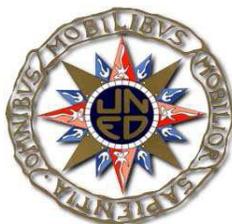


UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA

**PROGRAMA INTERUNIVERSITARIO DE DOCTORADO EN DIRECCIÓN Y
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**



TESIS DOCTORAL

LA PLAGA MUNDIAL EN LOS TIEMPOS DE RECESIÓN: “NON-ETHOS”.

LOURDES EMILIA MIRANDA VÉLEZ
Máster en Administración Pública

MADRID, 2011

Departamento de Economía Aplicada
Facultad de Ciencias Económicas Empresariales
UNED

TÍTULO DE TESIS DOCTORAL:

LA PLAGA MUNDIAL EN LOS TIEMPOS DE RECESIÓN: “NON-ETHOS”.

Autora: Lourdes Emilia Miranda Vélez
Máster en Administración Pública

Director de Tesis Doctoral: Dr. Jesús Zamora Bonilla
Tutor de Tesis Doctoral: Dr. Juan E. Castañeda Fernández

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por enseñarme que los sueños se pueden realizar, a mi esposo Hernán y mi niño, Daniel Hernán por todo su apoyo.

RESUMEN

Este trabajo pretende explorar las causas de la crisis financiera y la recesión económica global desde el 2007 hasta de 2011. Una de las causas, frecuentemente apuntada, es la ética. Se ha demostrado que entre los principales factores de esta crisis fueron la falta de ética (*non-ethos*) y el riesgo moral (en inglés *moral hazard*) de los directivos de muchas empresas financieras, bancarias, reguladoras, y entidades crediticias. Asimismo, varios economistas, incluyendo Paul Krugman, han catalogado esta crisis como una plaga, pues ha causado graves daños sistémicos globalmente. Cabe preguntarnos si esta crisis tiene sus orígenes en conductas non-ethos. En este trabajo pasamos revista a una serie de fenómenos morales que parecen estar presentes en la crisis actual, con especial énfasis a la ética, toma de decisiones financieras y ejecutivas, y su posible papel como solución y prevención a esos problemas.

ABSTRACT

This work will pretend to explore the causes of the financial crisis and global economic recession from 2007 until 2011. One of the factors, frequently acknowledged, has been the ethic. It has been demonstrated that amongst the principal reasons for this crisis were the lack of ethics and the moral hazard of the executives from companies and entities: financial, banking, rule-making, and lending. Also, some economists, including Paul Krugman, had described this crisis as a plague because it had caused severe global systemic harms. We have to ask ourselves if this crisis has its source in non-ethos behaviors. In this work will review a series of moral phenomenon which seem to be present in this current crisis, with special emphasis to the ethics, executive and financial decision-making and its role as a possible solution or prevention to these problems.

DESCRIPTORES

Ética, economía y ética, valores. En inglés: Ethics, Economy and Ethics, Values.

ÍNDICE

	Página
Introducción	9
Capítulo I: De la Ética en la Filosofía de las Ciencias Sociales a la Ética Pública	11
1.1 El Non-Ethos	12
1.2 Ética y sus Cimientos Filosóficos e Históricos	12
1.3 De la Ética a la Ética Pública	20
1.4 El Ser y el Deber en la Ética Pública	26
1.5 Ética Pública, Política y Poder	30
Capítulo II: La Plaga Mundial “Non-Ethos”	37
2.1 Inicios del Contagio: Gestación de una Generación de Fraude	38
2.2 Propagación: Desregulación, CEOs y Millonarios Instantáneos	45
2.3 Pandemia: Cuando “Más” ya no es suficiente y Colapso de la Economía	49
2.4 Desahucio: La Podredumbre de la Ética Pública y la Cultura del Autoengaño	74
Capítulo III: Contener la Plaga Mundial “Non-Ethos”	83
3.1 Cronología del Desahucio, Resucitación de la Economía, y Movimiento 15-M	83
3.2 Patología del Fraude de la Plaga Mundial Non-Ethos	113
3.3 Antídoto contra Fraudes de Desregulación Bancaria y Financiera Mundial: La Regulación Global del Mercado Financiero	115
3.4 Antídoto contra Liquidez: Paquetes de Estímulo Económico	117
3.5 Antídoto contra Fraudes de Bolsa de Valores: Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act	117
3.6 Antídoto Contra Fraudes de Corporaciones y Bonos Millonarios: La Ley Sarbanes-Oxley	123
3.7 Antídoto Contra Fraudes de Ética Pública y Corporativa: Los Códigos de Ética	137
3.8 Antídotos Contra Gerencia Infectada: El Liderazgo Ético	164
Capítulo IV: Hacia una Génesis de Nueva Ética Pública Global en el Siglo XXI	169
4.1 Nueva Gestión Pública y sus Desafíos	169
4.2 Nuevas Herramientas a Nivel Global para la Lucha Contra el Fraude	175
4.3 La Transparencia Global	176

4.4	Las Nuevas Regulaciones en la Era de la Globalización	182
4.5	La Ética Global	196
Capítulo V: Conclusiones		207

ÍNDICE DE FIGURAS

Número	Título	Página
Gráfico 1	Última Alza de Desempleo Promedio	71
Gráfico 2	Crecimiento Económico de Europa 2011-2012	73
Gráfico 3	Mapa con Índice Percepción de la Corrupción por País 2010	81
Gráfico 4	Patología de la Plaga “Non-Ethos”	114
Gráfico 5	Mapa de los Países G-20	115
Gráfico 6	Mapa de Países con Ley de Acceso Libre Información	182
Gráfico 7	Clasificación Préstamos “ <i>Subprime</i> ” Hipotecarios	186

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Deuda Gubernamental 2010-2015	68
Cuadro 2	Deuda Gubernamental 2000-2010	69
Cuadro 3	Crímenes de Fraudes y Corrupción 2003-2009	80
Cuadro 4	Mediana Salario CEO por Empresa EE.UU. en 2010	129
Cuadro 5	Mediana Salario Empleado por Empresa EE.UU. en 2010	129
Cuadro 6	Compensación Promedio CEOs de Compañías que recibieron Estímulo Económico 2008 EE.UU	134
Cuadro 7	Comparación Salarios 2008 CEOs vs. Empleados EE.UU	135
Cuadro 8	Incrementos de Códigos Empresariales 1970-2007	142
Cuadro 9	Instituciones/Sectores Afectados por el Fraude 2009	145
Cuadro 10	Percepción de Fraude en Instituciones 2008	174
Cuadro 11	Sobornos pagados a Servidores Públicos 2008	175
Cuadro 12	Crédito Europeo y EE.UU. Período 2000-2007	188
Cuadro 13	Porcentaje de Personas que pagaron Sobornos por Región 2005-2009	192
Cuadro 14	Porcentaje de Personas que pagaron Sobornos Doce Meses Anteriores 2009	192
Cuadro 15	Cronología de Acontecimientos Lucha contra el Fraude 1996-2010	195

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Impacto de la Crisis	52
Tabla 2	Producto Interno Bruto Q2 2011	67
Tabla 3	Fondos de Rescate FEEF	70
Tabla 4	Economía Europea 2010-2012	72
Tabla 5	Jefes de Gobierno que robaron Millones en Fondos Públicos	80
Tabla 6	Los Diez CEOs de Ingresos más Altos en EE.UU.	131
Tabla 7	Veinte Compañías de Mayor Ayuda recibida de TARP en EE.UU	133
Tabla 8	Principios Europeos del Gobierno Corporativo	147

Tabla 9	Códigos Buena Gobernanza en América del Sur y América Central	148
Tabla 10	Valores del Servicio Público por País	163
Tabla 11	Procedencia de los Valores en la Función Pública Contemporánea	164
Tabla 12	Episodios de Crisis y Desregulación por País 1991-2008	184
Tabla 13	Control de la Corrupción por País 1996-2008	193
Tabla 14	Los Diez Hábitos de las Corporaciones Grandemente Defectuosas	197

INTRODUCCIÓN

Nuestra generación está atravesando por una de las crisis económicas más difíciles de la historia dado que el mercado mundial se ha afectado. En el presente, nos encontramos con un mercado que se comporta de manera global como resultados de los avances tecnológicos y que conecta la economía con procesos compartidos. Al mismo tiempo, se ha estado manifestando un fenómeno común a nivel mundial: el colapso de la economía, de instituciones bancarias y financieras sólidas, de naciones que han tenido que recibir rescate de fondos de emergencia para evitar una catástrofe global, y de compañías de alto prestigio que han colapsado debido a la falta de ética de sus ejecutivos y los fraudes millonarios que cometieron.

El objetivo de esta investigación es el de explorar si existe una relación entre la recesión económica actual y la manifestación del aumento de colapso de compañías sólidas y de prestigio por la falta de ética de sus líderes y la lucha mundial contra el fraude en la economía global. La metodología utilizada para esta investigación es *descriptiva-exploratoria*, con un *enfoque cualitativo*, con la cual se pretende analizar la ética y su impacto en la crisis económica mundial desde la perspectiva filosófica normativa de las ciencias sociales y ciencias económicas. La *metodología descriptiva* está enfocada en especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice en personas, grupos o comunidades. Por su parte, el de *tipo exploratorio* sirve para familiarizarnos con fenómenos relativamente desconocidos (Hernández, Fernández y Baptista, 2003).

A continuación, expondremos los diferentes aspectos de la ética, el fraude, la corrupción, la recesión económica y cómo estos han influido en el colapso de grandes empresas. Para efectos de este trabajo, delimitamos el análisis de datos económicos y bibliografía hasta agosto de 2011. Al final del trabajo se llegará a la conclusión y respuesta del objetivo que guía este estudio.

CAPÍTULO I

DE LA ÉTICA EN LA FILOSOFÍA DE LAS CIENCIAS SOCIALES A LA ÉTICA PÚBLICA

El estudio de la ética pública en el 2011, mundialmente se analiza desde la perspectiva de un “paciente en desahucio”, el fraude como el “veneno letal” y la búsqueda de tratamientos drásticos que podemos aplicar para salvarle la vida. Los gobiernos de las principales naciones del mundo están activos en encontrar remedios para contrarrestar los daños económicos y sociales de la recesión global que ha estremecido los cimientos de nuestra civilización. Para comprender y evaluar la ética y su impacto en la crisis económica mundial y la lucha contra el fraude, comenzaremos con el estudio de la perspectiva filosófica normativa de las ciencias sociales y por ende, las raíces de la ética pública.

1.1 El Non-Ethos

El **Ethos** es una palabra griega (ἦθος) (en castellano etos), cuyo significado mayormente generalizado es el conjunto de rasgos y modos de comportamiento que conforman el carácter o la identidad de una persona o una comunidad. Bajo esta conceptualización, el **non-ethos** se puede considerar como la ausencia de dichas características que distinguen al individuo al actuar de manera contraria a ellas. De la misma raíz griega, la palabra *ethikos* (ἠθικός), que significa teoría de la vida, derivó la palabra ética.

1.2 Ética y sus Cimientos Filosóficos e Históricos

La palabra ética del griego “*ethika*” de “*ethos*” cuyo significado es “carácter o modo de ser”, puede describirse como los principios o estándares de la conducta humana, referida comúnmente como morales, del latín “*mores*”, costumbres (Sotelo de Andreau, 1999).

El ser humano a diferencia de los animales, posee la habilidad de razonar e incorporar valores en sus acciones. Es por ello que los cimientos de la ética los hallamos desde los comienzos de la civilización.

Tal es el hombre, tal es el Estado. Los gobiernos cambian como de carácter de los hombres, el Estado es lo que es porque los ciudadanos son lo que son; y los Estados no serán superiores, mientras los hombres no sean mejores – Platón.

La ética está basada en los principios morales universales dado que incorpora valores fundamentales como la verdad, la bondad, el valor y la justicia (Kolthoff, Huberts y Van den Heuvel 2007, p.37).

La filosofía no se estudia con el fin de entender lo que las personas quizás pensaron, sino el de descubrir lo que es cierto - Santo Tomás de Aquino.

La ética es una de las principales ramas de la Filosofía. En este campo, ésta es el conjunto de valoraciones generales de los seres humanos que viven en una sociedad. Tiene como objeto de estudio la moral y la acción humana. La ética que mayormente encontramos en las tradiciones del mundo occidental tiene sus raíces en las escuelas filosóficas de la antigua Grecia y Roma, en los trabajos de Aristóteles (384-322 A.C.), quien escribió el primer tratado de ética, *Ética a Nicómaco* basado en la convicción de que todo ser humano busca la felicidad, y de Platón (427-347 A.C.) quien elaboró un

completo tratado de ética política *La República*. También se encuentra en las escuelas filosóficas de los estoicos (311 A.C.) y los epicúreos (306 A.C.) quienes propusieron comportamientos morales basados en los principios opuestos: la virtud, vida con moderación (estoicismo) y la búsqueda del placer (epicureísmo). Los estoicos dividieron la filosofía en tres partes: *la lógica* (teoría del conocimiento y de la ciencia), *la física* (ciencia sobre el mundo y sobre las cosas) y *la moral* (ciencia de la conducta). Todas ellas se refieren a aspectos de una misma realidad: el universo en su conjunto y el conocimiento sobre él. Este puede ser explicado y comprendido globalmente porque es una estructura organizada racionalmente de la que el hombre mismo es parte integrante. Los epicúreos consideraban que el placer puro es el bien supremo y el dolor, el mal supremo.

Los filósofos éticos posteriores, como Santo Tomás de Aquino (1225-1274), elaboraron de diversos modos estos principios, hasta la revolución de Immanuel Kant (1724-1804), quien rechazó una fundamentación de la ética en otra cosa que no fuera el imperativo moral mismo. Los filósofos idealistas desarrollaron esta moral del imperativo categórico. Según en la historia de la ética se han propuesto tres estándares principales de la conducta como la bondad suprema: felicidad o placer; deber, virtud u obligación; y perfección, el desarrollo armónico más completo del potencial humano (Kolthoff, et al., 2007, p. 38).

Dentro de las ramas de la filosofía, la ética es considerada normativa (relativo con las normas de la conducta humana) en vez de una ciencia formal como las matemáticas o ciencia empírica, y la química o física. Los filósofos han debatido en determinar la

bondad en la conducta humana basada en dos principios: si cierta conducta es buena *per se* o si es buena porque se conforma con un estándar de moral en particular. Esta última implica un valor final o “*summum bonum*” (latín *summus*, supremo y *bonum*, el bien), que es deseable por sí mismo y no meramente como el resultado de un fin. Las teorías normativas pueden catalogarse como consecuentes (utilitaristas) y no-consecuentes (kantianas), las cuales han sido las dominantes durante el siglo XX (Mendoza, 2006). Las teorías consecuentes, también conocidas como las de perspectiva teológica en la ética, disputan que la acción moral de un acto está determinada exclusivamente por los resultados y no por la intención del individuo. Entre esta última categoría, se encuentran las teorías utilitaristas y las hedonistas.

El hedonismo se diferencia del utilitarismo, fundamentalmente porque el primero cifra el bien en el placer individual, mientras que el segundo afirma como bien sumo, el placer, el bienestar y la utilidad social. El hedonismo tiene carácter individualista, el utilitarismo es de índole socialista (en el sentido etimológico de la palabra). Es el punto de vista que sostiene que la satisfacción humana se encuentra en la búsqueda y posesión del placer material y físico. Según el utilitarismo, la regla primordial de la moral humana se resume como el máximo bienestar para el máximo número de personas. Las dos escuelas clásicas del hedonismo se pueden trazar desde la Grecia antigua con la escuela cirenaica y los epicúreos. El utilitarismo fue fundado en el principio de la utilidad de David Hume (1711-1776), filósofo, economista e historiador escocés, quien trató la ética por primera vez en su *Tratado de la Naturaleza Humana* (1749). Entre los mayores defensores del movimiento utilitarista se encuentran Jeremy Bentham (1748-1832), pensador inglés y conocido como el padre del utilitarismo y John Stuart Mill (1806-1873), filósofo, político

y economista inglés, quien fuera ahijado de Bentham y uno de los mayores difusores del pensamiento (Beauchamp, Bowie y Arnold , 2009).

Las teorías no-consecuentes son conocidas como las de ética aplicada, las cuales constituyen una de las áreas más prolíficas y actuales de la filosofía contemporánea. En la actualidad, la ética aplicada se manifiesta y desarrolla en profesiones y áreas de la sociedad donde la ética posee un papel relevante. Estas profesiones se encuentran en ámbitos como la ética médica, la ética bio-técnica, la ética empresarial, la ética ambiental, la ética legal, la ética de ingeniería, la ética de la comunicación, la ética del ciberespacio, etc. Éstos y muchos otros ámbitos, donde se lleva a cabo un intento de tratar con problemas éticos que surgen en la vida cotidiana, constituyen el objeto de estudio de la ética aplicada. También entre ellas se encuentra la deontología conocida como la ética de las profesiones (por ejemplo: ética médica, ética judicial, ética científica, etc.). La deontología (del griego δέον "debido" + λόγος "tratado"), cuyo término fue introducido por Bentham en su obra *Deontology or the Science of Morality* (1834), es la disciplina filosófica que tiene por objeto la observación de la moral y de las obligaciones de la persona cuyo fin de estudio son los fundamentos del deber y las normas morales.

Immanuel Kant, filósofo alemán, fue uno de los defensores de este enfoque. Kant, considerado como uno de los pensadores de mayor influencia del último período de la Ilustración, en su obra *Crítica de la Razón Práctica* (1781), analizó la razón en torno de las posibilidades y límites del conocimiento humano y la búsqueda de una ética o principios con el carácter de universalidad que posee la ciencia. Hizo hincapié en la

importancia del deber en la cual reside la virtud de toda acción. Kant construyó su ética en el fundamento del respeto del ser humano, ya que estos poseen dignidad. Las teorías kantianas consideran los motivos de las acciones como de gran importancia, no obstante, se espera que los individuos tomen las decisiones correctas por las razones correctas. Kant sostiene que “un acto es moralmente correcto en cualquier situación siempre y cuando esté de acuerdo con que cada individuo pueda actuar de la misma manera por las mismas razones”. (Beauchamp et al., 2009, p. 24).

Dentro de la filosofía encontramos los conceptos del individualismo metodológico y el individualismo normativo. El individualismo metodológico es la tesis de que todos los fenómenos sociales, especialmente el funcionamiento de las instituciones, deberían comprenderse como el resultado de las decisiones y acciones de los individuos. El individualismo ético o normativo es la tesis de que el sujeto de la ética son los individuos. El individualismo metodológico es un método ampliamente utilizado en las ciencias sociales, el cual sostiene que todos los fenómenos sociales son explicables por las propiedades de los individuos, metas, creencias y acciones (Gómez, 2003). Utiliza la explicación intencional para dar a comprender los fenómenos individuales. Algunas de estas explicaciones se basan en la maximización racional de utilidades del individuo u costo-beneficio. Entre la explicación intencional más desarrollada se encuentra la teoría de la elección racional. El modelo de elección racional identifica al individuo con un conjunto de objetivos y considera la acción racional como la mejor que satisface esos objetivos. Por el contrario, el individualismo ético normativo pone el acento en describir lo que las personas deberían de considerar bueno o malo. Por ende, la racionalización en la elección se determina en la clasificación que realiza la ética normativa de las

acciones humanas como adecuadas o inadecuadas y la formación y elaboración de las normas sociales.

La valoración de la responsabilidad individual fortalece la concepción del individualismo metodológico. La definición como individuos racionales es producida por el hecho moral (Álvarez, Teira y Zamora, 2005). En este contexto, la exigencia de la libertad de los seres humanos radica en nuestra condición de ser racionales. La gran diferencia entre el individualismo metodológico y el ético se basa principalmente, en que cuando nos encontramos en momentos en donde nuestra racionalización utilitaria no basta con los elementos de racionalidad mínima que podemos aplicar a nuestro modelo de acción racional (según el modelo de elección racional), el individualismo ético es el que llena ese vacío al proporcionarnos una utilidad de valor ético. El individualismo ético produce un punto de vista sobre las normas sociales que añade elementos de significado del bienestar social a nuestra elección racional.

Dentro de la teoría de la racionalización se encuentran varios modelos, entre ellos el *homo sociologicus* y el *homo economicus* (Álvarez et al., 2005). El modelo del individuo sociológico se caracteriza por la presencia de valores y normas. Para ofrecer una explicación, se trata de localizar las causas y no las razones de la conducta. Es por ello que su paradigma se considera irracional. El modelo del individuo económico se caracteriza por el principio de la utilidad, pretende que las acciones y decisiones deben explicarse.

Thomas Hobbes (1588-1679), filósofo inglés, cuya obra *Leviatán* (1651) estableció la fundación de la mayor parte de la filosofía política occidental, el individualismo

metodológico, explica cuáles de las leyes de los fenómenos sociales son las leyes de la naturaleza humana donde ésta se caracteriza por su egoísmo. En la elección racional, al ejercer la racionalidad instrumental enfocada en el beneficio individual máximo (egoísmo), se puede llegar a consecuencias que pueden ser peores para el mismo individuo (Álvarez et al., 2005). Por lo que puede entenderse de ésta como un resultado no intencional. Adam Ferguson expresó esta posición con su famosa frase “La historia es el resultado de de la acción humana y no de la intención humana” (Elster, 2003, p. 95). Adam Smith (1723-1790), filósofo y economista escocés y amigo de David Hume, en su obra *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759), parte de la posición de que al explorar las conductas humanas, el egoísmo e interés propio no parece jugar un papel determinante en la decisión racional, como aseguraba Hobbes. Lo que se expone es el proceso de empatía, a través del cual un sujeto es capaz de ponerse en el lugar de otro, aún cuando no obtenga beneficio de ello. También contrario al utilitarismo de Hobbes, enfatiza que la elección racional toma en consideración los intereses de los demás.

Max Weber (1864-1920), filósofo, economista y sociólogo alemán introdujo un nuevo concepto en la racionalización del individuo y de la sociedad en la introducción de su obra póstuma *Economía y Sociedad* (1921), al distinguir entre explicación (*erklären*) y entendimiento (*verstehen*). Para Weber, “Toda acción humana es aquella donde el individuo ata un significado a ella; aquí el concepto individualista” (Hollis, 1994, p. 147).

Para el *homo economicus* el calcular es racional y para el *homo sociologicus*, es racional seguir las normas (Hollis, 1994). Ramón Alcoberro, doctor en filosofía y

profesor de ética en la Universidad de Girona, en su obra *Introducción a Max Weber 1864-1920* (2001), señala que Weber en su conferencia del 1919 titulada “*La Política como Profesión*”, planteó dos lógicas políticas que son dos éticas:

1. Ética de convicción: está animada únicamente por la obligación moral y la intransigencia absoluta en el servicio a los principios.
2. Ética de la responsabilidad: valora las consecuencias de los actos y confronta los medios con los fines. Es una expresión de la racionalidad instrumental ya que no solo valora los fines sino los instrumentos para alcanzar determinados fines.

Emile Durkheim (1858-1917), sociólogo francés, fue uno de los fundadores de la sociología moderna junto a Max Weber y Karl Marx. Postuló que la ética existe no para el individuo sino para los propósitos de la sociedad. Durkheim nunca refirió que la ética sirva para el bienestar de los individuos de la sociedad, sin embargo, enfatizó que ésta sirve para el interés colectivo (Dubeski, 2001). Para Durkheim, la sociedad persigue sus propios intereses. Por lo tanto, para tener intereses debe de ser un ser social holista. Basó su versión del altruismo en el deber y el deseo de la obediencia a la autoridad moral ética, y que si el individuo pudiese tener algún beneficio sería aceptable pero no necesario.

En el siglo XX surgió la ética social, una de las ramas de la ética moderna que estudia las normas de conducta que regulan la vida de convivencia (Del Alcebo y Brie, 2006). La ética social se ocupa de las normas de cada una de las formas sociales, tales como la

familia, el estado, la economía, etc. Esta disciplina tiene en consideración la evolución histórica de las sociedades, así como la evolución de las estructuras económicas.

Con la crisis económica mundial actual podemos ver cómo converge el individualismo metodológico y el normativo. Álvarez y colaboradores sostienen que se incorporan las nociones heredadas y bien establecidas del utilitarismo moral que han influido de manera especial sobre la ciencia económica y desde ella vuelven al análisis moral (Álvarez et al., 2005). No sólo se ha producido la extensión de la ciencia económica hacia la ética, sino que se trata de expandir al individualismo posesivo como acompañante suyo. Se plantea la exigencia de que el individuo, en cuanto al elemento moral, asuma los valores conformados de manera dominante por alguna que otra escuela de pensamiento económico o por alguna norma social. Por último, cabe señalar que la ética aplicada se generaliza como la ética pública. A continuación, evaluaremos sus orígenes y marcos teóricos.

1.3 De la Ética a la Ética Pública

No se enseña ética para saber qué es la virtud sino para ser virtuosos - Aristóteles.

En el apartado anterior, examinamos en resumen los cimientos filosóficos e históricos de la ética. Es en los tratados antiguos de la ética donde podemos encontrar los orígenes y fundamentos que manifiestan la necesidad de profesar ética en las funciones de carácter público y político. En este apartado, investigaremos brevemente los conceptos

fundamentales de la ética pública como marco de referencia para comprender la necesidad de ésta en toda civilización.

La génesis de la ética pública se podría debatir conceptualmente desde el principio de la creación humana, pero para efectos de este trabajo, mencionaremos algunos documentos históricos que hallamos en las obras antiguas griegas y romanas: *La Gran Ética* (Aristóteles), *Las Obras Morales* (Plutarco), *Los Tratados Morales* (Séneca) y el *Tratado sobre los Deberes* (Cicerón). De la antigua China hallamos los cuatro grandes libros del sabio Confucio, de los que derivan *Los Principios Chinos sobre la Conducta Pública*. *El Código de Hammurabi*, quien fuera rey de Babilonia, es otro documento histórico que señala los principios que debían guardar los ocupantes de cargos públicos, así como *Los Principios del Rey Asoka* en la India en el siglo III A.C. (Diego, 2005, p. 31).

Desde la antigüedad, el elemento principal para formar los hombres de gobierno ha sido la ética. Era intrínseco ser educado en esta disciplina para poder participar en los asuntos públicos, los cuales se consideraban como parte de la rama política. Era el cedazo para hacer que los hombres que aspiraran a la política obraran bien. Para ello, contaban con tratados y códigos para ejercer en la función del pueblo y del Estado. De esta manera ejercitarían sus deberes desde un marco de principios éticos que respaldaran sus decisiones y acciones.

Los escritos de Aristóteles y Platón comparten medidas que se deben tomar para la protección de la polis (griego πόλις, ciudad/Estado). Desde la perspectiva platónica, el bien del individuo y del ciudadano coincide con el bien de la ciudad. En medio de la crisis de la polis y la búsqueda de un modelo de ciudad perfecta, Platón concibe el bien

como armonía: el “Bien” es lo “Uno” (Mondolfo, 1964, p. 230). Platón afirma que la superación de los males que pueden aquejar a la ciudad y amenazan la configuración de una ciudad bien ordenada tiene su fundamento en dirigentes íntegros y educados en las bases del Estado ideal que se exponen en *La República*. Aristóteles, fue el primero en elaborar una obra escrita sobre la ética en la que señala su relación intrínseca con la política. En *Ética a Nicómaco*, Aristóteles postula que:

La política es la más importante y la más arquitectónica. Ella determina lo que cada ciudadano debe aprender, en qué medida debe aprenderlo y qué debe evitar...hasta el extremo de que su fin es el bien supremo del hombre.

Aristóteles sostiene que el hombre por naturaleza es un animal político social. Todas las cosas tienden a su propio fin y en este sentido, a su propia perfección y a su propio bien. Javier Gomá en su obra *Ejemplaridad Pública* (2009) reitera el pensamiento de Aristóteles en la *Ética a Nicómaco* postulando que la ética se adquiere a través de la repetición, como resultado de practicar actividades anteriores, practicando la justicia, nos hacemos justos, practicando la moderación, moderados. No es de extrañar que la ética nazca de la costumbre. Por ende, la virtud no es un acto aislado, sino un modo de ser que procede a su vez del *ethos* (hábito, costumbre). El hombre no puede alcanzar sin la concurrencia de los demás, su propio fin; es por ello que solo en la polis, el ser humano puede alcanzar su propia perfección, su propio bien y su felicidad (Michelini, 2007, p. 12). A partir de estos marcos teóricos-filosóficos, la ética pública tiene como elemento vital, el individuo y la sociedad como sus máximos componentes.

La sociedad es el conjunto de individuos que comparten una cultura y que se relacionan interactuando entre sí, cooperativamente para formar un grupo o comunidad. La ética pública nace a partir de los comportamientos individuales. Ningún proceso de asociación se realiza en abstracto, detrás de cada institución se encuentran seres humanos con sus propias conductas, sus propios valores. También ese individuo responde a un grupo social en el que se encuentra inserto, donde existen otros parámetros que deben compatibilizarse para que las nuevas formas integradas funcionen correctamente (Sotelo de Andreau, 1999). El efecto a considerar entonces es el hombre en sus dos roles como individuo y como miembro de una sociedad.

Por lo tanto, considerando los roles de individuo y como miembro de una sociedad, cuando la ética es aplicada y puesta en práctica en el ámbito público, se denomina Ética Pública o Ética para la Política y Administración Pública. La ética aplicada a la función pública es la fundación principal para la idea del servicio del bien común de los gobiernos, ya que las tareas que realizan los gobernantes y funcionarios públicos están orientadas a la satisfacción de la pluralidad de intereses (Diego, 2005). En este sentido, la ética de la función pública es la ciencia del bienestar en el servicio a la ciudadanía. Es un mecanismo de control de la arbitrariedad en el uso del poder público, y así preservar la confianza en la administración y sus instituciones. Es también un factor clave para elevar la calidad de la administración pública mediante la conducta honesta, eficiente e íntegra de los funcionarios en la gestión de los asuntos públicos.

La ética pública señala principios y normas para ser aplicados en la conducta del hombre que desempeña una función pública. Se concibe como un área de conocimiento del contenido universal que agrupa valores y virtudes orientadas para el espíritu del servicio público y tiene como fuente básica el progreso y desarrollo de la humanidad. Para Rodríguez-Arana “la ética pública es la ciencia que trata la moralidad de los actos humanos en cuanto realizados por funcionarios públicos” (Rodríguez-Arana, 1998, p. 6).

El doctor José Manuel Canales Aliende en *Algunas Reflexiones sobre la Ética Pública*, destaca que la ética pública es la señal identificadora de la función pública que se caracteriza por el servicio público o más gratificante, por el servicio al público, que son dos manifestaciones de la misma disposición general en la medida que se orienta a la consecución del bien común (Canales, 2002). En forma generalizada, indica que existen tres perspectivas de la ética pública relevantes para el ejercicio de la administración pública:

1. Su consideración como actividad social, que persigue un bien público.
2. Su aspecto organizativo, habida cuenta que una organización es un grupo humano compuesto por personas especialistas que trabajan juntos en una tarea común.
3. Una cultura organizacional o sólido grupo de creencias sobre las que se orienta la política y acciones porque las organizaciones son comunidades morales, que interactúan y desarrollan relaciones humanas.

Bajo este mismo concepto, Bernardini (2009, p. 5) en su obra *Poder, Responsabilidad y Ética Pública*, identifica los fundamentos de responsabilidad ético-social que le compete a la administración pública:

- Las nociones de conciencia, libertad y responsabilidad como elementos fundamentales presentes en el sujeto de la ética.
- La noción de bien común como fundamento de una ética social.
- Las relaciones entre una perspectiva ético-social y el ejercicio del poder de la administración pública.
- La relación entre “*ser*” y “*deber*”, sobretodo ligados al ser humano y a su carácter social.

Sotelo de Andreau (1999, p. 20), afirma que “la sociedad se forma a partir de cada hombre, es decir que no puede imponerse una concepción abstracta a todos como lo único válido; se requiere la participación de cada uno., por ello el *deber ser* moral debe ponerse en funcionamiento como una determinación autónoma, no heterónoma”.

Tal es el hombre, tal es el Estado. Los gobiernos cambian como de carácter de los hombres. El Estado es lo que es porque los ciudadanos son lo que son; y los Estados no serán superiores, mientras los hombres no sean mejores - Platón.

Los filósofos griegos respondían que la excelencia propia del hombre es aquello que le distinguía de los animales: la vida racional, de manera que los actos de los individuos virtuosos se rigen por la recta razón. De tal forma, que el hombre es lo que piensa. Lo que realiza cada individuo es el resultado de lo que está en su

pensamiento. La mente es un instrumento poderoso, que mal canalizado puede ser letal, no solo para el propio individuo sino para quienes le rodean (Diego, 2005). Por ende, “deliberar y decidir es algo intrínseco a la acción específicamente humana. El animal no delibera, sino que actúa por instinto. No solo hay que decidir, sino decidir bien, o lo mejor posible” (Camps, 1996, p. 170). De aquí encontramos el dilema de la dicotomía del “ser” y el “deber” en la ética pública, el cual analizaremos a continuación.

1.4 El Ser y el Deber en la Ética Pública

La ética es la convicción humana de que no todo vale por igual, de que hay razones para preferir un tipo de actuación a otros – Fernando Savater (filósofo español).

Cuando nos referimos al marco ético-social de la ética pública, uno de los dilemas es el “ser” y el “deber”, ya que el servidor público no sólo pone en práctica su ética como individuo, pero también la de la sociedad u organización la cual representa y es miembro. En este apartado analizaremos el concepto filosófico de este dilema y su relevancia en la ética pública. El problema fue presentado por primera vez por David Hume en su obra *Tratado sobre la Naturaleza Humana* (1739-1740):

En todo sistema de moralidad que hasta ahora he encontrado, siempre he notado que el autor procede por algún tiempo en los modos ordinarios de razonamiento, y establece la existencia de Dios, o hace observaciones concernientes a los asuntos humanos, cuando de pronto me veo sorprendido de encontrar, que en vez de los enlaces usuales de las proposiciones, es y no es, encuentro que no hay ninguna proposición que no esté enlazada con un debe, o un no debe. Este cambio es imperceptible; pero es, sin embargo, de grandes consecuencias. Pues como este debe o no debe, expresa una nueva

relación o afirmación, es necesario que sea observada y explicada; y que al mismo tiempo se dé una razón, para lo que parece totalmente inconcebible: cómo esta nueva relación puede ser una deducción de otras, que son completamente diferentes de ella.

Hume muestra que las proposiciones normativas, sea que expresen obligaciones ("debe") o prohibiciones ("no debe"), tienen una estructura lógica distinta ("una nueva relación") a la de las proposiciones fácticas ("es y no es"). De modo que si las primeras intentan deducirse de las segundas, se podría argumentar que dicho razonamiento es falso; esto es que puede resultar persuasivo pero que sin embargo es lógicamente incorrecto. Para Hume, este ciclo de *ser* y *deber*, no es una deducción lógica o formal, sino una toma de posición en las convicciones, la conciencia y el compromiso social. El *deber-ser* nunca se deduce a partir del ser. Si los placeres y ventajas son hechos (ser), entonces quedan descalificados axiológicamente el hedonismo (reduce valor a placer) y el utilitarismo (reduce valor a ventaja).

Hasta el momento en que Hume escribió esta obra, el problema del ser y el deber ser no había sido planteado ni reconocido como un problema por los filósofos morales. Es sólo a partir del pasaje de Hume y más fundamentalmente a partir de su recuperación por parte de algunos pensadores analíticos del siglo XX, que se percibió la complejidad del problema del ser y deber ser, y se extendió la idea de que existe un abismo lógico entre el orden fáctico y el orden normativo. Desde entonces, el problema ha crecido en importancia hasta convertirse en uno de los temas centrales de la meta ética contemporánea.

La meta ética es una rama de la ética cuyo centro de interés es el análisis del lenguaje moral. En 1903, George Edward Moore publicó *Principia Ethica*, una obra que es considerada como la carta de nacimiento de la meta ética, aunque en ella no se menciona la palabra "meta ética". A diferencia de la ética tradicional, esta no intenta responder a interrogantes como «¿qué es "lo bueno"?», sino más bien a «¿qué hace una persona cuando habla acerca de lo "bueno"?», o bien «¿qué características son propias del lenguaje moral?». No obstante, en esa obra se otorga particular importancia al análisis de los predicados "bueno" y "malo" como propiedades definitorias de los juicios éticos.

Kant ha distinguido dos grandes sectores de la realidad: el ser y el deber ser. El mundo del ser se refiere a lo que es de fijo, a lo que acontece en la realidad fenoménica, independientemente de nuestra voluntad y nuestro obrar. Se trata del mundo de la naturaleza, donde todo acontece por necesidad. Así según esta concepción, en la naturaleza impera la explicación casual: a determinadas causas corresponde determinados efectos. Pero también impera la libertad humana, donde las cosas no suceden en forma necesaria, sino por la plena voluntad del hombre. Por lo tanto, es a partir del deber ser donde se establece las bases de la conducta moral, ya que solamente los actos libres, voluntarios y autónomos son los que pertenecen al mundo moral.

En este ámbito del *deber ser* es donde se ha instalado la ética, la cual descansa en la libertad humana. La libertad, es la condición de posibilidad de la conducta moral y de la ética. De la conducta moral, en cuanto a los actos libres y conscientes de los individuos en la sociedad y de la ética, en cuanto a la reflexión sobre la validez universal de dichos actos. Por consiguiente, la ética no estudia lo que es de por sí, sino lo que debe ser.

Para Arland (2002) en su obra *Ética o Corrupción: El Dilema del Nuevo Milenio*, la ética trata sobre los principios del deber hacer, mientras que la moral modela esa ética en costumbres, modos y maneras de hacer. En nuestras actuales sociedades el “deber” entra en crisis frente al individualismo, el ser (utilitarismo). De otra parte, para García (2001, pp. 131-168) debate en su trabajo *La Ética Pública: Perspectivas Actuales* la relevancia de este dilema en la ética pública, es que la enorme importancia de la formación ético-social tiene encarnado el hecho, que toda ética es personal. En otras palabras, resulta primordial que el servidor público interiorice los principios éticos que debe aplicar en sus funciones cotidianas, que los haga propios, sujetos a un convencimiento personal e íntimo. Al final, resulta más probable que el ciudadano que cumple correctamente con su deber como gobernado, haga lo propio como gobernante. La civilización, es el dominio del hombre sobre la naturaleza, valiéndose para ello de la ciencia, de la tecnología y de los grandes inventos que a través de los siglos se han creado, pero cultura, es un paso más: es el dominio del hombre sobre sus instintos, a través de la razón. Asimismo, Vanossi sostiene que debemos gobernar con la razón, “a efectos de que lo irracional nos lleve a los holocaustos y las degradaciones que hemos conocido” (Vanossi, 2002, pp. 541).

Es por ello que los antiguos griegos sostenían que para ocupar un cargo público eran necesarias al menos tres condiciones: (a) capacidad para el cargo; (b) lealtad al Estado; y (c) virtud y justicia. Cuando el servidor público toma estos elementos como principios que guíen su vida profesional se sitúa más allá del poder y no se deja arrastrar por las pasiones.

Para gobernar y gobernar bien, es necesario la máxima capacidad, lealtad y excelencia de quienes deliberan y ocupan los cargos en el Estado. Personas que posean integridad acompañada de un conjunto de valores hechos principios, una filosofía que contenga la idea de bien común así como un espíritu de servicio; personas que comprendan que el deber está por encima del poder (Diego, 2009a, p. 3).

Así mismo, Bernardini (2009) señala que más allá de una realidad política, social, cultural e incluso moral, el poder es una realidad antropológica, que tiene que ver con nuestra misma constitución de seres humanos. En este sentido, tiene un carácter universal y es una expresión inmediata de la existencia humana.

Concluimos este apartado con el concepto de que en la acción del “ser” y “deber”, el ejercicio del poder debe estar fomentado en los valores éticos del hombre en sus roles como individuo y como miembro de una sociedad. Analizaremos en el próximo apartado la ética pública y su relación con el poder.

1.5 Ética Pública, Política y Poder

Incitados por el placer y al no ser capaces de dominar sus impulsos, los gobernantes obran mal – Aristóteles.

En los apartados anteriores, analizamos la ética y sus conceptos teóricos-filosóficos. Desde los tiempos de antigüedad, en adición a los argumentos acerca del “ser” y el “deber,” otra noción importante de la ética pública es su relación esencial con la política y el poder. La política, (del griego *πολιτικός*) es la actividad humana que tiende a gobernar o dirigir la acción del Estado en beneficio de la sociedad. Es el proceso orientado ideológicamente hacia la toma de decisiones para la consecución de

los objetivos de un grupo. La política se remonta al neolítico, donde se empezó a organizar la sociedad jerárquicamente apareciendo así el poder sobre los demás.

Hasta aquella época el poder lo ocupaba el más fuerte o sabio del grupo.

Posteriormente, se encuentran evidencias de que el poder no necesariamente recaía en el más fuerte sino a través del ejercicio democrático como en el caso de algunas polis griegas (Atenas) o en la cultura fenicia donde practicaban la democracia parcial, o estaban organizadas en asambleas (Godoy, 1993). Desde las civilizaciones antiguas se manifiesta que el instrumento fundamental para el ejercicio de la política y la formación de sus gobernantes, es la ética.

En la antigüedad, aquel que quería participar en los asuntos públicos tenía que pasar por la disciplina de la ética, la cual era considerada como una rama de la política. El término política fue ampliamente utilizado en Atenas a partir del siglo V antes de Cristo. Fue Aristóteles en su obra *Política* quien consta la relación de la ética con la política y el poder. Fue escrita en ocho tomos durante el transcurso de su vida y el ordenamiento que tradicionalmente mantienen las versiones de la obra es el siguiente:

- I. Nociones básicas sobre la *polis* o Estado
- II. Análisis crítico de las teorías sobre la constitución o el régimen político
- III. Teoría general sobre las constituciones
- IV. Tipología de las constituciones
- V. Sub-divisiones de la tipología de las constituciones
- VI. Estudio de las causas de los cambios y las revoluciones políticas

VII. La democracia y la oligarquía

VIII. La constitución ideal

En el tomo III, Aristóteles postula seis formas constitucionales y ofrece una abundante conceptualización acerca de la constitución (*politeía*) y las constituciones; el elemento gobernante (*politeuma*); la ciudadanía (*tò politikon*) y el ciudadano (*polítes*). Para Aristóteles, el Estado se comporta como si fuera un organismo o un "ser vivo" que, como cualquier otro, tiende a un fin: la felicidad de los ciudadanos. Aisladamente, los hombres no podemos lograr nuestro fin: la felicidad. Necesitamos de la comunidad política para conseguirlo: son animales políticos (*zôon politikón*), que desarrollan sus fines en el seno de una comunidad. Según Aristóteles, el hombre está destinado a llevar una vida política o ciudadana (*bíos politikó*):

Según esto es, pues, evidente, que la ciudad-estado es una cosa natural y que el hombre es por naturaleza un animal político o social; y la razón por la que el hombre es un animal político (*zôon politikón*) en mayor grado que cualquier abeja o cualquier animal gregario es evidente: La naturaleza, en efecto, según decimos, no hace nada sin un fin determinado; y el hombre es el único entre los animales que posee el don del lenguaje. La simple voz, es verdad, puede indicar pena y placer y, por tanto, la poseen también los demás animales, ya que su naturaleza se ha desarrollado hasta el punto de tener sensaciones de lo que es penoso o agradable y de poder significar esto los unos a los otros; pero el lenguaje tiene el fin de indicar lo provechoso y lo nocivo y, por consiguiente, también lo justo y lo injusto, ya que es particular propiedad del hombre, que lo distingue de los demás animales, el ser el único que tiene la percepción del bien y del mal, de lo justo y lo injusto y de las demás cualidades morales, y es la comunidad y participación en estas cosas lo que hace una familia y una ciudad-estado. (Política, 1253a).

Para Canales existe una gran relación entre el contenido de la ética pública y la teoría política. La lucha contra la corrupción, la "razón de Estado", la garantía de

los derechos de los ciudadanos (ya sean económicos, sociales o políticos) y la justicia (distributiva, equitativa, solidaria), son también aspectos y fines, por tanto, de la ética pública (Canales, 2002, p.4).

El eslabón entre la ética y el poder en una cultura de jerarquías es bien complejo (Hendry, 2004, p. 160). Aquellos en los altos niveles en el sistema jerárquico tienen la función moral de utilizar sus poderes para el bien colectivo, no para sus intereses individuales, de tal modo que todos aquellos valores de tradición moral están asociados con el controlar el poder. Para Guardini (1963, p. 32) es manifiesto que toda acción, toda creación, toda posesión y todo goce producen inmediatamente el sentimiento de tener poder. Lo mismo ocurre con los actos vitales, y con respecto al conocimiento. El que conoce experimenta como “se apodera de la verdad” y esto se transforma a su vez en el sentimiento de ser dueño de la verdad...la sumisión a la verdad se transforma aquí en un sentimiento de dominio sobre ella, en una especie de legislación espiritual. Todo acto, todo estado e incluso el simple hecho de vivir, de existir, está directa o indirectamente unido con la conciencia del ejercicio y del goce del poder. El sentido central de nuestra época consistirá en ordenar el poder de tal forma que el hombre pueda seguir existiendo como tal.

Por lo tanto, en la ética pública, el manejo de la política y el poder para el bienestar común es vital para nuestra sobrevivencia. Para Guardini (1963, p. 17) en la época moderna, a pesar de que se ha acrecentado el poder humano en lo científico y lo económico, no se ha desarrollado un “*ethos*” del poder. No obstante, Bernardini (2009) promulga los componentes de valores básicos del “*ethos del poder*” como:

- El sentimiento de la propia fuerza, pero acompañado de una constante reflexividad y voluntad de cambiar uno mismo, para ser mejor.
- El agradecimiento, porque el poder, cualquiera que sea, no se posee si no ha sido otorgado.
- La humildad, como reconocimiento de la verdad de lo que somos.
- El respeto y cuidado de lo existente: estructuras organizadas, atmósfera, litósfera, biósfera, seres vivientes, instituciones, esfuerzos del pensamiento para encontrar la verdad, infraestructura, patrimonio cultural, etc.

Cuando el individuo no posee los valores del “*ethos del poder*”, ya sea en el sector público o privado, causa daños no solo a su organización pero también a su sociedad.

