

El soborno, “práctica aceptada” dentro del mundo empresarial

Según un estudio, **el 96 % de empresarios** admite que es una estrategia común a la hora de negociar ■ El 78 % dice que es una **vía para conseguir contratos**

LISBETH ZUMBA R.
Zumbal@granasa.com.ec ■ GUAYAQUIL

Es una práctica no permitida y mal vista, pero el 96 % de empresarios ecuatorianos admite que el pago de sobornos se ha vuelto tan común, como estrategia para cerrar negocios. La ausencia de políticas de control y los supuestos beneficios que, se cree, se consiguen por esta vía, estarían motivando esta conducta que, según expertos, a mediano y largo plazo tiene un impacto negativo en la competitividad. A nivel regional existen varios estudios que reflejan el nivel de corrupción de un país, pero poco se había hablado de la permeabilidad del cohecho en el sector empresarial. Esto, hasta ayer, que se hizo público el Primer Informe Regional sobre la Lucha contra el Soborno en el Sector Privado, que detalla la percepción que se tiene del tema y de las pocas o nulas prácticas para desarraigarlo.

LA FRASE

Las acciones que hoy se toman son ornamentales, un tema de imagen ante la sociedad.

JORGE RODRÍGUEZ
profesor de la Espae

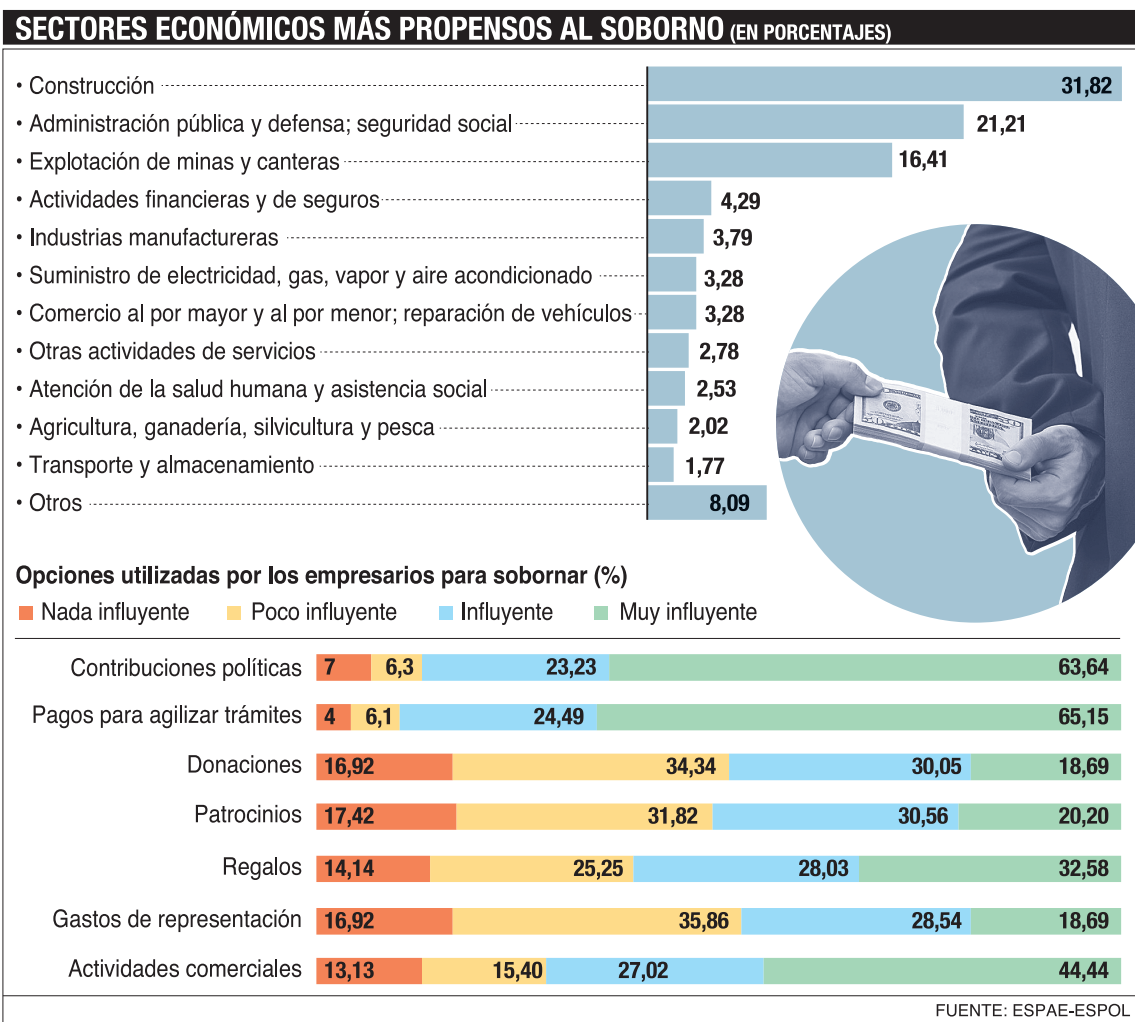
En el estudio, impulsado por el PRME (Principales for a Responsible Management Education) participaron siete países: Argentina, Chile, Perú, Ecuador, Colombia, México y Guatemala, con el apoyo de 9 universidades. En Ecuador, el proyecto estuvo a cargo de la Espae, la Escuela de Negocios de la Espol, encargada de encuestar a 396 empresas distribuidas en un 50 %, entre Quito y Guayaquil. El equipo de investigadores estuvo encabezado por Virginia Lasio, directora local del proyecto y los profesores Vi-

