

LA TEORÍA DE LA CONCEPTUALIZACIÓN DEL ÉXITO: UNA EXPLICACIÓN AL FENÓMENO DE LA CRIMINALIDAD

THE THEORY OF THE CONCEPTUALISATION OF SUCCESS: AN EXPLANATION OF THE PHENOMENON OF ECONOMIC CRIME

Melvin Rosario-Crespo
Catedrático Asociado
Universidad Interamericana de Puerto Rico

Fecha de recepción: 30 de octubre de 2025.

Fecha de aceptación: 25 de noviembre de 2025.

RESUMEN

Este artículo propone la Teoría de la Conceptualización del Éxito como un nuevo modelo interpretativo para comprender la criminalidad económica desde una perspectiva simbólica, cultural y ética. A diferencia de los enfoques estructurales o funcionalistas tradicionales, esta teoría sostiene que la forma en que los individuos definen el éxito condiciona su comportamiento y justifica, en algunos casos, la transgresión de normas sociales, morales o legales. A través de la formulación de nueve postulados fundamentales, se explica cómo la conceptualización del éxito opera como brújula interna de conducta, influída por el entorno social pero reinterpretada de forma individual. Se incluye un análisis comparativo con teorías criminológicas clásicas y una aplicación empírica de la teoría mediante el estudio de cinco casos emblemáticos: Enron, Bernard Madoff, la crisis financiera global de 2008, el escándalo de Volkswagen (Dieselgate) y el colapso de FTX. Finalmente, se presenta una propuesta ética desde el proponente que orienta estrategias para redefinir colectivamente el éxito en ámbitos como la familia, la educación, la economía y la cultura. La teoría abre nuevas posibilidades para el estudio del delito económico y para la transformación simbólica de sus causas más profundas.

ABSTRACT

This article introduces the Theory of the Conceptualization of Success as a new interpretive framework for understanding economic crime from a symbolic, cultural, and ethical perspective. Unlike traditional structural or functionalist approaches, this theory argues that the way individuals define success shapes their behavior and, in some cases, justifies the transgression of social, moral, or legal norms. Through the formulation of nine fundamental postulates, it explains how the conceptualization of success operates as an internal compass of conduct—socially influenced yet individually reinterpreted. The study includes a comparative analysis with classical criminological theories and an empirical application of the theory through the examination of five

emblematic cases: Enron, Bernard Madoff, the 2008 Global Financial Crisis, the Volkswagen Dieselgate Scandal, and the Collapse of FTX. Finally, the author proposes an ethical framework that guides strategies for the collective redefinition of success within the spheres of family, education, economy, and culture. The theory opens new avenues for studying economic crime and for promoting the symbolic transformation of its deepest causes.

PALABRAS CLAVE

Éxito, criminalidad económica, conducta desviada, racionalización, ética, teoría social.

KEYWORDS

Success, economic crime, deviant behavior, rationalization, ethics, social theory.

ÍNDICE

1. INTRODUCCION. 2. METODOLOGÍA DE CONSTRUCCIÓN TEÓRICA Y VALIDACIÓN INTERPRETATIVA. 3. MARCO CONCEPTUAL COMPARATIVO: RELACIÓN CON OTRAS TEORÍAS CRIMINOLÓGICAS. 3.1 Teoría de la Anomia – Robert K. Merton (1938). 3.2. Teoría de los Crímenes de Cuello Blanco – Edwin H. Sutherland (1949). 3.2. Teoría de los Crímenes de Cuello Blanco – Edwin H. Sutherland (1949). 3.3 Teoría de las Técnicas de Neutralización – Sykes y Matza (1957). 3.4 Teoría de la Elección Racional – Gary Becker (1968). 3.5 Teoría del Control Social – Travis Hirschi (1969). 3.6 Teoría del Aprendizaje Social – Ronald L. Akers (1973). **4. AMPLIACIÓN DE LOS POSTULADOS FUNDAMENTALES.** 4.1 La definición de éxito determina el comportamiento humano. 4.2 La búsqueda del éxito es natural. 4.3 El éxito influye en todas las acciones humanas. 4.4 El individuo define su propio éxito, aunque permite influencias externas. 4.5 El éxito satisface las necesidades humanas. 4.6 Los medios están vinculados a la definición de éxito. 4.7 Las relaciones sociales reflejan definiciones compartidas de éxito. 4.8 El éxito varía según contexto y circunstancias. 4.9 El éxito es temporal pero constante. **5. APLICACIONES Y VALIDACIÓN EMPÍRICA DE LA TEORÍA: CASOS SOCIALES RELEVANTES.** 5.1 Caso Enron (2001): El éxito como expansión financiera ilimitada. 5.2 Esquema Ponzi de Bernard Madoff (2008): El prestigio como éxito sostenido. 5.3. Crisis Financiera Global (2008): Éxito corporativo a corto plazo. 5.4 Caso Volkswagen - Dieselgate (2015): Éxito como liderazgo tecnológico y sostenibilidad. 5.5. Caso FTX y Sam Bankman-Fried (2022): El éxito como narrativa disruptiva. **6. ROL DE LAS INSTITUCIONES BASICAS DE LA SOCIEDAD.** 6.1 La familia: Primer laboratorio del éxito. 6.2 La Educación: Formación integral, no solo instrucción. 6.3 La Sociedad y la Cultura: Redefinir lo admirable. 6.4 La Economía: Éxito sostenible, no éxito tóxico. 6.5 La Religión y la Espiritualidad: Éxito con propósito. 6.6 El Estado y las Políticas Públicas. **7. BIBLIOGRAFÍA.**

SUMMARY

1. INTRODUCTION. 2. METHODOLOGY OF THEORETICAL CONSTRUCTION AND INTERPRETIVE VALIDATION. 3. COMPARATIVE CONCEPTUAL FRAMEWORK: RELATIONSHIP WITH OTHER CRIMINOLOGICAL THEORIES. 3.1 Theory of Anomie – Robert K. Merton (1938). 3.2 White-Collar Crime Theory – Edwin H. Sutherland (1949). 3.3 Techniques of Neutralization Theory – Gresham Sykes and David Matza (1957). 3.4 Rational Choice Theory – Gary Becker (1968). 3.5 Social Control Theory – Travis Hirschi (1969). 3.6 Social Learning Theory – Ronald L. Akers (1973). **4. EXPANSION OF THE FUNDAMENTAL POSTULATES.** 4.1 The definition of success determines human behavior. 4.2 The pursuit of success is inherent to human nature. 4.3 Success influences all human actions. 4.4 The individual defines his or her own success, while allowing external influences. 4.5 Success fulfills human needs. 4.6 Means are linked to the definition of success. 4.7 Social relationships reflect shared definitions of success. 4.8 Success varies according to context and circumstances. 4.9 Success is temporary yet constant. **5. APPLICATIONS AND EMPIRICAL VALIDATION OF THE THEORY: RELEVANT SOCIAL CASES.** 5.1 Enron Case (2001): Success as unlimited financial expansion. 5.2 Bernard Madoff's Ponzi Scheme (2008): Prestige as sustained success. 5.3 Global Financial Crisis (2008): Corporate success as short-term achievement. 5.4 Volkswagen Dieselgate Case (2015): Success as technological leadership and sustainability. 5.5 FTX and Sam Bankman-Fried Case (2022): Success as a disruptive narrative. **6. ROLE OF THE BASIC INSTITUTIONS OF SOCIETY.** 6.1 The Family: The first laboratory of success. 6.2 Education: Integral formation, not mere instruction. 6.3 Society and Culture: Redefining what is admirable. 6.4 The Economy: Sustainable success, not toxic success. 6.5 Religion and Spirituality: Success with purpose. 6.6 State and Public Policy. **7. BIBLIOGRAPHY.**

1. INTRODUCCIÓN.

La criminalidad económica es uno de los fenómenos más complejos y desafiantes para la sociedad contemporánea. Desde el fraude financiero hasta la corrupción corporativa, sus manifestaciones han dejado huellas imborrables en la estructura social, económica y política de numerosos países. A diferencia de otras formas de criminalidad más visibles o violentas, los delitos económicos suelen ser cometidos por individuos integrados socialmente, frecuentemente con altos niveles educativos y posiciones de poder. Esto plantea interrogantes profundas sobre las motivaciones que impulsan estas conductas y las formas en que son legitimadas o racionalizadas dentro de ciertos entornos sociales.

En este contexto, se hace necesario repensar los marcos teóricos desde los cuales analizamos el comportamiento delictivo económico. Las teorías tradicionales, aunque valiosas, a menudo privilegian las explicaciones estructurales, económicas o de control social, dejando de lado elementos simbólicos y subjetivos que influyen poderosamente en la conducta humana. Este artículo propone un análisis innovador de la criminalidad económica a través de la Teoría de la Conceptualización del Éxito, la cual sostiene que las definiciones individuales de éxito actúan como motores de comportamiento, incluso cuando estas definiciones conducen a la transgresión de normas éticas, sociales o legales.¹ En consecuencia, el sistema de significados que define el éxito actúa como un dispositivo simbólico que, en determinados contextos, puede legitimar el fraude al transformar la transgresión en una forma socialmente tolerada de logro.

La teoría parte de una premisa fundamental: todos los seres humanos buscan alcanzar una forma de éxito, pero lo que se entiende por “éxito” no es uniforme ni estático, sino que responde a construcciones sociales, culturales y personales profundamente arraigadas. Cuando estas definiciones se centran en la acumulación material, el reconocimiento público o el poder, sin incorporar dimensiones éticas o comunitarias, pueden generar lógicas que legitiman el uso de medios ilícitos para alcanzar los fines propuestos.

El objetivo principal de este artículo es presentar cómo las conceptualizaciones personales y colectivas del éxito pueden explicar el comportamiento desviado y, al mismo tiempo, ofrecer soluciones para redefinir el éxito desde una perspectiva más ética, sostenible y equilibrada. Este enfoque no solo enriquece el análisis académico de la criminalidad económica, sino que también tiene implicaciones prácticas para la educación, la formulación de políticas públicas y la prevención del delito. Al replantear el concepto de éxito, abrimos la puerta a nuevas formas de comprender y abordar una de las problemáticas más persistentes del mundo actual.

