

# Analogía de negociaciones no éticas: historia y actualidad

## Analogy of unethical negotiations: history and present

María de Guadalupe Gaytán-Jiménez\*<sup>+</sup>

Universidad Panamericana  
ggaytan@up.edu.mx

Carlos López-Hernández\*

Universidad Panamericana  
calopez@up.edu.mx

+ Autor corresponsal.

\* Universidad Panamericana. Escuela de Ciencias Económicas y Empresariales, Prolongación Calzada Circunvalación Poniente 49, Zapopan, Jalisco, 45010, MÉXICO.

### RESUMEN

¿En qué se parecen los casos de escándalos éticos de Barclays y Enron con los de Dionisio de Siracusa y Aristóteles de Rodas? o ¿Los escándalos de Firestone y Madoff con Cleómenes de Alejandría y Mausolo de Caria? En los primeros, el engaño es la constante, en los segundos la amenaza; parecería imposible que con 2400 años de distancia las situaciones resultantes sean las mismas. El tema de las negociaciones bajo esquemas no éticos no es exclusivo de la era actual. Existen casos documentados por el filósofo Aristóteles desde hace 2400 años que lo comprueban, algunos de ellos son los engaños, abusos de poder y autoridad, amenazas y promesas no cumplidas, que benefician a una de las partes. La importancia de actuar éticamente radica en que los beneficios son de largo plazo, a diferencia de los no-éticos, cuyo beneficio es a corto plazo. En esta revisión de literatura se analiza la existencia de semejanzas entre los tratos de negociación no éticos tanto de casos históricos como casos de la era actual. Se concluye que es necesario estar conscientes de que estos patrones se han repetido y se pueden repetir, pero además que se tienen que establecer acciones para prevenirlas.

### ABSTRACT

How similar are the cases of ethical scandals of Barclays and Enron to those of Dionysius of Syracuse and Aristotle of Rhodes? What do the scandals of Firestone and Madoff have to do with Cleómenes of Alexandria and Mausolus of Caria? In the first case, the topic is deception and in the second, threat. It is quite remarkable that situations described in literature 2400 years ago can still be documented in the current era. The issue of negotiations under unethical principles is not exclusive of the current era; cases documented by the philosopher Aristotle prove this. Among them are deception, abuse of power and authority, threats and unfulfilled promises, which benefit one of the parties. The importance of acting ethically is that its benefits are perceived in the long-term; whereas those of non-ethical behavior are in the short short-term. This new idea shows that there are similarities between unethical negotiations in historical cases and cases of the current era. It is concluded that it is necessary to be aware that these patterns have been and can be repeated, but also that actions have to be taken to prevent them.

### INFORMACIÓN ARTÍCULO

Recibido: 23 de Marzo 2018  
Aceptado: 25 de Mayo 2018

### Palabras Claves:

Aristóteles  
Ética  
Historia  
Negociación

### ARTICLE INFO

Received: 23 March 2018  
Accepted: 25 May 2018

### Keywords:

Aristotle  
Ethics  
History  
Negotiation

## INTRODUCCIÓN

Algunos autores perciben que lo que sucede en la actualidad pudiera no tener ninguna referencia con el pasado histórico. Esta investigación bibliográfica pretende demostrar lo contrario. Tomando, como base de estudio, casos de negociación tanto de tipo ético como no éticos, de dos diferentes épocas, los primeros, basados en casos reales registrados hace más de 2400 años por Aristóteles y los segundos de la época actual, es decir, de la segunda mitad del siglo pasado e inicios de este siglo.

La estructura de este artículo comienza con los métodos utilizados para realizar el presente estudio. Posteriormente, el estado del arte de los conceptos de ética y negociación. Luego se citan algunos casos no éticos mencionados por Aristóteles en su obra *Económicos* (Pseudo-Aristóteles, 2008), después algunos casos no éticos suscitados en la época actual. Enseguida se discute la comparación de ambas épocas en el contexto de los casos no éticos, estableciendo si existen o no similitudes. Por último, se presentan algunas conclusiones.

