

Etica empresarial

Luis Sanz

Presentación

La grave situación que atravesamos nos lleva a exclamar frecuentemente que se han perdido o distorsionado los valores. Pero poco o nada hacemos para atacar el problema.

Constantemente hablamos de lo que se han robado los corruptos, y pocas veces nos preguntamos acerca del impuesto sobre la renta que hemos dejado de pagar.

Nuestras empresas no escapan a esta situación. ¿Son las mismas moralmente responsables de sus decisiones? O, por el contrario, ¿esta responsabilidad es de las personas involucradas?

Este trabajo pretende, en primer lugar, analizar los resultados de una encuesta que se administró entre diciembre del año 1993 y enero de 1994, a fin de evaluar lo que la gente del mundo de los negocios entiende por lo ético, así como los principales motivos por los que se respetan o no los principios éticos en dicho mundo. Los detalles de este estudio, así como los de uno mucho más profundo hecho en Perú, se muestran en el anexo. Es necesario destacar que el mismo, por su alcance y naturaleza, dista mucho de ofrecer resultados definitivos o extensibles al resto de la población. Sin embargo, constituye una buena muestra para iniciar una discusión por mucho tiempo postergada. ¿Es posible hablar de una ética o moral de los negocios?

En segundo lugar, se propone la fusión de dos métodos de toma de decisiones, desde la perspectiva ética, en uno más amplio, como una manera de contribuir al entrenamiento de los lectores en el proceso de reflexión ética.

Al considerar información hasta ahora excluida, o en el mejor de los casos hacerla explícita, la empresa debe, necesariamente, tomar mejores decisiones.

Estas reflexiones surgieron a partir de las vivencias provenientes de mi participación en el Grupo de Trabajo sobre Etica Administrativa y Económica, que funciona en la UCAB. Por lo tanto, existe una gran deuda con sus integrantes, cuyas opiniones han contribuido a la formación de muchos de los conceptos que aquí se exponen. Por supuesto, demás esta decir que lo expresado en el presente trabajo es responsabilidad exclusiva del autor.

¿Crisis de qué?

Frente al discurso que centra los graves problemas que afronta nuestro país en un agotamiento del modelo de desarrollo económico de “sustitución de importaciones” y el aparente fracaso del intento de una élite de tecnócratas de realizar la reforma del Estado (por lo menos en el ámbito de la economía), se opone el discurso que considera los problemas económicos como una consecuencia del agotamiento del modelo político venezolano, permitiéndoles esta posición explicar no sólo la crisis del modelo económico anterior sino también la del “paquete” del año 1989.

No falta, sin embargo, quien entienda que ambos discursos son complementarios, que las variables políticas y económicas se influyen en forma recíproca; y trate de buscar un poco más allá, una explicación común que permita englobar las causas de la situación actual de nuestro país. Así, por ejemplo, nos encontramos con la opinión de Emeterio Gómez, para quien es en la carencia de un sistema de valores donde radica nuestro problema básico ¹.

Quizás a esto se deba la recuperación de la exigencia moral y la necesidad de recurrir a la ética. Incluso los empresarios, en medio de las turbulencias económicas, aspiran volver a una moral de los negocios, a una estabilidad de las reglas, a una competencia “leal” ². Según de Viana, la crisis de valores morales **“debe ser entendida como la dificultad para integrar los valores morales en la toma de decisiones”**³ Es decir, se pretende juzgar la actividad económica sólo a partir de criterios de rentabilidad.

A este respecto, veamos en el Cuadro No. 1 lo que piensan los universitarios y los profesionales acerca del clima ético en general en el mundo de los negocios en Venezuela. El mismo muestra su acuerdo (desacuerdo) con la frase:

“El negociante Venezolano tiende a pasar por alto los principios éticos al tomar sus decisiones. Lo que le preocupa es el negocio”.

Este cuadro nos revela que entre un 78% (pregrado) y un 94% (postgrado) (profesionales = 89%) estaban por los menos más de acuerdo que en desacuerdo con esta afirmación, siendo los alumnos de postgrado los más pesimistas y los de pregrado los más optimistas, quizás porque algunos no trabajan. Obviamente, esto nos habla a las claras del clima ético que se respira en el mundo empresarial, o por lo menos de la forma como lo perciben sus actores, actuales y futuros. Ante la magnitud de estas cifras, creo que sobran los comentarios.

1 Emeterio Gómez, *Venezuela, ética y petróleo*, mimeo, sin fecha, 29 pp.

2 Esto, por demás, parece ser una tendencia mundial, que se evidencia en la profusión de literatura, sobre todo en el mundo anglosajón, acerca de “ética y negocios”.

3 Mikel de Viana, *Ética y gerencia*, mimeo, Caracas, 1993, 9 p.

Esta situación puede y debe entenderse como un reflejo de la problemática del contexto social venezolano, con las particularidades propias del mundo de los negocios.

Cuadro N° 1						
Lo que piensan los universitarios y los profesionales acerca del ambiente ético en el mundo de los negocios en Venezuela						
Descripción del ámbito ético	Estudiantes Pregrado		Estudiantes Postgrado		Profesionales	
	N°	%	N°	%	N°	%
De acuerdo	61	34	49	50	93	50
Más de acuerdo que en desacuerdo	78	44	43	44	72	39
Indiferente	6	3	2	2	9	5
Más en desacuerdo que en acuerdo	25	14	3	3	9	5
En desacuerdo	9	5	1	1	3	1
Total	179	100	98	100	186	100

Sentimientos de Justicia

Ahora que sabemos que la gran mayoría de los encuestados cree que al negociante venezolano sólo le interesa el negocio, analicemos lo que entienden por “lo ético” en este mundo.

En el Cuadro N° 2 se muestra su selección cuando se les pide que escojan una de las opciones como la que mejor se aproxima a lo que ellos entienden por lo ético. Vemos que la alternativa más seleccionada en los tres grupos define la ética como “lo que está de acuerdo con mis sentimientos de justicia”, oscilando entre un 38% (pregrado) y un 28% (postgrado) (profesionales = 32%), por lo que trataremos de profundizar algunas consideraciones sobre ella. Sin embargo, antes de adentrarnos en esta respuesta conviene que revisemos un poco las otras posibilidades⁴.

⁴ En esta parte seguimos el análisis que hace Eduardo Schmidt de estas alternativas en su libro *Moralización a Fondo*, Universidad del Pacífico, Lima, Perú, 1993, 335 p.

El interés propio

Las dos primeras opciones corresponden al interés propio como una manera de definir lo ético. En relación con la primera (**lo que corresponde a mi propio interés**), es notable el que solamente sea considerada como una opción válida por los profesionales (7%). En un estudio mucho más profundo hecho en Perú, esta respuesta obtuvo un 0,9% de preferencia⁵, lo que parece indicar una propensión mucho mayor en los profesionales venezolanos hacia una ética utilitarista.

