológico compartido por todos

ellos, del mismo modo que tampoco existe un conjunto de rasgos que les singularicen con respecto del resto de la población en general.

De hecho, la propensión a sobreestimar la incidencia del «carácter» sobre las acciones no deja de ser un error, tremendamente extendido, en el que incurren muchas de las teorías de la psicología intuitiva sobre la interacción social (Ross y Nisbet, 1991; Wilson, 2002, p. 207). Y esta afirmación sí se puede sustentar con sólidas pruebas. En este sentido, encontramos, por ejemplo, el caso Panalba de la compañía farmacéutica Upjohn. A pesar de las pruebas médicas presentadas —que demostraban con creces tanto los graves y numerosos efectos secundarios (y muertes innecesarias) que el medicamento causaba, así como la inexistencia de beneficios para la salud adicionales a los ya aportados por los fármacos presentes en el mercado—, el consejo de administración de la compañía decidió, no obstante, proseguir con su promoción y venta y, además, iniciar las necesarias gestiones para obtener una orden judicial que impidiera toda actuación regulatoria por parte de las autoridades sanitarias estadounidenses (*Food and Drug Administration*, FDA por sus siglas en inglés) (Mintz, 1969). Cuando la FDA finalmente logró decretar la prohibición de la venta del medicamento en EE. UU., la empresa resolvió la situación comercializando el medicamento en mercados de terceros países. Al conocer los detalles de este caso, los participantes en las encuestas del estudio no dudaron en afirmar, de forma terminante y casi unánime, que las actuaciones del consejo de Upjohn fueron «socialmente irresponsables» (Armstrong, 1977). Asimismo, en otros sondeos realizados EE. UU., la decisión de los ejecutivos —permitiendo la venta de un medicamento con efectos secundarios adversos no revelados— fue calificada por los encuestados como un delito penal grave, solo por detrás del asesinato y la violación (Scott y Al-Thakeb, 1997). Sin embargo, en un juego de rol realizado con los estudiantes de un máster en Administración y Dirección de Empresas (en el cual simulaban ser los miembros del consejo de administración, para así tener que enfrentarse a la misma decisión que la empresa Upjohn), un 79 % escogió la opción «altamente irresponsable», es decir, decidió continuar vendiendo el fármaco y ordenó tomar las medidas necesarias para impedir la regulación y prohibición de su venta por parte de las autoridades sanitarias. El 21 % restante optó por continuar con la venta del medicamento el mayor tiempo posible, aunque sin intentar interferir en el proceso regulatorio. Así, el abanico de conductas se desplegó entre el «altamente» o «moderadamente» irresponsable. Ni un solo grupo escogió la acción «socialmente responsable», es decir, la retirada voluntaria del fármaco del mercado (Armstrong, 1977, p. 200). Los resultados mencionados corresponden a las 91 pruebas experimentales que se llevaron a cabo en diez diferentes países (Armstrong, 1977, p. 197).

Cabe destacar que Scott Armstrong, que dirigió esta investigación, había decidido precisamente realizarla por la perplejidad que le habían causado las conclusiones del caso Upjohn: al iniciar el estudio, pensó que sus estudiantes de la escuela de negocios Wharton no serían capaces de decidir algo semejante (Hilts, 2003). Lamentablemente, el grupo de sus propios estudiantes fue el primero en refutar esta hipótesis. En realidad, esto no resulta extraño ni sorprendente para cualquiera que haya estudiado los experimentos y conclusiones de Stanley Milgram (1974). Pues Milgram ya había demostrado (y sucesivos estudios lo han probado una y otra vez) que la gente normal y corriente es capaz de cometer delitos e infracciones morales muy graves cuando se hallan en la situación adecuada para ello. El célebre experimento de Stanford del campo de prisioneros (Haney et al., 1973) nos enseñó, en gran medida, esta misma lección.

De hecho, no es este un hallazgo exclusivo de la criminología. Los psicólogos sociales han hecho acopio de numerosas pruebas para demostrar el poco o ningún valor predictivo que evidencian las teorías de la psicología intuitiva del carácter a la hora de determinar la probabilidad de una conducta «moral» frente a una «inmoral», por cuanto que lo que tiene verdadera importancia son los factores del contexto o situación. En este sentido, fue especialmente revelador el experimento realizado con estudiantes del seminario de Teología de Princeton, a quienes se pidió que acudieran a un edificio, que estaba al otro lado del campus, para llevar a cabo una presentación. A algunos se les dijo que ya llegaban tarde, a otros que podían llegar todavía a tiempo, y a otros que tenían tiempo de sobra. El experimento se había diseñado de tal forma que, de camino al edificio, los estudiantes se cruzaban con un desconocido necesitado de ayuda. De los que ya llegaban tarde, solo se paró a ayudar un 10 %, frente al 45 % de aquellos que todavía llegaban a tiempo y al 63 % de los que iban sobrados de tiempo (Darley y Batson, 1973, p. 105). Otros estudios de similar cariz sobre la conducta han demostrado con suficiente claridad que los factores de contexto pesan mucho más que los efectos del carácter (Doris, 2002, pp. 30-60).

Sin embargo, y a pesar de la ausencia de pruebas, continúa predominando la creencia de que el delincuente posee una psicología o una estructura de personalidad anormal o desviada. Según algunos, esto se debe a que dicha creencia sirve como consuelo o refuerzo de las propias convicciones del segmento de la población no delincuente. Así, James William Coleman escribe:

«La opinión pública tiende a ver a los criminales como una casta o raza separada del resto de hombres y mujeres “normales”. Los desviados que hay entre nosotros son generalmente tildados de locos, deficientes, inmorales, impulsivos, egocéntricos, o descritos con cualquier otro de los múltiples epítetos posibles. Cuando miramos al desviado como una clase de persona totalmente diferente a nosotros, reforzamos nuestra autoestima y contenemos nuestros temores a ser también capaces de violar esas mismas reglas si se dan las adecuadas circunstancias. Pero cuando se trata de delitos de cuello blanco, este sistema simplista de determinismo psicológico se derrumba. La figura del contable que comete malversación o la del empleado que ejecuta el plan ilegal de su empresa se ajustan demasiado a los ideales y patrones de conducta de la clase media en la cultura estadounidense como para que las descartemos sin más (Coleman, 1989, pp. 200-201)».

La idea de que los delincuentes padecen algún defecto de carácter también cumple con otra importante función, que es la de eximir a muchas instituciones de cualquier responsabilidad que pudiera derivarse de la conducta de sus miembros. De acuerdo con la opinión popular, el respeto a las expectativas sociales, ya sean legales o morales, es algo que se enseña principalmente en casa, cultivándose a través de convenientes técnicas de educación. Así, el filósofo Michael Levin señala que «la conducta moral es producto de la práctica, no de la reflexión. Aristóteles ya lo recalcó hace cientos de años: un buen adulto sale de un niño bueno al que se le ha habituado a hacer lo correcto» (Levin, 1989). Y concluye considerando que los cursos de ética en escuelas de negocio, en universidades de Derecho o Medicina, o incluso en institutos y colegios de secundaria son un «ejercicio completamente inútil», por la sencilla razón de que los estudiantes llegan a estas instituciones plenamente socializados, siendo ya, por tanto, demasiado tarde para que los educadores puedan hacer algo sobre su carácter.

De este análisis se deduce que no cabe culpar a las instituciones de enseñanza superior de la conducta de sus estudiantes. Lester Thurow, en su etapa de decano de Sloan, sostuvo que las escuelas de negocio deberían quedar absueltas de cualquier responsabilidad por acciones de sus graduados contrarias a la ética o ilícitas. Su razonamiento se basaba en

una variante del principio «basura-entrante, basura-saliente». Thurow, pues, defiende que «los estudiantes de Empresariales y de las escuelas de negocio provienen de la sociedad. Si no han recibido una educación ética en sus familias, en su comunidad religiosa, en sus colegios e institutos, etcétera, poco se va a poder hacer ya cuando llegan a la universidad. No se puede «mandar ser buenos» a jóvenes que están ya en sus veintitantos. Si nos atenemos al resultado final, lo que sale de universidades y escuelas de negocio no es peor que lo que llega» (Thurow, 1987). Se da por hecho, pues, que la manera en que la gente *reflexione* acerca de sus decisiones carece de importancia, y que, por tanto, los desafíos morales o legales que surgen en el mundo de los negocios no son una cuestión sobre la que se tenga que educar a los jóvenes. Los estudiantes ya están programados desde sus años de infancia para ser jóvenes «buenos o malos». Se considera, por ello, irrelevante que se les eduque o no durante sus años de estudio sobre cómo funciona el mundo. Pero esta psicología moral es falsa y ha quedado ampliamente desacreditada, de forma tan categórica como hayan podido quedar las opiniones de Aristóteles sobre física y biología. Por ello, debería preocuparnos, y mucho, que estas ideas sigan circulando en la esfera pública y ejerciendo una considerable influencia en numerosos debates actuales sobre políticas públicas.

### *Avaricia*

No hay duda de que la inmensa mayoría de los delitos de cuello blanco están motivados por lo que podemos denominar, en un sentido amplio, “incentivos pecuniarios”. Normalmente, los individuos que cometen delitos laborales buscan su enriquecimiento personal y las empresas que cometen delitos corporativos persiguen mejorar sus cuentas de resultados. Y, dado que la mayoría de la gente prefiere tener más (y no menos) dinero, es fácil caer en la trampa de asumir que el dinero, en sus diversas formas, es el incentivo básico que realmente sustenta cualquier conducta delictiva o criminal. Pero la mera presencia de un incentivo pecuniario no es, de por sí, suficiente para explicar la conducta delictiva, pues la gran mayoría de los individuos tienen a la vista diariamente dicho incentivo y no por ello deciden aprovechar la oportunidad y delinquir. Aquí es donde debe tenerse en cuenta la avaricia. Pues, si bien a todo el mundo le gusta el dinero, aparentemente a algunas personas les atrae con más fuerza que a otras. Por todo ello, podríamos de manera precipitada llegar a la conclusión de que a los delincuentes de cuello blanco les importa más su pasión por el dinero que los otros incentivos que promueven el respeto a la ley<sup>2</sup>.

Ahora bien, esta explicación presenta muchas dificultades. En primer lugar, es conveniente señalar que no aporta gran cosa a la hora de esclarecer los delitos corporativos. Con frecuencia, los empleados que transgreden la ley no lo hacen porque ello les vaya a reportar ganancias personales significativas, sino con el fin de incrementar los beneficios de la empresa. Hay una importante diferencia, por ejemplo, entre los delitos cometidos por Andrew Faston en Enron, quien se enriqueció en secreto a costa de la empresa, y los cometidos por Kenneth Lay y Jeffrey Skilling, cuyas actuaciones beneficiaron esencialmente a la empresa, y solo de forma muy indirecta a ellos mismos (por el aumento del precio de sus acciones). Las conversaciones de café y chismorreos en el contexto corporativo sobre la «avaricia» a menudo ocultan la crucial distinción que existe entre obtener una mayor remuneración individual y mejorar las cifras de la empresa. En este último caso, la mayor parte del dinero ilícitamente logrado es para otros, no para el propio transgresor de la norma y, por ello, la avaricia (al menos en su forma convencional) no puede ser la explicación primordial.



