

**TESIS: ANÁLISIS DE LA RESPONSABILIDAD POLÍTICA EN EL
EJERCICIO DEL PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES: CASO
DE ESTUDIO ODEBRECHT**

ESTUDIANTE

ÓSCAR JULIÁN RICO VELANDIA

TUTOR

ANDRÉS MAURICIO CHAVEZ REMOLINA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D. C.

2018

Los agradecimientos siempre serán muchos y a muchos nombres, a mi forma creo en Dios y le agradezco, a mi familia por el apoyo, a mis amigos y a mis docentes por las enseñanzas.

En especial a mis dos viejos que me cuidan arriba, que están siempre, aunque no los vea, agradezco lo que me enseñaron.

Tabla de contenido

Introducción	4
Objetivos	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	7
Marco Referencial	8
Marco metodológico	8
Capítulo I – El Negociador Internacional y el proceso de negociación	10
Proceso y escenarios de negociación ordinaria o tradicional	12
1. Negociación “gana – pierde”	12
2. Negociación “Gana – gana”.	12
3. Negociación “pierde – pierde”.	12
El Negociador no es local es Internacional	13
La complejidad del proceso, la información baluarte de posición y la fuente de estrategia. 16	
El proceso de negociación y la ética profesional.	17
Capitulo II – Riesgo Moral	23
Riesgo moral calculado o premeditado	23
Riesgo moral no calculado o repentino	25
El proceso de negociación, ¿presión para omitir análisis de riesgo moral?	26
La línea de la moral, ¿quién está bien y quién mal?	28
Capítulo III: Responsabilidad Política	30
El proceso de negociación con responsabilidad política	32
Capítulo IV: ¿qué es el caso Odebrecht en Colombia?	33
El inicio del caso de corrupción más grande de la historia	33
El acuerdo entre Estados Unidos, Odebrecht y ¿la justicia colombiana?	34
La corrupción del caso Odebrecht y la imagen de justicia en el país	36
El compromiso del Profesional en Negocios Internacionales frente a la sociedad colombiana 38	
Capítulo V: El impacto en Latinoamérica y en el mundo	41
Brasil, el caso Lava Jota	41
México, hermano colombiano, la justicia parecen no poder actuar	43
Ecuador	43
Perú, desde el ex presidente de la República	44
Conclusiones	46
Recomendaciones	47
Bibliografía	48

Introducción

El papel del Profesional en Negocios Internacionales es muy diverso, gracias a su formación es capaz de incursionar en varios campos de la economía y de los mercados, en el caso de la presente tesis se hace revisión del papel de Profesional en Negocios Internacional en su rol de negociador, de intermediario entre partes interesadas en un objetivo con diferentes percepciones o conflictos. Para llegar a esos acuerdos es necesario llevar un proceso, analizar cada uno de los pros y de los contras de las partes entendiendo todo el contexto de la negociación logrando un punto óptimo para las partes.

El proceso de Negociación y más en la negociación Internacional es complejo y en ocasiones bastantes largos, están en juego no solo el lograr un acuerdo relativamente satisfactorio para las partes involucradas sino además lograr un acuerdo con la menor cantidad de efectos colaterales negativos para los terceros.

Dentro del proceso de análisis es necesario identificar las fases y escenarios en los cuales se desarrolla una negociación ordinaria y cuando esta negociación ordinaria pasa a un plano mucho más global; es decir cuando este proceso se vuelve de negociación internacional y por consiguiente se hace pertinente la participación del Profesional en negocios Internacionales como intermediario del proceso.

El proceso de intermediación siempre va a generar diversas aristas, para efectos del presente documento se tendrán en cuenta el Riesgo Moral, uno de los temas con mayor coyuntura en el proceso de intermediación, este Riesgo Moral latente genera, como se explicará en el documento, una Responsabilidad en las consecuencias del acuerdo final, pero

esta Responsabilidad se toma desde la Responsabilidad Política en aras de reflejar una realidad como la que se muestra en el caso de estudio.

En los últimos meses en el ámbito nacional e internacional se ha dado mucho cubrimiento al caso de corrupción más grande del que se tenga evidencia, o al menos hasta el momento, la multinacional brasileña Odebrecht, una de las empresas más importantes en Infraestructura civil se vio envuelta en una serie de sobornos, en algunos casos comprobados y en otros aún en investigación, no en uno si no en varios países de Latinoamérica (Gallas, 2017).

Este caso llama la atención teniendo en cuenta que el papel del Profesional en Negocios Internacionales como intermediador en los diferentes procesos de negociación, valga la redundancia para este caso, por lo cual lleva a pensar y plantear la pregunta ¿cuál es la responsabilidad política del Profesional en Negocios Internacionales, teniendo presente la imagen que puede generar en la sociedad casos como el de Odebrecht?

Debido a este caso es necesario analizar el caso Odebrecht en el cual se vieron involucrados altos mandos de los gobiernos Latinoamericanos; este caso es uno de los más importantes debido al impacto internacional. El papel del profesional en Negocios Internacionales es el de la intermediación entre el oferente y el comprador, por ello la intención inicial por la cual se da la investigación es ver como el intermediario no toma en cuenta los efectos negativos derivados de los acuerdos entre partes, los cuales siempre tendrán un riesgo moral implícito y por consecuente una Responsabilidad Política.

Se toma como base de análisis únicamente el caso Odebrecht debido al impacto a nivel internacional; el ideal es partir de establecer el proceso de negociación y las posiciones

de negociación, continuar con la definición de Responsabilidad Política, el análisis hace necesario revisar el concepto de riesgo moral y cerrar con la aplicación del análisis en el caso Odebrecht de forma sencilla en cada país y de forma amplia en Colombia.

Objetivos

Objetivo General

Analizar los impactos en la Responsabilidad Política derivados de las decisiones del ejercicio del Profesional en Negocios Internacionales en su papel de intermediario, tomando como caso de estudio el caso Odebrecht.

Objetivos Específicos

Identificar los procesos de intermediación del Profesional en Negocios Internacionales en casos de negociación entre el Estado y particulares, teniendo presente el impacto de la evaluación del Riesgo Moral y la Responsabilidad Política.

Evaluar el impacto de no tomar en cuenta la Responsabilidad Política posterior a la toma de decisiones en los acuerdos en los cuales el Profesional en Negocios Internacionales asume su rol de intermediador, tomando como caso base el escándalo de la multinacional Odebrecht.

Marco Referencial

Marco metodológico

Los procesos de investigación en las ciencias sociales no suelen ser los más cómodos de trabajar o realizar, debido a la que diferencia de las ciencias exactas no hay una estabilidad muy puntual en los datos disponibles. Para la investigación en Ciencias Sociales es necesario emplear una combinación de métodos bajo los cuales se pueda realizar un análisis preliminar y generalizado de las situaciones.

Debido a esto se emplea un método de deducción para partir de un análisis del entorno macro, en este caso el rol del Profesional en Negocios Internacionales como intermediario y teniendo presente el entorno y proceso de negociación dado el carácter conflictivo del proceso su análisis se vuelve complejo y se toma una posición desde el paradigma positivista a fin de establecer parámetros lo más objetivos posibles (Meza Cazcante, n.d), Meza hace referencia directa referente al paradigma positivista como método para un análisis sistémico tal como sería el ideal en la investigación social. Si bien no puede haber una posición rígida del tema de investigación si se puede establecer una serie de delimitantes en busca de una objetividad apropiada mitigando las diferentes variables generadas por las dinámicas cambiantes propias de las interacciones sociales.

La investigación actual es una de tipo social, dentro de las múltiples definiciones citadas por Ávila a convergen en ver a la investigación social como un proceso mediante el cual se análisis un sistema de realidad y el entorno donde esta sucede (Avila Baray, 2006), por este componente se hace necesario analizar el entorno completo para llegar al detalle empleando un método, como se mencionó anteriormente de deducción.

Este método permite entender el proceso de negociación, siendo este el punto de partida del proceso de análisis, de este sistema de negociación y sus múltiples escenarios se

desprenden una serie de variables, pero para efectos de lograr el objetivo de la investigación se toma la variable del Riesgo Moral y del impacto de este en la Responsabilidad política en las consecuencias de los acuerdos logrados.

Marco Conceptual

El desarrollo conceptual se realiza partiendo del análisis sistémico del problema, en el caso de la investigación, aunque suene reiterativo, se inicia con el análisis del proceso de negociación, la definición de negociar, de los procesos intrínsecos en el proceso y todo concepto importante y relevante para el proceso de análisis,

Los tres primeros capítulos están dedicados a los conceptos primordiales de la investigación, en capítulo I se hace referencia al concepto de Negociación y su relación con el Profesional en Negocios Internacionales y su rol de intermediario en el proceso mencionado, de esta forma en ese capítulo se definen los conceptos más básicos para iniciar el proceso de investigación.

El capítulo II esta relacionado con el concepto de Riesgo Moral y su evaluación y consecuencias, aunque en el capítulo I se da una relación entre el desempeño profesional con la ética profesional, es necesario realizar una profundización en el concepto del Riesgo Moral debido su condición de individualidad y los conflictos morales generados por las diferentes tomas de decisiones en el proceso de negociación.