## METODOLOGÍA

En primer lugar, se requerían encontrar ejemplos de casos no éticos, tanto históricos como actuales. Para ambos era necesario encontrar una fuente confiable de información. En el caso de los históricos se realizó una revisión bibliográfica (Rojas, 2008) exhaustiva de autores antiguos, encontrando que entre los filósofos clásicos como Aristóteles en la obra *Económicos* (Pseudo-Aristóteles, 2008) existían menciones a la ética y a los tratos grupales (negociaciones grupales). En los casos actuales, se revisaron diferentes fuentes

de información como revistas de negocios, páginas de internet, entre otros; pero era necesaria una base de casos que categorizara la información tanto por relevancia como por años y se utilizó la base de datos de Harvard Business School Publishing (2018), para posteriormente analizar dichos artículos científicos (Arias, 2007).

La última etapa de la metodología fue establecer un comparativo entre ambos grupos de casos, para posteriormente determinar si existían o no similitudes; la investigación se apoyó en un modelo que hace referencia a los juicios de tipo ético. Este modelo se conoce como el Diagrama de Relaciones de Juicios Éticos de Sparks y Pan (2010). Estos autores establecen que realizar con claridad un juicio ético es complicado; sin embargo, con el diagrama que proponen, es posible realizar un proceso más claro; en cuyo centro se define la "dificultad de la tarea del juicio percibido", que significa la complejidad en determinar un juicio. Dicho diagrama se presenta en la Figura 1 donde se observa que la situación ética está directamente relacionada con el juicio, con la naturaleza del juicio y también con la confianza en el mismo. La primera parte del modelo, referente a las situaciones no éticas, se construyó en base a algunas variables que hacen que una negociación no sea ética por faltar a la verdad (López, 2018), como por ejemplo: el engaño, el no cumplir con lo acordado, el utilizar los recursos con fines distintos para los que fueron aportados, las amenazas, el uso de información privilegiada y el robo; la segunda parte, que es la naturaleza del juicio, se basó en el gran impacto social que causaron dichos casos al ser escándalos mundiales de negociaciones no éticas; la tercera y última parte del diagrama es la confianza en sí mismo, que se sustenta en fuentes de información fidedigna, las que sirven como base tanto en los casos históricos como en los actuales.

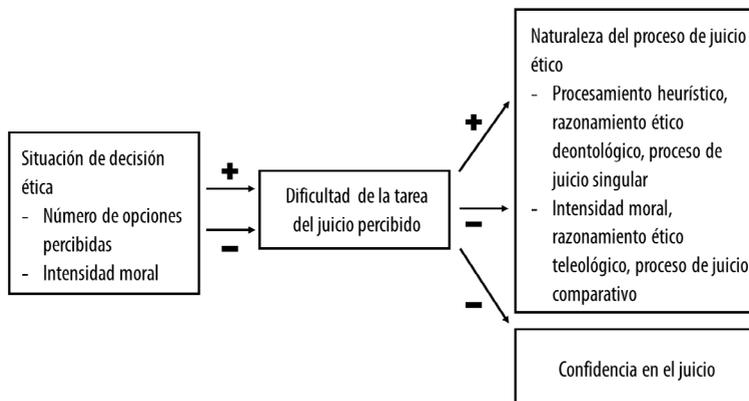


Figura 1. Diagrama de relaciones de juicios éticos. Fuente: Sparks y Pan (2010).

## CONCEPTOS DE ÉTICA Y NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

Aristóteles (1985) señala que la ética es la ciencia que estudia el valor moral de los actos humanos. Por su parte, la moral y en específico la falta de ella es cuando se presenta un problema moral. Morris (2004) define un problema moral como la selección que tiene una persona o grupo de personas entre diferentes alternativas de acción y donde el resultado involucra el modificar el plan de vida de un individuo o grupo de ellos.

En la vida en sociedad se establecen distintas políticas que regulan la forma correcta de actuar de los individuos. La empresa, como parte de la sociedad, también está sujeta a los principios éticos (Aristóteles, 1985). Robin (2009) asegura que la ética de los negocios ayuda a los actores relacionados con la empresa a mejorar su relación con la empresa y por tanto su vida. Elegido (1998, pp. 26-31), señala que la actitud ética de una persona puede verse afectada por la postura de los grupos a los cuales está asociado, por lo que los casos que presentamos en este trabajo de investigación son no éticos ya que no solo afectan a los dueños de la empresa, sino a todos los que en ella trabajan.