La avaricia ofrece una explicación más plausible para los delitos laborales, pero, incluso en este caso, el panorama es bastante complejo. A menudo, lo que motiva a los delincuentes de cuello blanco no es tanto el deseo de ganar cuanto una fuerte aversión a perder (existe una asimetría, bien documentada en psicología conductual, entre la forma en que los individuos afrontan las pérdidas y las ganancias [Tversky y Kahneman, 1991]). Esto se manifiesta en el hecho de que suelen ser más frecuentes las actividades delictivas en aquellas empresas «en apuros» que en aquellas con mejores cifras (Coleman, 1989, pp. 230-231; Lane, 1953). Desde luego, muchos delincuentes de cuello blanco son personas que, de un modo u otro, se ven en dificultades económicas (Cressey, 1950, pp. 742-743). En tales casos, el motivo dominante no parece ser la avaricia, sino más bien la ansiedad o el miedo. Ahora bien, otra parte importante de delitos aparece relacionada con casos de «expectativas cada vez mayores», en los que las ganancias reales no se acercan a lo pronosticado. En este caso, de nuevo, no es propiamente la avaricia la que induce a la actuación delictiva, sino, más bien, un sentimiento de tener derecho a ello y la subsiguiente decepción.

Todos estos son incentivos *demasiado* comunes y corrientes y, por eso mismo, no nos sirven como explicación útil de la conducta delictiva. Tal como defienden Sutherland y Cressey: «A pesar de que la conducta delictiva es una expresión de las necesidades y de los valores comunes generales, dichas necesidades y valores no logran explicarla, ya que la conducta no delictiva también es una expresión de esas mismas necesidades y valores» (1978, p. 82). En otras palabras, si realmente la avaricia, combinada con la oportunidad, es la causa primordial de los delitos, entonces tendría que haber muchísimos más delitos, pues la avaricia, en cuanto que motivo humano, está presente en todas partes y el mundo está plagado de oportunidades.

Finalmente, debe señalarse que los «mayores» delitos laborales suelen ser cometidos por personas que se encuentran en lo más alto de la cadena de mando de la empresa (Weisburd et al., 1991). Esto obedece, en parte, a la estructura de oportunidades (es decir, los empleados de bajo nivel jerárquico tienden a cometer delitos de menor gravedad simplemente porque no se les confía grandes cantidades de dinero, su trabajo está más supervisado, etcétera). Sin embargo, si el dinero está sujeto a la ley de los rendimientos decrecientes, tal como normalmente asumen los economistas, entonces no queda claro qué es lo que motiva a los directivos, que por lo general ya viven más que holgadamente, a querer arriesgarlo todo por lograr un incremento relativamente marginal de sus ingresos. Así, según apunta Coleman «las actividades delictivas son sorprendentemente frecuentes entre grupos de élites de quienes, en principio, pensaríamos que tienen poco que ganar con ese comportamiento». (Coleman, 1989, p. 243). Y tampoco queda claro por qué la avaricia les impulsa a cometer delitos en este ámbito concreto de la vida, pero no, en cambio, a cometer otros, como puedan ser los delitos comunes.

De hecho, una de las razones por las que el exceso de avaricia se considera la explicación de los delitos de cuello blanco es que, con frecuencia, nos parecen inescrutables los motivos para cometerlos. A menudo son delitos cometidos por individuos cuya riqueza supera con creces lo que la avaricia les pudiera hacer soñar. Las razones de estas personas para robar resultan, pues, inexplicables al ciudadano medio, tanto como puedan parecerlo las infidelidades maritales de Hugh Grant. Atribuir a la «avaricia» estos delitos, lejos de constituir una *explicación* de sus conductas, indica más bien la *ausencia* de una hipótesis explicativa razonable.

## *Valores*

Una de las características que comparten estas dos teorías examinadas de la psicología intuitiva es que centran totalmente su foco de análisis en la propensión de las personas a cometer delitos cuando actúan individualmente. Pero los delitos de cuello blanco, al igual que la delincuencia común, también presentan una importante dimensión social. Si fuera correcto el enfoque individualista, entonces cabría esperar que se diera una distribución bastante aleatoria de la comisión de los delitos de cuello blanco entre diferentes ámbitos y sectores de la economía, en función de la presencia o no de los defectos de carácter de los individuos o de su excesiva avaricia. Sin embargo, lo que observamos son elevadas concentraciones de actividad delictiva en sectores específicos de la economía. Además, con frecuencia estas bolsas de actividad delictiva persisten de manera obstinada a lo largo del tiempo, aun habiéndose renovado por completo a los miembros de los cuadros organizativos. Por ejemplo, las industrias petroquímica, automovilística y farmacéutica se han visto durante años plagadas de delitos corporativos; una situación que, en cambio, no han conocido otros sectores, como, por ejemplo, la industria del equipamiento agrícola o la de las bebidas (Clinard y Yeager, 1980, pp. 340-341). Por supuesto, parte de ello puede responder a la estructura de oportunidades que existe en algunas actividades (al igual que el robo en el caso de los estibadores o la corrupción entre los oficiales de policía), pero una parte mucho mayor tiene que ver con la formación de subculturas delictivas o desviadas, con sus propias reglas internas y expectativas normativas, que además se van reproduciendo en el tiempo (Mars, 1982).

Esta fue precisamente la observación que llevó a Sutherland (quien acuñó la expresión «delito de cuello blanco» y fue el pionero en investigar sobre el tema) a proponer su teoría «asociativa» del delito de cuello blanco (1949). Básicamente, concibió este delito como una forma de conducta aprendida, adquirida a través del contacto y la observación de las actividades de otros delincuentes. Esta teoría presenta bastantes deficiencias, entre ellas que es una explicación bastante regresiva —pues ¿de quiénes aprendieron esos otros delincuentes?—. Pero lo que aquí nos importa no es la opinión que nos merezca su teoría, sino el motivo que llevó a Sutherland a plantearla. Su objetivo era explicar el patrón que estos delitos ponían de manifiesto, asimilándolo al del contagio. Y es precisamente este patrón el que no consiguen explicar las teorías excesivamente individualistas.

Una estrategia habitual para intentar explicar la dimensión social de la actividad delictiva consiste en conjeturar que esas subculturas desviadas presentan prácticamente la misma estructura interna que existe en la sociedad dominante, si bien, en ellas, sus miembros se adhieren a un conjunto diferente de valores que no son compartidos por los que están fuera de ese grupo (Braithwaite, 1989, pp. 21-24; Cohen, 1955). De acuerdo con esta postura, el mecanismo que genera una conducta criminal o delictiva dentro de esa subcultura es el mismo que el que genera una conducta de respeto a la ley en la cultura más amplia; es decir: es una cuestión de conformidad de la conducta con un determinado conjunto de expectativas compartidas. La razón por la que solo se considera como «delictiva» la primera, y no la segunda, se debe simplemente a que ambos grupos defienden valores diferentes, y lo que para uno son «buenos valores», para el otro son «malos», y viceversa. (Una variante de esta estrategia es la así llamada «teoría de las etiquetas», según la cual los delitos y crímenes son básicamente una herramienta de poder que tienen los grupos dominantes para calificar como desviadas ciertas formas de conducta).

Esta manera de pensar es más habitual de lo que podríamos creer. Por ejemplo, tras la masacre de Haditha en Irak, el cuerpo de Marines de EE. UU. ordenó instruir a todos los soldados con una nueva formación en «valores fundamentales». El oficial sénior en Irak explicó que, si bien la mayoría de soldados «había llevado a cabo su trabajo cada día de forma sobresaliente..., algunos individuos decidieron en determinadas ocasiones escoger el mal camino». De cara a solucionar este problema, dijo, «es importante que dediquemos tiempo a reflexionar sobre los valores que nos separan de nuestros enemigos» (Stout, 2006).

El problema de los soldados que escogieron «el camino erróneo», atacando a civiles indefensos, es un buen ejemplo de desviación criminal. El cuerpo de Marines decidió ofrecer como explicación inteligible de esa situación que dichos soldados habían adoptado un conjunto de valores desviados, esto es, los valores del «enemigo». Y así, desde ese punto de vista, el problema se podía solventar reafirmando el compromiso de todos los soldados con los «valores» oficiales de la organización. Sin embargo, no hace falta pararse mucho a reflexionar para ver que se trata de una explicación más que dudosa sobre tales conductas. ¿Cuán creíble es suponer que un grupo de soldados norteamericanos se juntó para decidir que no había nada malo en actuar como terroristas (es decir, incluyendo a civiles entre sus objetivos militares) y que la causa de su consiguiente conducta fue el cambio en la relación valor-compromiso?

Los criminólogos otorgan poco crédito a este tipo de explicaciones. En concreto, las investigaciones sobre delincuencia juvenil han revelado que, por lo general, los jóvenes delincuentes no rechazan los valores compartidos por la mayoría de la sociedad ni apoyan un sistema de valores antagónico al de la mayoría. «Incluso peligrosos y reincidentes delincuentes reconocen normalmente un valor superior a los éxitos de la vida convencional y no a los que ellos pudieran lograr con sus actividades contrarias a la ley» (Braithwaite, 1989, p. 23). Tienden, pues, a participar del mismo consenso normativo como cualquier otro miembro de la sociedad dominante o establecida; resaltan la ejemplaridad de los mismos modelos (por ejemplo, «una madre piadosa y humilde o un cura compasivo e íntegro» [Sykes y Matza, 1957, p. 665]); aprueban los mismos estándares de conducta, etcétera. Dicho de otro modo: no hay un desacuerdo *sustancial* acerca de qué es lo correcto o lo incorrecto entre quienes cometen y quienes no cometen delitos. El hecho de que los delincuentes reconozcan, en mayor o menor medida, lo «malo» de su conducta es precisamente la razón por la cual, al escoger a sus víctimas, suelen distinguir entre aquellos que son objetivos legítimos de delito («juego limpio») y aquellos que no lo son (Sykes y Matza, 1957, p. 665).

