

La Ética en los Negocios

Juan José Carranza Ochoa

Negocios Internacionales

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Universidad Católica Luis Amigó

Ética y Axiología

Andrés Escobar

29 de abril de 2022

La negociación es uno de los actos más antiguos del ser humano, comenzó en el momento en el que dos seres humanos se relacionaron por primera vez y se da hasta el día de hoy, es tan normal como caminar en si mismo. El acto de negociar involucra a 2 o más sujetos diferentes, y esto a su vez implica un comportamiento determinado con dichos sujetos. Es ese comportamiento junto a sus respuestas lo que respecta al presente escrito, donde se analizará desde la perspectiva de los negocios internacionales los momentos en los que la ética guía las acciones en los negocios.

Además de esto, se puede dar cuenta de el tipo de ética que tiene cada participante, ya sea una guiada por un buen camino o no. Son dos posibilidades que en cualquier momento se pueden dar en una negociación, e influir de manera significativa en ese proceso de relacionamiento y comunicación entre las partes.

Para ampliar lo anterior es preciso aclarar que cada profesión tiene su código ético, el cual propone acciones que se asumen correctas y acordes a la profesión. Por lo que es apropiado tener al menos una guía o una propuesta de lo que puede hacer cada profesional ejerciendo. En este caso, es el acuerdo No.001, abril 06 de 2006 el que propone el camino a seguir de un negociador internacional y tiene como máxima el mejoramiento desde los negocios internacionales a la sociedad en general. Por ejemplo, propone en el título 1 artículo 9 “Ejercerá la profesión y las actividades que de ellas se deriven, con decoro, dignidad e integridad, manteniendo los principios éticos por encima de sus intereses personales y de los de su empresa” (Código de Ética Profesional del Negociador Internacional, 2006). Analizando el enunciado se puede entender que el negociador internacional debe mantener su dignidad y principios por delante de cualquier otro interés. Es muy importante contrastar esto con lo que pasa hoy día, ya que en el presente muchas

veces se da que los negocios se hacen por dinero, sin importar a quiénes puede afectar dicho negocio.

Sumado a eso, pueden ser las empresas que emplean a los negociadores quienes presionen a los mismos para actuar en contra de su ética y de sus convicciones, simplemente para satisfacer las propias. BBVA openmind añade que “La historia de la ética empresarial depende de lo que entendamos por “ética empresarial”, siendo el término empleado con distintos sentidos y variando en parte según el país” (George, R.T, Historia de la ética empresarial, 2011). Y ciertamente para cada país hay variaciones diferentes en la ética de los negocios.

Por lo tanto, hay que tener en cuenta siempre, que en cada país se negocia diferente, por ejemplo, en Colombia es totalmente normal negociar con las mujeres y tratar con ellas en general, pero en los países árabes las mujeres están relegadas al trabajo del hogar, por lo que es casi imposible encontrar una negociadora árabe. Entonces, siempre es necesario estar abierto a diferentes posturas éticas debido a las diferentes regiones y no tomar la propia como absoluta.

En síntesis, para el negociador internacional en Colombia existe un código ético que puede usarse a la hora de ejercer la profesión, pero siempre existen las variables externas que pueden distorsionar los comportamientos y convicciones del sujeto. También es necesario conocer la ética o los comportamientos en los negocios en otras regiones, para no creer que la propia es la única y finalmente, el propósito máximo de la ética en la carrera es el servicio al mejoramiento continuo de la sociedad.

Referencias:

- De George, R. T., *Historia de la ética empresarial*, en Valores y Ética para el siglo XXI, Madrid, BBVA, 2011.
- Acuerdo No.001 [Consejo Profesional de Negocios Internacionales]. Por el cual se dicta el Código de Ética Profesional para los Negociadores Internacionales. Abril 06 de 2006.