Desde este punto de vista de motivación humana, la ética no compite con la ignorancia, sino más bien con el interés propio. Un personaje en *La República* de Platón, ilustra perfectamente una de las versiones más concluyentes de este punto de vista...la historia del pastor Giges:

Se dice que Giges era un pastor al servicio del rey de Lidia. Después de una tempestad violenta y de muchos temblores, se abrió la tierra y se descubrió una grieta donde Giges apacentaba sus rebaños. Cuenta la fábula que después de un momento de sorpresa, Giges descendió a la grieta y vio, entre otras maravillas, un caballo de bronce hueco. Éste tenía pequeñas puertas abiertas en su cuerpo y Giges, habiendo metido su cabeza por una de ellas, vio en el interior, un cadáver de estatura más que humana en apariencia, que no llevaba otra cosa sino un anillo de oro en la mano. Giges cogió el anillo y se marchó. Existía la costumbre de que los pastores se reunieran cada mes para dar cuenta al rey del estado de sus rebaños. Giges fue a la reunión con su anillo y se sentó entre los pastores. Mientras esperaba, rotó el anillo hacia adentro de su palma. Al hacer esto, se hizo invisible para aquellos sentados cerca de él, y estos hablaban como si se hubiera ido. Asombrado por el prodigio, volvió a rotar el anillo en la posición opuesta, y

se hizo visible. Seguro del hecho, hizo todo lo posible para que le nombrasen uno de los mensajeros que debía rendir cuentas al rey. Y cuando llega allí, seduce a la reina, se concierta con ella para deshacerse del rey, le mata y se apodera del reino. (*La República, Capítulo II*).

El punto del interlocutor es que el comportamiento de Giges no lo separa del resto de nosotros “Sin nada que temer por comportarse sin “ethos”, cada uno de nosotros puede comportarse como Giges” (Price, 2006, p. 15). Este argumento de egoísmo tiene implicaciones importantes por tratarse de los desafíos éticos del liderazgo. Lo más importante es que el *poder* aísla los líderes de aquellas contingencias que obligan conjuntamente el interés propio y la ética. Por lo tanto, los individuos en posiciones de liderazgo pueden pensar que poseen menos razones para esperar impedimentos en proseguir con actos de interés propio que muchos de nosotros asociamos con comportamiento inmoral. He aquí, resta uno de los riesgos morales de liderazgo: los líderes, podríamos decir, poseen demasiados anillos.

Frente al concepto de que el poder corrompe al hombre, se pasa por alto o no se repara en la proporción de que el hombre corrompe al poder, en que el poder es corrompido por el hombre que lo ejerce, con temibles consecuencias para quienes lo sufren y para aquellos que lo ejercen (Diego, 2009b, p. 121). Plutarco en su *Vidas Paralelas*, al escribir sobre la vida de Cicerón, señaló: “El hombre es la más cruel de las fieras, cuando a sus pasiones se une el *poder*”.

En el caso del holocausto, según palabras del sociólogo Zygmunt Bauman, citadas en la obra de John Hendry (2004, p. 162) “*Between Enterprise and Ethics*”, entre las miles de personas envueltas en recoger, transportar y matar a los judíos, no todas eran malas; estas solamente

estaban siguiendo las reglas burocráticas. He aquí un ejemplo clásico de cómo aquellos que corrompen el poder tanto en el sector público como el privado, causan terribles consecuencias para quienes lo sufren y para aquellos que lo ejercen.

Por ende, los líderes de organizaciones efectivas necesitan de la ética como los peces necesitan agua y los seres humanos necesitamos oxígeno (Mendoza, 2007, p. 45). La importancia de la ética en la actualidad radica en lo que Dussel (2000) denomina el reto actual de la ética: detener el proceso destructivo de la vida. Este autor resalta la importancia de la ética afirmando que esta tiene que ver con la vida y muerte de la humanidad en el sentido que si no poseemos un criterio ético, podemos cometer suicidio colectivo. Consecuentemente, sin ética en la aplicación de la ética pública, la corrupción navega sobre el inconsciente colectivo y si el modelo deseable es el de estimular el éxito económico del individuo, el gobierno y la sociedad a cualquier costo, la corrupción se convierte en un subproducto casi inevitable que refleja la epidemia de fin de siglo (Arnald, 2002).

CAPÍTULO II

DECONSTRUCCIÓN DE LA PLAGA MUNDIAL NON-ETHOS

Como examinamos en el apartado anterior, la ética se ha detallado desde las civilizaciones antiguas. El código de honor dominó las clases en la edad de bronce, pero en esos tiempos la población era de apenas 10 millones y con un lapso de vida de aproximadamente 20 años (Callahan, 2004). Para la época de Basil II de Constantinopla, la población mundial había aumentado a un cuarto de billón, pero la mayoría vivía en pobreza y la mortalidad era bien alta.

En comparación, el censo de los Estados Unidos estima que para finales del 2011 la población mundial será de 6.7 billones habitantes con una expectativa de vida promedio de 60-70 años en muchos países. Del mismo modo que la población mundial ha ido en aumento y progreso, Gomá (2009) en su debate si existe también el progreso moral del hombre, señala que los escritos morales de Kant en *Ideas para una Historia Universal en Clave Cosmopolita* (1749), muestran que el hombre ha desarrollado el progreso de su conciencia con el reconocimiento de la libertad individual como su principio supremo.

Sin embargo, para Gomá dicho progreso moral se puede medir de acuerdo al *uso* virtuoso o no que se haga de esa libertad ampliada:

Somos jurídica y políticamente más libres que antes, pero no hay razón para mantener que somos *mejores* — más virtuosos—que los hombres del pasado. En este punto, argüir la existencia de un progreso moral es muy problemático. La libertad puede ejercitarse para el bien o para el mal, puede hacerse un uso virtuoso o defectivo de la libertad, y una mayor libertad representa una mayor capacidad para construir pero también para destruir los cimientos morales de una sociedad. (Goma, 2009, p. 64).

Vanossi (2002) argumenta que a pesar que la historia demuestra en otras épocas los actos corruptos de individuos, es la diferencia cualitativa la que distingue nuestro siglo; ya no se trata de individuos sino de “bandas”, que se valen del poder...para operar del detrimento del bien común y del interés general. En nuestro siglo, el aumento y la persistencia de antivalores dentro de la función pública ha actuado cual virus que enferma al cuerpo del gobierno y a las instituciones públicas. Dicho virus limita la salud y movimientos del cuerpo público.

2.1 Inicios del Contagio: Gestación de una Generación de Fraude

La tecnología de finales del siglo XX, abrió las fronteras de los países con intercambio de información en segundos y consecuentemente ha formado un sistema de mercado global, donde los bienes y servicios se invierten en cualquier lugar que el costo sea mínimo, creando una humanidad de consumo global del mejor postor. Igualmente, el mercado global como fuerza dominante de la cultura se infiltró en la sociedad del nuevo Siglo XXI de tal manera que es difícil recordar cualquier otra realidad del mercado (Friedman, 2008, p. 18).

Un ejemplo de los inicios del mercado como fuerza dominante de la cultura y los señales de una sociedad obsesionada por ella, lo encontramos en Europa en el 1711, cuando el gobierno británico le otorgó la franquicia monopolista *South Seas Company* (SSC) de hacer comercio con el extranjero en el Pacífico y el Atlántico. La empresa fracasó en el 1719 con un precio en la bolsa de valores de 128 libras esterlinas pero antes de cerrar

la compañía, SSC creó una nueva estrategia: comprar toda la deuda pública de Inglaterra. Con la ayuda de inversionistas holandeses y políticos, al final el gobierno británico aceptó la oferta y el precio de acción subió a 1,050 libras esterlinas. La clase media y rica se obsesionó comprando acciones. Después de pocos meses, el suplido de nuevos inversionistas cesó y fue obvio que administrar toda la deuda pública no generaría ganancias. Para el 1720, el valor de las acciones se derrumbó a 128 libras esterlinas. Enormes fortunas se perdieron y familias quedaron en bancarrota. Los oficiales de SSC abandonaron el país escapando la prisión. Los británicos quedaron traumatizados con el impacto económico. Isaac Newton también perdió parte de sus inversiones y relató en sus notas “Puedo calcular los movimientos de los objetos pero no la locura que envolvió la gente” (Friedman, 2008, p. 94).

En el otro lado del hemisferio encontramos que en los Estados Unidos para finales del 1800 (conocido como “la edad de oro”), el mercado también se fue convirtiendo en la fuerza dominante de la cultura presentando síntomas de una sociedad infectada por ella. El comercio en esta época estaba prácticamente sin regulaciones. Los titanes industrialistas quienes impulsaron el crecimiento de la economía construyendo ferrocarriles, minerías y refinerías, comenzaron a hacer trampas y destruyeron miles de pequeños competidores comerciantes. Callahan (2004, p. 16) señala que la cita del famoso magnate Vanderbilt en contra de uno de sus adversarios sintetiza la ética de esos tiempos: “Haz hecho trampa conmigo pero no demandaré porque las cortes toman mucho tiempo, sino que al contrario, le llevaré a las ruinas”.

Para el 1920, se pueden observar ejemplos de cómo la misma conducta se convirtió en casi la norma, donde la evasión de impuestos por los ricos era rampante, facilitando fraudes de corporaciones y protegiendo a las familias adineradas de los inversionistas. En el 1929, el uno por ciento de las familias adineradas controlaba casi la mitad de las riquezas del país. Fue en ese mismo año que el mercado de la bolsa de valores colapsó y comenzó la Gran Depresión (Gitlow, 2005, pp. 6-7).

La Gran Depresión fue una crisis económica mundial iniciada en octubre de 1929 la cual se prolongó durante toda la década del 1930. El fenómeno se inició en Estados Unidos, tras una década de crecimiento económico, incremento del endeudamiento y especulación bursátil, con beneficios rápidos y fáciles. El fenómeno causó una reacción en cadena en el sistema financiero, con numerosos bancos que empezaron a tener problemas de solvencia y de liquidez al acentuarse su capacidad de reembolsar a los depositantes.

Fue en la década del 1930, que se crearon leyes en los Estados Unidos para evitar el abuso de autoridad y los excesos en las compañías, entre ella la Ley de Valores del 1933, la Ley de Intercambio de Valores del 1934, la Ley de Compañías de Inversiones del 1940 y la Ley de Consejeros de la Comisión de Intercambio de Valores del 1940, esta última con poderes de regular las corporaciones públicas y requerir el suministro de documentos financieros para divulgación pública a la comunidad de inversionistas. Referimos aquí dos historias tomadas de la obra del autor Callahan (2004, pp. 1-7). Es la comparación de dos compañías, una pequeña compuesta de la clase obrera y la otra gigante, de

ejecutivos y magnates y cómo se refleja una conducta similar de falta de “ethos” en relación con transacciones económicas con beneficios rápidos y fáciles.

La primera historia se inicia en el umbral del ataque terrorista del 11 de septiembre de 2011 cuando las Torres Gemelas de Nueva York colapsaron y causaron fallos en el sistema de computadoras del *Municipal Credit Union* (MCU), el cual estaba conectado con el *New York Cash Exchange* (NYCE), el sistema más grande de máquinas de cajeros automáticos (en inglés “ATMs”) en la zona noreste de los Estados Unidos. Como el sistema de NYCE estaba inoperable, los usuarios podían retirar dinero de las máquinas de cajeros automáticos sin que se pudiera tener acceso al balance de sus cuentas permitiendo que retiraran cualquier suma de dinero. Como la MCU es una de las uniones más antiguas de Nueva York, cuyos miembros en su mayoría eran los bomberos y policías que se encontraban en las calles rescatando las víctimas del 9/11 y fundada bajo la filosofía del “ethos” de ayudar a sus miembros en momentos de crisis, su asesor legal, el señor Thomas Siciliano, señaló que la unión decidió mantener las cuentas abiertas aún cuando esto implicara que los usuarios podían retirar cualquier suma de dinero, según sus palabras “el no tener acceso al dinero en esta emergencia causaría más daño, pero confiamos en que los miembros utilicen las ATM responsablemente”. No pasó mucho tiempo cuando la voz se regó de cómo estaban operando los cajeros automáticos del MCU. Durante los meses de septiembre y octubre más de 4,000 miembros sobregiraron sus cuentas bancarias hasta más de \$10 mil dólares cuando sus cuentas sólo tenían menos de \$100 dólares en depósitos. Finalmente, a principios de noviembre se pudieron restablecer las conexiones con el NYCE e inmediatamente se procedió a investigar todos los récords de las transacciones electrónicas que dejaron rastros en las memorias de

dichas máquinas. MCU envió cartas a los miembros que sobregiraron sus cuentas, con las sumas y pidiendo que devolvieran el dinero. Al final, nunca se recuperaron unos \$15 millones de dólares.

La segunda historia parte de que a pocas cuadras del MCU, también una de las compañías más poderosas de los Estados Unidos había sufrido estragos por el derrumbe de las Torres Gemelas. Merrill Lynch estaba siendo investigada por el fraude de uno de sus asesores, Henry Blodget, quien contaba con un salario de \$3 millones de dólares al año. Merrill Lynch es una compañía estadounidense, que a través de sus subsidiarias y afiliadas, ofrece servicios en el mercado de capitales, inversiones bancarias, asesoría consultiva, gestión de capital, gestión de activos, seguros y servicios de banca. Fue fundada en el año 1914, por Charles E. Merrill y Edmund C. Lynch y adquirida en septiembre de 2008 por el Banco de América por \$44 millones de dólares para salvarla de la crisis de las hipotecas. Actualmente opera en más de 40 países alrededor del mundo. El resultado de la investigación reveló la participación del señor Blodget en inversiones de la compañía, aconsejando a clientes a que invirtieran en acciones que estaban declinando, beneficiando así a Merrill Lynch y no los intereses de los inversionistas. Al final, Blodget obtuvo una compensación de \$5 millones de dólares por terminación de su contrato de empleo y Merrill Lynch negoció a puertas cerradas una compensación de \$100 millones de dólares a los inversionistas que habían sido engañados.

Estas dos historias no solo convergen en tiempo pero también en comportamientos. El millonario Henry Blodget de Merril Lynch y los policías y bomberos miembros

unionados de la clase obrera del MCU, en adición de haber abusado el sistema, tenían en común el ocupar las posiciones más respetables como modelos de integridad y honor de sus respectivas organizaciones. La pregunta que viene a nuestras mentes es: ¿Por qué actuaron de esta forma? Según Callahan (2004, p.13), la respuesta común que ellos otorgaron fue “porque todo el mundo lo hace”. Cuando las personas aseveran que todo el mundo lo hace, es cuando tenemos la prueba de que se ha manifestado una cultura del auto-engañó, causada por la nueva epidemia...la del estafador.

La corrupción, al extenderse en algunos sistemas políticos, se ha convertido en parte del comportamiento cotidiano en las personas y en las instituciones. Al ser esto así, los comportamientos corruptos se tornan en algo normal, convirtiéndose, con el paso del tiempo, en parte de los usos y costumbres, de manera que lo que al inicio sorprendía se torna en parte de la vida cotidiana. (Diego, 2005, p. 96).

Sotelo de Andreau (1999, p.10) apunta que cuando la corrupción se convierte en la normalidad es cuando se genera la cultura del autoengañó: una permanente justificación de mal comportamiento. Es cuando hay una disociación en la práctica de la ética entre lo que se declama y lo que se hace y predomina la búsqueda del beneficio personal sobre los problemas colectivos. Bernardini (2009, p. 2) lo cataloga como “un sentimiento generalizado de asfixia ética que afecta la sociedad contemporánea”. La expresión del latín “*nulla lex sine moribus*” cuyo significado es que las leyes sin moral no existen, define la condición de esta muerte: la inconsistencia de las normas y leyes sino existe la convicción arraigada en el cumplimiento. El incumplimiento de lo pactado, la incongruencia entre lo que se dijo que se haría y lo que en realidad se hace, la distancia a veces abismal entre lo que ideológicamente distingue a una formación política y lo que se defiende, son causas de la pérdida de legitimidad sustantiva.

Blanchard, Krueger, y Martin (2005) en su estudio *Las Epidemias de la Corrupción*, comparten que varios físicos crearon y estudiaron fórmulas de probabilidades enfocadas en evaluar si la corrupción se comporta como un proceso sistémico de transmisión y contagio en las relaciones sociales como lo haría una plaga epidémica. Dicho estudio demostró que una de las características más especiales de la propagación de la corrupción, la cual difiere de la que se utiliza en la descripción clásica del proceso epidemiológico, es la dependencia de las probabilidades de transiciones locales. En otras palabras, un individuo no corrupto tiene altas probabilidades de ser infectado si el número de individuos en el grupo de su interacción social excede cierto límite. Por el contrario, si este número está por debajo de este límite, las probabilidades de ser contagiado serán menores. Concluye el estudio, que similar a largas fases de metátesis, cuando la corrupción prevalece en una alta incidencia, ya la sociedad se encuentra en completa saturación y la corrupción se convierte en la normalidad.

Contagio es un nuevo concepto en la literatura económica que anteriormente al 1990 apenas se mencionaba. El interés inicial en este concepto surgió a raíz de la crisis financiera de Asia del 1997-1998, cuya idea de la *trasmisión* de amenazas financieras trascendiendo fronteras nacionales provocó en aquel período gran preocupación internacional. Pero la crisis financiera del 2007-2009, la cual se conoce como la Gran Recesión, proveyó evidencia poderosa que el contagio no es un fenómeno meramente limitado a los mercados emergentes. Amenazas financieras que se expanden ampliamente poseen diversas fuentes de origen. Por ejemplo, los orígenes de la Gran Depresión aún continúan siendo un tema de debate, en particular porque se debió a varias

causales tan distintas. En muchos casos, diversas fuentes de señales de amenazas financieras y el contagio, operan conjuntamente.

La crisis financiera del 2007-2009 se debió a muchas causales que serán debatidas por largo tiempo, especialmente el rol de contagio de convertirse de un problema de las hipotecas *subprime* (de prestatarios de alto riesgo) de los Estados Unidos a una recesión mundial. No obstante, el foco de infección de esta crisis apunta hacia las políticas de facilitar el adquirir viviendas de manera fácil a la par con corrupción y prácticas deshonestas, en un esquema complejo de los instrumentos financieros (Kolb, 2011, p.8).

Paul Krugman, ganador del Premio Nobel en Economía en el 2008, describió la relación de la plaga mundial que estamos afrontando con la crisis económica:

Cuando la economía demostró problemas en Japón una década atrás, en ese momento pensé de esta manera: fue como si la bacteria que solía causar plagas letales, pero que se pensaba extinguida y conquistada tiempo atrás por la medicina moderna, resurgiera de nuevo pero más resistente a todos los antibióticos existentes...bueno, todos nos engañamos. Y ahora la plaga está sobre nosotros. (Krugman, 2008, p. 5).

2.2 Propagación: Desregulación, CEOs y Millonarios Instantáneos

La tecnología de finales del siglo XX, abrió las fronteras de los países con intercambio de información en segundos y consecuentemente formó un sistema de mercado global, donde los bienes y servicios se invierten en cualquier lugar que el costo sea mínimo, creando una humanidad de consumo global del mejor postor. Igualmente, el mercado

global como fuerza dominante de la cultura se infiltró en la sociedad del nuevo siglo XXI de tal manera que “es difícil recordar cualquier otra realidad del mercado”.

(Friedman, 2008, p. 18).

El colapso del comunismo a principios de los '90, trajo consigo un cambio estructural de la economía, donde las fronteras del mercado no solo se extendieron a los países que formaron la antigua Union Soviética sino también a la China, India y otros países de desarrollo. Así comenzaron otras nuevas fronteras en el mercado, la “globalización”. La combinación de movimiento de capital con la tecnología digital proveyó un mercado más integrado.

Las muestras de los primeros síntomas de la propagación de esta epidemia, las hallamos en el década de los 1980 y 1990 cuando el gobierno de los Estados Unidos modificó las regulaciones para hacerlas menos estrictas permitiendo mayor consolidación de acciones y mayor actividad de inversión.

Krugman (2008, p. 65) señala que el comienzo de la recesión tuvo sus raíces en la liberalización de las leyes en el 1980. Los bancos tradicionales ofrecían seguridad pero al mismo tiempo operaban bajo estrictas políticas conservativas, pero fallaron en dirigir capital en sus usos más productivos. La cura para muchos reformistas fue ofrecer más libertad y competencia. De algún modo, los reformistas se olvidaron que esto les daría a los bancos mayor libertad de tomar graves riesgos y menos incentivos para evitarlos. Los cambios en el mercado, notablemente el surgimiento de fuentes alternas de

financiamiento corporativo, desgastaron mucho más las ganancias de los bancarios quienes se aferraron al viejo sistema de conducir los negocios.

Como resultado de las desregulaciones, la década del 1990 se caracterizó por introducir nuevas reformas financieras que ayudaron a eliminar las barreras que separaban bancos e instituciones financieras intermediarias. Varias leyes propiciaron el desarrollo hipotecario y del crédito: El *New Community Reinvestment Act* (1995), que fortaleció el rol de Fannie Mae and Freddie Mac en el mercado hipotecario y facilitó la titulación hipotecaria; el *Gramm-Leach-Bliley Act* (1999), que eliminó la prohibición de las compañías bancarias de ser dueñas de otras compañías financieras; y el *Commodity Futures Modernization Act* (2000), que estipuló que derivados financieros como *credit default swaps* (CDS) (permuta de incumplimiento crediticio), no fueran regulados como seguridades (Boz y Mendoza, 2011).

Una de las estrategias utilizadas por las firmas que tenían problemas de administración de las empresas entre los inversionistas y ejecutivos fue la de convertir a estos últimos en inversionistas. Estos ejecutivos cambiaron la filosofía de sus compañías de dar énfasis en la productividad de calidad a la de productividad financiera. Lo que importaba era cuán bien se desempeñaba el valor de las acciones de sus compañías en la bolsa de valores.

El ejecutivo corporativo, en inglés Chief Executive Officer (CEO), de los décadas anteriores cambió de una cultura paternalista en constante búsqueda por el bienestar de sus empleados, al de la cultura individualista donde importaba la propaganda de las

estrategias de cómo subir el valor de la compañías en la bolsa de valores, su imagen y salario. Sayles y Smith opinan que:

Muchos conservadores sienten orgullo de la cultura del Darwinismo social donde sobrevive el más fuerte. Los perdedores son no aptos y merecen menos. Pero cuando la sobrevivencia es el resultado de engaños con una filosofía de que el ganador se lo lleva todo, la evolución se convierte en falsa. Los ganadores avaros devoran más de lo que deben. Algunos terminan descubriendo que es más fácil ganar engañando que la competencia feroz la cual asume la teoría del capitalismo. Esto es Darwinismo social en su peor forma maliciosa. (2006, p. 177).

En adición a los cambios de las desregulaciones, la globalización, las innovaciones financieras, y las compensaciones del CEO, una de las transformaciones más impactantes de la cultura americana actual que se generó en los últimos veinte años fue la de convertirse en una cultura de “Wall Street”, donde el éxito se demuestra en cuán prolíferas son las inversiones de las acciones en la bolsa de valores. Rossouw y Sison (2006, p. 199) señalan que para finales del 2003, millones de estadounidenses estaban activamente envueltos en el mercado de valores reteniendo aproximadamente \$12 trillones de dólares en el mercado de valores en los Estados Unidos y el extranjero, constituyendo el 38% de la capitalización del mercado canjeado en los mayores intercambios mundiales. Esto cambió la cultura corporativa donde la rapidez para producir ganancias y sin límites, era lo que importaba.

También, esta fue la era de las famosas inversiones en el mundo del “.com”, donde los nuevos empresarios millonarios surgieron gracias a sus destrezas creando nuevas tecnologías y redes de informática computarizada. Krugman (2008, p.147), apunta que lo

que la gente presenció fue que cualquiera que invertía estaba haciendo mucho dinero, mientras que los esperaban para actuar, se quedaban atrás.

Rossow, et al. (2006, p. 199) señala que según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en el 2002 la economía de los Estados Unidos era 15 veces el tamaño de México y Canadá, con un producto bruto interno de \$10.383 billones de dólares. El crecimiento real del producto bruto interno del país excedió la de los otros seis países incorporados en el grupo G7 (conocido en inglés como el “Haley Group”): Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón y el Reino Unido. El ingreso per cápita de los estadounidenses era el más alto después de Noruega, entre los países del OCDE. De una sociedad frugal antes de los años '60, esta se transformó en una del gasto “*cuando más, ya no es suficiente*”.

2.3 Pandemia: Cuando “Más” ya no es suficiente y Colapso de la Economía

Pérez en (2005) en su obra *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero: La Dinámica de las Burbujas Financieras y las Épocas de Bonanza*, explica claramente las dinámicas que dieron surgimiento al pandemio de los años '80 y '90, las décadas de *cuando más ya no es suficiente* y el colapso de la economía mundial:

A mediados de la década de los veinte, se percibía al mercado de valores de Nueva York como el motor que dinamizaba la economía de los Estados Unidos y hasta del mundo. Hacia finales de los años veinte hasta las viudas, los pequeños agricultores y los limpiabotas ponían su dinero en aquel sacralizado casino. El colapso de la bolsa fue inesperado; la recesión y depresión siguientes resultaron excepcionalmente profundas y prolongadas. Como ocurriría después, en las décadas de los ochenta y los noventa, aparecieron por decenas los genios financieros y las inversiones

en la bolsa o en propiedades que parecían tener garantizado un crecimiento cada vez mayor en un mercado de interminable tendencia alcista. La enorme riqueza de los apostadores fue el resultado; la exuberancia irracional era el talante. A finales de siglo, nuevos actores, por lo general jóvenes, entran en acción sacudiendo un mundo firmemente establecido y satisfecho de sí mismo. La inversión en las nuevas industrias la llevan a cabo empresarios noveles, mientras que los jóvenes genios de las finanzas crean un torbellino que succiona una inmensa cantidad de la riqueza del mundo para colocarla en manos más arriesgadas o irresponsables: algunas para la especulación con bienes raíces (o en lo que esté disponible en el momento). Una parte de esa riqueza va a las nuevas industrias, otra a expandir la infraestructura, otra a modernizar las industrias establecidas, pero la mayor parte se mueve en un frenesí de dinero-que-hace-dinero, generando inflación en los valores y creando una atmósfera de casino dentro de una burbuja que se infla cada vez más...El colapso tiene que sobrevenir eventualmente.

Sayles et al. (2006, p. 177) afirman que este período creó el surgimiento del ejecutivo truhán, asimismo Krugman (2008, pp.65, 184) asevera que en el 1980 fue cuando se desató una epidemia global de riesgo moral, ya que cuando se desató la crisis económica en Japón, los Estados Unidos actuó de manera imprudente en el manejo de los préstamos y su política prestataria. El gobierno japonés subió los intereses y no fue hasta el 1991 cuando los precios de la bolsa de valores comenzaron a declinar. Después le siguieron las crisis económicas de México en el 1995, Tailandia, Malasia Indonesia, Korea del Sur en el 1997, Brasil en el 1998, y la de Argentina en el 2002.

La crisis actual ocurrió en un contexto de desequilibrios globales, entendidos por tales el déficit de la cuenta externa de los Estados Unidos, el mayor y más persistente de su historia económica, y su contrapartida, un considerable superávit de la balanza por cuenta corriente especialmente China. La mayor demanda de dólares, que derivó en una primera instancia en la apreciación de dicha moneda, y la correspondiente acumulación de

liquidez permitieron al Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos adoptar una política monetaria expansiva y mantener, a la par, la inflación a raya. La política expansiva duró hasta el 2005, como lo reflejó la reducción del tipo de interés de los fondos federales del 6.1% al 1.0% en el período de enero de 2000 a mayo de 2004.

Titelman, Pérez-Caldente, y Pineda (2009, pp. 9-10) explican con detalles el fenómeno que causó las burbujas. Estos señalan que la acumulación de liquidez sentó las bases para el aumento de la concesión de préstamos por parte del sistema financiero al sector inmobiliario residencial, inclusive a los prestatarios de alto riesgo conocidos como *subprime*, lo que provocó un alza rápida de los precios de las propiedades inmobiliarias generando la formación de una burbuja. Del mismo modo, el aumento de la liquidez fue acompañado por un incremento acumulativo en el valor de las propiedades inmobiliarias que alcanzó el 184% para el mismo período.

De acuerdo con Krugman y muchos expertos, el aumento de los préstamos a los prestatarios *subprime* fue facilitado y estimulado por un proceso de desregulación e innovación financiera en el contexto de mercados no regulados, que permitió la toma de riesgos excesivos como resultado de cambios en la estructura de incentivos y el relajamiento e incumplimiento virtual de las regulaciones financieras existentes y de las normativas prudenciales.

Titelman, et al. (2006, p.10) explican que la burbuja inmobiliaria llegó eventualmente a ceder cuando los precios de las viviendas residenciales registraron una reducción considerable entre 2006 y 2008 (30%). Los primeros incumplimientos de pagos y las pérdidas subsiguientes se limitaron sobre todo a préstamos y títulos-valores hipotecarios

subprime. El sector hipotecario *subprime* es un pequeño componente del sector residencial, conformado sobre todo por prestatarios de bajos ingresos. En el 2007, este tipo de préstamos representaba alrededor del 20% de la totalidad de los préstamos hipotecarios y el 4% de los activos financieros totales de los Estados Unidos. Las pérdidas relativas a los préstamos y títulos *subprime* sumaron unos \$400 billones de dólares.

Lejos de permanecer focalizada en el sector *subprime* de los Estados Unidos, la crisis se expandió ampliamente afectando a algunas de las instituciones financieras más importantes de ese país y del mundo desarrollado. Además los efectos de contagio también alcanzaron a distintas regiones de mercados emergentes y afectó a más de 63 instituciones financieras más importantes del mundo. Para el 2008, se estimó la pérdida de riqueza financiera en el mundo en aproximadamente \$50 billones de dólares, es decir el equivalente del PIB (producto interno bruto) mundial de ese año. (Titelman, et. al., 2009, p. 17).

La tabla 1 “Impacto de la Crisis”, identifica la propagación de la peor recesión económica en la historia del mundo desde la Gran Depresión.

Tabla 1: Impacto de la Crisis



Fuente: Moody's Economy.com (2009)

Fuente: El País (10-03-2010)

La crisis de fin de siglo es una crisis política y económica pero, sobre todas las demás es una crisis moral que se traduce en la pérdida de la política como instrumento de cambio social” (Arland, 2002, p. 1).

A continuación, analizaremos en detalles los factores que contribuyeron al colapso de la economía:

Las reformas de leyes discutidas en el apartado anterior motivaron el diseño de innovaciones financieras y bancarias. Lerner y Tufano (2011, p. 6) en su estudio *The Consequences of Financial Innovation: A Counterfactual Research Agenda*, definen el concepto de innovación financiera como el acto de crear y propagar nuevos instrumentos financieros, al igual que nuevas tecnologías financieras, instituciones y mercados. Las innovaciones a su vez se dividen entre productos o procesos variantes, donde los productos se ejemplifican por nuevos contratos derivativos, nuevas garantías corporativas, o nuevas formas de agrupar productos de inversión; y las mejoras de los procesos, a través nuevas formas distribuir garantías, el procesamiento de transacciones, o las transacciones del precio. En práctica, esta diferencia inocua no es clara, ya que el proceso y los productos de innovación en su mayoría están conectados. La innovación abarca los actos de la invención y difusión, y de hecho ambos están relacionados, ya que la mayoría de las innovaciones financieras son evoluciones adaptadas de productos anteriores. Estas se pueden apreciar como adelantos científicos para generar ganancias a

los inversionistas pero también poseen el potencial de afectar un sistema económico en su totalidad.

Los reclamos del impacto de beneficios de innovaciones financieras se deben hacer con cautela. Lerner, et al. (2011) plantean que las innovaciones financieras se deben ejercer con precaución por dos razones: Una de las razones es que a pesar de la reconocida importancia económica de éstas, las fuentes de innovación permanecen insuficientemente comprendidas, en particular empíricamente. La otra razón, es la reciente crisis del sistema financiero global, la cual sacudió la fe de muchos economistas en los efectos positivos de la innovación financiera.

Ciertamente, como muchos *post mortems* de crisis, la innovación financiera está lejos de apreciarse como un mecanismo para el desarrollo económico. (2011., p. 4).

Un área que se destacó por utilizar innovaciones financieras fue el mercado de préstamos hipotecarios. En relación a los préstamos hipotecarios, los bancos comenzaron a elaborar redes de transacciones tan complicadas que se hizo bien difícil explicar los roles de todas las partes en los contratos. Económicamente, el banco continuaba siendo el prestamista pero con un rol mínimo de responsabilidades, ya que el cliente estaba firmando un contrato con un *Special Purpose Entity (SPE)* (entidades creadas especialmente para una transacción en particular y exenta de impuestos) y no con el banco, por lo cual el mismo estipulaba en el contrato eximirse de cualquier responsabilidad. En términos sencillos, el cliente era transferido a un contrato con un SPE, a su vez, este SPE transfería dicho contrato a otra entidad, la cual entraba en intercambio con el banco. Si el contrato salía

con problemas y el cliente demandaba en corte, el banco ahora tenía la defensa que no estaba incumpliendo el contrato porque no existía la relación entre el cliente y el banco (Partnoy, 2009).

Una vez se agotaron los clientes *prime*, entonces para seguir alimentando este ciclo, los prestamistas hipotecarios continuaron la bonanza ofreciendo préstamos *subprime*, otorgados a prestatarios de alto riesgo por no tener buen crédito u estabilidad de empleos.

Con las reformas financieras que mencionamos anteriormente, los prestamistas hipotecarios vieron la oportunidad de salir de los *subprime* vendiéndolos a los bancos de Wall Street. De tal manera que los buenos préstamos se mezclaron con los malos en el proceso de titulación, y sus garantías resultantes se vendieron a los mercados financieros. Estas nuevas herramientas financieras, no tenían un modelo histórico establecido, así que se crearon modelos económicos complejos para determinar el riesgo derivado de estos productos, y las conclusiones fueron que el riesgo era bajo y las ganancias considerables. Instituciones financieras, tanto en los Estados Unidos como en Asia, hallaron irresistible esta oportunidad e invirtieron enormemente en la deuda *subprime*.

Por otro lado, otra burbuja se estaba creando como respuesta del gobierno de los Estados Unidos a la caída de las acciones de tecnología, al recortar los intereses a 1%, lo cual culminó con el desarrollo más grande de la historia de este país de la industria de viviendas entre el 2003 al 2008 (Huertas, 2010). Como los intereses estaban tan bajos, miles de estadounidenses se lanzaron a obtener préstamos hipotecarios, en su mayoría

prime, porque poseían buen crédito y salarios. Los precios de las viviendas subieron, motivando a las compañías de construcción a edificar más hogares, y a su vez, entrando en relaciones a grandes escalas con prestamistas, agentes de bienes raíces, etc. Una vez se agotaron los clientes *prime*, entonces para seguir alimentando este ciclo, los prestamistas hipotecarios continuaron la bonanza ofreciendo préstamos *subprime*, otorgados a prestatarios de alto riesgo por no tener buen crédito u estabilidad de empleos.

Al mismo tiempo, la mano de obra barata de los países en desarrollo motivó a las industrias de Estados Unidos a contratar la producción en éstos así bajando los precios de producción. El cambio de la producción industrial del Oeste al Este propició la creación de grandes desbalances en la economía global. Durante este período, países como China asistieron el que los Estados Unidos y el Reino Unido compraran sus exportaciones, auxiliando con la adquisición de valores en forma de bonos de gobierno (Williams y Elliot, 2010). Este flujo de dinero subió el valor del dólar y libra esterlina abaratando la importación y haciendo las exportaciones más atractivas. Esto contribuyó a que los desbalances empeoraran y resultó en las burbujas de los precios de los activos en Estados Unidos, el Reino Unido y otros países europeos dado que los bajos precios de las importaciones resultaron en niveles bajos de inflación, lo que a su vez permitieron a los bancos centrales a bajar sus tarifas de intereses.

Por un tiempo, todo parecía marchar bien hasta que se saturó el mercado hipotecario. Para finales del 2006, los intereses subieron de 1% a un 5.25% ya que no habían más

clientes *prime* ni *subprime*. Los precios de los bienes raíces se desplomaron (Williams et al., 2010).

Basados en otras burbujas del pasado, el ciclo de un decline en los mercados era de esperarse. A principios de agosto de 2007 los sistemas bancarios se congelaron y los bancos centrales tuvieron que intervenir para proveer liquidez. Este fue solo el principio de lo que se considera la crisis económica global de la historia y el brote epidémico de la plaga “non-ethos”. Soros (2008, xviii), señala los acontecimientos más dramáticos ocurridos en ese período:

- 6 de agosto: *American Home Mortgage*, una de las firmas más grandes del país de préstamos hipotecarios, se declaró en bancarrota luego de despedir a la mayoría de sus empleados. La compañía reportó que fue víctima de los *subprime*.
- 9 de agosto: el banco francés, BNP Paribas, suspendió tres de sus fondos de inversión de 2 billones de euros congelando temporalmente el mercado de créditos. BNP declaró que no pudo evaluar los activos de los fondos porque el mercado había desaparecido. El Banco Central Europeo puso 95 billones de euros en el sistema bancario de la eurozona para calmar los golpes de los *subprime*. La Reserva Federal de los Estados Unidos al igual que el Banco de Japón, tomaron medidas similares.
- 10 de agosto: El Banco Central Europeo proveyó otros 61 billones de euros de fondos extras para los bancos. La Reserva Federal de los Estados Unidos

comentó que también aportaría dinero inmediatamente para combatir el embate del crédito.

- 13 de agosto: El Banco Central Europeo proveyó 47.7 billones de euros en el mercado monetario, es su tercera intervención en solo pocos días.
- 16 de agosto: *Countrywide Financial*, el originador más grande de préstamos hipotecarios de los Estados Unidos, agotó su línea de crédito de 11.5 billones de dólares. La compañía australiana de préstamos hipotecarios, *Rams*, también admitió tener problemas de liquidez.
- 17 de agosto: La Reserva Federal de los Estados Unidos redujo el interés de descuento a mitad de un por ciento para ayudar a los bancos a resolver sus problemas de créditos. Pero esto no ayudo. Consecuentemente, los bancos centrales de los países en desarrollo terminaron inyectando fondos a grande escala por mucho tiempo y aceptando como colateral titulaciones.
- 13 de septiembre: Se dio a conocer que *Northern Rock*, el banco hipotecario más grande británico, estaba al borde de insolvencia.

Williams et al. (2010) apuntan que desde agosto de 2007 hasta marzo del 2008 persistía la creencia de entre los políticos de política pública que en poco tiempo, todo volvería a ser como antes. Para la primavera de 2008, los ánimos se nublaron cuando el gobierno del Reino Unido fue forzado a nacionalizar el *Northern Rock* y el gobierno federal de los Estados Unidos se ofreció a buscar un comprador para el banco de inversiones, *Bearn Stearns*. Para marzo de 2008, la realidad se hizo evidente y seis meses más tarde *Lehman Brothers* colapsó. Todo cambió a partir del 15 de septiembre de 2008 cuando el Tesorero

de los Estados Unidos admitió que no pudo encontrar un comprador para *Lehman Brothers*, uno de los bancos de inversión más antiguos.

En ese momento, lo pocos que estaban en negociación aceptaron por fin la realidad. Entonces entró el pánico. Por las próximas cuatro semanas, ningún banco sin importar cuán prestigioso fuera, se consideró a salvo. Los precios de las acciones cayeron, el precio crediticio, en rara ocasiones se obtenía y se hizo prohibitivo. Los bancos que por dos décadas habían peleado con el gobierno para que los “dejaran tranquilos”, los ricos del sector privado, ahora imploraban su ayuda. Los planes de rescate *bailout* fueron ofrecidos en forma organizada, pero para el invierno del 2008-09, se produjeron índices equivalentes a la década de los '30 de la producción industrial global e intercambio mundial. Los gobiernos reaccionaron reduciendo índices de interés apenas sobre cero y motivando el gasto gubernamental. La fase final fue cuando el pánico repentino se disipó, y fue para la primavera del 2009 que se hizo evidente que los gobiernos habían salvado el sistema bancario del colapso. (Williams et al., pp. 8-9).

Turner (2010) clasifica en cuatro fases esta crisis para explicar el impacto de la liquidez y las razones de resultados catastróficos a las instituciones bancarias:

- Fase 1: Alrededor de julio a diciembre del 2007, el foco estaba en la liquidez de los mercados de los bancos internos, así como la valoración de los productos de titularización mantenidos en los bancos y en las ganancias que involuntariamente fueron asumidas y reportadas en los balances de las cuentas.
- Fase 2: A principios del 2008, dudas comenzaron a aumentar en relación a la sobrevivencia de compañías del sistema financiero global, dada la gran posibilidad de una recesión, temores a los golpes de los créditos, y a la concientización de las pérdidas extensas que los bancos mayores confrontarían. Esta fase culminó con el colapso de *Bear Stearns* y la intervención del gobierno en marzo de 2008, la cual proveyó un alivio

temporero a otros grandes bancos inversionistas. También se hizo claro que solo la intervención gubernamental evitaría una catástrofe.

- Fase 3: La bancarrota de *Lehman Brothers* marcó el inicio de esta fase. Los mercados globales de crédito se congelaron. Los gobiernos de la mayoría de los países se comprometieron a utilizar fondos públicos para mantener a flote a sus bancos. Pero los mercados no mejoraron, no porque se encontraban en medio de una recesión, sino porque no creyeron que las promesas de los gobiernos fueran de confiar.
- Fase 4: Esta marcó el proceso difícil de restaurar la confianza en la solvencia de las grandes instituciones financieras.

Bekaert, Ehrmann, Fratzscher, y Mehl (2011, p. 2) en su estudio *Global Crisis and Equity Market Contagion* aluden que no hay dudas que la crisis financiera del 2007-09 se considera la crisis de mayor impacto global desde la Gran Depresión del 1929-32. El brote de esta epidemia comenzó con un sector pequeño del mercado prestamista *subprime* y rápidamente se propagó virtualmente a todas las economías, avanzadas y emergentes, del mismo modo que a todos los sectores económicos, causando el quiebre de varios mercados en muchos países, haciéndolo un laboratorio ideal para el debate de la presencia y fuentes de “contagio” en dichos mercados. Otra posibilidad es que el contagio ocurre indiscriminadamente, encauzado por el comportamiento de manadas de inversionistas con un apetito riesgoso que va mas allá de los efectos fundamentales, o como mínimo no relacionado con fundamentos observables.

Existe evidencia preponderante estadística que la presencia del contagio provino de tres fuentes: el sistema financiero global, el mercado de los Estados Unidos, así como el mercado doméstico.

Huertas (2010, p.1) manifiesta que “durante la crisis la cual comenzó en agosto de 2007, las acciones de valores se desplomaron. Por primera vez en una generación, los precios de las viviendas cayeron. Los precios de los bonos declinaron. En general, la caída de los valores de los hogares en los EE.UU. solamente alcanzó sobre 12 trillones de dólares. Los ahorros se hicieron estragos y las pensiones de retiro se encuentran en peligros.

Esta crisis ha sorprendido a muchos economistas y analistas de política pública ya que la economía global continúa afectándose gravemente cuatro años más tarde de la crisis del 2007. A mediados del 2011, han salido brotes nuevos de infección devastando a la economía de España, Portugal, Irlanda, Italia, y Grecia. El 12 de julio de 2011, las principales bolsas de valores del mundo experimentaron una caída ante el temor de que la grave crisis de deuda que afecta a España e Italia se expandiera a otros países de la zona euro. El presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, en entrevista que se le hiciera el 6 de agosto de 2011 declaró que “las últimas medidas acordadas por los gobiernos comunitarios no han logrado el efecto deseado en los mercados, la crisis de la deuda ya no se limita sólo a la periferia de la zona euro, por ello la UE abogará por buscar formulas para mejorar el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera con el fin de hacer frente al actual contagio”.

En los apartados anteriores hemos analizado los factores de relevancia a la crisis económica global que aún atravesamos: la globalización económica y financiera, las desregulaciones, cambios de las relaciones bancarias e instituciones financieras y las reformas de las innovaciones financieras. No obstante, uno de los debates más extensos de las causas de esta crisis es que se ha creado una generación de *moral hazard* o non-ethos.

Dembe y Boden (2000, pp.1-2) en su trabajo *Moral Hazard: A Question of Morality?*, apuntan que *moral hazard* u **riesgo moral** es un concepto que se ha utilizado en diversas formas por más de 200 años por varias disciplinas. Señalan que existen dos históricas vías que permean el uso reciente contemporáneo del riesgo moral: La literatura inglesa del siglo XVIII relacionada a los seguros y los análisis estadísticos económicos de las decisiones de probabilidades de riesgos de la década del 1960. En el primero, el uso se explica dentro del marco referencial de que al tener seguros esto podía servir de incentivos a los trabajadores a ser menos cuidadosos. En el segundo, surgieron estudios por el creciente interés de examinar incertidumbres económicas de decisiones de alto riesgo en relación a incentivos de seguros.

Stringham (2011, p.2) en su trabajo *Embracing Morals in Economics: The Role of Internal Moral Constraints in a Market Economy* postula que los economistas que se agarran a las suposiciones del *homo economicus*, típicamente se enfocan en alterar las restricciones externas través de leyes u regulaciones con el propósito de eliminar las malas conductas. El alcanzar la solución óptima es simplemente un concepto de hacer que el gobierno ajuste el precio de la ofensa a través de sanciones y multas. Muchos

economistas neoclásicos están reacios a discutir o apelar a las restricciones morales porque van en contra de las suposiciones básicas del homo economicus y del individuo racional egoísta. Sin embargo, fue Adam Smith quien enfatizó la importancia de otro tipo de restricción: la restricción interna moral. En su *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759) explica que en el momento en que una persona se pone en el lugar de otro y da cuenta de las consecuencias negativas, es capaz de cambiar de decisión, es decir se anticipa al riesgo moral.

Joseph Stiglitz, ganador del premio Nobel en Economía del 2001 apunta en *The Financial Crisis of 2007–8 and Its Macroeconomic Consequences* que:

Debió haber sido algo bien obvio para cualquiera que estuviera involucrado – desde los que originaron los préstamos hipotecarios, aquellos que los titularizaron, las agencias de calificación crediticias y los reguladores – que había algo malo pasando: algunos de los préstamos no requerían ninguna documentación, ningún depósito de dinero. Compañías de cotización poseídas por las entidades hipotecarias, existían claramente conflictos de intereses. Había una estructura establecida para el comportamiento fraudulento – para los préstamos de sumas mayores que el valor de la vivienda – y es claro que dicho comportamiento fraudulento sí ocurrió. (2010, p. 26)

Durante los debates acerca de los cambios de regulación de mediados de los '90, en apoyo a desmotivar litigios en corte, economistas argumentaron que los CEOs jamás tomarían ventajas de esquemas financieros sistemáticos, que analizamos anteriormente, podían ofrecer altas ganancias pero a su vez altos riesgos, ya que sus reputaciones se destruirían y los inversionistas se marcharían. En otras palabras, los CEOs eran actores racionales como cualquier otro miembro de la especie *homo economicus*, evitarían

cometer fraude por las mismas razones que evitarían cualquier mala decisión en el negocio: porque no paga.