## **Técnicas de neutralización**

No cabe duda de que la actividad criminal o delictiva implica algún tipo de desviación social. Lo que sí se preguntan los criminólogos es «¿qué tipo de desviación?», o más concretamente, «¿en dónde se produce realmente la ruptura del orden social?». Si bien continúa existiendo una fuerte controversia acerca de cuál es la respuesta correcta a estas preguntas, hay una cierta unanimidad en rechazar, por incorrectas, algunas de las respuestas propuestas. Tal como hemos visto, y en contra de la creencia popular, los delitos no implican en sí mismos un defecto del carácter, ni son una mera cuestión de incentivos o de oportunidades, ni tampoco derivan de un rechazo de los principios morales básicos de la sociedad. De hecho, a lo largo del siglo pasado, lo que de verdad

ha preocupado a los criminólogos, especialmente con relación a los delitos de cuello blanco, ha sido responder a la pregunta «¿por qué individuos psicológicamente normales, que comparten el consenso social sobre los valores convencionales de la sociedad en la que viven, aprovechan las oportunidades que a veces se les presentan para llevar a cabo una conducta delictiva?».

Una manera de averiguar por qué la gente comete delitos es preguntándoles. Por supuesto, no se trata de que los delincuentes vayan a tener la última palabra sobre el tema, pero sí parece razonable que, al menos, se les dé la primera palabra. Cuando los criminólogos empezaron a hablar con delincuentes sobre sus delitos descubrieron cosas muy interesantes. Una de las averiguaciones más destacables fue hasta qué punto los criminales llegan a racionalizar sus acciones. Cressey (1953), por ejemplo, se quedó sorprendido por el elevado número de condenados por fraude que alegaban haber «simplemente tomado prestado el dinero», con la firme intención de devolverlo. Sutherland, por su parte, observó que los delincuentes, por vía de la «asociación diferencial», escogen «...definiciones convenientes para la violación de la ley» (Sutherland y Cressey 1978, p. 81). En otras palabras: escogen formas de describir sus acciones que les hacen parecer menos malos. Gilbert Geis, al estudiar el grave caso de monopolio de los poderosos fabricantes de equipos eléctricos de 1961, prestó especial atención al considerable número de acusados que «apostó por defenderse alegando que su conducta, si bien era técnicamente delictiva, respondía, en realidad, a su intento de servir a un loable propósito como era el de “estabilizar los precios”» (1968, p. 108).

Cressey se refirió a tales eufemismos como «vocabulario de acomodo», que permite a la persona que delinque minimizar el evidente conflicto existente entre su conducta y el consenso normativo predominante. Tradicionalmente, los criminólogos habían descrito estos eufemismos como racionalizaciones, utilizadas *a posteriori* para evitar la inculpación del individuo. Sykes y Matza (1957), sin embargo, sugirieron que este tipo de razonamiento aparece también con frecuencia antes de producirse la acción, constituyendo así un mecanismo por el cual, en realidad, el criminal se da permiso a sí mismo para quebrantar la ley. De este modo, según estos autores, muchos casos de delincuencia implican, no una desviación respecto de los valores primarios, sino más bien un uso desviado de lo que eran, en principio, legítimas excusas para delinquir<sup>3</sup>. Con estas excusas, «se desactivan los controles sociales que permiten verificar o inhibir las pautas motivacionales desviadas, quedando así libre el individuo para poder cometer sus delitos sin sufrir perjuicio grave alguno en su imagen personal» (Sykes y Matza, 1957). Y de ahí que se refirieran a estas excusas como «técnicas de neutralización». Así pues, de acuerdo con Sykes y Matza (1957, p. 666):

«buena parte de la delincuencia se fundamenta en lo que, básicamente, es una ampliación no declarada de la defensa de los delitos, en forma de justificaciones de la desviación, justificaciones que el delincuente percibe como válidas, aunque no lo perciba así el sistema legal o la sociedad en su conjunto».

Estos autores pusieron de relieve cinco categorías de técnicas de neutralización, que los delincuentes esgrimen para negar la criminalidad de sus actos. Es importante destacar que cada una de esas técnicas recurre a una consideración que, en determinados casos, sustenta o proporciona la base para una excusa legítima. Lo que distingue al delincuente es que tiende a utilizarlas de forma demasiado generosa en favor de sus propios intereses<sup>4</sup>:

### *Negar la responsabilidad*

El delincuente en este caso alega que no concurre ninguna de las condiciones de la agencia responsable, ya sea porque no tuvo intención ni de realizar esa acción ni de provocar sus consecuencias; o porque había bebido o estaba fuera de sí; o bien, porque fue objeto de provocación o no tenía la capacidad para pensar claramente en el momento de actuar; o incluso porque actuó por razones de necesidad y «no le quedó más remedio» que hacerlo; o porque todo fue un desgraciado accidente, etcétera.

### *Negar el daño o perjuicio*

El delincuente persigue aquí minimizar o negar el daño hecho esgrimiendo, por ejemplo, que con su actuación solo pretendía dar un susto o un escarmiento; o que el dinero robado en realidad solo lo había cogido prestado; o que la víctima tiene demasiado dinero como para notar su falta. También se pueden incluir en esta categoría interpretaciones excesivamente generosas del principio *volenti non fit iniuria* (negación de la existencia de daño por concurrir el consentimiento de la víctima).

### *Negar la existencia de una víctima*

En este supuesto, el delincuente sí reconoce el daño, pero arguye que la víctima no es digna de atención o protección y que, de algún modo, se merece lo ocurrido. Con ello, el crimen o delito se percibe a modo de represalia por algún delito supuestamente cometido por la víctima (o como golpe preventivo, para salvarse de un posible ataque); así sucede, por ejemplo, en los casos de las actuaciones vandálicas de alumnos que actúan «por venganza hacia un profesor injusto» o de los robos que se justifican porque el comerciante era «todo menos honrado» (Sykes y Matza, 1957, p. 668). También se suele utilizar este tipo de alegatos para justificar los ataques a minorías estigmatizadas.

### *Acusar a quienes acusan*

El delincuente intenta «invertir» las acusaciones, cuestionando los motivos de aquellos que reprueban sus acciones. Así, por ejemplo, critica a la policía por ser corrupta y haberle detenido injustamente, o por actuar con malicia, racismo, estupidez, etcétera. En ocasiones, se tiene por no aceptable moralmente el castigo impuesto a un individuo por un delito si no se ha castigado también de igual forma a todos los que hubieran cometido ese mismo delito.

### *Apelar a lealtades de orden superior*

El delincuente niega que el egoísmo motivara su acto y arguye que lo ha llevado a cabo por obediencia a alguna obligación moral (que entraba en conflicto con la ley). Tales obligaciones son de naturaleza muy particular, como la lealtad a las amistades, familiares o miembros de pandillas. Los delincuentes también pueden alegar haber actuado por motivos políticos y, con ello, identifican su actuación como una forma de discrepancia o desobediencia civil.

Hasta aquí, he interpretado de forma bastante amplia las categorías mencionadas, con el fin de subsumir y añadir en cada una de ellas algunas propuestas posteriores (así, Minor, 1981). Sin embargo, hay dos técnicas adicionales, formuladas por otros autores,

cuyos rasgos distintivos justifican que las consideremos como categorías propiamente dichas.

### *Todo el mundo lo hace*

En estos casos, se pretende que el quebrantamiento de la ley cometido por muchos otros ponga en evidencia que la sociedad, en realidad, no tiene verdaderas expectativas de su cumplimiento. También se utiliza como argumento con el fin de que esa extendida violación de la ley comporte la eliminación del estigma social asociado al delito. En ambos casos, el objetivo es probar que la ley no está en sintonía con las expectativas sociales y que, por lo tanto, no es legítimo imponer su cumplimiento. No debe confundirse este tipo de neutralización con aquellos otros casos en los que el delincuente quiere que sus acusadores sean castigados por las violaciones de la ley cometidas por estos, de las que han salido impunes, ni tampoco con aquellos casos en los que el infractor se escuda en la actuación delictiva de los otros para alegar que su actuación fue por necesidad, pues «no le quedó otra elección» que seguirles el juego.

### *Pretender estar en su derecho*

El delincuente puede argüir que estaba en su derecho para actuar tal como lo hizo, bien porque considera que estaba moralmente obligado, o bien porque la propia víctima, por su parte, había cometido algún delito. Es posible que incluso llegue a reconocer que su actuación fue por puro interés personal pero que, aun así, siga considerando tener todo el derecho a actuar de ese modo, porque no acepta estar sometido a la autoridad de la ley (Coleman, 1989, p. 123). Así, un acusado puede argumentar que su actuación estaba «dentro de sus derechos» y que, en realidad, lo que constituye una obstrucción innecesaria o injusta es la propia prohibición normativa de su conducta. Algunos delincuentes también defienden una versión más «kármica» de este argumento, en el sentido de entender que su buena conducta en el pasado les otorga un derecho para comportarse como lo hicieron en el caso en cuestión (Klockars, 1974).

Lo importante a tener en cuenta, con relación al uso de estas excusas, es que permiten al delincuente «alzarse con el santo y la limosna», pues no deja de mostrar su lealtad al sistema dominante de normas y valores, al tiempo que logra eximir sus actos de las obligaciones que el mismo sistema impone. De este modo, puede perseguir libremente sus propios intereses sin apenas limitaciones (Sykes y Matza, 1957, p. 667). En muchos casos, se transgrede una norma *cognitiva* (como, por ejemplo, cuando no se habla de «robar» sino de «tomar prestado») para que así el delincuente pueda esgrimir que su actuación sí se ajustó a la norma legal o moral de mayor peso (en este caso, «no robar»).

Consideremos, por ejemplo, el caso de los dos investigadores que analizaron el uso de estas técnicas de neutralización por parte de unos cazadores que habían sido imputados por caza ilegal en el estado de Colorado. Junto con la encuesta del estudio, los investigadores enviaron una carta de presentación a dichos cazadores, en la que describían su actuación como «caza furtiva». Aunque el término era correcto, la mayoría de los cazadores, al responder a la encuesta, expresaron de forma terminante su rechazo a dicha descripción. Uno de ellos escribió:

«Estuve a punto de no responder a la encuesta y tuve que estar unos días sin siquiera mirarla para tranquilizarme un poco. Estoy muy orgulloso de mis casi 40 años de caza y pesca en Colorado. Ponerme a la misma altura que a los cazadores furtivos es como si yo les comparara a ellos con los

grupos anti-caza. Sería la misma injusticia que la que ustedes están cometiendo conmigo. Cometí un error una vez, y el guarda del coto, un joven fanático, intentó aprovecharse de ello para lograr más puntos en su historial de detenciones. Yo solo había interpretado erróneamente algunas normas que, de hecho, son muy complicadas. Cada año crean normas más complicadas para intentar aumentar los ingresos por vía de multas». (Eliason y Dodder, 1999, p. 239).