### *Negociación*

La negociación es un medio que existe para resolver diferencias (Raiffa, 1982). Los autores principales del tema de negociación son Fisher, Ury y Patton (1991), Raiffa (1982), Lax y Sebenius (1986). El concepto de negociación tiene diferentes perspectivas, como la del comportamiento e impacto de la cultura (Hofstede, 1980; Adair y Jeanne, 2005; Sebenius, 2009); o con respecto a la cantidad disponible de información (Farmer y Pecorino, 2010); e inclusive su aplicación en distintas industrias como la financiera (Buelens y Van Poucke, 2004). La complejidad de las negociaciones es otro factor a considerar (Thompson, 2006), ya que las personalidades intervienen frecuentemente en este proceso (Spector, 1991) o las percepciones (Bokeno, 2011), y se complica cuando aumenta el número de partes involucradas (Polzer, 1996). Una perspectiva adicional son las negociaciones de tipo individual y plural. En esta investigación consideramos negociaciones grupales (López, 2018, p.15), ya que en ellas intervienen diversos actores.

Debido a que la negociación es una actividad empre-

sarial, existen negociaciones de tipo ético y no éticas. Para el empresario, hacer negocios de largo plazo y éticos tiene muchos otros beneficios paralelos que son difíciles de cuantificar (Ertze, 2011). La ética empresarial no es un tema que solo debe ser estudiado, sino que se debe llevar a la práctica diaria (Zamagni, 2005). En la negociación, como comenta López (2018), una empresa que realiza negociaciones no éticas altera la eficiencia interna de la misma y además agrega que los negociadores están expuestos a buenos y malos comportamientos éticos. Respetar la verdad es la única manera de evitar actos no éticos en la negociación (López, 2018), la mayor parte de las situaciones comparadas en esta investigación no respetan la verdad y por lo tanto son situaciones no éticas.

### ARISTÓTELES: CASOS NO ÉTICOS

La selección de los casos no éticos se realizó en base a la relevancia de estos, por su difusión. Para los casos de Aristóteles se asumió que la preminencia fue alta, puesto que se encuentran registrados en varias obras políticas del autor, principalmente en Económicos. En los casos no éticos de la época actual se siguió el mismo procedimiento, apoyándonos en la base de datos de la Harvard Business School Publishing (2018); mediante su buscador se seleccionaron aquellos casos que cumplieran con la mayor relevancia. Durante el proceso de búsqueda, un caso se considera "relevante" cuando tiene una relación cercana a otros casos, debido a que distintos autores hacen referencia al mismo asunto.

En el siguiente apartado se presentan algunos casos no éticos mencionados por Aristóteles (Pseudo-Aristóteles, 2008), desde la perspectiva de engaño y por tanto de negociaciones no éticas. En la primera parte se explica brevemente el caso, después se transcribe el texto de Aristóteles y se cierra con un análisis general sobre la base de los conceptos básicos de negociación presentes en dicho caso.

#### *Aristóteles de Rodas*

Aunque el fin era bueno, en el caso de Aristóteles de Rodas, las circunstancias de engaño presentadas no son éticas, sino que con engaños obtiene dinero de facciones enemigas; para finalmente lograr reunir el dinero y reconciliar a ambas partes. Se destaca que la forma en que lo consigue no fue ética.

*“Aristóteles de Rodas, gobernador de Focea, estaba necesitado de dinero; al ver que había dos partidos entre los focenses, entabló conversaciones en secreto con una facción, diciendo que le daban dinero los otros a condición de que inclinase los asuntos públicos a su favor, pero que él prefería recibirlo de ellos y entregarles la administración de la ciudad. Cuando oyeron esto, inmediatamente los presentes, procurando el dinero que pidió, se lo dieron. Él entonces mostró a los otros lo que había recibido de los oponentes, y también ellos dijeron que no le darían menos. Tomando dinero de ambos partidos los reconcilió a unos con otros” (Pseudo-Aristóteles, 2008).*

Aristóteles de Rodas no fue ético al engañar en primera instancia, aun cuando el fin era bueno. Existió un fortalecimiento de su posición y, por lo tanto, un beneficio personal, ya que al principio de esta negociación no tenía dinero de ninguna de las facciones; sabía que para obtenerlo necesitaría demostrar a ambos lo que el otro ofrecía.