En cuanto al conocimiento de un riesgo moral y si se actuó de una manera non-ethos, Partnoy (2009, pp. 189-190, 217) sostiene que aunque los argumentos mencionados anteriormente en teoría hacían sentido, fueron un error en la práctica. Los CEOs manipularon los dividendos de las compañías, se remuneraron ellos mismos con enormes cantidades de opciones, y establecieron relaciones bien cómodas con los contables y analistas de seguridades. Los fraudes de las corporaciones en los '90, probablemente no hubieran ocurrido si no hubiera existido el dramático aumento de opciones en acciones de las compañías que les fueron otorgados a los CEOs como parte de su compensación.

Tres conclusiones de este período son incuestionables:

- Los cambios legales de a principios del '90 permitieron negociar cantidades sin precedentes de opciones en acciones de la compañía al CEO como parte de su compensación.
- Las acciones se convirtieron más tentadoras para el CEO si se inflaban las ganancias, y por ende subir el valor de las acciones.
- Los libros de contabilidad se falsificaron para esconder las pérdidas y seguir recibiendo los bonos de compensaciones.

Consecuentemente, los escándalos de fraudes de los CEOs en EE.UU. a mediados de los '90, suscitaron muchas interrogantes de la relación conflictiva de los contables y bancos inversionistas y de la habilidad de los reguladores del gobierno de vigilarlos. Grandes firmas de contables estuvieron involucradas en aprobar cuentas que más tarde se descubrieron fueron fraudulentas. Grandes bancos inversionistas estuvieron involucrados asesorando a las firmas que se dedicaron a estas tretas. En el 1998, finalmente los reguladores comenzaron a investigar fraudes de contabilidad en menor escala, pero ignoraron las tretas financieras complejas, enviando la señal que los crímenes de esquemas financieros complejos se podían salir con la suya. Mientras tanto, las novedades financieras de a principios de los '90, al tener un foco cómodo y nutriente con el ambiente de la desregulación, muy pronto comenzaron a multiplicarse y propagarse en el mercado global.

Sucedió otro fenómeno. La avaricia que consumi6 a los CEO se reg6 a los analistas de valores. Si los CEOs e inversionistas bancarios podían hacer millones de dólares al año, ¿Por qué los analistas de valores no hacían lo mismo? Lo único que tenían que hacer era calificar las compañías con índices más altos y así persuadir a éstas a realizar negocios con sus bancos. Entre los enlaces bancarios y análisis de investigación, podían reclamar el derecho a recibir millones de dólares en compensación. Por otro lado, los riesgos de persecución criminal eran inevitables, pero podían reclamar que genuinamente confiaban en la compañía y que se sorprendían de ver que la misma se hundiera. Como quiera, los reguladores no habían demostrado interés en llevar a corte a los analistas, quienes estaban

proveyendo un servicio importante a los mercados financieros, de acuerdo a la teoría económica tradicionalista. (Partnoy, p. 285).

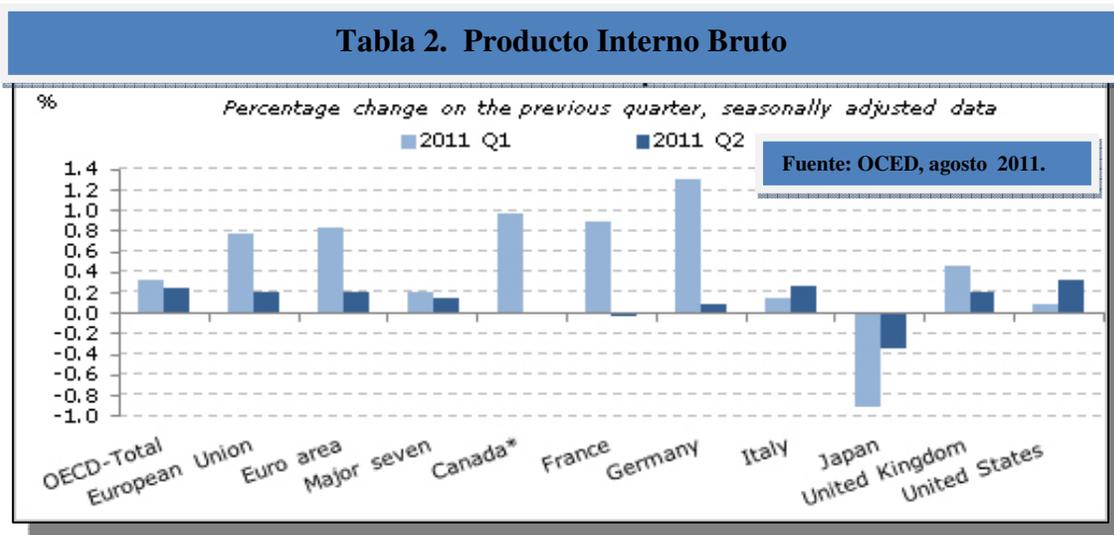
En noviembre de 2008, Bernard L. Madoff fue arrestado en New York y confesó su treta-piramidal de inversiones y de robar \$50 billones de dólares. Por más de una década, Madoff envió a sus clientes año tras año, informes reportando que sus inversiones estaban devengando ganancias exorbitantes. En realidad, Madoff nunca hizo ninguna ganancia. De hecho, por más de trece años no había comprado u vendido valores. El fraude de Madoff fue estrambótico, pero dentro de su médula, sus tretas no fueron diferentes a los que los bancos cometieron. Partnoy (2009) apunta que tanto Madoff como los bancos operaron bajo la sombra de la ley. Ambos apostaron a la complejidad de los instrumentos financieros. Ambos utilizaron mecanismos sospechosos para esconder las pérdidas a sus inversionistas. Así como las noticias acerca de los problemas de los bancos se dieron a conocer, la brecha entre estas instituciones y Madoff se estrecharon, y la fe que los inversionistas sostuvieron por el mercado moderno financiero, se evaporó.

En los mercados financieros hemos sido testigos que la cuestión si una acción es moralmente errónea, no es relevante, lo que se considera es la ganancia. En otras palabras, participantes en los mercados financieros son actores racionales económicos. Ellos infringen reglas legales no porque sean personas diabólicas sino porque hace sentido económico el hacerlo. Partnoy (2006, p. 400) comenta que si la ganancia de falsificar los reportes de contabilidad es sustancial, y las probabilidades de ser penalizados es nula, lo racional es falsificar, falsificar y falsificar. Aún cuando en el 2002, la sentencia penal fue doblada a veinte años, esto no fue registrado por los

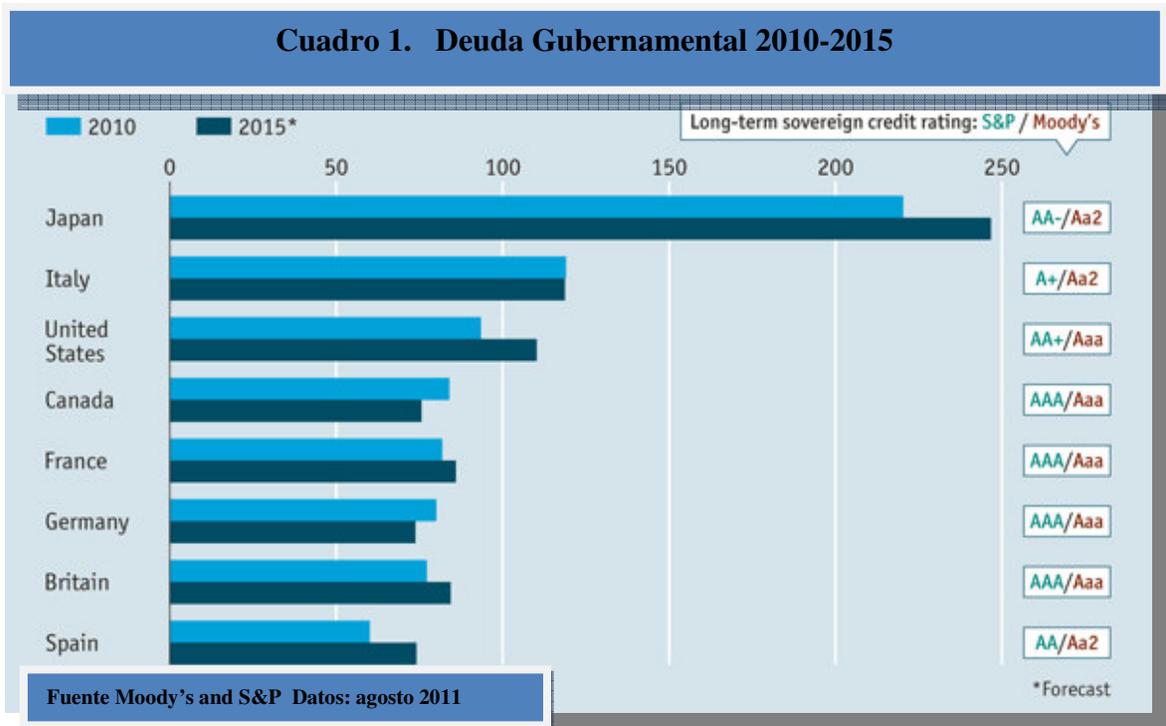
mercados financieros, ya que los fiscales apenas pudieron demostrar a las cortes con pruebas convincentes en los casos de fraudes dentro de las complejidades financieras. Al contrario, el gobierno concretó el mensaje de que entre más complejo el esquema financiero, menor la probabilidad que los estafadores fueran penalizados.

Como ya analizamos anteriormente, la economía está en desahucio. La mayoría de las potencias tienen unas deudas desorbitantes, causando que se interviniera para ofrecer rescate ante la amenaza de las devaluaciones de las monedas, caídas de bolsas de valores y quiebras de bancos “demasiado grandes para fracasar”. En los próximos capítulos ofreceremos la cronología de esta crisis desde agosto del 2007 hasta septiembre de 2011. No obstante, aquí ofreceremos un resumen de estadísticas recientes hasta agosto de 2011.

El 22 de agosto de 2011, la OCDE publicó los datos del Producto Interno Bruto (PIB) del segundo cuatrimestre del 2011. Como puede apreciarse, las grandes potencias están en crisis y no ha habido un gran progreso en comparación con el año pasado (ver tabla 2. Producto Interno Bruto Q2 2011).

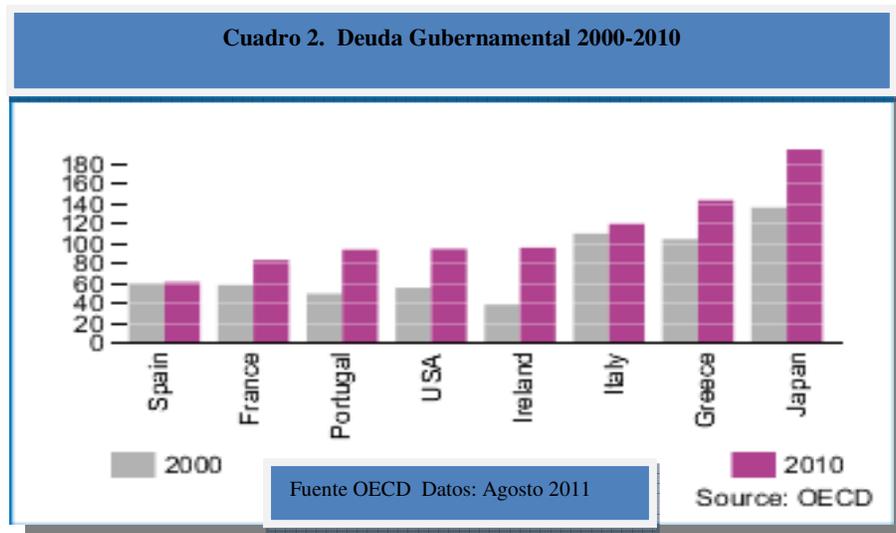


Por consiguiente, las agencias calificadoras crediticias de riesgos *Standard & Poor's* (S&P) y *Moody's* han rebajado el rango a la mayoría de estos países (ver cuadro 1. “Deuda Gubernamental 2010-2015”). El 3 de julio de 2011, Japón fue rebajado de AA a AA-. El 3 de julio Portugal fue rebajado, y el 6 de julio Irlanda fue rebajada de Baa3 a Ba1. El 29 de agosto de 2011, Moody's anunció que evaluará reducir España de su Aa2.



La deuda de Grecia está entre la más alta de los países europeos y EE.UU. Grecia recibió ayuda de recate para poder pagar la nómina de millones de empleados públicos. El mundo quedó asombrado cuando salió a la luz pública en el 2010 lo que muchos catalogaron como una “tragedia griega”: la crisis económica de Grecia que todavía tiene temblando Europa. El mismo ejemplifica la cultura del autoengaño, pero además la putrefacción de la ética pública que ya no está confinada a un territorio o nación, sino

que trasciende las fronteras a nivel global causando un desequilibrio económico y de valores en los gobiernos (ver cuadro 2. “Deuda Gubernamental 2000-2010”).



Según el artículo “*El Despilfarro: Causas de la Crisis en Grecia*”, publicado el 10 de mayo de 2010 por el editorial del Diario Universal, el origen del grave endeudamiento griego que ha llegado a contagiar a otros países de la eurozona, comenzó a agravarse en el 2004, cuando el gobierno del entonces primer ministro, Costas Karamanlís, aumentó cada vez más la ya abultada nómina de funcionarios públicos. Bajo su gobierno se contrataron hasta el 2009 más de 100 mil nuevos funcionarios, a los que se le concedieron sustanciosos incrementos salariales, lo que hizo subir las nóminas de los empleados públicos en un 70%, según comentara Vasilis Rápanos, presidente del Consejo del Banco Nacional de Grecia, la primera entidad comercial del país.

A partir de la derrota electoral de Karamanlís, en octubre de 2009, el nuevo gobierno de Yorgos Papandréu se encontró con la enorme brecha entre las cifras oficiales y las reales.

El país mediterráneo se vió obligado a recurrir a la ayuda del Eurogrupo y del Fondo Monetario Internacional (FMI) para evitar la bancarrota estatal. Domínguez (2010) en su artículo “¿Por qué llegó el Caos Económico a Grecia?”, comentó que:

El centro de Atenas, cuna de la civilización, era un caos y estaba en juego algo más que el nivel de vida de los griegos, once millones de personas. Estaba en juego la estabilidad del euro; en España la Bolsa temblaba y en Wall Street caía el índice Dow Jones. La globalización y el capitalismo degenerado se están complicando y casi nadie entiende nada. Gran parte de la culpa del desastre en Grecia es del anterior gobierno conservador de Costas Karamanlís (2004-2009), que dejó crecer el monstruo y falseó los datos económicos (2010, p.1).

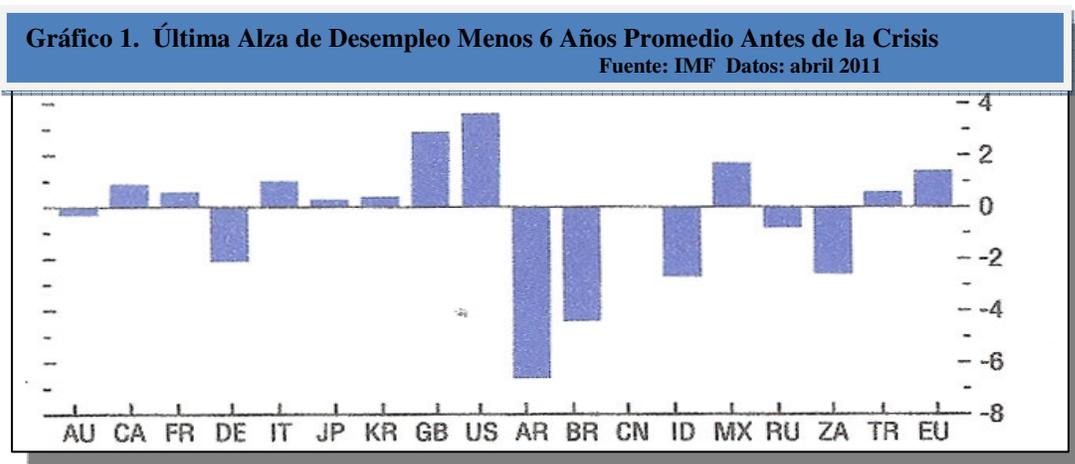
En respuesta a la crisis de Europa, se creó el Fondo Europeo de Estabilidad Financiero (FEEF), encaminado a preservar la estabilidad financiera ofreciendo ayuda financiera temporera a los estados de la zona del euro en crisis económicas. El FEEF tiene su sede en la ciudad de Luxemburgo, y el Banco Europeo de Inversiones ofrece servicios de gestión de la tesorería y apoyo administrativo a través de un contrato a nivel servicio.

El FEEF puede emitir bonos u otros instrumentos de deuda en el mercado con el apoyo de la Oficina Alemana de Gestión de Deuda para recaudar fondos necesarios para proporcionar préstamos a los países de la zona euro en problemas financieros, la recapitalización de bancos o comprar deuda a los 16 países de la zona del euro con un fondo máximo de €440 billones (ver tabla 3. Fondos de Rescate del FEEF). Las

Tabla 3. Fondos de Rescate del FEEF Datos: agosto 2011 Fuente: FEEF Diseño Propio				
Fecha	País	Cantidad Préstamo	Tasa Financiera	Madurez
29/06/2011	Portugal	€2.2 billón	5.32%	5 de diciembre 2016
22/06/2011	Portugal	€3.7 billón	6.08%	5 de julio 2021
01/02/2011	Irlanda	€3.6 billón	5.90%	18 de julio 2016

emisiones de bonos están respaldados por garantías otorgadas por los Estados miembros de la zona euro.

El Fondo Internacional Monetario (siglas en inglés IFM) publicó en abril de 2011, las estadísticas de desempleo. Los datos reflejan una mejoría para EE.UU y signos de leve recuperación para la mayoría de los países. (ver gráfico 1. “Última Alza de Desempleo Menos 6 Años Promedio Antes de la Crisis”).



El IMF publicó en agosto de 2011, las estadísticas de las proyecciones de la Economía Europea 2010-2012 de Crecimiento Desarrollo Real, Precios de Consumidores, Balances Actuales de Cuentas y Desempleo. (ver tabla. 4 “Economía Europea 2010 Crecimiento Desarrollo Real, Precios de Consumidores, Balances Actuales de Cuentas y Desempleo”). España tiene uno de los porcentajes más altos de desempleo, 20.1% en el 2010 y una proyección de 19.4% en el 2011, en comparación con el resto de los países.

Tabla 4. Economía Europea 2010-2012 (Crecimiento Desarrollo Real, Precios de Consumidores, Balances Actuales de Cuentas y Desempleo) Fuente: IMF Datos: abril 2011

(Annual percent change unless noted otherwise)

	Real GDP			Consumer Prices ¹			Current Account Balance ²			Unemployment ³		
	Projections			Projections			Projections			Projections		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Europe	2.1	2.0	2.2	2.4	2.9	2.2	0.3	0.2	0.2
Advanced Europe⁴	1.7	1.7	1.9	1.9	2.5	1.8	0.8	0.8	0.9	9.3	9.2	8.9
Euro Area ^{5,6,7}	1.7	1.6	1.8	1.6	2.3	1.7	-0.6	0.0	0.0	10.0	9.9	9.6
Germany	3.5	2.5	2.1	1.2	2.2	1.5	5.3	5.1	4.6	6.9	6.6	6.5
France	1.5	1.6	1.8	1.7	2.1	1.7	-2.1	-2.8	-2.7	9.7	9.5	9.1
Italy	1.3	1.1	1.3	1.6	2.0	2.1	-3.5	-3.4	-3.0	8.5	8.6	8.3
Spain	-0.1	0.8	1.6	2.0	2.6	1.5	-4.5	-4.8	-4.5	20.1	19.4	18.2
Netherlands	1.7	1.5	1.5	0.9	2.3	2.2	7.1	7.9	8.2	4.5	4.4	4.4
Belgium	2.0	1.7	1.9	2.3	2.9	2.3	1.2	1.0	1.2	8.4	8.4	8.2
Austria	2.0	2.4	2.3	1.7	2.5	2.0	3.2	3.1	3.1	4.4	4.3	4.3
Greece	-4.5	-3.0	1.1	4.7	2.5	0.5	-10.4	-8.2	-7.1	12.5	14.8	15.0
Portugal	1.4	-1.5	-0.5	1.4	2.4	1.4	-9.9	-8.7	-8.5	11.0	11.9	12.4
Finland	3.1	3.1	2.5	1.7	3.0	2.1	3.1	2.8	2.6	8.4	8.0	7.8
Ireland	-1.0	0.5	1.9	-1.6	0.5	0.5	-0.7	0.2	0.6	13.6	14.5	13.3
Slovak Republic	4.0	3.8	4.2	0.7	3.4	2.7	-3.4	-2.8	-2.7	14.4	13.3	12.1
Slovenia	1.2	2.0	2.4	1.8	2.2	3.1	-1.2	-2.0	-2.1	7.2	7.5	7.2
Luxembourg	3.4	3.0	3.1	2.3	3.5	1.7	7.7	8.5	8.7	6.1	5.9	5.8
Estonia	3.1	3.3	3.7	2.9	4.7	2.1	3.6	3.3	3.1	16.9	14.8	12.8
Cyprus	1.0	1.7	2.2	2.6	3.9	2.8	-7.0	-8.9	-8.7	6.8	6.5	6.3
Malta	3.6	2.5	2.2	2.0	3.0	2.6	-0.6	-1.1	-2.3	6.5	6.5	6.4
United Kingdom ⁶	1.3	1.7	2.3	3.3	4.2	2.0	-2.5	-2.4	-1.9	7.8	7.8	7.7
Sweden	5.5	3.8	3.5	1.9	2.0	2.0	6.5	6.1	5.8	8.4	7.4	6.6
Switzerland	2.6	2.4	1.8	0.7	0.9	1.0	14.2	13.2	12.8	3.6	3.4	3.3
Czech Republic	2.3	1.7	2.9	1.5	2.0	2.0	-2.4	-1.8	-1.2	7.3	7.1	6.9
Norway	0.4	2.9	2.5	2.4	1.8	2.2	12.9	16.3	16.0	3.6	3.6	3.5
Denmark	2.1	2.0	2.0	2.3	2.0	2.0	5.0	4.8	4.8	4.2	4.5	4.4
Iceland	-3.5	2.3	2.9	5.4	2.6	2.6	-8.0	1.1	2.1	8.1	7.5	6.5
Emerging Europe⁶	4.2	3.7	4.0	5.3	5.1	4.2	-4.3	-5.4	-5.7
Turkey	8.2	4.6	4.5	8.6	5.7	6.0	-6.5	-8.0	-8.2	11.9	11.4	11.0
Poland	3.8	3.8	3.6	2.6	4.1	2.9	-3.3	-3.9	-4.2	9.0	9.0	8.7
Romania	-1.3	1.5	4.4	6.1	6.1	3.4	-4.2	-5.0	-5.2	7.6	6.6	5.8
Hungary	1.2	2.8	2.8	4.9	4.1	3.5	1.6	1.5	0.9	11.2	11.5	10.9
Bulgaria	0.2	3.0	3.5	3.0	4.8	3.7	-0.8	-1.5	-2.0	10.3	8.0	6.7
Serbia	1.8	3.0	5.0	6.2	9.9	4.1	-7.1	-7.4	-6.6	19.4	19.6	19.8
Croatia	-1.4	1.3	1.8	1.0	3.5	2.4	-1.9	-3.6	-3.6	12.3	12.8	12.3
Lithuania	1.3	4.6	3.8	1.2	3.1	2.9	1.8	-0.9	-2.9	17.8	16.0	14.0
Latvia	-0.3	3.3	4.0	-1.2	3.0	1.7	3.6	2.6	1.5	19.0	17.2	15.5

¹Movements in consumer prices are shown as annual averages. December–December changes can be found in Tables A6 and A7 in the Statistical Appendix.

²Percent of GDP.

³Percent. National definitions of unemployment may differ.

⁴Includes Estonia.

⁵Current account position corrected for reporting discrepancies in intra-area transactions.

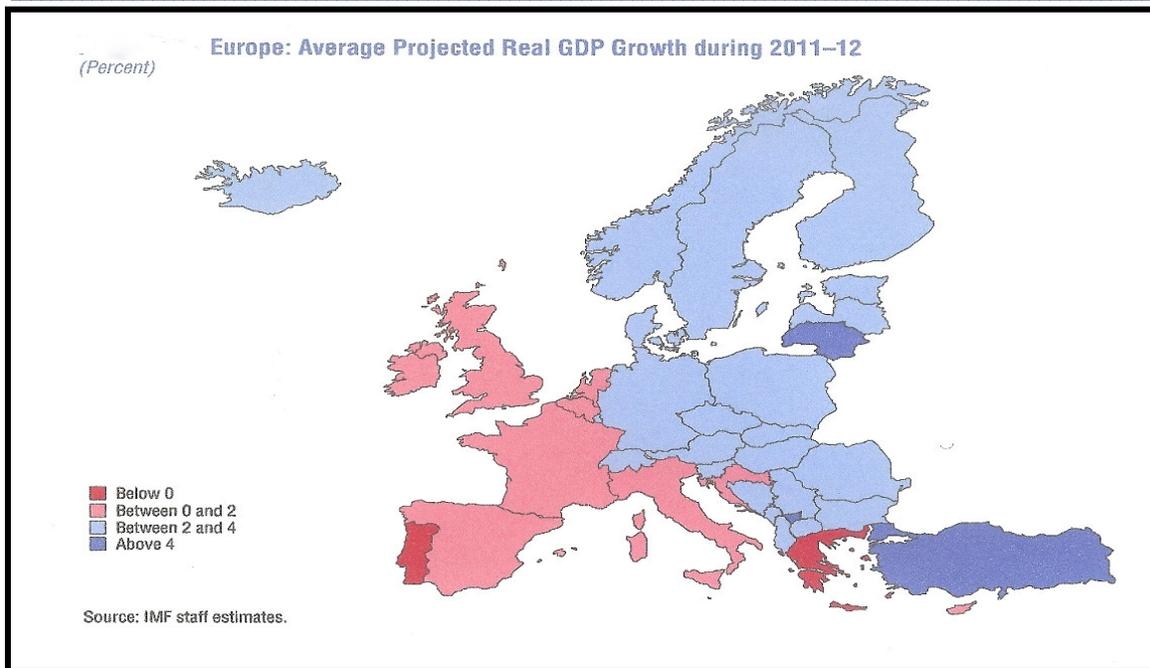
⁶Based on Eurostat's harmonized index of consumer prices.

⁷Excludes Estonia.

⁸Includes Albania, Bosnia and Herzegovina, Kosovo, former Yugoslav Republic of Macedonia, Montenegro, and Serbia.

IMF publicó las estadísticas de las proyecciones de crecimiento económico para el 2011-2012. El crecimiento se espera de $1\frac{3}{4}\%$ en el 2011 y 2% en el 2011 (ver gráfico 2. “Crecimiento Económico de Europa 2011-2012”).

Gráfico 2. Crecimiento Económico de Europa 2011-2012 Fuente: IMF Datos: abril 2011



En cuanto al riesgo sistémico que muchos debaten como una de las causales de la crisis económica y de los *bailouts u rescates* de casi toda Europa y EE.UU., Kelly, Lustih y Nieuwerburgh (2011, pp.41-42) confirman en su investigación de muestra del 2003-2009 que cuando hay garantías de protección del gobierno, el valor agregado al riesgo es consistente con la percepción del inversionista de la seguridad en el sector financiero cuando el gobierno ofrece garantías. Ellos concluyen que en *ausencia de esta protección*, se incrementa el riesgo, y que hay modelos que se podrían estudiar para desalentar el concepto del *bailout* del gobierno y proveer otras soluciones. Asimismo, Duffey (2011,

pp. 46-50) explica que es necesario que estudiemos los riesgos sistémicos por más complejos que aparenten para poder aprender de los errores y hacer mejor toma de decisiones en el presente y evitar repetirlos.

Del mismo modo, Boz et. al, (2011, pp. 6-7) en su estudio *Financial Innovation, the Discovery of Risk and the U.S. Credit Crisis* señalan que la crisis del crédito de los Estados Unidos provee un laboratorio natural para estudiar los efectos de esta clase de modelos de aprendizaje, debido a que los nuevos productos financieros y el nuevo sistema regulatorio donde se intercambiaron, carecen de la data necesaria para inferir probabilidades ciertas de una catástrofe relacionada con el fracaso de los mercados de crédito.

2.4 Desahucio: La Podredumbre de la Ética Pública y la Cultura del Autoengaño

Allí donde el mando es codiciado y disputado no puede haber buen gobierno ni reinará la concordia - Platón

El colapso económico que el mundo está atravesando actualmente no es solo el resultado del deterioro de la ética en el sector privado, sino también del sector público. La ética pública como fue diseñada e institucionalizada en los países democráticos en el siglo XX, muchos la consideran en decadencia y el hedor de su putrefacción nos está sofocando.

Citamos al periodista José Uriarte (2010) en su artículo *La Putrefacción*:

La cadencia de una crisis por década para llegar a la gran crisis, la que no se le sitúa horizonte, no puede ser fruto de la casualidad. Muy al contrario, se origina en una degeneración pública especialmente extendida en el Estado. Alguien dirá que la descomposición se ha dado también en otros países, que la crisis global tiene su raíz en la podredumbre global, que el virus también ha afectado... Y sí, aún cuando el efecto de la carcoma sea distinto, el problema es universal. Pero, precisamente por ello, la solución no pasa por un reajuste económico. ¿Reformar el sistema de pensiones? ¿El mercado laboral? Sin una regeneración moral, todo será igual en un lustro (2010, p.1).

La corrupción, al extenderse en algunos sistemas políticos, se ha convertido en parte del comportamiento cotidiano en las personas y en las instituciones. Al ser esto así, los comportamientos corruptos se tornan en algo normal, convirtiéndose, con el paso del tiempo, en parte de los usos y costumbres, de manera que lo que al inicio sorprendía se torna en parte de la vida cotidiana (Diego, 2005, p. 96).

Bajo este mismo concepto, Blanchard, Krueger, y Martin (2005) apuntan varios hallazgos de sus estudios acerca de epidemias de corrupción donde físicos crearon y estudiaron fórmulas de probabilidades enfocadas en evaluar si la corrupción se comporta como un proceso sistémico de transmisión y contagio en las relaciones sociales como lo haría una plaga epidémica. Dicho estudio demostró que una de las características más especiales de la propagación de la corrupción, la cual difiere de la que se utiliza en la descripción clásica del proceso epidemiológico, es la dependencia de las probabilidades de transiciones locales. En otras palabras, un individuo no corrupto tiene altas probabilidades de ser infectado si el número de individuos en el grupo de su interacción social excede cierto límite. Por el contrario, si este número está por debajo de este límite, las probabilidades de ser contagiado serán menores. Concluye el estudio, que similar a largas fases de metástasis, cuando la corrupción prevalece en una alta incidencia, ya la

sociedad se encuentra en completa saturación y la corrupción se convierte en la normalidad.

Cuando la corrupción se convierte en la normalidad es cuando se genera la cultura del autoengaño: una permanente justificación de inconductas (Sotelo de Andreau, 1999, p. 10). Es cuando hay una disociación en la práctica de la ética entre lo que se declama y lo que se hace y predomina la búsqueda del beneficio personal sobre los problemas colectivos. Bernardini (2009, p. 2) lo cataloga como “un sentimiento generalizado de asfixia ética que afecta la sociedad contemporánea”. La expresión del latín “nulla lex sine moribus” cuyo significado es que las leyes sin moral no existen, define la condición de esta muerte: la inconsistencia de las normas y leyes sino existe la convicción arraigada en el cumplimiento. El incumplimiento de lo pactado, la incongruencia entre lo que se dijo que se haría y lo que en realidad se hace, la distancia a veces abismal entre lo que ideológicamente distingue a una formación política respecto a lo que defiende una vez que ha devenido gobierno, son causas de la pérdida de legitimidad sustantiva.

Rodríguez-Arana (1993), menciona varias características que alarman la situación corrupta sistémica en la Administración Pública. Estas señales también manifiestan las condiciones prevalecientes en una cultura del autoengaño:

- La burocracia posee unos criterios éticos externos que se contradicen con la praxis administrativa interna.
- La praxis administrativa interna estimula a la omisión de los criterios éticos que se predicán hacia el exterior.

- Los funcionarios corruptos son protegidos y cuando se les descubre, se les trata con indulgencia mientras que los delatores sufren persecución.
- La responsabilidad de la situación es de la racionalización de las prácticas administrativas internas.
- Los encargados de perseguir la corrupción raramente actúan y cuando lo hacen disculpan cualquier incidente como un hecho aislado.
- Se produce una ausencia de la idea del servicio público. Los funcionarios contemplan su trabajo como otra oportunidad más de explotarlo en beneficio propio.

La cultura del autoengaño no se limita al funcionario público de ejercer con honradez las decisiones que determinaron los electores. Por otro lado, como señala Rodríguez-Arana, la enorme importancia de la formación ético-pública viene encarnada del hecho que toda ética es personal. De tal manera es crucial que el individuo como ciudadano interiorice los principios éticos que debe aplicar en su vida cotidiana, que los haga propios. Al final, aquel ciudadano que cumple su ética como gobernada, tendrá el fundamento de cumplir la ética pública como gobernante (García, 2001, p. 10).

En los últimos años han salido a la luz pública escándalos de corrupción que han desacreditado la imagen de los servidores de las instituciones públicas generando que la ciudadanía pierda la confianza en sus gobernantes. Se produce una carencia de recursos éticos, la ausencia de principios, valores y actitudes en los miembros que integran los gobiernos y administraciones públicas, lo que da pie a situaciones que permiten el surgimiento de actitudes antiéticas como la corrupción así como el abuso de autoridad, la negligencia, la prevaricación, el nepotismo, etc. (Diego, 2005, p. 9).

También, Diego (2005, pp.85-87) recuenta algunos casos de corrupción en el mundo en las últimas décadas del siglo XX que demuestran como la ética pública, al igual que en el sector público, se ha deteriorado en manera desesperante:

- Rusia (1980-Actual): la corrupción en Rusia se vincula desde los años ochenta a una oligarquía de grupos financieros e industriales con funcionarios gubernamentales.
- Brasil (1992): el presidente Fernando Collor de Mello fue destituido por corrupción.
- Italia (1992): se llevó a cabo la operación “*manos limpias*” la cual condenó por corrupción a funcionarios del gobierno y políticos. Los cargos incluyeron financiación ilícita, reparto de puestos de poder entre los partidos, prevaricación y gestión no transparente de asuntos públicos.
- Nigeria (1993-1998): el general Sani Abacha y sus cómplices drenaron miles de millones de dólares de la industria petrolera, que representaba el 80% del ingreso gubernamental.
- Alemania (1994): fue descubierto el financiamiento secreto, del ex-canciller Helmut Kohl, a su partido la democracia cristiana.
- Francia (1994): se descubrió corrupción en el gobierno de Paris relacionados con las viviendas sociales. Empresas importantes de obras públicas pagaron por obtener contratos que debieron haber salido a la oferta pública.

- Indonesia (1997): los bancos estatales canalizaron dinero hacía proyectos en los que la familia y los amigos del presidente Suharto tenían intereses. En la década de los noventa, los bancos dejaron que los atrasos en la amortización de deudas se acumularan sin control y burlaron el reglamento que impide la excesiva obtención de préstamos extranjeros. Por tanto, cuando el valor de la rupia cayó en ese mismo año, todo el sistema financiero comenzó a derrumbarse.
- Portugal (2003): los ministros portugueses de exteriores y educación dimitieron por corrupción al reformar una ley para favorecer el nepotismo.
- Nicaragua (2003): el ex-presidente Arnoldo Alemán fue declarado culpable y condenado a 20 años de prisión por los delitos de lavado de dinero, fraude, malversación de fondos públicos, y asociación e instigación para delinquir perjurio electoral.

Bajo este mismo contexto, podemos apreciar en la tabla 5 “Fondos supuestamente Robados por Jefes de Gobierno”, la magnitud del problema de la corrupción política comprobada a través de estimados de los fondos multimillonarios presuntamente robados por algunos de los más notorios líderes que salieron del poder en los últimos 24 años:

Tabla 5. Fondos Supuestamente Robados por Jefes de Gobierno

Jefe de gobierno	Estimado de fondos supuestamente robados	Ingreso per cápita (2001)
Mohamed Suharto, presidente de Indonesia, 1967-98	U\$S 15 a 35 mil millones	U\$S 695
Ferdinand Marcos, presidente de Filipinas, 1965-86	U\$S 5 a 10 mil millones	U\$S 912
Mobutu Sese Seko, presidente de Zaire, 1965-97	U\$S 5 mil millones	U\$S 99
Sani Abacha, presidente de Nigeria, 1993-98	U\$S 2 a 5 mil millones	U\$S 319
Slobodan Milosevic, presidente de Serbia/Yugoslavia, 1989-2000	U\$S 1 mil millones	U\$S s/d
Jean-Claude Duvalier, presidente de Haití, 1981-86	U\$S 300 a 800 millones	U\$S 460
Alberto Fujimori, presidente de Perú, 1990-2000	U\$S 600 millones	U\$S 2.051
Pavlo Lazarenko, primer ministro de Ucrania, 1996-97	U\$S 114 a 200 millones	U\$S 766
Arnoldo Alemán, presidente de Nicaragua, 1997-2002	U\$S 100 millones	U\$S 490
Joseph Estrada, presidente de Filipinas, 1998-2001	U\$S 78 a 80 millones	U\$S 912

Fuente: Transparency International, Informe Global de Corrupción del 2004.

Los resultados de las encuestas realizadas por *Price Waterhouse Coopers* (PWC) a 3,037 compañías durante el 2003-2009 acerca de fraudes y corrupción fueron alarmantes: una tercera parte respondió haber sufrido crímenes de cuello blanco en ese período. Las tres mayores causas reveladas fueron fraude financiero, corrupción y soborno. De estas tres, la de mayor índice fue el de fraude con un 38% (ver cuadro 3: “Crímenes de Fraude y Corrupción 2003-2009”).

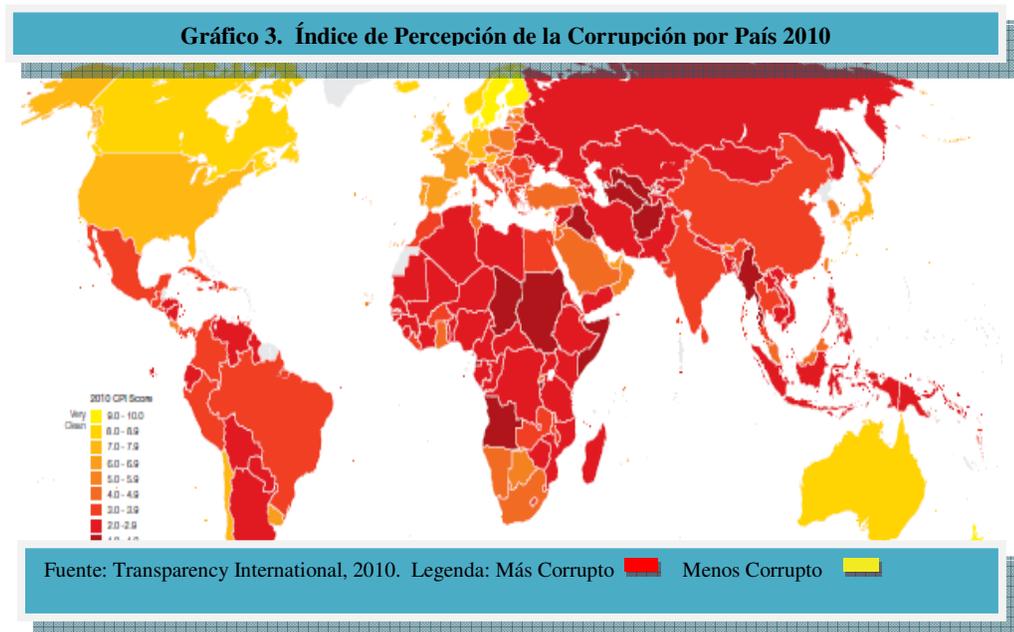
Cuadro 3: Crímenes de Fraudes y Corrupción (2003-2009)



Fuente: PWC Datos: noviembre, 2009.

Con la globalización, el desconocimiento fundamental de la importancia del concepto de la ética en todo el actuar humano individual y social, nuestras sociedades y organizaciones, más parecen verse y estar involucradas en actos y procesos que pueden clasificarse como patológicos, actos y procesos de corrupción, cuya extensión hacen suponer que se puede estar alcanzando niveles endémicos y epidémicos que ponen en peligro la existencia y sobrevivencia natural en lo individual, lo organizacional y lo social general. Actos y procesos de corrupción que no solo ponen en riesgo a la humanidad, sino también, ponen en riesgo a nuestro propio planeta Tierra y la relación de éste con el Universo (Cortés, García y Monroy, 2003, pp. 159-173).

El gráfico 3 “Índice de Percepción de la Corrupción por País del 2010”, muestra un mapa mundial con el índice de percepción de corrupción basado en encuestas realizadas por la Organización Transparencia Internacional a ciudadanos, políticos y funcionarios públicos de cada país.



Concluimos este apartado con la noción de la combinación de las políticas (en cuanto a cómo manejar la crisis económica mundial) y la generación “non-ethos” que surgió de dichos fenómenos, contagió la economía de los países desarrollados y ya no había duda que la epidemia se convertiría en una plaga mundial con sus efectos en una recesión. No obstante, el ejercicio de la función pública sigue siendo una de las misiones más nobles de la vida democrática: regir el destino de los pueblos.

La gran mayoría entiende que la ética ha de ser el mejor antídoto contra el veneno de la corrupción, por ello la sobrevivencia de las siguientes generaciones depende en resucitar la ética pública en su forma legítima.

Un buen gobierno es el que gana la legitimidad cada día. Ante la opinión pública, ante su propio partido o grupo político, el gobierno tiene que saber mantener la legitimidad que recibió de los electores. Un buen gobierno no debe perder la confianza de los ciudadanos. (Camps, 1997, p.21)

CAPITULO III

CONTENER LA PLAGA MUNDIAL NON-ETHOS Y LUCHA CONTRA EL FRAUDE

Se puede aseverar que por primera vez en la historia del mundo, la civilización humana a creado una plaga de contagio mundial encabezado por la crisis económica global y proliferada por una generación “non-ethos” compuesta por toda clase de individuos, desde ejecutivos hasta obreros. Según el efecto de la mariposa, cada cambio trae su caos y su equilibrio. Estamos siendo testigos del repudio mundial de esta generación “non-ethos” y cómo se sienten las presiones para que los gobiernos, especialmente el de Estados Unidos, actúen más agresivamente para restablecer equilibrio y rescatar una economía en caos.

De la misma forma que la naturaleza establece un equilibrio, igualmente la civilización trata de sobrevivir. La sociedad tiene un instinto de conservación y dejará de lado aquellos que considera un ejemplo nocivo y la llevan por mal camino (Vanossi, 2002, p. 546).

3.1 Cronología del Desahucio, Resucitación de la Economía Global y Movimiento

15-M

En la teoría de la tercera vía creada por el sociólogo británico Anthony Giddens, se busca un balance entre la autonomía individual e interdependencia social, pero explícitamente se separan, en una mano, el del interés propio y en la otra mano, el del

deber (Hendry, 2004, p. 232). Giddens reconoce que el excesivo comercio del interés propio representa una amenaza a corto plazo, pero sostiene que a largo plazo se autodestruirá cuando el capitalismo marcha en contra de los límites impuestos en el ambiente y los riesgos. Giddens citado en Hendry (2004), opina que el interés propio simplemente nunca funcionará en una cultura tradicional dedicada al deber. El futuro político y moral radica en las nociones de la responsabilidad individual y colectiva que se suscitarán naturalmente de la creciente interdependencia global, la cual, según Giddens, será capaz de eliminar las divisiones de interés.

Este contagio no tiene fronteras. Cuarenta años atrás los productos se producían en los países que los consumían y solamente las grandes compañías podían concebir el operar internacionalmente. En el presente, ambos, productos y dinero se mueven libremente en los países y aún pequeños empresarios operan internacionalmente como parte de la rutina diaria, desapareciendo del vocabulario los términos de “extranjero” y “exterior”. Según Hendry (2004, p. 9), el mayor desafío que atraviesa la sociedad actual es el asegurar de que las enormes energías empresariales desatadas por la economía del mercado global actual terminen para el servicio próspero de la humanidad y no destruyéndola.

Joseph Stiglitz, ganador del premio Nobel en Economía del 2001, en su obra *Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy* señala:

Cuando pasamos por una experiencia cercana de muerte, ésta nos fuerza a reevaluar las prioridades y los valores. Así mismo, la economía global acaba de

pasar por una experiencia cercana de muerte. La crisis expuso no solamente las fallas en el modelo económico prevaleciente pero también las fallas de nuestra sociedad. Demasiadas personas tomaron ventajas de otras. El sentido de confianza se quebró. Aun así, el sistema se ha salvado, pero al costo que todavía es increíble de creer. (2010, p. 613)

Para comprender la magnitud de cómo la humanidad se ha unido para mantener el contagio al margen, ofreceremos una cronología de los eventos más importantes y esfuerzos de los países por rescatar a la economía global. La situación mundial continúa siendo crítica y volátil desde agosto de 2007 hasta el agosto de 2011, el pulso de la economía ha tenido bajas casi todos los meses, requiriendo atención de emergencia para resucitarla:

9 de agosto de 2007: Los Primeros Sacudidos

El Banco de Francia, BNP Paribas, congela tres fondos por falta de liquidez debido a la crisis hipotecaria. El Banco Central Europeo interviene. Luego, el sistema bancario británico sufre sacudida.

Los mercados de créditos comienzan a tambalearse luego de que el banco francés, BNP Paribas decide suspender tres fondos por efectos de las hipotecas *subprime* en EE.UU., crisis que llevó una ausencia de precios de referencia y falta de liquidez.