Esta carta no solo destaca por condensar en un pequeño párrafo al menos cuatro diferentes categorías de las excusas neutralizadoras, sino también por reflejar de manera nítida el total apoyo de su autor a las convenciones sociales dominantes sobre la «caza furtiva». Precisamente porque el autor abomina de los cazadores furtivos es por lo que se ve obligado a adoptar una posición de hecho insostenible, según la cual, si bien admite haber cazado ilegalmente, él, sin embargo, no es un cazador furtivo. Este tipo de situaciones son frecuentes en los casos de imputación por delitos de cuello blanco, en los que los acusados alegan que, si bien han quebrantado la ley, en realidad, no son unos criminales (Geis, 1968, p. 104).

Tal como se puede comprobar con este ejemplo, en estos casos de las técnicas neutralizadoras concurre un componente de verdadero autoengaño en los delincuentes que las utilizan. Es más, en muchos aspectos, todavía es un misterio entender por qué, en determinadas situaciones, algunas personas parecen ser más vulnerables a este tipo de autoengaños. Esto significa, por tanto, que el análisis de las técnicas de neutralización no ofrece una solución al problema de comprender la motivación criminal. La relevancia de la teoría yace en la manera en que nos dirige nuestra atención, apartándola de la cuestión del acatamiento de las normas morales primarias y llevándola hacia el cumplimiento de las normas secundarias, que son las que rigen las condiciones de las excusas. Sugiere así que, cuando quebrantan la ley, lo que los criminales hacen no es violar los principios morales compartidos, sino, más bien, *evitarlos o sortearlos*, al transgredir las reglas no morales de modo tal que se pueden convencer a sí mismos de que su acción delictiva sigue siendo conforme al conjunto vigente de reglas morales.

Por ello, esta teoría hace especial hincapié en cómo los individuos *juzgan* sus propias acciones, sin pretender ser una explicación plenamente cognitivista de la motivación criminal. Sigue sin poderse aclarar ese elemento central de la desviación de la voluntad del delincuente, pero no del todo. Pues aquí adquiere relevancia la dimensión social de la conducta criminal. Al delincuente le será más fácil creerse sus propias excusas (y así mantenerse en el autoengaño) si su entorno social también tiende a dar crédito a este tipo de alegaciones, o si no tiene que enfrentarse a voces críticas o despectivas al respecto. Por tanto, la «asociación diferencial» y la formación de «subculturas» desviadas siguen siendo una parte importante del relato y la comprensión de las actividades delictivas y criminales. La teoría de la neutralización, sin embargo, enfoca de forma diferente la función que esas subculturas desempeñan. Considera que dicha función no es la de apoyar un sistema independiente de valores y principios morales diferentes de los predominantes, sino la de crear un contexto social que sea comprensivo o que incluso aliente algunos tipos de estas excusas<sup>5</sup>. De este modo, le resulta más fácil al delincuente vivir en la contradicción (flagrante, por otra parte) entre su compromiso personal con los estándares sociales morales y la criminalidad de sus actos.

Hay cierto debate sobre cuánto logra explicar esta teoría, puesto que el uso de dichas técnicas de neutralización no está generalizado ni tiene un carácter universal (Kraut, 1976, pp. 363-364). Tampoco resulta claro hasta qué punto son meramente utilizadas para valerse de excusas o si, de hecho, abren la vía para verdaderas justificaciones (Hindelang,

1970, 1974). Sí parece claro, por ejemplo, que la técnica de «apelar a lealtades superiores» pretende que la actuación llevada a cabo se juzgue como la acción correcta a realizar, lo que tenía que hacerse dadas las circunstancias, y no una mera excusa. Pero, en tal caso, no hay acuerdo sobre cómo juzgar a su autor, si es posible o no considerar que no se aparta, en el fondo, del consenso normativo general de la sociedad.

De cualquier modo, el fenómeno empírico de la neutralización presenta, más allá de todo lo visto, una indudable relevancia (véase Agnew, 1994; Agnew y Peters, 1986; Akers et al., 1979; Buffalo y Rogers, 1971; Landsheer et al., 1994). En el campo de la investigación criminológica actual, se suele integrar dicho fenómeno en la teoría multifactorial de la desviación, como uno de los diversos factores «sociales» que contribuyen a generar la predisposición al crimen (Akers, 1998, pp. 77-87). Pero es importante prestarle una atención singularizada en el contexto del tema que nos ocupa, puesto que se trata de un factor que debería despertar un interés especial entre los expertos en ética empresarial.

## **NEUTRALIZACIONES EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS**

El análisis de los delitos desde la perspectiva de las técnicas de neutralización —en contraposición al que se realiza a partir de erróneas socializaciones o valores distorsionados— pone de manifiesto de forma evidente e inmediata por qué organizaciones burocráticas (como las grandes corporaciones) y el «mercado» en general pueden conformar entornos especialmente criminógenos. Estos contextos institucionales generan un flujo constante de excusas para diversas conductas inapropiadas que resultan bastante convincentes, o que, al menos, gozan de cierta apariencia de verosimilitud. Y ello es fruto de la confluencia de una serie de factores tales como: en primer lugar, las corporaciones, por regla general, son grandes administraciones burocráticas impersonales; en segundo lugar, el mercado únicamente permite a los individuos actuar sobre la base de información de carácter local (Hayek, 1945), sin que puedan estar al tanto, en muchos casos, de todas las consecuencias de sus actos; en tercer lugar, existe una creciente hostilidad ideológica hacia el papel del poder público y, en concreto, hacia la regulación estatal de los mercados, lo que deriva en un menguante respeto de las leyes; y, por último, el hecho de que las empresas interaccionen en calidad de rivales competidoras les deja un margen más holgado para adoptar medidas que, de otro modo, podrían ser consideradas como estrategias antisociales (Heath, 2007). El otro rasgo característico de las corporaciones, y del mundo de los negocios en general, es que constituyen una subcultura que con frecuencia aísla a los individuos del resto de la comunidad, logrando con ello evitar que ideas y argumentos desviados se sometan al escrutinio y crítica del público general.

Puede resultar esclarecedor un análisis de todos estos factores desde la perspectiva de las siete categorías de las técnicas de neutralización mencionadas. El trabajo original de Sykes y Matza se llevó a cabo para el contexto de la delincuencia juvenil y las pandillas callejeras. Pero también existen versiones muy similares de tales indagaciones sobre cada uno de los patrones de excusas en relación con el ámbito de los negocios.

### *Negar la responsabilidad*

Hannah Arendt definió en su momento la burocracia como «el gobierno de nadie» (1969, p. 81). En los casos de delitos corporativos, no es frecuente que un solo individuo sea el



único y claro responsable de una determinada acción. Por ello, cuando se comete un delito, normalmente siempre se puede señalar y acusar a otro, de un modo más o menos convincente. Quien ejecuta la acción puede culpar a quien toma la decisión, quien toma la decisión puede, a su vez, acusar a quien revisa esa decisión, etcétera (véase, Vandivier, 1996, p. 128). Dada la naturaleza organizativa jerárquica de la empresa, los individuos siempre pueden intentar echar la culpa a sus respectivos superiores. Estos superiores, por su parte, intentarán culpar a los de abajo, insistiendo en que esos subordinados actuaron de forma independiente (Clinard y Yeager, 1980, p. 45). (Sobre este particular, es preciso señalar que esto último está siendo una vía muy facilitada por los propios «códigos éticos» adoptados por las compañías: dado que obligan a todo empleado a negarse a obedecer cualquier orden «carente de ética», con ello, están dificultando que dichos empleados puedan echar la culpa a los de arriba).

La estructura competitiva de los mercados, sin olvidar las «fuertes restricciones presupuestarias» (Kornai, 1992, pp. 143-144) impuestas por los inversores, también contribuye a que se extienda la percepción de que “no queda otro remedio” que quebrantar la ley. Esta percepción parte de la base, claro está, de que la quiebra de una empresa (o la insolvencia personal o, incluso, la pérdida de los puestos de trabajo) es un mal mayor a evitar a toda costa. Por ejemplo, en el caso del monopolio de la industria eléctrica pesada, Geis cita a un imputado que pretendió excusar su actuación en los términos siguientes: «Pensé que nos hallábamos al borde de una situación de auténtica supervivencia, que estábamos trabajando para intentar sacar a flote la fábrica y mantener el empleo de los trabajadores» (1968, p. 108). Aquí se utiliza el término «supervivencia» para poder conjugar la defensa de la actuación por «necesidad» y la apelación a las lealtades superiores (en este caso, en forma de preocupación altruista por los empleados de la fábrica).

Dada la competencia existente en los mercados, incluido el laboral, los empleados saben que, en caso de negarse a realizar un acto por ser ilegal, pueden ser fácilmente reemplazados por otros que sí estén dispuestos a hacerlo (igual que una empresa sabe que si se niega a pagar un soborno para conseguir un determinado proyecto o negocio, puede haber otra que sí esté dispuesta a pagarlo, etcétera)<sup>6</sup>. Y eso ya nos predispone a suponer que el acto ilegal se va a producir en todo caso, independientemente de lo que elija hacer el individuo o la empresa en particular, y que, por tanto, dicho acto está sujeto de alguna manera a una «necesidad» metafísica. Como consecuencia de esto, el individuo que finalmente ejecuta el acto ilícito en concreto no puede ser acusado de ser el «causante» del daño derivado, pues resulta ser falsa una de las principales hipótesis asociadas a la relación causal (es decir, es falso considerar que, de no haber realizado él el acto, no se habría generado daño alguno).

### *Negar el daño o perjuicio*

Una característica principal de los delitos de cuello blanco es que con frecuencia «no tienen rostro». Y la gente tiende a ser más tolerante hacia aquellos actos delictivos en los que la víctima no es conocida (Landsheer et al., 1994, p. 51). La mayoría de los delincuentes de cuello blanco no ha tenido ningún tipo de trato ni de relación con quienes resultan dañados por sus acciones (y en muchos casos no sabrían siquiera cómo dar con sus víctimas, aunque quisieran hacerlo). Esto hace que sean más creíbles cuando alegan que no se ha producido daño alguno. En el caso referido de monopolio, por ejemplo, muchos imputados simplemente se negaron a admitir que sus acciones hubieran generado

un daño. Geis cita la declaración de uno de los ejecutivos de Westinghouse, en la que, si bien admitía que los acuerdos de fijación de precios eran ilegales, rechazaba al mismo tiempo que tales acuerdos fueran actos delictivos: «Doy por sentado que la acción criminal implica dañar a alguien, y nosotros no lo hicimos» (1968, p. 108). Observamos esa misma contundencia en los ejecutivos de Microsoft al negar la existencia de cualquier tipo de daño, aun habiendo sido ya declarada su culpabilidad, tanto en EE. UU. como en la Unión Europea. El problema deriva de la ignorancia existente —o quizás de la poca voluntad por conocer— acerca de una noción muy delicada de teoría económica, a saber, la del coste social del monopolio, coste que de hecho no asumen aquellos que compran los productos de la empresa, sino más bien aquellos que *no* los compran, precisamente a causa de los precios monopolísticos que mantiene la empresa. Sin embargo, los defensores del monopolio se suelen escudar en la satisfacción de los propios clientes de la empresa como prueba de que su conducta no genera daño alguno. Esta defensa se basa en una falacia económica, y no es más que un aliciente que apenas puede servirles como escapatoria o solución.

