



¿CARRERA HACIA EL PRECIPICIO EN LA ÉTICA?

por Murray Grainger



En las dos últimas semanas me ha impresionado mucho que dos preguntas planteadas a sendos líderes empresariales, hayan quedado sin responder.

La primera pregunta se le planteó al Director Jurídico de un importante fabricante de artículos deportivos en un mesa redonda titulada «*Ethics drives Performance*» (La ética impulsa el rendimiento). El tema era fascinante, aunque parecía un poco misterioso que un Director Jurídico fuese la persona idónea para hablar de ello. Y efectivamente resultó que no lo era. Surgió una pregunta que inquiría sobre la aparente contradicción entre la actuación conforme a la ética, el cumplimiento y la integridad que mostraba la empresa por un lado, y el patrocinio visible de una organización deportiva que recientemente había sido acusada de corrupción.

«Señores —pregunté, porque no había mujeres en el debate—, con todo el respeto, me pregunto si el título de este debate en vez de “La ética impulsa el rendimiento” debería ser “La falta de ética impulsa el rendimiento”. Dado que el público de hoy está formado por profesionales del ámbito de la ética y el cumplimiento, ¿no estaremos cayendo en el error de predicar con los conversos? Si estuviéramos entre

consejeros delegados y empresarios ¿la conclusión no sería que “las ventas siempre priman sobre la ética”?».

No se produjo ninguna respuesta satisfactoria, aunque en la sala se oyó, que como estas organizaciones controlan el mundo del deporte, ¡no queda otra más que hacer negocios con ellas! Uno no puede evitar preguntarse cuál sería el resultado si estas grandes empresas que invierten sus beneficios en patrocinios de alto nivel en el deporte internacional decidieran adoptar una postura firme y de principios éticos y de cumplimiento con respecto a sus bien financiados beneficiarios. ¿Cómo impactaría esto en el rendimiento? Yo por lo menos preferiría comprar su marca de zapatillas deportivas que las de la competencia, menos transparente respecto a su ética. ¿Están de acuerdo?

Esto me lleva a la segunda pregunta sin respuesta. En un desayuno ejecutivo la Consejera Delegada española de una empresa de tecnología hacía una presentación sobre tendencias en innovación. Habló mucho de las generaciones más jóvenes y de las megalópolis asiáticas, pero habló menos de los cientos de millones de dólares que esta empresa ha

(continúa al dorso)



tenido que pagar por infringir la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero en varios países de todo el mundo.

Le comenté a la Consejera Delegada que los estudios demuestran que las empresas que tienen mujeres ocupando el cargo de Consejero Delegado tienden a ser más éticas, y le recordé —a ella y a los demás asistentes— los incidentes de soborno ocurridos en países con una puntuación mayor que la de España en el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional. Entonces pregunté:

«A sabiendas de estos hechos, ¿qué hace la Consejera Delegada de España para asegurarse de que esta situación no ocurra aquí?».

Esta pregunta tenía su importancia para los atentos observadores y, sobre todo, para las partes interesadas. Pero resulta que la respuesta de la Consejera Delegada fue... ¡Nada!

En ninguno de los casos anteriores se dieron muestras de un liderazgo ético. Todos hemos oído hablar de la importancia de que los líderes prediquen con el ejemplo, pero en cuanto se mira bajo la superficie las cosas no están tan claras. ¿Cómo puede ser aceptable que una empresa con unas políticas y una formación anticorrupción de vanguardia, que realiza las diligencias debidas con terceros con quienes hacen negocio, gaste millones de dólares patrocinando organizaciones deportivas que ni siquiera cumplen con unos estándares de ética, transparencia, cumplimiento y corrupción aceptables? Después de pagar tantos millones de dólares en sanciones por infringir la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero ¿no se vería una organización forzada a examinar sus prácticas a nivel mundial? Lamentablemente la realidad mostraría que en el primer caso esa conducta es perfectamente aceptable y en el segundo, no se considera que dicho examen a nivel internacional sea necesario. Como me dijo un buen amigo que



trabaja como Oficial de Ética en una empresa de producción multinacional, ¿acaso no parece que estemos presenciando «una carrera hacia el precipicio en cuestiones de ética»?

Esto tiene que cambiar ya. Tener un programa de ética y cumplimiento no se trata solamente de una inversión estratégica como respuesta a ciertos requisitos jurídicos que permiten que la organización se defienda en caso de denuncias por incumplimiento. Es urgente que exista una verdadera cultura de ética, transparencia y rendición de cuentas. Hay iniciativas como «I Trust Sport», de Rowland Jack, que están reorientando el debate en la dirección correcta. También los movimientos de base en redes sociales pueden influir en el comportamiento de los consumidores, impactando en las empresas con una ética inadecuada mediante una caída de ventas multimillonaria. Lo más importante de todo es que nuestros queridos (y bien remunerados) líderes empresariales tienen que dejarse ya de apariencias éticas y tomar cartas en el asunto de verdad.



Murray Grainger dirige Impact on Integrity Ltd. Sucursal en España, empresa dedicada al liderazgo basado en la ética y el cumplimiento www.impactonintegrity.com.

info@impactonintegrity.com
ES +34 630 957 200
UK +44 7787 209 200
@impactintegrity