Cuadro No 2. Definición de lo ético						
Definición de lo ético	Estudiantes Pregrado		Estudiantes Postgrado		Profesionales	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Lo que corresponde a mi propio interés.	0	0	0	0	12	7
Lo que está de acuerdo con el refrán : "Haz a los demás lo que quieres que te hagan a ti mismo".	12	7	17	17	23	12
Lo que hace bien al mayor número de personas posibles.	31	17	17	17	45	24
Lo que se acepta como normal normal en la sociedad.	23	13	16	16	13	7
Lo que es legal.	39	22	20	21	26	14
Lo que está de acuerdo con mis convicciones religiosas.	6	3	1	1	8	4
Lo que está de acuerdo con mis sentimientos de justicia.	68	38	27	28	59	32
Total	179	100	98	100	186	100

Entre un 7% (pregrado) y un 17% (postgrado) (profesionales = 12%) escogen la "regla de oro" (o principio de reciprocidad), encontrándose estos porcentajes por encima de los obtenidos en el Perú (9,4% pregrado y 6,3% profesionales), excepto el de los estudiantes de pregrado, que parecen coincidir con aquellos⁶.

Si bien este criterio parece correcto en primera instancia, un análisis más detallado pone en evidencia lo sencillo que sería justificar un comportamiento incorrecto, a cambio

⁵ Ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

⁶ *Ibidem.*

de poder realizarlo también. En este sentido resulta útil recurrir al planteamiento de de Viana⁷:

“El punto de vista de la moral, sería pues, aquel del juicio imparcial y de la imparcialidad en el actuar”.

De Viana distingue tres fases de la imparcialidad o universalización:

1. Primer momento de la reciprocidad: examinarse uno mismo y el propio juicio en todas las situaciones igualmente relevantes.

2. Segundo momento de la reciprocidad: Imaginar que todos actúan según el propio principio operativo.

3. Tercer momento de la reciprocidad: colocarse en la situación de los otros.

Lo que hace bien al mayor número de personas posibles

Esta alternativa fue seleccionada por entre un 17% (pre y postgrado) y un 24% (profesionales) de la muestra, cantidades superiores al 15,8% y 17,8% (pregrado y profesionales), obtenidos en el Perú. En los Estados Unidos esta alternativa ha sido apenas seleccionada en un 3%, aparentemente por disponer de otras respuestas más elaboradas intelectualmente⁸.

Esta respuesta tiene dos consecuencias morales de consideración: en primer lugar en aras de esta definición se pueden reducir al mínimo los derechos y libertades individuales (más adelante se volverá sobre este punto). En segundo lugar, facilita concluir que el fin justifica los medios. A este respecto, conviene introducir la clarificación que propone de Viana en relación a la distinción “entre bien/mal morales vs bien/mal premorales”⁹.

a. Se entiende por bien o valor “moral” la cualidad positiva de una persona que depende exclusivamente de su opción libre, es decir, de su opción de enfrentar la moralidad.

b. Se entiende por bien o valor “premoral” todo lo que es en sí mismo bueno, pero cuya realización no depende exclusivamente de la opción libre de un hombre.

Al analizar si el fin justifica los medios desde esta perspectiva, surgen cuatro posibilidades:

a. Ningún fin premoral bueno justifica un medio premoral malo.

b. Ningún fin premoral bueno justifica un medio moralmente malo.

⁷ Mikel de Viana, *Op. Cit.*, Nota 3.

⁸ Para estos datos y las diferencias entre los estudios en Perú y en los Estados Unidos, ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

⁹ Para este punto y el desarrollo que sigue, ver de Viana, *Op. Cit.*, Nota 3.

- c. Ningún fin moral bueno justifica un medio premoral malo.
- d. Ningún fin moral bueno justifica un medio moralmente malo.

La cuarta posibilidad interpretativa describe una situación impensable desde el punto de vista lógico; la primera y tercera alternativas son falsas, por lo que *sólo la segunda interpretación es verdadera, al atribuir a los valores morales precedencia sobre los valores premorales.*

Causar un mal moral no es justificable por ningún motivo; en cambio, tolerar un mal premoral es justificable cuando ello tiene por objetivo conseguir un bien de rango superior.

Lo que es legal

Esta respuesta goza de una preferencia mayor, a nivel de los estudiantes, en Venezuela que en el Perú. Mientras aquí fue escogida por entre un 14% (profesionales) y un 22% (pregrado) (postgrado = 21%), allá tan sólo fue considerada por un 3,3% de los alumnos de pregrado y un 14% de los profesionales.

Esta escogencia parece fundamentarse en la falta de principios morales objetivos que sustenten las decisiones tomadas o por tomar, o la incapacidad para defender dichos principios en situaciones de conflicto. Entonces se recurre a la ley como fuente de legitimidad externa, sin considerar que muchas veces una ley puede ser absurda (el apartheid en Sudáfrica resulta un ejemplo ilustrativo). Es de resaltar que en los Estados Unidos ningún encuestado consideró esta opción como válida¹⁰.

Lo que se acepta como normal en la sociedad

En su afán de ser flexibles, presumiendo de una actitud realista, entre el 7% (profesionales) y el 16% (postgrado) (pregrado = 13%) escogen esta alternativa. Siendo los resultados para Perú 11,2% alumnos de pregrado y 24,8% profesionales, mientras para Estados Unidos tan sólo el 3%¹¹.

Se niega así la posibilidad de objetividad moral y se desconoce la diferencia entre **principios** (o juicios de valor) morales objetivos que nunca cambian, y **juicios prácticos** (o supuestos) acerca de la manera como aplicar estos principios en determinadas circunstancias¹².

¹⁰ Ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

¹¹ *Ibidem.*

¹² En relación con esta distinción ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.* Nota 4 y; Marvin Brown, *La Ética en la Empresa*, Paidós, 1992, 278 p.

Lo que está de acuerdo con mis convicciones religiosas

Esta respuesta presenta un bajo margen de aceptación en Venezuela (pregrado = 3%; postgrado = 1%; profesionales = 4%), al igual que el Perú (estudiantes = 7,9%; profesionales = 2,3%), mientras que en Estados Unidos este porcentaje ascendió a un 25%¹³. Este resultado podría atribuirse a la llamada "ética del trabajo" (protestante). Sin embargo, algunos autores sugieren que la fuerza laboral de los Estados Unidos ha sufrido un cambio en sus motivaciones en lo que respecta al trabajo. En lugar de considerar al trabajo una obligación moral, lo consideran como una forma de obtener reconocimiento, lo cual, de ser cierto, implica un cambio radical en la forma como este tema ha sido tratado hasta el presente¹⁴. En este punto también conviene preguntarse: ¿las cosas son buenas porque Dios las manda? o ¿Dios las manda porque son buenas?

Lo que está de acuerdo con mis sentimientos de justicia

A pesar de haber sido la respuesta preferida por el mayor número de personas en los tres grupos (pregrado = 38%; postgrado = 28%; y profesionales = 32%), la tendencia es mucho menos clara que la que se obtuvo en el Perú (profesionales = 33,8% y estudiantes = 51,4%) y en los Estados Unidos (50%)¹⁵.