LA CIFRA

396
EMPRESAS

de Ecuador participaron en este estudio, con el fin de dar una percepción sobre el tema.

cente Servigón y Jorge Rodríguez. Si se observan los factores que las empresas tendrían para justificar el pago de sobornos, las cifras, dice Rodríguez, son más desalentadoras, pues el 78 % de empresarios admite que el dar sobornos ayuda a conseguir contratos empresariales. Más de un 50 % considera que permite mover o agilizar trámites. Pero lo que se cree una ventaja, a la larga, no lo es ni para la empresa ni para el país. Estudios internacionales, como el Global Witness, demuestran que esta práctica aumenta el costo de hacer negocios en los países y resta la oportunidad de direccionar recursos en infraestructura (almacenes y puntos de venta) que les permita crecer a largo plazo. El Estado, por su parte, pierde la opción de tributar más y direccionar capital a inversión social. En el mercado se empieza de a poco a tener conciencia de esto. Los resultados de las encuestas también reflejan que existe una intención por cambiar esta realidad. El 54 % de los ejecutivos consultados dijo que su organización posee un código ético; el 44 %, cuenta con una política que prohíbe cualquier tipo de dádiva para la obtención de contratos y el 39 % dijo tener una declaración de rechazo para ofrecer sobornos. No obstante, dice Rodríguez, el problema es que muchas de estas acciones son un saludo a la bandera. “Se puede tener un ma-



EL ESCENARIO

EL CONCEPTO

■ En este informe se define al soborno como el intercambio explícito de dinero, regalos en especie o favores para romper reglas, o como pago por beneficios que, legalmente, deberían darse sin ningún costo. Para conocer la percepción sobre esta práctica en Ecuador se entrevistó a 396 empresas.

NORMATIVAS

■ En el país no existe una normativa oficial que evite este tipo de prácticas en el sector empresarial. Las reglas que existen han sido diseñadas dentro de cada organización. A nivel internacional existen normas más eficientes como la ISO 37.001 que pueden ser adoptadas de forma voluntaria.

nual muy bonito, pero guardado en un archivador, que no se logra implementar y hacer que sea parte del marco de gestión”.

tos controles. No obstante, la mayoría de empresarios (un 52 %) los desconocen. “Eso nos dice que el pago de sobornos está siendo visto en el país como un tema ampliamente aceptado”, anota Rodríguez, y que se evidencia una necesidad de asesoría. Wilson Gómez, gerente comercial de una empresa que provee sistemas sísmicos en el sector de la construcción, admite esa necesidad, para poder implementar políticas más adecuadas. No obstante, cita también la corresponsabilidad del Gobierno, con el diseño de reglas de acción, que impidan malas prácticas en el mercado y con ello una competencia en igualdad de condiciones.

OSWALDO BRAVO
SOCIO DE
Risk Advisory de Deloitte

“La norma debe ser preventiva”

1 ¿Qué avances tiene el país en tema legal?

En la Asamblea se debate la Ley Anticorrupción, que está apuntando a cómo se le baja una pena a quien se arrepiente o a quien denuncia un acto de corrupción, pero eso apunta a regular el sector público (no entra al campo empresarial). En el país se requieren normas que apunten más allá y que no tengan solo el fin de sancionar.

2 ¿Por qué?

Los controles deben ser preventivos y detectivos para evitar que estas prácticas se den. El enfrentar una sanción debe ser el último paso. Si pudiéramos tener controles preventivos a nivel de leyes, que permitan que estos controles sean implementados dentro de la organización será más llevadero y cualquier acto de corrupción puede minimizarse exponencialmente.

3 ¿Qué normas internacionales existen?

Una de las más conocidas es la ISO 37.001 que permite que las empresas ejecuten controles preventivos, si no lo hacen, ahí vienen las sanciones. Una norma, que se acoge a estos parámetros, ya se implementa de forma obligatoria en Perú.