### **Mausolo de Caria**

Mausolo de Caria engaña a los habitantes de Milasa pidiéndoles dinero para la construcción de una fortificación que no llega a realizar.

*“Otra vez, necesitado de dinero, convocó a los habitantes de Milasa y les dijo que su ciudad de origen, que era su capital, no estaba fortificada y que el rey hacía una expedición militar contra él. Ordenó, pues, a los habitantes de Milasa que cada uno aportase la mayor cantidad de dinero posible, diciéndoles que con lo tributado en ese momento aseguraban también lo que les quedaba. Una vez que se habían hecho abundantes contribuciones, retuvo el dinero y, en cuanto al muro, dijo que el dios no permitía construirlo en las circunstancias presentes” (Pseudo-Aristóteles, 2008).*

No cumplir con lo convenido en un trato o negociación es una falta a la ética. El caso se agrava debido a que las circunstancias son atribuibles a él, es decir, que no existió una causa externa como un robo, por ejemplo, para que se perdiera el dinero.

### **Primer ejemplo de Dionisio de Siracusa**

Dionisio de Siracusa da muestras de ser digno de confianza para después, con engaños, obtener dinero de sus ciudadanos.

*“Intentando construir trirremes<sup>1</sup>, se dio cuenta de que iba a necesitar dinero. Así pues, convocó una asamblea y dijo que una ciudad se le había ofrecido como traidora y que necesitaba dinero para ella. Y pedía que los ciudadanos aportasen dos estáteras<sup>2</sup> cada uno; estos contribuyeron. Dejó pasar dos o tres días, y diciendo que la empresa había fallado, con palabras de alabanza devolvió a cada uno lo que había aportado. Con esta acción se ganó a los ciudadanos. Y así contribuyeron una segunda vez pensando que lo volverían a cobrar. Pero él cogiéndolo lo guardó para construir los barcos” (Pseudo-Aristóteles, 2008).*

El engaño que sufrieron los ciudadanos no es la única falta de Dionisio de Siracusa, la primera es que generó confianza entre ellos para después pedirles una aportación, que al final no se los devolvió. Además, utilizó el dinero para fines diferentes a los planteados inicialmente.

### **Segundo ejemplo de Dionisio de Siracusa**

Nuevamente Dionisio de Siracusa es el artífice del engaño; con amenazas consigue dinero sin cumplir lo que promete.

*“Después de tomar Regio, convocó a una asamblea de los habitantes y les dijo que él tenía el derecho de venderlos como esclavos, pero, en las circunstancias presentes, si recibía el dinero gastado en la guerra y tres minas por cada persona, los dejaría libres. Los habitantes de Regio hicieron visibles cuantas riquezas antes tenían ocultas, los pobres recibieron préstamos de los más ricos y de los extranjeros, y le proporcionaron la suma que pidió. Una vez que la recibió de ellos, no obstante, todas las personas fueron vendidas como esclavos y se apoderó de todos los bienes visibles que antes estaban ocultos” (Pseudo-Aristóteles, 2008).*

En este caso existen varias faltas éticas. Primero, no se pueden utilizar amenazas en un trato para obtener provecho, es decir, pedir dinero a cambio de libertad. Segundo, el no cumplir lo prometido es grave, pero sumado a la amenaza hecha a los ciudadanos de Regio, es todavía peor.

### **Tercer ejemplo de Dionisio de Siracusa**

Dionisio de Siracusa no solo engañaba al enemigo,

1 Barcos de Guerra

2 Moneda Griega

sino también a los suyos. Con argucias les quita a sus propios soldados lo robado.

*“Y cuando hizo una travesía con cien barcos contra Tirenía, cogió del templo de Leucótea mucho oro y plata y no pocos adornos de todas clases. Enterado de que también los marineros tenían mucho botín, pregonó que la mitad de lo que cada uno tenía se la llevasen, y la otra mitad que se quedase con ella el que la había cogido; y para el que no la llevase estableció la pena de muerte. Los marineros suponiendo que si daban la mitad aseguraban el resto, sin temor alguno se la llevaron. Pero él una vez que tuvo en sus manos esta, les ordenó llevar la otra mitad”* (Pseudo-Aristóteles, 2008).