Según Schmidt, esos sentimientos de justicia "son nociones intuitivas y pre-reflexivas de moralidad que surgen de la interacción de muchos factores que han influido consciente e inconscientemente en la formación moral de las personas desde su niñez"¹⁶.

Estos sentimientos les permiten a estas personas salir rápidamente de un apuro cuando deben realizar algún tipo de consideración ética. Esta moral pre-reflexiva los puede llevar a actuar según sentimientos provocados por valores morales distorsionados en la sociedad o por su propio egoísmo escondido detrás de lo que se percibe como un sentimiento de justicia. Además, dificulta la justificación de la decisión tomada o propuesta, al no estar referidos a principios objetivos. Obviamente, si no se está en una situación de poder relativo, este criterio presenta serias deficiencias en caso de discrepancias.

Por lo tanto, conviene introducir en la discusión algunos puntos teóricos sobre la justicia. Brown propone, a fin de proporcionar una concepción más amplia de justicia, sumar los puntos fuertes de tres autores: Robert Nozick, John Rawls y Michael Walzer¹⁷.

¹³ Ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

¹⁴ Para profundizar en este planteamiento, ver Kate Ludeman, *The Worth Ethic*, E. P. Dutton, 1989, 240 p.

¹⁵ Ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

¹⁶ Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

¹⁷ En el desarrollo de este punto se sigue al de Brown, capítulo 8, *Op. Cit.*, Nota 12.

La teoría de Nozick de los derechos adquiridos realza los derechos de los individuos a ejercer su propio poder, que nadie puede limitar sin justificación. Entre los derechos adquiridos se encuentran aquellos iguales a la libertad. Al mismo tiempo, una perspectiva sistémica insistiría en que cualquier comprensión adecuada de cómo convivimos no ignora la multitud de interconexiones y dependencias recíprocas de nuestra organización. Por lo tanto, también necesitamos el principio de Rawls de la diferencia, que reconoce la dependencia mutua y deriva de la noción de la ventaja común. Analizando el desarrollo histórico del significado de los bienes y basando la justicia en esos significados, Walzer proporciona un análisis contextual de los derechos que parece aplicarse concretamente a las organizaciones. Los derechos se convierten en un reflejo de nuestros sistemas de justicia, que se basan en el significado de los bienes para la comunidad en la que son distribuidos.

Cuando tratamos de justificar las desigualdades, Nozick nos pregunta cómo se generan: si son el resultado de la elección libre y no infringen la igual libertad de los otros, están justificadas. Rawls nos pide que pensemos si aceptaríamos el modo en que esas desigualdades se generen en el caso de que estuviéramos en una "posición original": en ella sabemos las diferentes posiciones que existen en la sociedad pero no cuál ocupamos nosotros; ¿podemos imaginarnos en cualquiera de las posiciones desiguales?. Y Walzer indaga si las desigualdades de distribución corresponden a nuestra idea del significado de los bienes distribuidos. Si es así, puede justificarse; en caso contrario, la desigualdad representa una especie de tiranía en la que se utilizan criterios inadecuados para distribuir bienes comunitarios.

Obviamente, los tres enfoques resultan en gran medida complementarios, por lo que a la hora de juzgar si una acción es justa o no, probablemente nuestra opinión sea más imparcial si consideramos las tres posiciones antes descritas¹⁸.

De este enfoque general podemos pasar al campo más específico de la justicia económica, sin embargo, antes clarificaremos algunos puntos adicionales.

Ética y moral

Normalmente usamos las palabras "ética" y "moral" como sinónimos. A pesar de esto, conviene distinguir entre los dos términos:

"La ética es el estudio de las razones filosóficas por las cuales las personas deben comportarse de tal o cual manera en el ejercicio de su profesión...

La moral es el estudio de lo que las personas deben hacer en una sociedad determinada como consecuencia de la ética...¹⁹"

¹⁸ Ver Marvin Brown, *Op.Cit.*, Nota 12.

¹⁹ Ver Eduardo Schmidt, *La integración de los principios morales en la toma de decisiones. Un reto para los profesionales en las ciencias económicas y administrativas*, mimeo Universidad del Pacífico, 1993, 82 p.

Es decir, la *ética* se refiere al **por qué** hacer esto o aquello y la *moral* refiere al problema de **qué** hacer, a la luz de la *ética*.

En aras de evitar la subjetividad propia del mundo de los negocios, Schmidt ha definido lo ético como “una conducta conforme con lo que es la persona humana y conforme con los derechos y las obligaciones de todas las personas afectadas por esta conducta”²⁰

Justicia económica ²¹

¿Deben todas las personas en una sociedad pudiente tener garantizado un ingreso mínimo? ¿Debe la gente ser obligada a trabajar por ese ingreso aún cuando no quiera hacerlo? ¿Es moralmente correcto cobrar impuestos a aquellos que trabajan para proveer ingresos a aquellos que no trabajan? Este tipo de preguntas caen dentro del dominio de la justicia económica. Para responderlas es necesario teorizar acerca de lo que constituye una sociedad económicamente justa. Debido a la dificultad de los economistas para llegar a un acuerdo sobre cuál sería la distribución ideal del ingreso a partir de criterios económicos²², se hace necesario recurrir a otro tipo, tales como los éticos.

Las diferentes posiciones acerca de como distribuir la riqueza de una sociedad se basan en uno o más de los diferentes principios:

1. A cada individuo en igual proporción.
2. A cada individuo de acuerdo a sus necesidades.
3. A cada individuo de acuerdo con sus habilidades, méritos o logros.
4. A cada individuo de acuerdo a su esfuerzo.
5. A cada individuo de acuerdo a su productividad.

Libertad, igualdad y justicia económica

Dos ideales morales, **libertad** e **igualdad**, son de vital importancia en las concepciones de justicia en general, y de justicia económica en particular. Una concepción libertaria o individualista de justicia, por ejemplo, sostendrá la libertad como el ideal moral último. Una concepción socialista de justicia tendrá la igualdad social como el

²⁰ Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 19.

²¹ Esta sección se basa en la obra de Thomas Mappes y Jane Zembaty, *Social Ethic. Morality & Social Policy*.

²² Para profundizar en este tema, ver Eduardo Ortiz F., “¿Existe una distribución ideal del ingreso?”, *Temas de Coyuntura*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, UCAB, N° 27, Julio 1992, 134 p. Sobre la medición de la distribución del ingreso, ver Eduardo Ortiz F., “Medición de la desigualdad y el bienestar”, *Temas de Coyuntura*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, UCAB, N° 28, diciembre 1993, 127 p.

ideal moral último; y una concepción liberal de justicia tratará de combinar tanto libertad como igualdad en un ideal moral último.

La concepción libertaria de justicia

Para los libertarios, una sociedad es justa cuando la libertad (**liberty**) individual es maximizada. Para entender la posición libertaria es necesario ver que “liberty” no es sinónimo de “freedom”, siendo esta última una categoría más amplia. Cuando los libertarios defienden la maximización de la libertad (**freedom**), centran su atención en minimizar la coerción, especialmente en minimizar la interferencia coercitiva del gobierno. De acuerdo con un libertario, la única función del gobierno es proteger la vida, la libertad y la propiedad contra la fuerza y el fraude. Todo lo demás en la sociedad es un problema de responsabilidad individual. Proveer bienestar a quien no puede o no desea proveerse por sí mismo no es una función moralmente justificable del gobierno. Para poder hacer esto, el gobierno debe quitárselo a alguien más contra su voluntad, lo que constituye una injustificable coerción sobre la libertad individual.

