

LUIS FELIPE MARTÍ BORBOLLA

PROFESOR DEL ÁREA DE FACTOR HUMANO
DEL
INSTITUTO PANAMERICANO DE ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESA
DE LA
UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SESIÓN

BUSINESS ETHICS

Caso: Alicia en el país de las maravillas

Enero 2020

SESIÓN: BUSINESS ETHICS.
Primera edición 2020

© 2020, Luis Felipe Martí Borbolla

Número de Registro: en trámite.

D. R. © 2020, Editor Transparencia Sostenida, A. C.
Aztecas 80, Col. Barrio San Francisco
C.P. 10500, La Magdalena Contreras, Ciudad de México
Tels. (55) 5807 9730 y (55) 5652 7973 • info@transparenciasostenida.org

El derecho de Luis Felipe Martí Borbolla a ser identificado como autor de la presente obra ha sido establecido de conformidad con la Ley Federal del Derecho de Autor.

Ninguna parte de esta publicación ha de ser republicada, reproducida ni utilizada en modo alguno, en ningún medio electrónico, mecánico o de otra índole, conocido en la actualidad o a futuro, incluidos la fotocopia y el registro, ni en ningún sistema de almacenamiento o extracción de datos, sin el consentimiento previo y por escrito del autor.

LUIS FELIPE MARTÍ BORBOLLA

GRADOS ACADÉMICOS

Doctorado en Derecho Constitucional, Universidad Complutense de Madrid (Cum laude).

Especialidad en Historia de las Ideas Políticas, Queen's College, University of Oxford, Inglaterra.

Especialidad en Estrategia Política, London School of Economics, Inglaterra.

Licenciatura en Derecho, Universidad Panamericana (UP) (Mención honorífica).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Miembro del Consejo Superior del Peñón, 2013 a la fecha.

Miembro del Comité Académico, IPADE, 2008-2009.

Director de Preceptoría para el Full-time MBA, IPADE, 2007 a la fecha.

Director del Club de Responsabilidad Social y Desarrollo Sustentable del Full-time MBA, IPADE.

Director del equipo de asistentes de investigación, IPADE, 2007-2009.

Profesor del Área de Factor Humano, IPADE.

Colaborador, Grupo Radio Fórmula, 2010 a la fecha.

Colaborador, Grupo Imagen, noticiero Imagen de los Negocios con Carlos Mota, 2009 a la fecha.

Colaborador del servicio informativo CNN/Expansión, en su sección de Política y Negocios.

EXPERIENCIA ACADÉMICA

Miembro activo, Registro CONACYT de Evaluadores Acreditados (RCEA), en áreas sociales y económicas, 2010 a la fecha.

“Senior Researcher” por la University of Oxford con beca posdoctoral de visiting scholarship de esta institución 2005 a la fecha.

Profesor de Teoría del Estado y Ciencia Política, Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana, 1996 a la fecha.

Profesor invitado: Facultad de Derecho de Northwestern University,

Estados Unidos; Facultad de Derecho de Santiago de Compostela, España; Cátedra Jean Monnet, Unión Europea, entre otras.
Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, 2007.

ÁREAS DE INTERÉS

Democracia representativa.

Derechos humanos.

Antropología de la dirección.

Ética y negocios.

Teoría del derecho constitucional.

Liderazgo y Cultura Organizacional.

SESIÓN: BUSINESS ETHICS.

Buenos días. Vamos a comenzar. Tenemos el caso de Alicia.

Bienvenidos, ¿cómo están?, buenos días.

Estamos en el caso de Alicia, y con este caso iniciamos un nuevo curso de factor humano.

Entonces, venimos del curso de Antropología y El Director como Persona, y ahora empezamos un nuevo curso, que es el curso de Business Ethics de negocios, y de una manera muy elemental el mapa conceptual o el itinerario que vamos a seguir.

Aquí en el centro puse la A de Antropología que es el núcleo de la ética, que es el curso del que vienen, y en el círculo concéntrico puse el itinerario que vamos a seguir con estos cuatro casos que tenemos de Ética de los Negocios.

Entonces, vamos a empezar con el tema de los principios, la P es de Principios Éticos, donde tenemos el caso de Alicia, Alicia en el país de las maravillas; vamos a seguir con el caso de los Bienes, Bienes Éticos en la Empresa, donde tenemos el caso de Farmacéutica; en el tema de Virtudes, tenemos el caso de Liderazgo; y para Responsabilidad, tenemos dos casos, que son el caso de Josefina y el caso de Consorcio Plástico. Este caso del Consorcio Plástico es como un caso síntesis de todo el curso.

Bueno pues, si les parece, arrancamos. ¿Hay dudas sobre el itinerario del curso? Está claro lo que vamos a ver.

Bueno, muy bien.

¿Es relevante la ética? ¿Ustedes qué dirían? ¿Sí es importante la ética en los negocios? ¿Sí? ¿La televisión influye en la gente o no influye?

Parece que sí influye. Me gustaría empezar la sesión preguntándoles: ¿cuál es el problema del caso?, ¿cuál es el problema del caso?, ¿cuál es el dilema?

Si, Ángel.

— Ángel: un conflicto entre lo moral y lo económico.

¿Por qué?

— Ángel: porque un hijo dice: oye mamá no vendas tus acciones, y el esposo le dice: oye tienes que vender, no es un juego, tienes que ser congruente a nuestros principios.

Y ¿por qué hay problema en quedarse o no quedarse las acciones?, ¿qué es lo que le inquieta al marido?

Ezra, ¿cuál es el problema?

— Ezra: el problema es que la forma de trabajo de las televisoras está en contra de los principios que tiene el esposo.

¿Por qué va en contra?

— Ezra: porque ella piensa que los mensajes que manda no son los correctos, o sea, son de pornografía. Entonces a ella le conflictúa ganar dinero sobre algo en lo que ella no cree, no comparte.

Gracias. Creo que el caso dice que son programas denigrantes de la persona.

Bueno, a ver, ¿esto es una mochilería de Alicia?, ¿es un hecho del caso?, ¿es una percepción?, ¿es lo que piensa Alicia?, ¿es un dato que nos da el caso?, ¿qué es?

— Carlos: es un hecho del caso.

Creo que es muy importante lo que estás diciendo Carlos, que es un hecho del caso. Porque si nos metemos a la percepción de Alicia, pues nos metemos aquí en una discusión de: ¿qué es pornográfico?, ¿qué no es pornográfico?, ¿qué tanto es tantito? Y quizá esto no nos va a llevar a ningún lugar. ¿Estamos de acuerdo que esta discusión nos puede llevar toda la mañana y no vamos a llegar a ningún sitio?

Entonces, si les parece para respetar el método del caso, ¿lo podemos pacíficamente asumir como un hecho del caso?, ¿que efectivamente hay algunos programas que son denigrantes de la persona?, ¿sí lo podemos asumir como un hecho del caso?

— Participantes: Sí.

Bueno, muy bien. Entonces regreso contigo Ángel. Nos estabas planteando el dilema. ¿Cuál es el gran dilema del caso?

— Ángel: el gran dilema es ir por el lado económico, pues está generando utilidades la empresa donde ella tiene unas acciones que le dejan, y por otro lado, la parte moral, que su esposo le dice: oye esto no es congruente con nuestros principios morales y tienes que vender las acciones.