El Banco Central Europeo hace ese día su mayor intervención en el mercado monetario desde los ataques del 11 de septiembre de 2001.

Poco después, el 14 de septiembre, en el Reino Unido, *Northern Rock*, la tercera mayor entidad hipotecaria británica por tamaño, tuvo que recurrir a los fondos de emergencia del Banco de Inglaterra.

25 de septiembre de 2008: Recesión en Irlanda

Irlanda fue el primer país de la Eurozona que entró en recesión.

El país anunció oficialmente que estaba en recesión con un agudo aumento en las tasas de desempleo durante los meses siguientes, aunque este incremento ya se había iniciado desde el tercer trimestre del año. Irlanda fue el primer país de la Eurozona que entró en recesión, según la Oficina Central de Estadística de Irlanda.

7 de septiembre de 2008: Rescate de Freddie Mac y Fannie Mae

EE.UU. nacionaliza ambos gigantes para prevenir el colapso del mercado hipotecario en el país. Se trata del rescate financiero más grande en la historia de EE.UU.

Estas dos empresas son responsables de más del 50% de las hipotecas en el país y se vieron afectadas por una enorme cantidad de activos tóxicos.

Al día siguiente las acciones del banco de inversiones Lehman Brothers caen un 45%, iniciándose el derrumbe del sector financiero, golpeado por la crisis subprime y que eventualmente contagiaría a la economía real. Cerca del 9% de los propietarios de viviendas en EE.UU. estaban retrasados en sus pagos o enfrentaban la posibilidad de perder sus casas.

15 de septiembre de 2008: Se hunde Lehman Brothers

Lehman Brothers se declara en bancarrota luego de que el gobierno se negara a salir al rescate. Bank of America compra Merrill Lynch.

Lehman Brothers, el cuarto banco de inversiones de Estados Unidos, cae abrumado por sus pérdidas en el sector hipotecario, después de que fracasaran las conversaciones para intentar encontrar un comprador. Se observan las imágenes de los empleados del banco (25,000 en todo el mundo) saliendo de las oficinas con sus pertenencias.

El Tesoro de los Estados Unidos rechazó salir al rescate de Lehman Brothers al considerar que ello haría que los bancos reclamaran siempre el respaldo del Estado en estas situaciones.

Ese mismo día el Bank of America confirma la adquisición de Merrill Lynch en una transacción valorada en \$50,000 millones de dólares. Mientras, el Dow Jones cae 500 puntos, la mayor pérdida en una sola jornada desde los ataques del 11 de septiembre de 2001.

16 de septiembre de 2008: Rescate del American International Group (AIG)

La Reserva Federal de Estados Unidos (conocida como FED) anuncia un paquete de \$85.000 millones de dólares para salvar al gigante de los seguros.

La FED anuncia un paquete para rescatar al AIG. Según el plan, la considerada mayor aseguradora del país recibe un préstamo de \$85 billones de dólares a cambio de que el gobierno asuma casi el 80% del control de la empresa. Pese a que el secretario del Tesoro de EE.UU., Henry Paulson, se negó a ayudar a Lehman Brothers, el cuarto banco de inversión del país, con AIG las cosas fueron diferentes ya que el daño que podría causar al sistema financiero si entrara en bancarrota sería mucho mayor.

21 de septiembre de 2008: Fin del Modelo de Banca de Inversión

Los últimos dos bancos de inversiones más importantes de Estados Unidos, Goldman Sachs y Morgan Stanley, se convierten en retenedores bancarios, en lo que supone el fin de una era en Wall Street.

El nuevo estatus les permite tomar depósitos de inversionistas y ser protegidos por la FED para sobrevivir a la tormenta financiera. Los cambios marcaron el fin del modelo bancario de inversiones de Wall Street tal como ha sido conocido por años.

25 de septiembre de 2008: Mayor Colapso Bancario de la Historia

Los activos del mayor banco de ahorro y préstamo de EE.UU., Washington Mutual, se venden en subasta después de que la institución es intervenida por las autoridades. Las acciones del banco habían quedado virtualmente en el piso debido al gran número de créditos hipotecarios de alto riesgo.

La crisis financiera muestra nuevas señales de agravamiento tras el cierre de la institución considerado el peor colapso bancario en la historia. Con sede en Seattle, Washington Mutual, vio caer el valor de sus acciones en un 80% desde principios de 2008.

3 de octubre de 2008: Mayor Rescate Financiero de la Historia

El presidente de Estados Unidos, George W. Bush, promulga la Ley Emergency Economic Stabilization Act del controvertido paquete de rescate de \$700 billones de dólares, después de que el Congreso aprobara una nueva versión del plan.

Los defensores del programa dicen que es necesario inyectar liquidez al sistema que ha estado paralizado por la falta de créditos. Los detractores, sin embargo, advierten que no se trata de una varita mágica y que el plan no va a solucionar los problemas de la noche a la mañana.

Pocos días después, el 12 de octubre, las mayores economías de Europa acuerdan un plan de acción contra la crisis financiera, que prevé que los estados recapitalicen instituciones en riesgo y garanticen préstamos interbancarios.

7 de octubre de 2008: Islandia en Crisis

A finales de septiembre de 2008, se anunció que el banco Glitnir sería nacionalizado.

La crisis económica en Islandia implicó el colapso de los tres principales bancos comerciales del país tras sus dificultades en la refinanciación de su deuda a corto plazo y un pánico bancario en el Reino Unido.

El primer ministro Geir Haarde, al comentar la necesidad de medidas de emergencia, dijo el 6 de octubre: “Existía un peligro muy real... de que la economía islandesa, en el peor de los casos, fuera absorbida con sus bancos y el resultado podría haber sido una bancarrota nacional”.

22 de octubre de 2008: América Latina en Crisis

Las bolsas de las principales economías latinoamericanas viven un "miércoles negro".

El mercado bursátil de Buenos Aires fue uno de los más afectados, con una caída del 10.1% en el índice Merval. En México, el índice del Investment Policy Statement (IPS) del mercado bursátil retrocede el 7%.

En Brasil, la mayor economía latinoamericana, el índice Bovespa de la bolsa de Sao Paulo cae un 10.2% por el nerviosismo ante la situación financiera internacional, mientras que la moneda local, el real, se deprecia en un 5%.

Por su parte, el Índice de Precio Selectivo de Argentina (IPSA) de la bolsa de Santiago de Chile, uno de los más dinámicos de Sudamérica, desciende casi un 6%, en sintonía con el derrumbe de las plazas externas. El desplome ocurre entre advertencias de una pronunciada caída en los precios de las materias primas, vitales para el crecimiento de la región y en un clima de mucha cautela y poca confianza.

15 de noviembre de 2008: Cumbre del G-20 en Washington

Las principales potencias económicas del planeta acuerdan tomar medidas conjuntas para prevenir un mayor deterioro de la economía mundial y para asegurar que este tipo de crisis económicas no se repita.

Los países integrantes del grupo G-20 se comprometen a establecer un mayor nivel de cooperación para la reglamentación del sistema financiero internacional y respaldan los planes gubernamentales ya en curso para salvar sus economías.

Los líderes del grupo recomiendan adoptar una serie de medidas para asegurar una mayor coordinación, estandarización y transparencia en los sistemas financieros mundiales. China, por su parte, aprueba un paquete económico de \$586 billones de dólares previsto hasta el 2010.

12 de diciembre de 2008: Estafa del Siglo

Se descubre una estafa que se presume de \$50 billones de dólares del financiero estadounidense Bernard Madoff, presidente de la firma de inversión que lleva su nombre

y quien llegó a presidir el índice del National Association of Securities Dealers Automated Quotations (NASDAQ) de Nueva York, la cual es la bolsa de valores electrónica más grande de los Estados Unidos.

Madoff había pagado a los antiguos inversores con el dinero de los nuevos, en el mayor esquema *ponzi* o de pirámide financiera de la historia con una cifra que se presume alcanza unos \$50 billones de dólares.

Este hecho convence a muchos definitivamente sobre la necesidad de mayor regulación del sector financiero, y se multiplican los cuestionamientos del por qué la situación no llamó la atención de los reguladores hasta ese momento.

Se dice que quizás la estafa pasó inadvertida como resultado de una combinación entre el prestigio personal de Madoff durante su incumbencia en NASDAQ y unos vacíos en el sistema que fueron cuidadosamente aprovechados. En junio de 2009, Madoff fue sentenciado a 150 años de prisión.

7 de enero de 2009: Crisis Económica en México

Debido a la alta dependencia de la economía mexicana en su comercio exterior con los EE.UU. y a la continua caída en las remesas producto de la desaceleración de la economía norteamericana (segunda fuente de divisas después del petróleo), México no tardó en sentir los efectos de una crisis económica en el país vecino.

El desempleo abierto en México subió a 4,06% en enero, comparativamente mayor con la tasa del año anterior que se encontraba en 3,96%. En enero de 2009, se estima que unas 336 mil personas se quedaron sin empleos.

12 de febrero de 2009: Alerta Planetaria

El Banco Mundial (BM) advierte que aproximadamente 53 millones de personas en países en vías de desarrollo, muchas de ellas en América Latina seguirán en la pobreza debido a la crisis.

El organismo sostiene que la crisis económica revertirá muchos de los avances logrados en la reducción de la pobreza. El BM insta a los países ricos a dedicar el 0,7% de sus paquetes de estímulo económico para ayudar a estas naciones.

Poco antes, el Fondo Monetario Internacional había previsto que el crecimiento económico se reduciría a tan solo 0,5% este año, su nivel más bajo desde la Segunda Guerra Mundial.

17 de febrero de 2009: Disponible Paquete de Estímulo Económico EE.UU.

El Presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, firma la Ley American Recovery and Reinvestment Act (conocida como Recovery Act).

El paquete de estímulo económico de \$787 billones de dólares presentado por el nuevo presidente permitirá crear 3.5 millones de empleos. Un tercio de los fondos serán dedicados a la reducción de impuestos e incentivos para la clase media.

La aprobación de la medida en ambas cámaras del Congreso no es suficiente para aliviar las preocupaciones de los mercados bursátiles en Nueva York. El índice Dow Jones retrocede más de un 1%.

9 de marzo de 2009: Mercados Mundiales Reaccionan

Los principales mercados financieros en los Estados Unidos y Europa reaccionan positivamente a las medidas de emergencia adoptadas por los gobiernos. El Dow Jones comienza a recobrase.

El anuncio de la Reserva Federal de Estados Unidos, el Banco Central Europeo y los bancos centrales del Reino Unido, Canadá y Suiza de la adopción de medidas de emergencia coordinadas para contrarrestar el empeoramiento de la crisis crediticia global comienza a reflejarse de manera positiva.

El objetivo de las acciones era dar un respiro temporal a los mercados que han estado convulsionados tras la crisis crediticia y los temores de recesión de la economía estadounidense.

La inyección de dinero estuvo destinado a facilitar fondos baratos y a hacer que las entidades financieras estén más dispuestas a prestar y a pedir dinero. El Dow Jones alcanza un mínimo de 6.547 y empieza a recobrase.

2 de abril de 2009: Cumbre del G-20 en Londres

Los líderes mundiales del grupo del G20 reunidos en Londres prometen \$1.1 billones de dólares adicionales para ayudar a los países emergentes y prometen coordinar sus esfuerzos contra el bajón económico y la necesidad de una mayor regulación.

La cumbre anuncia que habrá más regulación sobre los fondos de inversión libre *hedge funds* y las agencias de crédito y un acuerdo general para limpiar los activos tóxicos de la banca.

13 de agosto de 2009: Grandes Economías Salen del Agujero

Francia y Alemania, dos de las mayores economías europeas anuncian un crecimiento positivo entre abril y junio, poniendo punto final a la recesión. Cuatro días después, Japón hace el mismo anuncio.

El volumen de la economía de Francia y Alemania suma casi la mitad de la producción de los doce que utilizan el euro como moneda oficial. Para los analistas, la recuperación se debe a un aumento en el excedente comercial que se apoya del resurgimiento de la economía estadounidense.

El 17 de agosto, la economía japonesa sale de la recesión tras lograr un crecimiento del 0,9% entre abril y junio, el primer dato positivo tras cuatro cuatrimestres seguidos de contracción.

24 de septiembre de 2009: Límites Bonos de Ejecutivos

La reunión de los líderes del G-20 en Pittsburg, celebrada el mismo mes que se cumplió el primer aniversario de la quiebra de Lehman Brothers, sirvió para repasar el estado de la economía y analizar las medidas de apoyo público.

Avanzó en la regulación financiera, desarrollando lo negociado en las cumbres anteriores, y puso un calendario para su materialización.

El G-20 integrará nuevas medidas que obligará a la banca a modificar su estructura de retribución a los ejecutivos. El sueldo tendrá que estar vinculado a objetivos y podrá revisarse en caso de que las cuentas de las firmas empeoren. Además, los bonos, sobre los que no se introducen límites cuantitativos, deberán diferirse en el tiempo y podrán ser modificados por los organismos supervisores en función del riesgo que asuman las entidades afectadas.

6 de febrero de 2010: Reunión G-7 Ministros de Finanzas en Canadá

Los ministros de Finanzas y gobernadores de los bancos centrales del G-7 se reúnen en Canadá para discutir apoyo a los paquetes de estímulo.

Los ministros afirman continuar apoyando los paquetes de estímulo para ayudar con el recobro de la economía global. También se comprometieron a llegar a un consenso antes de finales de este año en relación a reformas globales bancarias.

27 de marzo de 2010: Portugal en Austeridad

La deuda de Portugal es de 9.3% del producto interno bruto, triple de los límites de los reglamentos de UE.

El parlamento portugués votó un plan de ajuste a finales de marzo. Este plan contempla la reducción del presupuesto militar, la congelación de los salarios de los funcionarios y el recorte en las medidas sociales.

18 de abril de 2010: UE Ayuda a Grecia

Grecia recibió un préstamo de 14.5 billones de euros como primera entrega del paquete prometido por sus socios europeos para afrontar sus vencimientos de deuda en medio de la crisis económica que atraviesa el país.

El desembolso de la asistencia financiera a Grecia, cuyo monto total ascenderá a 140 billones de euros en un período de tres años, se produjo un día después que el euro, la moneda común europea, cayera a un mínimo de cuatro años frente al dólar, aunque al cierre de la jornada recuperó parte del terreno perdido.

A cambio de la cuantiosa ayuda de la UE y el FMI, el gobierno griego se comprometió a aplicar un plan de austeridad con el que quiere reducir el déficit público del 13.6% del PIB en el 2009 por debajo del 3% en el 2014. Las medidas han causado una dura respuesta de los sindicatos, que han lanzado una serie de paros y medidas de fuerzas.

27 de abril de 2010: Crisis en España y Portugal

Rebajas de la calificación crediticia de España y Portugal.

Los días 27 y 28 de abril la agencia de calificación Standard & Poor's hizo una rebaja de la calificación crediticia de España de AA+ a AA, y de la nota de la deuda portuguesa hasta A-, debido a los riesgos fiscales que enfrentaban esos países y a sus débiles perspectivas económicas. Esta situación provocó la caída de los valores bursátiles europeos, encabezados por el español, y el desplome del euro frente al dólar.

23 de abril de 2010: Reunión G-20 Ministros de Finanzas en Washington

Ministros de Finanzas y gobernadores de los bancos centrales, se reunieron en Washington, D.C., sede del FMI, para analizar la reforma financiera y la situación de la economía mundial.

El encuentro tuvo lugar el mismo día en el que el Gobierno griego pidió activar el mecanismo de ayuda financiera prometido por los estados de la zona europea y el FMI.

El Fondo alertó del peligro de que se genere una crisis más amplia de deuda en países desarrollados.

10 de mayo de 2010: UE Aprueba Ayuda a Estados Endeudados

La UE aprueba más de 750 billones de euros extra para intentar defender a los Estados endeudados de los especuladores, que pondrán a prueba la voluntad de Gobiernos e instituciones que prometen competir con más préstamos.

La Comisión Europea, los Gobiernos del euro y el FMI estuvieron dispuestos a prestar miles de millones de euros a los países que más intereses pagan por su deuda al considerar que sufren circunstancias excepcionales que están fuera de su control.

Los Estados de la zona euro aportarán hasta 440 billones de euros, entre préstamos y garantías, mientras la Comisión dará créditos por unos de 60 billones de euros del presupuesto comunitario. FMI dará al menos, 220 billones de euros. Esto se suma al paquete de ayuda a Grecia de 110 billones de euros.

14 de mayo de 2010: Desplome de las Grandes Bolsas Europeas

Algunos días después de la aprobación del plan de rescate griego y del mecanismo europeo de estabilización, los mercados europeos cayeron ante el temor de los inversionistas de que los programas de austeridad de los gobiernos retasarían la recuperación económica.

El 14 de mayo todas las grandes bolsas europeas se desplomaron: Madrid en un 6,6% negativo Milán en un 5,3%, París en un 4,6%, Londres y Fráncfort en un 3,1%.

17 de mayo de 2010: Reunión de Emergencia G-7

Junto a la crisis financiera europea, otra situación de intensa inestabilidad en los mercados se registró en la otra orilla del Atlántico, lo que motivó una reunión urgente de los ministros de Finanzas del G-7.

Se llevó a cabo una teleconferencia de emergencia ante los efectos de la crisis fiscal griega sobre el resto de Europa y la caída inesperada de la bolsa de New York. El grupo acordó estar pendiente de la inestabilidad que los problemas del país heleno han causado en los mercados internacionales.

24 de mayo de 2010: Ajustes Económicos España e Italia

A partir del mes de mayo, España e Italia presentaron medidas de ajustes económicos.

España: Ante la situación de déficit, el gobierno español empezó a tomar medidas de recorte en el gasto público. El 27 de mayo el gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero consiguió aprobar los recortes, que llevarían a una disminución del salario de los funcionarios en 5% de media, y una reducción de algunas medidas sociales, como la congelación de las pensiones.

Italia: El 25 de mayo, el gobierno de Silvio Berlusconi presentó un plan de austeridad para ahorrar 24,000 millones de euros entre 2011 y 2013. Las principales medidas son la disminución de los sueldos y del empleo en el sector público, recortes en el gasto, el aumento de la edad de jubilación de algunos trabajadores estatales, y la reducción de los fondos para los gobiernos locales.

7 de junio - 22 de 2010: Reacción Europea

Varios países europeos con menos problemas de déficit fiscal y deuda pública, como Francia y Alemania, hicieron también sus propios ajustes.

Alemania: El 7 de junio, Angela Merkel, anunció un plan de austeridad para un período de cuatro años a fin de reducir el déficit alrededor del 3% en 2013. Las medidas incluyeron un recorte de 80 billones de euros, la reducción de 10 mil puestos de trabajo, la supresión de un subsidio a la maternidad y el aumento de los impuestos a los operadores de plantas de energía nuclear.

Francia: El 12 de junio, el primer ministro francés François Fillon, anunció un recorte en el gasto público y la extensión de la edad de jubilación más allá de los 60 años, para reducir el déficit público.

Reino Unido: El 22 de junio, el ministro de finanzas George Osborne presentó ante el Parlamento un presupuesto que incluyó fuertes recortes del gasto público. Entre las medidas figura el congelamiento de salarios públicos, la reducción del 25% en el gasto de la mayoría de los ministerios y un incremento del impuesto al consumo del 17,5% al 20%.

26 de junio de 2010: Reunión Cumbre G-20 Regulación Financiera Global

Los líderes presidenciales del G-20 se reunirán en Toronto para evaluar la regulación del sistema financiero, estímulos económicos y transparencia.

La agenda también incluyó discutir el mercado global y proteccionismo. Los líderes del G-20 acordaron recortar los déficits nacionales al mismo tiempo que se esfuerzan en promover crecimientos económicos.

22 de agosto de 2010: Segundo Préstamo para Grecia

La Comisión Europea anunció que Grecia cumple con los requisitos para recibir la segunda porción del préstamo de rescate.

Según cifras del Ministerio de Finanzas de Grecia para finales de julio, el déficit aún se mantenía entre los 12.1 billones de euros. Grecia recibió los fondos el 13 de septiembre.

24 de septiembre de 2010: La Economía en Irlanda Retrocede

A pesar de de las predicciones de un leve crecimiento, los analistas se sorprenden que la economía de Irlanda bajara 1.2 %.

Aún hay muestras de preocupación en los mercados en relación a la salud de la economía irlandesa y las finanzas gubernamentales debido a los problemas con el sector bancario.

1 de octubre de 2010: Japón Prepara Estímulo Económico

El parlamento japonés debate acerca de un plan presupuestario que contiene medidas para estimular la economía con 4.6 trillones de yen.

Las medidas se están tomando debido a informes de que la economía continúa sufriendo.

3 de noviembre de 2010: Portugal Aprueba Austero Presupuesto

El parlamento portugués aprobó un presupuesto austero para recortar las altas deudas del país.

El presupuesto provee medidas para reducir el déficit de 7.3% a 4.6%.

13 de noviembre de 2010: El Recobro de la Economía de España se Detiene

El recobro de la economía española se detuvo entre los pasados meses de julio a septiembre comparado con los meses anteriores.

El gobierno español ha impuesto medidas de austeridad para reducir el déficit del presupuesto. Estas incluyen cortes de salarios de empleados públicos de hasta un 5%.

22 de noviembre de 2010: Irlanda Anuncia que Necesita Ayuda

El gobierno irlandés anunció que solicitará ayuda internacional para recobrar su economía.

El ministro de finanzas, Brian Lenihan no ha reportado cuánta será la suma que solicitarán en préstamos

29 de noviembre de 2010: Japón Aprueba \$61 billones Paquete de Estímulo

El parlamento Japonés aprobó \$61 billones de dólares designados para estimular su economía.

Los fondos estarán destinados hacia la creación de nuevos empleos, según el Primer Ministro Noto Kan, como medidas para incentivar los pequeños negocios y motivar el consumo.

16 de diciembre de 2010: UE Fondos de Rescate Eurozona

Los líderes de UE acuerdan de establecer un mecanismo permanente para rescatar a cualquier estado de la zona cuya deuda ponga en peligro las demás 16 naciones.

El presidente de la UE, Herman Van Rompuy, declaró “estamos dispuestos hacer todo lo necesario para asegurar la estabilidad financiera del euro”. *Portugal y España están bajo escrutinio desde que Irlanda fue forzada a recibir un paquete de estímulo de 85 billones de euros.*

30 de enero de 2011: Reducida Calificación Crediticia de Japón

Standard & Poor's redujo la calificación crediticia de Japón de AA a AA-, señalando por razones las deudas acrecentadas de este país.

También señalaron que se especula la deuda japonesa, la cual actualmente representa el doble de la producción económica anual, continúe creciendo por los próximos 15 años.

30 de enero de 2011: Acuerdos en España para Incrementar la Edad para Retiro

El gobierno español y las uniones han llegado a un acuerdo para incrementar la edad de retiro de los empleados del gobierno.

Todos los grupos acordaron en aumentar la edad compulsoria para retiro de 65 a 67 años, una de las más altas en Europa. Bajo el sistema de actual, los pagos de pensiones representan un 9% del gasto público. Para el 2040, esa cifra podrá aumentar hasta un 14%, según el ministro de finanzas.

18 de marzo de 2011: Japón Impulsa Otros \$37 billones para Calmar Mercado

El Banco de Japón impulsa otros \$37 billones (3 trillones yens) al mercado financiero nacional.

Esta medida viene debido a que los países del G-7 acordaron intervenir en el control del mercado bursátil para controlar la inestabilidad del yen.

19 de abril de 2011: Portugal Discute Ayuda de Rescate Económico

Portugal inicia negociaciones de ayuda de rescate económico de que se especula podrá ser de unos 80 billones de euros.

Oficiales del Fondo Monetario Internacional anuncian se reunirán en Lisboa con el ministro de finanzas portugués, Fernando Teixeira dos Santos, para discutir el rescate económico.

17 de abril de 2011: G-20 Acuerda Guías Medir Desbalances Económicos

Los ministros de finanzas y bancos centrales han llegado a un acuerdo en cuanto a las guías para medir riesgos hacia la economía global impuestos por las medidas nacionales de política económica.

Los países del G-20 representan el 85% del producto global y son el foro principal para tratar de reformar el sistema mundial financiero. Las guías establecen que aquellas naciones miembros que representen más del 5% del producto económico del G-20 estarán sujetas a un mayor escrutinio de análisis de desbalances económicos.

Actualmente estos son EE.UU., Japón, China, Alemania y Francia.

8 de mayo de 2011: La Recesión de Portugal Podrá Durar 2 Años

Portugal entrará en recesión este año y el próximo debido a los términos de la ayuda de rescate de 78 billones de euros.

El ministro de finanzas, Fernando Teixeira dos Santos, opina que “la restructuración afectará al pueblo portugués pero que este programa está destinado en aumentar empleos y estimular el crecimiento económico”.

15 de mayo de 2011: Momento Histórico Movimiento 15-M en España

Miles de personas, en más de cincuenta ciudades españolas, se lanzaron a las calles el 15 de mayo (de ahí su nombre 15-M) para expresar su descontento contra el sistema político y financiero español.

Lo que pareció una manifestación más en contra de la crisis económica se convirtió en un movimiento del pueblo para reclamar cambios y mejoras a la situación política, económica y laboral.

El movimiento está estructurado en diversas comisiones (Legal, Acción, Actividades, Barrios, Estatal e Internacional, Información, Infraestructuras, Lenguas de Signos) y grupos de trabajo (Cultura, Educación, Política, Economía, Medio Ambiente, Trabajo Social, Feminismos, Ciencia y Tecnología, Diálogo entre Religiones, Migración y Movilidad, Pensamiento).

6 de julio de 2011: Calificadora Moody Degrada la Deuda Portuguesa

La agencia de calificación Moody's ha rebajado a bono basura la calificación de Portugal.

, Moody's rebaja la calificación por el incremento de la preocupación de que Portugal no pueda cumplir los objetivos de reducción de déficit y de estabilidad que el FMI y la UE le marcaron para recibir la ayuda financiera.

12 de julio de 2011: Lunes Negro Principales Bolsas de Valores del Mundo Caen

Las principales bolsas de valores del mundo experimentaron una caída ante el temor de que la grave crisis de deuda que afecta a España e Italia se expanda a otros países de la zona euro.

La moneda unitaria ha venido depreciándose ante el dólar durante la jornada, lo que obligó a los ministros de Finanzas a reunirse de urgencia.

En horas de esa mañana la bolsa de Tokio perdió 1,43 por ciento; la de Hong Kong, 3,06 por ciento; Shanghai, 1,48 por ciento y Seúl 2,2 por ciento. En Nueva York, el índice Dow Jones perdió 1,20 por ciento el lunes por la noche y el Nasdaq dos por ciento.

Sídney también se fue a la baja con una pérdida de 1,9 por ciento y en Latinoamérica, la bolsa de Buenos Aires cedió 2,14 por ciento, y la de México se experimentó una caída de un 0,36 por ciento.

En Europa, la bolsa de Fráncfort (Alemania) perdía 2,07 por ciento y la de Londres 1,32

por ciento. Sin embargo, las de Madrid y Milán se recuperaban debido a que se beneficiaron de la adquisición de títulos de deuda por el Banco Central Europeo.

12 de julio de 2011: Calificadora Moody's Degrada la Deuda Irlandesa

Un año después de haber degradado a sus bancos principales, Moody's Investor Services catalogó como “chatarra” los bonos de Irlanda y les asignó una perspectiva negativa.

Moody's degradó la deuda de Irlanda de Baa3 a Ba1, señalando la creciente posibilidad de que Irlanda necesite más fondos una vez termine la asistencia que ese país recibirá de la Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional hasta el 2013.

5 de agosto de 2011: Crisis del Euro

El presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, admite que las últimas medidas acordadas por los gobiernos comunitarios no han logrado el efecto deseado en los mercados y que la crisis de la deuda ya no se limita sólo a la periferia de la zona euro.

El presidente del Ejecutivo de la UE aboga por buscar fórmulas para mejorar el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera con el fin de hacer frente al "actual contagio".

14 de agosto de 2011: Economía en Francia se Detiene

La economía en Francia se estaciona porque los consumidores cortan el gasto.

La economía francesa no creció en el último trimestre, como consecuencia de la reducción del gasto de los hogares en todo el país. Los economistas esperaban que la economía creciera en torno al 0,3%.

El consumo de los hogares en Francia cayó un 0,7% en comparación con los tres primeros meses de 2011, aumentando la presión sobre el presidente Nicolás Sarkozy para convencer a los mercados financieros del hecho que Francia puede cumplir con sus objetivos fiscales.

20 de agosto de 2011: España Reduce IVA Compra de Viviendas

El Real Decreto Ley aprobado por el Gobierno engloba medidas como la reducción del Impuesto de Valor Agregado (IVA) con carácter temporal para la adquisición de vivienda nueva, la reducción del gasto farmacéutico y la reforma parcial del Impuesto de Sociedades.

El ministro José Blanco ha señalado que el Gobierno ha aprobado un Real Decreto Ley que contiene medidas destinadas a la consolidación fiscal, la reducción déficit y reactivación del empleo. Para la adquisición de viviendas nuevas la reducción temporal será del 8 al 4 % hasta el 31 de diciembre de este año.

España y el Movimiento 15-M

El mundo entero ha sido testigo de cómo una marcha de miles de ciudadanos españoles en casi todas las ciudades del país el 15 de mayo de 2011, (de ahí el nombre movimiento

15-M), en protesta por las medidas drásticas que el gobierno ha implementado para evitar el colapso económico del país, ha hecho historia en los anales del siglo XXI porque ha sido una demostración significativa no solo para los españoles sino para todos los ciudadanos del mundo que continúan sufriendo los estragos de esta crisis, esta plaga que está amenazando en desahuciar a las grandes potencias mundiales. A continuación resumiremos las medidas más recientes.

Ley 35/2010 del 17 de septiembre de 2010

El gobierno español aprobó la Ley 35/2010 el 17 de septiembre del 2010 de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo (BOE DEL 18). En el preámbulo de la Ley se ofrece un resumen de los objetivos de las medidas:

La crisis financiera y económica de origen internacional que se ha desarrollado desde principios de 2008 ha quebrado la larga senda de crecimiento económico y del empleo que vivió la economía española desde mediados de los noventa y ha tenido como consecuencia más grave una intensa destrucción de empleo y el consecuente aumento del desempleo.

Es indudable que la principal y directa causa de la pérdida de empleo durante los últimos dos años ha sido la caída de la actividad productiva, derivada, en un primer momento, del colapso de los cauces habituales de crédito y endeudamiento que sustentaron de forma decisiva el consumo y la inversión en la pasada etapa expansiva. Un fenómeno común a

los países de nuestro entorno socioeconómico, y en particular a los integrantes de la eurozona.

Esta reforma tiene como objetivo esencial contribuir a la reducción del desempleo e incrementar la productividad de la economía española. A estos efectos, se dirige a corregir la dualidad del mercado de trabajo promoviendo la estabilidad en el empleo y a incrementar la flexibilidad interna de las empresas, como aspectos más destacables. De manera más concreta, las medidas incluidas en esta norma se dirigen a lograr tres objetivos fundamentales:

- Primero, reducir la dualidad del mercado laboral, impulsando la creación de empleo estable y de calidad, en línea con los requerimientos de un crecimiento más equilibrado y sostenible.
- Segundo, reforzar los instrumentos de flexibilidad interna en el desarrollo de las relaciones laborales y, en particular, las medidas de reducción temporal de jornada, como mecanismo que permita el mantenimiento del empleo durante las situaciones de crisis económica, reduciendo el recurso a las extinciones de contratos y ofreciendo mecanismos alternativos.
- Tercero, elevar las oportunidades de las personas desempleadas, con particular atención a los jóvenes, reordenando para ello la política de bonificaciones a la contratación indefinida.

Decreto-Ley 10/2011 del 26 de agosto de 2011

El 26 de agosto de 2011 se implementó el Real Decreto-Ley 10/2011 Medidas Urgentes para la Promoción del Empleo de los Jóvenes, el Fomento de la Estabilidad en el Empleo y el Mantenimiento del Programa de Recualificación Profesional de las Personas que Agoten su Protección por Desempleo (BOE del 30). En el preámbulo de la Ley se ofrece un resumen de los objetivos:

La crisis económica ha llevado al desempleo a miles de nuestros jóvenes, muchos de los cuales, llamados por la expansión del sector de la construcción, abandonaron prematuramente en su día el sistema educativo para ocupar empleos de baja calidad, por lo que sus niveles de cualificación son muy bajos. Así, el 60% de los desempleados menores de 25 años no poseen siquiera el título de graduado en Educación Secundaria Obligatoria y un buen número de ellos, aún teniéndolo, carecen de cualificación profesional alguna. La mejora de las oportunidades de empleo está directamente relacionada con el nivel de cualificación de las personas.

- La primera medida incluida en este real decreto-ley se dirige a la configuración en nuestra legislación laboral del nuevo contrato para la formación y el aprendizaje, un contrato con plenos derechos laborales y de protección social que combina el trabajo remunerado en una empresa con la formación que permita adquirir una cualificación profesional.

- El nuevo contrato se dirige a jóvenes mayores de dieciséis y menores de veinticinco años que carezcan de cualificación profesional alguna.
Transitoriamente, podrá ser realizado también con jóvenes mayores de veinticinco y menores de treinta años, pues dentro de ese grupo de edad existen en este momento importantes déficits de cualificación profesional y elevados niveles de desempleo.
- Para apoyar la contratación a través de este nuevo contrato, el real decreto-ley incluye también reducciones de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social para las contrataciones iniciales y para cuando los contratos se transformen en contratos indefinidos.

A continuación, lista de los artículos de la Ley y mención de varias disposiciones:

- Capítulo I. Medidas para promover el empleo de los jóvenes (Arts. 1 y 2)
 - ❖ Art. 1. Contrato para la formación y el aprendizaje
 - ❖ Art. 2. Reducciones de cuotas en los contratos para la formación y el aprendizaje
- Capítulo II. Medidas de fomento de la contratación (Arts. 3 a 5)
 - ❖ Art. 3. Fondo de capitalización
 - ❖ Art. 4. Conversión de contratos temporales en contratos de fomento de la contratación indefinida
 - ❖ Art. 5. Suspensión temporal de la aplicación del artículo 15.5 del Estatuto de los Trabajadores

- Capítulo III. Medidas para favorecer la formación y la protección de las personas desempleadas (Art. 6)
 - ❖ Art. 6. Prórroga del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por
- Otra de las medidas incluida en la Ley 35/2010 es la extensión del contrato de fomento de la contratación. Resulta oportuno establecer nuevos plazos para que los contratos temporales puedan convertirse en contratos de fomento de la contratación indefinida, lo que constituye otra medida incluida en este real decreto-ley.
- La última medida en materia de contratación incluida en el real decreto-ley es la suspensión, durante un plazo de dos años, de la regla que da lugar a la adquisición de la condición de trabajadores fijos por aquellos que en determinados plazos y condiciones encadenen contratos temporales.
- Integración en un único organismo del Servicio Público de Empleo Estatal y del Fondo de Garantía Salarial. Con ello se pretende una mayor eficacia en la prestación de los servicios y avanzar en el proceso general de racionalización de las estructuras administrativas de la Administración General del Estado.

Proyecto de Ley sobre la Actualización, Adecuación y Modernización del sistema de Seguridad Social del 25 de marzo de 2011

El Congreso aprobó el 25 de marzo de 2011 el proyecto de la reforma del sistema de pensiones. A continuación un resumen de las medidas:

- En la nueva norma se produce una profunda reforma del sistema de acceso a la jubilación, sustituyendo el actual por uno nuevo, cuyas consecuencias pasan por situar la edad ordinaria de jubilación entre 65 y 67 años.
- Derecho a la jubilación anticipada voluntaria a los 63 años, inexistente hasta ahora en España, así como los períodos cotizados a jóvenes en formación y personas que han renunciado al trabajo para atender a sus hijos.

Como mencionamos, el Movimiento 15-M continúa sus marchas por toda España abogando por diálogos con el gobierno español en cuanto a las medidas presentadas. Este movimiento está atrayendo la atención mundial porque las medidas que a tomado el gobierno español aún no las han tomado otros países contagiados por lo que se teme que las nuevas legislaciones también puedan ser introducidas como soluciones en otros países afectados. Es por ello, el simbolismo histórico, que millones de personas en el mundo se estén identificando con cada persona que marcha por las calles de España, porque mañana también les podrá tocar a ellos, marchar por las calles de su país por las mismas medidas.

3.2 Patología del Fraude de la Plaga Mundial Non-Ethos

Para poder erradicar una plaga es necesario identificar su Patología epidemiológica. A través de los apartados anteriores, hemos analizado este fenómeno desde sus inicios hasta el presente e identificado la siguiente patología: (1) la falta de ética y valores; (2) la avaricia de los CEOs y los bonos multimillonarios; (3) los ricos al instante en la

bolsa de valores y sociedad donde más, ya no es suficiente; (4) la desregulación financiera y bancaria; y (5) las burbujas inmobiliarias y de liquidez. Esta plaga es única porque posee diversas bacterias que atacan al sistema al tener contacto con otro elemento en el organismo de la humanidad: el fraude (ver gráfico 4: “Patología de la Plaga Non-Ethos”).



Lo interesante de este fenómeno, es que apenas una década atrás, las bacterias del fraude que predominaban en el mundo eran sistémicas a actos de contrabando y lavado de dinero, donde los daños al organismo se limitaban a sectores de la sociedad. No obstante,

nunca antes en la historia de la humanidad, las consecuencias del fraude han causado daños al unísono en casi todos los países del mundo: miles de familias sin hogares y empleos, el euro como el dólar devaluados, compañías y empresas globales en quiebra, caída de la bolsa de valores y sobre todo la pérdida de confianza en el sector público.

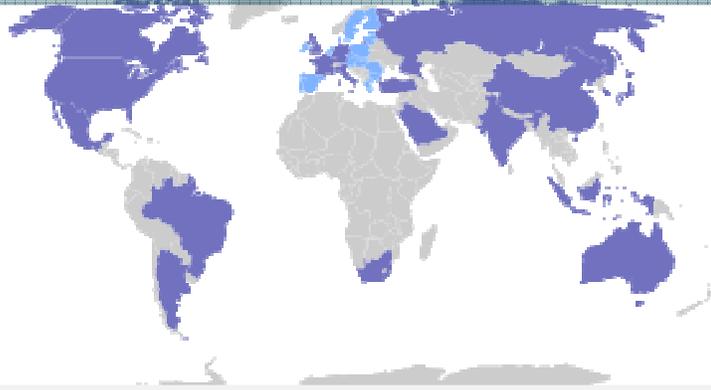
En el apartado anterior examinamos la cronología de los eventos que crearon este fenómeno. En el siguiente apartado examinaremos cómo los gobiernos del mundo se han levantado para atacar esta plaga “non-ethos” con antídotos drásticos.

3.3 Antídoto contra Fraudes de Desregulación Bancaria y Financiera Mundial: La Regulación Global del Mercado Financiero

El Grupo de los 20

El Grupo de los 20 (G-20) fue formado en 1999, como respuesta a la crisis financiera y la globalización del mercado económico. Se compone de los siete países más industrializados (G-7), Rusia (G-7 +1 ó G-8), once países recientemente industrializados y la Unión Europea como bloque (ver gráfico 5: “Mapa Países G-20”).

Gráfico 5. Mapa Países del G-20



Fuente: Wikipedia.org. Países del G-20. Leyenda: En azul oscuro los miembros. En azul claro los países de la Unión Europea sin representación individual.

Es un foro de cooperación y consultas entre los países en temas relacionados con el sistema financiero internacional. Estudia, revisa y promueve discusiones sobre temas relacionados con los países industrializados y las economías emergentes de forma de mantener la estabilidad financiera internacional y encargarse de temas que estén más allá del ámbito de acción de otras organizaciones de menor jerarquía. Desde 2009, el G-20 ha desplazado al G-8 y al G-14 como foro de discusión de la economía mundial.

El grupo de los G-20 ha promovido acuerdos en política pública para reducir el abuso del sistema financiero relacionados con la crisis económica y para tomar acción para asegurar la estabilidad y desarrollo económico. Entre los logros más recientes podemos citar grupos de ministro de finanzas para buscar soluciones antes problemas de los mercados financieros globales. La última cumbre fue celebrada en Paris el 11 de noviembre de 2010 y la agenda se enfocó en los temas de apoyo global ante la crisis especialmente la implementación de nuevas regulaciones financieras globales.

3.4 Antídoto contra Liquidez: Paquetes de Estímulo Económico

Intenta no volverte un hombre de éxito, sino volverte un hombre de valor - Albert Einstein

Los paquetes de medidas de estímulo conocidos como *bailout* que han sido tan debatidos su tasas de intereses, la deuda y por el uso de fondos públicos para salvar a bancos u países que tomaron altos riesgos o corrupción como analizamos en los apartados anteriores, están haciendo historia:

- Grecia (abril 2010) €110 billones: Los fondos provinieron de la Comisión Europea, IMF y Banco Central Europeo. Grecia deberá reducir su déficit a un 3% del producto nacional bruto para 2014 (CNN, 2010).
- Irlanda (noviembre 2010) €85 billones: €10 billones serán para la recapitalización, €25 billones para el sistema bancario y €50 billones para las necesidades del presupuesto gubernamental (CNN, 2010)
- Portugal (junio 2011) €80 billones - hasta septiembre 1, 2011 sólo se reflejaban dos préstamos con la FEEF por €5.9 billones (CBC, 2011).

3.5 Antídoto contra Fraudes de Bolsa de Valores: Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act

El Presidente Obama en discurso el 22 de abril de 2010 sobre el proyecto de ley de reforma financiera (aprobado como ley el 21 de julio de 2010), señaló que:

Nuestra nación ha pasado por una terrible prueba. Más de 8 millones de ciudadanos han perdido sus empleos. Incontables compañías de pequeños

negocios han cerrado sus puertas. Trillones de dólares en ahorros se han perdido forzando al ciudadano sénior a posponer retirarse de su empleo, jóvenes a posponer ir a la universidad, empresarios a dar por vencido sus sueños de crear compañías. Como nación, fuimos forzados a tomar pasos sin precedencia para rescatar el sistema financiero y expandir la economía.

Como resultado del colapso del sistema financiero mundial en el otoño de 2008 y la consiguiente crisis global del crédito, conocida como la “Gran Recesión”, el Presidente Barack Obama firmó el 21 de julio de 2010, la *Ley Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*, conocida en español como la Ley de Protección al Consumidor y Reforma de Wall Street (Ley Pública 111-203).

La Ley promueve la estabilidad financiera de los Estados Unidos a través de medidas que proporcionen transparencia y estabilidad en el sistema financiero, para poner fin al *Too Big to Fail* “demasiado grandes para fracasar”, cuyo término se ha utilizado prominentemente en el discurso público desde la crisis financiera mundial. Las entidades son consideradas "demasiado grandes para fracasar", cuando son fundamentales para una macroeconomía y se teme que su fracaso cree consecuencias catastróficas a la economía, como tal reciben beneficios económicos de los gobiernos y bancos centrales.

The Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act

La Ley Dodd-Frank fue propuesta por el representante a la cámara Berney Frank y el presidente del comité del sector bancario del senado, el senador Chris Dodd. Está considerada como el plan más agresivo desde la Gran Depresión para regular el sistema

bancario de los EE.UU., ya que implementa cambios drásticos en todas las agencias federales regulatorias, asimismo a las industrias de servicios bancarios y financieros.

La Ley tiene como objetivos:

- Promover la estabilidad financiera de los Estados Unidos a través de medidas que proporcionen transparencia y estabilidad en el sistema financiero.
- Poner fin a la noción de “demasiado grande para fracasar”.
- Proteger al contribuyente estadounidense poniendo fin a los rescates de “demasiado grande para fracasar”.
- Proteger a los consumidores frente a las prácticas abusivas de servicios financieros.

La Ley consiste de 16 títulos y 1,601 secciones estableciendo medidas reformativas y drásticas para la estabilidad financiera, vigilar riesgos sistémicos del sistema financiero y bancario, proveer protecciones para pequeños inversionistas y depositantes, establecer controles de compensaciones para ejecutivos, ampliar poderes de los accionistas para rechazar dichas compensaciones, y vigilar los riesgos de pérdidas sustantivas de las compañías debido a compensaciones excesivas.

Asimismo, instituye la “Regla de Volcker”, (nombrada así por Paul Volcker, ex-presidente de la Reserva Federal), la cual restringe la libertad de los intermediarios para

invertir los fondos ajenos en productos de riesgo, provee la garantía de los mismos, la contabilidad de los activos con especial atención a las operaciones fuera de balance, el régimen de las agencias de calificación y los posibles conflictos de interés.

Del mismo modo, implementa nuevas regulaciones para la industria aseguradora, limita los asesores de *hedge funds* (fondos privados de inversión administrados sofisticadamente para generar grandes dividendos) de excluir información a las agencias reguladoras, y establece la división entre las funciones de los bancos comerciales y los bancos de inversión. En adición, reduce los fondos disponibles del *Trouble Asset Relief Program* (TARP) de \$700 billones a \$475 billones de dólares y establece nuevas restricciones del uso de dichos fondos.

Asimismo, instituye nuevas reformas para hipotecas mobiliarias, entre ellas que el prestamista debe comprobar si el consumidor tiene la capacidad económica para hacer los pagos de su hipoteca y que no haya términos con medidas excesivas u abusivas, los cuales el consumidor puede utilizar como defensa y argumento para justificar una quiebra. De la misma forma, establece mayor vigilancia a las agencias calificadoras de crédito la cual requiere que revelen sus metodologías. Igualmente, prohíbe que los prestamistas transfieran el riesgo de crédito que se requiere sea retenido.

Entre los cambios más relevantes se encuentran la creación de nuevas agencias: El *Bureau of Consumer Financial Protection*, *Office of Financial Research* y el *Financial Stability Oversight Council*.

Bureau of Consumer Financial Protection:

Es un organismo independiente cuya responsabilidad es la regulación federal de la mayoría de los servicios financieros ofrecidos a los consumidores. Está administrado por un Director elegido por el Presidente y ratificado por el Senado. Este organismo posee como funciones principales el redactar reglas de protección al consumidor que afectarán casi a todos los proveedores de crédito, incluyendo prestamistas hipotecarios, proveedores de préstamos, otras compañías financieras no bancarias, bancos y cooperativas de crédito con activos superiores a \$10 billones de dólares.

Office of Financial Research:

Esta oficina fue creada para mejorar la calidad de datos financieros disponibles para los analistas de creación de política pública y para facilitar análisis más sofisticados y robustos del sistema financiero.