La concepción socialista de justicia

A pesar de la gran variedad de corrientes socialistas, un elemento común de dicho pensamiento es centrarse en la igualdad social y en las medidas, colectivas o del gobierno, que permitan ampliar esa igualdad. Estas medidas incluyen la propiedad colectiva de los medios de producción. A partir de la igualdad social como ideal moral último, las limitaciones a la libertad individual son necesarias para promover la igualdad y se consideran justificadas. Donde los libertarios critican a los socialistas por las limitaciones que imponen a la libertad, los socialistas critican a los libertarios por alentar el crecimiento de las desigualdades en aquellos igualmente humanos.

La concepción liberal de justicia

Cualquier concepción propuesta de justicia que no requiera de aquellos que más tienen ayudar a los necesitados, es moralmente inaceptable para los liberales. En desacuerdo con los socialistas, sin embargo, los liberales consideran extremadamente importantes algunos de los derechos de los libertarios, y defienden instituciones sociales que cumplen dos funciones importantes: **garantizar ciertas libertades básicas para todos, y contribuir con las necesidades de los menos aventajados de la sociedad.** Los liberales también difieren de los socialistas en que no defienden la propiedad comunal de los medios de producción. Tampoco se oponen a todas las desigualdades económicas y sociales. Pero difieren entre ellos en lo concerniente a la cuantía de las mismas y a su justificación moral. Un utilitarista sostendría como justificadas las desigualdades en la extensión en que contribuyan a la maximización de la riqueza de la sociedad. Un enfoque diferente, sostiene que las desigualdades son justificables sólo en la medida en que permitan mejorar el nivel de vida de los menos aventajados.

*Una consideración final*²³

Amartya Sen ha llamado la atención sobre lo beneficioso que podría ser tanto para la economía del bienestar como para la ética una interacción mucho más activa. Así, la primera se enriquecería al considerar consideraciones de tipo ético que efectivamente inciden sobre las decisiones de los actores económicos, lo que a su vez sería relevante para la economía descriptiva y predictiva en sus aspectos logísticos²⁴.

A su vez, la ética podría aprovecharse de las contribuciones de la teoría del equilibrio general al entendimiento de la compleja naturaleza de la interdependencia social y en el análisis de problemas con un enfoque logístico o instrumental.

¿Ética y negocios?

Hasta este momento este trabajo ha dado por sentado el hecho de que es posible hablar de “ética” y “negocios”; de que ambos términos no son excluyentes. Sin embargo, conviene ahora hacer explícito este supuesto y discutir su veracidad.

A mi juicio, la principal crítica que se les hace a aquellos que hablan de una “ética de los negocios”, es la basada en el supuesto según el cual lo que se busca es “suprimir lisa y llanamente el libre albedrío del individuo”²⁵.

Le Mouël parte de la premisa de que la moral remite a la ley y a la organización social en la que el sujeto se desenvuelve, mientras que la ética es un asunto entre cada uno y los demás, con lo que el sujeto deviene en actor con plenas facultades²⁶.

En otras palabras, el sujeto no acata las normas, legales o sociales, simplemente por coacción, sino porque las considera buenas.

El problema de la moral se distingue del de la ética al considerar que se necesitan referencias morales para orientar los actos, pero estos sólo pueden ser juzgados desde el punto de vista ético. Por lo tanto, Le Mouël concluye que no es posible hablar de una “ética de los negocios” por cuanto son términos que nada tienen que hacer juntos.

La “moral de los negocios” se construye en interdependencia con la moral de la sociedad, sus reglas o principios deben surgir, necesariamente, de una reflexión global acerca del funcionamiento de la sociedad. Entonces, ¿para qué hablar de una “moral de los negocios”, cuando debemos referirnos a la moral de la sociedad?

²³ Este punto está basado en la reseña bibliográfica de Enrique Rodríguez sobre el libro de Amartya Sen, *On Ethics and Economics*, Oxford, Basil Blackwell, 1987, 131 p.

²⁴ Sen supone dos orígenes diferentes de la economía: la ética y la ingeniería, pero considera que se ha desarrollado mucho más el aspecto instrumental. Para ahondar en relación con las limitaciones de este desarrollo focalizado, ver Robert Frank, *Microeconomía y Conducta*, Mac Graw Hill, 1992, 792 p.

²⁵ Jacques Le Mouël, *Crítica de la Eficacia*, Paidós, 1992, 154 p.

²⁶ *Ibidem*.

Pero Le Mouël cae en el error de equiparar o igualar moral con derecho, tendencia seguida por un porcentaje significativo de los encuestados en Venezuela, y como se mencionó anteriormente, esto no siempre resulta correcto.

En otro orden de ideas, el que la moral de los negocios sea una parte de un todo mucho más amplio constituido por la moral de la sociedad, no implica que no se pueda considerar a las empresas como sujetos morales y realizar algunas consideraciones al respecto.

En el libro de Thomas Donaldson *Issues in Moral Philosophy*²⁷, se presentan nueve objeciones a la teoría de la responsabilidad personal aplicada a las corporaciones y su correspondiente réplica. Así:

1. Si se proyectan a los niveles corporativos otros atributos personales tales como metas, estrategias, etc., por qué no también las funciones de conciencia.
2. El lucro y la responsabilidad moral no son necesariamente contradictorios. Si aparecen conflictos lo importante es coordinar las prioridades.
3. El proceso político no sustituye al juicio moral.
4. Los inversionistas pueden exigir, y de hecho muchos lo hacen, algo más que rentabilidad económica para evaluar la gestión gerencial.
5. Las grandes corporaciones deben tomar conciencia del poder que tienen como fuerza moral en la sociedad y las consecuencias de usarlo o no.
6. Si consideramos a la racionalidad y el respeto como componentes de la responsabilidad moral, estos pueden traducirse en términos de costos y beneficios.
7. Diversos estudios demuestran que hay atributos institucionales que sólo se aplican a categorías que sobrepasan el nivel individual.
8. La responsabilidad moral no reemplaza a “la mano invisible” o a “la mano del gobierno”, sino que las profundiza.
9. Si el estricto interés propio fuera congruente con el bien común, la responsabilidad moral no sería necesaria. Ese no parece ser el caso.

La responsabilidad moral de las organizaciones²⁸

Las corporaciones son sistemas para la toma de decisiones que les confieren las características de una persona moral. Desde esta perspectiva, la palabra persona denota intencionalidad y racionalidad. French explica que la “estructura de Decisión Interna

²⁷ Ver Enrique Rodríguez: Thomas Donaldson, *Issues in Moral Philosophy*, Part Seven, mimeo, Grupo de Trabajo sobre Ética Administrativa y Económica, 1994.