Gracias Ángel. Entonces, parece que el dilema es: o me quedo las acciones o me deshago de las acciones. ¿Les parece que éste es el primer dilema?

Si, Issac.

— Issac: o intentas, como tienes tu silla en el Consejo, influir con el tiempo a que se cambie.

Este es un siguiente dilema. O sea, una vez que he decidido, si es el caso, quedarme las acciones, entonces me puedo plantear empezar a influir. Muy bien.

Si, Enrique.

— Enrique: llega un momento en que el dilema es: hay un pecado de acción y otro de omisión. Me quedo para influir en el Consejo para que cambie un poco el contenido de la empresa. De otra manera, es de omisión, me retiro, agacho la cabeza y que siga el mundo.

Que podría ser incluso hasta operación Poncio Pilatos: yo aquí me lavo las manos, háganle como quieran. Bueno.

— Issac: que me manden mi renta mensual y ya.

Ya está. Me hago de la vista gorda.

Enrique.

— Enrique: en el grupo incluso se discutió que si hubiera un conflicto de intereses a ese nivel, ni siquiera tenías que haber recibido esas acciones. O sea, tú sabes que esas acciones se hicieron y lo que valen, y que hay prácticas que no van con tus principios morales, entonces, debes decir: oye, no las quiero heredar; rechazas desde la herencia yéndote al extremo de valores.

— Participantes: No.

— Enrique: Es como en el ejemplo de Diamantes de Sangre, los agarran pero para hacer el bien o ni siquiera los tocan.

Ok. Te estás yendo un paso previo. Es muy interesante el planteamiento Enrique. Ahora, partamos de los hechos del caso: ella ya heredó y se está dando cuenta, en este momento, de estos contenidos que no le gustan. Entonces, es muy interesante el supuesto que estás planteando, pero es irnos un paso antes del caso. Podemos también tener ese debate, pero me gustaría empezar ahorita con el dilema que tiene.

¿Quién de ustedes, con la información que tenemos, vende o se deshace de las acciones? Nadie, está bien.

Esther, tú te deshaces de las acciones.

— Esther: sí, pero primero doy la batalla.

— Participante: ¿vendes las acciones?

— Esther: honestamente sí. Con el privilegio de saber que no sería la primera fuente de ingreso, ya que es una mujer casada y tiene otro apoyo en su ingreso, duerme tranquila.

Bien, entonces de entrada tú das la batalla.

A ver, un dato relevante del caso es que ella no es mayoritaria, ¿se acuerdan? Pero tiene cierta influencia en el Consejo.

Roberto, ¿tú qué harías?

— Roberto: lo que estamos platicando en nuestro grupo, es que la

industria pornográfica como tal, es una industria perfectamente reglamentada, donde la gente ve lo que quiere ver, donde la gente que actúa quiere estar ahí, y se les paga. Además, no es todo el contenido que tiene esta empresa. O sea, ¿por qué tiene que ser negro o blanco? En nuestro caso, estamos hablando que si tú sientes que el 30% del contenido es denigrante; entonces, de lo que tú ganas de tus acciones, el 30% lo puedes donar a programas anti-pornografía y así hacer las dos cosas.

A ver. Este es un dato muy relevante porque el caso no dice que este tipo de programas sea la mayoría de la cadena. De hecho, es el argumento del hijo, ¿se acuerdan? El hijo le dice: oye mamá hay muy buenos programas, hay muy buenos contenidos, y estos programas que te incomodan no son la mayoría. Ese es tu argumento, ¿verdad Roberto?

— Roberto: mi argumento es: puedes recibir el dinero bueno y el porcentaje que viene de lo malo dónalo a programas que combaten este tipo de cosas.

Muy bien, ya estamos en las alternativas de solución.

Adriana.

— Adriana: yo estoy de acuerdo contigo, respecto a que no está recibiendo acciones de una cadena de televisión donde todo es pornografía, ya que hay programas violentos, etcétera, y programas que no están de acuerdo con su ética. Ahorita dijo Esther: “yo haría de todo y después vendería”; en algo que apoyo a Esther, es en que ella habló con el CEO y el CEO le dijo: la ética y la moral es de la Biblia, a mí no me des esas historias, esto es dinero. También habla con la amiga y la amiga le dice: no te quedes callada. Entonces el punto es que si tú eres parte del Consejo de una empresa que no va con tu moral, cómoda no estás. En ese caso, en ese punto, yo sí vendería.

Ok.

— Adriana: ahora, si lo necesitas para comer, pues, te aguantas y

tratas de hacer algo. Pero, si no me están escuchando, ¿qué hago allí?

Muy buena, muchas gracias. Entonces tenemos a Esther y a Adriana que después de tratar de dar la batalla, tratarían de vender. Otro dilema que tenemos es: si vas a vender, ¿a quién le vas a vender o da lo mismo?

— Participantes: no.

Bueno. Creo que los problemas están sobre la mesa. Vamos poniendo datos del caso.

Entonces, tenemos: Alicia es casada, es accionista.

— Participante: pertenece al Consejo.

Está en el Consejo.

— Participante: tiene hijos.

Tiene un hijo universitario.

¿Tiene profesión?

— Participante: estudió leyes, es abogada.

Abogada. Y ¿se ha dedicado a ejercer la profesión?

— Participante: es ama de casa.

Se ha dedicado a la casa.

Bueno, muy bien. Entonces, el principal objetivo de esta sesión es discutir qué es la ética. Este es el más importante objetivo de esta sesión: ¿qué es la ética?

Ya tenemos los dilemas planteados, tenemos a nuestra protagonista principal.

¿Qué es la ética?, porque me han dicho que es importante la ética en los negocios.

¿Qué es la ética? Alejandro.

— Alejandro: es buscar el bien común.

Tiene que ver mucho con el bien común, por supuesto.

— Alejandro: o poner los medios para llegar a un bien común.

Muy bien, gracias. Alguna otra idea de qué debe ser la ética.

— Participante: actuar de acuerdo a las convicciones de cada quien.

Tema de convicciones, de principios, sí.

Carolina.

— Carolina: es la acción bajo el razonamiento de tus convicciones.

Bien. La recta razón, las convicciones. Me están diciendo cosas muy interesantes.

Enrique.

— Enrique: bueno, por definición, es la disciplina filosófica que estudia el bien y el mal, y sus relaciones con la moral y el comportamiento humano.

A ver, esto me gustó mucho.

Muchas gracias, Enrique.

Entonces, la ética distingue, según lo que dice Enrique, entre el mal y el bien. Pero, yendo al razonamiento de Roberto; oye, la vida no es blanco y negro, la vida no es maniquea. En la vida hay muchos grises, desde el perla hasta el gris Oxford, hay muchos matices. Y aquí realmente no hay dilemas, aquí está muy claro: esto está mal, esto está bien. Donde están realmente los dilemas de los negocios y los dilemas de la vida, es entre lo que es algo malo, o está mal y lo peor, y entre el bien y lo mejor. Es en estos claros-oscuros donde vamos a plantear los dilemas de este curso y, sobre todo, la propuesta del área es enfocarnos entre el bien y lo mejor.

¿Por qué creen que prácticamente todos los casos están dirigidos a esa sección, entre lo que está bien y lo mejor, y no tanto entre el mal y lo peor? ¿Por qué creen?

— Víctor: hay que pensar en positivo.