Se cierra el tema conceptual con la inclusión del Capítulo III, en este se hace una revisión de las consecuencias políticas por la toma de decisiones teniendo presente todo el proceso y su funcionamiento.

Capítulo I – El Negociador Internacional y el proceso de negociación

El ser humano necesita de la comunicación y en consecuencia genera constante interacción social, desde el momento de sus primeros razonamientos se encuentra inmerso en una interacción con el otro, este proceso no es igual para todos y por ende genera unas dinámicas las cuales pueden generar conflicto con las dinámicas y procesos de los demás, estos conflictos deben ser solucionados para lograr un punto de equilibrio en la sociedad. Adicional estos factores de conflicto derivados de la complejidad del ser humano también encuentra necesidades básicas, casi instintivas, de sobrevivencia y subsistencia motivo por el cual se hace necesario que el ser humano use sus capacidad para en satisfacer sus necesidades primarias o fisiológicas de acuerdo la teoría de las necesidades Maslow analizadas desde el punto de vista de Quintero (Quintero Angarita, n.d), posteriormente iría escalando a fin de satisfacer cada uno de los pilares; el ser humano no podría lograr cumplir con estos propósitos de forma individual por ende tiene que generar intercambios con otros seres humanos, estos intercambios se han dado a lo largo de la historia (Escuela de Administración Pública de la Región De Murcia).

El proceso de negociar en su forma más primitiva podría interpretarse como un trueque en el cual los individuos no planeaban una ganancia más allá de la ganancia mínima del acuerdo, siendo así se podría plantear como un acuerdo para intercambiar los resultados de las habilidades, de esta forma quien era hábil y paciente para un cultivar podría intercambiar parte de su cultivo con quien era rápido y ágil en la caza; bajo este supuesto no existía un interés mayor al de la necesidad fisiológica (Quintero Angarita, n.d). Sin embargo, este escenario no es estático, de la misma forma en la que fueron cambiando las dinámicas sociales el proceso de intercambio o de negociación fue cambiando poco a poco.

Con el tiempo las necesidades fisiológicas ya no eran cuestión de supervivencia, al menos para una gran mayoría, la tecnificación de varios procesos ha servido para satisfacer las necesidades en su forma mínima también han generado excedentes en algunos segmentos de esas necesidades tales como bienes y servicios que una vez que se aseguran los de consumo vital los demás son propiedad de quien los produce y puede disponer de ellos como le plazca, es decir tiene a su disposición un excedente.

A partir de ese excedente se plantea una nueva negociación, ya no solo está la necesidad de satisfacer las primeras necesidades, incluso, esa parte de negociación desaparece, en este momento está en juego los intereses de las partes por obtener mejores ganancias o dependiendo del proceso se podría dar el escenario en el cual existiera alguien con un excedente o una producción e un bien o servicio que no hace parte de las necesidades principales y una contra parte con el suficiente excedente de capital suficiente para adquirir la producción del primero.

Hasta el momento se habla de partes, sin embargo, en ocasiones lograr poner de acuerdo las partes involucradas es una tarea ardua, motivo por el cual se comienza a usar la figura del intermediario, un tercero acordado entre los dos o un representante de cada parte el cual debería contar una objetividad mayor a la de las partes involucradas a fin de encontrar un punto medio, al menos en un principio, o buscando una posición de ventaja y ganancia en el proceso negociación. Este intermediario o representante de cada parte será conocido como el Negociador.

Proceso y escenarios de negociación ordinaria o tradicional

El papel del Negociador será evaluar su contraparte y buscar una posición de ventaja frente e inclinar la balanza a su favor intentando establecer una de las formas de negociación, de acuerdo con la Escuela de Administración Pública de la Región de Murcia (Escuela de Administración Pública de la Región De Murcia) las posibles formas o escenarios de negociación que se podrían dar son los siguiente:

1. Negociación “gana – pierde”.

Este proceso de negociación consiste en una posición de ventaja de una de las partes de la negociación la cual puede estar dada por alguna fortalezca que le permite establecer sus objetivos frente a los de la contra parte. Esta fortaleza puede ser de cualquier ámbito y deber ser capaz de opacar cualquier otra fortaleza del rival.

Usualmente esta ventaja suele está dada por dos factores principales, el primero es la fortaleza económica y la segunda por el conocimiento, este conocimiento puede ser de cualquier tipo, desde tecnológico hasta de información clasificada que pueda desequilibrar a la contraparte.

2. Negociación “Gana – gana”.

Es uno de los escenarios más parejos y al cual se debería ir en un primer momento, este escenario o proceso plantea una paridad entre las partes involucradas por lo cual ambas buscan una solución o acuerdo con el cual se obtengan muy buenos beneficios para todos. Quizá es el modelo más equitativo de la negociación y con mayor grado de satisfacción.

3. Negociación “pierde – pierde”.

Es la opción menos usada, este proceso de negociación es usado cuando una de las partes se encuentra en desventaja y debe aceptar condiciones poco adecuadas para sus objetivos; sin embargo, al contrato de la negociación “gana – pierde” en esta ocasión la parte en desventaja buscará la forma para generar la misma inestabilidad en su contra parte. De esta forma la contraparte al verse en la situación termina aceptando términos que no son acordes a los ideales u objetivos planteados.

Es el proceso menos usado, este proceso aplica principalmente para la resolución de conflicto no para la generación de planes o acuerdos de negocio entre una o más partes.

El Negociador no es local es Internacional

Con la expansión de los mercados y los procesos de globalización se hace necesario establecer a un intermediario con la capacidad de analizar los contextos globales o regionales que atañe al proceso de negociación entre las diferentes partes bien sea del sector privado (empresas, multinacionales, corporaciones y demás) y el sector público (Estado). El intermediario de estas negociaciones tiene una gran responsabilidad en su actuar debido a las implicaciones y consecuencias de las decisiones tomadas durante el proceso de negociación.

Los procesos de Negociación en estos escenarios deben ser analizados en varios escenarios, se pueden hacer varios modelos de forma tal que se permita establecer una serie de variables o ámbitos en los cuales se evalúa el mejor escenario teniendo presente que no todo el proceso de negociación se podría encasillar en uno de los escenarios mencionados anteriormente, por el contrario se podría presentar una posición de pérdida en algunos ámbitos siempre y cuando se obtenga una ventaja o posición de ganancia en uno varios.

El Intermediador o en este caso el Negociador, que lleva a cabo estos procesos de análisis de mercados y toma como punto de partida la realidad actual y la interconexión de varios ámbitos, este proceso de análisis parte de entender al mercado actual como un todo, es decir debe ser capaz de entender el proceso de globalización. Para este caso se entiende a la globalización como un proceso de interacción en al menos 6 pilares fundamentales (social, político, cultural, económico, tecnológico y ambiental) (Fazio Vengoa, 2004), tomando cada uno por aparte, como una variable individual y estableciendo una correlación de escenarios de negociación, no existen escenarios independientes de negociación.

En ese orden de ideas, el análisis de la posible posición a adoptar en la negociación en cada uno de los aspectos de la globalización con el de lograr cumplir los objetivos trazados se puedan adoptar posiciones de pérdida o de ganancia tomando de precepto unos intereses en cualquiera de los entornos.

Teniendo presente la realidad actual, en la cual los Estados se han vuelto más robustos y los procesos de cooperación entre Estados cada vez buscan una integración mayor se ha vuelto vital el proceso de negociación internacional, estos procesos buscan lograr un acuerdo entre la mayoría de los países. De esta forma cada país asigna a un grupo de personas con capacidad de negociación y conocimiento de los objetivos del Estado y adicional este grupo de personas debe ser capaz de analizar y entender a su o sus contrapartes negociadoras, siendo así el proceso de negociación pasa del mero entendimiento entre una parte que gana y una que pierde como se expuso anteriormente a ser “un proceso mediante el cual se presentan propuestas específicas para un intercambio, en la búsqueda de un interés común donde intereses conflictivos están presentes” (Ikle, 1964).

Para el proceso de negociación internacional se parte de los escenarios iniciales de la negociación ordinaria o al menos esto indicaría el papel de la profesión (Santillán, 2003), sin embargo, como lo indica Ikle existe un fin de la negociación, aunque se logra hacer un acuerdo en los intereses principales puede darse el caso de tener unas diferencias de intereses generando un acuerdo en el que persisten conflictos de intereses. Adicional estos procesos de negociación con carácter internacional suelen tener como partes a los Estados y grandes corporaciones, estas partes buscan un acuerdo para cumplir sus objetivos podría incluso afirmarse que no existe un acuerdo de este estilo que no genere un efecto colateral en un tercero.

Aunque el ideal ético es no generar unos efectos colaterales negativos en los terceros, esto no es más que una utopía, la realidad confronta esta visión al encontrar evidencia de los daños (conscientes o inconscientes) a los terceros. Sería intentar tapan el sol con un dedo al decir que la negociación tradicional no tiene esos efectos; por su puesto los tiene, pero logran ser menos notorios, considerando el aspecto internacional y en la mayoría de los casos la connotación global de uno más negocios las repercusiones pueden ser en uno o en varios de los ámbitos de la globalización de mencionados con anterioridad.