Financial Stability Oversight Council:

Este concilio, como nuevo regulador del riesgo sistémico tiene como rol principal el identificar y responder a los riesgos emergentes que puedan generar una amenaza para la estabilidad financiera de los Estados Unidos. El mismo está presidido por el Secretario del Tesoro e incluye miembros de siete otras agencias. Entre las responsabilidades del Concilio se encuentran el verificar las propuestas y desarrollos regulatorios financieros

locales e internacionales y asesorar al Congreso sobre mejoramientos de integridad, eficiencia, competitividad y estabilidad de los mercados de capital de los Estados Unidos.

Otros de los cambios más significativos es el establecer controles de compensaciones a los ejecutivos y nuevas medidas del gobierno corporativo.

La Compensación del Ejecutivo y el Gobierno Corporativo

La Ley incluye una variedad de determinaciones relacionadas a la compensación de los ejecutivos y funciones del gobierno corporativo. Por lo menos cada tres años, toda corporación pública estará requerida que los accionistas sometan un voto de aprobación acerca de la compensación de sus ejecutivos. También, los accionistas podrán desaprobado cualquier compensación *golden parachute* (término ampliamente utilizado a partir del 2008 para referirse a compensaciones que facilitan el reclutamiento y retención de ejecutivos pero que no están basados en la calidad de la ejecución de sus funciones). Asimismo, los accionistas deberán ser informados de la relación entre la compensación pagada y la calidad de la ejecución de las funciones del ejecutivo, teniendo en consideración cualquier cambio en el valor de las acciones, dividendos y distribuciones, así como:

- La mediana de la compensación total anual de todos los empleados, excepto del CEO
- La compensación total anual del CEO

- La proporción de la cifra de la mediana de la compensación total anual de todos los empleados en comparación con la cifra total de la compensación del CEO
- Reportar si dicha compensación puede conducir a pérdidas sustanciales financieras de la compañía
- Reportar si se proveen al ejecutivo u empleado excesivas compensaciones, comisiones y beneficios

3.6 Antídoto Contra Fraudes de Corporaciones y Bonos Millonarios: La Ley Sarbanes-Oxley

Reforma Corporativa de Controles Fiscales, Frenos a Bonos Millonarios a los CEOs, Sanciones Penales (incluyendo extradición)

El 30 de julio de 2002, el Congreso de los Estados Unidos aprobó *la Ley Sarbanes-Oxley (Ley Pública 107-204)*, como respuesta a los escándalos financieros de algunas grandes corporaciones, entre ellas Enron, Tyco International, WorldCom y Peregrine Systems. La Ley toma el nombre del senador Paul Sarbanes y el congresista Michael G. Oxley, los precursores de dicha legislación. La Ley abarca y establece nuevos estándares para los consejos de administración y dirección y los mecanismos contables de todas las empresas que cotizan en la bolsa de valores en los Estados Unidos. También introduce responsabilidades penales para el Consejo de Administración de Juntas de Directores y CEOs y establece unos requerimientos por parte del Securities and

Exchanges Commission (SEC), la comisión reguladora del mercado de valores de los Estados Unidos. Ésta establece la creación de una nueva agencia cuasi pública, *The Public Company Accounting Oversight Board*, cuyas funciones primordiales son las de revisar, regular, inspeccionar y disciplinar a las auditorías del gobierno corporativo y promover la transparencia financiera (Giltow, 2005, p. 7). A continuación, los puntos más importantes que introduce la Ley Sarbanes-Oxley:

- Crea el *Public Company Accounting Oversight Board* (Comisión encargada de supervisar las auditorías de las compañías que cotizan en bolsa de valores).
- Exige un informe de control interno al final de cada ejercicio fiscal. Dentro de este informe de control interno se establece la responsabilidad del equipo directivo de tener una estructura de control interno adecuada. Anteriormente esta exigencia no existía y ahora el equipo directivo es responsable ante posibles fraudes.
- Requiere que las compañías que cotizan en la bolsa de valores garanticen la veracidad de las evaluaciones de sus controles internos en el informe financiero, así como, que los auditores independientes de estas compañías constaten esta transparencia y veracidad.
- Establecer códigos de éticas para los altos ejecutivos en finanzas.
- Certificación de los informes financieros por parte del comité ejecutivo y financiero de la empresa.
- Independencia de la empresa auditora.
- Requiere que las compañías que cotizan en la bolsa de valores tengan un comité de auditores completamente independientes, que supervisen la

relación entre la compañía y su auditoría. Este comité de auditores pertenece a la compañía, no obstante, los miembros que lo forman son completamente independientes a la misma. Esto implica que sobre los miembros, que forman el comité de auditores, recae la responsabilidad de confirmar la independencia.

- Prohibición de préstamos personales a directores y ejecutivos.
- Transparencia de la información de acciones y opciones, de la compañía en cuestión, que puedan tener los directivos, ejecutivos y empleados claves de la compañía y consorcios, en el caso de que posean más de un 10% de acciones de la compañía. Así mismo estos datos deben estar reflejados en los informes de las compañías.
- Modificación del código penal de los Estados Unidos. Endurecimiento de la responsabilidad civil, así como las penas, ante el incumplimiento de la ley. El artículo 906 establece una nueva disposición en el código penal donde se especifican las multas y penas para los responsables de infracción de los requerimientos expuestos. Se alargan las penas de prisión, así como las multas a los altos ejecutivos que incumplen o permiten el incumplimiento de las exigencias en lo referente al informe financiero. Además de especificar la pena, también aclara sobre quién recae la responsabilidad. A diferencia de lo ocurrido con el caso de los escándalos de Enron y otras compañías donde la responsabilidad penal no fue fácil de establecer.
- Protecciones a los empleados que delaten casos de fraude corporativo. La Oficina *Occupational Safety and Health Administration* se encargará en

menos de 90 días de reinstalar al trabajador, establecer una indemnización por daños, y sufragar los gastos de pleitos legales y otros costos.

- Documentar suficiente información sobre el flujo de las transacciones para identificar los posibles errores o fraudes que hayan podido ocurrir. Evaluar la credibilidad de los controles de la compañía, de acuerdo con el *Committee of Sponsoring Organizations Treadway Commission* organización encargada de identificar los fraudes financieros.
- Evaluar los controles diseñados para prevenir o detectar fraudes, incluyendo los controles a la dirección.
- Evaluar el control del proceso del informe financiero al final de ejercicio.
- Evaluar el control sobre la veracidad de los informes de contabilidad.

Los resultados más impresionantes a raíz de la implementación de la Ley Sarbanes-Oxley, Sección 906 “Sentencias Penales” han sido:

- El 25 de mayo de 2006 fue sentenciado a 24 años de cárcel el CEO de Enron, Jeffrey Skilling.
- El presidente de Enron, Kenneth Lay, recibió una condena de 40 años en prisión, pero murió el 5 de julio de 2006 antes de la sentencia.
- El 26 de septiembre de 2006 fue sentenciado a 25 años de cárcel el CEO de WorldCom, Bernard Ebbers.
- El 18 de marzo de 2009, el Congreso de los Estados Unidos intervino y exigió a American International Group (AIG) que devolviera al tesoro \$165.000 millones de dólares en bonos pagados el mismo año a ejecutivos después de

haber recibido un paquete de incentivo económico. El tesoro de los Estados Unidos impuso un tributo de 35% a AIG en contra de esta cifra. En adición, a la contribución impuesta a la corporación, cada ejecutivo tendrá que pagar un 35% al tesoro sobre la cantidad del bono recibido.

- El 4 de abril de 2009, de los 25 ejecutivos que recibieron los bonos millonarios de AIG, 18 de éstos voluntariamente devolvieron el 100% de sus bonos, un total de \$50 millones de dólares.

El 29 de junio de 2009, se produjo historia en los Estados Unidos con la sentencia más larga por crímenes de fraudes financieros. Bernard Madoff fue sentenciado a 150 años en prisión (máxima sentencia) y restitución de \$18 billones de dólares por su fraude piramidal que se presume fue de más de \$65 billones de dólares.

La Ley Sarbanes-Oxley también posee relevancia internacional porque su impacto es de transcendencia ínter-territorial, explícitamente en las demandas de estándares morales y valores en los sistemas de manejo de prevención de riesgos.

Asimismo, el gobierno de los Estados Unidos aprobó el 3 de octubre de 2008, la Ley *Emergency Economic Stabilization Act* (Ley Pública 110-343) para hacer frente a la crisis económica del 2008 y proveer fondos de emergencia para estabilizar a la economía. Esta Ley creó el *TARP* para ofrecer ayudas de emergencia no tan solo a los propietarios de viviendas y a los pequeños negocios, sino para autorizar al Secretario del Tesoro estadounidense a gastar \$700 billones de dólares del erario público para la compra de

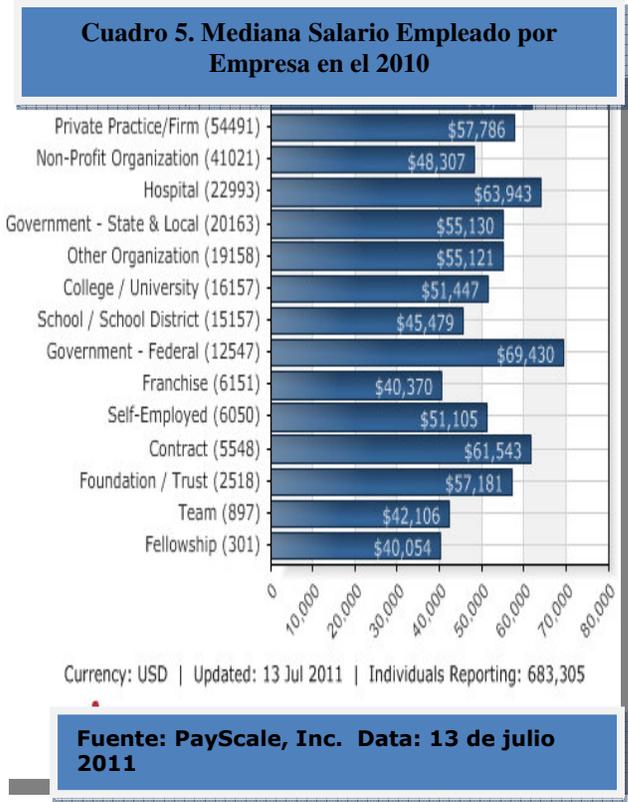
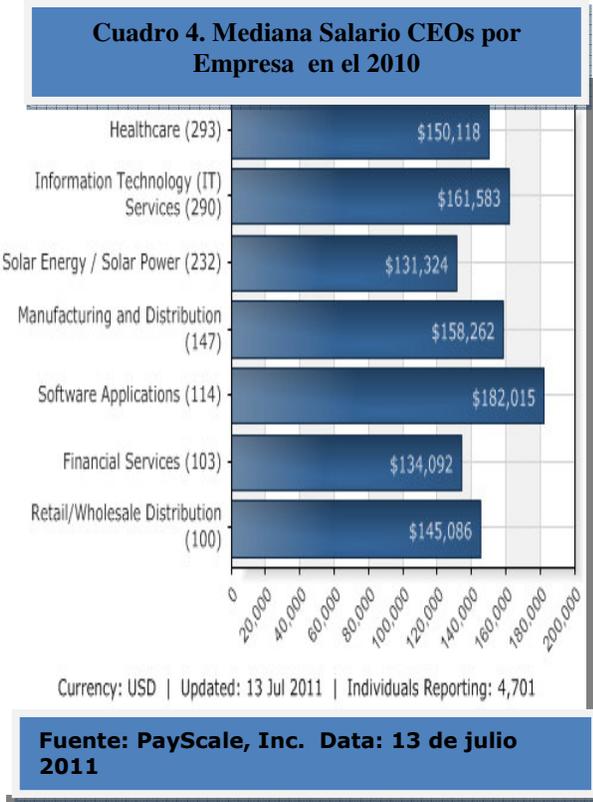
activos de basura y así rescatar a la industria automovilística y las entidades “demasiado grandes para fracasar”.

The Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act redujo el presupuesto de TARP de \$700 billones a \$450 billones de dólares impuso las siguientes medidas en cuanto a la compensación del CEO de las compañías recibiendo fondos de TARP:

- Cada tres años, toda corporación pública estará requerida que los accionistas sometan un voto de aprobación acerca de la compensación de sus ejecutivos
- Los accionistas podrán desaprobado cualquier compensación *golden parachute* (término ampliamente utilizado a partir del 2008 para referirse a compensaciones que facilitan el reclutamiento y retención de ejecutivos pero que no están basados en la calidad de la ejecución de sus funciones)
- Los accionistas deberán ser informados de la relación entre la compensación pagada y la calidad de la ejecución de las funciones del ejecutivo, teniendo en consideración cualquier cambio en el valor de las acciones, dividendos y distribuciones, así como:
 - La mediana de la compensación total anual de todos los empleados, excepto del CEO
 - La compensación total anual del CEO
 - La proporción de la cifra de la mediana de la compensación total anual de todos los empleados en comparación con la cifra total de la compensación del CEO

- Reportar si dicha compensación puede conducir a pérdidas sustanciales financieras de la compañía
- Reportar si se proveen al ejecutivo u empleado excesivas compensaciones, comisiones y beneficios

El cuadro 4 “Mediana del Salario del CEO por Empresa 2011 EE.UU.”, demuestra que la mediana del salario del CEO es entre \$150,000 dólares (sin contar con los bonos y acciones en la bolsa de valores). El cuadro 5 “Mediana del Salario de Empleado por Empresa 2011 EE.UU”, muestra que la mediana salarial de los empleados en general se encuentra entre los \$40,000 a \$70,000 dólares.



A pesar de que existen CEOs en los Estados Unidos que devengan anualmente miles de millones de dólares, aun así el salario promedio de un CEO es de \$150 mil dólares, es significativamente alto en comparación con la del empresario en general.

Cabe notar que además del salario, muchos de los beneficios incluyen bonos garantizados y opciones en las acciones. Con la caída de compañías en años recientes, conocidas como grandes para fracasar, es que se ha hecho más evidente que las compensaciones millonarias al año de los CEOs ya no son rareza.

Otro ejemplo fue el de James M. Kilts, presidente y CEO de la Compañía *Gillette* quien en el 2004 negoció exitosamente la venta de la mencionada compañía por \$57 billones de dólares y logró una remuneración personal de \$165 millones de dólares por no continuar siendo su CEO y presidente. David D'Alessandro (2005) apunta que Kilts virtualmente ignoró los otros grupos afectados y sólo se enfocó en el valor de la compañía en la bolsa de valores. Hay otros grupos de interés en toda corporación: las comunidades, empleados, retirados y familias que son constitutivos. Todos ellos tienen un interés creado en lo que grandes compañías realizan dado que pueden ser gravemente afectados por la pérdida de empleos y la limitación de fondos corporativos comunitarios.

El estudio del “Boston Consulting Group” publicado en el artículo “*CEO Pay: Fat Cats Turn Into Low Fat*” (2005), demostró que el aumento de bonos otorgados a los CEOs de 100 grandes compañías americanas subió del 2004 al 2005 a un 46.4%. La mediana de los bonos otorgados en dicho año fue de \$1.14 millones de dólares por cada CEO. En aquellas compañías públicas envueltas en escándalos de fraudes, encontraron que los

valores de las acciones otorgadas a los CEOs fueron 800% mayor que firmas comparables sin récord de fraude. Como resultado de los cambios de gobernanza de las corporaciones y el enfoque en los valores de las acciones en la bolsa de valores se produjeron trastornos en los mercados globales, los cuales estamos confrontando desde el 2001, entre éstos los escándalos de fraude que hicieron temblar el mercado de valores están el de las Compañías: Enron, Tycos, WorldCom, y Adelphia.

El noticiero de Cable News Network conocido por CNN Money (2011) publicó un reporte de los CEOs que devengaron el ingreso más alto en el 2010 en los Estados Unidos (referirse a la tabla 6: “Los Diez CEOs de Ingresos más Altos en EE.UU. en el 2010”). De acuerdo con dicho reporte, Phillippe Dauman de la compañía *Viacom* fue el CEO con el ingreso más alto: \$84.5 millones de dólares (compensación combinada de salario y opciones en la bolsa de valores).

Tabla 6. Los Diez CEOs de Ingresos más Altos Anuales en EE.UU. 2010					
Nombre	Compañía	Compensación Total 2010 \$US	Compensación en Efectivo \$US	Compensación en Acciones y Opciones \$US	2009/2010 Cambio
1. Philippe Dauman	Viacom	\$84.5 millones	\$14 millones	\$70.5 millones	149%
2. Ray Irani	Occidental Petroleum Corp.	\$76.1 millones	\$35.9 millones	\$40.3 millones	142%
3. Lawrence Ellison	Oracle	\$70.1 millones	\$8.2 millones	\$61.9 millones	17%
4. Michael White	Direct TV	\$32.9 millones	\$5.7 millones	\$27.2 millones	Reclutado 1 de enero del 2010
5. John Lundgren	Stanley Black & Decker	\$32.6 millones	\$6 millones	\$26.6 millones	253%
6. Brian Roberts	Comcast	\$28.2 millones	\$16.9 millones	\$11.2 millones	13%

Tabla 6. Los Diez CEOs de Ingresos más Altos Anuales en EE.UU. 2010					
Nombre	Compañía	Compensación Total 2010 \$US	Compensación en Efectivo \$US	Compensación en Acciones y Opciones \$US	2009/2010 Cambio
7. Robert Iger	Walt Disney	\$28 millones	\$16.3 millones	\$11.8 millones	30%
8. Allan Mulally	Ford	\$26.5 millones	\$11.5 millones	\$15 millones	48%
9. Samuel Palmisano	IBM	\$25.2 millones	\$11.9 millones	\$13.3 millones	19%
10. David Farr	Emerson Electric	\$22.8 millones	\$3.1 millones	\$19.1 millones	233%

Fuente de CNN: Equilar Inc. Data: 14 de julio 2011. www.money.cnn.com Diseño: Elaboración Propia.

A raíz del escándalo de los bonos otorgados a los CEOs de IAG que mencionamos anteriormente y de investigaciones realizadas por el Tesoro de los Estados Unidos, se abrió otra caja de pandoras: CEOs de las compañías que recibieron ayuda económica del gobierno para no ir a la quiebra obtuvieron incrementos en sus salarios y bonos alcanzando cifras en los millones de dólares.

Consecuentemente, apenas cuatro meses de establecida la ley TARP, el 4 de febrero del 2009, el tesoro de los Estados Unidos limitó la compensación de los CEOs, cuyas compañías estuvieran recibiendo incentivo económico bajo TARP, a unos \$500 mil dólares anuales.

Cualquier suma en exceso de \$500 mil dólares está restringida a ser pagada con acciones en la bolsa de valores después de que se le haya pagado la deuda al gobierno (ver tabla 7: “Veinte Compañías de Mayor Ayuda Recibida de TARP”).

Tabla 7. Veinte Compañías de Mayor Ayuda Recibida de TARP del Gobierno EE.UU. Despidos vs. Compensación del CEOs (Fuente: Institute of Policy Studies, datos: 2009)		
Compañía	Número de Empleados despedidos desde enero de 2008	Compensación CEO en 2008 (\$USD)
Citigroup	75,000	\$38,237,437
Bank of America Corporation	36,274	\$9,003,467
JPMorgan Chase & Co.	15,464	\$35,716,101
American Express Company	11,000	\$42,940,941
PNC Financial Services Group	6,150	\$8,549,098
Goldman Sachs Group	4,760	\$42,946,801
Morgan Stanley	4,000	\$1,235,097
Wells Fargo & Company	2,047	\$9,041,087
Regions Financial Corporation	1,850	\$3,760,128
Bank of New York Mellon Corporation	1,800	\$11,962,579
Capital One Financial Corporation	661	\$68,344
American International Group	660	\$13,267,028
KeyCorp	420	\$4,454,142
Fifth Third Bancorp	289	\$2,982,059
SunTrust Banks	178	\$8,091,887
BB&T Corporation	26	\$4,690,974
U.S. Bancorp	20	\$6,765,630
CIT Group Inc.	0	\$4,227,001
Comerica Incorporated	0	\$3,152,245
State Street Corporation	0	\$24,517,276
TOTAL	160,599	\$275,609,322

source: HRLive Layoff Report Database and other news sources.

El análisis *America's Bailout Barons* realizado en el 2009 por el Institute of Policy Studies, estudiado por Anderson, Cavanagh, Collins y Pizigatti (2009, pp. 4-6), demostró los siguientes resultados:

➤ **Bonos pagados con Erario Público**

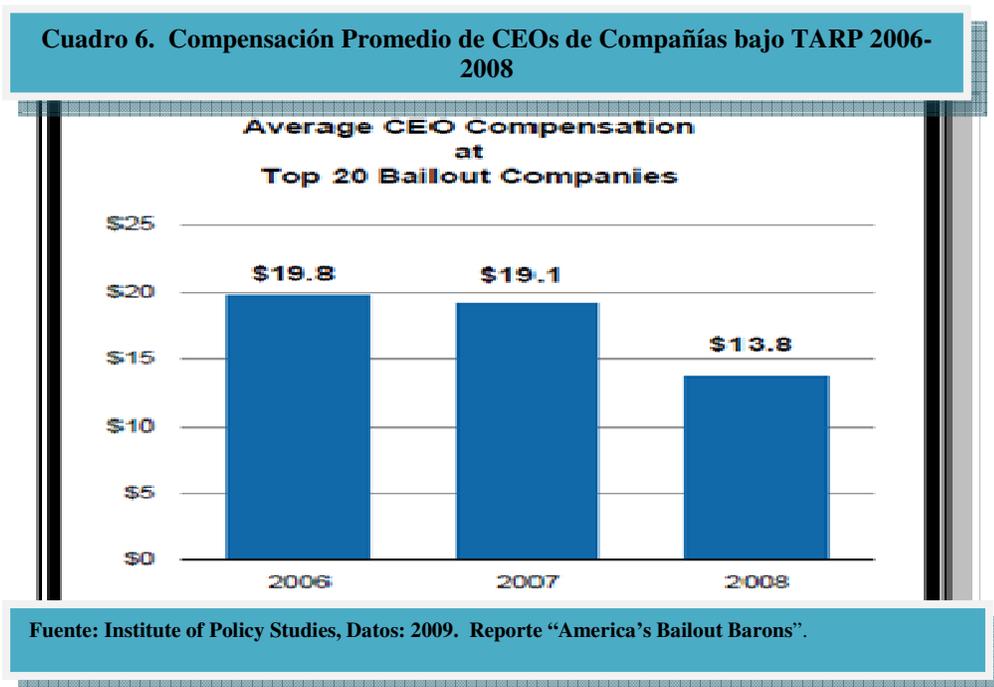
De entre las veinte compañías de mayor ayuda recibida del gobierno durante los pasados tres años, estas otorgaron a cinco CEOs, unos \$3.2 billones en compensaciones combinadas en ese período. Cien ejecutivos financieros de estas compañías devengaron un salario promedio de \$32 millones cada uno.

En comparación, 160.559 mil empleados fueron despedidos en estas

compañías mientras sus CEOs recibieron compensaciones millonarias. Bajo el salario mínimo federal, los empleados tendrían que trabajar 1,000 años para poder devengar la cantidad que estos ejecutivos obtuvieron en sólo tres años.

➤ **Desembolso por encima del Promedio Compañías 500**

En el 2008, el año que los ciudadanos rescataron la industria financiera, los CEOs de estas 20 compañías recibieron un 37 por ciento de incremento salarial en comparación con otros CEOs en las empresas norteamericanas. Según S & P 500, la compensación de estos ejecutivos fue de un promedio de \$13.8 millones de dólares en comparación con el resto de las compañías 500, un promedio de \$10.1 millones (ver cuadro 6: “Compensación Promedio de CEOs de Compañías bajo TARP 2006-2008”).



- **Líderes de Wall Street en Despidos:** Estas 20 compañías despidieron a más de 160.559 mil empleados desde enero del 2008 (referir a la tabla 7 “Veinte Compañías de Mayor Ayuda Recibida de TARP”). Los \$3.2 billones pagados a cinco de estos CEOs pudieron haber cubierto 66 semanas de beneficios por seguro de desempleo a 160.000 mil empleados, basado en un promedio de \$299.49 dólares por semana.

- **Brecha Salarial:** A pesar de los tiempos difíciles económicos actuales, la brecha salarial del CEO de compañías 500 versus la de los empleados permanece increíblemente alta. En el 2008, fue de 319-a-1 comparado con 344-a-1 en el 2007 (ver cuadro 5: “Salarios de Empleados vs. CEOs en EE.UU.”).

<p>Cuadro 7</p>	<p>Salarios de Empleados vs. CEOs en EE.UU. 2008 (\$USD)</p>
<p>Juntas de Ejecutivos continuaron dando paquetes excesivos a pesar de la acelerada crisis económica de los EE.UU.</p>	
<p>Promedio total de compensación de los CEOs en compañías S&P 500 en el 2008: \$10.084 millones</p>	
<p>Declinación en ganancias corporativas, comparado con 2007: 10.1%</p>	
<p>Proporción entre salario promedio de CEO vs. Empleado: 319-to-1</p>	
<p>Proporción entre salario promedio de CEO vs. Salario mínimo federal: 740-to-1</p>	
<p>Fuente: Institute of Policy Studies, Datos: 2009. Reporte “America’s Bailout Barons”. Diseño propio.</p>	

Otros países también están tomando medidas para frenar que CEOs estén beneficiándose cuando las compañías están despidiendo a miles de empleados como resultado de la crisis económica. En Gran Bretaña, tres miembros del congreso presentaron un proyecto de

legislación el cual requiere que compañías del Reino Unido impriman en la portada de sus reportes anuales, la proporción de los salarios de sus CEOs en comparación con el 10 por ciento de sus empleados de menor salario.

Según palabras de Lord Robert Gavron, miembro del parlamento británico, el motivo de esta legislación es incitar vergüenza en los CEOs que fueron contraparte de excesos ejecutivos. En este caso, a diferencia del 2001 cuando los CEOs de Enron abandonaron la compañía llevándose consigo miles de millones que causaron la bancarrota, dejaron sin pensiones de retiro, ahorros, y empleos a miles de empleados, con estas nuevas legislaciones cuando el barco se esté hundiendo, el capitán será forzado a ser el último en salvarse o el gobierno impondrá impuestos de penalidades en sus salarios que los dejarán con un sobrante bien mínimo. Estos antídotos están haciendo historia:

- *Transparencia:* las compañías tienen que divulgar sus cifras anuales y presentar reportes a los accionistas de las ganancias y pérdidas.
- *Mayor Escrutinio:* Sueldos y bonos de los altos ejecutivos están limitados y monitoreados no sólo por el gobierno sino por los inversionistas.
- *Código Penal:* las sentencias en corte impartidas han sido de un mínimo de 25 años hasta 150 años como el caso de Madoff.
- *Extradición:* las nuevas leyes permiten la extradición de ejecutivos que cometan crímenes financieros y se refugien en otros países.
- *Códigos de Ética:* las compañías tienen que presentar por ley evidencia de que sus ejecutivos financieros han firmado los códigos de ética establecidos.

El modelaje de los líderes es sumamente crítico para establecer el tono de ética tanto en el sector público como privado. Nos cabe evaluar cuáles son los antídotos para contrarrestar las influencias de los ejecutivos corruptos que hicieron que la ética hediera y cayera en descomposición, cómo revitalizarla y evaluar si está dando signos de recuperación y de nueva vida.

3.7 Antídoto Contra Fraudes de Ética Pública y Corporativa: Los Códigos de Ética

La evidencia histórica de la existencia de códigos de ética data desde principios de la edad antigua. A continuación ofrecemos una cronología desde la edad antigua hasta los inicios de la edad moderna:

- **1760 A.C.** - Hammurabi, Rey de Babilonia, creó un *código* de derecho que estableció la “ley del talión” y la desigualdad ante la ley, confiriendo al Estado la función de hacer cumplir la justicia.
- **1400 A.C.** - Surgimiento de tres grandes religiones: el judaísmo, el cristianismo y el islamismo; cada una de estas religiones aportó *códigos* para el comportamiento político, moral y social, atribuidos a la inspiración divina.
- **621 A.C.** - Código de Dracón (Atenas). Primeras leyes escritas de Grecia. Redactado por Dracón, legislador de Atenas. Este código jurídico era extremadamente severo. Disponía que sólo el Estado tuviera la potestad de castigar a las personas acusadas de crímenes.

- **539 A.C.** - Cilindro de Ciro, es una pieza cilíndrica de arcilla que contiene una declaración del rey persa Ciro El Grande (559-529 A. C.) donde cuenta cómo garantizó la paz, restableció los cultos y permitió regresar a sus tierras a los pueblos deportados en Babilonia. Fue reconocido por las Naciones Unidas en 1971, como el primer documento en relación con los derechos humanos. Contiene conceptos como la abolición de la esclavitud y las discriminaciones raciales, la libertad de creencias religiosas y el establecimiento de la paz entre las naciones.
- **350 A.C.** - Código de Li Kui. Primer código imperial de China. Li Kui fue un ministro y consejero chino. El código contiene disposiciones sobre el hurto, el robo, la prisión, la detención y otras normas generales. Sirvió de modelo para el posterior código Tang.
- **200 A.C.** - *Código de Manú*, se considera un importante texto sánscrito de la ley hindú y de la sociedad antigua de la India. Contiene 203 versos, divididos en 18 capítulos, que presentan reglas y códigos de conducta que debían ser aplicados por los individuos y la sociedad.
- **593 A.C.** - Dentro del período Azuka, el emperador japonés Shotoku, gobernó siguiendo las enseñanzas del budismo. Promulgó un código de 17 artículos cuyo fin era crear una nueva ética y política.
- **639 A.C.** - La filosofía griega surgió a partir de las primeras reflexiones de los presocráticos, centradas en la naturaleza, teniendo como base el pensamiento racional o logos. Tales de Mileto (639-547 A.C.), se considera el primer

filósofo de la historia y el fundador de la escuela Jonia de filosofía, según el testimonio de Aristóteles.

- **470 A.C.** - Sócrates (470-399 A.C.), filósofo griego considerado como uno de los más grandes, tanto de la filosofía occidental como de la universal, fue el maestro de Platón, quien tuvo a Aristóteles como discípulo; estos tres son los representantes fundamentales de la filosofía griega. Se considera una de las figuras más extraordinarias y decisivas de toda la historia; representa la reacción contra el relativismo y subjetivismo sofista, y es un singular ejemplo de unidad entre teoría y conducta, entre pensamiento y acción. A la vez, fue capaz de llevar tal unidad al plano del conocimiento, al sostener que la virtud es conocimiento y el vicio ignorancia.
- **428 A.C.** - Platón (428-348 A.C.), escribió sobre diversos temas filosóficos, especialmente los que trataban de la política, ética, metafísica y epistemología.
- **384 A.C.** - Aristóteles (384-322 A.C.), se le atribuye la creación del primer código de ética del mundo clásico, “Ética a Nicómaco” y creía que para alcanzar la buena vida se debía hallar el equilibrio entre el exceso y la deficiencia pero reconocía que “la avaricia de la humanidad es insaciable”. Escribió cerca de 200 tratados sobre una enorme variedad de temas, incluyendo lógica, metafísica, filosofía de la ciencia, ética, filosofía política, estética, retórica, física, astronomía y biología.
- **30 A.C.** - Finaliza el período de la filosofía helenística. Entre las escuelas helenísticas se encuentran los epicúreos y los estoicos. Para los epicúreos la

finalidad de la vida es el placer racional, limitando los deseos, superando el dolor y evitando las preocupaciones y para conseguirlo es necesario tener una vida sobria sin crearse necesidades. Para los estocios, el hombre debe esforzarse en ser virtuoso.

- **354 D.C.-** San Agustín (354-430), en su filosofía de ser, conocer y amar, se resume que la felicidad del hombre es el gozo de la verdad y no puede ser dichoso quien no posee lo que ama, pero dichoso es sólo quien posee todo lo que quiere y no quiere nada malo.
- **1225 D.C.** - Santo Tomás de Aquino, su principio ético era el practicar las virtudes cristianas: fe, esperanza y caridad. Domina la filosofía del pensamiento aristotélico, logrando una síntesis entre platonismo y aristotelismo. Comenta ampliamente acerca de la Ética a Nicómaco.
- **1532 D.C.** - Los conquistadores españoles llegaron al Perú y hallaron la civilización inca. El saludo cotidiano de los incas que revela su código ético era: “Ama sua, ama lluclla, ama quella”, que significa “no robes, no mientas, no seas perezoso”.

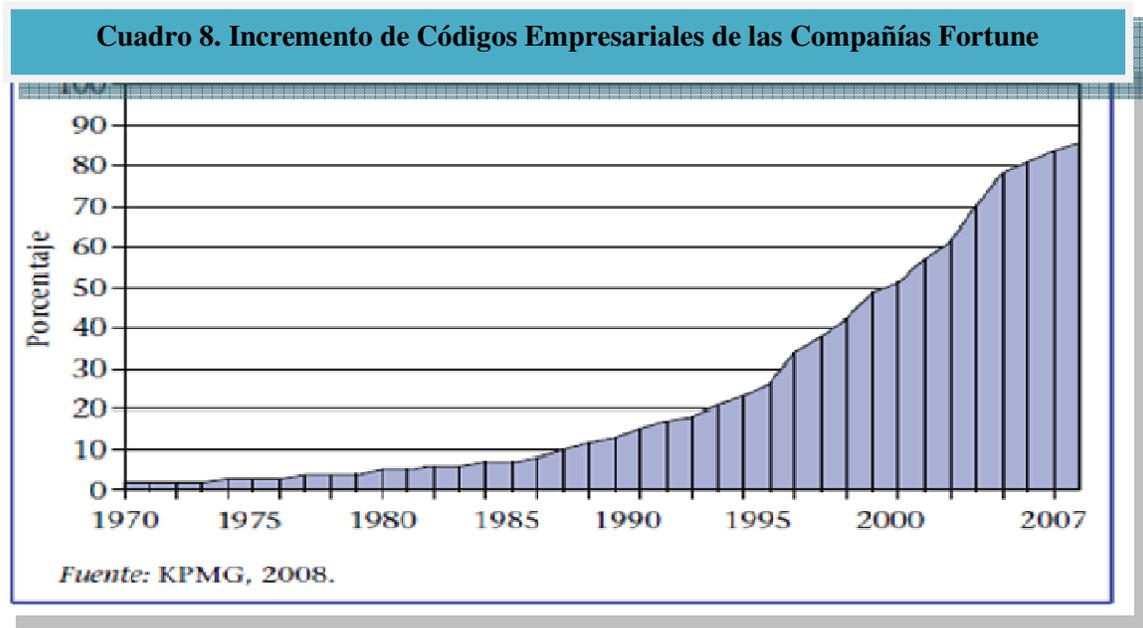
A raíz de los acontecimientos de los escándalos de crímenes financieros de EE.UU. y sus impactos a nivel mundial, los códigos de éticas están tomando una relevancia importante en el sector privado. Los estudios recientes están demostrando que la mayoría del fraude cometido por individuos del sector privado tiene su contraparte con un facilitador en el servicio público. En este contexto, la corrupción conlleva una relación entre el Estado y el sector privado, donde la corrupción en la cual incurre un funcionario

público puede y suele ocurrir en el contexto de una ecuación en la cual median actores privados (Rose-Ackerman, 1999, p. 113). Por lo tanto, es importante atacar simultáneamente los dos frentes para contener el contagio. En una economía globalizada el soborno en el sector privado se ha vuelto transnacional al igual que el soborno a funcionarios públicos (Diego, 2005, p. 53).

Las organizaciones en la actualidad son responsables del desarrollo personal de sus miembros, tanto como el desarrollo económico, social y cultural de las sociedades donde operan, y de su sustentabilidad. No obstante, no podrá haber cambios y mejoras en la totalidad de la organización sin que los haya en las personas (Rose-Ackerman, 1999). Ya sean de carácter legal o administrativo, los códigos de ética desempeñan un papel orientador y de control al establecer las restricciones de comportamiento. Los valores incorporados en los códigos éticos aspiran a convertirse en principios que se antepongan en toda conducta y decisión que realice cualquier servidor público e invita a preparar el terreno y establecer los cimientos para crear una fundación sólida que contribuya a promover y preservar la fortaleza moral de sus miembros. Nos cabe entonces señalar el por qué los códigos de ética son importantes:

- Fijan el tono proveniente de la más alta jerarquía de la organización.
- Establecen las expectativas éticas esperadas de los empleados y la gerencia, y las consecuencias disciplinarias legales y administrativas al ser infringidas.
- Ayudan a prevenir y desalentar comportamiento fraudulento.

La organización Transparencia Internacional publicó el “Informe Global de la Corrupción del 2009” citado en Kaptein (2009, pp. 95-96), en el cual señala que la razón principal que mencionan las compañías de “Fortune Global 200”, de implementar códigos empresariales es el cumplimiento de las obligaciones legales. Esto refleja un marcado énfasis en el cumplimiento, especialmente en EE.UU. de la Ley Sarbanes-Oxley las Guías Federales de Sentencias Penales, y la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero (en inglés, “Foreign Corrupt Practices Act”), las cuales han generado cambios fundamentales en materia de gobierno corporativo (ver cuadro 8: “Incremento de los Códigos Empresariales de las Compañías Fortune Global”).



Este interés por implementar los códigos de conducta refleja también las nuevas direcciones tomadas por diversas industrias altamente reguladas, así como los nuevos códigos patrocinados por grupos comerciales, las normas de las bolsas de valores y los

códigos de gobierno corporativo nacionales. Otros factores que han promovido el desarrollo de los códigos son:

- Limitar las iniciativas gubernamentales para la creación de nueva legislación.
- Crear una cultura positiva y compartida por toda la empresa.
- Proteger y potenciar el prestigio de las empresas.
- Mejorar la conducta del personal y la responsabilidad social corporativa.

No obstante, los códigos de ética no son por sí solos los salvavidas para rescatar a las organizaciones de evitar que se hundan por el fraude. Sin el modelaje principalmente de los líderes de las organizaciones, la seriedad de obedecer los códigos de ética se limita al papel y éstos se convierten en parte de la cultura del autoengaño, ya que no hay incentivos para los demás en asimilarlos. Todos saben que existen pero las acciones son contrarias a sus fines. Por consiguiente, cuando los empleados perciben que la gerencia no provee apoyo para obedecer los códigos de ética, esto causa que los vean como una puerta de salida a la gerencia para cuando la compañía enfrenta casos de transgresiones legales (Wood y Rimmer, 2003, pp. 181-195). Para que un código de ética sea efectivo debe poseer tres elementos críticos:

- *Integral*: abordar las cuestiones sobre las cuales todos los actores involucrados esperan que la compañía se posicione, así como ofrecer orientación para resolver los dilemas que enfrentan los gerentes y los empleados.
- *Justificable Moralmente*: de modo que resista un escrutinio moral y sea compatible con las leyes y reglamentaciones nacionales, con los códigos generalmente aceptados entre las empresas, las organizaciones y los

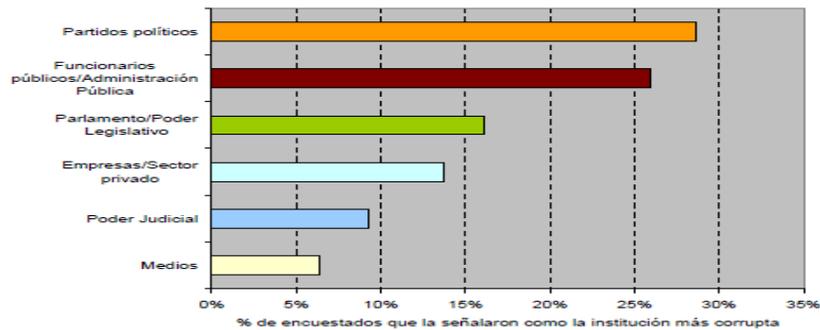
distintos sectores de la industria, y con las expectativas legítimas de los actores interesados.

- *Auténtico*: adaptarse a la compañía y reflejar el espíritu e identidad de ésta.

A pesar del alza del número de compañías estableciendo códigos de éticas, la rampante corrupción de esta plaga “non-ethos”, continúa infectando a todos desde los pequeños negocios en los países menos desarrollados hasta las compañías multinacionales de países industrializados, así como a ciudadanos, comunidades y naciones por todo el mundo. El soborno y la corrupción representan un desafío constante, con efectos mucho más nocivos de lo que se creía inicialmente. Las empresas siguen teniendo un rol muy importante como oferentes de pagos corruptos a funcionarios y empleados públicos, miembros del gobierno y partidos políticos. Según el informe de Transparencia Internacional (2009), casi dos de cada cinco ejecutivos de empresas encuestados afirmaron que se les había solicitado pagar sobornos al realizar gestiones con instituciones públicas. La mitad estimó que la corrupción aumentaba en al menos un 10% el costo de los proyectos.

Transparencia Internacional publicó el reporte “El Barómetro Global de la Corrupción (2009, p. 4), en el cual se investigó en qué grado más de 73.000 personas de todo el mundo percibían que existía la corrupción en seis sectores e instituciones claves. Cuando se les consultó cuál de los sectores/instituciones consideraban como el más corrupto, el público en general identificó a los partidos políticos y la administración pública, con el 29 y el 26% respectivamente, y las empresas privadas con 14% (ver cuadro 9: “Instituciones y Sectores afectados por el Fraude en el 2009”).

Cuadro 9. Instituciones v Sectores afectados por el Fraude en el 2009



Fuente: "Transparency International". Datos: Informe Barómetro de la Corrupción del 2009.

Para que los códigos pasen a hacer parte de la cultura de la empresa se requiere que todos los gerentes y empleados entiendan qué se espera de ellos, se sientan inspirados y motivados a cumplir con el código y puedan cumplir con el mismo. Para ello, tanto las organizaciones en el sector público como privadas deben examinar que los códigos sean informados y aplicados constantemente:

- Comunicar sobre el código de forma periódica.
- Capacitar a los gerentes y empleados para que implementen el código.
- Promover a los gerentes como modelos, para que inciten a aplicar el código con sus palabras y actos.
- Generar una cultura en la que puedan plantearse y analizarse las dudas.
- Establecer sistemas de monitoreo que puedan detectar las violaciones del código de manera oportuna.
- Sancionar a quienes infrinjan el código cuando corresponda, y aprender de la experiencia.
- Premiar a las personas que cumplan adecuadamente con el código.

Códigos de Ética Corporativa

Los *Principios del Gobierno Corporativo de la OCDE* (2004, p. 13) fueron respaldados por los Ministros de la OCDE en el 1999. Desde entonces, se han convertido en referencia para responsables políticos, inversores, empresas y otras partes interesadas de todo el mundo. Los principios hacen referencia a los siguientes temas: (I) Garantizar la base de un marco eficaz para el gobierno corporativo; (II) Los derechos de los accionistas y funciones clave en el ámbito de la propiedad; (III) Un trato equitativo hacia los accionistas; (IV) El papel de las partes interesadas; (V) Revelación de datos y transparencia; y (VI) Las responsabilidades del Consejo.

La finalidad de estos *principios* es la de ayudar a los gobiernos de los países miembros y no-miembros de la OCDE en la tarea de evaluar y perfeccionar los marcos legal, institucional y reglamentario aplicables al gobierno corporativo en sus respectivos países, y la de ofrecer orientación y sugerencias a las bolsas de valores, los inversores, las sociedades y demás partes que intervienen en el proceso de desarrollo de un modelo del buen gobierno corporativo. Durante el 2003-2004, la OCDE llevó a cabo un estudio de las naciones europeas, citado por Rossouw y Sison (2006, pp. 171-172) para identificar los principios de administración del cuerpo de consejos de las corporaciones. Dicho estudio demostró que los siguientes países en el Norte, Centro y Occidente de Europa, tienen implementados códigos de gobierno corporativos: Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Suiza, Italia, Portugal, España, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Reino Unido y

Los Países Bajos. Rossouw et al. (2006) identifican aquellos principios en común como podemos ver en la tabla 8: “Principios Europeos del Gobierno Corporativo”.

TABLA 8		
PRINCIPIOS EUROPEOS DEL GOBIERNO CORPORATIVO		
Valores de la Gerencia	Derechos de los Accionistas	Transparencia, Reportes y Auditoría
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidad social corporativa ▪ Ambiente ▪ Estándares sociales ▪ Derechos humanos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trato equitativo ▪ Control de los accionistas ▪ Mecanismos para evitar el desmantelamiento 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transparencia ▪ Procesos de auditoría ▪ Reportes
Junta de Directores	Remuneración	Otros Asuntos de Votación
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Junta estructurada ▪ Tamaño de la junta ▪ Rol del Presidente ▪ Adiestramiento 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incentivos y pensiones ▪ Términos de contrato 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Constitución de la compañía ▪ Resoluciones de los accionistas ▪ Asambleas extraordinarias
<p>Principios Europeos del Gobierno Corporativo. Fuente: Rossouw y Sison, (2006): “Global Perspectives on Ethics of Corporate Governance”, New York: Palgrave, pág. 169.</p>		

En los países de América del Sur y América Central, Brasil fue el primero que instituyó un código de normas de principios de buen gobierno corporativo y recomendó que todas las compañías implementaran un código de conducta ética. Basado en estudios del Instituto Latino-Americano de Gobernanza Corporativa, son muy pocos los países de América del Sur y América Central que poseen códigos de normas de principios de buen gobierno corporativo (ver tabla 9. “Código de Normas de Principios de Buena Gobernanza Corporativa en América del Sur y América Central”).

TABLA 9			
CÓDIGO DE NORMAS DE PRINCIPIOS DE BUENA GOBERNANZA CORPORATIVA EN AMÉRICA DEL SUR Y AMÉRICA CENTRAL			
País	Líderes del Gobierno Corporativo	Código de Principios	Adiestramiento de Junta de Directores
Argentina	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IAGO- Instituto Argentino de Gobierno Organizacional 	No	No
Brasil	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IBGC- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa ▪ Bolsa de Valores de São Paulo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Código de normas de principios de buen gobierno corporativo del IBGC (1999) ▪ Cartilla de Governança Corporativa (2002) 	Sí
Chile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SVS- Superintendencia de Valores ▪ Seguros de Chile ▪ Universidad de Chile 	No	No
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Confederaciones de las Cámaras de Comercio Colombianas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Código de Gobierno Corporativo 2002 	No
México	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IMGC- Instituto Mexicano de Gobierno Corporativo ▪ Concilio Mexicano de Coordinación de Comercio 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Código de Mejores Prácticas Corporativas ▪ Bolsa de Valores de México ▪ Asociación de Banca de México ▪ Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas ▪ Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2001) 	No

TABLA 9			
CÓDIGO DE NORMAS DE PRINCIPIOS DE BUENA GOBERNANZA CORPORATIVA EN AMÉRICA DEL SUR Y AMÉRICA CENTRAL			
País	Líderes del Gobierno Corporativo	Código de Principios	Adiestramiento de Junta de Directores
Perú	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ASCID- Asociación de Directores Corporativos del Perú 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Principios de Buen Gobierno para las Sociedades Peruanas ▪ CONASEV- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (2002) 	No
Venezuela	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AVE- Asociación Venezolana de Ejecutivos 	No	No

Principios de América del Sur y América Central del Gobierno Corporativo. Fuente: Rossouw y Sison (2006): “Global Perspectives on Ethics of Corporate Governance”, New York: Palgrave, pág. 182.