Hay que pensar en positivo Víctor, tienes toda la razón.

— Participante: porque lo malo es más fácil de reconocer.

A veces, sí. A veces, estamos más familiarizados con los vicios que con las virtudes.

— Participante: hay que enfocarnos más en lo que vamos a hacer.

Y por el público al que va dirigido este curso. Este público es un público de un programa de alta dirección de empresa. Si este curso fuera dirigido a presidiarios, pues, a lo mejor, sería entre lo malo y lo peor. Pero siendo que va dirigido a empresarios, partimos no de una ética minimalista, donde menos es más; sino que el planteamiento de este curso, el planteamiento del IPADE, es: cómo, dónde, con quién, en qué circunstancias, puedo hacer el mayor bien posible, es una ética de máximos. Ese es el planteamiento de esta sesión y de este curso, ¿dónde Alicia puede hacer el mayor bien?

¿Alguna pregunta del planteamiento del curso? Bueno, pues vamos a seguir entonces con el caso.

Víctor.

— Víctor: ¿estamos hablando de un caso real?

Es un caso real.

— Víctor: y ¿la televisión supongo que es de México?

Sí.

— Víctor: y entonces, yo me detengo un poco en: qué es pornografía. Yo no creo que es pornografía como tal. Yo creo que es enseñar un poquito más de lo habitual.

¿Qué es un poquito más? Esta es la discusión a la que no me gustaría entrar, ¿estamos de acuerdo?

— Víctor: está bien.

Porque creo que no nos lleva a nada. En cambio, si lo asumimos como un hecho del caso, que es como está redactado el caso, creo que

jala muy bien la discusión. Pero creo que tienes ahí un gran punto.

Luciano.

— Luciano: Luis, una pregunta, en algún lado escuché o leí que hay una diferencia entre los principios y los valores, que los principios son universales y los valores son personales, ¿dónde entraría esa parte de definir que es cada uno?

Sí, buenísima, estás hilando muy fino. Una persona que puso de moda el concepto de valores es Max Scheler, el cual dice: los valores son los principios encarnados en las culturas y en las personas particulares. Es la primera vez que me salen con una distinción así, por eso me llama la atención.

— Luciano: entonces, llego al punto de decir: bueno, hay que obrar tratando de encontrar la congruencia en lo que son tus valores y tus acciones. Pero también tus valores puede que vayan en contra de lo que serían los principios.

Sí, por supuesto. Hilando fino, como lo estás haciendo, un código de ética o un credo de una empresa puesto en la oficina del CEO sin que nadie lo viva, pues eso y nada es lo mismo.

Pero en cambio, cuando esos valores de la empresa, que son reflejo de los principios universales, se encarnan en las personas, eso se llama virtudes. Un valor encarnado se llama una virtud. Un valor puesto en la oficina del CEO, que se vive, es un reflejo de un principio universal, es la manera como se aplica en tu organización.

Entonces, tenemos otro personaje interesante en este caso, que es el marido. ¿Qué le dice el marido?

— Participante: vende.

Vende. Esto es tajante. Y ¿qué argumentos le da el marido?

— Participante: congruencia.

A ver, yo aquí me quiero detener en este argumento. ¿Qué es ser congruente?

— Participantes: actuar como piensas. Vivir como piensas.

A ver esto me gusta: actuar, pensar y hacer, consistentemente en un mismo sentido. Creo que le está faltando un elemento muy importante a esta definición de congruencia.

— Participante: decir.

Ok, decir. Actuar, pensar, hacer, decir. Me parece que todavía le falta la piedra basilar, el zócalo, el fundamento a esta fórmula para que podamos hablar de ser congruentes.

— Alejandro: la reciprocidad con otras personas.

Pero, te pregunto, si no hubiera reciprocidad ¿yo por eso dejo de ser congruente?

— Alejandro: si yo pienso de una forma y actúo y exijo a otros unas cosas y yo mismo no lo hago, sería incongruente.

Ok, sería incongruente si yo dejara de ser consistente en ese pensar, actuar, hacer y decir.

— Alejandro: decir una cosa a otra persona y no aplicárselo a sí mismo.

De acuerdo, pero si la otra parte me falla, ¿yo dejo de ser congruente?

— Participante: no.

No necesariamente. Aunque la reciprocidad refuerza mucho mi congruencia y la de la organización. Buen punto.

¿Qué elemento le está faltando a esta fórmula?

Raúl.

— Raúl: creo que saber por qué lo haces, o sea, tener un motivo para hacerlo.

Eso quizá podría entrar aquí en el pensar.

Juan.

— Juan: hay que tener alineados los valores a los principios que

guían esa acción, o sea, es necesaria la dirección. Tú tomas decisiones en cuestión de hacia donde quieres llegar y hay un valor que te guía.

A ver, decíamos, platicando con Luciano, que esos valores están encarnados en una persona, en virtudes. Lo que está faltando aquí es: el ser. Tienes que actuar, pensar, hacer y decir, según quién eres, según esos valores que encarnas. Déjenme ponerles una anti-anécdota, un anti-ejemplo, ¿se acuerdan de la película “Una propuesta indecorosa”?

— Participantes: sí, como no.

Cómo olvidarla. Es un anti-ejemplo. Cuando estaba en la carrera, fui con un grupo de amigos a ver la película y, Chava ¿nos puedes recordar el argumento de la película?

— Chava: sí, como no. Necesitaban un millón de dólares para construir su casa. Creo que se vencía un crédito del terreno y conocen a un empresario millonario.

Que es Robert Redford.

— Chava: y les ofrece un millón de dólares si le dejan pasar una noche con la señora.

Así es.

Bueno, lo que pasó, y no voy a hacer juicios de valor; como en el caso de Alicia, estos son los hechos del caso; es que, saliendo de la película, una compañera de mi generación, que no diré el nombre obviamente; íbamos saliendo del cine, nos fuimos a tomar una cerveza, y literalmente dijo: se abren comillas, son los hechos, no hago juicios, son los hechos del caso, literalmente dijo “con Robert Redford y por un millón de dólares, ¿por qué no?”. Son los hechos del caso. Entonces, iba con nosotros un amigo norteno muy noble, buen corazón, pero un poco brusco y muy directo; entonces (por eso digo que lo típico que no hay que hacer, es la anti-anécdota), le dijo a esta muchacha: “oye ¿y por mil pesos?”, y mi compañera se indignó, ¿pueden creer esto?, y le dijo al norteno, compañero de la generación, “¿quién crees que soy?”, y entonces dijo este compañero “oye, eso

está muy claro, lo que estamos discutiendo es el precio”.

¿Quién eres?

Está fuerte, por eso dije que lo que no hay que hacer, es una anti-anécdota.

Oye Alicia, ¿quién eres? Actúa como quién eres. Hoy por hoy eres accionista. Quizás las circunstancias o los hechos fueran distintos. Quizás si fueras viuda, no fueras de una posición acomodada como eres. Quizás, si necesitaras el dinero, porque tienes un niño pequeño, enfermo, necesitas la medicina; oye, pues ahí no hay dilema, ahí vendes; necesitas el dinero. En los dilemas éticos que vamos a presentar en este curso siempre va a haber una colisión de bienes, una colisión de intereses, y lo que pretendo en este curso, no es que piensen como yo, es darles herramientas, darles conceptos, darles un kit ético para que ustedes en esta colisión de bienes o de intereses, puedan dilucidar qué bien o qué interés debe de prevalecer en cada caso.