En estos casos, se esgrime la posible confusión acerca de la *identidad* de los individuos que resultan dañados por las acciones delictivas. En otros casos, se alega el mero hecho de que hay una *propagación* del daño que afecta a un amplio número de personas. En todos estos casos, lo que se pretende es no reconocer la existencia del daño como resultado de la acción llevada a cabo. Presumiblemente, es el razonamiento que subyace en la extendida convicción de que los delitos contra grandes corporaciones son más aceptables que los cometidos contra las más pequeñas. Estas posturas, extremadamente permisivas, también son clave a la hora de justificar la evasión de impuestos, el fraude en seguros o los delitos que generan pérdidas cubiertas por los seguros. Asimismo, dado que los accionistas no tienen derecho a una tasa o renta fija de los beneficios, se exoneran con frecuencia las actuaciones que solamente comportan un menor incremento en el beneficio de aquellos, por entenderse que dichas acciones no condujeron a pérdidas reales.

Uno de los razonamientos argüidos con mayor frecuencia para negar la existencia del daño es el principio *volenti non fit iniuria*, interpretado de manera excesivamente magnánima. A menudo, esto va ligado a una suerte de utopismo del mercado, el cual propone la presunción de la eficiencia de los mercados, salvo que se demuestre lo contrario. Dado que las transacciones mercantiles implican, por definición, la existencia de un consentimiento, la gente se convence fácilmente a sí misma de que esos accionistas, que acusan a la dirección de la empresa por su actuación abusiva, podrían haber decidido invertir su dinero en otro negocio, o de que los consumidores, que compraron bienes de inferior calidad, obviaron la regla de «cautela del consumidor», o bien de que los trabajadores perjudicados «conocían de los riesgos cuando aceptaron el trabajo», etcétera. Podemos encontrar variantes muy sofisticadas de estos argumentos. Así, por ejemplo, algunos partidarios de la hipótesis denominada de los «mercados eficientes» defienden que el mercado de valores, al determinar el precio de compra de las acciones, previene la corrupción de los ejecutivos. Puesto que las acciones de las empresas en las que los ejecutivos abusan de sus gratificaciones van a venderse por debajo de su valor de mercado, no se entiende que estén, en realidad, generando un daño a los accionistas; de hecho, en opinión de algunos, se trata de una mera «compensación implícita» para los ejecutivos. Muchos teóricos de mentalidad «economicista» utilizan una lógica similar para defender el tráfico de información privilegiada (Easterbrook y Fischel, 1991, pp. 257-258).

### *Negar la existencia de una víctima*

En esencia, esta técnica de neutralización supone alegar que el delincuente hace algo más que actuar de forma ventajista hacia la víctima, pues de hecho lo que lleva a cabo es un ajuste de cuentas, para así responder a la supuesta víctima con la misma forma oportunista de actuar que esta tuvo primeramente. La versión menos elaborada de este argumento solamente implica señalar al otro y decir que «fue él quien empezó». La versión más desarrollada considera que el delincuente lleva a cabo una severa pero justa venganza, incluso teniendo que sacrificar en determinadas ocasiones sus propios intereses para asegurarse de que no queden impunes los delitos de los otros.

Esta categoría de técnica de neutralización cobra especial relevancia en los casos de delitos laborales. Difícilmente vamos a conocer a un trabajador que, de buen grado, acepte un recorte salarial para que se pueda mejorar el nivel global de justicia distributiva en la sociedad. Estas percepciones de «desigualdad por remuneración insuficiente» pueden ser una fuente significativa de delitos laborales (Greenberg, 1990). Cuando se trata de trabajadores menos cualificados, estos suelen incurrir en un error, pues confunden el hecho de que su *función* tenga mucho valor para la organización con su propia creencia de que *ellos* son esenciales por la organización. Y, en consecuencia, se sienten mal pagados, ignorando así el hecho de que, en realidad, ellos son fácilmente reemplazables y que esa es precisamente la circunstancia que determina su nivel salarial, no el valor de la función con la que contribuyen al funcionamiento de la empresa en el día a día.

El problema básico estructural deriva de la discordancia entre la confrontación, en cuanto postura necesitada para afrontar el competitivo mercado laboral, y la cooperación, como actitud requerida para trabajar en la empresa. El trabajo, en definición de Karl Polanyi, es un «bien básico ficticio» (1944, pp. 72-73). Cuando una empresa contrata a un empleado a cambio de determinado salario, lo que básicamente está haciendo es acordar un pago para asegurarse la cooperación de esa persona. Pero, a la hora de negociar dicha remuneración, son las reglas de la confrontación, entre quienes compiten en el mercado laboral, las que se imponen (véase Heath, 2007). Puede resultar, pues, muy difícil para los empleados «cambiarse rápidamente de sombrero», olvidar esas enconadas negociaciones salariales para volver a «jugar en equipo» y consagrarse de forma desinteresada a los intereses de la empresa.

Todo ello crea un entorno en el que fácilmente la gente se llega a convencer de que, con su actuación, no está robando, sino tomando lo que les era debido, o incluso castigando a la empresa o jefe por tratar a los empleados de forma lamentable (Green 1990; pp. 81-83; Greenberg, 1990). Richard Hollinger y John Clark realizaron una macro encuesta en la que averiguaron que «los empleados que se sienten explotados por la empresa son los que más se involucran en actos contra la organización, como mecanismo de corrección de sus percepciones de injusticia o falta de equidad» (1983, p. 142). Además, si la empresa se implica en prácticas ilegales o faltas de ética, los empleados pueden considerar su propio robo como una simple incautación de «ganancias ilícitas». De manera ya más general, la mayoría de la gente no suele tener a las empresas por inocentes (como sí pueda, en cambio, juzgarse de una persona que va por la calle y que es asaltada por casualidad). Esto contribuye a que exista una mayor predisposición a considerar los delitos de cuello blanco laborales como casos en los que, en realidad, la empresa «se lleva su merecido» (y, por ende, a entenderlos como delitos sin víctimas).

### *Acusar a quienes acusan*

Una de las características más sobresalientes del delito corporativo es la asiduidad con la que los ejecutivos de negocios ponen en duda la legitimidad de la ley por la que son imputados, o con la que rechazan los motivos por los que los fiscales exigen su aplicación. Consideremos, por ejemplo, los ultrajes vertidos (en concreto, por el periódico *Wall Street Journal*) sobre el gobernador de Nueva York, Eliot Spitzer, cuando este, siendo fiscal general, sacó a la luz un amplio abanico de dudosas prácticas de la industria de los seguros, los fondos de inversión y el mercado bursátil. Los debates y análisis de la prensa en general sobre su labor como fiscal casi siempre incluyeron al mismo tiempo menciones sobre sus «ambiciones políticas».

En sentido más amplio, los delincuentes corporativos suelen oponerse a la propia legitimidad de las regulaciones, sugiriendo que la administración pública, al imponer restricciones en el mercado, está de hecho siendo cautiva de «intereses especiales», mientras que la empresa sí representa intereses más generales del público. Con ello, se está insinuando que la empresa goza de mayor legitimidad democrática que el poder público. Otra estrategia frecuente consiste en aprovechar una regulación demasiado incisiva o específica como argumento para refutar la necesidad de cualquier tipo de regulación (Clinard y Yeager, 1980, pp. 70-71); o, también, en poner en entredicho la competencia del poder público en general. Raymond de Sousa, por ejemplo, argumentó la nulidad del jurado en el caso Hollinger International sobre la siguiente base: «No confío mucho en que el mismo enorme aparato burocrático que gestiona nuestro sistema de salud, de correos o nuestras carreteras vaya a ser más competente y justo cuando se trata de aplicar la justicia penal» (De Sousa, 2007).

La otra gran estrategia radica en sugerir que el gobierno está motivado por algún tipo de agenda ideológica (en contraposición a la empresa, la cual, por razones estructurales, no puede tener otro interés que el de «dar a la gente lo que quiere»). De este modo, la labor de perseguir los delitos de cuello blanco no es percibida como una actuación exigida por consideraciones de justicia, sino más bien debida a una ideología política sectaria<sup>7</sup>. El concepto mismo de «delito de cuello blanco» es rechazado muchas veces por ser «una conspiración socialista», a pesar de que los que resultan más favorecidos de tales actuaciones penales suelen ser los propios capitalistas (como, por ejemplo, los inversores). Así, en los inicios de los años 50, Robert Lane entrevistó a un grupo de ejecutivos, preguntándoles cómo podría reducirse el número de delitos corporativos, y la sugerencia más repetida fue «que se detuviera la deriva existente hacia el socialismo y la restricción de la libertad» (Lane, 1953, p. 164). Todas las otras propuestas que plantearon estos ejecutivos se centraron o bien en incrementar la calidad y la integridad del gobierno, o bien en despenalizar las actividades correspondientes. Ninguno aportó ideas o propuestas que implicaran un plan de mejora por parte de las empresas en su cumplimiento de la legislación vigente.

### *Apelar a lealtades de orden superior*

«Lo hice por mi familia»: esta excusa sigue siendo una de las más utilizadas en los casos de delito laboral, especialmente por parte de mujeres imputadas (Daly, 1989). En esencia, este tipo de excusa no difiere mucho de las que emplean los delincuentes comunes. Lo que sí es diferente en el contexto de los negocios (y sobre lo que, a veces, los no

conocedores de este contexto tienen dificultades para comprender) es en qué medida la *empresa misma* puede servir como instrumento de esa lealtad superior. Esto sucede especialmente en el sector de las empresas basadas en el conocimiento, por cuanto están sometidas a un mayor «impacto de la información» y dependen, por tanto, mucho más de la lealtad de sus empleados a la hora de superar problemas internos de agencia o representación. La dirección lleva a cabo considerables esfuerzos para cultivar tales lealtades, ya sea mediante teatrales rituales de iniciación para los nuevos empleados, instalaciones deportivas o recreativas *in situ*, servicios de asesoramiento personal, o con amplias jornadas sobre “el trabajo en equipo” y seminarios de fin de semana (Arnott, 2000).

