

Formación ética que tiene sentido en América Latina

Schmidt, Eduardo

2015-03-12

<http://hdl.handle.net/20.500.11777/563>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>

FORMACIÓN ÉTICA QUE TIENE SENTIDO EN AMÉRICA LATINA

Eduardo Schmidt S. J.*

Introducción

Los últimos escándalos financieros ponen de relieve una vez más la importancia de la formación ética para los profesionales dedicados al mundo de los negocios. Es evidente que algo está fallando. Algunos piensan que la falla principal ha sido la falta de un buen sistema de controles que hubiera podido evitar lo ocurrido. Proponen como solución establecer normas y leyes más severas, capaces de controlar a los inescrupulosos. Suponen que el temor a sanciones drásticas evitará hechos similares en el futuro. Otros, sin negar la importancia que puedan tener los controles externos a la persona misma, pensamos que la falla principal se encuentra más bien dentro de los mismos profesionales. En algunos casos se trata de personas con escalas de valores que dejan mucho que desear, en otros parece que se trata más bien de una postura “amoral” frente a su trabajo profesional. En ambos casos, nos parece que la falla principal no ha sido la ausencia del control externo de los comportamientos sino la falta de una formación ética sólida y adecuada para el ejercicio de su profesión.

¿Qué tipo de formación ética debemos ofrecer a tales profesionales? Al tratarse de personas que realizan estudios de posgrado, ¿sería suficiente introducir la ética en todos los cursos que llevan a lo largo de sus estudios? ¿Habría que insistir más bien en la incorporación de un curso

* Sacerdote jesuita, docente de la Universidad del Pacífico, Lima, Perú.

de ética profesional como parte de su formación? Los expertos en el área de la ética profesional están divididos frente al momento actual. Algunos opinan que es suficiente introducir la ética en forma transversal a lo largo del currículo. Insisten que una formación ética realista sólo puede darse en el contexto del estudio de otras disciplinas. Otros opinan que sin un curso de ética profesional no se puede lograr una buena formación ética. Afirman que los intentos de introducir la ética en forma transversal no suelen tener éxito porque la ética se diluye hasta tal punto que los participantes no se dan cuenta de su presencia.

No pretendemos resolver este aparente dilema en forma definitiva, ni mucho menos, pero basándonos en la experiencia que hemos tenido en América Latina a lo largo de los últimos treinta años podemos ofrecer un aporte al diálogo.¹ Creemos que en América Latina es imprescindible incluir los dos elementos mencionados: ética a lo largo del currículo y un curso de ética con características que describiremos en este artículo. Dejaremos para otra oportunidad el desarrollo del tema de la ética a lo largo del currículo.

Un curso de ética profesional: por dónde comenzar

Después de enseñar cursos de deontología profesional en la Universidad del Pacífico en Lima, Perú, durante varios años, pude darme cuenta de un fenómeno que me desagradaba. Mis alumnos me evaluaban bien y ellos conseguían buenas notas. Sin embargo, era evidente que mi mensaje no llegaba a la calle. Molesto por esta situación, me reuní con algunos exalumnos que habían tomado en serio el curso que ofrecía en el Servicio de Extensión Técnica para Ejecutivos. Les dije que no sabía cómo ofrecer un curso que realmente les sirviera en su vida profesional. Me daba cuenta que ellos no tenían una buena base de filosofía sobre la cual yo pudiera desarrollar un curso de “deontología profesional”. Les dije, además, que me parecía que ellos practicaban

¹ El autor de este artículo ha formado a profesores de ética y negocios en los siguientes países: Perú, Argentina, Uruguay, Bolivia, Venezuela y Colombia. Es autor de dos libros: *Moralización a fondo*. 2ª ed., Lima, Universidad del Pacífico, 1996, 337 pp., y *Ética y negocios para América Latina*. 3ª ed., Lima, Universidad del Pacífico, 2000, 612 pp.