Dani, por favor.

— Dani: en este caso particular, atendiendo a la congruencia, ¿no tenía que haber rechazado la herencia?

Bueno, está el tema de Enrique. Ese puede ser un debate que podemos tener, pero sería un debate fuera del caso.

— Dani: tiene el dinero y lo pone el Banco.

Es muy subjetivo y podemos meternos al debate.

Yo por respetar el método del caso y partiendo de los hechos, el dilema que estoy planteando es: ella ya lo recibió y se está dando cuenta apenas de estos contenidos que no conocía, ella se dedicaba a su casa, no tenía ni idea del mundo de la televisión, aunque el hijo es muy interesante y le da algunos argumentos.

A ver, vamos al hijo.

¿Qué le dice el hijo? Le dice no vendas. ¿Qué más le dice?

— Participante: no es la mayoría de los programas, del contenido.

No es la mayoría de los programas. ¿Qué más le dice?

— Participante: las acciones son una tradición familiar.

Es una tradición familiar. Le dice algo así como: renunciar es claudicar, vender es claudicar.

Si, Eduardo.

— Eduardo: yo siento que ahí le dice: pues mira, ya tienes las acciones, no estás de acuerdo con esto, si vendes es claudicar, tienes forma de pelear que cambien el contenido desde tu trinchera; pero, en todo esto, ella se va debatiendo entre el marido que le dice que venda y el hijo que dice que no claudique, que pelee, y en su devenir, es cuando va a platicar con el profesor de ética. Entonces, está buscando realmente encontrar qué tiene que hacer. Me parece que no toma una decisión arrebatada; va caminado y dice: bueno, voy a pensar mejor esto, a ver qué es lo mejor que puedo hacer.

Buenísima. A ver, Eduardo, construyendo en tu participación. Hasta ahorita Alicia, sin tomar alguna decisión, ya nos ha dado dos grandes lecciones, ¿cuáles son las dos grandes lecciones que, hasta este momento, nos ha dado Alicia?, ¿Quién se anima?

Si, Alfonso.

— Alfonso: será ¿cuestionárselo?

Primero se cuestiona. A ver, si un empresario, nunca se ha cuestionado dilemas éticos de su organización, hombre, tenemos al menos derecho a suponer que quizá no se vive la ética en esa organización, pues nunca se ha cuestionado nada respecto a la ética. Entonces, lo primero es cuestionarse; es valiosísima la acción de Alicia: se cuestiona; y segundo, una cosa muy valiosa que hace Alicia después de eso, es ¿qué?

— Alfonso: pide opinión.

Pide opiniones, pide consejo. Consejo de su círculo más cercano, gente que considera con solvencia ética y con solvencia intelectual.

Si, Ezra.

— Ezra: sobre el ser, el actuar, pensar, hacer, decir, según entiendo; si tú eres y actúas como eres. ¿No la mejor respuesta a estas preguntas es lo primero que tú sientes?

El got feeling.

— Ezra: su primer got feeling, sí. Porque, ¿qué es lo que pasa si eres congruente y tienes el primer feeling y sabes que no estás cómodo?, ¿no es lo mejor deshacerse de las acciones, en vez de cuestionárselo?

A ver, buenísima. Yo agregaría aquí que cuando esto es repetitivo, cuando esto se vuelve constante en el tiempo, también se desarrolla un sentir. Así como el empresario tiene nariz para el dinero y tiene un instinto para saber dónde hay negocio, cuando uno es consistente en la congruencia, también va desarrollando una serie de aptitudes positivas y el got feeling es importantísimo o el, como le llaman, thumb rule, o sea, esta como nariz de “no me huele bien” o “sí me huele bien”.

— Ezra: por eso, ¿no sería mejor tomar esa decisión?, porque, por lo general, esas son las mejores.

Hombre, si tienes experiencia. Pero ¿Alicia tiene experiencia en esto?

— Participantes: no.

Por eso pide consejo.

Si, Roberto.

— Roberto: lo que pasa es que el caso también abre mucho la plática sobre la diferencia entre la ética de una persona física y una persona moral, el caso de la empresa y el caso de la persona, y creo que tradicionalmente las empresas se regían más por la ley, como una guía de lo que es éticamente posible para ellas, y creo que en la modernidad han avanzado mucho las empresas en cuanto a tomar acciones que están, talvez no reglamentadas por la ley, sino por lo que es correcto ante la sociedad.

Claro.

— Roberto: y entonces, hay mucho de eso en juego en este caso.

Claro. El tema del compliance famoso.

— Roberto: una cosa es ser compliance con la ley y otra cosa es ser más allá del compliance.

Exactamente. el compliance sería como el piso.

A ver, también en la ética hay como un piso. Les voy a poner un ejemplo, es como cuando viajan en avión, han oído ya tantas veces a la azafata dar las indicaciones que normalmente ya ni la pelamos. Pero hay una indicación que es fundamental, cuando dice la azafata: en caso de siniestro se van a encender unas luces en el pasillo que indican la salida. Sin embargo, la tomamos como una perogrullada. ¿Qué es una perogrullada?

— Participante: algo evidente.

Algo evidente, una obviedad. Pero si el avión está en llamas, si hay humo en el fuselaje, si hay una tormenta eléctrica, si aquello empieza a girar sobre su propio eje, hombre, que se enciendan esas luces en el piso puede ser un tema de vida o muerte, ¿estamos de acuerdo?

— Participante: pues, si ya está dando vueltas es lo de menos.

Creo que me pasé con la ficción hollywoodense, efectivamente, con el dramatismo me pasé un poquito. Bueno, lo que quiero decir es que en la vida hay turbulencias, en la vida hay momentos de crisis, hay tormentas eléctricas, y muchas veces, como: porque no voy a conseguir esta adquisición de esta empresa; porque no me voy a llevar el bono; porque quizá me quedo sin trabajo; quizá no sale el negocio; lo que sea, podemos cuestionar o podemos incluso olvidar los principios éticos y que se enciendan esas luces en el pasillo, en esos momentos de turbulencia, puede ser un tema de vida o muerte, ¿estamos de acuerdo?

Si, por favor, Alejandro.

— Alejandro: nada más una pregunta: en esta secuencia, el ser ¿no es una ecuación: ser igual a actuar, pensar, hacer, decir?

¿Una ecuación?

— Alejandro: es que ser ¿no es el equivalente de actuar, pensar, decir, hacer?

No, pero partes del ser, partes de: Alicia, ¿quién eres?

— Alejandro: pero eres lo que: como actúas, como haces, como piensas y lo que dices.

A ver, ¿están ustedes de acuerdo que al actual presidente de México no le podemos permitir que piense y actúe como un ciudadano ordinario de a pie?, ¿estamos de acuerdo? Porque es el presidente de México, por eso el zócalo es: ¿quién eres? Alicia actúa como quién eres. Señor presidente de México piense, compórtese, como quien es. A ver si le cae el veinte.

Enrique.