No se puede utilizar información privilegiada en una negociación para dejar en la ruina a la contraparte. En este caso, el tomar un botín es robo y por lo tanto, moralmente malo. En este hecho lamentable engaña a sus propios soldados prometiéndoles guardar la mitad del botín, estos acceden con la promesa de que tendrían la mitad de lo robado; sin embargo, al final lo pierden todo, por lo que además comete un engaño.

### **Cleómenes de Alejandría**

En el caso de Cleómenes de Alejandría, este obtiene dinero bajo amagos. Haciéndose el ofendido por la pérdida de un esclavo, logra obtener el dinero deseado.

*“Yendo Cleómenes en barco a través de un distrito en el que el cocodrilo es el dios, uno de sus esclavos fue arrebatado. Así pues, convocando a los sacerdotes, dijo que, puesto que había sido injuriado sin provocación, debía vengarse de los cocodrilos, y dio órdenes de cazarlos. Los sacerdotes, para que su dios no fuera despreciado, reunieron todo el oro que pudieron, se lo dieron y así desistió”* (Pseudo-Aristóteles, 2008).

En este ejemplo la falta ética es la amenaza y el engaño previo al que fueron sometidos los sacerdotes. Cleómenes supo determinar qué era lo estructural para su contraparte (los cocodrilos). Para evitar los sacerdotes el sacrificio de su dios, acceden pagar por el agravio y dan su oro a Cleómenes.

## **ERA ACTUAL: CASOS NO ÉTICOS**

En este apartado se presenta una serie de casos actuales (en base al Harvard Business School Publishing, 2018), que demuestran cómo, en base a engaños, abuso en el manejo de información confidencial y poder, se da enriquecimiento ilícito y fraudes, con enorme impacto a miles de personas, resultado de la globalización y la velocidad de los medios de comunicación. Primero, se presenta una introducción a los casos, luego se transcriben extractos de éstos y por último se analizan desde una perspectiva ética.

### **Firestone**

Un programa de PBS<sup>3</sup> descubrió acuerdos entre Firestone y un subversivo; la empresa mantenía la explotación de caucho en una zona en guerra civil, donde el rebelde obtenía recursos para ello (Leveille, 2014).

*“¿Creo que tienen sangre en sus manos? Sí. Creo que ellos facilitaron a un caudillo en su insurrección y en las atrocidades que él creó. A veces las personas toman decisiones que lamentan. No sé si Firestone lamenta las decisiones que tomaron en Liberia durante la insurrección. Es posible que desee hacerles esa pregunta”*.

- Gerald S. Rose, subjefe de misión (1991-1993) de la Embajada de EE. UU. en Liberia. *La decisión de Firestone de permanecer en Liberia fue muy costosa para la compañía. La compañía continúa la reconstrucción, pero junto con sus empleados liberianos, Firestone pudo preservar un activo económico importante para Liberia, y estamos orgullosos de eso. - Comunicado de prensa de Firestone”* (Liu, Muelle, Ryan y White, 2015).

Este caso es no ético por diversas razones, pero principalmente porque en el resultado de las negociaciones se afectan vidas humanas. Charles Taylor, rebelde en la guerra civil, apoya las operaciones de Firestone a cambio de grandes sumas de dinero. Además, se ve beneficiado por la ubicación de la empresa, cerca al aeropuerto de Liberia, contando con la infraestructura necesaria para su ejército. La empresa, por su parte, mantiene operaciones muy rentables bajo el argumento de mantener empleos para el país. La complicidad de ambas partes dejó más de 300 000 personas muertas.

<sup>3</sup> Public Broadcasting Service, cadena estadounidense de televisión pública

## Barclays

Barclays PLC admitió haber manipulado la tasa de oferta interbancaria de Londres (LIBOR)<sup>4</sup>, cuya referencia era fundamental para el funcionamiento de los mercados financieros internacionales; el fin era obtener ganancias o limitar las pérdidas resultantes de los intercambios de derivados.