¹ Habermas, J. (1984). *The Theory of Communicative Action* (Vol. 1). Boston: Beacon Press. Habermas sostiene que la racionalidad comunicativa se basa en la búsqueda del entendimiento y no del dominio. La teoría del éxito propone trasladar este principio al ámbito económico, sustituyendo la competencia destructiva por cooperación ética.

A fin de garantizar el rigor científico de la propuesta y sustentar la validez de las conclusiones presentadas, se incluye a continuación la metodología empleada en el proceso de construcción teórica. Este apartado describe las estrategias analíticas y los fundamentos epistemológicos que orientaron la formulación de los postulados, asegurando la coherencia interna y la validez interpretativa de la teoría propuesta.

2. METODOLOGÍA DE CONSTRUCCIÓN TEÓRICA Y VALIDACIÓN INTERPRETATIVA.

La Teoría de la Conceptualización del Éxito surge de un proceso de construcción teórica cualitativa orientado a generar un nuevo modelo explicativo sobre la criminalidad económica desde una perspectiva simbólica, ética y cultural. A diferencia de los estudios empíricos cuantitativos, cuyo objetivo es medir fenómenos observables, esta investigación se inscribe en la tradición interpretativa de las ciencias sociales, en la cual la comprensión del sentido de la acción humana es tan relevante como la descripción de su forma. En consecuencia, la metodología empleada combina elementos del análisis teórico-comparativo, la hermenéutica crítica y la inducción analítica aplicada a casos paradigmáticos de la realidad contemporánea.²

Tabla 1³. Fases del proceso metodológico de construcción teórica.

Fase	Descripción resumida	Propósito científico
1. Análisis teórico-comparativo	Revisión crítica de las principales teorías criminológicas (Merton, Sutherland, Hirschi, Becker, Matza y Akers) para identificar vacíos explicativos sobre el papel simbólico del éxito.	Fundamentar la hipótesis teórica y definir el eje interpretativo central.
2. Hermenéutica de casos emblemáticos	Ánalisis interpretativo de cinco casos paradigmáticos de criminalidad económica (Enron, Madoff, Crisis 2008, Volkswagen y FTX).	Validar la pertinencia de los postulados mediante observación empírica interpretativa.
3. Síntesis inductiva-reflexiva	Integración conceptual de hallazgos teóricos y empíricos, depuración de postulados y formulación de principios generales.	Consolidar la teoría y garantizar coherencia lógica y validez interpretativa. ⁴

Nota. Elaboración propia a partir del proceso de construcción teórica de la Teoría de la Conceptualización del Éxito (Rosario-Crespo, 2025).

El proceso se desarrolló en tres fases principales. Primera, se realizó un análisis teórico-comparativo de las principales corrientes criminológicas y sociológicas que abordan la conducta desviada y el delito económico, con especial atención a las teorías de la Anomia (Merton), los Crímenes de Cuello Blanco (Sutherland), las Técnicas de

² Yin, R. K. (2018). Case Study Research and Applications: Design and Methods (6th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage. El método de estudio de casos múltiples se empleó para garantizar la triangulación teórica y empírica. Su aplicación refuerza la validez interna de la teoría, conectando observación y conceptualización.

³ Tabla 1. Descripción: fases del proceso metodológico de construcción teórica, fases, descripción resumida y propósito científico.

⁴ Corbin, J., & Strauss, A. L. (2015). Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage. Corbin y Strauss enfatizan la importancia del muestreo teórico y la comparación constante. Estos procedimientos se aplicaron para asegurar que la teoría emergiera de la evidencia empírica y no de presunciones previas.

Neutralización (Sykes y Matza), la Elección Racional (Becker), el Control Social (Hirschi) y el Aprendizaje Social (Akers). Este examen permitió identificar un vacío explicativo común: la escasa atención a los factores simbólicos y subjetivos que determinan la definición personal del éxito como motor de conducta. A partir de esa revisión crítica se formularon las hipótesis teóricas iniciales que más tarde se convirtieron en los postulados fundamentales de la teoría.

Segunda, se aplicó una hermenéutica de casos emblemáticos con el fin de validar la pertinencia y coherencia de los postulados emergentes. Se seleccionaron cinco escenarios paradigmáticos de criminalidad económica —Enron, Bernard Madoff, la crisis financiera global de 2008, el caso Volkswagen (Dieselgate) y el colapso de FTX— en los cuales la noción del éxito desempeñó un papel estructural en las decisiones desviadas de los actores involucrados. Cada caso fue analizado desde una lógica interpretativa, buscando patrones comunes en la forma en que la conceptualización del éxito legitimó medios ilícitos, alteró percepciones morales y condicionó la racionalización del delito. El propósito no fue cuantificar incidencias, sino extraer estructuras de sentido que dieran sustento empírico a la formulación teórica.

Tercera, se realizó una síntesis inductiva-reflexiva que integró los hallazgos conceptuales y empíricos en un marco teórico coherente. Este proceso implicó la redacción y depuración sucesiva de los nueve postulados fundamentales, asegurando su consistencia lógica interna, su capacidad explicativa transversal y su compatibilidad con los principios epistemológicos del pensamiento criminológico contemporáneo.⁵ La validación de la teoría se sustentó, por tanto, en criterios de plausibilidad teórica, coherencia argumentativa y capacidad heurística, conforme a los estándares de validez teórica propuestos por Glaser y Strauss (1967)⁶ y Dubin (1978).⁷

Finalmente, la metodología adoptada concede a la teoría un valor científico pleno, al demostrar que sus conclusiones no derivan de una intuición especulativa, sino de un proceso sistemático de análisis comparativo, interpretación empírica y síntesis conceptual. La propuesta responde a los criterios de una teoría social robusta: es internamente coherente, explicativamente suficiente y susceptible de verificación futura mediante estudios de percepción, análisis discursivo o investigación aplicada en contextos institucionales. Así, la Teoría de la Conceptualización del Éxito se consolida

⁵ Corbin, J., & Strauss, A. L. (2015). *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage. Corbin y Strauss enfatizan la importancia del muestreo teórico y la comparación constante. Estos procedimientos se aplicaron para asegurar que la teoría emergiera de la evidencia empírica y no de presunciones previas.

⁶ Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine. La metodología de teoría fundamentada orienta la construcción de la Teoría de la Conceptualización del Éxito, garantizando que los postulados emergen de la observación y comparación de casos reales en lugar de supuestos abstractos.

⁷ Dubin, R. (1978). *Theory Building*. New York: Free Press. Dubin plantea que una teoría válida debe demostrar coherencia interna, capacidad explicativa y potencial heurístico. Estos criterios sustentan la validez científica de la propuesta actual.

como un aporte original y metodológicamente fundamentado al estudio de la criminalidad económica contemporánea.⁸

Concluido este proceso metodológico, la teoría adquiere un marco de validez que permite situarla en diálogo crítico con las principales corrientes criminológicas contemporáneas.⁹ A continuación, se presenta un análisis comparativo que contextualiza la Teoría de la Conceptualización del Éxito dentro del pensamiento criminológico, identificando sus coincidencias, rupturas y aportaciones distintivas frente a los modelos tradicionales.¹⁰

3. MARCO CONCEPTUAL COMPARATIVO: RELACIÓN CON OTRAS TEORÍAS CRIMINOLÓGICAS.

La Teoría de la Conceptualización del Éxito surge como una propuesta original en el estudio de la criminalidad económica. Su enfoque simbólico y subjetivo la coloca en diálogo —y en tensión creativa— con otras teorías criminológicas tradicionales que, aunque influyentes, no han priorizado el análisis de las metas subjetivas como factor determinante en la conducta desviada. A continuación, se presenta una revisión comparativa con cinco marcos teóricos relevantes:

3.1. Teoría de la Anomia – Robert K. Merton (1938).

Robert K. Merton (1910–2003), sociólogo estadounidense y discípulo de Talcott Parsons, desarrolló su Teoría de la Anomia en el artículo “Social Structure and Anomie”.¹¹ En ella adaptó los conceptos de Émile Durkheim sobre la desorganización social,¹² proponiendo que la presión estructural para alcanzar metas culturales, como el éxito económico, puede generar frustración cuando los medios legítimos no están disponibles.

Merton identificó cinco formas de adaptación: conformidad, innovación, ritualismo, retraimiento y rebelión. El comportamiento delictivo, especialmente en su

⁸ Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532–550. Sintetiza el enfoque de Eisenhardt subraya que las teorías robustas surgen del contraste entre evidencia empírica y marcos conceptuales previos. Sustenta la estrategia metodológica adoptada para integrar los casos al desarrollo teórico.

⁹ Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Beverly Hills, CA: Sage. El criterio de credibilidad propuesto por Lincoln y Guba se adoptó como principio para validar la consistencia interpretativa de los casos, otorgando legitimidad científica a la teoría.

¹⁰ Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage. El uso de matrices conceptuales y codificación temática permitió identificar patrones recurrentes en las racionalizaciones del éxito, asegurando coherencia entre teoría y evidencia.

¹¹ Merton, R. K. (1938). Social Structure and Anomie. *American Sociological Review*, 3(5), 672–682. El concepto de anomia describe la tensión entre las metas culturales y los medios legítimos para alcanzarlas. En la Teoría de la Conceptualización del Éxito esta tensión se reinterpreta como un conflicto simbólico en la definición misma del éxito y su legitimación moral.

¹² Durkheim, É. (1893). *De la division du travail social*. Paris: Alcan. El análisis de Durkheim sobre la solidaridad mecánica y orgánica sirve de antecedente para entender cómo la modernidad fragmenta los valores colectivos y favorece una ética del éxito individual. Esta fragmentación es clave en la génesis de la criminalidad económica.

forma de “innovación”, surge cuando los individuos aceptan las metas sociales, pero recurren a medios ilegítimos para lograrlas.

La teoría aquí propuesta complementa y expande la visión de Merton, al argumentar que el problema no radica solo en el acceso a los medios, sino en la propia construcción de las metas. Cuando el éxito se define exclusivamente en términos de logro material, puede justificar medios desviados, aun si estos medios están disponibles legalmente.