En América del Norte se están implementando, tanto en Canadá, Estados Unidos y México, nuevos desarrollos en las éticas de negocios y gobiernos corporativos. La economía de México está llevando a cabo una reforma en sus leyes y reglamentos. Las presiones de los competidores e inversionistas extranjeros están siendo suficientes para que México se iguale más cercanamente con los requerimientos globales de transparencia y eficiencia.

En Canadá, la Comisión Canadiense de Administración de Valores ha impuesto a sus trece provincias, mínimas regulaciones de gobierno corporativo, entre éstas el requerimiento de certificación de auditorías internas por fuentes externas y la certificación de estados financieros firmados por los CEOs. En los Estados Unidos, el

cual todavía está luchando por recuperarse de los escándalos de fraude de CEOs, posee actualmente las leyes más estrictas de control en comparación con México y Canadá, pues los códigos de ética están requeridos por ley. A partir del 2004, todas las compañías registradas en NYSE y “The National Association of Securities Dealers Automated Quotation” (NASDAQ), están requeridas por ley a tener un código de éticas y a seguir los estándares de gobierno corporativo emitidos por el NYSE.

Stein y Plaza (2011) apuntan que los códigos de buen gobierno han suministrado valiosas recomendaciones en cuanto a la mejora de la eficacia, agilidad, responsabilidad y transparencia en el gobierno de las sociedades que apelan a los mercados financieros.

Parece lógico que las empresas que han experimentado una mayor presión en adoptar las recomendaciones propuestas por los distintos códigos hayan sido las cotizadas en bolsa, ya que dichas empresas son las que presentan una mayor capitalización y fragmentación del accionariado. (2001, p.2).

Códigos de Ética Pública

La responsabilidad sobre la conducta de los servidores públicos es un asunto del Estado. Así como existen una serie de instrumentos en torno al seguimiento, control y supervisión de los recursos financieros, es conveniente hacer lo mismo respecto al comportamiento de los servidores públicos. Cuando un Estado cuenta con servidores públicos íntegros, éstos obran con excelencia y calidad, lo cual supone poseer y hacer efectivos los medios para satisfacer la pluralidad de intereses de la comunidad política (Diego, 2005, p. 14).

Adela Cortina (1998, p. 101) en su obra *Hasta un Pueblo de Demonios: Ética Pública y Sociedad*, indica que la confianza no se confía, la confianza se gana a pulso en la vida cotidiana realizando actos dignos de ella, se la ganan las organizaciones e instituciones incorporando hábitos éticos, que ya van formando parte de su *carácter*, de su “*ethos*”. Los códigos de ética en el servicio público son una declaración que define las actitudes y principios de valores esperados por parte de los servidores públicos en su ámbito laboral. García (2001, p. 152) señala que ningún mecanismo de control ético-público resultará eficaz si no opera un contexto adecuado delimitado por tres coordenadas básicas: la de la moral, la del Derecho, y la de la Sociedad.

Si entramos a analizar la codificación de normas éticas en el sector público, debemos partir de la idea de que las organizaciones públicas se encuentran sometidas a la Ley. Por lo tanto, el ordenamiento jurídico constituye el marco de referencia en la cual estos se amparan y desempeña un papel orientador y de control al establecer las restricciones de comportamiento y responsabilidades en el servicio público. Los ciudadanos tienen la expectativa de que los empleados públicos sirvan diariamente el interés público con imparcialidad, legalidad, integridad y transparencia. Los valores intrínsecos del sector público guían el juicio de los empleados públicos en cómo desempeñar sus funciones y operaciones.

En el marco conceptual norteamericano, pioneros de los códigos de la ética pública, la noción de código de conducta o de ética puede llegar a tener hasta tres distintas designaciones: (1) sistemas de normas jurídicas o fuentes de la legislación ético-pública;

(2) medios simbólicos de comunicación entre el preceptor de las reglas y sus destinatarios; y (3) sistemas morales, compuestos por normas dotadas de esta naturaleza. Puede incluso añadirse, más que reglas, un código ético o de conducta se compone de postulados o principios más amplios que las normas jurídicas. Éste es también el sentido que otorga Villoria (2000, pp. 176-181) a su concepto de código de conducta orientador (en tanto que no jurídicamente penalizado), por contraposición al código de conducta normativo (dotado de penalidades de naturaleza jurídica).

Los códigos éticos públicos contemporáneos tienen como antecedente el código de éticas del servicio gubernamental estadounidense *U.S. Code of Ethics for Government Service* del 1958. En este caso, su sentido es de carácter declarativo, pero aún así goza de autoridad y se invoca en la práctica ética de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial estadounidense, a todos y cada uno de cuyos miembros resulta de aplicación.

A raíz de los escándalos de corrupción que dieron como resultado la renuncia del presidente Richard Nixon por el caso *Watergate* en el 1974, la presión del público demandó mayor acción del gobierno. Bajo el escrutinio del público, el Congreso de los Estados Unidos aprobó en el 1978, la *Ley de Ética para el Gobierno*, la cual también instituyó la creación de la Oficina de Ética del Gobierno. En adición, se crearon en el mismo año, la Junta de Protección del Sistema de Mérito, La Oficina del Consejero Especial y la Oficina del Inspector General.

Los Principios de Conducta Ética (2002) señalados por la Oficina de Ética del Gobierno de los Estados Unidos son los siguientes:

- El servicio público es un depósito de la confianza del público y por lo tanto, exige a los servidores públicos lealtad a la Constitución, a las leyes, y a los principios éticos por encima de la ganancia personal.
- Los servidores públicos no deben poseer intereses financieros que estén en conflicto con el desempeño concienzudo de sus deberes.
- Los servidores públicos no deben participar en transacciones financieras utilizando información del Gobierno que no es pública, ni permitir el uso impropio de dicha información para beneficio de ningún interés particular.
- Un servidor público no debe solicitar ni aceptar regalo alguno, ni ningún otro artículo de valor monetario de ninguna persona o entidad que busque una acción oficial, hacer negocios o beneficiarse de actividades llevadas a cabo por la oficina del funcionario o cuyos intereses puedan ser afectados sustancialmente por el desempeño o no de los deberes del empleado.
- Los servidores públicos deben llevar a cabo sus deberes empeñándose por hacer un esfuerzo honesto.
- Sin autorización, los servidores públicos no deben hacer a sabiendas compromisos ni promesas de ningún tipo dando a entender que comprometen al Gobierno.

- Los servidores públicos no deben usar un cargo público para ganancia particular.
- Los servidores públicos deben actuar imparcialmente y no dar tratamiento preferente a ninguna organización privada o individuo particular.
- Los servidores públicos deben proteger y conservar la propiedad Federal, y no deben usarla para actividades que no sean las autorizadas.
- Los servidores públicos no deben llevar a cabo trabajo o actividades fuera de su empleo que estén en conflicto con sus deberes y responsabilidades gubernamentales, incluso buscar o negociar empleos.
- Los servidores públicos deben denunciar a las autoridades correspondientes cualquier despilfarro, fraude, abuso, y corrupción.
- Los servidores públicos deben cumplir de buena fe sus obligaciones como ciudadanos.
- Los servidores públicos deben obedecer todas las leyes y reglamentos que ofrecen igualdad de oportunidad a todos los ciudadanos.
- Los servidores públicos deben esforzarse por evitar cualquier acción que dé la apariencia de que están violando la ley o las normas de ética que se estipulan en esta parte.

Para mantener la efectividad y conocimiento de las normas y leyes de ética, los empleados del servicio público federal estadounidense por mandato federal deben tomar un adiestramiento anual de ética y tener evidencia de su certificación, el cual cada agencia del gobierno federal debe reportar a la Oficina de Ética del Gobierno. Este adiestramiento además de educar acerca de los principios básicos de conducta ética, provee asesoramiento para situaciones específicas como por ejemplo, obsequios, conflictos personales y financieros, abuso de poder en posiciones, imparcialidad, conflicto de apariencias, actividades fuera del entorno de trabajo como participación en junta de oficiales en organizaciones que tienen contratos con el gobierno o estén buscando ofertas con el gobierno.

Estas restricciones están acompañadas de un proceso disciplinario y sanciones, entre ellas, despidos. Parte del adiestramiento incluye las protecciones al denunciador anónimo para fomentar la libertad en delatar actos corruptos. También los empleados públicos deben someter anualmente una declaración financiera para evitar conflictos de intereses personales. Por último, es compulsorio tomar un adiestramiento antes de abandono del gobierno para educar a los empleados públicos acerca de sus obligaciones y restricciones de conflicto de interés bajo las leyes de post-empleo del 1978.

El Reino Unido elaboró un código sobre las normas de conducta de ministros del parlamento. Este documento del 1945, se consideró de uso confidencial hasta el 1992 cuando se hizo público. El *Candbury Report*, también conocido como Informe NOLAN, por el nombre del Presidente de la Comisión del Parlamento británico establece los

códigos de los ministros del parlamento. El doctor Canales Aliende resume los siete principios del NOLAN (2002, p. 3):

- *Desinterés*: Los que ocupan cargos públicos deberían tomar decisiones sólo con arreglo al interés público.
- *Integridad*: Los que ocupan cargos públicos no deberían tener ninguna relación financiera u otra, con terceros u organizaciones que puedan influirles en el desempeño de sus responsabilidades oficiales.
- *Objetividad*: En la gestión de los asuntos públicos, (tales como los nombramientos públicos, la contratación pública, la propuesta de individuos para recompensas y beneficios), los que ocupan cargos públicos deberían elegir por el mérito.
- *Responsabilidad*: Los que ocupan cargos públicos son responsables de sus decisiones y acciones ante el público, y deben someterse al control que sea apropiado para su cargo.
- *Transparencia*: Los que ocupan cargos públicos deberían obrar de la forma más abierta posible, en todas las decisiones que toman y en todas las acciones que realizan. Deberían justificar sus decisiones y limitar la información sólo en el caso de que esto sea lo más necesario para el interés público.

- *Honestidad*: Los que ocupan cargos públicos tienen la obligación de declarar todos los intereses privados relacionados con sus responsabilidades públicas, y de tomar medidas para solucionar cualquier conflicto que surja de tal forma que protejan el interés público.
- *Liderazgo*: Los que ocupan cargos públicos, deberían fomentar y apoyar estos principios con su liderazgo y su ejemplo.

En cuanto a los países de la Unión Europea, el Consejo de Europa estableció en el 2002, un modelo del Código de Conducta para empleados públicos. Este modelo proporciona unos estándares específicos de conducta. Entre los países de la Unión, se destaca como pionero de la buena gobernanza, el Reino Unido con la aprobación en 1996 de un Código de Gestión para funcionarios públicos (reformado en 2006).

El 3 de marzo de 2005, fue aprobado en España el *Código de Buen Gobierno de los miembros del Gobierno y de los altos cargos de la Administración General del Estado (AGE)*. Dicho código se completa con la Ley 5/2006, del 10 de abril, de regulación de los conflictos de intereses de los miembros del Gobierno y de los altos cargos de la AGE. Así mismo, el 23 de junio de 2006, España se adhirió al Código Iberoamericano de Buen Gobierno.

El 12 de abril de 2007, España aprobó la Ley 7/2007 del Estatuto del Empleado Público, en la cual establece los códigos de conducta para todos los empleados públicos en el Capítulo VI (Artículos 52-54 revisados el 24 de mayo de 2010).

Artículo 52: Deberes de los Empleados Públicos

Los empleados públicos deberán desempeñar con diligencia las tareas que tengan asignadas y velar por los intereses generales con sujeción y observancia de la Constitución y del resto del ordenamiento jurídico y deberán actuar con arreglo a los siguientes principios: objetividad, integridad, neutralidad, responsabilidad, imparcialidad, confidencialidad, dedicación al servicio público, transparencia, ejemplaridad, austeridad, accesibilidad, eficacia, honradez, promoción del entorno cultural y medioambiental, y respeto a la igualdad entre mujeres y hombres, que inspiran el Código de Conducta de los empleados públicos configurado por los principios éticos y de conducta regulados en los artículos siguientes.

Artículo 53: Principios Éticos

1. Los empleados públicos respetarán la Constitución y el resto de normas que integran el ordenamiento jurídico.
2. Su actuación perseguirá la satisfacción de los intereses generales de los ciudadanos y se fundamentará en consideraciones objetivas orientadas hacia la imparcialidad y el interés común, al margen de cualquier otro factor que exprese posiciones personales, familiares, corporativas, clientelares o cualesquiera otras que puedan colisionar con este principio.
3. Ajustarán su actuación a los principios de lealtad y buena fe con la Administración en la que presten sus servicios y con sus superiores, compañeros, subordinados y con los ciudadanos.

4. Su conducta se basará en el respeto de los derechos fundamentales y libertades públicas, evitando toda actuación que pueda producir discriminación alguna por razón de nacimiento, origen racial o étnico, género, sexo, orientación sexual, religión o convicciones, opinión, discapacidad, edad o cualquier otra condición o circunstancia personal o social.
5. Se abstendrán en aquellos asuntos en los que tengan un interés personal, así como de toda actividad privada o interés que pueda suponer un riesgo de plantear conflictos de intereses con su puesto público.
6. No contraerán obligaciones económicas ni intervendrán en operaciones financieras, obligaciones patrimoniales o negocios jurídicos con personas o entidades cuando pueda suponer un conflicto de intereses con las obligaciones de su puesto público.
7. No aceptarán ningún trato de favor o situación que implique privilegio o ventaja injustificada, por parte de personas físicas o entidades privadas.
8. Actuarán de acuerdo con los principios de eficacia, economía y eficiencia, y vigilarán la consecución del interés general y el cumplimiento de los objetivos de la organización.
9. No influirán en la agilización o resolución de trámite o procedimiento administrativo sin justa causa y, en ningún caso, cuando ello comporte un privilegio en beneficio de los titulares de los cargos públicos o su entorno familiar y social inmediato o cuando suponga un menoscabo de los intereses de terceros.

10. Cumplirán con diligencia las tareas que les correspondan o se les encomienden y, en su caso, resolverán dentro de plazo los procedimientos o expedientes de su competencia.
11. Ejercerán sus atribuciones según el principio de dedicación al servicio público absteniéndose no solo de conductas contrarias al mismo, sino también de cualesquiera otras que comprometan la neutralidad en el ejercicio de los servicios públicos.
12. Guardarán secreto de las materias clasificadas u otras cuya difusión esté prohibida legalmente, y mantendrán la debida discreción sobre aquellos asuntos que conozcan por razón de su cargo, sin que puedan hacer uso de la información obtenida para beneficio propio o de terceros, o en perjuicio del interés público.

Artículo 54: Principios de Conducta

1. Tratarán con atención y respeto a los ciudadanos, a sus superiores y a los restantes empleados públicos.
2. El desempeño de las tareas correspondientes a su puesto de trabajo se realizará de forma diligente y cumpliendo la jornada y el horario establecidos.
3. Obedecerán las instrucciones y órdenes profesionales de los superiores, salvo que constituyan una infracción manifiesta del ordenamiento jurídico, en cuyo caso las pondrán inmediatamente en conocimiento de los órganos de inspección procedentes.

4. Informarán a los ciudadanos sobre aquellas materias o asuntos que tengan derecho a conocer, y facilitarán el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones.
5. Administrarán los recursos y bienes públicos con austeridad, y no utilizarán los mismos en provecho propio o de personas allegadas. Tendrán, asimismo, el deber de velar por su conservación.
6. Rechazarán cualquier regalo, favor o servicio en condiciones ventajosas que vaya más allá de los usos habituales, sociales y de cortesía, sin perjuicio de lo establecido en el Código Penal.
7. Garantizarán la constancia y permanencia de los documentos para su transmisión y entrega a sus posteriores responsables.
8. Mantendrán actualizada su formación y cualificación.
9. Observarán las normas sobre seguridad y salud laboral.
10. Pondrán en conocimiento de sus superiores o de los órganos competentes las propuestas que consideren adecuadas para mejorar el desarrollo de las funciones de la unidad en la que estén destinados. A estos efectos se podrá prever la creación de la instancia adecuada competente para centralizar la recepción de las propuestas de los empleados públicos o administrados que sirvan para mejorar la eficacia en el servicio.
11. Garantizarán la atención al ciudadano en la lengua que lo solicite siempre que sea oficial en el territorio.

Para poner los valores en efecto, la mayoría de los países de la OCDE han establecido formalmente estándares de comportamiento éticos. Están fundamentados en una gama de

valores y principios que definen el rol del profesional en el servicio público como la integridad, la transparencia, etc., y enfocados en la práctica, como por ejemplo, en situaciones de conflictos de intereses, el uso de información oficial y recursos públicos.

A continuación, títulos de códigos de conducta ética revisados o creados más recientemente de algunos países del OCDE (2005):

- Australia: Código de Conducta y Valores (2009)
- Canadá: Códigos de Valores y Ética del Sector Público (2003)
- Corea: Código de Conducta para mantener la Integridad de los Oficiales Públicos (2003)
- Nueva Zelanda: Código de Conducta del Servicio Público (2001)
- Polonia: Código de Ética del Servicio Civil (2002)
- Reino Unido: Código del Servicio Civil (2000)
- Estados Unidos: Estándares de Conducta Ética para los empleados de la Rama Ejecutiva (2002) y creación de la Oficina de Ética del Congreso (2008)

El 11 de mayo de 2000, el Comité de Ministros del Consejo de Europa aprobó su Recomendación N°. R (2000) 10, dirigida a los Estados miembros, en la cual exhorta la implementación de los códigos de conducta para los agentes públicos.

Podemos resumir los valores y principios integrados en los códigos de ética de algunos países de la OCDE a partir de dicha recomendación (ver tabla 10. “Valores en el Servicio Público por País”).

Tabla 10. VALORES EN EL SERVICIO PÚBLICO POR PAÍS <i>(Fuente: OCDE, 2005)</i>	
País	Valores de Servicio público
Estados Unidos	Imparcialidad Obediencia Integridad Dedicación Abstenerse de intereses personales Conservación del patrimonio Denuncia de actitudes antiéticas Ejecutar deberes con responsabilidad Evitar apariencias conflictivas de interés personal Honor y mérito Lealtad a la constitución No comerciar con el cargo No aceptar regalos ni sobornos No comprometer al gobierno
México	Integridad Imparcialidad Honradez Respeto Transparencia Justicia Generosidad Igualdad Liderazgo Bien común Entorno cultural y ecológico Rendición de cuentas
Reino Unido	Integridad Responsabilidad Transparencia Objetividad Desinterés Liderazgo Humildad
Países Bajos	Cualificación Fiabilidad Imparcialidad Lealtad Profesionalidad Transparencia

El hecho de que los países considerados como más transparentes del mundo cuenten con instrumentos de aplicación ética es un indicador de la importancia que tienen los

valores en la función de gobierno. Diego (2009c) señala que los valores que se aplican dentro del ámbito público contemporáneo son el resultado de la evolución y desarrollo de dos modelos: el Weberiano y el de Nueva Gestión Pública (ver tabla 11: “Procedencia de los Valores en la Función Pública Contemporánea”).

TABLA 11. PROCEDENCIA DE LOS VALORES EN LA FUNCIÓN PÚBLICA CONTEMPORÁNEA	
Valores del Modelo Burocrático Weberiano	Valores Modelo Empresarial - NGP
Integridad	Calidad
Imparcialidad	Eficiencia
Responsabilidad	Eficacia
Lealtad	Economía
Obediencia	Productividad
Respeto	Racionalidad
Legalidad	Cambio
Diligencia	Flexibilidad
Disciplina	Competencia
Espíritu de servicio	Rapidez
Mérito	Aprovechamiento del tiempo
Profesionalidad	Especialización
Capacidad de acción	Capacidad de acción

Fuente: OCDE “La Ética en el Servicio Público”, 27 de abril de 1997.

3.8 Antídotos Contra Gerencia Infeccionada: El Liderazgo Ético

No es digno de mandar a otros hombres aquél que no es mejor que ellos - Ciro

Los modelos ejemplares son una fuerza mucho más positiva que las reglas. Como decimos: “los actos dicen más que las palabras.” Si se percibe que los jefes están insuficientemente motivados en relación a los códigos éticos, esto establece el mensaje a los empleados de que si el líder no le presta relevancia, ellos tampoco. Villoria (2000,

pp. 176-181) señala en su obra *Ética pública y Corrupción: Curso de Ética Administrativa* que los sistemas de controles no bastan para garantizar una conducta ética; en todo empleado público, como ser humano, existe una conciencia, una justificación de sus decisiones, una identidad y una responsabilidad y para conseguir que dichas decisiones tengan la máxima integridad moral surgen los códigos de conducta, como instrumentos de reforzamiento de la conciencia colectiva, como reflexión en voz alta para ayudar en la elección.

Como analizamos en los apartados anteriores, uno de los denominadores comunes en el deterioro y destrucción de compañías sólidas en los recientes años fue el resultado de una gerencia infectada por la plaga “non-ethos”, catalíticos de sistemas endémicos destructivos provenientes desde la más alta gerencia como los presidentes y CEOs hasta los supervisores de gerencia media. Tradicionalmente, antes de la crisis económica y de los fraudes de las compañías millonarias, el concepto de liderazgo se entendía como la catálisis para implantar programas efectivos e incrementar ganancias. Esta generalización cambió drásticamente a raíz de los acontecimientos recientes cuando el incremento de las ganancias se tornó en ejecutivos y gerentes cometiendo fraudes millonarios. Los sacudidos del colapso de las industrias y economía suscitó que se iniciara a nivel mundial un llamado al liderazgo ético: la responsabilidad del comportamiento ético en la organización.

En la toma de decisiones, el liderazgo ético no solo piensa en su beneficio propio pero cómo otras personas podrán ser afectadas. Una de las características del liderazgo es utilizar el poder de dirigir para influenciar a los empleados que produzcan una acción,

completan una tarea o proyecto. Líderes efectivos influyen en el proceso, estimulan cambios en las actitudes y valores de los subordinados, fomentan la internalización de la visión y misión de la organización, y de sus principios éticos.

Stewart y Freeman (2006), en su obra *Developing Ethical Leadership* identifican las características del liderazgo ético:

- Encarna los valores de la organización.
- Crea un ambiente donde se discuta la ética y valores de la organización y su relevancia para los contribuyentes y clientes.
- Instituye mecanismos para motivar el reportar actos de corrupción.
- Enmarca las acciones bajo el concepto ético.
- Toma decisiones y posiciones difíciles porque es lo moralmente correcto.

Es importante que la dirección esté centrada en la integridad. Bennis (2000) apunta que es la primera cualidad a considerar en un líder. La integridad es la virtud que hace que un directivo empiece a ser un líder. Bennis opina:

La integridad es el conjunto de estándares de honestidad moral e intelectual en que se basa la conducta de una persona. Sin integridad nos traicionamos a nosotros mismos, traicionamos a los demás y reducimos el valor de todo lo que iniciamos. No hay nada que destruya más la confianza de los subordinados que la percepción de que las personas que ocupan los niveles directivos más altos están aquejadas de falta de integridad; es decir, que no poseen un sólido sentido de la ética. (2000, p.51).

Por otra parte, Blanchard y O'Connor (1997, p. 27) consideran la integridad como la característica primordial para un liderazgo eficaz. La dirección ética ha de estar centrada

en la integridad. Los directivos deben ser personas que actúen desde la integridad y con integridad, así generarán confianza, lealtad, credibilidad entre sus subordinados.

Moreno Pérez (2001) señala que la integridad implica tres elementos muy importantes para la dirección: la confianza, la credibilidad y la ejemplaridad. El líder ha de ser consciente que con su comportamiento transmite un ejemplo a los integrantes de su organización. Su actuación será observada por sus subordinados y generará credibilidad o no. El líder centrado en la integridad construye confianza y por tanto, credibilidad.

En adición, Kolthoff, Huberts y van den Heuvel (2007, p. 42) en su trabajo *The Ethics of New Public Management: Is Integrity at Stake?* argumentan que la integridad y el comportamiento ético significan más que simplemente no ser corrupto o fraudulento. Al contrario, la integridad es una cualidad o característica tanto en el comportamiento del individuo como de la organización que denota la cualidad de actuar en concordancia con la moral, valores, y estándares aceptados por los miembros de la organización y en el caso de las agencias públicas, de los ciudadanos. De tal forma, el aspecto crucial de la integridad organizacional es la ausencia de corrupción y fraude.

Aquel que gobierna por medio de su excelencia moral puede compararse a la estrella polar, que permanece en su sitio en tanto todas las demás estrellas se inclinan ante ella” - Confucio

El ciclo de vida de una generación “non-ethos” podría conceptualizarse en que su surgimiento parte del interés propio de un individuo que al ser compartido con otros se convierte en una colonia. Según Hollis (1994, p. 101), una colonia es un sistema con sus

propias necesidades; quien alimenta dichas necesidades es funcional para el sistema. La colonia sobrevive porque responde, de otra forma no podría sobrevivir. Hollis señala que fue Stuart Mill en su obra *Hollis A System of Logic* (1843) quien mejor describe la sociedad con esa característica:

La sociedad no es meramente la suma de sus individuos, más bien el sistema formado por su asociación representa una realidad específica, la cual posee sus propias características (Hollis, p. 101)

Concluimos esta apartado con la noción de que la colonia “non-ethos” se convierte en una sociedad con un comportamiento que para sus miembros se transforma en una realidad aunque vaya en contra de los principios éticos individuales. Aunque siempre surgirán sociedades y generaciones “non-ethos”, como señala el sociólogo Anthony Giddens en su teoría de la tercera vía, éstas al final terminarán en desahucio porque se auto-destruirán.

Paul Krugman, ganador del premio Nobel de Economía de 2008, termina su obra *The Return of Depression Economics* con el siguiente pensamiento:

Algunas personas opinan que nuestros problemas económicos son estructurales, sin ninguna cura rápida; pero yo creo que el único obstáculo estructural importante para la prosperidad del mundo son las doctrinas obsoletas que plagan las mentes de los hombres. (Krugman, 2008, p.91).

CAPÍTULO IV

HACIA UNA GÉNESIS DE NUEVA ÉTICA PÚBLICA GLOBAL EN EL SIGLO XXI

En los últimos años, hemos visto como la pérdida de la credibilidad del sector público como gestor del bienestar ciudadano ha venido acompañado de manifestaciones que exigen y obligan a que las instituciones públicas actúen aplicando principios de economía, eficiencia y eficacia. La última década del siglo XX, se destacó por el desarrollo significativo de innovación tecnológica y financiera, por nuevos patrones de actuación y comportamiento en la administración los cuales contribuyeron a la reformación de la gestión pública. No obstante, a pesar de los avances tecnológicos, de procesos de eficiencia y eficacia dentro de la nueva gestión pública, los estragos de la crisis mundial económica han causado que los gobiernos de los países se unan en la causa común de incrementar la lucha contra el fraude a través de la génesis de una nueva ética pública global.

4.1 La Nueva Gestión Pública y Sus Desafíos

El fenómeno de la Nueva Gestión Pública (NGP), se difundió enérgicamente a nivel mundial en la década de los '90 como eje central para el cambio y la modernización de las administraciones públicas. Los cambios en la economía y las aceleradas innovaciones tecnológicas impulsaron un consenso sobre las estrategias y modelos para reformar y modernizar la gestión pública con el objetivo de mejorar la capacidad de gobernar y brindar servicios públicos con mayor eficiencia y racionalidad.

En el artículo “*Relevancia de la Ética para el Nuevo Paradigma de la Gestión Pública*”, Santana-Rabell (2004) identifica dos vertientes precursoras de la nueva gestión pública: la primera vertiente parte de las estrategias y mecanismos de reformas implementadas originalmente en los países de la OCDE, principalmente el Reino Unido, Nueva Zelanda, Australia y Canadá. En estos países el objetivo principal de la reforma del servicio público fue el lograr una reestructuración agresiva (de arriba hacia abajo) y radical del rol del Estado, mediante la reducción del tamaño y los gastos del gobierno así como la imposición de una disciplina de mercado en el sector público.

La segunda vertiente se origina en los Estados Unidos, a partir de la difusión que alcanzó la obra *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector* de David Osborne y Ted Gebler (1992) y por las reformas efectuadas en el gobierno federal con el estudio *National Performance Review* (1993) y la implementación de las recomendaciones del reporte del *National Partnership for Reinventing Government* (1994).

Las principales medidas para lograr estas reformas fueron: la privatización de empresas públicas, la desregulación de las actividades económicas del gobierno, la eliminación de programas y servicios públicos, la administración de las agencias mediante contratos de desempeño, la flexibilización laboral, la orientación al servicio de los consumidores, el uso de la planificación estratégica a largo plazo y técnicas de la administración empresarial del sector privado. Andrea López (2002) en su ensayo “*La Nueva Gestión Pública – Algunas Precisiones para su Abordaje Conceptual*” señala que la

incorporación de estas reformas enfocadas en el descentralización no fue acompañada con la recreación de mecanismos que hubieran favorecido el desarrollo de una nueva “cultura de la responsabilidad”, capaz de reordenar la interrelación entre funciones políticas y administrativas, en lugar de sustituir la supervisión de burócratas y políticos por el control a través de principios de mercado. Según López, la descentralización de los servicios de la administración central puso en las manos de los gerentes de áreas la discreción del manejo de los recursos públicos, el cual podría facilitar situaciones de abuso de poder y de los recursos públicos para servir intereses personales. Por lo tanto, el dilema de las reformas actuales de la gestión pública consiste en cómo lograr mayor racionalidad y eficiencia con igual sentido de responsabilidad pública, rendimientos de cuentas a los ciudadanos, equidad y sensibilidad política.

Richard S. Werksman (2003, pp. 89-96), Asesor Principal del Departamento de Estado de los Estados Unidos, en la Convención Interamericana contra la Corrupción celebrada en el 2003, planteó que los autores clásicos argumentaban que la corrupción es endémica en todas las formas del gobierno. Cualquier área en el funcionamiento de un gobierno que tenga a su disposición propiedad y fondos públicos puede convertirse en un foco de corrupción gubernamental. Según Werksman:

La universalidad y complejidad de la corrupción gubernamental en la historia de las sociedades humanas no justifica la inacción administrativa y la falta de voluntad pública para enfrentarla. Una de las características graves de la corrupción gubernamental es que está integrada a condiciones individuales y sociales; se adapta, surge y se dispersa a través de los problemas económicos, políticos y administrativos de un país; problemas trascienden las fronteras estatales y se plantean regional y globalmente. (2003, p. 89)

El reto consiste en cómo diseñar e implantar mecanismos inteligentes, locales e internacionales para enfrentar la corrupción en sus términos y condiciones, a los efectos de neutralizarla. Finalmente, Werksman señaló que lo que se ha aprendido de las iniciativas de los análisis es que no deben limitarse a la conducta del servidor público sino también analizar las conductas del comerciante, industrial o cualquier sector ya que el soborno ocurre en el plano de los intereses, las oportunidades y las relaciones.

De mayor importancia, en el 1997 los miembros de la OCDE firmaron el convenio para combatir el soborno de oficiales públicos extranjeros en negocios transnacionales internacionales, el cual entró en vigor en el 1999 (Beauchamp, Bowie y Arnold, 2009, p. 626). Este convenio requiere que los países penalicen criminalmente los sobornos de oficiales extranjeros y prohíban los actos de conspiración para cubrir los pagos de sobornos. Para el 2004, treinta y cuatro países habían pasado legislaciones para ratificar el convenio.

El 24 de junio del 2011, la Oficina Europea de la Lucha contra el Fraude (OLAF) estableció la creación de la Comisión de Estrategia del Anti-Fraude cuya misión es la de establecer nuevas estrategias para mejorar las medidas de anti-corrupción y fraude que afectan el erario público de la UE. La comisión será responsable de las siguientes medidas a establecerse en el 2011:

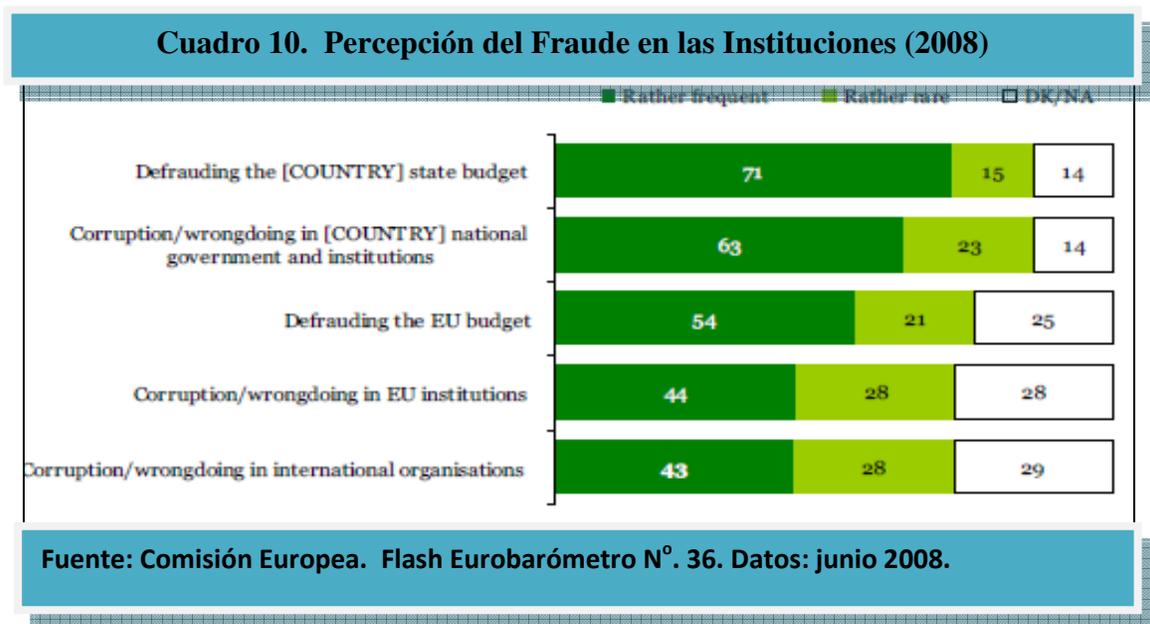
1. Enmendar el marco jurídico del OLAF y acelerar las investigaciones de fraude

2. Establecer las medidas de comunicación de la protección de los intereses financieros bajo leyes criminales e investigaciones de fraude para la protección del dinero del público
3. Establecer un mecanismo para los miembros de la Unión reportar progresos periódicos en la lucha contra el fraude
4. Implementar nuevo marco legal para la recuperación y confiscación de activos de los criminales bajo la “Las Iniciativas de Protección de la Economía Lícita”

La Comisión de Estrategia de Anti-Fraude se ampara bajo los siguientes principios:

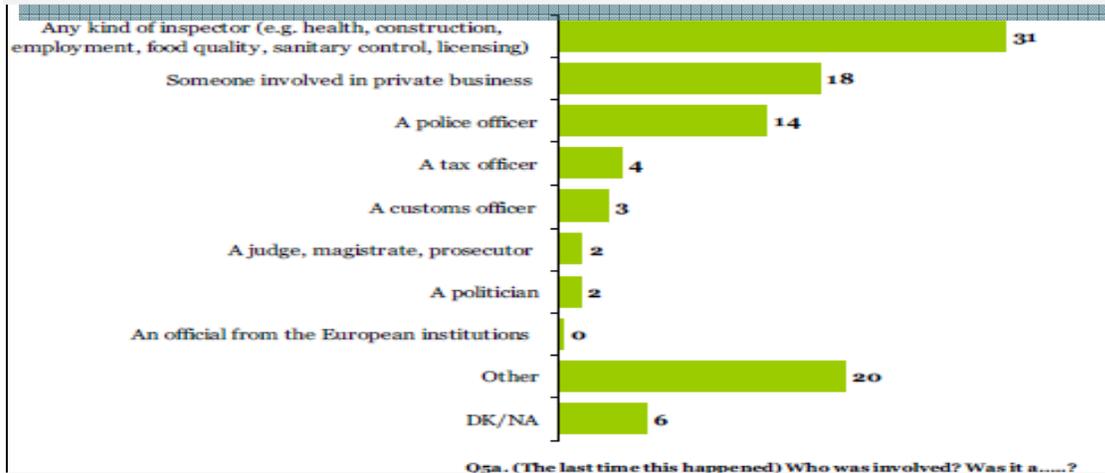
1. Ética: la Comisión y demás autoridades responsables de vigilar por los fondos de la UE deberán observar y aplicar estándares altos de comportamiento ético e integridad.
2. Alta Transparencia: La transparencia es la herramienta más importante contra la lucha del fraude. Es relevante que la información de los fondos de la UE sean auditados, revisados y analizados con el propósito de evitar el fraude y que los datos estén sometidos bajo el escrutinio requerido bajo las reglas.
3. Capacidad de Investigación Efectiva: Proporcionar instrumentos para acelerar las investigaciones y el proceso de reportar fraude y así facilitar la cooperación del público y testigos.
4. Sanciones: Establecer sanciones adecuadas para que se pueda hacer justicia
5. Cooperación entre Actores Internos y Externos: Garantizar buena cooperación entre la UE y las autoridades responsables para combatir eficientemente el fraude.

En el 2008, OLAF publicó los resultados de una encuesta realizada a 25,000 personas, acerca de la percepción ciudadana del fraude del presupuesto de la Unión Europea. Los datos reflejaron que el 71% de los entrevistados consideran que el fraude existe frecuentemente en su país y un 61% que la corrupción ocurre en el sector gubernamental (ver cuadro 10. “Percepción del Fraude en las Instituciones 2008”).



En adición, los datos demostraron que entre los que respondieron haber sido extorsionados a pagar soborno, el 31% indicó que éste fue pagado a un oficial gubernamental como inspectores, el 14% policías y 4% oficiales de impuestos (ver cuadro 11. “Sobornos pagados a Servidores Públicos”).

Cuadro 11. Soborno pagado a Servidores Públicos



Fuente: Comisión Europea. Flash Eurobarómetro N°. 36. Datos: junio 2008.

Como se mencionara anteriormente, la descentralización trae consigo otros desafíos como la de desarrollar una cultura de responsabilidad para evitar el fraude. No obstante, las mismas innovaciones tecnológicas que promovieron la nueva gestión pública, han hecho viable que documentos y reportes sean accesibles para ser revisados y cuestionados por los ciudadanos. En este sentido, actualmente los países mundialmente están implementando medidas para proveer a la nueva gestión pública con nuevas herramientas para la lucha en contra del fraude: transparencia, nuevas regulaciones y ética global.

4.2 Nuevas Herramientas a Nivel Global para la Lucha Contra el Fraude

Desde que esta crisis comenzó en el 2007, los países a nivel mundial se han mantenido activos con convenciones y cumbres de presidentes y ministros financieros para establecer diálogos de cómo revivir el desahucio de la economía y contener el contagio de esta plaga “non-ethos”. Diariamente, los tópicos que se han enfocado a nivel mundial

y lo que los ciudadanos del mundo esperamos como un milagro para el rescate son: la transparencia, nuevas regulaciones o reformas y una ética global. A continuación discutiremos cada una de estas.

4.3 La Transparencia Global

Giltow (2005, p.7) en su obra *Corruption in Corporate America: Who is Responsible? Who will Protect the Public Interest?* apunta que la transparencia, la honestidad y la libertad son valores que requieren el ejercicio de la consciencia. La corrupción afecta las mayores áreas de la administración pública: el recaudo de impuestos, manejo de presupuesto y bienes públicos, y la regulación como medio de mitigar fallos de información en los mercados, en particular, los mercados financieros. La información es esencial no sólo para los mercados pero también para diseñar la política pública, incluyendo la administración de sistemas de impuestos, la prestación de servicios, la regulación del sector privado y toda actividad que afecte la vida social y económica. Consecuentemente, la falta de transparencia en la administración pública es un impedimento en la implementación de la política pública, y sus estrategias para resultados económicos y sociales. El éxito de la promulgación de la política pública depende de enfrentar este constante reto.

Joseph Stiglitz, ganador del premio Nobel en Economía del 2001, en su obra *Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy* (2010) argumenta que el criticismo de los mercados siempre ha sido la falta de transparencia: La transparencia, es otra palabra asignada para información. Siempre se considera obvio que las crisis son el

resultado de la falta de información. Nadie hubiera invertido dinero en la bolsa de valores de *Wall Street*, si hubieran tenido información de que estaban realizando inversiones poco favorables. No obstante, existe una gran diferencia entre la información que nos hubiera gustado tener como asesoramiento para las decisiones y la falta de transparencia. Nadie puede tener de antemano toda información que le hubiera gustado tener para tomar decisiones. El trabajo de los mercados financieros consiste en la búsqueda de la información relevante y a base de esta limitada información poder realizar juicios acerca de los riesgos y las ganancias.

Stiglitz (2010, pp.158-159) opina que la cuestión de esta transparencia fue realmente acerca del engaño. Los bancos estadounidenses estaban activamente envueltos en el engaño: removieron los riesgos de los reportes de balances para que nadie pudiera juzgarlos. La magnitud de sus engaños fue exuberante; *Lehman Brothers* pudo haber reportado antes de su caída que tenía un valor neto de \$26 billones de dólares a pesar del hoyo en su reporte de balances de cerca de \$200 billones. Deben de haber incentivos en el mercado para este tipo de transparencia- poniendo en balance los gastos relacionados con la recolección, análisis y divulgación de información adicional. Pero los bancos bajo su propia voluntad parecen no poder ofrecer la transparencia necesaria, razón por la cual el gobierno debe intervenir y requerir que revelen toda la información. Sin una información veraz, los mercados no pueden desempeñarse bien y una parte importante para proveer la información fidedigna es la de contar con buenos sistemas de contabilidad para que los participantes del mercado puedan interpretar de manera útil la data que les ha sido provista.

Vishwanath y Kaufmann (1999, pp. 5-6) en su obra *Towards Transparency in Finance and Governance*, también concuerdan con lo planteado por Stiglitz, en que la preferencia de las sociedades debe ser en favor de la transparencia y gran franqueza.

Conceptualmente, la información en la literatura económica apoya la presunción de que mejor información podrá mejorar el manejo de recursos y la eficiencia en la economía.

Ellos señalan tres condiciones para fomentar la transparencia: (1) el acceso a la información; (2) la relevancia; y (3) la calidad y verosimilitud de la información.

Por otra parte, Mattio de Mascías (2005, pp1-5) argumenta su trabajo *El Estado y la Ciudadanía ante una Gestión Ética y Transparente* que el tema de la ética, ya sea en la gestión pública como en el sector privado está unido al de la transparencia, porque sintetiza el remedio para implantar la probidad en las relaciones interpersonales, especialmente entre las del Estado y la ciudadanía, y entre los funcionarios y quienes demandan sus servicios. Según Mattio, la transparencia marca el camino que se debe transitar para conseguir niveles aceptables de honestidad en las sociedades. En los Estados democráticos, al proveer información de las gestiones públicas posibilita a que los ciudadanos tomen conocimiento y se transformen en protagonistas facilitando así la existencia de controlarías ciudadanas para que la sociedad pueda verificar y señalar faltas cometidas. Sobre todo que la manera más efectiva de combatir la corrupción es a través de la transparencia en la gestión pública y que los gobiernos comprendan que la participación ciudadana tome el control de la gestión pública.

La divulgación de la información financiera encauza el capital a sus mayores usos productivos, lo dirige al crecimiento y eficiencia. La falta de transparencia puede ser

costosa, encubriendo las actividades de intereses especiales y creando rentas para quienes comercian con la información. El costo más significativo es el de la corrupción, el cual posee un efecto adverso documentado en la inversión y el crecimiento económico.

La organización Transparencia Internacional (2009) indica que de acuerdo a los estimados del Instituto del Banco Mundial, unos \$1 trillones de dólares son pagados anualmente en sobornos. Esta cifra es abrumadora si la comparamos con la pérdida global de la crisis financiera.

Florini (1999) señala que las demandas por la transparencia se deben en gran parte por la globalización. Mientras el mundo se hace más fuertemente integrado, mayor cantidad de personas se afectan por el modo en que otros individuos conducen sus negocios. Stiglitz (2010), al igual que Florini, opina que la clave para obtener transparencia es acuñarla en sus beneficios porque la mayoría del tiempo, el obtener información del gobierno o corporación no se hace viable sin la ayuda y cooperación de dicha institución.

Las sombras de la falta de transparencia, tiene efectos sumamente negativos; incrementos de transparencia sirven al interés público, necesarios para la buena gobernanza y el buen funcionamiento de los mercados. Es un principio general de la buena gobernanza que los funcionarios que toman decisiones deben ser responsables por ellas. De lo contrario, errores se siguen acumulando y la corrupción sigue creciendo sin detectarse.

Según Florini (1999, pp. 6-7), las demandas por transparencia también tienen su dimensión moral. Las personas tienen el derecho de saber acerca de las transacciones de

sus agentes, cuando estos provienen de organizaciones internacionales o gubernamentales, y los principales son el público en general. Los ciudadanos tienen el derecho de saber acerca de las actuaciones económicas que realiza el gobierno. Los consumidores e inversionistas tienen el derecho a la información honesta de los productos que adquieren e invierten en las compañías, porque las economías traspasan fronteras nacionales en esta globalización, asimismo deben ser estos derechos.

Existen varios instrumentos legales y convenciones internacionales de anti-fraude aprobados por los gobiernos. En todos ellos está establecido el principio del acceso a información como instrumental para la lucha contra el fraude y la corrupción. Estos acuerdos reconocen la corrupción como un fenómeno transnacional:

- Convención de las Naciones Unidas en contra de la Corrupción: Aprobada en el 2003 y firmado por 140 países.
- Décimo Principio del Compacto Global de las Naciones Unidas: Implementado en el 2005 a partir de la Convención en Contra de la Corrupción de las Naciones Unidas llevada a cabo en México en el 2003, las empresas deben trabajar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno y con énfasis en la transparencia.
- Convención Interamericana en contra de la Corrupción: Aprobada en el 1996 y actualmente firmado por 33 de los 34 países de la Organización de los Estados Americanos.