El fin último para con la sociedad inherente a cualquier profesión (Ramírez, 2008), para este caso puntal el Profesional en Negocios Internacionales debe ser preservar el bien común y servir a los interés de debido a que es el directo comunicador entre las partes y tiene la función de conciliar las diferentes posiciones y conflictos surgidos en el proceso; tiene una primera responsabilidad para con la parte a la que representa, una segunda para con la contra parte, esta responsabilidad es relacionada con el ser justo y no generar un acuerdo con grandes desventajas (un punto bastante polémico el cual se abordará más adelante); y la

tercera, la responsabilidad con el tercero, palabras más o menos, es la responsabilidad con la sociedad quien a fin de cuentas en la mayoría de ocasiones asume el costo (bueno o malo) del acuerdo logrado en un primer momento.

La complejidad del proceso, la información baluarte de posición y la fuente de estrategia.

Dentro del proceso de negociación las partes van a buscar siempre establecer una posición frente a su contra parte, como se indicaba en la negociación tradicional las partes podrán establecerse en tres escenarios, pero como indica el señor Ikle, en la negociación internacional existe mucho más en juego y estos escenarios se hacen básicos.

Los escenarios en este tipo de Negociación se hacen de mezclas inconclusas de los tres escenarios tradicionales, el análisis se vuelve complejo y mucho más dinámico, en este punto el contar con información precisa, clara y eficaz es una victoria adicional previa a la negociación. En este nivel de negociación las partes podrían dar señales o emitir información que le permita a la contraparte comenzar a revisar cuales pueden ser sus puntos a favor y su posición. Pero, como bien dicen coloquialmente *“no todo lo que brilla es oro”*, la información revelada podría ser parte de una estrategia.

La mejor definición de estrategia es la emitida por la Real Academia de la Lengua Española: “2. f. Arte, traza para dirigir un asunto. 3. f. Mat. En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento.” (Real Academia de la Lengua, 2018), en esta definición se encasilla el motivo por el cual las partes en repetidas ocasiones dejan fugarse información, y es la razón por la cual se necesita tener plena

seguridad de la veracidad de la información. La información es el activo más importante en la mayoría de las negociaciones.

Un buen negociador no solo conoce su contraparte en el ámbito en el cual se encuentran negociando es capaz de investigar a su contra parte en cada ámbito a fin de buscar alguna información que le sirva para colocarse en una posición de ventaja, una posición en la cual pueda plantear un juego de “gana – pierde”; sin lugar a duda la contra parte buscara realizar el mismo ejercicio, es en este punto cuando el proceso de negociación se hace complejo, donde los intereses entran en conflicto y aunque exista una salida negociada las partes se sentirán con un acuerdo incompleto.

El proceso de negociación y la ética profesional.

Muchos de los supuestos de las Ciencias Sociales es basar todo en supuestos, es una de las formas de lograr establecer reglas o leyes bajo una lógica tradicional los sistemas y teorías logran funcionar, esto no siempre ocurre, pero es una de las mejores alternativas para lograr concluir con una generalidad los procesos de investigación. Por ende, para la siguiente parte se planteará el supuesto según el cual es un Profesional en Negocios Internacionales quien realiza todo el proceso de intermediación.

Este caso es necesario ir por partes, establecer de forma inicial la función de un profesional. El profesional en su primera forma etimológica hace referencia a quien *profesa*, en un inicio las primeras profesiones fueron el sacerdocio, el médico y el abogado, solo a ellos les decían profesionales porque en el momento en el cual recibían su título hacía una ceremonia jurando sobre la biblia asegurando que *profesarían* hacer lo correcto y hacer el bien bajo los preceptos de este libro (Santillán, 2003).

La profesionalidad de un oficio en la actualidad va ligada al hecho de obtener un título entregado por algún establecimiento autorizado por el Estado para conferir el título y asegurar un conocimiento, al menos básico, de la persona en su área de conocimiento.

Adicional cada profesión se reúne en aglomeraciones o grupos reguladores, adicionales al establecimiento inicial; estas aglomeraciones se les conocen como Consejos Profesionales, bajo la teoría serían ellos los encargados de regular todos los procesos y velar por la buena imagen frente a la sociedad de la profesión.

El profesional de Negocios Internacional no tiene excepción a este consejo y en Colombia existe desde inicios de los años 2000 el consejo Profesional de Negociadores Internacionales, quienes deben velar por el cumplimiento de las normas básicas de ética de parte de cada negociador. Es decir, toda acción o decisión del profesional en Negocios Internacional debería seguir los parámetros del consejo de ética profesional, aunque, para variar en las Ciencias Sociales, todo es un supuesto.

Para el caso del profesional en Negocios Internacionales es un tema bastante álgido establecer una norma de comportamiento éticos no es tarea sencilla por no decir que imposible, si alguien se dedicara a analizar este tema bien podría obtener una tesis doctoral. No se puede establecer un manual o una única visión, si bien se podría considerar la ética como el conjunto de comportamientos mínimos aceptados por un conjunto de personas convirtiéndolo en un máximo de comportamiento (Cortina, 1986). Aunque la sugerencia de Adela Cortina acerca de la ética pareciera cerrar mucho la brecha, un análisis más profundo dejaría más dudas al plantear un choque ético, este se podría dar por dos posturas de mínimos

aceptados convertidos en un máximo por dos grupos de personas diferentes o influenciadas por corrientes de ética diferentes.

Una de las confusiones más habituales es la entender la ética y la moral, para mayoría de las personas hablar de ética es hablar de moral, situación muy alejada de la realidad debido al carácter individual de la moral. La moral a diferencia de la ética es algo más único, incluso, guardado la proporción por supuesto, sería comparable al mínimo sugerido por Adela Cortina. La discusión ética y moral pareciera eterna, más por los cambios en subjetividad del hombre a través de los tiempos, no es lo mismo hablar de la concepción ética y moral en época griega con una visión más mitológica en la cual todo relato giraba en torno al hombre a hablar de una concepción más medieval en la cual el centro de todo análisis es Dios.

El proceso de negociación y los conflictos éticos.

Ya se han comentado la formulación y los inconvenientes de los procesos de negociación debido a la cantidad de actores y a la complejidad de establecer e interpretar las posiciones, la estrategia formulada será la clave de la victoria para cada parte, en ese caso se esperar una serie de movimientos los cuales deben ser tomados con precisión para no quedar en encrucijadas éticas, y adicional se deben evaluar frente a lo que pueda pensar la sociedad respecto a estos. El proceso no es para nada sencillo adicional, se encuentra barrera muy fuerte la cual es la subjetividad del análisis de la responsabilidad ética de cada una de las acciones.

El choque ético se presenta de manera constante, se vuelve más común cuando se hacen negociaciones interculturales, dentro de ese grupo se clasificarían la mayoría en la cual

una actividad diaria podría considerarse ofensivo o anti profesional. Solo un par de ejemplos, llamar a un ejecutivo de negocios en países del norte de Europa es muy complicado, debido a que para el latino es fundamental hacer una relación más allá del negocio, sin embargo, para el europeo es inapropiado recibir preguntas de su vida persona y se dedican únicamente a temas profesionales. Para ambos es una descortesía y para el primero daría un ambiente de que su contra parte esconde algo y para el segundo daría un aire de que la contraparte está buscando información para debilitarlo.

Curiosamente ambas partes están en lo correcto desde su punto de vista y desde su máximo aceptado como sociedad, esto se da por los conflictos de ética y los conflictos culturales propios de los procesos de negociación y de entendimiento entre dos partes. Los conflictos hacen parte esencial de la conducta humana, las sociedades hacen parte de los sistemas de convivencia desarrollados por el hombre y por consiguiente el conflicto está inmerso entre las diferentes sociedades.

La negociación es parte vital de la solución de estos conflictos por este motivo siempre se establece un análisis de los intereses y hasta donde se puede presionar o exigir a la contraparte ceder y más en temas tan delicado de los cuales dependen muchos proyectos de alto impacto para los terceros. En el caso puntual de la Negociación Internacional se da entre dos tipos de actores los públicos (Estado en sus diferentes niveles y organizaciones afiliadas al Estado), y los privados (toda empresa cuyos réditos vayan a capital privado), las combinaciones pueden ser variadas entre las más destacadas:

- ❖ Estado – Estado: Es el más común en procesos de negociación de tratados o acuerdos bilaterales o multilaterales que beneficien a la sociedad civil, en la mayoría de los casos se busca un bienestar para la población.
- ❖ Estado – Privado: Son pocas las negociaciones que se dan de forma directa, la mayoría de los países usan el modelo de licitación en la cual mayoría de empresas con intenciones de contratar con el Estado, siempre y cuando cumplan con los requisitos, deben presentar la propuesta a la necesidad del gobierno, todos los ponentes entran en concurso y luego de varias pruebas si se elige uno. Todo esto se hace bajo el supuesto de disminuir la corrupción. Del mismo modo que la negociación Estado – Estado, esta parte del supuesto de buscar una mejoría en las condiciones de vida de los ciudadanos del Estado, pero con un “ingrediente” adicional; el privado debe obtener una ganancia de ese ejercicio.
- ❖ Privado – Privado: Es la negociación más interesante en términos de discusión y acuerdo, es más común de lo que se imaginan, dos empresas muy grandes, aunque en mercado sean rivales, muchas veces son aliadas. Es la negociación con más espacio de acuerdo, las partes podrían estar más cerca de ceder e igual de cerca de renunciar a su posición si la propuesta de la empresa contraparte es buena.