3.2. Teoría de los Crímenes de Cuello Blanco – Edwin H. Sutherland (1949).

Edwin Sutherland (1883–1950) fue uno de los criminólogos más influyentes del siglo XX. Reconocido por su Teoría del Aprendizaje Diferencial, introdujo el concepto de *crimen de cuello blanco* para desafiar la idea de que el delito era exclusivo de clases marginales. En su obra de 1940, “White Collar Crime”, Sutherland demostró que ejecutivos, políticos y profesionales también cometían delitos, muchas veces con mayor impacto social que los delitos convencionales.¹³

Su enfoque fue revolucionario porque colocó el énfasis en el estatus social y el contexto corporativo como factores que influían en el comportamiento delictivo, y denunció la desigual aplicación de la ley entre clases sociales.

En contraste, la Teoría de la Conceptualización del Éxito sostiene que no es solo el estatus social el que conduce al delito, sino la definición interna de éxito, lo cual puede aplicarse tanto a un ejecutivo como a un emprendedor informal. Así, la teoría desplaza el foco de la posición social al contenido simbólico de las metas personales, permitiendo una aplicación transversal a distintas clases.

3.3. Teoría de las Técnicas de Neutralización – Sykes y Matza (1957).

Gresham M. Sykes y David Matza propusieron en su artículo “Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency” que los delincuentes no rechazan las normas sociales, sino que desarrollan estrategias cognitivas para justificar sus actos y reducir la culpa. Estas técnicas incluyen: negación del daño, de la víctima, de la responsabilidad, condena a quienes condenan, y apelación a lealtades superiores.¹⁴

Este modelo ha sido útil para explicar cómo los individuos preservan su autoimagen de respetabilidad a pesar de infringir la ley.

¹³ Sutherland, E. H. (1940). *White Collar Criminality*. American Sociological Review, 5(1), 1–12. La distinción de Sutherland entre el crimen común y el de cuello blanco permitió desplazar la atención hacia las motivaciones sociales del delito económico. La teoría propuesta retoma ese aporte al situar el éxito económico como motivación culturalmente aceptada que puede legitimar la transgresión.

¹⁴ Sykes, G. M., & Matza, D. (1957). Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency. American Sociological Review, 22(6), 664–670. Las técnicas de neutralización explican cómo los individuos justifican conductas ilícitas. En la teoría aquí planteada estas racionalizaciones se vinculan a la forma en que se conceptualiza el éxito, lo que permite moralizar la conducta fraudulenta.

La teoría del Éxito se alinea con esta propuesta al entender que la conceptualización del éxito funciona también como una técnica de racionalización, donde el éxito mismo justifica las acciones necesarias para alcanzarlo. No se trata de rechazar la norma, sino de reinterpretarla a la luz de un valor superior: el logro personal validado socialmente.

3.4. Teoría de la Elección Racional – Gary Becker (1968).

Gary Becker (1930–2014), economista y Premio Nobel, revolucionó el análisis del crimen con su teoría publicada en *Crime and Punishment: An Economic Approach*. Desde esta perspectiva, el delito es una elección racional, tomada luego de un análisis costo-beneficio por parte del individuo. Si las ganancias superan los riesgos esperados, delinuir es una estrategia económicamente racional.¹⁵

Este enfoque ha influido enormemente en políticas públicas de “tolerancia cero” y justicia disuasiva, aunque ha sido criticado por su excesiva simplificación del comportamiento humano.

La Teoría de la Conceptualización del Éxito no niega la racionalidad, pero señala que los cálculos de costo-beneficio están profundamente influidos por lo que la persona considera valioso o deseable, es decir, por su modelo de éxito.¹⁶ Esta variable simbólica transforma la percepción del riesgo, porque el éxito justifica o minimiza el costo moral y legal del acto.

3.5. Teoría del Control Social – Travis Hirschi (1969).

Travis Hirschi, sociólogo estadounidense, formuló en su obra *Causes of Delinquency* una de las teorías más influyentes del siglo XX: la Teoría del Control Social.¹⁷ En lugar de preguntarse por qué las personas delinquen, Hirschi se enfocó en entender por qué la mayoría no lo hace, a pesar de tener oportunidades. Según su teoría, las personas evitan el delito porque están fuertemente vinculadas a instituciones sociales como la familia, la escuela, el trabajo y la comunidad.

Hirschi identifica cuatro elementos del vínculo social: apego, compromiso, involucramiento y creencia. Cuando estos lazos son fuertes, las personas interiorizan normas y valores sociales que los disuaden del comportamiento desviado. Pero si esos vínculos se debilitan, la persona se vuelve más propensa al delito.

¹⁵ Becker, G. S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169–217. El modelo de elección racional de Becker plantea que el delito es resultado de un cálculo costo-beneficio. La Teoría de la Conceptualización del Éxito agrega que ese cálculo está influido por la valoración simbólica del éxito dentro del contexto cultural del individuo.

¹⁶ Sen, A. (1999). Development as Freedom. New York: Knopf. Sen concibe la libertad como la capacidad de elegir entre alternativas éticamente informadas. La teoría del éxito adopta este enfoque para afirmar que la verdadera libertad económica requiere un marco moral que regule las aspiraciones personales.

¹⁷ Hirschi, T. (1969). Causes of Delinquency. Berkeley: University of California Press. La teoría del control social destaca el papel de los lazos normativos que limitan la conducta desviada. La propuesta de conceptualización del éxito supone que cuando esos lazos se redefinen en términos de éxito material o estatus, se debilita el anclaje ético individual.

La Teoría de la Conceptualización del Éxito introduce un matiz distinto: aun cuando los vínculos sociales estén presentes, si la definición de éxito promovida por esas mismas instituciones está distorsionada o centrada en logros materiales a toda costa, puede legitimar conductas desviadas. Es decir, planteamos que no solo importa la existencia del vínculo social, sino el tipo de valores y metas que ese vínculo transmite.

De esta forma, se abre un nuevo campo de análisis: no basta con promover la integración social, también hay que cuestionar los modelos de éxito que dichas instituciones promueven, pues pueden actuar como factores de riesgo si no están éticamente balanceados.

3.6. Teoría del Aprendizaje Social – Ronald L. Akers (1973).

Ronald Akers (n. 1939) es un criminólogo contemporáneo que refinó y amplió la teoría del aprendizaje diferencial de Sutherland con aportaciones del conductismo y la psicología social. En su obra “Deviant Behavior: A Social Learning Approach”,¹⁸ propuso que el delito es una conducta aprendida a través de mecanismos de refuerzo, imitación y exposición a normas desviadas.

Akers destaca que el entorno social refuerza conductas a través de recompensas o sanciones, tanto materiales como simbólicas. El crimen, desde esta perspectiva, es una conducta racional que ha sido positivamente reforzada por la experiencia y el grupo social.

La Teoría de la Conceptualización del Éxito amplía esta perspectiva al señalar que no solo se aprenden comportamientos, sino también valores y modelos de éxito que orientan la conducta. Es decir, lo que se aprende no es solo “cómo delinquir”, sino “por qué merece la pena hacerlo” según los modelos internalizados de éxito y reconocimiento.

4. AMPLIACIÓN DE LOS POSTULADOS FUNDAMENTALES.

4.1. La definición de éxito determina el comportamiento humano.

Este primer postulado establece que el comportamiento humano está condicionado, en gran medida, por la manera en que cada individuo conceptualiza el éxito. Esta conceptualización actúa como un marco interno de referencia que orienta decisiones, estructura prioridades, justifica esfuerzos y da sentido a las acciones. No se trata únicamente de metas tangibles o externas (riqueza, reconocimiento, poder), sino

¹⁸ Akers, R. L. (1973). Deviant Behavior: A Social Learning Approach. Belmont, CA: Wadsworth. El enfoque del aprendizaje social plantea que las conductas desviadas se adquieren mediante procesos de refuerzo y modelamiento. Aquí se amplía esta visión al considerar que el aprendizaje del éxito como valor superior puede funcionar como refuerzo de prácticas económicas ilegítimas.

de la idea simbólica e íntimamente construida de lo que significa “haber logrado algo valioso”.¹⁹

Desde esta perspectiva, el éxito no es una realidad objetiva, sino una construcción subjetiva con raíces profundas en la experiencia personal y cultural. Para una persona, el éxito puede implicar independencia económica; para otra, estabilidad familiar; para un tercero, impacto social o liderazgo profesional. La clave está en que estas definiciones son interiorizadas y normalizadas, convirtiéndose en guías poderosas para la conducta.

En este marco, el comportamiento no se entiende simplemente como reacción a incentivos o presiones externas, sino como la manifestación visible de una lógica interna orientada al cumplimiento de una definición personal de éxito. Esta lógica es la que, en ocasiones, puede entrar en conflicto con normas éticas, sociales o legales, especialmente cuando la meta concebida como exitosa se coloca por encima de los medios requeridos para alcanzarla.

Por ejemplo, un individuo cuya conceptualización del éxito se centra en el reconocimiento público y el ascenso profesional, podría sentirse justificado en manipular resultados, falsear credenciales o involucrarse en prácticas corporativas desleales, si ello lo acerca a su meta. El acto en sí no es percibido por él como desviado, sino como necesario o incluso estratégico. De este modo, la moral se relativiza frente al ideal internalizado del éxito.

Este postulado también ayuda a explicar por qué personas aparentemente integradas socialmente —con formación, empleo y vínculos comunitarios— pueden verse involucradas en conductas desviadas o criminales. No es la falta de integración, como postulan otras teorías, sino la lógica interna que prioriza la obtención de éxito bajo ciertos términos, la que guía su accionar.

Además, este enfoque permite visibilizar cómo los discursos culturales dominantes —por ejemplo, los que asocian éxito exclusivamente con riqueza, juventud, poder o consumo— pueden operar como mecanismos de legitimación de prácticas moralmente cuestionables, pero socialmente validadas.

En suma, este postulado central propone que, para comprender las motivaciones humanas —y en particular las decisiones vinculadas a la criminalidad económica—, es necesario observar no solo las circunstancias externas del individuo, sino el contenido, origen y validez simbólica de la definición de éxito que rige su conducta.