lo que podría describirse como una “ética intuitiva” que poco tenía que ver con lo que yo les había enseñado. También les dije que cuando les preguntaba si harían tal o cual cosa reñida con la ética, solían responder correctamente; sin embargo, cuando les preguntaba “por qué” recibía respuestas tales como “hay algunas cosas que uno no debe hacer” o “yo no podría dormir tranquilo si hiciera lo que me has propuesto”. Ellos no eran capaces de fundamentar su comportamiento en claros principios éticos. Me contestaron que efectivamente, tenía razón. Luego, uno de los participantes me hizo una pregunta que iba a cambiar mi modo de pensar sobre los cursos de ética profesional. Me preguntó qué nota, sobre cien, les daría en cuanto al acierto de su saber intuitivo se refiere. Le contesté que quizá el ochenta por ciento de las veces sus intuiciones eran acertadas. Al escuchar mi respuesta me dijo: “Entonces, en vez de llorar tanto sobre el 20% que no tenemos, ¿por qué no nos ayudas a usar mejor lo que tenemos?” La pregunta me parecía muy acertada. Si quería ofrecerles algo útil para sus vidas como profesionales, en vez de partir de un marco teórico filosófico, tendría que partir de lo que ellos ya tenían: su sentido ético prerreflexivo, producto de toda una vida. Pero al mismo tiempo, era consciente que sería necesario formar en ellos un sentido crítico frente a sus propias intuiciones éticas.

¿Qué hemos aprendido acerca del “sentido ético intuitivo”?

A lo largo de los años hemos aprendido algunas cosas interesantes sobre la ética intuitiva de los profesionales en las ciencias económicas y administrativas en América Latina. Son cuatro las preguntas que hemos examinado con mayor profundidad:

1. ¿Qué opinan los actuales y futuros empresarios acerca del ambiente ético en el mundo de los negocios?
2. Cuando hablan de la ética, ¿cuáles son sus puntos de referencia?
3. ¿Qué es lo que motiva a los profesionales a respetar la ética al tomar sus decisiones?
4. A la luz de las respuestas a las tres preguntas anteriores, ¿qué podemos hacer para mejorar y fortalecer su ética prerreflexiva?

¿Qué opinan los actuales y futuros empresarios acerca del ambiente ético en el mundo de los negocios?²

Cuadro núm. 1

Opinión de los peruanos sobre el ambiente ético, 1996-1999^{1/}

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

Respuestas	Universitarios Total = 531		Profesionales Total = 1 457	
	Mujeres N = 220	Hombres N = 311	Mujeres N = 685	Hombres N = 772
1. De acuerdo	16%	30%	33%	31%
2. Más de acuerdo que en desacuerdo	70%	57%	49%	53%
3. Indiferente	1%	6%	1%	3%
4. Más en desacuerdo que de acuerdo	10%	5%	11%	10%
5. En desacuerdo	3%	2%	5%	4%

1/ Algunas columnas no suman 100%. Simplemente están redondeadas.

Como se puede apreciar en el cuadro núm. 1, suelen ser bastante pesimistas. Entre 82 y 87 por ciento de cada grupo están *de acuerdo o más de acuerdo que en desacuerdo* con la siguiente afirmación: “El negociante peruano tiende a pasar por alto los principios éticos al tomar sus decisiones. Lo que le preocupa es el negocio”.

Tanto los profesionales actuales como los universitarios encuestados manifiestan una marcada tendencia a pensar que en caso de conflicto entre la ética y el negocio, los negociantes tienden a favorecer el negocio. Esto quiere decir que ven en el mundo de los negocios un ambiente bastante hostil para los valores éticos. Es curioso notar que entre los universitarios los hombres son más pesimistas que las mujeres. En cambio, entre los profesionales la diferencia es mínima.

² Las estadísticas presentadas y el análisis de ellas pueden verse con mayor detalle en el primer capítulo del libro *Ética y Negocios ... op. cit.*

¿Cuáles son los puntos de referencia que tales personas utilizan para determinar lo que es o no es ético?

Al plantear esta pregunta, queremos saber con qué los actuales y futuros profesionales suelen asociar “lo ético”. ¿Cuales son sus puntos de referencia? Si resulta que diferentes personas tienen puntos de referencia muy distintos, al comienzo de cualquier diálogo será necesario aclarar lo que se entiende por “lo ético”. Cuando deseamos ayudar a los profesionales a fortalecer su ética empresarial, debemos tener presente sus diferentes puntos de partida. Veamos lo que nos revela el siguiente cuadro.