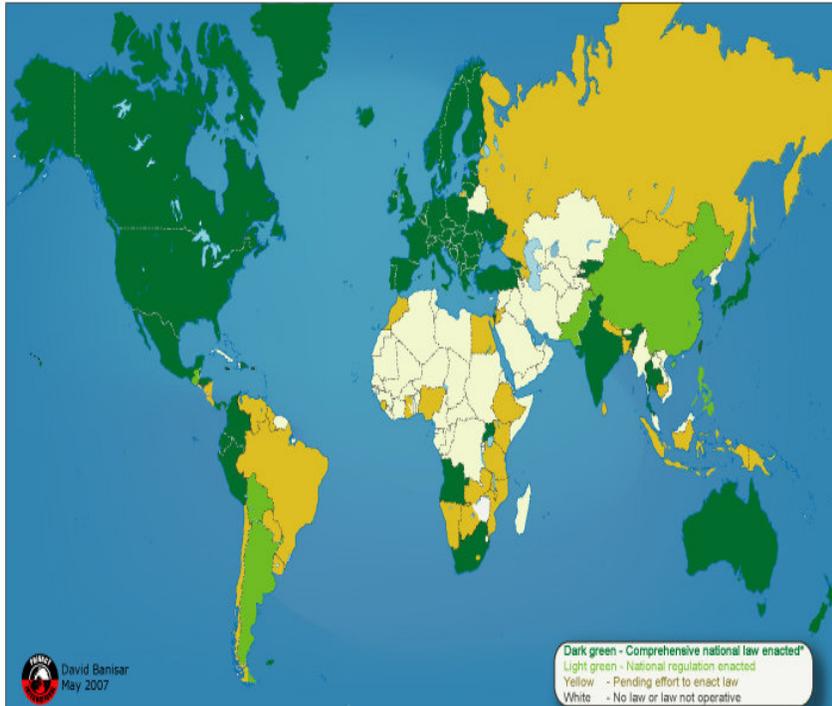
- Plan de Acción de Anti-corrupción del Pacífico-Oriental: Aprobado en el 2000 entre el Banco de Desarrollo de Asia y OCDE.
- Convención OCDE para combatir el Soborno de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales: Adoptado en el 1997.

Además, según Transparencia Internacional (2009), existen más de 65 leyes a nivel global para el derecho de acceso de información, las cuales sirven para la lucha contra el fraude. Las leyes del derecho a acceso de información están cimentadas bajo el reconocimiento de que toda la información en control de la autoridad pública es valiosa para el público, promueve gran transparencia y responsabilidad para la autoridad pública, y es esencial para el desarrollo democrático. El propósito de estas leyes es el de hacer que el gobierno sea más abierto y responsable hacia su pueblo.

El derecho de los ciudadanos de saber lo que están haciendo con los recursos públicos, los gobiernos, organizaciones internacionales y corporaciones privadas, directamente refleja las preocupaciones acerca de las medidas de anti-corrupción y fraude. La corrupción florece en la obscuridad y cualquier progreso hacia convertir a los gobiernos a que sean más abiertos al escrutinio de los ciudadanos en sus empresas y acciones, es un avance a los esfuerzo de anti-corrupción (ver gráfico 6: “Mapa de Países con Leyes de Acceso a Libre Información 2007”).

Gráfico 6. Mapa de Países con Leyes de Acceso a Libre Información (2007)

National Freedom of Information Laws 2007



Leyenda del Mapa: verde oscuro-ley nacional aprobada y extensiva, verde claro-ley integrada a nivel nacional, amarillo-ley pendiente aprobación y blanco -sin ley aprobada o integrada. Fuente: *Transparencia Internacional, 2007*

4.4 Las Nuevas Regulaciones en la Era de la Globalización

Los Estados son como los hombres pues son seres humanos los que los forman –

Platón

Sería un mundo ideal que como resultado del contagio de la Plaga “Non-ethos”, se creara una mutación eliminando la avaricia de nuestro modelo genético, pero la realidad es que siempre existirán hombres y mujeres que se arriesguen a todo por sólo el deseo de tener más y hallarán la forma de extorsionar al sistema. La clave está en que la sociedad no se metatice como ellos y se exterminen los genes de la responsabilidad civil. Para ello, hay que diseñar nuevos sistemas de inmunización que ayuden a contener el contagio.

La desregulación jugó un papel esencial en la crisis global y ya no se cuestiona la necesidad imperiosa de reformar la regulación financiera. Sin regulaciones abarcadoras habrá evasiones hacia éstas y las finanzas se irán a aquellos países menos regulados. Entonces otros tendrán que tomar acciones para prevenir que aquellas instituciones pobremente reguladas generen otros efectos de contagio. (Stiglitz, 2010, p. 208).

Castells (2008), en su artículo la “*La Crisis*”, plantea que las raíces de la actual crisis están en la desregulación de las instituciones financieras que fue acelerándose desde el 1987. Surgió un nuevo sistema financiero que aprovechó las tecnologías de información, comunicación y la liberalización económica para innovar sus productos y generar una expansión sin precedentes de los mercados de capital. Se afanó en transformar cualquier valor, actual o potencial, en activos financieros, rentabilizando tanto el tiempo (mercados de futuros) como la incertidumbre (mercados de opciones) y procediendo a la titularización financiera de cualquier tipo de bienes y servicios, activos y pasivos financieros y de las propias transacciones financieras.

En la tabla 12, se indican los tipos de desregulaciones por países durante el período de 1991-2008, cuya fuente de información fue obtenida de Titelman, Pérez-Caldente, y

Pineda en su artículo “¿Cómo algo tan Pequeño terminó siendo tan Grande?” (2009, p. 32).

**Tabla 12: Episodios de Crisis Anteriores y Desregulaciones por País
Período 1991-2008**

País/Región (Episodio de crisis)	Período	Mayores niveles de liquidez	Política monetaria expansiva	Desregulación financiera y cambio institucional
Suecia (crisis nórdica)	1991-1994	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 43% al 63% entre 1985 y 1990.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 17% al 11% entre 1984 y 1988, para luego aumentar al 15% en 1991.	Abolición de los coeficientes de liquidez para los bancos (1983). Supresión de las pautas de crédito oficiales por el Banco Central (1985). Eliminación de los límites máximos de tasa de interés y crédito para los bancos (1985).
Finlandia (crisis nórdica)	1991-1994	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 64% al 92% entre 1985 y 1990.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 15% al 10% entre 1984 y 1988, para luego aumentar al 15% en 1990.	Eliminación de los límites máximos de la tasa de interés (1986) y liberalización del crédito empresarial desde el extranjero (1987).
Noruega (crisis nórdica)	1991-1994	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 71% al 80% entre 1985 y 1990.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 14,2% al 11,4% entre 1986 y 1990, para luego aumentar al 20% en 1993.	Eliminación de la reglamentación cuantitativa de los topes de crédito y tasas de interés sobre la concesión de préstamos de los bancos (1984-1985).
América Latina	1982-1983	Los flujos financieros netos aumentaron del 3,4% al 7,4% del PIB entre 1973 y 1981.		Tasa de interés variable o préstamos de interés variable “concebidos para proteger a los bancos contra variaciones adversas de la tasa de interés sobre sus depósitos a corto plazo”.
Tailandia (crisis asiática)	1997-1998	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 98% al 147% entre 1992 y 1996.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 11,2% al 6,5% entre 1991 y 1993, para luego aumentar al 16% en 1997 y bajar al 13% en 1998.	Desregulación de la inversión extranjera directa y liberalización de las transacciones financieras transfronterizas (décadas de 1980 y 1990).
Corea del Sur (crisis asiática)	1997-1998	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 61% al 72% entre 1992 y 1996.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 17% al 12% entre 1991 y 1993, para luego aumentar al 13,2% en 1997 y al 15% en 1998.	Supresión de las restricciones a la cuenta de capital a inicios de los años noventa. Liberalización de la inversión extranjera entrante. Se permite a los bancos pedir préstamos en el extranjero. Aumento de los límites de endeudamiento externo para los bancos locales.
Malasia (crisis asiática)	1997-1998	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 143% al 187% entre 1992 y 1996.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 7,1% al 4,2% entre 1993 y 1994, para luego aumentar al 7,6% en 1997 y al 8,5% en 1998.	Desregulación de la inversión extranjera directa y liberalización de las transacciones financieras transfronterizas (décadas de 1980 y 1990).
Japón	1991-2001	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 158% al 197% entre 1985 y 1990.	La tasa de interés disminuyó del 7,3% al 3,8% entre 1985 y 1989, para luego aumentar a un nivel máximo del 7,5% en 1991.	Liberalización de las tasas de depósito y supresión de los controles de capital de los bancos. Falta de distinciones reglamentarias entre las instituciones financieras. Establecimiento del mercado extraterritorial.
Estados Unidos (de ahorro y préstamo)	1986-1995	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 92% al 100% entre 1980 y 1985.	El tipo de interés de los fondos federales disminuyó del 12,3% en 1982 al 6,7% en 1987, para luego aumentar a niveles comprendidos entre el 8% y el 9% en el período 1989-1990.	Ley de control monetario y desregulación de las instituciones de depósito (Ley Garn-St Germain) (1982). Eliminación de las disposiciones inicialmente concebidas para prevenir excesos crediticios y minimizar los incumplimientos.
Estados Unidos (de las empresas puntocom)	2001	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 135% al 170% entre 1994 y 2000.		Ley de modernización de los servicios financieros de 1999.
Estados Unidos (de los préstamos de alto riesgo)	2007-2008	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 169% al 209% entre 2002 y 2006.	El tipo de interés de los fondos federales disminuyó del 6% al 1% entre 2001 y 2003. A esto siguió un cambio de posición en la política monetaria y el tipo de interés de los fondos federales aumentó al 5% en 2006.	Ley de modernización del mercado de futuros de productos básicos de 2000.

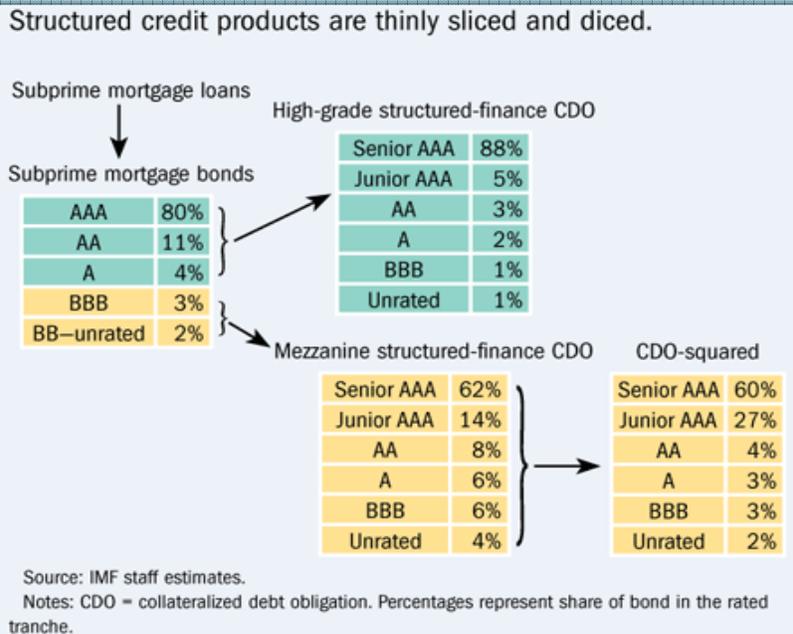
Fuentes: las fuentes utilizadas para el estudio de la crisis nórdica incluyen: Hansen (2003); Barot y Takala (1998); Kennedy y Andersen (1994); Girouard y Blöndal (2001); La fuente utilizada para el estudio de la crisis en América Latina es Lamfalussy (2000). Las fuentes utilizadas para el estudio del caso japonés incluyen: Kennedy y Andersen (1994); Herring y Wachter (1999); Honda (2003). Las fuentes utilizadas para el estudio de la crisis asiática incluyen: Quigley (1999); Senhadji, A. y Collins Ch. (2002). Las fuentes utilizadas para el estudio de la crisis de ahorro y préstamo incluyen: Kennedy y Andersen (1994).

Con la desregulación todos los intereses se volcaron hacia la especulación financiera, buscando una mayor rentabilidad en un menor lapso de tiempo, la compraventa de valores a corto plazo como práctica especulativa se generalizó de tal manera que se opera sin cobertura alguna de capital y escapan a cualquier tipo control. Según Castells, se administran inversiones de grandes capitales en operaciones de alto riesgo. Son sobre todo compañías de seguros y fondos de pensiones quienes invierten en estos fondos frecuentemente localizados en paraísos fiscales. Estos derivados financieros integran distintos tipos de activos de distintos orígenes y se mezclan en un producto nuevo cuya cotización depende de múltiples factores distribuidos globalmente. La complejidad de estos productos hace imposible su identificación, por lo cual desaparece la transparencia financiera (Castells, 2008).

Esta falta de transparencia y controles al sector financiero alcanzaron también a las calificadoras de riesgo y los generadores de pronósticos, por ello todas las proyecciones hasta antes de la crisis eran altamente positivas y desde todo punto de vista favorecían al mercado financiero. Gran parte del mercado financiero estaba fundamentado en los llamados créditos estructurados, compuestos entre otros por las hipotecas *subprime*.

El gráfico 7 “Alta Complejidad de los Subprime” demuestra cuán difícil es su estructura. Estos créditos que fueron otorgados por las entidades bancarias aprovechando el auge del sector inmobiliario en los Estados Unidos, motivaron a la industria financiera a ampliar sus márgenes y por ende la colocación de estos préstamos incluso en un mercado que representaba mayor riesgo.

Gráfico 7. Alta Complejidad de los Subprime y la Calificación Crediticia



Fuente: Datos IMF junio 2008 enlace: www.IMF.org

El sistema funcionó bien mientras los deudores pagaron oportunamente sus hipotecas y los bancos tuvieron recursos para prestar hasta a aquellos con incapacidad de pago; una vez agotados los recursos, los bancos de los Estados Unidos acudieron al financiamiento externo por medio de emisiones dentro de las innovaciones financieras que analizamos en los capítulos anteriores, de bonos llamados *Mortgage Backed Securities* (MBS), colocados en las bolsas de valores y los cuales no eran más que la venta de estos papeles que tenían como garantía las hipotecas *subprime* otorgadas.

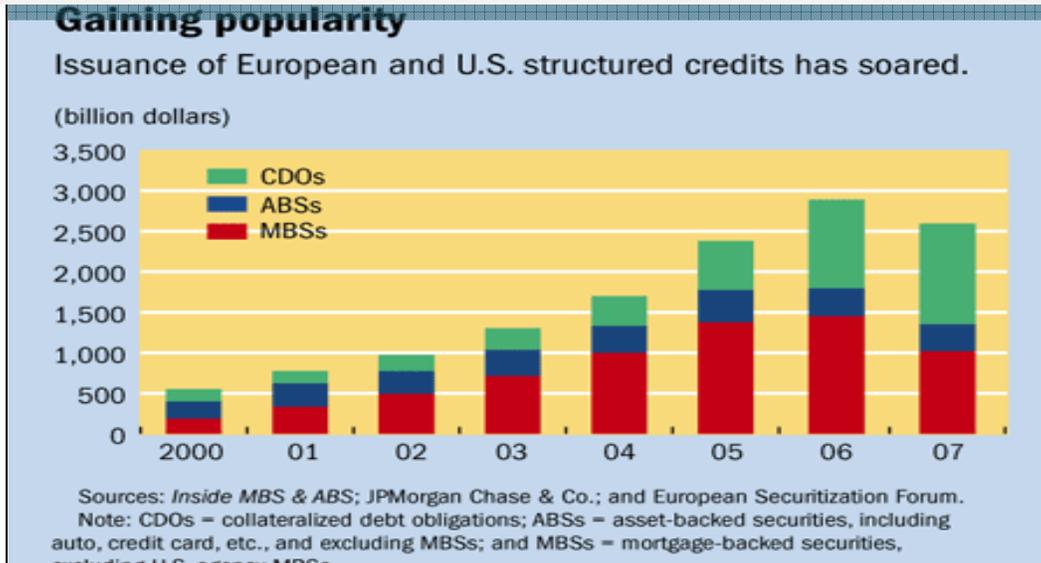
Titelman, Pérez-Caldente y Pineda (2009, pp. 9-10) explican con detalles el fenómeno que causó las burbujas. Éstos señalan que la acumulación de liquidez sentó las bases para

el aumento de la concesión de préstamos por parte del sistema financiero al sector inmobiliario residencial, inclusive a los prestatarios de alto riesgo *subprime*, lo que provocó un alza rápida de los precios de las propiedades inmobiliarias generando la formación de una burbuja. Del mismo modo, el aumento de la liquidez fue acompañado por un incremento acumulativo en el valor de las propiedades inmobiliarias que alcanzó el 184% para el mismo período.

Kodres (2008) en su artículo *A Crisis of Confidence and a Lot More* indica que a pesar de las advertencias de los oficiales en el sector financiero de que la estabilización del sistema financiero se estaba comprometiendo por la intensa búsqueda de máximo rendimientos, el sector privado continuó motivando la toma de alto riesgo. Para la primavera del 2007, aún los ejecutivos de las grandes instituciones financieras comenzaron a expresar preocupación, particularmente acerca de la estructuración de las hipotecas *subprime*. No obstante, dado los intereses bajos y amplia liquidez, la demanda por créditos de calificación AAA continuó sin impedimentos hasta mediados del 2007.

Apunta Kodres que los supervisores no tuvieron suficiente información y poder para detener la proliferación de las seguridades sobre-valorizadas. De este modo, las presiones competitivas de vender todos estos tipos de productos fueron tan intensas que, Charles Prince, presidente y CEO de Citigroup, comentó a un reportero a principios de julio del mismo año que “Mientras la música continúe sonando, nosotros tenemos que seguir bailando” (ver cuadro 12. “Crédito Europeo y de EE.UU. 2000-2007”).

Cuadro 12. Crédito Europeo y de los Estados Unidos entre el 2000 - 2007



Datos obtenidos de: "Inside MBS & ABS; JPMorgan Chase & Co. and European Securitization Forum". Tomado de: Kodres, Laura. A Crisis of Confidence & More. *Revista Finance & Development*, Vol. 45 N° 2, junio 2008).

Las dificultades surgieron cuando se descubre que los métodos de financiamiento utilizados por los bancos para mantener estos productos de crédito estructurado tenían fallas, además eran difíciles de valorar y resultaban prácticamente ilíquidos, por tanto muchos inversionistas decidieron deshacerse de estas inversiones, o redujeron el plazo de vencimiento de las mismas y en otros casos exigieron utilidades más altas. Esto llevó a una necesidad de liquidez en el mercado que repercutió en los precios de la vivienda en Estados Unidos los cuales comenzaron a bajar, los deudores *subprime* vieron afectados su inversión, algunos efectivamente no pudieron continuar con sus obligaciones y otros cesaron sus pagos al ver que estaban pagando por sus viviendas un precio mucho más alto de lo que sus casas valían realmente en ese momento.

Romero (2009) apunta en su reporte *Crisis Financiera Mundial y su Impacto en Centroamérica*, que la desaceleración del mercado inmobiliario de los Estados Unidos en el 2007, afectó a la economía de este país causando pérdidas por los créditos subprime y sus productos estructurados conexos, sino que también golpeó los otros tipos de hipotecas estadounidenses, inmuebles comerciales y préstamos empresariales.

La crisis de los productos estructurados conexos afectó entonces a instituciones financieras de otros países por contagio, principalmente europeos, pues parte de sus activos estaban contruidos sobre hipotecas de alto riesgo de Estados Unidos, causando un efecto de dómimo con una repercusión de crisis mundial. A pesar de los convenios y leyes para la lucha contra el fraude, esta crisis económica ha demostrado que es necesario mejores reformas tanto financieras como legislativas para poder contener esta plaga.

En el Informe Global de la Corrupción de Transparencia Internacional (2009, pp. 136-138) se señala que al fin al cabo, el fallo de una nación de regularse ella misma adecuadamente causa externalidades negativas en otros países. Sin una coordinación de un sistema regulatorio global, habrá un riesgo de fragmentación y segmentación del sistema financiero global, dado que cada país tratará de protegerse de los errores de otros. Cada país tendrá que sentirse satisfecho de que otros están tomando medidas para restringir el abuso.

Cualquier ley, reglamentación o política es efectiva en la medida que se implementa. Tanto el análisis de gobernabilidad como las iniciativas de incidencia relacionadas se centran generalmente en establecer las normas y reglamentaciones adecuadas que deben

aplicarse a las empresas y los mercados. Con frecuencia se presupone que la gobernabilidad es buena cuando se han establecido todas las normas de los Estados correctamente y la estructura de los organismos de regulación garantiza que exista un control verdaderamente independiente.

Por lo tanto, el correcto funcionamiento de la reglamentación comercial y del control de los mercados requiere tanto normas y mecanismos adecuados como recursos disponibles para implementarlos, así como la voluntad política de destinar estos recursos a las cuestiones prioritarias. Cuanto más limitados sean los recursos, mayor será la brecha entre las normas recogidas en los libros, su monitoreo y aplicación.

Calderón argumenta en “*Globalización y Regulación Económica Internacional*” como parte de libro *México hacia una Reforma Integral del Estado- Propuestas y Alternativas* (2004, pp. 527-528) que para que la globalización constituya un elemento de progreso deberá estar regulada. El desafío se encuentra en que el comercio y las finanzas se desarrollan en el plano mundial, pero el gobierno y la regulación tienen un ámbito meramente nacional. La comunidad internacional se ve hoy enfrentada a la necesidad de definir nuevas reglas. Calderón opina que:

Una efectiva regulación global requiere definir criterios de transparencia que nos salven de la tendencia ciega de un sistema financiero opaco y sin regulación, lo que proporcionará a las instituciones financieras una mayor legitimidad y la capacidad para trabajar sobre la base de objetivos claros. Esto también requiere de la creación de instituciones democráticas regionales, únicas capaces de orientar el proceso de globalización por el camino de la solidaridad y el crecimiento. (2004, p. 527).

Gracias a la tecnología actual y las nuevas regulaciones de transparencia es posible en la actualidad realizar estudios estadísticos acerca de la corrupción y determinar dónde se necesitan mejores controles. Kauffman y Ryterman (1998, pp. 1-2) en su artículo “*Nuevas Fronteras en el Diagnóstico y Combate de la Corrupción*”, postulan que la corrupción florece en los lugares donde las políticas representan un incentivo para ella y donde las instituciones que podrían controlarlas son débiles. Cuando se diagnostica la presencia de este mal, el país puede comprender mejor los problemas de sus políticas e instituciones y formular una estrategia para conseguir resultados más satisfactorios. Éstos opinan que la aplicación de reformas para mejorar la gestión de gobierno es en sí misma difícil ya que estas reformas a menudo se encuentran con la resistencia de altos cargos, políticos y burócratas.

Con la tecnología actual, al medir la corrupción y disponer de estadísticas, el debate sobre la corrupción se puede despolitizar y es posible centrar la atención en establecer políticas públicas y regulaciones para combatirla eficazmente. La medición de la corrupción ofrece también otros beneficios. Puede ayudar a establecer prioridades para las reformas identificando las actividades y organismos en los que se concentra la corrupción. También educa a los ciudadanos acerca de sus costos sociales y económicos, y establece un punto de referencia para cuantificar los éxitos y fracasos de las reformas.

Hasta hace poco se consideraba imposible medir sistemáticamente la corrupción en las instituciones de gobierno y evaluar sus costos económicos y sociales. Los datos consistían en encuestas generales de la opinión pública y las opiniones de los expertos sobre la corrupción general de un país. Entre los avances recientes cabe señalar el

análisis transnacional de datos sobre las opiniones acerca de la corrupción con respecto a correlativos institucionales para comprender mejor sus causas y consecuencias. (ver: cuadro 13 “Porcentaje de Personas que pagaron Sobornos por Región 2005 vs. 2009”; cuadro 14 “Porcentaje de Personas que pagaron Sobornos por Doce Meses; y tabla 13 “Control de Corrupción por País”).

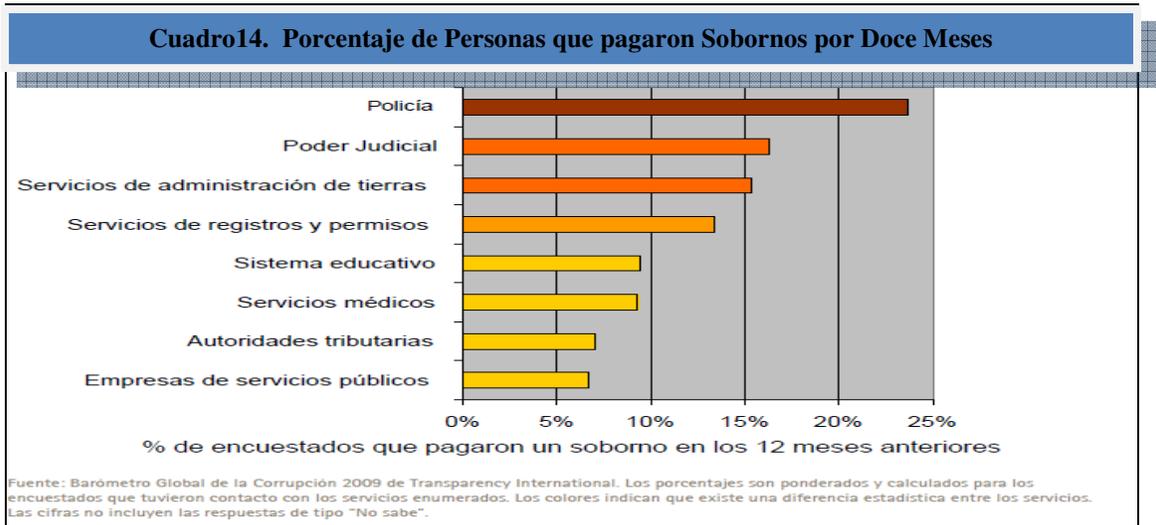
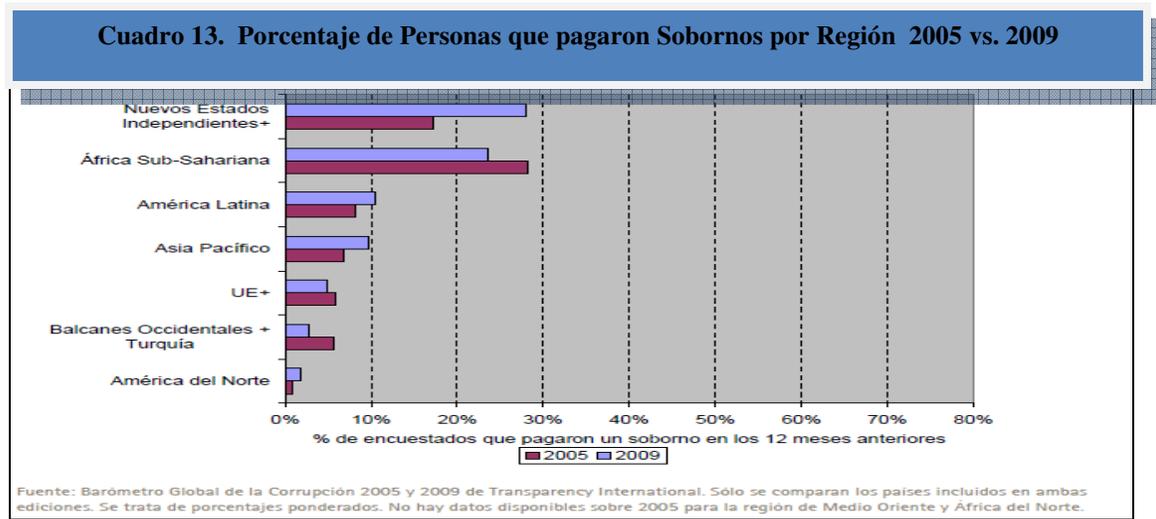


Tabla 13 : Análisis del Control de la Corrupción Por País – Informe 2009 de Indicadores de la Buena Gobernanza del Banco Mundial de Países con Rangos 100-90

PAÍSES CON RANGOS DE 100-90		2008			2007			2006			2005			2004			2003			2002			2000			1998			1996												
PAÍS	CÓDIGO	%			%			%			%			%			%			%			%			%			%												
		Rango	Est.	S.E. N.																																					
FINLANDIA	FIN	100	2.3	0.2	10	100	2.6	0.2	10	100	2.6	0.2	10	100	2.4	0.2	9	100	2.4	0.2	8	100	2.4	0.2	8	100	2.3	0.2	7	100	2.2	0.2	7	100	2.3	0.2	6				
SINGAPURI	SGP	100	2.3	0.1	13	96	2.2	0.1	13	98	2.2	0.1	13	98	2.2	0.1	11	98	2.3	0.1	11	99	2.3	0.1	9	100	2.4	0.2	9	98	2.2	0.2	8	98	2.2	0.2	7				
DINAMARCA	DNK	99	2.3	0.2	10	99	2.4	0.2	10	99	2.4	0.2	10	99	2.2	0.2	9	99	2.3	0.2	9	98	2.3	0.2	8	98	2.2	0.2	7	97	2.1	0.2	7	98	2.2	0.2	7	100	2.3	0.2	6
ISLANDIA	ISL	99	2.3	0.2	7	100	2.6	0.2	8	100	2.5	0.2	8	100	2.5	0.2	7	99	2.4	0.2	7	100	2.4	0.2	6	99	2.2	0.2	5	100	2.3	0.2	5	94	1.9	0.2	5	93	1.8	0.3	4
NUEVA ZELANDA	NZL	98	2.3	0.2	10	99	2.4	0.1	10	99	2.3	0.1	10	99	2.2	0.2	8	100	2.4	0.2	8	99	2.3	0.2	8	99	2.3	0.2	7	98	2.2	0.2	7	99	2.2	0.2	7	99	2.3	0.2	6
SUECIA	SWE	98	2.2	0.2	11	98	2.4	0.1	11	98	2.2	0.1	11	97	2.1	0.2	8	98	2.1	0.2	8	98	2.2	0.2	8	98	2.2	0.2	7	99	2.2	0.2	7	100	2.2	0.2	7	98	2.3	0.2	6
PAÍSES BAJOS	NLD	97	2.2	0.2	10	97	2.3	0.2	10	96	2.1	0.2	10	97	2	0.2	9	96	2	0.2	9	97	2.1	0.2	8	97	2.2	0.2	8	99	2.2	0.2	7	99	2.2	0.2	7	97	2.2	0.2	6
SUIZA	CHE	97	2.2	0.2	10	98	2.3	0.2	10	97	2.2	0.2	10	98	2.1	0.2	9	97	2.1	0.2	9	97	2.2	0.2	8	96	2.1	0.2	7	96	2.1	0.2	7	96	2.2	0.2	7	96	2.2	0.2	6
AUSTRALIA	AUS	96	2	0.2	9	95	2	0.2	9	95	1.9	0.2	9	95	1.9	0.2	8	96	2	0.2	8	94	2	0.2	8	93	1.8	0.2	7	94	1.9	0.2	7	94	1.9	0.2	7	93	1.8	0.2	6
CANADÁ	CAN	96	2	0.2	13	96	2	0.1	13	94	1.9	0.1	12	94	1.8	0.2	9	93	1.9	0.2	9	95	2	0.2	8	95	2	0.2	8	95	2	0.2	7	95	2	0.2	7	97	2.2	0.2	6
LUXEMBURGO	LUX	95	2	0.2	7	97	2.2	0.2	7	96	2	0.2	7	93	1.8	0.2	6	95	2	0.2	6	93	1.9	0.2	5	97	2.2	0.3	4	95	2	0.2	4	95	2	0.2	4	94	1.9	0.3	3
NORUEGA	NOR	95	1.9	0.2	11	95	2	0.1	11	97	2.1	0.1	11	96	2	0.2	9	95	2	0.2	9	96	2	0.2	8	96	2.1	0.2	7	96	2	0.2	7	97	2.2	0.2	7	99	2.3	0.2	6
HONG KONG	HKG	94	1.9	0.1	11	92	1.6	0.1	12	93	1.8	0.1	12	93	1.7	0.1	10	92	1.6	0.1	10	91	1.5	0.1	9	90	1.4	0.2	9	85	1.1	0.2	8	86	1.2	0.2	8	90	1.5	0.2	7
AUSTRIA	AUT	94	1.8	0.2	10	94	2	0.2	10	95	1.9	0.2	10	96	1.9	0.2	9	97	2	0.2	9	95	2	0.2	8	94	2	0.2	7	93	1.9	0.2	7	93	1.9	0.2	7	95	2	0.2	6
ALEMANIA	DEU	93	1.8	0.2	11	93	1.8	0.1	11	93	1.8	0.1	11	94	1.8	0.2	9	94	1.9	0.2	9	94	2	0.2	8	94	2	0.2	8	94	2	0.2	7	96	2.1	0.2	7	95	2.1	0.2	6
RENO UNDO	GBR	93	1.8	0.2	11	94	1.8	0.1	11	94	1.9	0.1	11	95	1.9	0.2	9	94	1.9	0.2	9	96	2.1	0.2	8	95	2.1	0.2	8	97	2.1	0.2	7	97	2.2	0.2	7	96	2.2	0.2	6
IRLANDA	IRL	92	1.8	0.2	11	93	1.7	0.1	11	92	1.6	0.1	11	92	1.6	0.2	9	90	1.4	0.2	9	92	1.5	0.2	8	91	1.5	0.2	7	91	1.5	0.2	7	92	1.7	0.2	7	94	1.8	0.2	6
ESTADOS UNIDOS	USA	92	1.5	0.1	14	92	1.4	0.1	13	89	1.3	0.1	13	92	1.5	0.2	9	93	1.7	0.2	9	93	1.7	0.2	8	93	1.8	0.2	8	93	1.7	0.2	7	93	1.7	0.2	7	92	1.7	0.2	6
FRANCIA	FRA	91	1.4	0.2	12	89	1.3	0.1	12	92	1.5	0.1	11	91	1.4	0.2	9	91	1.4	0.2	9	91	1.4	0.2	8	86	1.3	0.2	8	91	1.4	0.2	7	92	1.5	0.2	7	87	1.4	0.2	6
BAHAMAS	BHS	91	1.4	0.4	2	91	1.4	0.4	2	91	1.4	0.3	2	90	1.3	0.3	2	89	1.4	0.3	2	90	1.4	0.3	2	91	1.4	0.3	2	90	1.4	0.4	2	89	1.4	0.4	2	69	0.4	0.7	1
BÉLGICA	BEI	90	1.3	0.2	9	91	1.4	0.2	9	90	1.3	0.2	9	91	1.4	0.2	8	92	1.5	0.2	8	92	1.5	0.2	8	92	1.6	0.2	8	92	1.5	0.2	7	88	1.4	0.2	7	87	1.4	0.2	6

Legenda: Est. (Punto estimado), S.E. (estándar de error), N. (número de fuentes individuales). Las unidades miden entre -2.5 a 2.5. Los números más altos corresponden a los niveles mejores de gobernanza.

Enlace www.worldbank.org/wbi/governance. Diseño: Elaboración propia. Traducción al español, propia.

Fuente Datos: Informe de Indicadores de Gobernanza Banco Mundial, (1996-2008) publicado en el 2010.

Estos estudios han ayudado a mejorar la comprensión de la corrupción y a identificar los posibles problemas en los mecanismos institucionales de los países. La organización Transparencia Internacional creada en el 1993, es en la actualidad una de las instituciones más respetadas en análisis estadísticos para la medición de la corrupción a nivel mundial.

La Comisión Europea del Ministerio Económico y Finanzas publicó en julio del 2009 el estudio “*Crisis Económica en Europa: Causas, Consecuencias y Reacciones*” (pp. 1-10) donde se recomienda la necesidad de evaluar las políticas públicas para afrontar los desafíos de posibles futuras crisis:

- Políticas de Prevención: Evaluar cómo cambios en la macroeconomía, regulaciones, y política pública pueden asistir a que resurja otra crisis de recesión económica. Políticas públicas que empujen el crecimiento económico y la competencia pueden reforzar la resistencia de futuras crisis.
- Control y Mitigación: Minimizar el daño a través de prevenir fallos sistemáticos. Su objetivo es el de estabilizar el sistema y la economía a corto plazo. Debe ser coordinado a través de los Estados Unidos para poder establecer el balance entre preocupaciones nacionales y derrames que afecten los otros miembros de los Estados.
- Resolución: Terminar la crisis al menor costo posible para los ciudadanos al mismo tiempo que se contengan los riesgos sistémicos y asegurar la protección del consumidor. Esto requiere el revertir las medidas de apoyo temporal y también las acciones para restaurar las economías hacia un crecimiento sostenible y trayectorias fiscales.

El cuadro 15, “Cronología de Reformas en contra del Fraude”, sintetiza los eventos más relevantes en el progreso para combatir el fraude. Estos incluyen esfuerzos por instituciones tales como las Naciones Unidas, OCDE, Banco Mundial, Transparencia Internacional, y países como EE. UU., España, Reino Unido y África del Sur.

Cuadro 15. Cronología de Reformas en Contra del Fraude

U.S. Foreign Corrupt Practices Act passed	U.S. Sentencing Commission Issues Federal Sentencing Guidelines (revised 2004)	Cadbury Report on Corporate Governance in UK issued	TI established	South Africa King Report on Corporate Governance issued (revised 2002)	TI Corruption Perception Index (CPI) launched	World Bank Anti-Corruption Strategy issued (revised 2007)
1977	1987	1992	1993	1994	1995	1996
OECD Convention on Combating Bribery adopted	OECD Principles of Corporate Governance issued (revised 2004)	TI Bribery Payers Index (BPI) launched	Sarbanes-Oxley Act passed	TI Business Principles for Countering Bribery launched	UN Convention Against Corruption enters into force	UN Global Compact Principle 10 adopted
1997	1999	2000	2002	2003	2003	2004
Spain enacted Codes of Good Governance	Spain enacted Law 5/2006 Conflict of Interest for members of the Government	South Africa joined the OECD's Anti-Bribery Convention. First African country to sign.	OECD Recommendation on Enhancing Integrity in Public Procurement	OECD adopted recommendation to combat bribes on international business	G-20 Summit in Toronto – Transparency to fight corruption	
2005	2006	2007	2008	2009	2010	

Fuentes: (1997-2004) John D. Sullivan “Companies – Business Ethics and Corporate Governance as Anti-Corruption Tools”. (2005-2010) Elaboración propia y datos tomados del gobierno de España, OCDE y las Naciones Unidas.

En los capítulos anteriores analizamos las nuevas regulaciones de los Estados Unidos para la reforma financiera. No obstante, con las postulaciones de los autores mencionados, los comunicados de la UE y las discusiones de las cumbres G-20 es evidente de que con una economía mundial, es necesaria la globalización de las regulaciones.

Bernardini (2009, p. 10) en su obra *Poder, Responsabilidad y Ética Pública*, argumenta que no bastan las leyes, si una gran parte de los ciudadanos no están dispuestos a cumplirlas y en muchos casos, tienen medios para seguir manteniendo sus intereses personales o de grupo. Bernardini concuerda con Hans Küng, quien manifiesta la necesidad de una ética global, de que sin ella no hay orden mundial. Del mismo modo, apunta que a pesar de que la comunidad internacional se ha dotado de estructuras jurídicas transnacionales, y transculturales, no tiene sentido un orden mundial obligatorio para toda la humanidad, sin una ética global.

4.5 La Ética Global

La única cura contra el daño causado por el progreso científico es el progreso ético - Albert Einstein

No tendría sentido que un país impusiera prohibiciones, por ejemplo en prácticas bursátiles o en manipulaciones genéticas, o en explotación ambiental, si se pudieran soslayar por la permisividad de otros países. La humanidad postmoderna no podrá resolver sus grandes problemas sin objetivos, valores, ideales y concepciones comunes. Incluso una democracia carente de consenso pre-jurídico, o sea, de valores, normas y actitudes, compartidos por la sociedad, adolece de falta de legitimación real y, dentro de ella, se vuelve imposible la convivencia (Bernardini, 2009, p.11).

En la última década hemos sido testigos del surgimiento de una generación “non-ethos” en la era de la tecnología y competencia entre mercados globales. Las lecciones que aprendimos de los fraudes de corporaciones como Enron, abrieron las puertas para reevaluar la ética corporativa y también pública en los Estados Unidos. Passas y Goodwin (2004, p. 234) en *It's Legal but It Ain't Right: Harmful Social Consequences of*

Legal Industries, describen los diez hábitos de corporaciones grandemente defectuosas (ver tabla 14: “Los Diez Hábitos de Corporaciones Grandemente Defectuosas”).

Tabla 14. Los Diez Hábitos de Corporaciones Grandemente Defectuosas
<p>Riesgos para los Empleados, Recompensas para los Ejecutivos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atan las pensiones de retiro de los empleados a las acciones de la compañía y después permiten que los empleados mal informados tomen la falta cuando las acciones colapsan – mientras que los ejecutivos cajean sus acciones por dinero antes de que las malas noticias se hagan públicas. 2. Compensan excesivamente a los ejecutivos y establecen incentivos que promueven que jueguen con los libros y se sobre-estimen las ganancias por provecho personal. 3. Despiden empleados para reducir costos y causar distracción de los errores que la gerencia ha cometido; aumentan el salario de los ejecutivos por implementar las estrategias de reducir costos.
<p>Guardianes Corruptos</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Llenan la Junta de Directores con familiares y amigos quienes apoyarán derroches en generosas compensaciones y no harán preguntas difíciles acerca de la empresa. 5. Pagan excesivamente a la Junta de Directores por sus servicios a tiempo-parcial; pagan excesivamente en acciones para que no tengan incentivos de sonar la alarma en las prácticas de la empresa que puedan causar que el precio de las acciones declinen. 6. Dan generosos contratos a los auditores independientes de trabajos de consultoría, creando conflictos de interés para aquellos que son responsables de asegurar que la compañía observe las reglas y proteja los intereses de los accionistas.
<p>Compran Influencias: Beneficios de Influencia Política</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. Donan contribuciones a campañas políticas para tener acceso a los legisladores; diversifican dichas donaciones en un portafolio de candidatos de todos los mayores partidos políticos. 8. Cabildean los abogados y legisladores para eliminar la molestia de leyes costosas para sus empresas. 9. Logran que el gobierno les provea financiamiento y así asegurar inversiones dudosas en el extranjero, especialmente aquellas en oposición por los ciudadanos locales. 10. Evitan impuestos; utilizan deducciones de impuestos, créditos y tácticas astutas de contabilidad para pagar menos o nada de impuestos, y juegan para obtener devoluciones de los impuestos.

Fuente: Passas, N. y Goodwin, N (2004): It's Legal but Ain't Right: Harmful Social Consequences of Legal Industries, University of Michigan Press: Ann Arbor, pág. 234. Diseño propio.

Lo que hemos aprendido de esta crisis económica global es que la falta de ética de corporaciones a nivel mundial trascendió fronteras y afectó a miles de humanos en todo el mundo. Es indiscutible que el enfoque ético a nivel nacional ya no basta. Es necesario crear una ética global con principios humanos para el planeta Tierra.

Bajo este contexto, Morín (1993) autor de la *Teoría de la Complejidad*, presenta una perspectiva de integración. Considera necesario superar la crisis de la ética más allá del moralismo. Postula lo que podríamos llamar un sentido de “pertenencia” a la especie humana, a la sociedad y finalmente, una conciencia planetaria y propone que el pensamiento adquiera la conciencia de lo complejo, lo sistémico y lo global. Y a nivel individual, la autoconciencia y la lucidez, que nos lleva a preocuparnos por las motivaciones profundas y las consecuencias futuras de nuestros actos y decisiones.

Esta era de tecnología ha cambiado drásticamente no sólo las corporaciones privadas pero también las públicas resultando en un enfoque de mejor calidad de servicios con menor crecimiento del gobierno. Pero a pesar de ello, la administración pública contemporánea a diferencia del sector privado, tiene primeramente como misión primordial el de servir y proteger el interés público, y también debe dar el ejemplo de ética de comportamiento y servir como instrumento para implementar la política del gobierno.

Examinamos anteriormente los códigos de buen gobierno de varios países. No obstante, hay países que a pesar de que tienen excelentes códigos, las estadísticas muestran data que los miembros del gobierno están faltos de ética. La explicación de esta paradoja es que la conducta de los seres humanos no solo radica en las leyes y los códigos sino que se

acompaña de las costumbres. De acuerdo a lo mencionado, Morales Basadre (2001, pp. 2-3) en su trabajo *Hacia una Ética Global y una Ética Pública* señala que es necesario que se empiece a elaborar una ética planetaria que esté a la altura de las nuevas circunstancias a las cuales estamos afrontando. El objetivo sería el de una ética global donde converjan la ciencia moral con la ciencia aplicada, la tecnología y la industria orientadas al lucro de una economía al servicio de las necesidades humanas y del respeto a las leyes y justicia de los sistemas de vida que hagan posibles los derechos humanos.

En una entrevista realizada a Cortina sobre *La Globalización de la Ética* (2002, p.4), donde se le preguntó su opinión acerca de cuáles son los retos principales que plantea la globalización de la ética, ésta respondió que “la globalización debería orientarse éticamente, es decir, posibilitar el “bien-ser” de las personas y no que los pobres sean cada vez más pobres y los ricos cada vez más inmorales’. Cortina señaló que para ello es necesario enfrentar al menos cinco retos:

- Cambiar la orientación de la economía, que debería crear riqueza para todos los seres humanos, si es que quiere ser inteligente y humana; y poner el conocimiento de la “sociedad del conocimiento” al servicio del bien-ser de las personas, convirtiéndolo en auténtica sabiduría.
- Utilizar la revolución informática para llegar a todos, sin exclusión.
- Tratar el problema de la inmigración como lo que es, como un problema de personas.
- Crear organismos internacionales que formen una ciudadanía cosmopolita, en la línea de un “cosmopolitismo arraigado”.

- Hacer más densas las redes de la sociedad civil solidaria en el contexto mundial.