4.2 La búsqueda del éxito es natural.

Este postulado afirma que la aspiración al éxito es una característica inherente a la condición humana. Lejos de ser un impulso aprendido o exclusivamente cultural, se

¹⁹ Frankl, V. E. (1946). *Man's Search for Meaning*. Boston: Beacon Press. Frankl propone que el sentido vital surge del compromiso con valores trascendentales. Su enfoque existencial apoya la idea de que la carencia de propósito ético transforma el éxito en vacío moral.

presenta como una tendencia casi universal hacia el crecimiento, la superación y el logro. En este sentido, la búsqueda del éxito no es necesariamente problemática ni patológica, sino una fuerza estructurante de la conducta humana a lo largo del ciclo vital.²⁰

Desde una perspectiva psicológica evolutiva, esta necesidad se vincula con lo que Abraham Maslow describió como la cúspide de su jerarquía de necesidades: la autorrealización. Las personas, una vez satisfechas sus necesidades básicas y de seguridad, tienden a buscar formas de expresar su potencial, desarrollar sus capacidades y alcanzar un sentido de logro personal. Esta pulsión por avanzar —ya sea en conocimiento, destrezas, estatus o aportación social— puede interpretarse como una manifestación estructural del deseo de “tener éxito” bajo términos definidos individualmente.

Desde la infancia, observamos cómo esta tendencia se manifiesta en la búsqueda de aprobación, el deseo de ser reconocido por logros académicos, deportivos o sociales, y la inclinación a emular modelos de referencia. Un niño que compite por la atención positiva de sus cuidadores, o que se esfuerza por alcanzar una meta personal, no responde únicamente a condicionamientos externos: está expresando una necesidad interna de significación y validación. Esa misma dinámica se transforma, con mayor complejidad, en la adultez.

Sin embargo, este principio también nos confronta con un riesgo: cuando el éxito se convierte en una exigencia permanente y socialmente sobrecargada, puede derivar en frustración, ansiedad o desviación. La cultura contemporánea, dominada por modelos hipercompetitivos, mensajes de meritocracia distorsionada y el culto a la productividad, ha llevado a muchas personas a asumir el éxito como obligación, y no como una meta libremente construida.

En el contexto de la criminalidad económica, este postulado explica cómo la presión por “ser exitoso” —una necesidad natural— puede canalizarse por vías desviadas cuando el entorno impone definiciones rígidas, materialistas o excluyentes de lo que significa “tener éxito”. Por ejemplo, un joven profesional puede incurrir en prácticas irregulares en su primer empleo si interpreta que de ello depende su posibilidad de ascenso o permanencia. La necesidad de éxito está ahí, pero el camino ha sido dictado externamente por estándares que priorizan el logro sobre la integridad.

Asimismo, este postulado establece un puente entre nuestra teoría y las bases de la psicología humanista, reconociendo que el ser humano necesita experimentar eficacia, progreso y reconocimiento. Pero también nos recuerda que la forma en que se define ese éxito —y los medios para alcanzarlo— depende de múltiples factores que deben ser críticamente analizados.

²⁰ Fromm, E. (1955). *The Sane Society*. New York: Rinehart & Company. Fromm advierte que la sociedad moderna fomenta la orientación hacia el tener en lugar del ser. Este diagnóstico coincide con el Postulado II, al describir la pérdida de autenticidad que conduce al éxito patológico.

Este principio naturalizada de la búsqueda del éxito, lejos de justificar cualquier conducta, nos permite entender que detrás de muchos actos hay una necesidad humana básica que ha sido canalizada a través de una conceptualización que puede —o no— ser compatible con los valores éticos y legales de la sociedad.

4.3. El éxito influye en todas las acciones humanas.

Este postulado sostiene que la conceptualización del éxito no opera de manera esporádica o marginal en la vida del individuo, sino que actúa como una fuerza transversal que influye en prácticamente todas las decisiones humanas, desde las más cotidianas hasta las más trascendentales. La forma en que una persona define el éxito funciona como una brújula interna que orienta sus prioridades, modela su conducta y regula su percepción de lo que es deseable, aceptable o necesario.

En términos psicológicos, esta influencia puede ser comparada con un sistema de creencias nucleares que da sentido a la experiencia y organiza la conducta. Estas creencias no siempre son explícitas; muchas veces operan en un plano inconsciente, filtrando las percepciones del entorno, las relaciones interpersonales y los dilemas éticos. Por ejemplo, si una persona asocia éxito con “ser admirado”, puede orientar sus acciones, su lenguaje, su consumo y hasta su vida profesional hacia el cultivo constante de una imagen deseada, incluso si esto implica sacrificar autenticidad o principios.

En este sentido, las decisiones no se toman en el vacío ni únicamente como respuestas a factores externos. Cada acción —elegir una carrera, rechazar una oportunidad, asociarse con ciertos grupos o adoptar determinadas prácticas— es influída por una narrativa interna sobre lo que vale la pena lograr, es decir, por la definición de éxito que ha sido adoptada como válida.

En el ámbito de la criminalidad económica, este postulado ayuda a explicar por qué incluso acciones aparentemente inocuas pueden estar marcadas por esa conceptualización. Un profesional que manipula ligeramente un informe, un empresario que retiene información relevante en una licitación o un ejecutivo que hace uso indebido de fondos puede justificar estas decisiones como necesarias para mantenerse en un camino que considera exitoso. El éxito, así entendido, no solo guía grandes decisiones delictivas, sino pequeñas transgresiones cotidianas que construyen una trayectoria moral flexible.

Este principio también permite comprender por qué dos personas en contextos similares pueden tomar decisiones completamente distintas. Aun si enfrentan las mismas presiones estructurales, su comportamiento puede divergir radicalmente dependiendo de cómo entienden y valoran el concepto de éxito. En este sentido, la teoría rompe con visiones deterministas que explican la criminalidad únicamente por condiciones externas o carencias.

Además, el postulado tiene implicaciones prácticas importantes: si queremos prevenir conductas desviadas, no basta con regular comportamientos. Es necesario

intervenir en la forma en que las personas conceptualizan sus metas, legitiman sus medios y articulan el sentido de su trayectoria vital.

En resumen, este principio reafirma la idea central de la teoría: que el éxito, tal como es concebido por cada individuo, no es una aspiración periférica, sino una lente a través de la cual se interpreta y organiza toda la vida humana, incluyendo —cuando se desvía— la conducta económica delictiva.

4.4. El individuo define su propio éxito, aunque permite influencias externas.

Este postulado articula una verdad compleja y profundamente humana: la conceptualización del éxito es, a la vez, una construcción individual y un producto social. Aunque cada persona desarrolla una definición personal de lo que considera exitoso, esa definición no surge en el vacío. Está inevitablemente moldeada por factores familiares, culturales, institucionales y mediáticos que le otorgan legitimidad, dirección y contenido.

Desde el nacimiento, los individuos son expuestos a modelos de conducta, discursos y valores que ofrecen imágenes sobre lo que significa “triunfar” en la vida. Estas imágenes pueden provenir del núcleo familiar (padres que premian logros académicos, metas profesionales, estatus), del entorno escolar, de los medios de comunicación, de los líderes religiosos o comunitarios, e incluso de las redes sociales digitales que amplifican representaciones idealizadas del éxito.

Este proceso de influencia externa no es necesariamente negativo. Por el contrario, muchas veces permite la transmisión de valores positivos como el esfuerzo, la resiliencia, la solidaridad o la creatividad. Sin embargo, también puede dar lugar a modelos distorsionados o tóxicos del éxito, centrados exclusivamente en el consumo, la ostentación, el poder o el rendimiento económico, independientemente del impacto ético o social de los medios utilizados para alcanzarlos.

La dimensión crítica del postulado se manifiesta en que el individuo tiene agencia: puede, en distintos momentos de su vida, aceptar, rechazar, resignificar o reelaborar las influencias externas que ha recibido. Aunque muchas de estas influencias son internalizadas en etapas tempranas, la teoría propone que el sujeto no es completamente pasivo. Con el tiempo, y mediante experiencias personales o procesos reflexivos, puede redefinir su idea de éxito de forma más autónoma.

En el contexto de la criminalidad económica, este postulado resulta especialmente revelador. Un individuo cuya noción del éxito ha sido moldeada por entornos que premian únicamente la rentabilidad, la velocidad del ascenso profesional o el poder adquisitivo, puede naturalizar prácticas éticamente cuestionables como parte del “juego” necesario para “llegar”. Aquí, el entorno no impone el delito, pero sí legitima

modelos de éxito que disminuyen el umbral moral frente a decisiones comprometedoras.²¹

Por ejemplo, en ciertas culturas corporativas, el empleado que maximiza beneficios a cualquier costo es premiado, mientras que quien actúa con integridad, pero no genera los mismos resultados, es percibido como “débil” o “poco ambicioso”. En estos casos, las influencias externas no ordenan delinquir, pero sí condicionan el significado de éxito de una forma que puede facilitar la racionalización del delito.

Este postulado también abre la puerta a intervenciones transformadoras. Si los entornos familiares, escolares, mediáticos y organizacionales comienzan a promover definiciones de éxito más inclusivas, éticas y humanas, será más probable que los individuos adopten metas personales que no entren en conflicto con normas legales o principios éticos.

En síntesis, aunque el individuo define su propio éxito, esa definición siempre dialoga con su entorno. Reconocer este proceso permite entender mejor las raíces simbólicas del comportamiento y abre oportunidades para prevenir la criminalidad económica a través de la transformación cultural y educativa.

4.5. El éxito satisface las necesidades humanas.

Este postulado sostiene que la experiencia del éxito, tal como la concibe cada individuo, no es simplemente un resultado deseado, sino una vivencia emocionalmente significativa que satisface necesidades psicológicas fundamentales. En este sentido, el éxito no solo es un fin exterior, sino una respuesta simbólica e íntima a motivaciones humanas profundas como el reconocimiento, la autoestima, la pertenencia, el sentido de propósito y la autorrealización.

