

LA ETICA EN LA CONTRATACION ADMINISTRATIVA

M. Sc. Carlos Eduardo Serrano Rodríguez
Vice Rector de Administración
Universidad de Costa Rica

LA ETICA EN LAS NEGOCIACIONES

La ética de la negociación se refiere a la conducta que debe guiar al negociador en el proceso de negociación de sus intereses. Los valores que rigen a los negociadores son los puntos de partida al desarrollar una negociación. El negociador debe ser consciente de la importancia de la ética en la negociación. La ética en la negociación se refiere a la conducta que debe guiar al negociador en el proceso de negociación de sus intereses. Los valores que rigen a los negociadores son los puntos de partida al desarrollar una negociación. El negociador debe ser consciente de la importancia de la ética en la negociación.

De acuerdo con el concepto de ética de la negociación, el negociador debe ser consciente de la importancia de la ética en la negociación. La ética en la negociación se refiere a la conducta que debe guiar al negociador en el proceso de negociación de sus intereses. Los valores que rigen a los negociadores son los puntos de partida al desarrollar una negociación. El negociador debe ser consciente de la importancia de la ética en la negociación.

La ética en la negociación se refiere a la conducta que debe guiar al negociador en el proceso de negociación de sus intereses. Los valores que rigen a los negociadores son los puntos de partida al desarrollar una negociación. El negociador debe ser consciente de la importancia de la ética en la negociación. La ética en la negociación se refiere a la conducta que debe guiar al negociador en el proceso de negociación de sus intereses. Los valores que rigen a los negociadores son los puntos de partida al desarrollar una negociación. El negociador debe ser consciente de la importancia de la ética en la negociación.

La ética en la negociación se refiere a la conducta que debe guiar al negociador en el proceso de negociación de sus intereses. Los valores que rigen a los negociadores son los puntos de partida al desarrollar una negociación. El negociador debe ser consciente de la importancia de la ética en la negociación.

Ante la necesidad de lograr un cambio en la actitud y mentalidad en los miembros de la sociedad costarricense, y sobre todo en el campo de las relaciones entre el estado y la comunidad, seguidamente se expondrá el tema de la ética y la moral en las negociaciones de la contratación administrativa, partiendo de los principios de que no se puede formar un país libre, sano y culto, sin la base de una sociedad honesta y de que en todo negocio sano debe coincidir el interés del negociante con la conveniencia pública, la cual es la base de la responsabilidad social.

I. LA ETICA EN LAS NEGOCIACIONES

La historia de la humanidad nos demuestra, que el ser humano, en todo el proceso de desarrollo de las civilizaciones, las cuales consciente o inconscientemente han sido puestas en práctica al desempeñarse en cualquier trabajo o actividad. En su lucha por la vida, el hombre ha tenido que entender la diferencia entre lo que está bien y lo que está mal. Es así como se ha pasado del respeto a los derechos particulares, a la propiedad privada y a la búsqueda de la verdad y la confianza, a costumbres y prácticas resultantes de las relaciones en sociedad, que son verdaderos códigos de ética y leyes que regulan las actuaciones del individuo y de los grupos sociales.

De manera que el comportamiento del hombre en sociedad ha generado la formación de un concepto clave de lo que es ético y de lo que no lo es, de lo que es correcto y de lo que es incorrecto en sus actuaciones. Significado que varía según los principios filosóficos, políticos, económicos, culturales, sociales y religiosos que caracterizan a los individuos.

En la actividad comercial en general, y específicamente en la contratación administrativa, los principios éticos tienen su fundamentación en los postulados de la religión cristiana, propiamente en la Biblia; y éstos están presentes en toda forma de conducta pública o privada, debiendo ser manejados de manera firme y decidida para que las personas, instituciones y las empresas pueden prosperar e inspirar respeto en el comercio. Mejor dicho, las normas éticas son necesarias para cualquier actividad humana organizada, y más para un estado de derecho como es Costa Rica, cuya vida se sustenta en el principio de legalidad.