Cuadro núm. 2
Lo que los peruanos entienden por lo ético
en el mundo de los negocios
1996-1999^{1/}

Respuestas	Universitarios Total = 531		Profesionales Total = 1 457	
	Mujeres N = 220	Hombres N = 311	Mujeres N = 685	Hombres N = 772
1. Lo que corresponde a mi propio interés	0%	1%	1%	0%
2. Lo que está de acuerdo con el refrán “haz a los demás lo que quieres que te hagan a ti mismo”	20%	20%	20%	15%
3. Lo que hace bien al mayor número de personas posible	26%	23%	12%	12%
4. Lo que se acepta como normal en la sociedad	16%	16%	12%	13%
5. Lo que es legal	3%	3%	12%	8%
6. Lo que está de acuerdo con mis convicciones religiosas	5%	2%	4%	4%
7. Lo que está de acuerdo con mis sentimientos de justicia	31%	35%	39%	49%

1/ Algunas columnas no suman 100%. Simplemente están redondeadas.

Lo que corresponde a mi propio interés

Son muy pocas las personas que prefieren definir *lo ético* como: *Lo que corresponde a mi propio interés*. En grupos de discusión entre alumnos de posgrado casi nadie defiende esta posición. Es más, no pueden imaginar que alguien asocie esta respuesta con “lo ético”.

“Haz a los demás lo que quieres que te hagan a ti mismo”

Esta segunda manera de definir “lo ético” es la respuesta preferida por 20% de los universitarios de ambos sexos. Entre los profesionales, 20% de las mujeres y 15% de los hombres la escogen.

En un primer momento, la regla de oro parece ser una norma justa para determinar *lo ético*. Pero al examinarla más de cerca, descubrimos que esta definición supone una ética basada en la reciprocidad. En sociedades en que la amistad juega un papel muy importante, por encima de cuestiones de principios, esta respuesta representa un peligro para la ética profesional. Por tal motivo es necesario desarrollar en los profesionales un sentido crítico frente a lo que puedan sentir de una manera prerreflexiva.

Lo que hace bien al mayor número de personas posible

La tercera posibilidad para definir “lo ético” es: “lo que hace bien al mayor número de personas posible”. El 26% de los universitarios del sexo femenino escogieron esta manera de definir *lo ético*. El porcentaje de los universitarios del sexo masculino que la escogió era parecido (23%). En cambio, sólo 12% de los profesionales, tanto hombres como mujeres, la eligieron. Esta respuesta indica una preocupación por el bienestar social, cosa propia de la juventud, que se disminuye con el correr de los años.

A pesar de expresar un noble sentimiento, esta respuesta tiene dos consecuencias serias. En primer lugar, reduce a su mínima expresión los derechos de los individuos y los derechos de grupos minoritarios en la sociedad. En segundo lugar, con facilidad se llega a la conclusión de que para lograr un fin bueno es aceptable utili-

zar cualquier medio, con tal que el resultado sea favorable para la mayoría.

Lo que se acepta como normal en nuestra sociedad

Veamos ahora la cuarta manera de definir “lo ético”: “Lo que se acepta como normal en nuestra sociedad”. En el cuadro núm. 2 se ve que, entre los profesionales, 12% de las mujeres y 13% de los hombres, prefieren definir lo ético como “lo que se acepta como normal en nuestra sociedad”. Este hecho manifiesta un relativismo ético bastante notable. Curiosamente, los universitarios (16%) manifiestan una actitud de mayor relativismo que sus mayores. No se notaba esta tendencia en las estadísticas recogidas entre los años 1990 y 1996. Aparentemente, el relativismo ético está aumentando entre los jóvenes profesionales. Cuando se les hace notar que esta forma democrática de definir *lo ético* es muy subjetiva, muchas veces contestan que en realidad, todo es subjetivo porque los tiempos y las circunstancias siempre cambian. En su afán de ser flexibles niegan la existencia de una objetividad moral. Aceptan la llamada *ética de situación*, en la cual se supone que no hay principios fijos. Para ellos, cada situación genera su propia solución. Dificilmente perciben la distinción entre principios morales objetivos, que nunca cambian, y juicios prácticos acerca de los medios necesarios para hacer respetar tales principios en determinadas situaciones. Estos últimos deben cambiar según tiempos y lugares. Muchas veces este tipo de confusión hace que los códigos de ética profesional no se respeten a pesar de las buenas intenciones de los que los han formulado.