²⁸ Esta sección se basa en el libro de Marvin Brown citado en la Nota 12.

Corporativa (DIC)" le da intenciones a la organización²⁹. Los tres elementos de la estructura DIC son el diagrama de flujo u organigrama, las reglas de procedimiento y ' las políticas corporativas. Cuando las decisiones se procesan por medio de esas estructuras, se convierten en decisiones corporativas.

Los agentes morales son personas que pueden considerar cursos de acción alternativos y justificar su elección con razones válidas. Y el poder elegir implica responsabilidad de elección. **La cuestión no es si una organización es una comunidad moral, sino de qué tipo de comunidad moral se trata.**

Dada la importancia del sistema de la organización para llevar a cabo los resultados de la reflexión ética, y cómo el sistema determina que los recursos sean o no distribuidos con justicia, las organizaciones responsables necesitan desarrollar una ética de los sistemas para orientar su diseño y administración.

Tradicón y contemporaneidad

Hasta el siglo XVIII la visión tradicional, desde los griegos y romanos hasta los filósofos morales del mencionado siglo, era sospechosa de las motivaciones económicas y de la obtención de beneficios en dicho campo, llegando a considerar como usura el cobro de interés por el capital prestado.

No es sino con las obras de David Hume y Adam Smith que se sientan las bases para una justificación moral de la obtención de beneficios.

Obviamente, en la actualidad existen pruebas fehacientes de que la mano invisible del mercado no siempre funciona. Pero esto no invalida el hecho de que toda persona tiene el derecho de obtener una retribución justa por su trabajo o por el uso de los medios de su producción de su propiedad, aún cuando esta retribución sea mayor al aporte original.

A pesar de esto, la sociedad venezolana se resiste a aceptar estas premisas, dado el alto nivel de desigualdad en la distribución del ingreso. Nuestros políticos siempre han tenido una visión anti-empresarial, más o menos matizada, y ese sesgo ha sido comunicado de una forma bastante eficiente al resto de la comunidad.

Los recientes acontecimientos en torno al IVA y la intervención del Banco Latino no han hecho otra cosa sino reafirmar la creencia de que los empresarios son especuladores y que el Gobierno tiene el deber de regularlos, ya que tan pronto se les deja actuar, se aprovechan de los consumidores. Esta visión es en parte culpa del propio sector, que por su visión cortoplacista no ha sabido, o no ha querido, comprometerse en un proyecto de país a largo plazo.

En esta coyuntura, se hace necesario rescatar, en primer lugar, el trabajo duro y honrado como la principal fuente para tener acceso a un nivel de vida digno. Y la figura

²⁹ Citado por Marvin Brown en la obra mencionada en la Nota 12.

del empresario como motor fundamental del desarrollo económico y como productor de la riqueza social. En segundo lugar, los empresarios venezolanos deben tomar conciencia de su responsabilidad para con la sociedad venezolana, la cual debe ser extendida más allá de la simple obtención de beneficios, dadas las graves condiciones de desigualdad y de pobreza crítica existentes en nuestro país.

Una asfixia de la iniciativa privada, en momentos de debilidad manifiesta del sector público, sólo puede contribuir a agravar la difícil situación que confrontamos. El pasado nos demuestra con creces que ése no es el camino.

**SI LO HACEMOS BIEN, QUE NOS PREMIEN;
SI NO, QUE CASTIGUEN A LOS CULPABLES**

En un estudio piloto realizado en Estados Unidos, Baumhart aisló cinco factores como los principales motivos por los que los hombres de negocio respetan, o no, los principios éticos al tomar decisiones: la política formal de la empresa, el código personal de conducta de la persona, el comportamiento de los que son de una misma categoría en la empresa, el clima o ambiente ético de la industria, el comportamiento de los superiores en la empresa³⁰.

En el Cuadro N° 3 se presentan las respuestas de los profesionales y universitarios encuestados cuando se les pide señalen la importancia relativa de cada uno de esos

Cuadro No. 3						
Factores que influyen en los hombres de negocios para que tomen decisiones éticas y no éticas						
Decisión	Estudiantes Pregrado		Estudiantes Postgrado		Profesionales	
	Etica	No Etica	Etica	No Etica	Etica	No Etica
Política formal de la empresa.	3,50	3,66	3,37	3,34	3,26	3,51
El código personal de conducta de la persona.	1,74	2,63	1,70	2,56	1,82	2,41
El comportamiento de los que son de la misma categoría en la empresa.	3,61	3,35	3,61	3,44	3,67	3,38
El clima o ambiente ético de la industria.	3,20	2,80	3,21	2,90	3,25	3,08
El comportamiento de sus superiores en la empresa.	2,95	2,56	3,11	2,76	3,00	2,62

³⁰ Ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

factores, asignándoles una posición del 1 al 5 (siendo el N° 1 el más importante y el N° 5 el menos importante). Estos resultados se han obtenido mediante el cálculo de un promedio ponderado para cada factor.

En él se observa que los tres grupos consideran el código personal de conducta como el motivo más influyente a la hora de tomar decisiones éticamente correctas. Cuando se les interroga por las decisiones no éticas, los profesionales y estudiantes de postgrado siguen considerando como el factor más influyente al código personal de conducta. Sin embargo, los estudiantes de pregrado no parecen estar muy claros a este respecto, al ser muy pequeña la diferencia entre el valor asignado a esta alternativa y el asignado al comportamiento de sus jefes (2,63 vs. 2,56 respectivamente). Es de resaltar que muchos de los estudiantes de pregrado ya han tenido algún tipo de experiencia laboral. Estos resultados confirman la tendencia encontrada en Perú por Schmidt.

Hasta aquí ambas respuestas son coherentes, pero un análisis más a fondo revela cierta inconsistencia, ya que el valor relativo asignado pasa de un mínimo de 1,70 (postgrado) (pregrado = 1,74; profesionales = 1,82) en la primera alternativa, a un mínimo de 2,41 (profesionales) (pregrado = 2,63; postgrado = 2,56). Es decir, el código de conducta personal se considera mucho más importante cuando se respetan los principios éticos que cuando se falta a ellos, lo que parece un intento de diluir la responsabilidad cuando el juicio nos resulta adverso. Es este motivo lo que llevó a titular esta sección de la manera que se hizo:

**“si lo hacemos bien, que nos premien;
si no, que castiguen a los culpables”**

Ahora conviene analizar más a fondo cada uno de los cinco factores.

La política formal de la empresa

Según Schmidt, “la política formal de una empresa es el conjunto de normas y procedimientos que se supone debe regir el comportamiento de todos sus integrantes³¹”.

Si aceptamos que toda empresa, en la medida en que desarrolla sistemas y procedimientos es una comunidad moral, conviene preguntarnos si es posible que una corporación aprenda a ser responsable.