Desde la psicología humanista, figuras como Abraham Maslow²² y Carl Rogers²³ han identificado que las personas necesitan sentirse valoradas, eficaces, aceptadas y capaces de influir en su entorno. La percepción de “haber tenido éxito” —según los propios términos de cada persona— activa sentimientos de logro, validación interna, y seguridad existencial. Esta respuesta emocional positiva refuerza la conducta y genera un patrón de búsqueda reiterada de esa experiencia.

²¹ Arendt, H. (1958). *The Human Condition*. Chicago: University of Chicago Press. Arendt distingue entre labor, trabajo y acción como dimensiones de la vida activa. La teoría retoma su noción de acción responsable para proponer una ética del éxito que privilegie el impacto colectivo sobre la acumulación individual.

²² Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370–396. El modelo de la jerarquía de necesidades ofrece una base para comprender cómo el éxito se asocia a la autorrealización. La teoría desarrollada propone que la distorsión de esta búsqueda hacia el éxito material genera desviaciones éticas en el ámbito económico.

²³ Rogers, C. R. (1959). A Theory of Therapy, Personality and Interpersonal Relationships, as Developed in the Client-Centered Framework. En S. Koch (Ed.), *Psychology: A Study of a Science* (vol. 3). New York: McGraw-Hill. Rogers destaca la congruencia entre el yo real y el yo ideal como base del equilibrio psicológico. La teoría del éxito retoma este concepto para explicar cómo la disonancia entre ambos niveles puede conducir a racionalizaciones fraudulentas.

No se trata solamente de alcanzar metas externas (como obtener un ascenso o reconocimiento social), sino de lo que esas metas simbolizan subjetivamente. Para algunas personas, el éxito representa ser “digno” a los ojos de sus padres; para otras, es el cumplimiento de un mandato interno de superación o un mecanismo para recuperar el valor perdido tras experiencias de humillación o fracaso. En todos los casos, el éxito actúa como una forma de equilibrio psicológico.

Este principio también ayuda a explicar por qué las personas pueden experimentar ansiedad, frustración o incluso crisis existenciales cuando sienten que han fracasado, o que el éxito es inalcanzable. Si no se obtiene esa validación —interna o externa—, se genera una disonancia entre el yo ideal y el yo real, lo que puede dar paso a respuestas compensatorias, evasivas o incluso desviadas, especialmente si el entorno social valida medios cuestionables para alcanzar el éxito.

En el campo de la criminalidad económica, este postulado ofrece una clave interpretativa poderosa. Individuos que han internalizado que el éxito es sinónimo de estatus, riqueza visible o poder decisional, pueden recurrir a prácticas ilícitas como una forma de satisfacer su necesidad emocional de validación o superioridad, especialmente si su contexto refuerza esa lógica. Por ejemplo, un gerente que manipula cifras no solo lo hace por codicia, sino por necesidad de reconocimiento dentro de un sistema que premia únicamente los resultados visibles. Su conducta, aunque desviada, satisface simbólicamente su necesidad de ser visto como “exitoso”.

Este principio también permite comprender la persistencia del comportamiento delictivo: una vez que el individuo asocia el éxito con bienestar emocional, puede justificar la repetición de actos irregulares si estos le permiten mantener esa sensación. Incluso puede llegar a sentirse moralmente justificado, considerando que “merece” lo que ha alcanzado, independientemente del método utilizado.

En suma, este postulado señala que el éxito, más allá de ser una meta socialmente deseable, opera como un regulador psicológico que satisface motivaciones esenciales del ser humano. Al entenderlo así, podemos apreciar la fuerza motivadora que tiene, pero también el riesgo que representa cuando está vinculado a definiciones estrechas, individualistas o éticamente débiles.

4.6. Los medios están vinculados a la definición de éxito.

Este postulado sostiene que la forma en que una persona define el éxito no solo determina sus metas, sino que condiciona profundamente los medios que considera legítimos, aceptables o necesarios para alcanzarlas. En otras palabras, la definición del éxito modela los límites éticos y estratégicos del comportamiento, permitiendo o restringiendo ciertas prácticas según la coherencia percibida entre los fines y los medios. Esta perspectiva se aleja de la idea tradicional de que las personas distinguen claramente entre medios “correctos” e “incorrectos” y que el comportamiento desviado se produce por mera transgresión consciente. La Teoría de la Conceptualización del Éxito propone que la elección de medios —legales o no— está profundamente influida por la

valoración simbólica del fin. Si alcanzar cierto tipo de éxito se percibe como un mandato vital, el individuo puede reinterpretar los medios necesarios para alcanzarlo, incluso si estos implican riesgo, engaño o ilegalidad.

Este fenómeno puede observarse en contextos sociales donde la presión por “llegar lejos”, “hacer dinero rápido” o “superar a la competencia” es intensa y constante. Cuando estas ideas se instalan como parte de la identidad de éxito, el uso de medios cuestionables no solo se vuelve justificable, sino incluso esperable o admirable dentro del grupo social al que el individuo pertenece.

Desde el punto de vista criminológico, este postulado tiene una fuerte conexión con la teoría de Merton sobre la anomia, pero va más allá. Merton sugiere que el delito surge cuando hay un desfase entre metas culturalmente aprobadas y los medios disponibles legalmente. En cambio, este postulado enfatiza que la propia definición de éxito puede distorsionar la noción de qué medios son válidos, incluso cuando existen opciones legales y viables.

Por ejemplo, un empresario cuya idea de éxito implica “dominar el mercado a toda costa” podría recurrir al soborno o al fraude como medios coherentes con esa visión. Lo mismo ocurre con un joven profesional que falsifica títulos o experiencia para acceder a un puesto: si el éxito está asociado al reconocimiento inmediato y al estatus, el medio no se percibe como reprochable, sino como parte del camino.

Este principio es esencial para comprender la génesis de la criminalidad económica: en muchos casos, el delito no es una ruptura del sistema de valores del individuo, sino una expresión extrema de los mismos, impulsada por una conceptualización del éxito que relativiza los límites éticos y legales.

Este postulado también plantea desafíos importantes para la prevención del delito. No basta con reforzar la legalidad o aumentar los controles; es necesario revisar críticamente los discursos que exaltan formas de éxito desvinculadas de valores colectivos, integridad o justicia. Mientras los medios estén subordinados a fines distorsionados, la conducta desviada será racionalizada por quienes internalizan esa lógica.

En una sinopsis, este postulado advierte que los medios y los fines no pueden separarse. La definición del éxito condiciona no solo lo que las personas desean, sino también cómo creen que pueden y deben actuar para lograrlo. Y es en esa relación simbólica —entre meta y método— donde se origina gran parte de la tensión entre conducta legítima y conducta desviada.

4.7. Las relaciones sociales reflejan definiciones compartidas de éxito.

Este postulado plantea que la definición de éxito de cada individuo no es una construcción aislada, sino que encuentra eco, validación y refuerzo en sus relaciones sociales. En otras palabras, los entornos afectivos, laborales, comunitarios y culturales en los que una persona se desenvuelve no solo influyen en su conducta, sino que

también funcionan como espejos simbólicos que reflejan y legitiman su propia visión del éxito.

Las relaciones sociales no son neutras. Operan como canales de transmisión de valores,²⁴ expectativas y modelos de vida. Dentro de cada grupo social —ya sea una familia, una red de amistades, una organización empresarial o una comunidad profesional— existen narrativas predominantes sobre lo que significa tener éxito: qué estilo de vida representa el logro, qué metas son valoradas, qué trayectorias son admirables y qué prácticas son aceptadas para alcanzarlas.²⁵

Cuando una persona se integra a estos círculos, absorbe esas definiciones colectivas, incluso cuando cree estar actuando de forma autónoma. Esta dimensión colectiva del éxito tiene un doble efecto: por un lado, ofrece pertenencia, identidad y reconocimiento,²⁶ elementos fundamentales para el bienestar psicosocial; por otro, puede condicionar o desdibujar los límites éticos del comportamiento, especialmente si las metas grupales se sostienen por encima de los medios utilizados para alcanzarlas.

En términos criminológicos, este postulado ayuda a entender por qué las conductas desviadas no siempre se generan por desvinculación social, como postula la teoría del control social, sino precisamente dentro de entornos cohesionados. Un grupo de ejecutivos que defrauda un fondo de inversión puede estar profundamente unido por una visión común de éxito financiero; un equipo político que manipula contratos puede estar cohesionado en torno a una idea de triunfo como influencia o permanencia en el poder.

Estas relaciones sociales operan como sistemas de reforzamiento, en los que se celebran los resultados sin cuestionar los procesos. Así, el grupo actúa como legitimador moral, normalizando prácticas que, vistas desde fuera, podrían considerarse inaceptables. El lenguaje compartido, las historias de éxito internas y las narrativas heroicas dentro del grupo fortalecen esta dinámica. “Así se hacen las cosas aquí” o “todo el mundo lo hace” no son solo frases: son mecanismos de racionalización culturalmente compartidos.

Este postulado también nos permite interpretar fenómenos como la corrupción sistemática, el fraude organizacional o los pactos de silencio dentro de instituciones. En todos estos casos, las relaciones sociales no solo toleran, sino que reproducen modelos de éxito asociados al privilegio, la impunidad o el beneficio personal, generando una

²⁴Bauman, Z. (2000). *Liquid Modernity*. Cambridge: Polity Press. Bauman describe la modernidad líquida como un entorno de inestabilidad moral y consumo simbólico. Este contexto facilita que el éxito se mida por la visibilidad y no por la virtud, fenómeno central en el Postulado VII de la teoría.

²⁵ Ricoeur, P. (1992). *Oneself as Another*. Chicago: University of Chicago Press. Ricoeur resalta la importancia de la responsabilidad narrativa: cada individuo configura su identidad mediante los relatos que legitiman sus actos. En la teoría, esta idea explica cómo el relato del éxito se convierte en justificación moral del fraude.

²⁶ Honneth, A. (1995). *The Struggle for Recognition*. Cambridge: MIT Press. La búsqueda de reconocimiento constituye una motivación fundamental del comportamiento humano. La teoría plantea que el éxito opera como sustituto moderno del reconocimiento, desplazando la validación moral hacia la validación económica.

estructura simbólica que refuerza la desviación como parte del funcionamiento normal del sistema.