— Enrique: me hizo pensar esto que Alicia, evidentemente no se encontró las acciones ahí tiradas, todo una vida estaba inmersa en una familia que se dedicaba a esta actividad. Yo creo que esto seguramente se lo cuestionó muchas veces, hasta que tuvo la posesión de las acciones y pudo decir ahora sí me toca actuar. Pero todo mundo sabemos de dónde venimos. Entonces, si yo sé que mi padre es narcotraficante, tengo mucho tiempo de reflexionar. Por eso, me llama mucho la atención que le conflictúe tanto, creo que esto ya lo debería de tener mucho más pensado.

Puede ser una suposición, y muy válida. Es una mujer que se ha dedicado toda su vida a su casa, su vida ha sido su hogar. Pero, posiblemente, ha tenido momentos de pensar: oye, ¿de dónde vengo? Ahora, tampoco es que venga de una familia de narcos, porque, repito, hay solamente algunos programas, el hijo le dice: la mayoría de los programas son buenos.

— Enrique: pero viene de una industria que es la televisión.

Así es.

— Enrique: eso es inequívoco.

Así es, con cosas malas y con cosas buenas. Efectivamente. Y donde, claro, el sexo vende, por supuesto, el sexo y otras cosas.

Luciano.

— Luciano: ahí hablabas un poquito del ser, y Alicia pasa de ser ama de casa a tener acciones, pero el punto es si ella va a decidir ser accionista.

Así es. A ver, entonces vamos a darle algunos principios a Alicia que le puedan ayudar y que nos puedan ayudar a nosotros. Yo les recomiendo que nos convirtamos como en el Consejo de Alicia y que le recomendemos qué hacer.

Algo que puede ayudar para tomar esta decisión son los principios universales de la ética, ¿cuál dirían ustedes que es el principio más general o más universal de la ética?

— Participantes: hacer el bien.

Hacer el bien. Hacer el bien y evitar el mal, este es el más general. ¿Cuál es el segundo principio más universal de la ética?

— Participantes: congruencia.

Tiene que ver con la congruencia, es: no hacer daño a alguien de manera directa e intencional. Explico este principio: es muy distinto trabajar para quebrar a la competencia, que trabajar para ofrecer el mejor servicio o el mejor producto y, como consecuencia, quebrar a la competencia. La segunda es perfectamente ética.

Y tercer principio. Es más, si se quedan con este principio y se les olvida todo el curso, pero se quedan con este principio, valió la pena el curso.

Bueno, es tan importante y tan práctica esta regla, que se le conoce como la regla de oro. ¿Quién se sabe la regla de oro de la ética?

¿El que tiene el oro pone la regla? No, esa no es la regla. ¿Alguien se la sabe?

— Participante: ¿la cosa de que el fin no justifica los medios?

Ese es el cuarto. Viene abajito de la regla de oro. El fin no justifica los medios, efectivamente.

Sí, Esther.

— Esther: no sé si sea la regla de oro, pero creo que en el proceso nos falta añadir algo, que es: cuando eres indirecto, cuando te callas y eres parte de algo que daña.

Claro, buenísima. De estos tres principios se desglosan muchos otros principios, pero estos son los más universales.

— Esther: si tienes conocimiento de los hechos, cuando hay un agresor y una víctima, y te quedas callado, fortaleces al agresor.

Sí. A ver, nos decía Enrique, hay vicios por omisión, o hay faltas por omisión o por complicidad.

— Esther: exacto.

Totalmente de acuerdo.

— Esther: no sé cómo entraría ahí el actuar, pensar, hacer; tal vez es tolerar o no callar o no ser parte de.

No ser parte. Vamos a ver otros principios cuyos resultados pueden consistir en efectos colaterales perniciosos, eso lo vamos a ver en la siguiente sesión.

Bueno, la regla de oro es: no hacer a otros lo que no quieres que te hagan a ti.

Ejemplo: oye, tienes que correr a una muchacha de tu organización, se lo merece, es más le viene bien que la echas por lo que hizo. Córrela cómo te gustaría que corrieran a tu hija, sí, se lo merece. ¿Estamos de acuerdo? No le hagas a los otros lo que no quieres que te hagan a ti, por eso les digo: si con este principio se quedan, valió la pena el curso.

Bueno, atendiendo a estos principios, regreso al debate, ¿qué más hace Alicia?

— Participante: ella habla con el presidente del Consejo.

Eso es, con Baldomero, y ¿qué le dice Baldomero?

— Participante: business are business y ética es ética.

Así es, le dice: la televisora es negocio. Entonces, la ética es para la Iglesia. ¿Qué opinan de esto?, ¿la ética solamente es para la Iglesia?

— Participantes: no.

¿No?

— Participante: no al cien por ciento.

¿No al cien por ciento?

— Participante: no, para nada.

¿Para nada? Es más, yo me atrevería a decir, pero lo pongo aquí sobre la mesa para el debate, que la ética no solamente es para la Iglesia, sino que la ética es el grado más evolucionado y sofisticado de la urbanidad entre las personas. Decía el jefe Ari, Aristóteles. El jefe Ari escribió un libro que se llama *Ética a Nicómaco*. Nicómaco era su hijo y le dice: Nicómaco si quieres ser feliz léete este libro, pero sobre todo vívelo. Para Aristóteles y para los griegos de esa época, la ética era la ciencia de la felicidad, era el arte de realizarse humanamente, era la ciencia de la vida lograda, eso era la ética, la educación del carácter. Por eso le dice a su hijo: si quieres ser feliz léete este libro, pero sobre todo vívelo.

— Chava: se lo copia Savater después ¿no?

Así es.

— Participante: en *Ética para Amador*.

Buenísima, muchas gracias Chava.

Bueno, finalmente lo que quiere Alicia es ser feliz, ella y su familia, ser congruente. ¿Algo más que le diga Baldomero?, ¿algo más interesante?

— Participante: fue muy político.

Fue político. Oye, me recuerda un poco Baldomero a este cacique de

San Luis Potosí, ¿se acuerdan de Gonzalo N. Santos?, que fue de los últimos caciques de la época del porfiriato; cuando le preguntaban ¿qué es la moral?, y decía: pues la moral ¿no es un árbol que da moras? Era el famoso de la ley del hierro: el entierro, el destierro y el encierro. Bueno, pues para algunas personas, sí, la ética es una cosa de la Iglesia, es una cosa de sacristía, tiene un tufillo a sacristía. Pero, pues ya se ve que para otras no, como Aristóteles.

Por favor, Suri.

— Suri: le dice: si la empresa es rentable, qué te preocupas.

Así es, es un tema de rentabilidad, rentabilidad. A ver, paréntesis, Coco Chanel, una famosa empresaria, y, posiblemente, la mejor diseñadora que haya habido; pero bueno, me gustaría su feedback sobre lo que dice la señora Coco Chanel, porque Alicia está justamente en esta encrucijada. Dice la señora Chanel: una mujer a los 20 años es lo que la naturaleza le dio, se ve al espejo y dice: bueno pues esto hay. Aquí en México decimos: con estos bueyes hay que arar. Pero, también dice la señora Chanel: una mujer a los 40 años es lo que ha decidido ser. Y hace una distinción muy interesante la Señora Chanel, dice: es muy distinto conocer algo, a decidir sobre algo, porque conocer algo no te hace necesariamente a lo que conoces, pero en cambio cuando decides te empiezas a convertir en lo que decides. Por eso la ética es auto referencial y por eso ahorita Alicia está en un momento interesantísimo ¿qué vas a decidir Alicia?