Según Marvin Brown, si lo que queremos decir es que tienen que rendir cuentas, las organizaciones en efecto pueden aprender que tienen que rendir cuentas de sus acciones, pero generalmente lo aprenden debido a multas gubernamentales o procesos judiciales iniciados por consumidores o empleados. Aunque ese enfoque ético a veces es necesario, realmente no modifica la capacidad de la organización para hacer lo correcto, sino sólo su aptitud para equivocarse. Una ética negativa sólo nos dice lo no que hay que hacer.

³¹ Ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

Una ética positiva, en cambio, nos aconseja lo que debemos hacer. Los miembros de las organizaciones pueden aprender a ser responsables, a considerar seriamente cómo deben responder a los problemas con los que se encuentran³².

Por lo tanto, es responsabilidad de la empresa establecer el espacio necesario para el proceso de reflexión ética.

El código personal de conducta de la persona

Abarca el conjunto de valores que la persona ha hecho suyos a lo largo de su vida. Se refleja tanto en sus sentimientos de justicia como en su comprensión intelectual de normas de comportamiento.

El comportamiento de los que son de una misma categoría en la empresa

Este factor pretende medir la influencia de los compañeros de trabajo. Los resultados encontrados en los tres grupos indican que es el menos importante de los cinco, tanto en el caso de las decisiones éticas como en el de las no éticas.

El clima o ambiente ético de la industria

Se refiere a lo que se hace por costumbre o es aceptado por normal en cada rama industrial. Es interesante destacar que este factor es considerado mucho más importante en el caso de las decisiones no éticas, quizás por la tendencia a diluir la responsabilidad.

El comportamiento de sus superiores en la empresa

En este caso parece repetirse el patrón anterior, se le asigna mayor importancia en el caso de decisiones consideradas no éticas. Es decir, el buen ejemplo de los jefes es necesario por cuanto el mal ejemplo es más contagioso³³.

Tras la pista de la decisión adecuada

En la sección anterior se consideraron los factores, y su importancia relativa, que la gente pensaba que influyen en la toma de decisiones éticas (no éticas). Pero, ¿cómo saber si una determinada decisión es éticamente justificable?

³² Ver Marvin Brown, *Op.Cit.*, Nota 12.

³³ Ver Eduardo Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

En este sentido, de Viana ha propuesto cuatro criterios fundamentales para la elección ética³⁴:

1. Primer criterio: *la imparcialidad de la regla fundamental de la acción*. No es posible actuar de diferentes formas en la misma situación. La “situación inicial” de Rawls puede resultar bastante útil en este caso.

2. Segundo criterio: *lo posible*. Sólo puede ser exigencia moral lo que es posible realizar aquí y ahora.

3. Tercer criterio: *la valoración de todas las consecuencias*. La consideración sistémica implica que deben evaluarse todos los posibles efectos de la decisión, tanto en el corto como en el largo plazo.

4. Cuarto criterio: *el bien de todos y no sólo del sujeto que actúa*.

También resulta útil establecer una distinción entre intenciones y acciones. Las intenciones pueden calificarse como buenas o malas; a su vez, las acciones pueden ser correctas o incorrectas.

Esta distinción nos permite construir el Cuadro No 4, donde se muestran las combinaciones posibles. El mismo no hace sino reconocer que es perfectamente probable el que se actúe con malas intenciones, se realice una acción incorrecta, pero también que la peor intención puede producir una acción correcta (por ejemplo, el interés propio y la mano invisible del mercado). A su vez, un conocido refrán popular reza que “el camino al infierno esta empedrado con buenas intenciones”, lo que no hace sino reconocer que es posible tener las mejores intenciones y causar un gran malestar al elegir la acción incorrecta. Obviamente el caso ideal es aquél en que las intenciones son buenas y las acciones correctas.

Cuadro N° 4	
Posibles combinaciones entre acciones e intenciones	
Malas intenciones Acciones incorrectas	Buenas intenciones Acciones incorrectas
Malas intenciones Acciones correctas	Buenas intenciones Acciones correctas

Debido a la incapacidad para juzgar las intenciones de los actores, se parte de la premisa según la cual todas las intenciones son buenas, por lo que se hace imprescindible aprender a discernir las acciones correctas de las incorrectas.

³⁴ Ver *Op. Cit.*, Nota 3.

***Un modelo de toma de decisiones
(desde la perspectiva ética) o cómo zanjar
los desacuerdos para tomar mejores decisiones***

En base a lo tratado hasta ahora, en esta sección se propone un método para desarrollar la capacidad de reflexión ética, basado en los modelos de Schmidt y Brown³⁵. De hecho, lo que se hizo es mezclar ambos en uno más amplio.

Si la organización desarrolla las condiciones para la reflexión ética, y sus miembros adquieren competencia en el análisis de la argumentación y en la reflexión ética, la ética de la organización se convertirá en una actividad humana creativa y con inventiva, de hecho, una de las pocas actividades que conserva e incluso vigoriza el espíritu humano.

Algunas teorías parten de la base de que la gente construye organizaciones formales como una manera de extender su capacidad de procesamiento de información³⁶.

Resulta interesante en este punto, traer a colación algunas consideraciones teóricas en relación al proceso de toma de decisiones³⁷. Según Steinbruner, la tendencia predominante sobre la manera como la información es acogida y procesada lleva a:

1. Controlar la incertidumbre a través de mecanismos que descartan la información que los esquemas conceptuales preestablecidos no están programados para aceptar.
2. Procesar sólo algunas de las variables relevantes.
3. Tomar decisiones de acuerdo con reglas preexistentes.

El mismo autor distingue tres modelos de dinámica organizacional³⁸:

1. El pensamiento “canalizado”, caracterizado por considerar pocas variables y criterios rígidos de decisión.
2. El pensamiento “no-comprometido”, donde los decisores se enfrentan a un alto grado de incertidumbre, por lo que éstos oscilan entre diversos esquemas conceptuales.
3. El pensamiento “teorético”, que se refiere a un marco conceptual elaborado y estable a largo plazo.

En cualquier caso, nuestros paradigmas tienden a limitar el alcance de nuestras reflexiones. Y quizás uno de los paradigmas más extendido es aquél que excluye las consideraciones éticas del proceso de toma de decisiones en los negocios.

³⁵ Ver *Op. Cit.*, Notas 4 y 12.4

³⁶ Ver Robert Cooper, “Información e institución”, *Papeles de trabajo IESA*, Ediciones IESA, N° 28, 1993, 30 p.

³⁷ Ver el libro de Aníbal Romero, *La sorpresa en la guerra y la política*, Editorial Panapo, 1992, 230 p.

³⁸ *Ibidem*.

Ahora bien, estemos de acuerdo con esto o no, podemos enunciar los siguientes supuestos:

1. La reflexión ética aumenta los recursos para la toma de decisiones.
2. Al tener más recursos se pueden tomar mejores decisiones, lo que a su vez incrementa la eficacia de la organización.