Una consecuencia no deseada de las intensas lealtades resultantes de estas técnicas es que los empleados pueden llegar a creer que quedarán eximidos de cualquier posible acusación penal si sus actuaciones son en beneficio o interés de la empresa, no por egoísmo o interés personal. Por ejemplo, es razonable suponer que ni a Kenneth Lay ni a Jeffrey Skilling les motivaba un incentivo personal pecuniario cuando engañaron a los inversores acerca de la situación financiera de Enron. Lo hicieron en interés de Enron, organización que, incluso después de colapsar, ambos siguieron calificando como una «gran empresa» (McLean y Elkind, 2004, p. 419). Un estudio realizado por Marshall Clinard (1983) sobre directivos jubilados de las empresas del *ranking* Fortune500 demostró que seguía existiendo un fuerte y extendido rechazo a denunciar irregularidades, por entenderse que eso entraba en conflicto con la «lealtad» debida a la empresa por parte de sus empleados. Muchos declararon que (salvo contadas excepciones, como en casos de infracciones de seguridad) aquellos individuos que no aceptaran participar en actividades ilegales de la empresa deberían dejar sus trabajos y permanecer en silencio, en lugar de «ir a la Administración» (1983, p. 116).

Hay que destacar, asimismo, que los directivos suelen apelar a la relación fiduciaria que mantienen con los accionistas como excusa de su comportamiento indebido (Clinard y Yeager, 1980, p. 72). (Según ante quiénes se justifiquen, los acusados también pueden incluir como excusa los intereses de sus grupos de interés o *stakeholders*. De este modo, se puede justificar el delito corporativo por ser una actuación realizada con el fin, por ejemplo, de evitar la quiebra de la empresa, o para proteger el empleo de sus trabajadores, etcétera). La excusa de «lo hicimos por los accionistas» tiene un cierto halo de verosimilitud, ya que los agentes responsables se ven obligados a anteponer en todo lo posible los intereses del principal de estos, y eso los lleva necesariamente a quebrantar en ocasiones la moral convencional. Así ocurre, por ejemplo, cuando los abogados alegan, como parte de la defensa de sus clientes, que se deben a su obligación profesional de ocultar información. Sin embargo, este argumento de la lealtad, entendida como forma de protección, es falaz por cuanto las relaciones de agencia no pueden servir de escudo para «blanquear» unas acciones que, de por sí, son indebidas.

### *Todo el mundo lo hace*

Es esta una excusa utilizada para todo tipo de delitos, pero que cuenta incluso con una mayor verosimilitud en el contexto de los negocios. Y ello por cuanto que la competencia de los mercados conlleva ciertas presiones que no se generan en otros ámbitos. Si un médico realiza procedimientos u operaciones quirúrgicas innecesarias, esto no presiona necesariamente a actuar de igual modo al resto de médicos, ya que lo que ese médico haga no les afecta de manera sustantiva. Por el contrario, en el mundo de los negocios, la

conducta ilícita de una empresa puede arrojarle una ventaja competitiva injusta sobre sus empresas rivales, las cuales pueden sufrir pérdidas significativas y quedar así en dificultades. Por ejemplo, una infracción menor de seguridad, si bien no genera más que un ahorro muy pequeño a la empresa infractora, puede, en cambio, suponerle una clara ventaja sobre sus competidores, de tal manera que le permita conseguir nuevos contratos que, de otro modo, podrían haber ganado esos competidores, con lo que finalmente esos pequeños ahorros se transforman en algo mucho más importante. Esto, a su vez, va a ejercer presión sobre sus rivales, en el sentido de que van a verse abocados a seguir su ejemplo. (Y todo ello también puede comportar que finalmente la actuación ilícita se juzgue como algo trivial, en comparación con todo lo que se está poniendo en juego).

La mejor analogía con esta situación es el dilema que se presenta a los atletas cuando tienen que afrontar el problema del dopaje (Heath, 2007). Hay casos en los que el deportista tiene que asumir que, de alguna manera, la consecuencia de su actuación ética entraña una derrota. De forma similar, las empresas se hallan a veces en escenarios en los que, para poder continuar con un determinado cliente, tienen que recurrir al soborno o urdir una estructura de comisiones ilegales. Así, hay casos en los que este «todo el mundo lo hace» puede servir claramente como una excusa razonable (aunque nunca, conviene señalar, como justificación). Dicho esto, sin embargo, es preciso tener cuidado y no caer en un uso excesivo de esta excusa. En concreto, hay que desconfiar de la variante que la interpreta como un resultado de aplicar la teoría microeconómica según la cual la conducta inapropiada de una empresa es la que «fuerza» al resto a seguir su ejemplo. En el estudio sobre directivos intermedios de Clinard, por ejemplo, la mayoría de ellos, al valorar las causas de las conductas poco éticas o delictivas, calificaron de manera muy indulgente las «prácticas competitivas faltas de ética» por parte de las empresas rivales, (1983, pp. 62-63), y solo uno de cada nueve consideró que fuera un factor significativo. Básicamente, justificaban tales actuaciones porque entendían que las empresas éticas ya disponían de diversas maneras y medios para protegerse de ellas —tales como la publicidad negativa o la vigilancia de las autoridades regulatorias hacia esos comportamientos ilícitos o faltos de ética—.

### *Pretender estar en su derecho*

Una de las principales diferencias entre los delitos corporativos y la delincuencia común es la frecuencia con la que los delincuentes de cuello blanco niegan toda autoridad a las propias leyes que han quebrantado. Esta negativa se fundamenta no pocas veces en alguna de las variantes ideológicas del «*laissez-faire*» (Clinard y Yeager, 1980, p. 69), ya sea oponiéndose a la legitimidad de la norma o criticando cualquier injerencia del poder público en los mercados, dada su falta de eficacia. Algunos defensores de esta postura la elaboran algo más y apelan a la regla de la «discrecionalidad empresarial» (*business judgement rule*) para denunciar así toda intromisión de la administración pública en cuestiones de «gobernanza». En ambos casos, lo que simplemente se está argumentando es que el Estado no tiene derecho a regular algunos tipos de transacciones privadas. Y, de este modo, en lo que se refiere al mundo empresarial y de los negocios, ya no se necesita apelar a ningún otro «bien superior» en defensa de las actuaciones que se realicen, sino que basta con exigir que se respeten los derechos adquiridos. Durante mucho tiempo, las reclamaciones por una regulación de los derechos civiles y el desarrollo de una legislación laboral encontraron una fuerte oposición por parte de muchos de los defensores de esta excusa: ¿no deberían las empresas tener plena libertad para escoger a quién contratar o a qué clientes atender?, ¿por qué iba a ser esto asunto de la incumbencia del poder público?

Este tipo de desafíos ideológicos pueden generar fuertes repercusiones. Así, por ejemplo, en EE. UU., en donde dichas ideas gozan de mayor aceptación pública, «parece estar más extendido el problema de las empresas que se resisten a la aplicación de la ley mediante la conformación de subculturas de negocios criminógenas y opositoras» (Braithwaite, 1989, p. 129). En concreto, Braithwaite se detiene a examinar la regulación en EE. UU. sobre cuestiones de salud y seguridad laborales y detecta lo que denomina «una organizada subcultura de resistencia que aboga por combatir todas las acciones dirigidas a imponer el cumplimiento de las normativas, es decir, una subcultura que reta y rechaza constantemente la legitimidad de la administración para imponer el cumplimiento de la ley» (1989, p. 129). Merece la pena detenerse aquí para recalcar que tales intentos que suceden en EE. UU, de socavar a gran escala y de manera organizada la autoridad de la ley, son claramente excepcionales o infrecuentes en otras democracias occidentales. Probablemente buena parte de este fenómeno se debe a la combinación de la tradición estadounidense de defender los derechos individuales de forma bastante intransigente y la interpretación del Tribunal Supremo estadounidense de esos derechos durante muchos años (en la era denominada *Lochner*), que comportó la prohibición en la práctica de diferentes formas de intervención gubernamental en los mercados, formas que sí existen hoy en día.

También aparecen con frecuencia versiones “kármicas” de este argumento de la legitimación, resaltando «todo el bien» que hace una empresa (por la satisfacción de sus clientes, por el bienestar de sus empleados, etcétera) como razón exculpatoria de sus posibles quebrantamientos de la ley.

El poder de estas técnicas de neutralización queda reforzado por el propio entorno social que se crea en el seno de muchas corporaciones. Tal como recalcó Gerald Mars, la conducta ilícita genera un considerable dilema cognitivo para el infractor típico. La pertenencia a un subgrupo desviado tiene una importante función en el proceso de «normalización» de esta conducta que, de otra forma, quedaría proscrita. Sin el grupo de apoyo, el «yo pecador» amenazaría con arrollar al «yo trabajador» (1982, p. 170).

Para la mayoría de la gente, el trabajo es el centro de sus vidas. No solo dedican a su trabajo la mayor parte del día, sino que, además, es allí donde desarrollan en gran medida su vida social. Así, frecuentemente, su círculo de interacción social queda limitado a su familia y sus compañeros de trabajo. Y numerosas técnicas modernas de dirección lo fomentan, al traspasar al interior de la organización muchas de las interacciones que tradicionalmente tenían lugar fuera del lugar de trabajo y crear lo que Dave Arnott (2000) califica como «organizaciones devoradoras». Así ocurre con los campus o ciudades de empresas, en donde se incluyen servicios de todo tipo: bancarios, médicos, tintorerías, guarderías, tiendas de alimentación, etcétera (Arnott, 2000, pp. 72-73). Una consecuencia (en gran parte) no deseada de esta tendencia es que se va apartando progresivamente a los empleados de tener otros contactos con la comunidad en un sentido más amplio e incluso, en muchos casos, con la propia familia. Y estas situaciones no dejan de ser preocupantes desde el punto de vista de los delitos de cuello blanco, pues los individuos se van aislando y van dejando de entrar en contacto con otras personas que sí cuestionan la «postura de la empresa» sobre las prácticas ilegales o que sí rechazan todas esas excusas, que son, en cambio, moneda corriente en el seno de la empresa.

## Implicaciones para la ética empresarial

Este tipo de incursiones en los estudios criminológicos pueden ser de gran ayuda para los expertos en ética empresarial. Quisiera centrar la atención en algunas de las consecuencias que se derivan del análisis de las técnicas de neutralización en la enseñanza de ética empresarial. Un tema que, además, toca muy de cerca a muchos de los expertos en este campo, ya que quienes hacen investigación sobre ética empresarial suelen dedicarse también a su enseñanza. De entre aquellos que imparten clases de ética empresarial, muy pocos lo hacen por puro interés «académico», pues, de un modo u otro, la mayoría también espera que, con ello, haya más probabilidades de que los estudiantes actúen de forma ética a lo largo de sus carreras profesionales en el mundo empresarial. No hay nada de malo en esas aspiraciones. Supongamos, sin embargo, que cambiamos ligeramente el enfoque, incorporando la perspectiva criminológica. En lugar de preguntarnos cómo debería plantearse un curso sobre ética empresarial para que se reduzcan las posibilidades de que los estudiantes actúen de forma poco ética en el futuro, nos preguntaremos, en cambio, cómo perfilar ese curso con vistas a que se reduzcan las probabilidades de que los estudiantes continúen cometiendo graves delitos. Y, a este respecto, podemos preguntarnos qué consejo nos podría ofrecer un criminólogo. Si lo tomamos verdaderamente en consideración, podremos quizás también aprender algunas estrategias para diseñar de una manera más efectiva los cursos de ética empresarial.