Sí, Suri.

— Suri: a ver, lo que dijiste ¿no es similar a que si una mentira la repites mil veces se convierte en verdad?

Bueno, y tú te conviertes en mentiroso. Yo creo que, en esta línea de conocer algo, no te hace necesariamente aquello que conoces, pero decidir, decía Sócrates, maestro de Aristóteles y de Platón, ¿qué es peor, Suri, cometer una injusticia o que te cometan una injusticia?, ¿qué es peor?, ¿tú qué dirías?

— Suri: Bueno, desde lo que estamos viendo, voy a decir que me la

comentan a mí.

¿Eso es peor?

— Suri: bueno, es lo que yo pensaría.

Desde el punto de vista de la rentabilidad, desde el punto de vista del dinero.

— Suri: si ya lo reflexiono, cometer.

¿Por qué? Tienes toda la razón. Piensas igualito que Sócrates, pero ¿por qué? ¿Por qué Suri?

Porque cuando cometes una injusticia, tú te haces injusto, ¿de acuerdo?

— Participante: y la única manera de romper la cadena a las injusticias es sufriendo una.

Oye, pepitas de oro, ¿estamos de acuerdo? Bueno, entonces, a ver qué opinan de esta diferencia que hace la filosofía clásica, relacionada con el caso. Tenemos dos tipos de libertad: libertad de y libertad para.

Decían los griegos: libertad de, liotrón, en griego libertad, liotrón es romper amarras, romper cadenas, es la típica portada de libro de texto de primaria de la SEP. Un Hidalgo rompiendo cadenas, pero realmente, pregunto, ¿no lo que da sentido a la libertad es qué vas a hacer con ella?, ¿estamos de acuerdo?

— Participante: sí, cien por ciento.

Ok, bueno, se ve que Alicia tiene muchas posibilidades para hacer cosas, ¿qué vas a hacer con tu libertad?

Tres momentos o tres etapas de la libertad. Una: la elección. Muchas veces los chavos solamente se quedan en este nivel de libertad, elección, freedom of choice, no tener ataduras, no tener compromisos. ¿No les parece que quedarse solamente en este nivel de libertad es un gran empobrecimiento de la libertad?, ¿estamos de acuerdo? Este es un montón de sueños sin realizar, un montón de proyectos sí cristalizar.

Luego viene la segunda etapa de la libertad que se llama: compromiso. Pregunto, ¿hay compromisos liberadores?

— Participante: claro.

Que Alicia le entre en serio al mundo de la televisión ¿puede ser algo liberadora para ella?

— Participante: sí, claro.

Muy posiblemente.

— Participante: yo creo que es hasta lo que quiere.

Bueno, yo creo que sí. Y luego viene: la recompensa. Voy a poner un ejemplo, ¿han estado en Florencia?

— Participantes: sí.

Sí, ¿han visitado la Academia?

— Participantes: sí.

Han visto al David. Mucha gente se fija en el David, pero a veces no se fija en las estatuas que están alrededor del David, que también las esculpió Miguel Ángel, y que se llaman Los Esclavos, y que originalmente esas estatuas iban a adornar la tumba de Julio II, ahí iban a estar, pero no las terminó. Entonces, si ustedes ven esas estatuas, observarán que son hombres a medio hacer, son como figuras atrapadas en su propio mármol. ¿No les parece que, cuando en la ética y en la toma de decisiones, nos quedamos solamente en este nivel sin pasar al compromiso, nos pasa un poco como a esos esclavos, a esas estatuas de Miguel Ángel?, ¿nos quedamos atrapados en los mármoles de nuestros miedos?, ¿en los mármoles de nuestras incertidumbres?, ¿en el mármol de nuestras emociones encontradas? ¿Si suena a esto?

— Participantes: sí.

A ver, decía el jefe Ari que en buena parte la educación del carácter o la educación de la ética, esta ciencia de la felicidad, de la vida lograda, es la educación de las emociones, la educación de los deseos, sentir

correctamente con respecto a las circunstancias. Lo pongo sobre la mesa aquí para el debate. Reacciones. A ver, recojo sus reacciones.

Por eso, Ezra, lo del sentir me hace totalmente sentido. A ver, pienso, Ezra, siguiendo tu participación, que tenemos una serie de músculos interiores, músculos emocionales, que funcionan como los músculos físicos, cuando hay ejercicio, cuando hay disciplina, cuando hay tiempo, los músculos físicos, así como los músculos espirituales, adquieren tres características: forma, tamaño y fuerza; por eso me hace totalmente sentido y lo puse ahí, sentir. Buenísima.

Si, Fernando.

— Fernando: eso va muy de la mano con el tema de la inteligencia emocional, la libertad de elegir qué quieres sentir.

Buenísima.

— Fernando: creo que es muy acorde.

Buenísimo. Fíjate que me recordaba un ejemplo que ponía Carlos Llano, él decía que la toma de las decisiones de los directores, la decisión que va a tomar Alicia, se parece al curso legal de una moneda. ¿Qué se necesita para que una moneda sea sólida, sea estable?

— Participantes: tener respaldo.

Un respaldo, y ese respaldo o ese backup puede ser otra moneda, puede ser un metal precioso, pueden ser bienes de producción, etcétera, pero necesitas un respaldo. ¿Qué pasa si a esa moneda le quitas el respaldo? ¿Qué le pasa a la moneda?

— Participantes: se viene abajo.

Se devalúa. Y ¿qué pasa con los precios? Hay una hiperinflación.

¿Qué pasa, Ezra, en el tema del sentimiento, cuando no tienes experiencia como Alicia?, no tiene respaldo y muchas veces al no tener respaldo tienes una inflación de las emociones, una hiperinflación en algunas ocasiones de los sentimientos o de las emociones. Y ¿cómo se va volviendo a la personalidad del Director si

no tienes experiencia?, chiquita, se va devaluando.

— Esther: ¿nos puedes poner un ejemplo de compromiso?

¿De compromiso?

— Esther: lo de la elección creo que es fácil visualizarlo, pero un ejemplo de cómo pasas a un compromiso.

Muy bueno, yo creo que aquí lo tenemos. Si hay gente comprometida en este país son ustedes. Mira lo bueno de ser profesor del método del caso, Esther, es que estudiamos artes marciales. Entonces, tú me preguntas algo y le hago así, y ya lo desvío para acá. A ver, yo tengo mis ejemplos, pero me parece que este grupo está lleno de gente comprometida.

Enrique.

— Enrique: yo contestaría, por ejemplo, eres libre de elegir casarte con cualquier mujer. Te comprometes cuando te casas con una.

Yo a veces pienso que en los matrimonios, no quiero ser irrespetuoso, pero a mí me parece que el sacerdote o el ministro o el rabino tal, hace no la mejor pregunta, repito no quiero ser irrespetuoso, pero en lugar de decir: fulanita de tal, eliges a fulanita, para toda tu vida y ¿qué más dicen?

— Participante: aceptas.

Aceptas, en la enfermedad y en la vejez, etcétera, etcétera, etcétera. Serle fiel.

— Participante: en la salud y en la enfermedad.