Por lo tanto, se hace necesario que nos entrenemos en el proceso de reflexión ética, cuyo primer paso es el de reconocer la necesidad de considerar el problema desde el punto de vista ético. Schmidt propone el siguiente **método de análisis de casos**³⁹:

1. La formulación de interrogantes morales que el caso plantea.
2. La identificación de los supuestos que deben ser respetados al resolver el caso.
3. La elaboración de juicios de valor objetivo que deben ser respetados al solucionar el caso. Estos deben cumplir los siguientes requisitos:

- A) Valor universal
- B) Objetividad
- C) Que sean normas positivas
- D) Expresados en sus propias palabras

4. La aplicación de los juicios de valor objetivos y otros criterios profesionales para analizar y solucionar el caso.

Sin embargo, Schmidt no ofrece ninguna forma de resolver los conflictos de opiniones contrarias en la solución del problema.

Estas diferencias en las propuestas de acción son las que permiten introducir el **modelo de toma de decisiones éticas** formulado por Brown.

En el proceso de reflexión ética, el primer paso consiste en reunir todos los recursos para la toma de decisiones, es decir los medios para descubrir la decisión correcta. Para lo que debemos responder las preguntas que se muestran en el Cuadro N° 5⁴⁰.

El proceso se inicia con las propuestas, luego se analizan las observaciones, los juicios de valor y los supuestos.

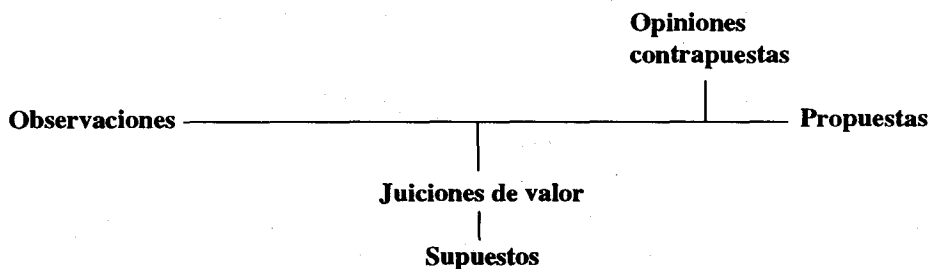
Los criterios para evaluar estos recursos se establecen en el Cuadro N° 6.

El modelo argumentativo de **Toulmin** puede servirnos para bosquejar el proceso de reflexión ética⁴¹:

³⁹ Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

⁴⁰ Brown, *Op. Cit.*, Nota 12.

⁴¹ Brown, *Op. Cit.*, Nota 12.



Cuadro N° 5	
Preguntas a responder en el proceso de reflexión ética	
Pregunta	Recurso
¿Qué debemos hacer?	Las propuestas políticas de la gente.
¿Qué sabemos?	Sus observaciones.
¿Qué significa	Sus juicios de valor.
¿Por qué significa eso?	Sus supuestos básicos.

Cuadro N° 6	
Criterios para la evaluación de los recursos	
Recurso	Criterio
Propuestas	Correcto/Incorrecto
Observaciones	Verdadero/Falso
Juicios de valor	Humano/Inhumano
Supuestos	Ofrece respuesta/No ofrece respuesta

Para forjar *nuevos acuerdos* podemos comenzar con los siguientes pasos:

1. Analizar los argumentos iniciales para descubrir sus juicios de valor y sus supuestos implícitos.
2. Encontrar los términos clave de los juicios de valor y usarlos para dar forma a un nuevo juicio de valor común.
3. Transferir cualquier desacuerdo subsistente al nivel de la observación, donde tiene mejores oportunidades de resolución porque se pueden aportar pruebas e investigación empírica para zanjar las diferencias.

Brown expone el hecho de que la mayoría de las diferencias entre diferentes propuestas se encuentra al nivel de las observaciones o de los supuestos, ya que si las mismas se hallan en los juicios de valor, es casi imposible resolver de forma satisfactoria la discusión (algo que implícitamente también supone Schmidt).

El análisis de los supuestos en los casos de valores compartidos con supuestos diferentes, implica cuatro pasos:

1. Enunciar el acuerdo específico acerca de los valores.
2. Desarrollar supuestos opuestos que parezcan pertinentes para la aplicación de aquellos valores.
3. Idear una escala en la que los supuestos opuestos ocupen los extremos.
4. Hacer que los participantes decidan que punto de la escala corresponde a sus supuestos.

Como se puede ver, los planteamientos de estos autores son complementarios, ya que el modelo de Brown nos permite superar la deficiencia del método de análisis de casos propuestos, al suministrar un procedimiento que permita identificar dónde realmente están los desacuerdos y cómo resolverlos. Sin embargo, hay que resaltar que este modelo es sólo una herramienta, y que los resultados finales dependerán, en gran medida, de la habilidad de los participantes para usarlo.

El proceso de reflexión ética puede ayudar a tomar decisiones porque permite tener conciencia de los juicios de valor y de los supuestos que operan de modo implícito en el proceso de toma de decisiones. No asegura que el grupo tomará la decisión correcta, pero garantiza que la decisión será responsable, esto es, que los participantes han tomado la mejor decisión en función de sus recursos.

Bibliografía

- BLANCHARD, K y PEARLE, N. (1989). *El poder ético del directivo*, Grijalbo.
- BROWN, Marvin (1992). *La ética en la empresa*, Paidós, 278 p.
- COOPER, Robert (1993). "Información e Institución", *Papeles de trabajo IESA*, Nº 28, Ediciones IESA, 30 p.
- DE VIANA, Mikel (1993). *Ética y gerencia*, mimeo, 9 p.
- FRANK, Robert (1993). *Microeconomía y conducta*, Mc Graw Hill, 796 p.
- GOMEZ, Emeterio. *Venezuela, ética y petróleo*, mimeo, sin fecha, 29 p.
- LE MOUËL, Jacques (1992). *Crítica de la Eficacia*, Paidós, 154 p.
- LUDEMAN, Kate (1989). *The Worth Ethic*, E. P. Dutton, 240 p.
- MAPPEL, Thomas y ZEMBATY, Jane. *Social Ethics*.
- ORTIZ F, Eduardo
- (1992). "¿Existe una distribución ideal del ingreso?", *Temas de Coyuntura*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, UCAB, Nº 27, julio 134 p.
- (1993). "Medición de la desigualdad y el bienestar", *Temas de Coyuntura*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, UCAB, Nº 28, diciembre, 127 p.
- RODRIGUEZ, Enrique
- (1993). "Amartya Sen: On Ethics and Economics", *Recensión bibliográfica*, mimeo Grupo de Trabajo sobre Ética Administrativa y Económica, 11 p.
- (1994). "Thomas Donaldson: Issues in Moral Philosophy", *Recensión bibliográfica*, mimeo, Grupo de Trabajo sobre Ética Administrativa y Económica, 11 p.
- ROMERO, Aníbal (1992). *La sorpresa en la guerra y la política*, Panapo, 230 p.
- SCHMIDT, Eduardo.
- (1993). *Moralización a fondo*, Universidad del Pacífico, Lima, 335 p.
- (1993) *La integración de los principios morales en la toma de decisiones: Un reto para los profesionales en las ciencias económicas y administrativas*, mimeo, Universidad del Pacífico, Lima, 82 p.