También Cortina (1998) en su obra *Hasta un Pueblo de Demonios: Ética Pública y Sociedad*, provee tres razones por las cuales la ética pública es necesaria:

1. Las organizaciones e instituciones no pueden comportarse de forma amoral, sino que se comportan de forma moralmente adecuada o inadecuada, están altas de moral o desmoralizadas.
2. En tiempos de economía globalizada, la ética en las organizaciones e instituciones no solo las hace legítimas pero también viables. De ahí que la respuesta a la moralidad no responda a solo un imperativo ético de humanidad sino también un imperativo pragmático de supervivencia.
3. Se reclama una *Ética Global* ante la globalización de la economía, la pobreza, la falta de paz, la falta de trabajo justo, el terrorismo y la cibernética, entre otros.

La Ética Global de Hans Küng

Uno de los más famosos precursores de la actual ética global es Hans Küng, presidente de la Fundación para una Ética Mundial fundada en el 1995. La filosofía de dicha fundación se basa en los fundamentos del *Declaration Towards a Global Ethic* presentada por Küng en la Conferencia del Parlamento de las Religiones del Mundo llevada a cabo en Chicago en el 1993. Küng (1993) señala que la filosofía de la ética global se basa en la ética de la responsabilidad, donde se apela a lograr un nuevo orden mundial a partir de la posibilidad

de erigir acuerdos comunes que vinculen los valores de las diferentes sociedades. Küng refiere que dichos acuerdos sólo se lograrán con el diálogo enmarcados en las leyes que orientan a un entorno de respeto mutuo. Este opina que el egoísmo de los hombres que han administrado mal los bienes de las sociedades en las que se encuentran, nos llevará a un inminente desplome de la tierra, a un caos total fruto de su individualismo. La paradoja es que ha sido el mismo hombre quien ha originado este caos y descontento. Por consiguiente, el reto que enfrenta el pensamiento de Küng es la imperativa obra de forjarlo globalmente y para ello es necesaria la transformación de la mentalidad de los hombres.

Para esto, hay que estar conscientes que ni la economía, ni la política pueden por sí solas resolver los actos de corrupción y abuso de poder entre los hombres. Ser mejores humanos es un ejercicio que compete a todos. Dicha responsabilidad sugiere hacerse cargo de lo que pasa a nuestro alrededor respetando la perspectiva del otro y pensando en que todo lo que hacemos trae consecuencias al futuro; el de buscar que las sociedades del mundo puedan progresar moralmente, instaurando el bienestar como condición de toda relación posible.

Por consiguiente, las empresas, los políticos, las religiones y todos aquellos que ejercen el poder, deben prestar atención a los movimientos que incitan al respeto mutuo. Para lograr esto, Küng postula que es necesario recuperar el sentido del ser y patentar el rescate de una ética preparada para el siglo XXI, de frente al problema del mal. Hay que divulgar y promocionar los valores de la sociedad actual, que es posible únicamente mostrando puntos de comunión entre los diferentes actores de toda sociedad, a través de

acuerdos fundamentales que además de respetar las diferencias suponen avanzar hacia una nueva dimensión de lo humano, de que no somos infalibles.

La finalidad es encontrar momentos mediados por la jurisdicción y no fundados en ella, donde las relaciones éticas no se encuentren alienadas por reglas sino que se vean como modos de actuar que simples imposiciones. Para Küng, es necesario ser responsables sino queremos que el mundo entre en un declive que ya no tendrá salvación. Dicha responsabilidad supone los siguientes postulados:

- Es necesaria una ética mundial.
- Que los acuerdos comunes sustentados en el diálogo y en el respeto funcionen como un conocimiento orientativo que nos permita capacitarnos adecuadamente para así aplicar la responsabilidad en nuestros actos.
- Partir de principios mínimos que nos abran un horizonte de diálogo sin obstruir la libertad de elección.
- La responsabilidad con el otro, con el futuro y con el mundo es el actuar más allá de lo que se espera del ser humano.
- El hombre no es un medio, es un fin. Si ha podido originar tantos males en el mundo, también tiene la capacidad de originar su bienestar y salud social.

Küng propone un nuevo paradigma para las relaciones internacionales y sus presupuestos éticos, el cual consiste en una política de entendimiento, acercamiento y reconciliación regionales. Esta filosofía presupone un consenso social con respecto a determinados valores, derechos y deberes fundamentales. El consenso social básico debe ser compartido por todos los grupos sociales, por creyentes y no creyentes, por los miembros de las diferentes naciones, religiones, filosofías y concepciones del mundo. El

mismo consiste en un sistema ético común: valores, normas, derechos, deberes elementales, una actitud ética común, es decir, un “ethos” de la humanidad. Una ética mundial que no es una nueva ideología sino que enlaza entre sí los recursos religioso-filosóficos comunes ya existentes de la humanidad, interiorizándolos de manera consciente.

En este sentido, la ética mundial no se orienta a una responsabilidad colectiva que de algún modo pudiera exonerar el individuo, sino que dirige la responsabilidad individual de cada uno en su puesto en la sociedad y muy en especial, a la responsabilidad individual de los dirigentes políticos. Esta nueva política global propuesta por la Fundación para una Ética Mundial presupone un cambio de mentalidad que va mucho más allá de la política cotidiana:

- No basta nuevas organizaciones sino una nueva forma de pensar.
- La diferencia nacional, étnica o religiosa, no puede ya entenderse como amenaza, sino, como enriquecimiento.
- Mientras que en el viejo paradigma se suponía un enemigo, o incluso un enemigo ancestral, el pensamiento del nuevo paradigma no necesita ya de enemigos, pero sí de socios y competidores.
- En lugar de la confrontación militar, se impone la competencia económica. La democracia y el bienestar no se promueven a largo plazo con la guerra, sino con la paz, no en la confrontación o en la mera coexistencia, sino en la colaboración.

- En los conflictos de intereses es posible crear una política que no consista en un juego que acumule ganancias a costa de los demás, sino un juego en el que todos salgan ganando.

Finalmente, Küng (2001) en su obra *Crossing the Divide: Dialogue Among Civilizations* postula que las religiones y culturas del mundo, en colaboración con todas las personas de buena voluntad, pueden ayudar a evitar choque de culturas si ponen en práctica las siguientes ideas:

- No habrá paz entre las naciones, sin paz entre las religiones.
- No habrá paz entre las religiones, sin diálogo entre las religiones.
- No habrá diálogo entre las religiones, sin estándares éticos globales.
- No habrá supervivencia en paz y justicia en nuestro mundo global, sin un nuevo paradigma de las relaciones internacionales fundado en estándares éticos globales.

Iniciativa de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) Ética Económica Global- Consecuencias para el Comercio Global

Otra iniciativa hacia una ética global la encontramos en la ONU, la cual publicó el 6 de octubre de 2009 el manifiesto titulado *Ética Económica Global- Consecuencias para el Comercio Global* (en inglés, *Global Economic Ethic-Consequences for Global Businesses*) y redactado por Hans Küng. El objetivo es el establecer una visión fundamental común de lo que es legítimo, justo y razonable dentro de las actividades económicas y articula valores y estándares éticos en forma bien definida y sustanciada. El manifiesto de la *Ética Económica Global* está enfocado bajo un instrumento de apoyo,

desde el punto de vista ético, de todos los esfuerzos actuales para establecer estándares morales globales, en particular para el Pacto Global de la ONU.

El Pacto Global de la ONU

El Pacto Mundial es otra una iniciativa voluntaria de la ONU fomentada hacia una ética global. La idea de establecer la red denominada “*Global Compact*” fue propuesta por el Secretario General de la ONU, Kofi Annan, en enero de 1999 y tomó definitiva forma en Nueva York el 26 de julio de 2000. Con esta iniciativa, las empresas se comprometen a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas: derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anti-corrupción. Las empresas que se adhieren al Pacto Global comparten la convicción de que las prácticas empresariales basadas en principios universales contribuyen a la construcción de un mercado global más estable, equitativo e incluyente que fomentan las sociedades más prósperas y éticas a nivel global.

Citamos a Sotelo de Andreau en *La Ética, la Corrupción y la Función Pública: Tres Elementos Claves en los Procesos de Integración:*

El hombre actual realmente no quiere recuperar sus bases éticas, porque si lo quiere verdaderamente ¿Qué se lo impide? ¿Por qué no lo hace? La acción individual de millones de conductas honestas lograría sin lugar un cambio en el mapeo de localización de la corrupción, restringiendo su campo de acción. Si pensamos que la conducta se debe a la necesidad de inserción en los patrones sociales, exitismo, poder a cualquier precio, simultáneamente las sociedades declaman que están en proceso de erradicación de la corrupción. Entonces la cuestión es: la sociedad ¿desea o no desea cambiar sus patrones de conducta? Los que ejercen el poder político ¿están realmente embarcados en la lucha contra la corrupción o son simples recetas demagógicas? Los detentadores del poder económico ¿acompañan estas decisiones o les conviene seguir cómo estamos? En éste

último punto, conviene extenderse un poco porque a veces no se lo considera pero que es muy importante. Las empresas y grupos económicos también han olvidado su deber moral. Y ello se observa en la ausencia de modelos y valores fundamentales en la conformación de sus prácticas empresariales. Las organizaciones económicas deben reformular sus principios realizando todos los esfuerzos necesarios para volver a incorporar la ética en la práctica de las conductas de interrelación interna y externa, no sólo buscar la eficiencia productiva o la ganancia sino medir los costos humanos y sociales que se pagan para alcanzar su meta. No pueden seguirse pensando en costos económicos exclusivamente. Pero no podemos permanecer de brazos cruzados. Si los límites internos (fundados en valores teleológicos, en el razonamiento, en la intuición o en el consenso social) que los individuos se ponían a sí mismos para evitar realizar acciones corruptas ya no subsisten, hay que volver a recuperar los frenos, volver a colocar los límites al obrar humano. (1999, pp. 10-11).

Concluimos este apartado con la noción de Sotelo de Andreau (1999) que para que las iniciativas de la Nueva Gestión Pública del Siglo XXI sobre la transparencia global, nuevas regulaciones y ética global, puedan ser implementadas con éxito debe enfatizarse en esfuerzos para el modelaje del individuo ético, pues es a través de éste que se podrá transformar la generación non-ethos y la sociedad.

Todo individuo decide si cede ante determinadas circunstancias o si se resiste a ellas. En última instancia se determina así mismo, por la misma razón de que todo ser humano posee la libertad para cambiar a cada instante (Diego, 2005, p. 81).

CONCLUSIONES

Nuestra generación está atravesando por una de las crisis económicas más difíciles de la historia dado que el mercado global se ha afectado. Como señalamos en la introducción, el objetivo principal de este estudio fue el de analizar y explorar si existe una relación entre la recesión económica actual y el colapso de compañías sólidas y de prestigio por la falta de ética de sus líderes, y la lucha mundial contra el fraude en la economía global desde la perspectiva filosófica normativa de las ciencias sociales y ciencias económicas.

A través de todo el documento, se han examinado la ética y su impacto en la crisis económica mundial desde la perspectiva filosófica de las ciencias sociales. También se analizaron las razones que causaron la manifestación de un fenómeno común a nivel mundial: el colapso de compañías sólidas y de prestigio por la falta de la ética de sus ejecutivos, el cual varios de los autores examinados, lo distinguen como una plaga ocasionada por una generación “non-ethos”. Además, pudimos probar que existe una relación entre la recesión económica actual y la creciente manifestación de dicha plaga por líderes “non-ethos”, a través de la evidencia basada en los autores estudiados, la data de los reportes de análisis de fraudes tanto de OCDE y Transparencia Internacional de que no se puede negar que uno de los factores mayormente referenciados por ellos, es que los actos fraudulentos cometidos por estas compañías y ejecutivos afectaron la bolsa de valores, más las consecuencias de las desregulaciones financieras que abrieron una caja de pandoras para una generación “non-ethos”. El mundo entero se ha afectado, miles de familias han perdido sus empleos y hogares, y muchos se han ido a la quiebra.

Los hallazgos encontrados a través del análisis de contenido basado en la revisión de los autores, los artículos de diarios y revistas, y diversos informes y reportes analíticos de autores e instituciones reconocidas mundialmente en la lucha contra el fraude y la investigación de las causas de esta crisis mundial, se desprende que por primera vez en la historia, las naciones están unidas y trabajando aceleradamente para contener los daños ocasionados a la economía mundial y que definitivamente la nueva gestión pública del Siglo XXI deber ser transformada con regulaciones y éticas globales además de nacionales para contrarrestar la generación non-ethos y el fraude.

Hemos sido testigos que estas generaciones “non-ethos” al final terminan auto-destruyéndose. Los países a nivel mundial se han puesto en guardia, como refiere Sotelo, en recuperar los frenos, en contener y desarraigar esta plaga “non-ethos”, estableciendo leyes más estrictas y códigos de ética de gobierno corporativo y público a nivel global.

Como indicamos anteriormente, algunos de los ejecutivos que cometieron fraudes financieros en los Estados Unidos cumplen sentencias largas en la cárcel, pero también hay muchos que no han podido ser procesados judicialmente por la complejidad de las transacciones de innovación financieras. El 29 de junio de 2009, se creó un precedente en la sentencia más larga en prisión por crímenes de cuello blanco en la historia de los Estados Unidos, al ser sentenciado por 150 años, el ejecutivo Bernard Madoff, quien según los expertos, se le adjudica el llevar a cabo el fraude más grande de la historia de las inversiones, dejando a miles de personas sin sus ahorros.

Finalmente, a pesar que la historia de la humanidad siempre enfrenta individuos que cometen fraudes, no perdemos la fe en el bien común de la humanidad y su deseo de preservación. Concluimos que tanto en el sector privado como el público:

Un estado es gobernado mejor por un hombre bueno que por unas buenas leyes-
Aristóteles

BIBLIOGRAFÍA

Acharya, V., T.Cooley, M. Richardson, R. Sylla & I. Walter. (2011). The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act: Accomplishments and Limitations. *Journal of Applied Corporate Finance*, 23(1), pp. 43-56.

Acharya, V. & L. Viswanathan (2011). Leverage, Moral Hazard and Liquidity. <http://www.nber.org/papers/w15837> (recuperado 1 de junio de 2011).

Alcoberro, R. (2001). Introducción a Max Weber. *Filosofía i Pensament*. <http://alcoberro.info/V1/weber.htm> (recuperado 20 de abril de 2009).

Alexander, K. (2009). *Economic Sanctions: Law and Public Policy*. Hampshire: Palgrave Mc Millan.

Álvarez J., Teira D., & Zamora J. (2005) *Filosofía de las Ciencias Sociales*. Madrid: UNED.

American Federation of Labor/Congress of Industrial Organization (2011). Executive Paywatch. <http://www.aflcio.org/corporatewatch/paywatch/> (recuperado 5 de junio de 2011).

_____(2011b). Trends in CEO Compensation. <http://www.aflcio.org/corporatewatch/ceopay>

(recuperado 5 de junio de 2011).

Anderson S., Cavanagh J., Collins C., & Pizigatti, S. (2009). *America's Bailout Barons*. 16th Annual Institute for Policy Studies Report on Executive Excesses. September 2, 2009. Washington, DC. pp. 4-6.

Anderson, S., Collins, C., Pizzigati, S. & Shih, K. (2010) Executive Excess 2010: CEO Pay and the Great Recession. http://www.ips-dc.or/reports/executive_excess_2010. (recuperado 7 de julio de 2011).

Arends, Brett. (2011). The Next Worse Financial Crisis: Ten Reasons We are doomed to Repeat 2008. En Market Watch. 6 de julio de 2011. http://www.marketwatched.com/story/the-next-worse-financial-crisis-2011-07-06?link=MV_story_popular (recuperado 10 de julio de 2011).

Arland, R. (2002). Ética o Corrupción: El Dilema del Nuevo Milenio. En Offnews Information. Buenos Aires. <http://www.offnews.info/verArticulo.php?contenidoID=104> (recuperado 19 de abril de 2010).

Barakat, M. (2011). Ex-Mortgage CEO Sentenced to Prison for \$3 Billion Fraud. <http://www.signonsandiego.com/news/2011/jun/21/ex-mortgage-ceo-sentenced-to-prison-for-3b-fraud/> (recuperado 23 de junio de 2011).

- Beauchamp T., Bowie N., & Arnold D. (2009). *Ethical Theory and Business*.
New Jersey: Prentice Hall.
- Bekaert, G., Ehrmann, M., Fratzscher, M. & Mehl, A. (2001). Global Crises and Equity.
Market Contagion. <http://www.nber.org/papers/w17121>. (recuperado 20 de julio de 2011).
- Bennett, V., Pierce, L. & Snyder, J. (2011). Driven to Cheat: Competition and the
Unethical Firm. <http://ssrn.com/abstract=1833517> (recuperado 6 de julio de 2011).
- Bennis, W. (2000). *Dirigir Personas es como Adiestrar Gatos: Sobre el Liderazgo*.
Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- Bereskin, F. & Cicero, D. (2011). CEO Compensation Contagion: Evidence from an
Exogenous Shock. <http://ssrn.com/abstract=1758860> \. (recuperado 7 de junio de 2011).
- Bernardini, A. (2009). Poder, Responsabilidad y Ética Pública. *Revista
Centroamericana de Administración Pública*. San José. 17 noviembre, 2009. p. 5.
- Beynet, P., Fuentes A., Gilligham, R. & Hagemann, R. (2011). Restoring Fiscal
Sustainability in Spain. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 850,

OECD Publishing. 18 de marzo de 2011. <http://dx.doi.org/10.1787/5kgg9mc37d8r-en>
(recuperado 8 de agosto de 2011).

Blanchard P., Krueger A., Krueger T. & Martin, P. (2005). The Epidemics of
Corruption. <http://arxiv.org/pdf/physics/0505031> (recuperado 10 de mayo de 2010).

Blanchard, K. & O'Connor, M. (2007) Dirección por Valores: Cómo lograr el Éxito
Organizacional y Personal mediante el Compromiso con una Misión de Valores
Compartidos. Barcelona:Gestión.

Boletín Oficial del Estado (12 de abril de 2007). *Ley 7/2007.Del Estatuto Basico del
Empleado Público. (BOE DE 89).*

____(26 de agosto de 2011). *Decreto-Ley 10/2011 (BOE del 30). De Medidas Urgentes
Para la Promoción de Empleo para Jóvenes, el Fomento de la Estabilidad para
Empleo y el Mantenimiento del Programa de Reclutamiento Profesional de las
Personas que Agoten su Protección por Desempleo. (BOE DE 30). Madrid.*

____(17 de septiembre de 2010). *Ley 35/2010 del 17 de septiembre de 2010. De Medidas
Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo.*

Boz, E. & Mendoza, E. (2011). Financial Innovation, the Discovery of Risk and the U.S.
Credit Crisis. <http://www.nber.org/papers/w16020>. (recuperado 1 de junio de 2011).

Brennan, G. (1996). The Economist's Approach to Ethics: A Late Twentieth Century View . Groenewegen, P. (Ed). En *Economics and Ethics?* pp. 121-137. London: Routledge.

Brennam, G. & Eusepi, G. (2009). Introduction. Elgar, E. (Ed.) En *The Economics of Ethics and the Ethics of Economics: Values, Markets and the State..* p. xviii. Cheltenham Edward Elgar.

Boston Consulting Group. (2005). CEO Pay: Fat Cats Turn into Low Fat *The Economist*. May 3, 2005. http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?Story_id=E1PSTVRSS (recuperado 22 de abril de 2009).

Broome, L. (2011). The Dodd-Frank Act: TARP Bailout Backlash and Too Big to Fail. <http://ssrn.com/abstract=1794271> (recuperado 20 de julio de 2011).

Calderón Salazar, J.A. (2004). Globalización y Regulación Económica Internacional. En *México hacia una Reforma Integral del Estado - Propuestas y Alternativas* (pp. 527-528.) México, D.F.: Instituto de los Estudios de la Revolución Democrática.

Callahan, D. (2004). *The Cheating Culture: Why More Americans are doing Wrong to Get Ahead?* Orlando: Harcourt, Inc.

Camps, V. (1996). *El Malestar en la Vida Pública*. Barcelona: Grijalbo.

__(1997). *Ética del Buen Gobierno*. En Giner, S. & Sarasa, S. (Eds.), *Buen Gobierno y Política Social*. (p. 21) Barcelona: Ariel.

Canales Aliende, J. M. (2002). “Algunas Reflexiones sobre la Ética Pública”. En *VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*. 8(11). p. 2.

__(2007) *Documentos Básicos de Ética Pública y Lucha Contra la Corrupción*. San Vicente: Club Universitario.

Castells, M. (2008). La Crisis. *Diario La Vanguardia*. Madrid, 27 de septiembre de 2008. http://www.lavanguardia.es/premium/publica/publica?COMPID=53547335618&ID_PAGINA=3744&ID_FORMATO=9&PARTICION=2006&turbourl=false&PAGINACIO=-1 (recuperado 10 de mayo de 2010).

__(1997) ¿El fin del Estado Nación? *Diario El País*. Madrid, 26 de octubre de 1997. <http://www.insumisos.com/lecturasinsumisas/Fin%20del%20Estado%20nacion.pdf> (recuperado 15 de abril de 2010).

CBC News (2011). Portugal's Bailout Said To Be \$110B. 10 de mayo de 2011. <http://www.cbc.ca/news/world/story/2011/05/03/portugal-bailout>

-amount.html

Cheng, I., Hong, H. & Scheinkman, J. (2010). Yesterday's Heroes: Compensation and Creative Risk-Taking. <http://www.nber.org/papers/w16176>. (recuperado 20 de julio de 2010).

Chidambaran, N., Kedia, S. & Prabhala, N. (2011). CEO-Director Connections and Corporate Fraud. <http://ssrn.com/abstract=1787500>. (recuperado 3 de mayo de 2011).

Clements, M. (2011). Self-Interest vs. Greed and the Limitations of the Visible Hand. <http://ssrn.com/abstract=175453>. (recuperado 30 de mayo de 2011).

CNN(2010). EU Leaders Announce \$113 Billion Bailout Package for Ireland. 29 de noviembre de 2010.
<http://edition.cnn.com/2010/BUSINESS/11/28/ireland.bailout/index.html>

CNN (2010). Greece Accepts Bailout Package. 2 de mayo de 2010.
http://money.cnn.com/2010/05/02/news/international/greece_bailout/index.htm

CNN. (2011). The Top Highest Paid CEOs in 2011 Are. 14 de agosto de 2011.
http://www.money.cnn.com/2009/08/14/news/companies/highest_paid_ceos/index.htm (recuperado 10 de abril de 2010).

Cortés M., Estrada R., & Monroy, G.S. (2003). Corrupción, Ética y Administración. En Saleme, M. y Peñalva, L. (Eds), *Clusters Micro Financiamiento Factores Laborales Departamento de Producción Económica*. (pp. 159-173). México, D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana.

Cortina, D.A. (2008) *Public Reason and Applied Ethics: The Ways of Practical Reason in a Pluralist Society*. Burlington: Ashgate.

Cortina Orts, A. (2002). La Globalización de la Ética. Somos. *Revista de Desarrollo y Educación Popular*. Primavera (p.4). Madrid: Entreculturas.

__(1998) *Hasta un Pueblo de Demonios: Ética Pública y Sociedad*. Madrid: Taurus Pensamiento.

D'Alessandro, D. (2005). Where Gillette CEO Went Wrong. *The Boston Globe*. September 14, 2005. http://www.boston.com/news/globe/editorial_opinion/oped/articles/2005/09/14/where_gillette_ceo_went_wrong (recuperado 25 de mayo de 2009).

Del Alcebo Ibáñez, E. & Brie, R. (2006). *Ética Social-Diccionario de Sociología*. Buenos Aires: Claridad.

Dembe, L. & Boden, L. Moral Hazard: A Question of Morality?. *New Solutions*. N° 3, vol. 10, 2000. pp. 257-279.

Diego Bautista, O. (2005). *La Ética y la Corrupción en la Política y la Administración Pública*. México, D.F: Instituto de Administración Pública del Estado de México.

__(2009a). *Necesidad de la Ética Pública*. Toluca: Instituto de Administración Pública del Estado de México.

__(2009 b) *Ética Pública y Buen Gobierno*. Toluca: Instituto de Administración Pública del Estado de México.

__(2009c) *Los Códigos Éticos de Gobierno*. México, D.F.: Géminis.

Domínguez, I. (2010). ¿Por qué llegó el Caos Económico a Grecia? *Diario La Verdad*. Sección El Mundo. Murcia, 9 de mayo de 2010. <http://panorama.laverdad.es/mundo/1027-ipor-que-llego-el-caos-economico-a-grecia> (recuperado 20 de mayo de 2010).

Dubiski, N. (2001). Durkheim's Altruism as the Source of His Social Holism: A Discussion of the Viability of a Social Basis for Moral Principle. *Electronic Journal of Sociology*. N° 5, vol. 3, 2001. <http://www.sociology.org/archive.html> (recuperado 25 de mayo de 2009).

Duffey, R. (2011). The Quantification of Systemic Risk and Stability: New Methods and Measures. <http://www.nber.org/papers/w17022>. (recuperado 10 de mayo de 2011)

Dussel, E. (2000). *El Reto Actual de la Ética: Detener el Proceso Destructivo de la Vida*. México, D.F.: Océano.

Editorial Diario El Deber. Grecia pide Primer Desembolso de Ayuda de UE para Evitar la Quiebra. *Diario El Deber*. Santa Cruz, 11 de mayo de 2010.
<http://www.eldeber.com.bo/2010/2010-05-2/vernotainternacional.php?id=100511232132> (recuperado el 15 de mayo de 2010).

Editorial Diario Universal. El Despilfarro: Causa de la Crisis en Grecia. *Diario El Universal*. México, D.F., 10 de mayo de 2010. <http://www.eluniversal.com.mx/notas/679203.html> (recuperado 20 de mayo de 2010).

Edmans, A. & Gabaix, X. (2010). Risk and the CEO Market: Why Do some Large Firms Hire Highly-Paid, Low-Talent CEOs? <http://www.nber.org/papers/w1598>. (recuperado 12 de junio de 2011).

Elster, J. (2003). *Tuercas y Tornillos*. Edisa. Madrid: Edisa.

Estado Libre Asociado de Puerto Rico (2008). Oficina de Ética Gubernamental de Puerto

Rico. Ley de Ética Gubernamental y sus Enmiendas.

http://www.oegpr.net/documents/LEY_DE_ETICAGUBERNAMENTAL_Y_SUS_ENMIENDAS.SEPT.2008.pdf (recuperado el 10 de marzo de 2010).

_____(2008). Oficina de Ética Gubernamental de Puerto Rico. Valores de la Sociedad Puertorriqueña. <http://www.oegpr.net/> (recuperado 10 de marzo de 2010).

Florini, A.M. (1999). Does the Invisible Hand need a Transparent Glove? The Politics Of Transparency. *Annual World Bank Conference on Development Economics*. (April 28-30) Washington, D.C. pp. 6-7.

Fontecchia, A. (2011). Moral Hazard: Portugal \$116 Billion IMF-EU Bailout Extends Recession for Two Years. En *ForbeNews...* 4 de mayo de 2011. <http://blogs.forbes.com/afontecchia/2011/05/04/portugals-116b-imf-eu-bailout-extends-recession-for-two-years>. (recuperado 4 de mayo de 2011).

Frezza, B. (2011). Fixing Too Big to Fail Using Balance Sheet Sequestration. En *Forbes.News*. 21 de junio de 2011. <http://blogs.forbes.com/billfrezza/2011/06/21/fixing-too-big-to-fail-using-balance-sheet-sequestration/> (recuperado 21 de junio de 2011).

Friedman, D. (2008). *Morals and Markets: An Evolutionary Account of the Modern*

World. New York: Palgrave Macmillan.

Füss, R., Rottke N. & Zietz, J. (2011). What Drives CEOs to Take on More Risks: Evidence from the Laboratory of REITs. *Journal of Corporate Finance*. N° 1, vol. 23, 2011. pp. 92-106.

Gabaix, X. & Landier, A. (2008). Why Has CEO Pay Increased So Much? *The Quarterly Journal of Economics*. febrero de 2008. pp. 49-100.

García Mexía, P. (2001). La Ética Pública: Perspectivas Actuales. *Revista de Estudios Políticos de la Universidad de La Rioja*. N° 114. La Rioja. pp. 131-168.

Gitlow, A. (2005). *Corruption in Corporate America: Who is Responsible? Who will Protect the Public Interest?* Maryland: United Press of America, Inc.

Gobierno de los Estados Unidos (2002). Oficina de Ética. *Principios de Conducta Ética*. Orden Ejecutiva N°. 12676. (Enmendada por la orden N°.12731).

Godoy Arcaya, O (1993). Antología de la Política de Aristóteles. *Centro de Estudios Públicos*. Otoño, N°. 5. Santiago. pp. 1-61.

Gomá, J. (2009). *Ejemplaridad Pública*. Madrid: Taurus.

Gómez Rodríguez, A. (2003). *Filosofía y Metodología de las Ciencias Sociales*. Madrid: Alianza.

Gorini, S. (2009). An Economist's Plaidoyer for a Secular Ethics: The Moral Foundation and Social Role of Critical Rationalism. Brennan, G. & Eusepi, E. (Eds.) En *The Economics of Ethics and the Ethics of Economics*. pp. 39-4. Reino Unido: Cheltenham.

Griffith-Jones, S., Ocampo, J. & Stiglitz, J. (2010). *Time for a Visible Hand: Lessons from the 2008 World Financial Crisis*. New York: Oxford University Press.

Groenewegen, P. (1996). *Economics and Ethics?* London: Routledge.

Guardini, R. (1963). *El Poder*. Madrid: Guadarrama.

Guerrero, L. (2010). Ética y Economía: Un Debate Social. *Revista Fortuna*. 15 de septiembre de 2010. <http://revistafortuna.com.mx/contenido/2010/09/15/etica-y-economia-un-debate-social/> (recuperado 10 de agosto de 2011).

Hendry, J. (2004). *Between Enterprise and Ethics: Business and Management in a Bimoral Society*. Oxford: Oxford University Press.

Henninger, D. (2008). Welcome to Moral Hazard. *Wall Street Journal*.

8 de octubre de 2008. p. A-17.

Hernández R., Fernández-Collado C., & Baptista, L. (2003). *Metodología de Investigación*. 3^{ra} Edición. México, D.F: McGraw Hill International.

Hollis, M. (1994). *The Philosophy of Social Science: An Introduction*. Cambridge: Cambridge University.

Huertas, T. (2010). *Crisis, Cause, Containment and Cure*. New York: Palgrave-MacMillan

Hurt, C. (2011). Regulating Compensation. 9 de febrero 9 de 2011.

http://papers.ssrn.com/pape.tar?abstract_id=1758952. (recuperado 25 de mayo de 2011).

Johnson, S. & Kwak, J. (2010). *13 Bankers, the Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*. New York: Vintage Books

Kaptein, Muel. (2009). Corrupción y Sector Privado. En *Informe Global de la Corrupción de 2009*. Ed. Transparency International. pp. 95-96.

Kaufmann, D. y Ryterman, R. (1998). Nuevas Fronteras en el Diagnóstico y Combate de La Corrupción. *Notas PREM Sector Público Banco Mundial.*, No. 7, octubre 1998.

pp. 1-2.

Kelly, B., Lustig, H. & Van Nieuwerburgh, S. (2011). Too-Systemic-to-Fail: What Option Markets Imply About Sector-Wide Government Guarantees. <http://www.nber.org/papers/w17149>. (recuperado 25 de julio de 2011).

Kodres, L. (2008). A Crisis of Confidence and a Lot More. *Revista Finance & Development*. vol. 45, N° 2, junio 2008.

Kolb, R. (2011). What is Financial Contagion? Kolb, R. (Ed.).
En *Financial Contagion: The Viral Threat to the Wealth of Nations*.
pp. 3-10. New Jersey: John Wiley & Sons

Kolthoff E., Huberts L., and Van den Heuvel, H. (2007). *The Ethics of the New Public Management: Is Integrity at Stake?* Den Haag: BJ.

Krugman, P. (2008). *The Return of the Depression on Economics and the Crisis of 2008*.
New York: W.W. Norton & Company.

_____(2010) *Freefall America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*.
New York: W.W. Norton & Company.

Küng H., Picco G., & Weizsäcker, R. (2001). *Crossing the Divide. Dialogue among*

Civilizations. New Jersey: Seton Hall University.

Lerner, J. & Tufano, P. (2011). The Consequences of Financial Innovation: A Counterfactual Research Agenda. <http://www.nber.org/papers/w16780> (recuperado 4 de mayo de 2011).

Levick, R. (2011). Moral Hazard: The TARP Debate is not finally about Numbers. En *ForbeNews*. 5 de abril de 2011. <http://blogs.forbes.com/richardlevick/2011/04/05>

López, A. (2002). La Nueva Gestión Pública: Algunas Precisiones para su Abordaje Conceptual". *Dirección de Estudios e Información. Serie I Desarrollo Institucional y Reforma de Estado*. Instituto de Nacional de la Administración Pública. Documento N°. 68. Santo Domingo. p. 8. http://www.inap.gov.do/images/stories/LaNuevaGestión_Pública.pdf (recuperado 7 de mayo 2010).

[/moral-hazard-the-tarp-debate-is-not-finally-about-numbers/](#) (recuperado 8 de julio de 2011).

Malmendier, U. & Nagel, S. (2011). Depression Babies: Do Macroeconomic Experiences Affect Risk Taking? *The Quarterly Journal of Economics*. N° 1, vol. 126, pp. 373-416. <http://qje.oxfordjournals.org/content/126/1/373.short> (recuperado 12 de julio de 2011).

Masera, R. (2010). Reforming Financial Systems After the Crisis: A Comparison

of EU and USA. *PSL Quarterly Review*. N° 255, vol. 63, 2010. pp. 297-360.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1815138 (recuperado 12 de julio de 2011).

Mattio de Mascías, A. (2005). El Estado y la Ciudadanía ante una Gestión Ética y Transparente. *En X Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*. 18 de octubre 2005. Santiago. pp. 1-5.
<http://www.iiij.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/inv%20otras%20entidades/CLAD/CLAD%20X/documentos/mattio.pdf> (recuperado el 15 de febrero de 2010).

Mendoça, M. (2007). *Ethical Leadership*. Maidenhead: McGraw-Hill/Open University Press.

Michellini, D. (2007). Bien común y Ética Pública: Alcances y Límites del Concepto Tradicional de Bien Común”. *Revista Tópicos* [online]. N°15. Santa Fe. p. 12.
http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1666-485X2007000100002 (recuperado 5 de mayo de 2010).

Mider, Z. (2011). Wilmington Trust Reclaimed \$2 Million from CEO because of TARP. *Business Week*. 5 de enero de 2011.
<http://www.businessweek.com/news/2011-01-05/wilmington-trust-reclaimed-2-million-fro-ceo-because-od-tarp.html>. (recuperado 23 de julio de 2011).

Mondolfo, R. (1964). *El Pensamiento Antiguo: Historia de la Filosofía Greco-Romana desde los Orígenes hasta Platón*. Buenos Aires: Losada.

Morales Basadre, R. (2001). Hacia una Ética Global y una Ética Pública. *Sala de Lecturas en Educación en Valores*. Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura. pp. 1-2.

<http://www.oei.es/valores2/morales.htm> (recuperado 10 de abril de 2010).

Morck, R. & Yeung, B. (2011). Economics, History and Causation.

<http://www.nber.org/papers/w16678> (recuperado 28 de julio de 2011).

Moreno Pérez, C. (2001). El liderazgo Ético fundamentado en Virtudes. *Papeles de Ética, Economía y Dirección*. N^o 6. Facultad de Psicología y Ciencias de la Educación Blanquerna Universitat Ramón. Barcelona: Lull.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (2004). Ministerio de Economía y Finanzas. Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE (revisados 2004). España. p. 13. <http://www.oecd.org/dataoecd/47/25/37191543.pdf> (recuperado 10 de abril de 2010).

_____(2005). Ethics Codes and Codes of Conduct of OECD Countries 2005.

http://www.oecd.org/document/12/0,3343,en_2649_34135_35532108_1_1_1_1,00.html (recuperado el 10 de abril de 2010).

Organización de las Naciones Unidas. (2007) El Pacto Mundial. Ginebra.

2007. <http://www.unglobalcompact.org/Languages/spanish/index.html>

(recuperado 12 de mayo de 2010).

Orol, R. (2011). FDICs Bair says More Funds Run Moral Hazard. En *Market Watch*.

10 de mayo de 2011. [http://www.marketwatch.com/story/fdics-bair-says-money-](http://www.marketwatch.com/story/fdics-bair-says-money-funds-run-moral-hazard-2011-05-10?link=MW_latest_news)

[funds-run-moral-hazard-2011-05-10?link=MW_latest_news](http://www.marketwatch.com/story/fdics-bair-says-money-funds-run-moral-hazard-2011-05-10?link=MW_latest_news)

(recuperado 5 de mayo de 2011).

Osborne, D. & Gaebler, T. (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial*

Spirit is Transforming the Public Sector. Reading Addison: Wesley.

Partnoy, F. (2009). *Infectious Greed: How Deceit and Risk Corrupted the Financial*

Markets. New York: Public Affairs.

Passas, N. & Goodwin, N. (2004). *It's Legal but Ain't Right: Harmful Social*

Consequences of Legal Industries. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Pearlstein, S. (2011). Why They're Winning on CEO Pay. En *The Washington Post*.

24 de junio de 2011. [http://www.washingtonpost.com/business/economy/steven-](http://www.washingtonpost.com/business/economy/steven-pearlstein-why-theyre-winning-on-ceo-pay/2011/06/20/AGTuijH_story.htm)

[pearlstein-why-theyre-winning-on-ceo-pay/2011/06/20/AGTuijH_story.htm](http://www.washingtonpost.com/business/economy/steven-pearlstein-why-theyre-winning-on-ceo-pay/2011/06/20/AGTuijH_story.htm)

(recuperado 24 de junio de 2011).

Pérez, C. (2005). *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero: La Dinámica de las Burbujas Financieras y las Épocas de Bonanza*. México, D. F: Siglo XXI.

Philippon, T. & Reshef, A. (2009). Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909-2006. <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/14644.html#abstract> (recuperado 14 de julio de 2011).

Pizzigati, S. (2011). CEO Pay Bashing, Tea Party Style. *Institute for Policy Studies*. 21 de marzo de 2011. http://www.ips-dc.org/articles/ceo_pay_bashing_tea_party_style recuperado 30 de mayo de 2011).

Price, T. (2006). *Understanding Ethical Failures in Leadership*. New York: Cambridge University Press.

Robe, I., Narain, A., Ilyina A. & Surti J. (2010). The Too-Important-to-Fail Conundrum: Impossible to Ignore and Difficult to Resolve. Fondo Internacional Monetario. 27 de mayo de 2011. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1856230. (recuperado 15 de junio de 2011).

Rodríguez-Arana Muñoz, J. (1998). La Enseñanza de la Ética Pública. *Papeles de Trabajo[online]*. Fundación José Ortega y Gasset. Madrid. p. 6.

http://www.ortegaygasset.edu/contenidos.asp?id_s=58#admin (recuperado 15 de febrero de 2010).

_____(1993). *Principios de Ética Pública ¿Corrupción o Servicio?* Madrid: Montecorvo S.A.

Romero Estaban, H. (2009). La Crisis Financiera Mundial y su Impacto en Centro América. *Papeles de Trabajo. Organización Internacional del Trabajo de la ONU.* Ginebra . http://www.dialogo.oit.cr/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=3&Itemid=67 (recuperado 15 de abril de 2010).

Rose-Ackerman, S. (1999). *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform.* New York: Cambridge University Press.

Rossouw, D. & Sison, A.J. (2006). *Global Perspectives on Ethics of Corporate Governance.* New York Palgrave.

Samuelson, R (2011). Why TARP Has Been a Success Story. En *The Washington Post.* 27 de marzo de 2011. http://www.washingtonpost.com/opinions/why-tarp-has-been-a-success-story/2011/03/25/AFEe6jkB_story.html (recuperado 30 de mayo de 2011).

Santana-Rabell, L. (2004). Relevancia de la Ética para el Nuevo Paradigma de la Gestión Pública. En *IX Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma de*

Estado y de la Administración Pública. Madrid. pp. 1-2.

Sayles, L. & Smith, C. (2006). *The Rise of the Rogue Executive: How Good Companies Go Bad and How to stop the Destruction*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Smith, R. (2009). Greed is Good. En *Wall Street Journal*. 7 de febrero de 2009.
<http://online.wsj.com/article/SB123396915233059229.html> (recuperado 20 junio de 2011).

Sorkin, A. (2010). *Too Big to Fail*. New York: Penguin Group.

Soros, G. (2008). *The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means*. New York: Public Affairs.

Sotelo de Andreau, M.G. (1999). La Ética, la Corrupción y la Función Pública: Tres Elementos Claves en los Procesos de Integración. *Revista Argentina Régimen de la Administración Pública*. enero, N°. 255. Buenos Aires. p. 20.

Stein, G. & Plaza, S. (2011). El Papel del Consejero Independiente en la Supervisión y Rotación del CEO. <http://ssrn.com/abstract=1763228>.
(recuperado 12 de junio de 2011)

Stewart, L. & Freeman, E. (2006). *Developing Ethical Leadership: Business*

Roundtable. *Institute for Corporate Ethics*. Charlottesville. pp 9-41.

http://www.corporate-ethics.org/pdf/ethical_leadership.pdf (recuperado 6 de mayo de 2010).

Stiglitz, J. (2010). *Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy*. Ed. W.W. Norton & Company, Inc. New York.

Stringham, E. (2011). *Embracing Morals in Economics: The Role of Internal Moral Constraints in a Market Economy*. <http://ssrn.com/abstract=1748635> (recuperado 3 de junio de 2011).

Titelman, D., Pérez-Caldente, E. & Pineda, R. (2009). ¿Cómo Algo tan Pequeño terminó Siendo tan Grande? Crisis Financiera, Mecanismos de Contagio y efectos en América Latina. *Revista El Cepal de la Comisión Económica para América Latina de la ONU*. agosto, N°. 98. Santiago.

Transparencia Internacional (2010). *Barómetro Global de la Corrupción 2010*.
http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/gcb/2010
(recuperado 30 de julio de 2011).

_____. (2009a). *Barómetro Global de la Corrupción de 2009*. p. 4.
<http://www.transparency.org/content/download/43836/701904>
(recuperado 20 de febrero de 2010).

____.(2010b). Informe Global de la Corrupción de 2010: La Corrupción y el Sector Privado. http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2011/annual_report_2010. (recuperado 30 de julio de 2011).

____.(2009c). Informe Global de la Corrupción de 2009: La Corrupción y el Sector Privado. <http://www.transparency.org/content/download/46186/739797/> (recuperado 20 de febrero de 2010).

Truman, E. (2010). The G-20 and International Financial Institution Governance. <http://www.piie.com/publications/wp/wp10-13.pdf> (recuperado 5 de julio de 2011).

Turner, P. (2010). Time for a Visible Hand: Lessons from the 2008 World Financial Crisis. En S. Griffith-Jones, J. A. Ocampo y J. Stiglitz (Eds.) , *Central Banks, Liquidity and the Banking Crisis* (pp. 101 -125). New York: Oxford University Press Inc.

UE. European Commission Eurostat (2011). Basic figures on the EU - Third Quarter 2011. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GL-11-003/EN/KS-GL-11-003-EN.PDF.

Ulrich, P. (2008). *Integrative Economic Ethics: Foundations of a*

Civilized Market Economy. New York: Cambridge University Press.

Unión Europea (2010). Noticias del Consejo de Ministerio de Finanzas. UE busca más Fortaleza en la Regulación Financiera. [online] 26 de marzo de 2010. <http://www.eu2010.es/es/documentosynoticias/noticias/mar26eco.html> (recuperado 15 de abril de 2010).

UNESCO. División de Filosofía y Ética. Universal Ethics: From the Nordic Perspectives, Regional Experts Meeting. Lundun, 3-5 junio de 1999.

United States Congress. (2010) Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act Pub. L. 111-203. 21 de julio de 2010.

United States. (2011). Department of the Treasurer. Acting Special Master Issues 2011 Compensations Determinations for 'Top 25' Executives Companies that Received Exceptional TARP Assistance. 1 de abril de 2011.

United States Department of the Treasurer. (2010). TARP Executive Compensation Special Master Determination. 10 de septiembre de 2010. http://www.treasury.gov/initiatives/financial-ability/exec_comp/Documents/Final%20Report%20of%20Kenneth%20Feinberg%20%20FINAL.PDF.

United States Government (1978). Office of Government Ethics. Ethics in Government Act of 1978. 5 C.F.R. Part 2634, Section 102(f).

Uriarte, J. (2010). La Putrefacción. *Diario Noticias*. Vizcaya, 3 de marzo de 2010.
<http://www.deia.com/2010/03/03/opinion/tribuna-abierta/la-putrefaccion> (recuperado 10 de mayo de 2010).

Vanossi, J. R. (2002). La Corrupción como Desviación Patológica que contraviene a la Ética Pública. *Revista Anuario Iberoamericano de Justicia Constitucional*. enero-diciembre, N° 6. Madrid, 2002. pp. 541-548.

Villoria Mendieta, M. (2000). *Ética pública y Corrupción: Curso de Ética. Administrativa*. Madrid: Tecnos S.A.

Vishwanath, T. & Kaufmann, D. (1999). *Towards Transparency in Finance and Governance*. Washington, D.C: World Bank.

Walter, S. (2011). Basel III: Stronger Banks and a More Resilient Financial System. En *Conferencia Basel III del Instituto de Estabilidad Financiera*. 6 de abril de 2011. Basilea, pp. 1-12.

Wellink, N. (2011). Basel III: A Roadmap to Better Banking Regulation

and Supervision. En *FSI High-Level Meeting on the New Framework to Strengthen Financial Stability and Regulatory Priorities*. 24 de mayo de 2011. St. Petersburg.

Werksman, R. (1993). La Convención Interamericana contra la Corrupción y su Instrumento de Seguimiento. *Revista Ethos Gubernamental del Gobierno de Puerto Rico*. Vol. 1, N^o. 1, julio-diciembre. San Juan. pp. 89-96.

Wihlborg, C., Willet, T. & Zhang, N. (2010). The Euro Crisis: It isn't Just Fiscal and It doesn't Just Involve Greece. <http://ssrn.com/abstract=1776133>. (recuperado 5 de julio de 2011).

Williams, R. & Elliot, L. (2010) *Crisis and Recovery: Ethics, Economics and Justice*. Ed. New York: Palgrave-MacMillan.

Wood, G.& Rimmer, M. (2003). Codes of Ethics: What are They Really and What should They Be?" *International Journal of Value-Based Management*. Spring. vol.16. pp. 181-195.

FOLIO EN BLANCO