Cuando se aborda el tema de la educación sobre ética, lo primero que llama la atención es que las teorías de la psicología intuitiva sobre la motivación moral dominan casi por completo todas las discusiones acerca de la eficacia de los programas de ética empresarial; unas teorías que, sin embargo, han quedado muy desacreditadas en el ámbito de la criminología. Los detractores de la ética empresarial arguyen, por lo general, que la moralidad es una cuestión de carácter o de valores y que, «para cuando los estudiantes se inscriben en los cursos universitarios, sus valores ya están totalmente conformados, lo cual hace que la educación sobre ética sea una absoluta pérdida de tiempo» (Williams y Dewett, 2005). Por su parte, los defensores de la formación en ética empresarial se han mostrado, lamentablemente, demasiado abiertos a aceptar la teoría, implícita en estas críticas, de la motivación moral. Y, por ello, intentan demostrar en sus respuestas que «aún es posible mejorar el carácter» (Hartman, 1998) o «influir los valores» (Williams y Dewett, 2005, pp. 112-113) de los estudiantes. Sería más adecuada una respuesta que rechazara ese marco de referencia en su conjunto.

Vale la pena recordar, en este contexto, que la motivación de la mayoría de las personas para acatar las leyes coincide generalmente con la que se tiene para actuar éticamente. Esto es así especialmente cuando se trata de los delitos de cuello blanco, casos en los que puede llegar a ser muy complicado vigilar el cumplimiento de la ley y en los que la amenaza del castigo o pena legal es a veces prácticamente inexistente (Coleman, 1989, pp. 177-180). Normalmente la gente respeta la ley porque se siente moralmente obligada a hacerlo. Lo que nos vienen a decir todos los estudios criminológicos sobre la motivación moral es que no es una cuestión de carácter ni de valores de la persona. Al contrario: es la *situación* en la que se encuentran los individuos, lo que ellos *piensan* sobre diversos aspectos de esa situación, y lo que *esperan que otros* piensen sobre esa situación. Eso es lo que realmente desempeña un papel crucial a la hora de decidir cómo comportarse.



Por desgracia, muchos expertos en ética empresarial siguen tercamente apegados a una desacreditada teoría de la psicología intuitiva sobre los rasgos del carácter (así, Hartman, 1998; Solomon, 1992, pp. 3-4). El hecho de que el contexto institucional tenga una función mucho más importante que el carácter en el comportamiento de las personas debería representar todo un estímulo para los expertos en ética empresarial. Después de todo, una función esencial de los mandos directivos de una empresa es la de analizar, con capacidad autocrítica, el tipo de arreglos institucionales que existen en la organización y que rigen las interacciones de los empleados. Uno de los interesantes hallazgos del estudio de Armstrong, sobre cómo habrían actuado los estudiantes de haberse tenido que enfrentar al caso Panalba, fue que las respuestas podían variar enormemente según la forma en que se describiera el papel a desempeñar por los estudiantes. Así, si el caso se planteaba diciendo que «en 1950 se aprobó una resolución estableciendo el deber del consejo de administración de representar a los accionistas», entonces un 79 % de los estudiantes respondía que habían actuado de forma «altamente irresponsable». Sin embargo, al decirse que «se aprobó una resolución imponiendo el deber del consejo de administración de representar los intereses de todos y cada uno de los grupos de interés (*stakeholders*)», en ese caso, la valoración de la actuación como «altamente irresponsable» descendía al 22 % de los participantes (Armstrong, 1979, p. 203). Dejando de lado la cuestión más compleja sobre si este segundo escenario (con los *stakeholders*) es o no el más adecuado para lograr conductas más éticas en los negocios (véase Heath, 2006), lo que sí se desprende de estos resultados es la extrema importancia que tiene en la toma de decisiones la manera en que las personas conciben sus obligaciones, así como las neutralizaciones que quedan a su disposición por aspectos específicos de su propia situación.

Todo esto tiene consecuencias trascendentales para los expertos en ética empresarial. Por una parte, significa que las escuelas de negocio —y los directivos de empresa en general— no pueden encogerse de hombros sin más y alegar que «ya es demasiado tarde» para poder hacer algo en temas de ética. La mejor forma de conseguir que las personas actúen éticamente es exponerlos a situaciones en las que se espera de ellas una conducta ética y sin tolerarles excusas o pretextos interesados. Y esto no es sino una cuestión de diseño institucional efectivo. Por tanto, los cursos sobre ética empresarial no necesitan ser de una gran profundidad, no tienen por qué pretender que los estudiantes reconsideren sus valores fundamentales ni han de velar por su desarrollo moral (Williams y Dewett, 2005, p. 112). Basta con que enseñen a los futuros directivos cómo desarrollar entornos institucionales que promuevan e incentiven la conducta ética en el conjunto de la organización. Una manera de lograr esto, sugerida por los estudios criminológicos, es mediante la generación de entornos que no toleren las técnicas estándar de neutralización utilizadas para justificar las conductas no éticas. Si asumimos de verdad esta perspectiva, entonces no habrá razón para que los cursos de ética deban centrarse en dilemas morales o enseñar teorías básicas meta-éticas (la kantiana, la utilitarista, etcétera). Los estudiantes no cometen delitos porque carezcan de conocimientos y experiencia en la aplicación del imperativo categórico o del cálculo de la felicidad. Son más propensos a cometerlos porque, al hablar entre ellos, se han dejado convencer con algún tipo de pretexto, que les sirve para justificar sus actos y, además, porque están en un entorno social que acepta e incluso fomenta este tipo de excusas. Por tanto, sería mucho más útil que las clases de ética se centraran en dar a conocer en profundidad las técnicas de neutralización, pues no solo se van a encontrar con ellas a lo largo de sus futuras carreras, sino que muy probablemente van a tener la tentación de utilizarlas. Tal como hemos visto, los delincuentes de cuello blanco entran con frecuencia en conflicto con sus propias acciones,

ya que se saben «exigidos» por la moral y el derecho. El problema es que se han convencido a sí mismos de que, en el fondo, sus acciones no causan daño, o de que no han tenido más remedio que hacerlo, o de que pueden hacerlo porque todo el mundo lo hace, etcétera. Habitualmente, los argumentos con los que se convencen a sí mismos son tan frágiles que solo pueden defenderlos en entornos que ya de por sí los apoyan y refuerzan, es decir, entre compañeros que también se inclinan por considerar tales pretextos como legítimos. Para poder abordar este problema de una forma, en cierta medida, «preventiva», será conveniente demostrar que ese tipo de racionalizaciones no solo están fuera de lugar, sino que, además, son falsas. Así, por ejemplo, se puede demostrar que, cuando se lleva a cabo una malversación o se incurre en gastos abusivos, sí se causa un daño; o bien se puede defender la lógica de la regulación del mercado y las bases para su legitimidad; o explicar el concepto de fallos del mercado y las razones por las que una competencia sin regulación ni límites puede llevar a resultados negativos o empobrecedores; o analizar cómo se tiende en las estructuras burocráticas a difuminar la responsabilidad. Podemos, así, imaginar el diseño de un currículo sobre ética estructurado en torno a estos temas. Un currículo que tendría como objetivo generar un conocimiento consciente de algunos modelos de razonamiento exculpatorio de los actos propios, y poder así ponerlos en cuestión, de forma que los estudiantes no los acepten sin más cuando se topen con ellos en la vida. En otras palabras, un currículo con el objetivo de neutralizar las neutralizaciones.

---

## Notas

1. El único artículo que lo cita es de Chan (2003), aunque con el nombre de Cressey mal escrito.
2. Esto puede ser considerado como un defecto de carácter y, por tanto, un simple caso de la teoría anterior. Sin embargo, hay formas de construir la psicología moral subyacente que no se comprometen con un marco de «ética de las virtudes». Esto, sumado a la frecuencia con que se alega este motivo, justifica su tratamiento por separado.
3. Introduzco aquí de manera tácita la distinción entre excusas y justificaciones (véase Baron, 2005). Justificar una acción consiste en demostrar que esa acción es, en cierto modo, «lo correcto» a hacer. Excusar una acción, en cambio, supone aceptar que la acción es «incorrecta» de alguna manera, si bien se alega al mismo tiempo que no debe culparse al individuo cuando la haya realizado en determinadas circunstancias. (Ripstein, 1998). Sykes y Matza solo utilizan el término «justificación», pero sus modelos de razonamiento se entienden mejor, por lo general, si se interpretan como excusas.
4. A lo largo del artículo, utilizo pronombres masculinos para reflejar el hecho de que la inmensa mayoría de quienes cometen los delitos, tanto de cuello blanco como de cuello azul, son hombres.
5. En este sentido, puede leerse con especial interés la letra de la canción de Ice Cube «*Why We Thugs*» (*Por qué somos criminales*, en castellano).
6. Mi padre, durante su etapa como militar de las fuerzas aéreas canadienses, amenazó en una ocasión con dimitir si no se acababa con una práctica que se realizaba en el seno de la organización y que él consideraba falta de ética. Su oficial al mando metió su puño en un recipiente de agua que había en la mesa, lo sacó y le dijo: «¿Ves eso, Heath? Pues ése es el agujero que vas a dejar en la organización cuando te vayas».
7. En sus escritos para la entidad Heritage Foundation, Baker (2004) argumenta que «el origen del concepto del “delito de cuello blanco” emana de un punto de vista socialista y antiempresarial, el cual define ese término a partir de la clase de aquellos a los que estigmatiza».