El proceso negociación va a ir fluctuando dependiendo de la fase de negociación y de los diferentes escenarios planteado, la combinación de variables los cuales dan como resultado una serie de combinaciones de posibles conflictos, dentro del dinamismo propio del

Negocios Internacional en unos momentos sociales tan cambiantes genera que el Negociador Internacional tenga una resiliencia a todos los cambios logrando una adaptación a estos y genere estrategias aptas para afrontar los diferentes procesos de Negociación entendiendo que en la Negociación Internacional siempre va a existir la diferencia, esa diferencia entre los objetivos que genera discordia, pero es una discordia aceptada entre las partes, siempre y cuando el tolerar esa discordia les genere un acuerdo estable y beneficioso entre las dos partes. En el momento no se podría registrar un caso donde las diferencias en el momento del acuerdo fueran tan bajas que se pudiera considerar como un acuerdo equitativo para las dos partes, este tipo de casos no están documentado precisamente por lo poco usual.

De esta forma se confirma el papel fundamental del Negociador internacional como agente intermediario, y de la acción de negociar como todo un proceso, una unidad entera donde se toman en cuenta muchas variables a fin de lograr un único objetivo, negociar no es una tarea sencilla y quien la realice debe contar con las herramientas precisas para completar su función y más estando en un escenario de constante cambio como es el escenario internacional.

Capítulo II – Riesgo Moral

El riesgo moral es quizá uno de los temas más complejos de revisar, esto en gran medida a la interpretación subjetiva el riesgo en sí, eso sin profundizar en la dimensión filosófica de la moral. Para definir el riesgo moral de toda negociación es importante tener presente que en todo proceso siempre existen al menos dos tipos de riesgos; el primero es el riesgo intrínseco, es decir ese riesgo que se asume de forma consciente, está dentro de los planes de evaluación y es un costo o gasto. Y en segundo lugar se encuentran los riesgos extrínsecos de los procesos, son aquellos riesgos que no son habituales o inesperados, estos riesgos en ocasiones son los de mayor costo debido al impacto inesperado y por ende no se puede llegar a evaluar el impacto en un primer momento.

Respecto al riesgo moral, se podría asimilar o definir como el impacto o consecuencias de las decisiones tomadas por las partes durante un proceso de negociación teniendo presente las consecuencias de estas decisiones en los terceros no involucrados en el proceso; esta afectación se puede dar de forma consciente de forma no consciente.

El riesgo moral siempre tiene un costo, asociada en este caso es el costo de elegir un acuerdo, el costo a largo plazo siempre ha de estar pendiente de revisión y en ocasiones puede resultar más costoso que los beneficios negociados por las partes. Como se indicó en el primer párrafo, pueden dividirse en dos tipos de tipos de riesgo moral (Reguera Bello, 2012).

Riesgo moral calculado o premeditado

Este tipo de Riesgo Moral se caracteriza por ser un Riesgo asumido y medido, es decir, al igual que en un plan de negocios tradicional quien diseña el plan sabe cuál es su límite de riesgo y hasta donde puede “apostar” por su idea de negocio. Lo mismo ocurre en este tipo de

Riesgo, quien lo asume conoce su límite de aceptación lo cual es complejo de analizar y de medir.

En el capítulo anterior se indicaba lo complicado de la discusión de la moral frente a la ética y lo complejo del análisis y más cuando el debate se centra en ese límite moral del individuo, dicho límite está dado, valga por la redundancia, por su individualidad, por su propio entendimiento de la realidad y aplicación a su beneficio o creencias de las normas éticas de la sociedad. En la mayoría de las ocasiones el individuo toma este tipo de Riesgo pensando en el corto plazo y en lo que significaría para él. El negociador Internacional que opta por aceptar un Riesgo Moral calculado debe ser capaz de asumir las consecuencias derivadas de su decisión, y ser responsable de cada posible consecuencia, así esta no haya sido evaluada.

Dado el carácter de responsabilidad tanto alto, son pocos quienes aceptan tomar este riesgo de forma tácita, por ello se limitan en ocasiones a cumplir con el objetivo trazado inicialmente de esta forma pueden asumir una posición neutral para así en un caso donde los iniciales cálculos en temas de Riesgo Moral no sean los correctos.

Los casos anteriores van bajo el supuesto de que el Negociador buscar generar el mayor bienestar posible para quien representa, para la contraparte, y para los terceros afectados por el acuerdo logrado entre las partes. Es de recordar que la Negociación Internacional es la más importante y compleja, las repercusiones se dan en varias fronteras, en varias culturas, en varios ámbitos, esto implica necesariamente una Responsabilidad para con la sociedad en momento de tomar o de adoptar un acuerdo entre las partes en conflicto.

Bajo ese mismo supuesto se entiende que existen negociadores internacionales a quienes dentro de su marco moral no se encuentre una configuración tan altruista, si no por el contrario se encuentre una más individualista en la cual importa cumplir los objetivos de quien le contrata, poco o nada es relevante los efectos para con la sociedad, el tema en ese caso puntual se hace mucho más complejo de analizar debido a que para Santillán un Profesional siempre debe estar en pro de la sociedad y siempre debe procurar profesar su conocimiento en el fin último del beneficio social (Santillán, 2003), pero para Ramírez es mucho más complejo debido a que si bien concuerda en un primer momento con Santillán, hace la aclaración que actualmente existen los entes reguladores desde el Estado mismo llegando a los Consejos Profesionales (Ramírez, 2008), para el Consejo de Ética Profesional del Negociador Internacional asumir un Riesgo Moral bajo el precepto de cumplir con la labor contratada cumple con la normativa de ética en la cual el profesional asume un rol y no pone en juego sus intereses propios, siempre y cuando la labor contratada no se encuentre fuera de la ley (Consejo Profesional de Negocios Internacionales, 2000).

Riesgo moral no calculado o repentino

El riesgo moral no calculado o repentino, es como su con nombre lo indica, aquel riesgo que no estaba dentro del análisis inicial. La causa principal por la que se termina asumiendo el costo del Riesgo moral no calculado es por tener información incompleta, así como la información completa en el momento justo puede significar tener la ventaja en el momento de negociar, no tenerla no solo puede significar una derrota en la negociación sino un costo moral muy grande en el corto o largo plazo.

A diferencia del Riesgo Moral calculado, en este caso el Profesional en Negocios Internacionales en ningún momento la decisión de aceptar el Riesgo Moral y apostar por una

decisión, la decisión ya está aceptada desde que se toma una decisión. Es decir, ambos son inherentes a las decisiones de acuerdo, independiente de cual se ala decisión, pero en el caso, pero en el caso puntual del Riesgo Moral no calculado este Riesgo es más elevado porque no se conoce a ciencia cierta su alcance. Por su puesto el ideal del Profesional en Negocios Internacionales que ejerce como Negociador es mitigar el riesgo de la mejor forma posible, así como en los planes financieros el riesgo se mitiga con la mayor cantidad de información a fin de evitar la mayor dispersión de variables en las funciones de cálculo de rendimientos, se hace el mismo ejercicio en la aplicación.

No es un ejercicio fácil en el caso del modelo financiero se toman modelos de macroeconomía y microeconomía, mientras que el análisis del riesgo moral requiere tener toda la información de comportamientos sociales, culturales, políticos y económicos derivados de una toma de decisiones de un acuerdo a favor o encuentra de un grupo. En palabras más tocas, mientras que el modelo riesgo del modelo financiero se mitiga con números, el riesgo moral se mitiga aprendiendo de casi todos los factores de la globalización aplicados a los diferentes escenarios de acuerdo en pro de disminuir el conflicto.

El proceso de negociación, ¿presión para omitir análisis de riesgo moral?

Todo proceso de negociación requiere un análisis exhaustivo de variables y de revisión de datos, si bien ya se había comentado la importancia de la información en el proceso de negociación, en ocasiones se puede presentar la omisión de información no por desconocimiento de ella si no por el contrario, el analizar esa información bien podría llevar a considerar con mayor premura el riesgo moral. Omitir esta información no mitiga el Riesgo Moral, por el contrario, disfraza el riesgo moral calculado haciendo parecer todo bajo un

riesgo moral repentino del cual no hay una responsabilidad directa o asumible mayor a la inicial.

Podría darse el escenario en el cual la presión ejercida por una o más partes de la negociación genere la omisión de esta información en pro de generar una imagen positiva; entre mayor sea el riesgo moral calculado o premeditado y mayor impacto genere menor aprobación se va a tener dentro de los terceros de esta forma no es fuera de proporción generar escenarios con incertidumbre a fin de lograr mitigar el Riesgo Moral Calculado, por supuesto aumentado el Riesgo Moral Repentino.