Al mismo tiempo, este principio ofrece una ventana para el cambio: si las relaciones sociales pueden reforzar modelos distorsionados de éxito, también pueden ser instrumentos poderosos de transformación cultural y ética, especialmente si se promueven entornos donde se valoren logros sostenibles, integridad, colaboración y responsabilidad social.

Resumiendo, este postulado señala que las relaciones sociales no son meros acompañantes del éxito, sino espacios donde se construyen, validan y refuerzan las definiciones del mismo, con todo el peso simbólico y conductual que ello implica. Comprender esta dimensión colectiva es clave para abordar la génesis de la criminalidad económica y sus mecanismos de justificación.

4.8. El éxito varía según contexto y circunstancias.

Este postulado reconoce el carácter dinámico, flexible y adaptativo del concepto de éxito. A diferencia de las concepciones esencialistas que lo presentan como una meta universal e inmutable, esta teoría sostiene que las definiciones de éxito son históricas, situacionales y profundamente contextuales, tanto a nivel individual como colectivo. En la vida de una persona, la idea de éxito puede transformarse radicalmente según su edad, entorno, experiencias y cambios de valores personales. Para un adolescente, el éxito puede significar pertenecer a un grupo social o destacarse en la escuela; para un joven profesional, puede traducirse en alcanzar independencia económica o reconocimiento laboral; para una persona en edad madura, el éxito puede redefinirse como equilibrio, legado o trascendencia.

Esta variabilidad no es solo cronológica, sino también cultural y estructural. En sociedades distintas —y aún en subculturas dentro de una misma sociedad—, los modelos de éxito pueden entrar en conflicto. Mientras en algunos contextos se privilegia la competencia individual y la acumulación, en otros se valora la colaboración, la estabilidad o el impacto comunitario. Además, las circunstancias socioeconómicas, políticas y tecnológicas condicionan lo que es posible, legítimo o deseable para cada persona en cada etapa de su vida.

Desde el punto de vista criminológico, esta flexibilidad conceptual del éxito tiene implicaciones profundas. En primer lugar, permite explicar la conducta delictiva como respuesta a redefiniciones del éxito bajo presión contextual. Un individuo que nunca habría considerado una práctica ilegal puede, en determinado momento de crisis personal o profesional, reinterpretar su noción del éxito (por ejemplo, como “recuperar lo perdido” o “salvar su estatus”) y actuar de manera que antes consideraba inadmisible. Asimismo, en ambientes institucionales corruptos o altamente competitivos, el éxito puede redefinirse colectivamente como la capacidad de sobrevivir, escalar o sostener el poder, aunque ello implique transgredir normas formales. En estos casos, las circunstancias no solo propician la conducta desviada, sino que reconfiguran el concepto mismo que la motiva: el éxito ya no es “hacer lo correcto”, sino “no perder”.

Este postulado también permite interpretar la reincidencia o escalada delictiva en la criminalidad económica: una vez que se redefine el éxito como “eficacia sin escrúpulos” o “rentabilidad sin límites”, es posible que el individuo ajuste continuamente su conducta a nuevas circunstancias que legitimen mayores niveles de desviación.

Por otro lado, esta plasticidad conceptual también abre oportunidades para la prevención y la intervención. Si el éxito es flexible, puede ser redefinido pedagógica y culturalmente. Programas educativos, liderazgos éticos, políticas públicas o entornos institucionales saludables pueden promover versiones del éxito que integren el respeto, la equidad, la responsabilidad social y la sostenibilidad como componentes inseparables de lo que significa “triunfar”.

En una breve reseña, este postulado subraya que el éxito no es un destino fijo, sino un horizonte móvil que se redefine continuamente en función del contexto. Entender esa mutabilidad es clave para analizar cómo las personas justifican sus actos, ajustan sus valores, y adaptan su conducta frente a escenarios cambiantes —incluidos aquellos en los que el delito se convierte en una opción “razonable” bajo una lógica redefinida del éxito.

4.9. El éxito es temporal pero constante.

Este postulado articula una idea clave: aunque las metas específicas que una persona define como éxito cambian a lo largo del tiempo, el impulso por alcanzar algún tipo de éxito permanece constante en la vida humana. Se trata de una paradoja vital: el contenido del éxito es mutable y transitorio, pero la necesidad de éxito es persistente y estructural.

En términos psicológicos, esto puede comprenderse como una manifestación de la motivación continua del ser humano por el crecimiento, la validación y el reconocimiento. A medida que el individuo atraviesa distintas etapas del desarrollo, sus prioridades cambian —pero no desaparecen—. Lo que ayer fue éxito (tener un auto, lograr una beca, ser promovido), hoy puede ser irrelevante, reemplazado por nuevas metas: liderar un equipo, emprender, ser respetado, contribuir socialmente, o simplemente sostener estabilidad.

Este principio revela que el éxito opera como un regulador de sentido. A medida que los logros pasados pierden fuerza simbólica, el sujeto necesita nuevas metas que renuevan su identidad, su propósito y su autoestima. Es por eso por lo que muchas personas que ya han alcanzado un alto grado de reconocimiento o poder, siguen tomando decisiones riesgosas o incluso ilícitas: no porque necesiten más, sino porque la lógica interna del éxito exige nuevas validaciones.

En el terreno de la criminalidad económica, este postulado permite explicar fenómenos como:

- **La escalada delictiva:** donde un individuo no se detiene tras un primer logro ilícito, sino que busca mantener o aumentar su posición, poder o riqueza.
- **La racionalización acumulativa:** en la que, una vez alcanzado un éxito por medios irregulares, el sujeto reinterpreta la necesidad de repetir o intensificar esa conducta para sostener lo logrado.
- **El síndrome del “éxito insaciable”:** que afecta a profesionales o empresarios que, habiendo alcanzado lo que muchos considerarían suficiente, continúan expandiendo sus márgenes éticos para sostener una imagen, un ritmo o una expectativa social.

Este postulado también permite tender puentes con la sociología del reconocimiento y la filosofía existencialista: el éxito no es solo acumulación de bienes o resultados, sino una forma de afirmarse ante el mundo y ante uno mismo. Al ser temporal, exige actualización constante; al ser constante, se vuelve motor estructural de acción.

La fuerza de este principio radica en que la búsqueda de éxito nunca termina. Esto puede ser fuente de motivación y superación, pero también de frustración, alienación o desviación si no se equilibra con principios éticos, límites personales y un sentido trascendente del logro.

Desde una perspectiva preventiva, este postulado sugiere que no basta con ofrecer oportunidades legítimas de éxito. También es necesario educar en la aceptación del cambio, el valor de los ciclos vitales, la sostenibilidad emocional del éxito, y el sentido de plenitud que trasciende lo inmediato o cuantificable.

En resumen, el éxito cambia, pero nunca desaparece. El problema no es que las personas aspiren a más, sino que, en esa aspiración continua, puedan perder de vista los principios que orientan sus decisiones. Comprender esta tensión entre permanencia y cambio es esencial para entender el comportamiento humano,²⁷ y en especial, la lógica simbólica que sustenta la criminalidad económica.

5. APLICACIONES Y VALIDACIÓN EMPÍRICA DE LA TEORÍA: CASOS SOCIALES RELEVANTES.

La Teoría de la Conceptualización del Éxito adquiere mayor fuerza explicativa cuando se confronta con casos reales que han marcado la historia reciente en el ámbito empresarial, financiero, político y social. A través del análisis de ejemplos emblemáticos de criminalidad económica, es posible observar cómo las definiciones individuales y colectivas del éxito pueden moldear comportamientos que, aunque racionalizados como legítimos o necesarios, transgreden normas éticas y legales. Estos casos permiten validar la teoría desde una perspectiva empírica, demostrando cómo los postulados fundamentales se manifiestan en contextos diversos y de alto impacto.

²⁷ Nussbaum, M. C. (2011). Creating Capabilities: The Human Development Approach. Cambridge, MA: Harvard University Press. Nussbaum sitúa la dignidad humana como núcleo de todo desarrollo. Desde esta perspectiva, la conceptualización del éxito debe orientarse a la plenitud humana, no al rendimiento material, reforzando el Postulado IX.

A continuación, se presentan cinco casos representativos, en los que la conceptualización del éxito desempeñó un rol central en la toma de decisiones desviadas. Cada ejemplo es analizado a la luz de los postulados de la teoría, con énfasis en la relación entre metas simbólicas, medios utilizados y consecuencias sociales.

5.1. Caso Enron (2001): El éxito como expansión financiera ilimitada.

Contexto: La empresa Enron, una de las más influyentes del sector energético en Estados Unidos, protagonizó uno de los mayores escándalos corporativos de la historia al utilizar prácticas contables fraudulentas para ocultar deudas y mantener la imagen de éxito económico.²⁸

Conceptualización del éxito: Los líderes de Enron definieron el éxito exclusivamente como crecimiento acelerado y aumento constante del valor de las acciones, promoviendo una cultura empresarial centrada en resultados inmediatos.

Comportamiento desviado: La manipulación sistemática de estados financieros y la utilización de sociedades fantasma para ocultar pasivos.

Relación con la teoría: Este caso refleja claramente los postulados 1 (la definición de éxito determina el comportamiento), 6 (los medios están subordinados a esa definición) y 7 (la cultura organizacional refuerza dicha definición compartida). El éxito, entendido como expansión financiera, justificó el uso de medios ilícitos que destruyeron a la empresa y perjudicaron a miles de empleados y accionistas.

5.2. Esquema Ponzi de Bernard Madoff (2008): El prestigio como éxito sostenido.

Contexto: Bernard Madoff, inversor y expresidente del Nasdaq, operó durante décadas un esquema Ponzi que estafó a inversionistas por un monto estimado en 65 mil millones de dólares.²⁹

Conceptualización del éxito: Madoff construyó una imagen de prestigio basada en rendimientos financieros supuestamente consistentes. El éxito se asociaba al reconocimiento exclusivo de una élite inversora.

Comportamiento desviado: Operar un esquema fraudulento basado en la entrada constante de nuevos inversionistas para pagar a los anteriores.