Lo que es legal

Como se puede apreciar en el cuadro núm. 2, un porcentaje mínimo (3%) de universitarios escoge *lo que es legal* como la mejor forma de definir *lo ético*. En cambio, 8% de los profesionales del sexo masculino y 12% del sexo femenino la prefieren. ¿Qué interpretación se puede dar a este hecho? Se ha llegado a la siguiente explicación como la más probable. Frente a las leyes, los universitarios suelen tomar actitudes muy críticas. Como se ha visto, prefieren una definición más idea-

lista: *lo que hace bien al mayor número de personas posible*. En cambio, frente a la complejidad de los problemas éticos que encuentran en el ejercicio de su profesión, los profesionales buscan normas claras para determinar sus derechos y obligaciones. A pesar de admitir que hay algo de verdad en el dicho “hecha la ley, hecha la trampa”, acuden a la letra de la ley por su aparente claridad. Puede ser que después de enterarse de sus exigencias, ellos mismos hagan todo lo posible por manipular las leyes a su favor. Pero por lo menos han comenzado desde un punto de partida que para ellos es claro. Y en sus argumentos con sus contrarios, pueden acudir a algo concreto para defender su posición. Para ellos, la ley llena el vacío moral que existe al no tener conciencia de una ética empresarial. Es curioso notar que en las encuestas que hemos administrado a grupos de abogados, hasta la fecha nadie ha preferido definir “lo ético” en términos de “lo que es legal”.

Lo que está de acuerdo con mis convicciones religiosas

Pasemos ahora a la sexta manera de definir “lo ético”. Son pocas las personas en nuestro medio que asocian “lo ético” sobre todo con sus convicciones religiosas. Como se puede apreciar en el cuadro núm. 2, el porcentaje varía entre 2% y 5%. Nos indica una tendencia bien marcada de separar la religión de su manera de comportarse en el ejercicio de su profesión. Esto puede explicar por qué hay cierto rechazo cuando el Papa o las Conferencias Episcopales hablan sobre temas relacionados con la marcha de la economía, el pensamiento social de la Iglesia, etcétera.

Lo que está de acuerdo con mis sentimientos de justicia

Al examinar el cuadro núm. 2 se ve que entre el 31 y el 49 por ciento de los encuestados escogen *lo que está de acuerdo con mis sentimientos de justicia*. Llama la atención la diferencia entre el porcentaje de hombres y mujeres profesionales que escogen esta respuesta. Contrario a lo que se podría pensar, 39% de las mujeres la escogen mientras 49% de los hombres la prefieren. En el caso de los universitarios, se ve la misma tendencia pero a menor escala.

En los estudios realizados en el Perú a partir del año 1970, esta definición de *lo ético* siempre ha sido la más escogida. Entre la tercera parte y la mitad de los encuestados en cualquier grupo suelen escoger esta opción. Algo similar ocurre en los sondeos que hemos realizado en otros países.

¿En qué consisten estos *sentimientos de justicia*? Son nociones intuitivas y prerreflexivas 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. Es decir, se trata de un sentido ético que es “prerreflexivo” pero bastante funcional.

La amoralidad en el mundo de los negocios

Dada la gran diversidad de maneras en que diferentes profesionales entienden “lo que es ético”, no debe llamarnos la atención que muchos lleguen a ser amorales; es decir, pierden su sentido ético con relación a su vida profesional. Los problemas que enfrentan en el mundo empresarial son complejos. Son pocos los que se encuentran capacitados para integrar conscientemente principios éticos en la toma de decisiones. Al iniciar el ejercicio de su profesión, muchos desean ser éticos. Sin embargo, cuando les toca pasar por algunas experiencias dolorosas, poco a poco aprenden a prescindir en buena medida de sus valores éticos al tomar sus decisiones. Con el tiempo, llegan a asumir una postura *amoral*.

¿Qué es lo que motiva a los profesionales a tomar decisiones que son éticamente aceptables o inaceptables?

En los estudios realizados se incluyen cinco motivos:

- El código personal de conducta de la persona
- Política formal de la empresa
- El clima o el ambiente ético de la industria
- El comportamiento de sus superiores en la empresa
- El comportamiento de los que son de la misma categoría en la empresa

Tanto los universitarios como los profesionales indican que el

código personal de conducta es el factor de mayor importancia para explicar por qué un profesional toma decisiones que son éticas. Además, este factor siempre es mucho más importante que el factor que aparece en segundo lugar.