Bajo el mismo argumento se da una relación inversamente proporcional entre los dos tipos de riesgos, y esto a su vez una relación inversamente proporcional entre la responsabilidad asumida por el negociador o por las partes en cada uno de los efectos de tipos de riesgo moral, en ese orden de ideas, quien realiza un análisis juicioso de los efectos del Riesgo Moral se daría cuenta de que para asumir la responsabilidad de un riesgo moral calculado hay únicamente dos opciones, la primera que los efectos sean los mínimos o la segunda es tener la capacidad de entender y responder a los efectos de ese riesgo. El factor diferencial en este caso es la existencia de un doliente o responsable, caso opuesto al Riesgo no calculado, este riesgo no va a tener un doliente o responsable directo, si bien se podría hacer responsable a una o a todas las partes de la negociación, se tendría que analizar el marco jurídico sobre el cual actuaron para así establecer la mayor responsabilidad posible. Si existe una responsabilidad es porque sin duda hay una parte negativa o mala y una positiva, los efectos del riesgo moral se organizan de esa forma por lo cual, al ya complejo del Riesgo

Moral, se debe agregar el análisis del concepto propio de la moral, de esta forma es necesario ahondar un poco más en el debate de moral.

La línea de la moral, ¿quién está bien y quién mal?

Aunque se dan unas definiciones del riesgo moral, es necesario entrar un poco en el tema controversial de la moral, del establecimiento de esa línea entre lo permitido y lo no permitido. Para el tema, como varios más a los cuales se hace referencia en este documento bien se le podían una tesis doctoral y aun así no se podría lograr establecer una verdad absoluta.

La moral es parte inherente del ser humano, se mencionó anteriormente es algo individual. No se puede lograr establecer una moral común, si se hiciera sería una ética, y aun así esta ética entra en debate si se compara con otras. Retomando el tema de la moral y establecimiento de la línea de lo aprobado y lo vetado o lo bueno y lo malo; esa pregunta es una de las más complejas de la naturaleza humana, la subjetividad y la interpretación juegan un papel impresionante en la decisión de cada uno frente al juicio o partido que se tome en una determinada situación. Para algunos la afirmación de Rousseau en la cual “el ser humano nace libre y la sociedad lo corrompe” (Rousseau, 1792) es quizás la más acertada para describir la transformación del ser humano dentro de la sociedad, el ser humano nace sin ninguna idea base acerca del funcionamiento de la sociedad, no tienen conocimiento de lo bueno o lo malo, es su entorno el que lo moldea y le da unas ideas previas acerca de lo bueno y lo malo.

Las percepciones de lo bueno y lo malo dentro de las sociedades están atadas a todo un esquema cultural, “este esquema cultural es el resultado de tradiciones, vivencias y

creencias” (Eagleton, 2001), por ende, no es de sorprender que sea este esquema el que le da forma al ser humano desde su formación más elemental. No hay un esquema totalmente cerrado y aunque existe el molde, la individualidad propia del ser humano le permite formar sus propias ideas, las cuales bien pueden llegar a seguir el esquema inicial o por el contrario ir en contra del esquema establecido en un primer momento.

Hasta el momento la idea de establecer una línea clara entre lo bueno y lo malo parece lejana y entre más se profundiza en el tema se vuelve más lejana, similar a una utopía. El ser humano establece su base de análisis de lo bueno y lo malo de acuerdo a sus percepciones de la realidad, ahora bien, otro tema más complicado es la percepción de la realidad, tratar de percibir lo real de lo imaginario, para las ideas de Platón la realidad siempre nos podría engañar, lo real a diferencia del mundo de las ideas, las ideas le dan forma a la realidad, pero aunque existe una idea general cada uno logra darle una forma bajo sus propios sentidos a la idea, no a la realidad misma.

Por ende no es factible, ni correcto, establecer una línea que divida lo moral de lo no moral en un proceso de negociación ni en evaluación del riesgo moral, esto debe ser una decisión individual y en la medida de lo posible objetiva teniendo siempre presente la aceptación de diferentes posturas morales siempre y cuando estas no vayan en contra vía de las leyes, ni del común denominador ético de la sociedad o sociedades en las cuales se produzcan efectos por la toma de decisiones y aceptación de acuerdos de negociación.

Capítulo III: Responsabilidad Política

Durante el desarrollo del documento se ha intentado llevar un hilo de análisis, por esta razón se inició con el proceso de Negociación y de intermediación del Profesional en Negocios Internacionales, en el cual en su rol como intermediario le da unas facultades de análisis y por demás le asigna una serie de responsabilidades en varios temas entre ellos el Riesgo Moral dentro de la negociación.

Para cerrar el hilo de análisis y antes de iniciar con la revisión del caso Odebrecht es necesario dedicar un capítulo a la Responsabilidad Política, la responsabilidad siempre se ha encontrado junto a cada decisión del ser humano es algo inherente a su actuar, y corresponde a la reacción del ser humano frente las consecuencias de cada uno de sus actos (Vazquez Arroyo, 2016). Según el mismo Vázquez, la Responsabilidad es una deuda para con un algo un alguien, en ese orden de ideas existiría la responsabilidad meramente legal la cual en el caso colombiano está limitada estrictamente a lo que dice la norma. Y por otro lado estaría la Responsabilidad, por así decirlo, moral la cual esta derivada de las acciones y consecuencias de los dos tipos de riesgo moral propios de los procesos de negociación.

Esa parte define de forma muy breve la Responsabilidad, pero el tema principal es la Responsabilidad Política, en la cual todo aquel que tome una acción política debe hacerse cargo de las consecuencias de esta. En temas de política la situación es mucho más compleja debido a las implicaciones en términos de impacto social. Dentro de la política siempre se encuentra un entorno de poder y relaciones, siendo la herramienta principal de control social.

Es por esta razón que la Responsabilidad toma un papel primordial no solo para el Negociador Internacional sino para todo actor social en si ha de tener un compromiso para

con la sociedad, retomando la idea del Contrato Social de Rousseau, es el ser humano el que logra un acuerdo de convivencia y aunque este no es firmado, si es aceptado en el momento el que se integra una sociedad, pero toda sociedad debe tener una regulación o una regulación entre los tres poderes propuestos por Montesquieu, estos poderes están separados, pero se complementan de forma directa el ideas es lograr la regulación de uno con el peso del otro, tal como lo indica Theodor Adorno, la responsabilidad tiene un peso histórico importante dentro de las relaciones humanas, y aunque los procesos políticos actuales son diferentes y dinámicos, la responsabilidad de los actos políticos siempre ha acompañado a la humanidad, además de dar una relación entre la responsabilidad y la libertad, discriminando esa libertad del libertinaje, es entonces el ser humano responsable de su libertad y por ende de las consecuencias de los actos realizados bajo esa libertad (Adorno, 2016), para términos de la investigación, el ser humano será responsable por cada acción política derivada de sus actos.

Para el ejercicio de Responsabilidad política se deben tomar los poderes legislativo y ejecutivo, esto teniendo presente que para ambos poderes se realizan procesos de acompañamiento civil y varios cargos de los más importantes de estos poderes son elegidos de forma popular por consiguiente quien resulte electo tiene un deber para con las personas, no solamente para con quienes le depositan su voto, también para quienes no.

Más allá del proceso electoral la Responsabilidad Política hace referencia directa al actuar de los electos y de sus relaciones, para llevar a cabo los procesos y las responsabilidades propias de los cargos los responsables de cada cargo deben contar con un proceso de análisis y de guía en la toma de decisiones.

Dentro del caso Odebrecht la mayoría de los sindicados son políticos pertenecientes a los más altos cargos de responsabilidad entre ministerios y presidentes, estos tienen una mayor participación y responsabilidad. La responsabilidad política no se debe relacionar

únicamente con quienes ejercen un cargo político, es inherente a todo aquel que tenga relación y tenga alguna injerencia en la toma de decisiones con efectos políticos,

El proceso de negociación con responsabilidad política

Para este caso puntual se tendrá en cuenta todo proceso de negociación que involucre el sector público, debido a las posibles consecuencias derivadas de los acuerdos. El Profesional en Negocios Internacionales debe ser consciente de la capacidad de sus acciones, es decir, debe evaluar con bastante rigurosidad las implicaciones de los acuerdos y los efectos en el corto, mediano y largo plazo. El análisis realizado sería muy similar, si no es que igual, al análisis del Riesgo Moral, siempre va a existir un límite sobre el cual plantear la evaluación y desde allí asumir la responsabilidad de los actos.

Al ser el proceso de negociación tan complejo y extenuantes, donde como se ha descrito, convergen varios conflictos y se busca un acuerdo para la mayoría de los conflictos entre las partes, están en juego no solo el acuerdo de los conflictos si no los intereses de cada una de las partes; en el caso de la negociación con Responsabilidad política se evalúa también el impacto de la negociación en la vida política de las partes involucradas, por este motivo es necesario que al menos una de las partes tenga un carácter de entidad pública perteneciente a un Estado o en caso de no pertenecer podría ser un actor internacional con suficiente peso para lograr un efecto considerable en la política de los Estados- Nación.

Capítulo IV: ¿qué es el caso Odebrecht en Colombia?

El inicio del caso de corrupción más grande de la historia

El Caso de Odebrecht es uno de los casos de corrupción más grandes desde los últimos años. La firma brasileña es sindicada de generar sobornos en al menos 12 países, en su mayoría latinoamericanos, estos sobornos tenían como objetivo generar la adjudicación de contratos por encima de los demás oferente.