Etcétera, etcétera. Bueno, quizá una pregunta más clara, más directa, más eficiente, sería darle la vuelta al novio y decirle: oye renuncias a todas ellas. A ver, es que elegir es renunciar, dicen por ahí. Yo creo que una pregunta muy importante para esto, que es liberador, es ¿a qué estás dispuesto a renunciar? Alicia, ¿vas a renunciar a la comodidad de tu casa?, ¿vas a renunciar a tus juegos de tenis de las doce del día?, ¿a tus cafecitos de las cinco de la tarde? Alicia, ¿a qué estás dispuesta a renunciar?

Marian Helen.

— Marian: yo tengo un punto, en general siempre coincido con usted, me encantan sus diferentes situaciones, pero, algo que a mí me conflictuó, desde que leí el caso, fue el tema del marido. Desde mi punto de vista, y he ido cambiando mi percepción a partir de lo que he escuchado y lo que vi con mis compañeros en la discusión de ayer, a mí me molestó lo del marido de: no te metas en líos, véndelo, te quitas el problema y ya está. La verdad es que no estoy de acuerdo. Me pareció que el marido la minimizó, pero, y entonces cuando Esther dice: es que si yo no puedo, abandono la batalla; yo creo que es una oportunidad, precisamente pensando en la libertad que tienes, de hacer algo. Evidentemente, no va a poder cambiarlo a la primera, ni va a poder cambiar todo; pero le dice el hijo: hay cosas buenas, y lo que comentaba Roberto, de ¿cómo puedes reinvertir para hacer cosas de mejor contenido?, y hay un Santo, que admiro mucho, que dice: en estos tiempos difíciles, hay que ahogar el mal en abundancia de bien.

Pues el que inspiró el IPADE, San Josemaría Escrivá de Balaguer.

— Marian: a él lo estoy citando. Pero, pensando en este concepto, el consejo del marido me molestó, no soy feminista ni mucho menos. Pero si ya estás ahí y puedes hacer algo, pues yo creo que es una oportunidad muy grande.

— Esther: pero ¿si no te dejan hacerlo?

— Marian: pero se puede. Siempre hay que tener sueños, saben que soy soñadora. Hay que trabajar, o sea, no es que lo va a cambiar o lo va a quitar, y yo creo que no puedes. Por eso me gusta el consejo del hijo: hay cosas buenas, y me encantó el consejo de Roberto: vamos a reinvertir y pongamos más cosas buenas. O sea, no puedes ir de frente y decir: quiten esto, está mal. Pues no. A ver qué cosas de mejor contenido, con más valor, se pueden poner.

Ahogar el mal en abundancia del bien. Muy buena.

A ver, Esther.

— Esther: coincido con Marian Helen, en que el esposo fue como intrusivo y fue poco respetuoso, en ese cuestionar de Alicia. Creo que ahí el hijo es el que le da la valentía a Alicia, en eso creo que estamos igual. Donde yo difiero es que Alicia, vamos a ponerlo al revés, Alicia quiere estar en la televisión, Alicia no tiene problemas ni del tenis ni del cafecito, qué bendición poder estar en un Consejo de una televisora, quién no va a querer. Pero todo tiene un límite, y sí creo que la batalla en cuestión de influencia en el Consejo, también debe tener sus límites, decir: bueno, ¿cuánto tiempo estoy dispuesta a dar la batalla?, ¿tres años?, ¿dos años?, ¿qué voy a lograr?; porque, aunque tengan ochenta por ciento de bueno y veinte malo, hay cosas que merecen cero tolerancia, perdón, y más si no es tu fuente de ingreso. Y, entonces, yo la renuncia no la veo al cafecito y al tenis, la renuncia es a poder ser parte de algo mucho más relevante en su vida y ella va a estar dispuesta a dejarlo por respetarse a ella misma.

A ver, conecto tu participación con la de Roberto. Otra opción es: si vendes, le vendes las acciones a alguien que piense como tú, esa persona tendrá mayoría en el Consejo y además experiencia trabajando en la televisora, y tú con ese dinero de esas acciones, pues pones la fundación o lo que tú sugerías Roberto, y no te vas a tomar café a las doce del día.

— Esther: no, yo no me lo imaginé como una chava del cafecito, es una persona que estudió leyes, que se ve que es una profesional. ¿A quién le va a caer mal que su tía la deje como accionista de una televisora?, no es una carga, es un premio.

Es un premio.

— Esther: negociar un premio, por una cuestión de un dilema ético, mis respetos.

Muy buena. Muchas gracias. ¿Algo que agregar, Marian Helen?

— Marian: me parece válido.

— Esther: es que se complementan.

No es disyuntivo, es sinérgico.

Por favor, Juan.

— Juan: Hace ratito nos preguntabas qué más importante le preguntó el presidente del Consejo a Alicia: ¿qué más quieres como accionista? Un accionista no sólo quiere utilidad, tiene que haber algún propósito más allá, como en todas las empresas, de que te hacen invertir tu dinero, tu esfuerzo y tu proyecto de vida, ¿qué más quieres como accionista? Es una súper pregunta que creo que le hizo y eso la debería guiar.

Buenísima. A ver, en esta línea de la conversación que tiene con Baldomero, quizá una réplica de Alicia ante esta pregunta podría ser: oiga señor Baldomero, a usted que le interesa tanto el negocio, la rentabilidad, el billeye, ¿la ética paga? A ver, se los pregunto a ustedes, ¿por qué la ética, al final del día, paga?

Chava.

— Chava: por dos razones. Primero, por la satisfacción del deber cumplido, en términos de conciencia.

Ahí, por ejemplo, tenemos un compromiso liberador, en este ejemplo de Chava.

— Chava: y, hablando de mercado, eres una referencia de primer nivel para con tus clientes. Yo quería comentar un dilema ético que les platiqué en el grupazo Chihuahua, ayer. Es un dilema al que yo me enfrenté, siendo pasante de derecho tuve un verdadero conflicto, estaba con mi jefe en un juzgado penal, reclusorio de Barrientos, atendiendo un asunto, y salimos y se acerca una señora muy modesta, pareciera una señora que ayuda en casa, por ejemplo, llorando nos dice: es que ustedes se ven muy buenos abogados, ayúdenme por favor, mi esposo está preso injustamente y no sé qué. En el despacho se llevaban asuntos pro-bono y me dijo mi jefe: órale agárralo. Con mucho gusto. Cito a la señora y resulta que el marido estaba preso por violación. Y ya habíamos quedado, o sea, digamos que el instinto o las reacciones es: yo no ayudo a ese tipo, que lo refundan, tal. Pero, creo que tiene que ver con el matices de grises que tú dices, o sea, ese señor no deja de tener derecho a un juicio justo. Yo

no iba a ir a decir que no violó o que no mató. Y lo que se demostró fue que estaba muy borracho, este señor, atacó a una viejita, a una señora mayor, intentó violarla y no pudo, perdón que sea tan específico, no pudo haber penetración porque estaba completamente etílico, ¿no? Entonces, fue violación en grado de tentativa y la pena es distinta; haber consumado el delito, que no haberlo consumado por un hecho ajeno a la voluntad de él. Y decidimos defenderlo, porque habíamos quedado con la señora, no vamos a tratar de mentir o vamos a aportar una prueba que apoye lo contrario, pero, pues si logramos un juicio justo y la condena fue de menos.

Gran ejemplo.

— Chava: es un dilema ético.