Relación con la teoría: Este caso ilustra los postulados 2 (la búsqueda del éxito como impulso constante), 5 (el éxito satisface necesidades humanas de reconocimiento) y 9

²⁸ Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2003). The Fall of Enron. *Journal of Economic Perspectives*, 17(2), 3–26. El caso Enron evidencia cómo la obsesión institucional por sostener la apariencia de éxito financiero llevó a la manipulación contable y a la creación de una cultura corporativa de simulación. Ilustra el Postulado III, sobre la disonancia entre éxito percibido y éxito real.

²⁹ Markham, J. W. (2015). A Financial History of Modern U.S. Corporate Scandals: From Enron to Reform. Armonk, NY: M.E. Sharpe. El caso Madoff sintetiza la internalización del éxito como sinónimo de confiabilidad social: cuanto mayor era su reputación, menor era la sospecha. Ilustra el Postulado IV, que vincula la legitimidad simbólica con la reducción del control moral.

(el éxito, aunque temporal, necesita perpetuarse). El delito fue la estrategia utilizada para mantener viva una imagen simbólica de triunfo.

5.3. Crisis Financiera Global (2008): Éxito corporativo a corto plazo.

Contexto: La crisis financiera global tuvo su origen en decisiones riesgosas tomadas por instituciones financieras que promovieron productos hipotecarios de alto riesgo, sin evaluar adecuadamente sus consecuencias.³⁰

Conceptualización del éxito: Rentabilidad inmediata, cuotas de mercado crecientes y bonificaciones ejecutivas cuantiosas. El éxito fue definido por métricas de rendimiento trimestral.

Comportamiento desviado: Titulización de hipotecas subprime, ocultamiento de riesgos, y difusión masiva de instrumentos financieros opacos.

Relación con la teoría: Los postulados 3 (el éxito influye en todas las decisiones) y 8 (el éxito se adapta al entorno) explican cómo el concepto de éxito se redefinió para responder a presiones de mercado, sacrificando sostenibilidad por rendimiento inmediato.

5.4. Caso Volkswagen - Dieselgate (2015): Éxito como liderazgo tecnológico y sostenibilidad.

Contexto: Volkswagen instaló un software en millones de vehículos diésel que alteraba las emisiones contaminantes durante pruebas, para cumplir con regulaciones ambientales.³¹

Conceptualización del éxito: Ser el líder mundial en ventas de automóviles sostenibles, sin comprometer el rendimiento técnico ni los costos de producción.

Comportamiento desviado: Alteración deliberada de pruebas ambientales mediante manipulación informática.

Relación con la teoría: Postulados 4 (influencias externas en la definición de éxito), 6 (medios subordinados al éxito), y 7 (refuerzo del modelo por la cultura corporativa). El éxito técnico se convirtió en una meta que justificó el engaño ambiental sistemático.

³⁰ Lewis, M. (2011). *The Big Short: Inside the Doomsday Machine*. New York: W. W. Norton & Co. La crisis financiera de 2008 muestra cómo los actores del mercado transformaron el riesgo en un símbolo de prestigio profesional, reforzando la noción de que “ganar” valida cualquier medio. Ejemplifica el Postulado V, que asocia el éxito con la racionalización de la conducta económica desviada.

³¹ Hotten, R. (2015, December 10). Volkswagen: The Scandal Explained. BBC News. <https://www.bbc.com/news/business-34324772> El “Dieselgate” de Volkswagen muestra la tensión entre la ética corporativa declarada y la presión por mantener la imagen de excelencia tecnológica. Refuerza el Postulado VI, sobre la justificación institucional del éxito a través de la innovación fraudulenta.

5.5. Caso FTX y Sam Bankman-Fried (2022): El éxito como narrativa disruptiva.³²

Contexto: FTX, una de las principales plataformas de intercambio de criptomonedas, colapsó tras revelarse la transferencia indebida de fondos de clientes hacia empresas asociadas, bajo control del fundador Sam Bankman-Fried.

Conceptualización del éxito: Éxito como innovación disruptiva, proyección mediática, juventud emprendedora y filantropía efectiva.

Comportamiento desviado: Uso fraudulento de activos digitales, declaraciones engañosas a inversionistas, y falta de controles internos.

Relación con la teoría: Este caso encarna los postulados 1, 2 y 5: el éxito se redefinió como una narrativa pública atractiva que permitía justificar prácticas de alto riesgo como medios para un “bien mayor”. La imagen de éxito moral (filantropía) encubría prácticas éticamente insostenibles.

Estos cinco ejemplos muestran que la conceptualización del éxito puede ser una fuerza simbólica tan potente que desborda los controles legales, las advertencias éticas y los marcos institucionales tradicionales. Cuando el éxito es definido en términos disociados de la responsabilidad, puede conducir incluso a actores respetables a justificar la ilegalidad como necesidad estratégica. Por tanto, la comprensión y revisión crítica de los modelos de éxito promovidos en la sociedad es no solo un desafío académico, sino una urgencia ética y política de primer orden.

La teoría de la conceptualización del éxito ofrece un marco potente para comprender las motivaciones detrás de la criminalidad económica y propone soluciones para mitigarla. Una redefinición del éxito en términos más éticos e integrales podría influir en el diseño de políticas públicas, programas educativos y estándares corporativos para construir una sociedad más justa y equilibrada.

Ofrece una nueva lente analítica para comprender la conducta humana, particularmente en el campo de la criminalidad económica. A diferencia de los enfoques estructurales, deterministas o puramente económicos que han dominado gran parte del pensamiento criminológico, esta teoría propone que el comportamiento —legal o desviado— debe analizarse a partir de los marcos simbólicos que cada individuo adopta como guía existencial, siendo la definición del éxito uno de los más influyentes.

A lo largo del desarrollo teórico, se ha demostrado que el éxito no es una categoría homogénea ni estática. Es una construcción cultural, subjetiva y dinámica que se va transformando a lo largo de la vida, pero que conserva su fuerza como brújula vital y como justificación ética de las decisiones personales. Cuando esa conceptualización

³² McMillan, A. (2022). The Collapse of FTX and the Illusion of Trust in Digital Finance. Harvard Business Review Digital Articles, (12). La caída de FTX representa la versión contemporánea del culto al éxito instantáneo, donde la narrativa tecnológica reemplaza a la solvencia moral. Corresponde al Postulado VIII, sobre la sustitución del mérito ético por la visibilidad digital.

del éxito se distorsiona —ya sea por presiones sociales, vacíos emocionales, contextos hipercompetitivos o narrativas culturales desbalanceadas— puede legitimar medios ilícitos y prácticas desviadas que, desde fuera, resultarían inadmisibles.

La teoría demuestra que el delito económico no es siempre el resultado de una ruptura moral, sino, en muchos casos, la consecuencia lógica de una visión del éxito internalizada, compartida, y reforzada por el entorno. Así, el fraude, la corrupción, la evasión fiscal o el uso indebido de poder pueden aparecer como medios congruentes con fines elevados, especialmente si estos fines han sido construidos bajo modelos que premian únicamente el logro material o el reconocimiento externo.

Este marco teórico también permite reinterpretar la relación entre individuo y sociedad. Si bien la conducta desviada es responsabilidad personal, la teoría enfatiza que los valores que definen el éxito se aprenden, se imitan y se celebran colectivamente. En este sentido, las instituciones sociales —familia, escuela, empresas, medios, religiones— no solo forman ciudadanos, sino que modelan metas y validan los medios para alcanzarlas.

La teoría no busca sustituir a las teorías clásicas de la criminología, sino complementarlas desde una dimensión simbólica, ética y cultural que ha sido insuficientemente explorada. Su principal aporte consiste en reconocer que las decisiones humanas no solo responden a incentivos o a presiones estructurales, sino a significados interiorizados que otorgan sentido a la vida. El éxito es uno de esos significados, y su contenido puede ser el factor más poderoso para determinar si una acción será virtuosa o desviada.

6. ROL DE LAS INSTITUCIONES BASICAS DE LA SOCIEDAD.

Comprender el papel del éxito como motor simbólico de conducta es, por tanto, una herramienta indispensable para repensar las estrategias de prevención del delito, las políticas educativas, las prácticas corporativas y la ética pública. Solo desde una revisión crítica y plural de los modelos de éxito que promovemos como sociedad será posible avanzar hacia una cultura en la que triunfar no implique transgredir, y en la que el logro personal no esté divorciado de la responsabilidad colectiva.

6.1. La familia: Primer laboratorio del éxito.

La familia es el primer entorno donde se construye la autoestima, el sentido de logro y la relación con el error. Desde temprana edad, niñas y niños observan cómo sus cuidadores reaccionan ante el fracaso, qué logros son valorados, y cómo se distribuye el afecto.

- Fomentar en el hogar un modelo de éxito plural: que incluya el esfuerzo, la empatía, la perseverancia, el cuidado del otro y la honestidad.
- Validar los procesos más que solo los resultados: el éxito no está solo en ganar, sino en intentarlo con integridad.

- Evitar el discurso de “triunfar a toda costa”. La presión por destacar puede sembrar la idea de que los fines justifican los medios.

6.2. La Educación: Formación integral, no solo instrucción.³³

El sistema educativo tiene una responsabilidad esencial en la construcción del imaginario del éxito. Lo que se premia, se mide, se visibiliza y se jerarquiza en las escuelas se convierte en guías internas para los estudiantes.³⁴

- Incluir en el currículo espacios de reflexión ética y filosófica sobre el sentido del logro personal y colectivo.³⁵
- Promover modelos de éxito diversos: reconocer al líder solidario, al colaborador constante, al creativo silencioso, al que mejora su desempeño, aunque no sea el mejor.
- Capacitar a docentes en el impacto simbólico de su lenguaje y actitudes hacia el éxito y el fracaso.