¿Qué entienden nuestros encuestados por el “código personal de conducta”? Cuando les pedimos describir su código personal, la mayoría apela a un sentido ético que en buena parte es prerreflexivo. Son relativamente pocas las personas que mencionan principios éticos objetivos, bien elaborados como normas de comportamiento. Esto quiere decir que el sentido ético es algo que influye en sus vidas, pero muchas veces no lo hace a través de principios éticos abstractos.

¿Qué podemos hacer para mejorar y fortalecer su ética prerreflexiva?

Muchas veces se ha hablado de la necesidad de moralizar el mundo empresarial. Se han montado campañas esporádicas para lograr este propósito mediante códigos de ética diseñados por expertos. Sin embargo, por lo general, tales campañas han durado poco. Su éxito ha sido muy limitado. Ahora sabemos por qué. No han ofrecido a los empresarios lo que ellos mismos identifican como lo más importante para mejorar la ética empresarial. No les han ayudado a fortalecer su código personal de conducta. Para lograr este propósito habrá que diseñar y ofrecer cursos y seminarios en que los profesionales *participen activamente* para desarrollar las siguientes capacidades y competencias:

- Identificar los valores reflejados en sus propios sentimientos de justicia
- Formular principios morales con palabras propias a partir de estos valores
- Evaluar sus valores y principios morales a la luz de los valores y principios objetivos
- Integrar principios morales objetivos en la toma de decisiones

A lo largo de los últimos 30 años, en la Universidad del Pacífico hemos avanzado en el desarrollo de cursos y seminarios de esta naturaleza. Utilizamos una nueva metodología pedagógica llamada la “en-

señanza interactiva”. Nuestro propósito es ayudar a los profesionales a efectuar la transición de una ética prerreflexiva a una ética cada vez más reflexiva. Esta metodología pedagógica, que se explica en detalle en el libro *Moralización a Fondo*, incluye los siguientes elementos principales:³

PRIMERO, se introduce la discusión de cualquier tema mediante la presentación de un caso didáctico. Varios personajes en el caso dialogan sobre una situación verosímil en que están en juego valores y principios éticos relacionados con el tema. Al final del caso hay una serie de preguntas que los participantes discuten en grupos a la luz de su experiencia personal y las lecturas asignadas. Estos casos didácticos se encuentran al final de cada capítulo del libro de texto *Ética y Negocios para América Latina*.⁴

SEGUNDO, hay un plenario en el que los diferentes grupos presentan sus respuestas, indicando los *motivos* por los cuales han respondido de tal o cual manera. Estos motivos deben ser expresados como principios éticos.

TERCERO, la solución por escrito en forma individual de cierto número de casos. En este trabajo se insiste mucho en desarrollar la capacidad de formular, en palabras propias, principios éticos.

Según nuestra experiencia, en el ámbito de pregrado es mejor ofrecer un curso de ética profesional casi al final de la carrera. De esta manera el curso puede servir a una doble finalidad: promover la formulación e integración de principios éticos en el proceso de la toma de decisiones e integrar las otras materias de la carrera en la búsqueda de soluciones realistas a los problemas que puedan presentarse en la vida profesional. En programas de posgrado se presenta un curso cuyo título es “Aspectos éticos de los negocios”. Se aplica la misma metodología pedagógica y se añade el manejo de la teoría del desarrollo humano de James W. Fowler como un instrumento para la formación ética de los profesionales.⁵

En resumen, si queremos enfrentar con éxito los desafíos de la for-

³ Eduardo Schmidt, *Moralización...*, *op. cit.*

⁴ Eduardo Schmidt, *Ética y negocios...*, *op. cit.*

⁵ La obra principal de Fowler es: James W. Fowler, *Stages of Faith. The Psychology of Human Development and the Quest for Meaning*, San Francisco, Harper & Row, 1981, 332 pp.

mación ética en cursos, talleres y seminarios de ética profesional debemos hacer lo siguiente:

- Partir de lo que los participantes ya tienen
- Utilizar una nueva metodología, como la “enseñanza interactiva”, para desarrollar determinadas capacidades y competencias
- En el ámbito de posgrado, ofrecer a los participantes algún instrumento para comprender mejor cómo formar éticamente a todos los integrantes de una empresa o institución. La teoría del desarrollo humano de James W. Fowler es un instrumento adecuado para este propósito

Los seis profesores de ética profesional en la Universidad del Pacífico pueden apoyar a los colegas que desean implementar este tipo de formación ética en los diversos países de América Latina.