Pero antes es necesario colocar un contexto muy breve acerca del tamaño de la empresa y de su principal fuente de ingreso, además de una breve historia acerca de la empresa. La multinacional Odebrecht es la firma de ingeniería civil e infraestructura más grande Brasil, según su página web hace presencia de forma directa en 24 países y mantiene exportaciones a 98 países (Odebrecht, 2018).

La firma nace en 1944 fundada por el Ingeniero Norberto Odebrecht como una alternativa a la escasez de trabajo y búsqueda de nuevos ingresos, desde ese momento se posiciono en la región como una de las empresas que buscaba brindar más alternativas en construcción ofreciendo confianza en sus actividades, desde sus inicios tuvo contratos con empresas estatales como Petrobras (Odebrecht, 2018). Es una de las firmas aliadas en muchos de los proyectos de nueva generación varios países. Con más de 70 años de trayectoria cuenta con la experiencia necesaria para la realización de casi cualquier proyecto.

A pesar de toda la información, trayectoria, experiencia y capacidad empresarial; en el último año la empresa se ha tomado una importancia muy grande en las primeras planas de la mayoría de los países. Si bien para los medios y para la justicia brasileña el caso no es nuevo, lo nuevo es nivel o la proporción de corrupción alcanzada por la compañía es

demasiado alta. La investigación inició por unos temas de revisión de dineros pagados por la también multinacional Petrobras en el 2014, escándalo que le costó la destitución del gobierno a la entonces presidente Dilma Rousseff, aunque esta destitución se hizo efectiva en el 2016 el proceso inició en el 2015. En el caso de Petrobras se encontraron una serie de redes de empresas fachadas bajo las cuales la estatal de Petróleos justificaba gastos aún mayores a las normales dichas empresas estaban relacionadas con varias obras de contratación y construcción de las cuales el responsable en la ejecución era ni más ni menos que en la multinacional Odebrecht. Este sería el inicio de la investigación de lo que han decidido llamar el caso más grande de corrupción del cual se tiene conocimiento (Duzán, 2017).

Estas empresas representaban una fachada para los negocios de la multinacional por lo cual se abrieron investigaciones contra su presidente Marcelo Odebrecht y contra la empresa misma bajo el delito de lavado de activos y de asociación para delinquir. (Gallas, 2017) La empresa cuenta con presencia directa en varios países por lo que países como Estados Unidos y Suiza iniciaron una serie de investigaciones para establecer el alcance del lavado de activos, la empresa consciente de la dimensión del escándalo y buscando quizás tratando de salvar un poco su desmejorada imagen frente a la sociedad llegó a un acuerdo con Estados Unidos y Suiza en el cual pagaría una multa y adicional entregaría información acerca de las operaciones realizadas en los diferentes países (CNN, 2017).

El acuerdo entre Estados Unidos, Odebrecht y ¿la justicia colombiana?

Debido a la importancia e impacto de la noticia existen varios reportajes en los cuales se hace crónica paso a paso de la situación de cada país, estos reportajes en su mayoría realizan el trabajo informativo y pocos son los que profundizan en las consecuencias o en las

posibles sanciones de parte de la rama judicial, en la crónica del proceso del caso Odebrecht de la CNN se hace un seguimiento paso a paso de cada uno de los eventos más relevantes en el país y cada uno de los involucrados (CNN, 2017).

Luego de este anuncio el gobierno colombiano solicitó a la justicia estadounidense toda la información disponible acerca de las posibles operaciones fraudulentas o posibles casos de sobornos en el país, además solicitó a la fiscalía iniciar investigaciones de acuerdo con la información recibida. Este sería el inicio que hasta el momento ha dejado capturados con medida de aseguramiento preventivo, pero no condenados en firme lo cual no da una muy buena percepción cuando se encuentran registros de una organización completa dedicada a sobornar, en un caso donde en Perú ya logró una orden de arresto y detención contra el ex presidente Alejandro Toledo.

Son muchos los contratos que tiene en el momento y que ha tenido la compañía brasileña en el país, en el país hace presencia desde hace más de 19 años, ha participado en la realización de obras muy importantes no solo para el Estado si no para empresas extranjeras como la estación de bombeo para British Petroleum o el puerto dedicado a la extracción minera de la canadiense Drummond, también con empresas estatales liderando proyectos como la termoeléctrica de Emcali, sin contar el plan de infraestructura diseñado para el tratamiento de aguas residuales del río Bogotá.

En estos momentos capturados se encuentran el ex viceministro de Transporte Gabriel García Morales quien ya aceptó cargos por celebración indebida de contratos, enriquecimiento ilícito y cohecho. Se encuentra capturado el ex congresista Otto Bula acusado de enriquecimiento ilícito y cohecho, sin embargo, hasta el momento el ex

congresista ha negado toda participación en las operaciones de la multinacional. También el contratista de varios periodos de la Alcaldía de Bogotá, el señor Andrés Alberto Cardona Laverde, fue capturado, el señor Andrés Cardona también es socio y miembro de la junta directiva de la empresa AAC Ingeniería empresa subcontratista del consorcio Tunjuelo-Canoas, su empresa está relacionada con la construcción del túnel interceptor para descontaminación del río Bogotá. Adicional se abre una investigación preliminar contra el también ex congresista Bernardo Miguel Elías Vidal por supuestos nexos con las operaciones de la compañía Odebrecht.

La compañía señaló que financió parte de las campañas electorales del actual presidente Juan Manuel Santos con un supuesto aporte de 1.000.000 USD y para el ex candidato presidencial Óscar Iván Zuluaga a quien le habrían aportado 1.500.000 USD durante el 2014. Los dos implicados negaron categóricamente estas acusaciones. Sin embargo, el fiscal Néstor Humberto Martínez anunció más evidencias de estas acusaciones, adicional informo que parte de los pagos se habrían hecho medio de la empresa del publicista Brasileño Duda Mendonça. El gobierno del presidente Juan Manuel Santos asegura estar comprometido por la encontrar todos los posibles nexos de los funcionarios públicos quienes en algún momento hubieran recibido sobornos de parte del gigante brasilero; eso sin contar con la fuerte campaña por recuperar la imagen del país en el tema de lucha anti corrupción.

La corrupción del caso Odebrecht y la imagen de justicia en el país

En medio de todo el escándalo de Odebrecht en el país, ya algo acostumbrado a los temas de corrupción, el país recibió en primera plana el titular, para algunos bastante curioso hasta para los estándares del país. Titulaba algo así como: “Director de la unidad

anticorrupción de la fiscalía detenido por corrupción” (El Tiempo, 2017). La mayoría de los colombianos les pareció una broma de mal gusto, el director del departamento diseñado por la Fiscalía General para investigar y denunciar eventos de corrupción estaba siendo detenido por corrupción. Si bien para muchos la corrupción es un mal latente, en Latinoamérica pareciera ser ya una institución, por alguna razón se logra aceptar de forma tal que no sorprende que existe, sorprende la novedad en la cual se presenta.

Para la Organización Internacional para la transparencia sitúa a muchos de los países latinos entre los países con menor percepción de transparencia, el caso de Colombia es crítico ya que la organización no solo lo sitúa por encima de más de 120 países, sino que además indica que la percepción se debe a la idea del colombiano o a la percepción de falta de efectividad en los casos reportados. La pérdida de credibilidad de la rama judicial a largo plazo podría desencadenar una fuerte crisis institucional debido a la debilidad de la justicia el ciudadano de a pie comienza a no asociar los estamentos del Estado como una representación del poder del Estado si no como una representación de la impunidad a un sector en específico, para mantener un proceso y un orden vital mantener un proceso de institucionalidad que no se está viendo reflejado, cuando una institución creada con el fin de combatir el detrimento de los bienes públicos es salpicada por aceptar lo que debía corromper se encuentra el Estado ante una falta grave y frente a una crisis social muy delicada.

Las instituciones sociales son el resultado de años de procesos y son aceptadas por la población porque representan métodos o formas de protección o formas de educación, siendo así se aceptan instituciones como la iglesia, la policía, el ejército y unas menos formales como institucionalizar ciertas costumbres, pero para algunos institucionalizar significa

también introducir prácticas, aunque habituales pueden ser consideradas negativas para la población en general. Se entra entonces en el debate más reiterativo del presente documento, ese en el cual se empieza a evaluar si el tener la corrupción institucionalizada es positivo o negativo para la sociedad.

Algunos podrían argumentar que se necesita, Estados Unidos por ejemplo mantiene o permite un pago a forma de prima en la realización de contratos, esto se hace de forma legal y puede variar, es una forma de generar un control acerca de los sobornos, sin embargo, en Colombia están prohibidos este tipo de acuerdos ya que van en contravía de la idea básica de contratación en la que se busca cumplir con lo necesario para la población. El intermediario en este caso debería ser alguien capacitado en procesos de intermediación, pero no siempre existe si no por el contrario existe una forma de acuerdo rápido y con “coimas” de por medio a fin de evitar largos intermediarios y el evitar estos intermediarios ayudaría a eliminar muchos procesos o en realidad a mitigar investigaciones procesos indebidos

El compromiso del Profesional en Negocios Internacionales frente a la sociedad colombiana

“Los negocios son amorales”, son muchos los autores que ha citado el adagio popular, para muchos este adagio popular nace en la edad media cuando la iglesia mantenía un poder muy grande y tenía una ética totalmente Teo centrista (Santillán, 2003), según la cual todo cuanto sucedía o se tenía era por concepto divino, bajo este ideal todos los hombres de negocios eran considerados avariciosos por buscar obtener mejores rendimientos sobre cada uno de sus negocios, percepción replanteada en la segunda mitad del siglo XX (Ramírez, 2008).