6.3. La Sociedad y la Cultura: Redefinir lo admirable.³⁶

Los medios de comunicación, la publicidad, el cine, la música, las redes sociales y las narrativas culturales populares ejercen una influencia directa en la construcción del éxito.³⁷

- Promover figuras públicas y relatos que equilibren logro con integridad, riqueza con compromiso, fama con responsabilidad.
- Visibilizar el daño causado por los modelos que celebran el lujo sin contexto, la fama vacía o el éxito basado en apariencia.
- Apoyar producciones culturales que dignifiquen el esfuerzo invisible, las luchas personales y los logros comunitarios.³⁸

³³ Morin, E. (1999). *Les sept savoirs nécessaires à l'éducation du futur*. Paris: UNESCO. Morin propone una educación que integre el conocimiento ético, emocional y racional. Este planteamiento sustenta la aplicación educativa de la teoría, orientada a formar una conciencia crítica sobre el éxito.

³⁴ Durand, G. (1969). *Les structures anthropologiques de l'imaginaire*. Paris: Bordas. Durand demuestra que los símbolos colectivos influyen en la conducta social. La teoría integra este marco para explicar cómo el imaginario del éxito, reforzado por los medios, estructura conductas económicas desviadas.

³⁵ Freire, P. (1970). *Pedagogy of the Oppressed*. New York: Herder and Herder. Freire aboga por una educación liberadora basada en la reflexión ética y la acción transformadora. La teoría adopta su visión dialógica para promover una pedagogía del éxito responsable.

³⁶ Weber, M. (1905). *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Tübingen: Mohr. Weber vincula la ética protestante con el surgimiento del capitalismo moderno. La teoría reconoce esta herencia cultural, pero advierte que el éxito contemporáneo se ha desvinculado de su fundamento moral original.

³⁷ Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press. El capital simbólico de Bourdieu ayuda a comprender cómo el éxito se traduce en estatus y poder social. La teoría lo emplea para explicar las desigualdades en la valoración moral del éxito.

³⁸ Senett, R. (1998). *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. New York: W. W. Norton & Company. Senett explica cómo la flexibilidad laboral moderna

6.4. La Economía: Éxito sostenible, no éxito tóxico.

El entorno empresarial y económico es una de las esferas donde más se instrumentaliza el concepto de éxito, muchas veces desvinculándolo de la ética o del bien común.³⁹

- Rediseñar los sistemas de incentivos en las organizaciones para que premien tanto el resultado como el proceso.
- Reconocer y ascender a quienes integran la rentabilidad con la transparencia, el logro con la inclusión.
- Fomentar una cultura empresarial que redefina el éxito como sostenibilidad a largo plazo y no solo ganancia inmediata.

6.5. La Religión y la Espiritualidad: Éxito con propósito.

Las comunidades de fe y espiritualidad pueden ser espacios vitales para cuestionar los modelos sociales del éxito y ofrecer alternativas trascendentes que rescaten el sentido de servicio, humildad y fraternidad.⁴⁰

- Recuperar discursos que valoren la plenitud espiritual por encima del logro material, sin caer en juicios moralistas.
- Vincular el éxito personal con el propósito de vida, el servicio a otros y el crecimiento interior.
- Acompañar a personas en crisis de sentido por no “haber triunfado”, desde una mirada compasiva y rehumanizadora.

6.6. El Estado y las Políticas Públicas.

Las decisiones políticas también transmiten valores: ¿a quién se protege?, ¿qué se premia?, ¿cómo se mide el progreso?

- Diseñar políticas de reconocimiento público que visibilicen logros éticos, sociales y educativos, más allá de los indicadores económicos.⁴¹

erosiona la identidad moral del individuo. Este fenómeno refleja el Postulado V, donde la movilidad constante sustituye la ética por la adaptabilidad.

³⁹ Etzioni, A. (1988). *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Free Press. Etzioni defiende la necesidad de reintegrar los valores en la teoría económica. Su planteamiento fundamenta la propuesta de una economía moral del éxito.

⁴⁰ Durkheim, É. (1912). *Les formes élémentaires de la vie religieuse*. Paris: Alcan. Durkheim concibe la religión como fuente de cohesión y moralidad colectiva. Esta perspectiva apoya la propuesta de que la pérdida de referencias trascendentales deja al éxito como único criterio de valor.

⁴¹ Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press. Rawls plantea la justicia como equidad. La teoría del éxito propone que las estructuras sociales deben garantizar igualdad de oportunidades éticas, no solo económicas.

- Incorporar en la planificación estatal mecanismos que promuevan la equidad en el acceso al éxito legítimo: oportunidades, protección y reconocimiento.

La Teoría de la Conceptualización del Éxito constituye una propuesta innovadora en el campo de la criminología económica, al incorporar una variable simbólica y subjetiva como núcleo interpretativo del comportamiento humano. A lo largo del artículo se ha demostrado que la manera en que los individuos definen el éxito actúa como una brújula moral que orienta decisiones, legitima medios y estructura aspiraciones. Este enfoque permite explicar cómo personas socialmente integradas, muchas veces exitosas en términos convencionales, pueden recurrir a prácticas ilícitas sin experimentar un conflicto moral aparente.

La revisión de postulados fundamentales, la comparación con teorías criminológicas tradicionales y el análisis de casos empíricos de alto perfil han reforzado la validez conceptual de la teoría. Asimismo, la propuesta ha demostrado su aplicabilidad práctica en contextos familiares, educativos, organizacionales y culturales, abriendo posibilidades reales para la prevención de conductas económicas desviadas desde una base ética, educativa y simbólica.

Finalmente debemos reflexionar de que el éxito no debe ser un privilegio, ni un mandato vacío. Debe ser una aspiración acompañada de valores, de sentido, de responsabilidad y de humanidad.⁴² Si redefinimos colectivamente el éxito, podremos también rediseñar las trayectorias individuales que lo persiguen —y, con ello, abrir un camino hacia una sociedad más justa, más ética y menos propensa a justificar el delito como medio para “llegar”.⁴³ Futuras investigaciones podrían explorar empíricamente cómo las definiciones individuales de éxito se configuran en distintos contextos organizacionales y su relación con la propensión a la conducta económica desviada.⁴⁴

⁴² Ricoeur, P. (1995). *Reflections on the Just.* Chicago: University of Chicago Press. Ricoeur aborda la justicia como reconocimiento de la alteridad. La teoría del éxito adopta este principio para promover un modelo ético basado en la reciprocidad y la responsabilidad.

⁴³ Sandel, M. J. (2012). *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets.* New York: Farrar, Straus and Giroux. El análisis de Sandel sobre los límites morales del mercado muestra cómo la mercantilización de los valores sociales distorsiona la noción de mérito. La Teoría de la Conceptualización del Éxito se apoya en esta idea para subrayar que el valor ético no puede ser reemplazado por el valor económico.

⁴⁴ Morin, E., & Kern, A. B. (1993). *La méthode VI: Éthique.* París: Seuil. Morin y Kern subrayan que la ética del futuro será compleja, solidaria y consciente de la interdependencia. Este marco ofrece una síntesis del Postulado IX y sirve de cierre teórico general.

7. BIBLIOGRAFÍA.

- Akers, R. L. (1973). *Deviant behavior: A social learning approach*. Wadsworth Publishing.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Prentice-Hall.
- Bauman, Z. (2000). *Liquid modernity*. Polity Press.
- Becker, G. S. (1968). *Crime and punishment: An economic approach*. Journal of Political Economy, 76(2), 169–217.
- Cohan, W. D. (2009). *House of cards: A tale of hubris and wretched excess on Wall Street*. Broadway Books. [Crisis Financiera 2008].
- Cullen, F. T., & Agnew, R. (2018). *Criminological theory: Past to present* (6th ed.). Oxford University Press.
- Durkheim, É. (1893/2014). *The division of labor in society*. Free Press.
- Eichenwald, K. (2005). *Conspiracy of fools: A true story*. Broadway Books. [Caso Enron].
- Erikson, E. H. (1968). *Identity: Youth and crisis*. W. W. Norton & Company.
- Gottfredson, M. R., & Hirschi, T. (1990). *A general theory of crime*. Stanford University Press.
- Gottschalk, P. (2010). *Crime and corruption in organizations: Why it occurs and what to do about it*. Gower Publishing.
- Henriques, D. B. (2011). *The wizard of lies: Bernie Madoff and the death of trust*. Times Books. [Caso Madoff].
- Hirschi, T. (1969). *Causes of delinquency*. University of California Press.
- Honneth, A. (1996). *The struggle for recognition: The moral grammar of social conflicts*. MIT Press.
- Hotten, R. (2015). *Volkswagen: The scandal explained*. BBC News. <https://www.bbc.com/news/business-34324772> [Dieselgate].
- Kohlberg, L. (1981). *The philosophy of moral development: Moral stages and the idea of justice*. Harper & Row.
- Levi, M. (2008). *Organized fraud and organizing frauds: Unpacking research on networks and organization*. Criminology & Criminal Justice, 8(4), 389–419.

Lewis, M. (2010). *The big short: Inside the doomsday machine*. W. W. Norton & Company. [Crisis Financiera 2008].

Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370–396.

Matza, D., & Sykes, G. M. (1957). Techniques of neutralization: A theory of delinquency. *American Sociological Review*, 22(6), 664–670.

Merton, R. K. (1938). Social structure and anomie. *American Sociological Review*, 3(5), 672–682.

Noddings, N. (2002). *Educating moral people: A caring alternative to character education*. Teachers College Press.

Popper, N. (2022). How FTX's founder went from crypto savior to accused fraudster. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2022/11/11/business/ftx-bankruptcy-cryptocurrency.html> [FTX].

Punch, M. (2000). Police corruption and its prevention. *European Journal on Criminal Policy and Research*, 8(3), 301–324.

Rest, J. R. (1986). *Moral development: Advances in research and theory*. Praeger.
Rogers, C. R. (1961). *On becoming a person: A therapist's view of psychotherapy*. Houghton Mifflin.

Sandel, M. J. (2012). *What money can't buy: The moral limits of markets*. Farrar, Straus and Giroux.

Sen, A. (2009). *The idea of justice*. Harvard University Press.

Sutherland, E. H. (1949). *White collar crime*. Dryden Press.

Sutherland, E. H. (1947). *Principles of criminology* (4th ed.). J. B. Lippincott Company.

Tyler, T. R. (2006). *Why people obey the law* (2nd ed.). Princeton University Press.

Wilkins, L. T. (1964). *Social deviance: Social policy, action, and research*. Tavistock Publications.