Anexo

El estudio se realizó utilizando un encuesta diseñada en el Perú por Eduardo Schmidt, a partir de una diseñada por Baumhart en los Estados Unidos⁴².

El estudio en Perú al cual hacemos referencia fue realizado en la Universidad del Pacífico, en Lima, durante el período 1979-1987, ambos inclusive. La muestra se compone de un total de 329 estudiantes de pregrado y 556 profesionales. El estudio en Estados Unidos al que se hace referencia, fue conducido por Raymond Baumhart y sus resultados son citados por Schmidt en su obra⁴³.

En Venezuela, el estudio se hizo sobre un total de 463 personas, compuesto por estudiantes de pregrado del 5to año de las Escuelas de Administración y Contaduría y Economía de la UCAB, estudiantes de postgrado del área de Ciencias Económicas y Sociales de la UCAB, así como por profesionales que asistieron a una conferencia sobre Ética y Negocios, dictada por Eduardo Schmidt en la UCAB durante su estadía en Caracas en el mes de enero de 1994.

En los Cuadros A, B, y C se presentan las características generales de la muestra, correspondientes a Edad, Ocupación y Sexo.

Cuadro A						
Distribución por edades						
Edad	Estudiantes Pregrado		Estudiantes Postgrado		Profesionales	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
18 a 20 años	11	6	10	10	2	1
21 a 35 años	138	77	29	30	24	13
26 a 30 años	19	11	33	34	27	14
31 a 35 años	9	5	16	16	16	9
36 a 40 años	1	0,5	5	5	27	14
41 a 45 años	1	0,5	5	5	42	23
46 a 50 años	0	0	0	0	18	10
51 o más años	0	0	0	0	30	16
Total	179	100	98	100	186	100

⁴² Schmidt, *Op. Cit.*, Nota 4.

⁴³ *Ibidem*

Cuadro B						
Ocupación principal						
Ocupación principal	Estudiantes		Estudiantes		Profesionales	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Estudiante	179	100	19	20	9	4
Finanzas			14	14	29	16
Mercados y ventas			17	17	11	6
Producción			6	6	3	2
Recursos humanos			3	3	28	15
Relaciones públicas			0	0	3	2
Asist. en Admon.			8	8	3	2
Otra			31	32	100	53
Total	179	100	98	100	186	100

Cuadro C						
Distribución por sexo						
Ocupación principal	Estudiantes		Estudiantes		Profesionales	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Masculino	72	40	48	49	113	61
Femenino	107	60	50	51	73	39
Total	179	100	98	100	186	100

Es necesario destacar el hecho de que el estudio realizado por Schmidt es mucho más profundo, al incluir la variable tiempo, cuestión que sólo a partir del año que viene podremos hacer en Venezuela. Sin embargo, creemos que a pesar de esta limitación y del hecho de que el estudio se circunscribe a la ciudad de Caracas, se han obtenido algunas luces acerca del problema de la ética en el mundo de los negocios venezolanos.

A continuación se presenta un ejemplar de la encuesta:

ETICA PROFESIONAL - ENCUESTA ANÓNIMA

DATOS GENERALES

EDAD:	SEXO:	OCUPACION PRINCIPAL
<input type="checkbox"/> 18 a 20 años	<input type="checkbox"/> Masculino	<input type="checkbox"/> Estudiante
<input type="checkbox"/> 21 a 25 años	<input type="checkbox"/> Femenino	<input type="checkbox"/> Finanzas
<input type="checkbox"/> 26 a 30 años		<input type="checkbox"/> Mercados y ventas
<input type="checkbox"/> 31 a 35 años	FECHA:	<input type="checkbox"/> Producción
<input type="checkbox"/> 36 a 40 años	Día _____ Mes _____	<input type="checkbox"/> Recursos humanos
<input type="checkbox"/> 41 a 45 años	Año _____	<input type="checkbox"/> Relaciones públicas
<input type="checkbox"/> 46 a 50 años		<input type="checkbox"/> Asistente en Administración
<input type="checkbox"/> 51 o más años		<input type="checkbox"/> Otra

DESCRIPCION DEL AMBITO ETICO EN NUESTRO MEDIO

Favor señalar hasta qué punto usted está de acuerdo con la siguiente afirmación como una descripción de la realidad que de hecho vivimos en estos momentos (señale sólo una respuesta).

“El negociante venezolano tiende a pasar por alto los principios éticos al tomar sus decisiones. Lo que le preocupa es el negocio”.

- 1. De acuerdo
- 2. Más de acuerdo que en desacuerdo
- 3. Indiferente
- 4. Más en desacuerdo que de acuerdo
- 5. En desacuerdo

DEFINICION DE LO ETICO

Indicaciones:

Hay muchas maneras de entender la palabra “ética”. A continuación Ud. encontrará siete maneras de definir esta palabra. Favor leer detenidamente las siete posibilidades: luego, señale con una “x”, la frase que mejor defina lo que Ud. entiende por lo “ético”.

PARA MI LO ETICO ES SOBRE TODO:

- 1. Lo que corresponde a mi propio interés.
- 2. Lo que está de acuerdo con el refrán: “Haz a los demás lo que quieres que te hagan a ti mismo”.
- 3. Lo que hace bien al mayor número de personas posible.
- 4. Lo que se acepta como normal en la sociedad.
- 5. Lo que es legal.
- 6. Lo que está de acuerdo con mis convicciones religiosas.
- 7. Lo que está de acuerdo con mis sentimientos de justicia.

MOTIVOS POR LOS CUALES LOS HOMBRES DE NEGOCIOS FALTAN A LA ETICA

Existen muchos factores que pueden influir **NEGATIVAMENTE** en un profesional dedicado al mundo de los negocios, llevándole a faltar a la ética al tomar sus decisiones. Basándose en su propia experiencia, señale la importancia relativa de los siguientes factores en tales situaciones (señale con el N° 1 el factor más importante, con el N° 2 el siguiente, y así sucesivamente hasta señalar con el N° 5 el factor que menos influye en el profesional para que tome decisiones que no son éticamente aceptables).

- A) Política formal de la empresa.
- B) El código personal de conducta de la persona.
- C) El comportamiento de los que son de la misma categoría en la empresa.
- D) El clima o ambiente ético de la industria.
- E) El comportamiento de sus superiores en la empresa.

MOTIVOS POR LOS CUALES LOS HOMBRES DE NEGOCIOS RESPETAN LA ETICA

Existen muchos factores que pueden influir **POSITIVAMENTE** en un profesional dedicado al mundo de los negocios, animándole a respetar principios éticos al tomar sus decisiones. Basándose en su propia experiencia, señale la importancia relativa de los siguientes factores en tales situaciones (señale con el N° 1 el factor más importante, con el N° 2 el siguiente, y así sucesivamente hasta señalar con el N° 5 el factor que menos influye en el profesional para que tome decisiones que no son éticamente aceptables).

- A) Política formal de la empresa.
- B) El código personal de conducta de la persona.
- C) El comportamiento de los que son de la misma categoría en la empresa.
- D) El clima o ambiente ético de la industria.
- E) El comportamiento de sus superiores en la empresa.