El desempeño eficiente y el mantenimiento de una alta moralidad, pública y privada, es crucial para lograr efectividad en el desarrollo de las nego-

ciaciones. Sobre todo en el ambiente convulso y de contradicciones que viven las sociedades actuales, donde la moralidad se relaciona con el grado que los individuos y la sociedad reconocen los abusos y hechos delictivos y donde se enfrentan, cotidianamente, los intereses particulares a los intereses públicos, sin importar si la riqueza o el lucro se obtienen lícita o ilícitamente. Al respecto, creo importante hacer mención de lo expresado por O.P. Dwivedi, Director del Proyecto sobre Ética en el Servicio Público, Universidad de Guelph, Ontario, sobre este asunto:

“...La ética refleja la perspectiva de una sociedad sobre la conducta humana y define las acciones como buenas o malas con referencia a una norma o criterio, tal como esa sociedad lo ha impuesto o para lo cual es especialmente relevante... También debemos recordar que la conducta inmoral solo puede determinarse en relación a un acto, actitud o comportamiento que se estima contrario a las prácticas comúnmente definidas por cierto estado, en un momento dado en el campo de la moralidad política y administrativa...”⁽¹⁾

Esto nos lleva a reconocer que el tema de la ética es sumamente complejo, que implica aspectos filosóficos y criterios subjetivos, cuya fuente es la esencia misma del ser humano.

La conducta ética en la contratación administrativa tiene que ver con el ordenamiento jurídico vigente, con los principios morales que practica la sociedad y con todos aquellos actos contrarios a los valores públicos y al interés social. Por lo tanto, dentro de las prácticas que se consideran no éticas se pueden citar las siguientes: el incumplimiento a las leyes y reglamentos oficiales; conductas contrarias a los principios morales de la sociedad; sobornos; malversaciones de fondos; recibo de prebendas; abuso de poder; el favorecimiento de parientes y amigos; filtración o mal uso de la información oficial; el enriquecimiento ilícito; el incumplimiento de deberes; mal uso de los recursos públicos, y aceptar obsequios y diversiones impropias.

Con esta lista no pretendo ser exhaustivo, sino que sirva de referencia para identificar conductas no éticas, ya que como lo expuse anteriormente, en gran medida su calificación depende de los juicios de valor y normas legales prevalecientes en cada sociedad.

(1) Dwivedi, O. P. Ética en el Servicio Público, ICAP, San José, Costa Rica, 1977. Págs. 10, 11 y 12.

II. LA ÉTICA EN LOS COMPRADORES

Por lo general, la opinión que se mantiene en el medio comercial es de que la actividad está rodeada de corrupción, o de que es potencialmente corrupta; y siempre es fuertemente cuestionada la actitud del personal que se encarga de ejecutar la contratación administrativa, manteniéndose sospechas, rumores y comentarios negativos sobre la honestidad de quienes la ejecutan. Para bien o para mal, siempre es el blanco de críticas, dados los intereses tan divergentes que interactúan. Se trata de una situación imposible de superar, ya que siempre hay ganadores y perdedores al adjudicar contrataciones, dándose los conflictos de intereses.

Dentro de las conductas éticas cabe mencionar las siguientes para el personal de las oficinas de proveeduría:

- El cumplimiento del principio de legalidad.
- Tener certeza de que las decisiones y acciones son correctas.
- Mantener la honestidad y la integridad moral en todo momento.
- Demostrar dignidad en el ejercicio del cargo y el cumplimiento del trabajo.
- Ser ecuánime e imparcial en las actuaciones.
- Ser objetivo y ofrecer lealtad a la empresa o institución a la que sirve.
- Desarrollar buen carácter y buen juicio en sus actuaciones.
- Practicar lo que se recomienda hacer.
- Evitar las situaciones comprometedoras al relacionarse con los agentes comerciales.
- Evitar las relaciones informales con aquellos agentes considerados como influencias dudosas.
- Ser cortés y justo.
- Desarrollar una gestión de liderazgo en el área de la conducta ética.
- Comprar sin perjuicios.

En general, las personas que se desempeñan en puestos que tengan relación con la compra de bienes y servicios deben hacer ingentes esfuerzos por mantenerse por encima de la sospecha o duda de comportamiento deshonesto en todo momento y bajo cualquier circunstancia; rechazando y denunciando toda propuesta inmoral de quien sea, ante los organismos judiciales correspondientes.

Pero para lograr ésto se requiere una identificación estricta a un sólido código de ética y aunque no existe uno de carácter universal, sí considero conveniente sugerir la aplicación del código desarrollado por la Asociación

Nacional de Agentes de Compras de los Estados Unidos, que para el tema que nos ocupa se adapta muy bien a nuestro medio:

“...Considerar, ante todo, los intereses de la empresa en toda transacción, y llevar a cabo sus políticas y creer en ellas.

