

TEMA 7: MORAL Y ECONOMÍA

REGALOS, SOBORNO Y CONFLICTO DE INTERESES

Julián, recién nombrado director de una entidad financiera, al revisar el presupuesto anual se sorprende por el elevado coste de la partida de viajes. Al comprobar que se prevén unos 600 viajes al año, piensa que podrían obtenerse mejores precios del proveedor habitual, la agencia *Horizzon*: en otras agencias no resultaría difícil obtener incluso mejores precios, teniendo en cuenta el número de viajes.

Por eso convoca a Antonio, director comercial de *Horizzon*, para pedir aclaraciones. Antonio defiende el precio por la calidad del servicio: no han fallado nunca en la entrega de los billetes; facilitan los cambios; etc. Entonces Antonio comenta que, entre los servicios que han ofrecido siempre a la financiera se cuenta, lógicamente, un trato especial al director, que desde ahora es Julián. La agencia ofrece gratis al director y a su familia unos viajes de vacaciones y un bono anual para otros viajes privados a lo largo del año. *"Este regalo no incide en absoluto en el precio de los viajes que hacen a la financiera"*, dice Antonio. De todas formas, se muestra dispuesto a bajar algo ese precio pero insiste en que mantendrán el regalo a Julián, el nuevo director, ya que se trata de una práctica habitual. Para la agencia forma parte de los gastos promocionales que Antonio puede distribuir de un modo o de otro, pero que son unos gastos fijos. *"Seguramente —termina diciendo Antonio— en el presupuesto de la financiera no faltará una partida de gastos del mismo género"*. Julián parece convencido de que se trata de una práctica normal de cortesía comercial sin intención de sobornar.

A Julián el caso le inquieta porque no es la primera vez que se plantea que no siempre es fácil distinguir entre el regalo dado como don gratuito y el regalo como medio o intento de corrupción o de soborno. Sabe bien que los regalos no son necesariamente un modo de corromper, y que la cuestión debe enfocarse, sobre todo, desde el punto de vista de si pueden aceptarse sin comprometer la libertad de acción ni la rectitud del juicio. También ha considerado que, por parte de quien da, a menudo se mezclan cortesía, interés y deseo de influir, y que no todo beneficio externo tiene el mismo sentido moral: por ejemplo, las propinas ordinarias le han parecido más bien una forma socialmente admitida de completar la retribución de un buen servicio.

Con estas ideas, consulta a un amigo de buen criterio. Este le confirma que esos principios generales son acertados, pero le hace ver que en este caso no se trata de una mera atención cortés, sino de una ventaja personal ofrecida a quien debe decidir en nombre de una entidad y conforme a su interés. Por eso le explica cómo distinguir un regalo de un soborno. Y le aconseja que, si aún tiene dudas, hable con la agencia y les diga que no debe aceptar esos regalos, aunque vería bien que ese mismo beneficio se aplicase como descuento a la empresa, o como mejora objetiva de viajes a sus empleados.

PREGUNTAS:

1. ¿Qué criterios permiten distinguir una gratificación legítima de una compensación ilícita ofrecida o recibida en conexión con el ejercicio de un cargo y la imparcialidad que requiere?

2. ¿Qué se puede decir a Julián para ayudarlo a actuar con rectitud, no solo evitando lo ilícito, sino ejerciendo su responsabilidad profesional con limpieza de intención, sentido de justicia y verdadero espíritu de servicio