Esta idea permaneció por mucho tiempo en la mente de las personas, incluso hasta la primera mitad del siglo XX, la preocupación aumenta en gran medida por casos como el de Odebrecht, casos en los que el empresario o el intermediario no mide su impacto al tomar ciertas decisiones. Al considerar los negocios como algo amoral le da la libertad de realizar actividades contrarias al bien común, entre ellas se puede contar engañar al consumidor, contaminar el medio ambiente, utilizar mano de obra infantil entre muchas otras prácticas que aprovechándose de vacíos legales pueden realizar (Santillán, 2003). Es en ese punto donde se centra la crítica de Miguel Ángel Santillán quien afirma la existencia de una ética de los Negocios y para el caso de Odebrecht es necesario plantear el interrogante acerca de la posición del negociador en todo el proceso.

Si bien puede ser que no existieran muchos intermediarios en el proceso, entre más larga la cadena de intermediarios en el proceso de corrupción más alto el nivel de riesgo de ser descubiertos. El problema en este caso no son los intermediarios, es la incapacidad de al menos de los intermediarios de no aceptar este tipo de trato, bien sea por presión o por simple gusto el intermediario no cumplió su papel para con la sociedad. Es por ello por lo que el Profesional en Negocios Internacionales en su rol de intermediador tiene una tarea la cual implica un gran desafío como lo es lograr ser un agente social idóneo para los procesos de intermediación en cualquier tipo de proceso de negociación; en especial aquellos que involucren una serie de decisiones con alto contenido diplomático o de interés privado.

En ese orden de ideas el papel del Profesional en Negocios Internacionales en la sociedad civil no es únicamente el de intermediación, si no que adicional tiene la tarea para el mismo establecer una serie de parámetros, adicionales a los básicos fijados por el código de

ética, si no unos que le permita tomar parte activa de la sociedad y donde sea el profesional en Negocios Internacionales, ese mismo intermediario, capaz de realizar actividades propias de la negociación teniendo presente la necesidad de tener un acuerdo entre las partes y un acuerdo, aunque fuese mínimo para con los conflictos de los terceros, si es cierto que se podría considerar como asumir un Riesgo moral, es un riesgo moral que se necesita contemplar y aceptar.

Capítulo V: El impacto en Latinoamérica y en el mundo

A nivel latino el impacto de Odebrecht fue muy fuerte debido al contexto y a la región en sí misma. Por ello se hará un breve repaso de paso Brasil, casa matriz de Odebrecht; por México por ser una de las economías más importantes en Latinoamérica y que presentan una situación muy similar a la nacional, mucho debate abierto, mucho cubrimiento nacional, pero poco o nada de acción por parte de los organismos judiciales. Por otra parte, se encuentra Perú, Ecuador y Argentina donde se encuentran algunas condenas por varios delitos relacionados con el caso Odebrecht.

Brasil, el caso Lava Jota

La poderosa firma brasileña inició su caída vertiginosa con la publicación del escándalo de Petrobras, en un estado del Sur del País, una ciudad con una población no mayor a 2.000.000 de habitantes. Uno de los jueces revisando las consignaciones que estaba haciendo la estatal de Petróleos encontrando una serie de inconsistencias en estados financieros de empresas relacionadas con el lavado automotores de allí el nombre del caso llamado “Lava Jota”, por la cantidad de dinero ingresado. El funcionamiento sería el siguiente, Petrobras recibe los fondos asignados por el gobierno para su ejecución y ellos a su vez contratan a terceros para cumplir con la ejecución. Una vez recibidos los fondos se inician obras y se sobre ejecutan y prorrogan los contratos a las empresas pequeñas de esta forma se justifica sacar recursos del Estado

Parte principal de este acuerdo es sin duda Odebrecht, la empresa brasileña participaba en varios contratos con Petrobras, todo entraba dentro de los parámetros normales, pero en la revisión más profunda se encontraron una serie de empresas dentro de

las cuales se relacionabas con los contratos de Petrobras, bajo estas empresas se pagaban los sobornos para lograr la adjudicación de contratos, una de las primeras empresas en ser investigada fue la firma Odebrecht, esto debido a la cantidad de contratos adjudicados en obras del gigante Petrobras.

De esta forma la justicia ordinaria brasileña inició el proceso de investigación más importante de su historia y el más representativo a nivel de redes de corrupción, la investigación a largo plazo pondría al descubierto la red más grande de sobornos en la historia de la justicia brasileña. Se estima la red de sobornos generó un detrimento patrimonial al Estado de aproximadamente 13.000 millones de dólares (Duzán, 2017).

Estos eventos provocaron una crisis muy fuerte en todo el sistema político, la presidente Dilma Rousseff fue destituida en medio del escándalo y al ex presidente Lula Da Silva le fueron levantados varios procesos de investigación. El presidente de la compañía y nieto del fundador, Marcelo Odebrecht fue condenado a 19 años de prisión por los delitos como lavado de activos.

A diferencia de Colombia existe en la población brasileña la percepción de que existe menos corrupción, no por el tamaño del escándalo sino por el hecho de ver varios condenados, e incluso políticos del más alto nivel en la cárcel o en el caso de Dila y Lula con investigaciones muy avanzadas. El caso deja al descubierto la fragilidad del sistema y la facilidad con la cual se dan los sobornos, al igual que en el caso colombiano de no tomar medidas urgentes se podría desencadenar una fuerte crisis institucional.

México, hermano colombiano, la justicia parecen no poder actuar

Dentro de las investigaciones y reportes entregados por la justicia estadounidense se nombran varias compañías mexicanas, entre ellas la estatal PEMEX, sin embargo, a pesar las menciones en los documentos y reportes en México no se han producido mayores avances lo que más preocupa a la sociedad civil es que el único detenido el empresario Ruperto Luis Antonio Flores Mancera, pero este capturado por el tema Odebrecht no fue solicitado por la justicia mexicana, fue solicitado por la justicia peruana la cual tiene procesos muy avanzados en los cuales se incluyen la orden de detención del ex presidente Alejandro Toledo.

La preocupación e indignación en México crecen con el paso del tiempo, la sociedad está cansada de los diversos escándalos de corrupción que ha vivido el país, además de la grave situación de seguridad por la que atraviesa debido al crecimiento desmesurado de los negocios de tráfico de drogas y las guerras entre carteles (Sin Embargo, 2018).

Este tipo de situaciones puede derivar en la pérdida total de institucionalidad y un debilitamiento del sistema democrático del país, para una democracia es vital la confianza del pueblo en los dirigentes, si esta se pierde, el gobierno aunque elegido de forma democrática podría perder la soberanía y el poder. Si bien es cierto que el caso Odebrecht no es primero de corrupción en el país mexicano, si podría ser uno de los que colme la paciencia de las personas y la sociedad en general.

Ecuador

En el caso de Ecuador es un caso más fuerte, a inicios del 2018 el presidente Lenin Moreno confirmo destitución del vicepresidente Jorge Glas quien se encontraba en prisión preventiva desde hacía tres meses luego de que se comprobara que había recibido dineros de

sobornos de parte de la multinacional Odebrecht (Periodico Expansión, 2018). Adicional se adelantan investigaciones contra varias compañías privadas como Diacelec y Conacero a estas últimas les fueron incautados varios inmuebles de forma preventiva mientras se adelanta la investigación por lavado de activos (El Universo, 2018).

El caso de Ecuador es uno de los más representativos, debido a que la justicia ha tomado el mismo camino de la justicia brasileña y ha emitido órdenes de captura contra los políticos de más alto nivel. Este tipo de actuaciones de la justicia ecuatoriana le ha generado una imagen positiva en cuanto a la toma de medidas para combatir la corrupción se refiere.

Perú, desde el ex presidente de la República

Dentro de las investigaciones llevadas a cabo por la justicia peruana se encontró que un alto cargo designado durante el mandato del ex presidente Alan García, Alan Átala ex vicepresidente de la empresa estatal Petróleos del Perú, se vio involucrado en la dudosa procedencia de unos dineros alrededor de 1.1 millones de euros, estos dineros se dieron desde la firma constructora Odebrecht Klienfield; El caso Odebrecht tiene un sin número de tentáculos que poco a poco han salido a la luz dejando a la vista diferentes personalidades del entorno nacional, donde personas como Edwin Martin Luyo Barrientos ex miembro del Comité de Licitaciones de la Línea 1 del metro de lima o el abogado Jorge Horacio Canepa utilizaron sus influencias para permitirle a la empresa Odebrecht verse favorecida para la adjudicación de diferentes obras en el país con contratos millonarios, recibiendo sobornos alrededor de 1.2 millones dólares.