Creo que podemos terminar la sesión con este comentario. Quiero elaborar, sobre el tema de la mentira y de la verdad. Gracias por ponerlos sobre la mesa Chava. A ver, ¿una verdad por sí sola se sostiene? Normalmente sí. ¿Una mentira? Muchas veces necesita un par de mentiras para cubrirse, para guardar el equilibrio, para que una guarde las espaldas de la otra. O, dicho de otra forma, para ser un buen mentiroso hay que tener muy buena memoria, para ser consistente en todas tus mentiras, pero eso es muy poco ecológico. La ecología de las organizaciones, hoy por hoy, en términos de sustentabilidad, la ecología de las personas, en términos de sustentabilidad, se llama ética, porque una verdad se sostiene por sí sola. ¿Qué es Lehman Brothers?, ¿qué es WorldCom?, ¿qué es Enron?, sino una punta de mentiras sostenidas en más mentiras. Decía, Suri, Sócrates: las mentiras no peinan canas, tarde o temprano se saben las cosas. No es sustentable. También, por eso la ética paga, porque es manejarse ecológicamente, es manejarse con la verdad.

A ver, Enrique.

— Enrique: a ver, yo no veo lo que sería la responsabilidad, y ahí no sé si entra con el compromiso, porque ella tiene más responsabilidad, porque tiene más conocimiento y más poder para poder hacer algo. Entonces, siento que es más responsable de poder hacer algo en lo que

ella cree o siente o según sus principios, o sea, debiera hacer algo.

Enrique, en este tema de responsabilidad, un personaje que no hemos discutido y que es fundamental, y nos quedan siete minutos para ver, es Isabel, la amiga. A ver, vamos en esa línea Enrique, ¿qué le dice Isabel?

— Enrique: que dé la pelea.

— Participante: que dé su opinión.

De entrada, es una mujer preparada, que viene de Estados Unidos, que estudió en Columbia. Le dice: da la pelea. ¿Qué más le dice?

— Participante: te voy a dar mi experiencia en Estados Unidos.

Mi experiencia. Ella viene un poco decepcionada de que en Estados Unidos, ¿qué pasa Ángel?

— Ángel: pena de muerte.

Que no se discuten los temas éticos. Luego, ¿qué más le dice?

Sí, Luciano.

— Luciano: le hace una pregunta: ¿no te das cuenta todo el bien que podrías hacer?

Ahogar el mal en abundancia de bien. Ética de máximos, no minimalista. Dónde, cómo, con quién puedo hacer el mayor bien posible. Exactamente. Máximo bien.

Luego le dice una cosa muy interesante, citando a un autor que se llama Giovanni Sartori, ¿se acuerdan lo que le dice? Le dice: la información es poder, y con el poder se puede ¿qué?

— Participantes: hacer el bien.

Se puede hacer mucho bien, lo que decía Luciano.

Bueno, conclusiones. ¿Aprendimos algo en esta sesión?, ¿nos llevamos algo?

— Participantes: sí, claro.

A ver.

— Participante: Sócrates.

Sócrates. ¿Qué más nos llevamos?, ¿qué aprendimos?

— Participante: no hacer a otros lo que no te gustaría que te hicieran.

Buenísima. La regla de oro. ¿El que tiene el oro, pone la regla? No. La regla de oro. Como estas líneas que se encienden en el avión, indicando donde está la salida.

Por favor.

— Participante: para mí, es de que siempre hay oportunidades para cambiar, cambiar las cosas, siempre.

Padrísimo.

— Participante: y regresando un poco al punto ahí de que la amiga le dice: es que tú puedes cambiar, o sea, tú puedes hacer mucho. Desde que leí el caso, para mí fue eso. Obviamente no la van a dejar, la van a bloquear, pero es una oportunidad a su contradicción, a decir: es que en esto no estoy de acuerdo, esto para mí no es correcto, esto no es forma de vida.

Así es.

— Participante: ella tiene el conocimiento, tal vez lo que tiene es que está incompleta, porque tiene miedo.

Que es normal tener miedo. A ver, haciendo una analogía con los cuentos de hadas, el caso se llama “Alicia en el país de las maravillas”. Una cosa muy interesante, de la verdadera Alicia, es que pudo disfrutar el país de las maravillas, ¿se acuerdan del cuento?

— Participante: sí.

Porque se hizo pequeña. En la vida, cuando uno es humilde, uno descubre un mundo maravilloso, entre otras cosas porque pides consejo y porque aprendes de los demás. Y en los cuentos de hadas no importa tanto si haya dragones o no, lo importante es que haya un mal contra el cual pelear, y ese mal se puede ahogar, se puede vencer,

y lo importante es que haya princesas que amar, y lo importante es tener humildad para decir: oye, está muy grandote el dragón; pero también la valentía para, aun teniendo miedo, lanzarse a pelearse contra el dragón.

Si, Alexander.

— Alexander: pero en este caso también hay una Alicia que quiere actuar, a lo mejor hay que actuar para evitar remordimientos.

También.

— Alexander: el tema de esta frustración de decir: si lo hubiera hecho; entonces, a veces para sentirse como liberado hay que actuar.

Eso puede ayudar. A ver, cuándo tú eres consistente, volviendo al tema del sentir, vas moldeando tus músculos o vas direccionando tus emociones en un sentido, y, pues, la ética termina siendo también una estructura de deseos y una estructura apetitiva. Buenísima.

A ver, otra razón por la cual, la ética paga, es porque genera lealtad en la organización, ¿no les parece?, genera prestigio.

Evangelina.

— Evangelina: Una cosa que yo me llevo es que toda la vida tiene estas tres etapas de la libertad, siempre estamos eligiendo, eso nos lleva a compromisos y nos lleva a recompensas, que muchas veces no nos damos cuenta. Ay, por qué me pasó esto, hiciste una elección, que te llevó, tal vez a un compromiso y la recompensa. Entonces, muchas veces no nos damos cuenta, pero todo en nuestra vida, con la familia, en las relaciones, en los negocios, todo lleva esto, muchas veces. ¿Por qué me pasó esto?, pues porque hiciste una elección y no la pensaste. Yo creo que es muy importante tenerlo muy presente, porque la elección te lleva a todo lo demás.

Te va definiendo. A ver, esto llevado a las organizaciones, otra razón por la cual, la ética paga, es que la ética se convierte en un diferenciador en las organizaciones muy complicado para imitar. ¿Quién marca el tono en las organizaciones?, pues los directores, el tone an the top. Cuando el Director ha hecho una serie de decisiones

en un sentido, eso marca una cultura. Dicen los de Recursos Humanos, aquí en el IPADE, que la cultura de una organización es lo que hacen los empleados cuando no está el jefe, porque hay un tono. Eso termina siendo un gran diferenciador. Buenísima.

Si, Luis.

— Luis: yo creo que Alicia no tenía otra opción que dar la batalla desde dentro porque, creo que fue Santo Tomás quién dijo: que la ética y la moral están escritas en el corazón de los hombres; y ella sentía esta inquietud en su corazón y hacerse tonta no la iba a dejar en paz. Entonces, ella con los recursos que tenía, tenía que asumir esta congruencia de responsabilidad y entrarle.

Pues sí les parece ahí terminamos con ese tema de la congruencia. Ser congruente.

Nos vemos, nos vemos.

— Participante: Luis Felipe muy buena sesión.

— Participante: y ¿qué pasó con Alicia?

— Participante: ¿se quedó?

Claro.