---

## Referencias

- Agnew, R.: 1994, 'The Techniques of Neutralization and Violence', *Criminology* **32**, 555–580.
- Agnew, R. and A. A. R. Peters: 1986, 'The Techniques of Neutralization: An Analysis of Predisposing and Situational Factors', *Criminal Justice and Behavior* **13**, 81–97.
- Akers, R. L.: 1990, 'Rational Choice, Deterrence, and Social Learning Theory in Criminology: The Path Not Taken', *Journal of Criminal Law and Criminology* **81**, 653–676.
- Akers, R. L.: 1998, *Social Learning and Social Structure: A General Theory of Crime and Deviance* (Northeastern, Boston).
- Akers, R. L., M. D. Krohn, L. Lanza-Kaduce and M. Radosevich: 1979, 'Social Learning and Deviant Behavior: A Specific Test of a General Theory', *American Sociological Review* **44**, 636–655.
- Arendt, H.: 1969, *On Violence* (Harcourt Brace Jovanovich, San Diego).
- Armstrong, J. S.: 1977, 'Social Irresponsibility in Management', *Journal of Business Research* **5**, 185–213.
- Arnott, D.: 2000, *Corporate Cults* (Amacom, New York).
- Baker, J. S. Jr.: 2004, 'The Sociological Origins of "White-Collar Crime"', *Heritage Foundation Legal Memorandum #14* (<http://www.heritage.org/research/legalissues/>).
- Baron, M.: 2005, 'Justifications and Excuses', *Ohio State Journal of Criminal Law* **2**, 387–413.
- Bowie, N. E. and R. E. Freeman (eds.): 1992, *Ethics and Agency Theory* (Oxford University Press, New York).
- Boye, M. W. and J. W. Jones: 1997, 'Organizational Culture and Employee Counterproductivity', in R. A. Giacalone and J. Greenberg (eds.), *Antisocial Behavior in Organizations* (Sage, London).
- Braithwaite, J.: 1989, *Crime, Shame and Reintegration* (Cambridge University Press, Cambridge).
- Buffalo, M. D. and J. W. Rodgers: 1971, 'Behavioral Norms, Moral Norms and Attachment: Problems of Deviance and Conformity', *Social Problems* **19**, 101–113.
- Chan, M.: 2003, 'Corporate Espionage and Workplace Trust/Distrust', *Journal of Business Ethics* **42**, 45–58.
- Clinard, M.: 1983, *Corporate Ethics and Crime: The Role of Middle Managers* (Sage, Beverly Hills).
- Clinard, M. B. and P. C. Yeager: 1980, *Corporate Crime* (Free Press, New York).
- Cohen, A. K.: 1955, *Delinquent Boys: The Culture of the Gang* (Free Press, Glencoe).
- Coleman, J. W.: 1989, *The Criminal Elite: The Sociology of White Collar Crime* (St. Martin's, New York).
- Cressey, D.: 1950, 'The Criminal Violation of Financial Trust', *American Sociological Review* **15**, 738–743.
- Cressey, D.: 1953, *Other People's Money* (Free Press, NY).
- Daly, K.: 1989, 'Gender and Varieties of White Collar Crime', *Criminology* **27**, 769–793.
- Darley, J. M. and C. D. Batson: 1973, 'From Jerusalem to Jericho: A Study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior', *Journal of Personality and Social Psychology* **27**, 100–108.
- De Sousa, R.: 2007, 'Lessons from the Prosecution of Lord Black', *National Post*, March 8.
- Doris, J.: 2002, *Lack of Character* (Cambridge University Press, Cambridge).
- Easterbrook, F. H. and D. R. Fischel: 1991, *The Economic Structure of Corporate Law* (Harvard University Press, Cambridge, MA).
- Eliason, S. L. and R. A. Dodder: 1999, 'Techniques of Neutralization used by Deer Poachers in the Western United States: A Research Note', *Deviant Behavior* **20**, 233–252.
- Geis, G.: 1968, 'The Heavy Electrical Equipment Antitrust Case of 1961', in idem (ed.), *White Collar Criminal* (Atherton, New York).
- Green, G. S.: 1990, *Occupational Crime* (Nelson-Hall, Chicago).
- Greenberg, J.: 1990, 'Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts', *Journal of Applied Psychology* **75**, 561–568.
- Haney, C., W. C. Banks and P. G. Zimbardo: 1973, 'Interpersonal Dynamics in a Simulated Prison', *International Journal of Criminology and Penology* **1**, 69–97.
- Hartman, E. M.: 1998, 'The Role of Character in Business Ethics Education', *Business Ethics Quarterly* **8**, 547–559.
- Hayek, F. A.: 1945, 'The Use of Knowledge in Society', *American Economic Review* **35**, 519–530.
- Heath, J.: 2006, 'Business Ethics Without Stakeholders', *Business Ethics Quarterly* **16**, 533–557.
- Heath, J.: 2007, 'An Adversarial Approach to Business Ethics', *Journal of Business Ethics* **72**, 359–374.
- Hilts, P. J.: 2003, 'Epilogue: Greed and Goodness', in *Protecting America's Health The FDA, Business, and One Hundred Years of Regulation* (Alfred A. Knopf, New York).
- Hindelang, M. J.: 1970, 'The Commitment of Delinquents to Their Misdeeds: Do Delinquents Drift?', *Social Problems* **17**, 502–509.
- Hindelang, M. J.: 1974, 'Moral Evaluations of Illegal Behavior', *Social Problems* **21**, 370–385.
- Hollinger, R. C. and J. P. Clark: 1983, *Theft by Employees* (Lexington Books, Lexington, MA).

- Hollinger, R. C., K. B. Slora and W. Terris: 1992, 'Deviance in the Fast Food Restaurant: Correlates of Employee Theft, Altruism and Counterproductivity', *Deviant Behavior* **13**, 155–184.
- Jones, S.: 2005, *Criminology*, 3rd Edition (Oxford University Press, Oxford).
- Klockars, C. B.: 1974, *The Professional Fence* (Free Press, New York).
- Kornai, J.: 1992, *The Socialist System* (Princeton University Press, Princeton).
- Kraut, R. E.: 1976, 'Deterrent and Definitional Influences on Shoplifting', *Social Problems* **23**, 358–368.
- Landsheer, J. A., H. T. Hart and W. Kox: 1994, 'Delinquent Values and Victim Damage: Exploring the Limits of Neutralization Theory', *British Journal of Criminology* **34**, 44–53.
- Lane, R. E.: 1953, 'Why Businessmen Violate the Law', *Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science* **44**, 151–165.
- Leonard, W. N. and M. G. Weber: 1970, 'Automakers and Dealers: A Study of Criminogenic Market Forces', *Law and Society Review* **4**, 407–424.
- Levin, M.: 1989, 'Ethics Courses: Useless', *New York Times*, November 25.
- Mars, G.: 1982, *Cheats at Work* (Unwin Wyham, London).
- McLean, B. and P. Elkind: 2004, *The Smartest Guys in the Room*, 2nd Edition (Penguin, New York).
- McGurn, W. A.: 1988, 'Spotting the Thieves Who Work Among Us', *Wall Street Journal*, March 7.
- Milgram, S.: 1974, *Obedience to Authority: An Experimental View* (Harper & Row, New York).
- Minor, W. W.: 1981, 'Techniques of Neutralization: A Reconceptualization and Empirical Examination', *Journal of Research in Crime and Delinquency* **18**, 295–318.
- Mintz, M.: 1969, 'F.D.A. and Panalba: A Conflict of Commercial, Therapeutic Goals', *Science* **165**, 875–881.
- Mokhiber, R.: 2006, 'Top-100 Corporate Criminals of the Decade', *Corporate Crime Reporter* (<http://www.corporatecrimereporter.com/top100.html>).
- Parsons, T.: 1951, *The Social System* (Free Press, New York).
- Parsons, T., E. Shils, K. D. Naegle and J. R. Pitts (eds.): 1961, *Theories of Society* (Free Press, Glencoe).
- Polanyi, K.: 1944, *The Great Transformation* (Beacon, Boston).
- Ripstein, A.: 1998, *Equality, Responsibility and the Law* (Cambridge University Press, Cambridge).
- Ross, L. and R. E. Nisbett: 1991, *The Person and the Situation* (McGraw Hill, New York).
- Scott, J. E. and F. Al-Thakeb.: 1977, 'The Public's Perception of Crime: A Comparative Analysis of Scandinavia, Western Europe, the Middle East, and the United States', in C. Huff (ed.), *Contemporary Corrections* (Sage, Beverly Hills).
- Snyder, N. H. and K. E. Blair: 1989, 'Dealing with Employee Theft', *Business Horizons* **32**, 27–34.
- Solomon, R. C.: 1992, *Ethics and Excellence* (Oxford University Press, Oxford).
- Spencer, J. C.: 1965, 'White Collar Crime', in E. Glover, H. Mannheim and E. Miller (eds.), *Criminology in Transition* (Tavistock, London).
- Stark, A.: 1993, 'What's the Matter with Business Ethics?', *Harvard Business Review* **71**(3), 38–40.
- Stout, D.: 2006, 'U.S. Orders New Training After Iraq Civilian Deaths', *New York Times*, June 1.
- Sutherland, E.: 1949, *White Collar Crime* (Dryden Press, New York).
- Sutherland, E.: 1968, 'Crime of Corporations', in G. Geis (ed.), *White Collar Criminal* (Atherton, NY).
- Sutherland, E. and D. Cressey: 1978, *Criminology*, 10th Edition (Lippincott, New York).
- Sykes, G. and D. Matza: 1957, 'Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency', *American Sociological Review* **22**, 664–670.
- Thurow, L. C.: 1987, 'Ethics Doesn't Start in Business Schools', *New York Times*, June 14.
- Tversky, A. and D. Kahneman: 1991, 'Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference Dependent Model', *Quarterly Journal of Economics* **106**, 1039–1061.
- Vandivier, K.: 1996, 'Why Should My Conscience Bother Me? Hiding Aircraft Brake Hazards', in M. D. Ermann and R. J. Lundman (eds.), *Corporate and Governmental Deviance* (Oxford University Press, New York).
- Vogel, D.: 2005, *The Market for Virtue* (Brookings Institute, Washington, D. C).
- Webley, S. and E. More: 2003, *Does Business Ethics Pay?* (Institute of Business Ethics, London).
- Weisburd, D., S. Wheeler, E. Waring and N. Bode: 1991, *Crimes of the Middle Classes: White Collar Offenders in the Federal Courts* (Yale University Press, New Haven).
- Williams, S. D. and T. Dewett: 2005, 'Yes, You Can Teach Business Ethics: A Review and Research Agenda', *Journal of Leadership and Organizational Studies* **12**, 109–120.
- Wilson, T. D.: 2002, *Strangers to Ourselves* (Harvard University Press, Cambridge, MA).

University of Toronto,  
170 St. George Street, Toronto, ON,  
Canada M5R 2M8  
E-mail: joseph.heath@utoronto.ca

---

**Traducción:** Paz de Torres Gómez-Pallete

La traducción de este artículo se aloja en la página web de la Asociación por la Calidad y Cultura Democráticas (ACCD) (<http://ccdemicraticas.net/>) para su difusión bajo las normas de *Creative Commons*.

Es un texto, pues, susceptible de ser reproducido y difundido libremente, a condición de respetar las siguientes reglas:

- Prohibición de hacer un uso comercial de la publicación
- Obligación de citar el nombre del autor y traductor, así como la página web de la ACCD en donde está publicada (con enlace completo)
- Difusión del artículo bajo las mismas condiciones (es decir, libre y con las condiciones de *Creative Commons*)
- Prohibición de su reproducción en aquellos países o páginas de internet en donde no se permita el cumplimiento de estas reglas.