Ser receptivo a los consejos de los colegas competentes y guiarse por tales consejos sin menoscabar la dignidad y responsabilidad de su cargo. Comprar sin prejuicio, procurando obtener el máximo valor final por cada colón que gaste.

Esforzarse sin cesar por conocer los materiales y los procesos de manufactura, y establecer métodos prácticos para el manejo de su oficina.

Adherirse y trabajar en pro de la honestidad y de la veracidad en las actividades de compras y ventas y denunciar cualquier forma y manifestación de soborno comercial.

Recibir con prontitud y amabilidad, siempre que las condiciones lo permitan, a todos los que vienen a verlo en auténtica misión de negocios.

Respetar sus obligaciones y exigir que se respeten las obligaciones que otros tienen con usted y con sus organización, de conformidad con las buenas prácticas de negocios.

Evitar la práctica deshonestas.

Prestarles asesoría y ayuda a sus colegas de compras en el desempeño de sus obligaciones.

Cooperar con todas las organizaciones y todos los individuos comprometidos en las actividades diseñadas para incrementar el desarrollo y la buena reputación de las compras...”⁽²⁾

Complementariamente, es necesario crear una ética en el trabajo, para que se considere a éste como el interés central de la vida del empleado que se dedica a cada tarea de la contratación administrativa y que se le vea como una meta vital deseable; que en el tanto exista satisfacción en el trabajo, habrá compromiso e identificación con los objetivos y metas institucionales, lográndose una obligación moral y un cambio de mentalidad en los individuos para conseguir la eficiencia y la eficacia en el servicio que se brinde.

(2) Messner, William. *La Gerencia de Compras*. Editorial Norma, Colombia, 1986. Pág. 328.

III. LA ETICA EN LOS VENDEDORES

Pero no solo el funcionario de la Oficina de Compras debe aplicar normas éticas, también tiene que hacerlo el representante de cada casa comercial privada que le vende bienes y servicios a las instituciones del Estado. Si bien el vender es básicamente el arte de llevar a un comprador a hacer lo que el vendedor quiere, en el intercambio que se genera en la contratación no puede pasarse por alto el interés social.

Tampoco puede obviarse que son recursos públicos los que se están comprometiendo en las negociaciones. De manera que en la relación de comprador a vendedor tienen que darse muchas consideraciones éticas, reconocerlo es primordial para lograr una conducta moral adecuada a los principios que rigen la vida en sociedad.

En una negociación, el proveedor de bienes y servicios tiene que manifestar, en forma clara, consideraciones éticas sobre aspectos tales como: cumplimiento del ordenamiento jurídico; condiciones de calidad y económicas justas; garantías sobre las mercancías y servicios; cumplimiento de plazos y lugares de entrega; respeto a los márgenes de utilidad fijados oficialmente; entregar las cantidades ofrecidas; cumplir con las especificaciones técnicas de los carteles de licitación; no ofrecer regalos, dádivas o comisiones a los compradores para comprometerlos en sus decisiones y acciones; no hacer uso de compadrazgos o padrinazgos para concretar las ventas; y en general, decir siempre la verdad.

Esto nos demuestra que los vendedores tienen obligaciones definidas para con los compradores, y de que además de las prácticas éticas de los funcionarios de las oficinas de compras, se requieren proveedores éticos, para evitar abusos, arbitrariedades y contubernios entre los funcionarios públicos y los particulares que contratan con el Estado, ya que en la contratación administrativa necesariamente se requieren dos personas para hacer un buen trato.

En toda organización, el establecimiento de una conducta ética, aunque contenga muchos deberes y restricciones específicas, no se puede esperar que cubra todas las situaciones que pudieran presentarse en una negociación, dependiendo su calificación del momento, la circunstancia o la situación concreta.

En la práctica, el sentido común y los juicios de valor deben utilizarse frecuentemente para juzgar situaciones específicas que se presentan en el proceso de la contratación; y no se debe olvidar que siempre, detrás de un comprador inmoral, tiene que haber un vendedor también inmoral.

En conclusión, un comprador y un vendedor considerados y juiciosos, dedicados a normas éticas firmes, pueden hacer mucho para elevar la estatura