La manera en la cual Odebrecht realizaba este tipo de sobornos se daba por medio de sociedades como Aeon y Klienfield las cuales eran las encargadas de pagarlos, el pago se

daba por medio de una empresa fachada en Panamá y después se vinculaba este dinero de sobornos transferido por medio de las “actividades” a una cuenta en Banca Privada d’Andorra un país donde hasta hace poco se regía el secreto bancario y que se relacionaba como un paraíso fiscal.

En conclusión el proceso que llevo Odebrecht en Perú como en diferentes países de Latinoamérica muestra cómo se vincularon diferentes entes del sector nacional, que le permitiera a la empresa posicionarse por medio de contratos multimillonarios como una empresa fuerte en el mercado. El caso ya ha dejado a varios políticos en problemas serios con la justicia, incluyendo al ex presidente Alejandro Toledo quien ya tiene investigaciones y ordenes de captura en su contra (País, 2017).

Conclusiones

Una vez analizados los procesos de negociación, el riesgo moral en la toma de las decisiones y la responsabilidad política de los actores del caso Odebrecht se evidencia que durante el proceso de negociación no hubo un conflicto de intereses fuerte, por el contrario fue un acuerdo más hacia la ganancia de las partes, por ende el riesgo moral no fue tenido en cuenta, ya que había conocimiento de las infracciones a la ley que estaban realizando en el proceso, motivo por el cual las cuales en el proceso acordaron mecanismos para evadir a las autoridades competentes. La responsabilidad política por las acciones fue asumida al punto de perder investiduras y ser condenados, en detrimento de la confianza que en algún momento el pueblo depositó en los condenados.

De acuerdo lo encontrado se identifica que el proceso principal donde interviene el profesional en Negocios Internacionales en casos de negociación donde una de las partes es el Estado es en la elaboración de escenarios donde la parte que representa tenga una ganancia y por supuesto sea capaz de medir el riesgo moral para mitigar los posibles efectos negativos evitando así tener una responsabilidad política elevada en los efectos negativos, y una responsabilidad política alta en los efectos positivos.

En el caso analizado el no tener presente los posibles efectos del establecimiento de la compleja red de sobornos, no se evaluó las altas condenas incluso para cargos considerados intocables como presidentes o ministros. Si bien eran conscientes de los fraudes, no dimensionaban la presión e indignación social generada en la población civil.

Recomendaciones

Luego de análisis realizado es necesario recomendar al Profesional en Negocios Internacionales cuya intención de actividad profesional principal sea la de asumir un papel de intermediación en los procesos de negociación de gran relevancia mantener un control frente la Responsabilidad Política de sus acciones partiendo de una evaluación del alcance a la hora de asumir el Riesgo Moral.

Toda profesión tiene un fin último en la sociedad y se refleja de forma constante, cada accionar ha de tener una consecuencia, en ese orden de ideas, se recomiendo no alejarse del fin último, teniendo presente la ética y el riesgo moral de cada decisión, No se sugiere generar un parámetro aplicable a los demás, más si es recomendable comprender la necesidad de que las acciones estén acordes a los parámetros no solo legales de la sociedad si no a los extralegales, es decir a los que la sociedad considere que son aceptados aunque no estén tácitos en la norma.

Es importante el análisis de todo el proceso de negociación de parte del Profesional en Negocios Internacionales y es su responsabilidad recurrir a todas las herramientas disponibles que le permiten identificar, evaluar y ejecutar acuerdos bajo los cuales los riesgos morales sean mitigados y la Responsabilidad Política sea acorde a lo exigido por la norma y por la sociedad.

Bibliografía

- Adorno, T. W. (2016). Political Responsibility. Columbia, Columbia, Estados Unidos. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/10.7312/vazq17484.7>
- Avila Baray, H. L. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación*. México D. F. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=r93TK4EykfUC&oi=fnd&pg=PA13&dq=metodo+log%C3%ADa+de+investigaci%C3%B3n+deductiva&ots=iyghW1tWLB&sig=RTVvhgoQ5YabkGfjhAm2unPCRo8#v=onepage&q&f=false>
- CNN. (2017). En que va el caso Odebrecht. *En que va el caso Odebrecht*. Obtenido de <http://cnnespanol.cnn.com/2017/03/07/en-que-va-el-caso-odebrecht-cronologia-del-escandalo/#0>
- Consejo Profesional de Negocios Internacionales. (07 de Febrero de 2000). Código de Ética Profesional. 2006. Bogotá, Bogotá, Colombia.
- Cortina, A. (1986). *Ética Mínima*. Madrid: EDITORIAL TECNOS, S.A.
- Duzán, M. J. (2017). El origen del Lava Jato. *Revista Semana*. Obtenido de <https://www.odebrecht.com/es/organizacion-odebrecht/historia>
- Eagleton, T. (2001). *La idea de Cultura*. Barcelona: Paidós.
- El Tiempo. (Septiembre de 2017). Capturan al Director Anti corrupción de la Fiscalía. *Capturan al Director Anti corrupción de la Fiscalía*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/justicia/investigacion/capturan-al-director-anticorrupcion-de-la-fiscalia-103158>
- El Universo. (Enero de 2018). Fiscalía de Ecuador formula cargos por lavado de activos en nuevo caso Odebrecht. *Fiscalía de Ecuador formula cargos por lavado de activos en nuevo caso Odebrecht*.
- Escuela de Administración Pública de la Región De Murcia. (s.f.). *Negoación*. Murcia: Escuela de Administración Pública de la Región De Murcia.
- Fazio Vengoa, H. (2004). La globalización. *RELACIONES INTERNACIONALES, Entre lo global y lo local*, 70, 9 - 22. Obtenido de Biblioteca Virtual Universidad Jorge Tadeo Lozano: http://avalon.utadeo.edu.co/dependencias/publicaciones/tadeo_70/2.un_intento.pdf
- Gallas, D. (07 de Marzo de 2017). Brazil's Odebrecht corruption scandal. *Brazil's Odebrecht corruption scandal*. Obtenido de www.bbc.com/news/business-39194395
- Ikle, F. C. (1964). How Nations Negotiate. *Harper and Row*.
- Meza Cazcante, L. G. (n.d). El paradigma de positivista y la concepción dialéctica del conocimiento. *Revistas Tec*. Obtenido de <http://revistas.tec.ac.cr/index.php/matematica/article/viewFile/2296/2087>
- Odebrecht. (Enero de 2018). *Página Web Odebrecht en español, historia y sobre la organización*. Obtenido de Página Web Odebrecht en español, historia y sobre la organización: <https://www.odebrecht.com/es/organizacion-odebrecht/historia>
- País, D. E. (Noviembre de 2017). Un alto cargo de Alan García planeaba ocultar 10 millones en Andorra. *Un alto cargo de Alan García planeaba ocultar 10 millones en Andorra*.

- Periodico Expansión. (Enero de 2018). Ecuador se queda sin vicepresidente por escándalo de Odebrecht. *Ecuador se queda sin vicepresidente por escándalo de Odebrecht*.
- Quintero Angarita, J. R. (n.d). Teoría de las necesidades de Maslow. Obtenido de https://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&ved=0ahUKewjQucaFkYjQAhXGeSYKHXAfdgcQFggwMAY&url=http%3A%2F%2Feva.universidad.edu.uy%2Fpluginfile.php%2F607233%2Fmod_folder%2Fcontent%2F0%2Fteor%25C3%25ADa%2520de%2520Maslow.pdf&usg=AFQ
- Ramírez, M. Á. (2008). Ética de los Negocios. *Frontera del Norte*, 199-210. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/fn/v20n40/v20n40a7.pdf>
- Real Academia de la Lengua. (17 de 01 de 2018). *DLE*. Obtenido de DLE: estrategia: <http://dle.rae.es/?id=GxPofZ8>
- Reguera Bello, G. (2012). El Riesgo Moral: Los límites de la vida humana y de la democratización de la ética. *Revista CTS*, 111-125.
- Rodríguez Hernández, N. F. (2017). Análisis de los efectos en la responsabilidad ética de firmas de auditoría como dadores de fe pública: Caso Odebrecht. *Análisis de los efectos en la responsabilidad ética de firmas de auditoría como dadores de fe pública: Caso Odebrecht*. Bogotá D. C.: Universidad Militar Nueva Granada. Obtenido de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/16341/3/RodriguezHernandezNidyaFernanda2017.pdf>
- Román, A. B. (1998). *Comercio Exterior: teoría y práctica*. España: Universidad de Murcia. Recuperado el 02 de Febrero de 2017, de https://books.google.com.mx/books?id=aPnsVU2CMVIC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Rousseau, J.-J. (1792). *El Contrato Social*. Madrid: Alianza Editorial.
- Santillán, M. Á. (2003). Ética Profesional. *Gestión en el tercer Milenio*, 70. Obtenido de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n12_2003/a08.pdf
- Sin Embargo. (Enero de 2018). El primer mexicano con orden de captura por caso Odebrecht es buscado por la Fiscalía... de Perú. *Sin Embargo*.
- Vazquez Arroyo, A. Y. (2016). *Political Responsibility*. Columbia: Columbia University Press.