*“LIBOR es una tasa de referencia increíblemente importante, y se basa en muchos, muchos cientos de miles de contratos en todo el mundo. El mercado necesita tener confianza en que quienes participan en la presentación de números para establecer la tasa LIBOR, que están pensando en la integridad del mercado y la confianza en el mercado, y no en sus propios intereses”. - Tracey McDermott, Director de Aplicación, U.K. FSA, 27 de junio de 2012.*

*“La idea de que uno puede basar el cálculo futuro de LIBOR en la idea de “mi palabra es mi LIBOR” ahora está muerta”. - Sir Mervyn King, Gobernador, Banco de Inglaterra, 29 de junio de 2012.*

*“No me siento personalmente culpable. Lo que sí siento es un fuerte sentido de responsabilidad”. Estos fueron los sentimientos de Bob Diamond cuando testificó el cuatro de julio de 2012 ante el Comité Selecto del Tesoro de la Cámara de los Comunes del Reino Unido, un día después de renunciar como CEO de Barclays PLC (Barclays), uno de los bancos más grandes del mundo” (Rose y Sesia, 2014).*

En este caso de negociación grupal se engaña y se realiza un gran fraude, donde los accionistas y personas comunes que invierten su dinero se ven afectadas por el mal manejo de información privilegiada. La falta de liderazgo de Barclays aunado a un ambiente de corrupción, principalmente de los reguladores, resultan en una falla sistémica de la tasa LIBOR; que resulta en una gran pérdida económica para muchas personas.

### Las estafas de Madoff y Enron

El caso “Jeffrey Skilling, Bernie Madoff y los otros tipos más inteligentes en la sala” (2012), presenta dos micro casos que describen algunas situaciones críticas asociadas con las quiebras de Enron y Bernard L. Madoff Investment Securities en 2001 y 2008, respectivamente.

*“Enron y Madoff: dos escándalos que cambiaron la historia de los EE. UU. y probaron cuán débiles son los mecanismos de control de las economías desarrolladas. Enron, la séptima compañía más grande de los Estados Unidos, se declaró en quiebra en diciembre de 2001 después de que su sociedad de inversión demostró estar enmascarando una colosal montaña de deudas (alrededor de \$1.2 mil millones). Del mismo modo, la compañía de Madoff, Bernard L. Madoff Investment Securities, se asoció con \$65 mil millones de fraudes que afectaron a alrededor de 4800 clientes en todo el mundo, incluidos los bancos de inversión (Banco Santander, UniCredit, HSBC), fondos de cobertura (Ascot Partners y Man Group PLC), organizaciones benéficas (Mortimer B. Zuckerman Charitable Remainder Trust, Fundación JEHT), universidades (la Universidad de Nueva York, la Universidad Carnegie Mellon), prominentes inversores privados (el Comité Olímpico Internacional) y, por supuesto, muchos jugadores de Hollywood. Hay varias similitudes entre las dos historias, y hay al menos dos problemas que nunca deben ser olvidados” (Vaccaro y Ramus, 2012).*

En ambos, la principal falta ética fue traicionar la confianza y, por lo tanto, la existencia de engaño. Las negociaciones grupales involucran a los accionistas, directivos de alto nivel, consejo de administración e inclusive empleados. En ambos casos, se implicaron una gran cantidad de personas y todas con el mismo fin de engañar, hacer mal uso de información privilegiada y eventualmente extraer recursos ante la inminente quiebra, esto último es un robo.

## DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE LOS CASOS

Después de haber revisado una serie de casos no éticos de negociación llevados a cabo mediante engaños, tanto en la época histórica de Aristóteles como en la actual, se discuten los hallazgos encontrados y se presenta un análisis comparativo de los diferentes casos. Para aclarar las similitudes entre los casos no éticos en las diferentes épocas se presenta la Tabla 1.

<sup>4</sup> London InterBank Offered Rate es una tasa de referencia diaria basada en las tasas de interés a la cual los bancos ofrecen fondos no asegurados a otros bancos en el mercado monetario mayorista o mercado interbancario.

Tabla 1. Comparativo situaciones no éticas.

Situación no ética	Casos históricos	Casos actuales
<i>Engaño</i>	<i>Aristóteles de Rodas</i> <i>1er. Caso de Dionisio de Siracusa</i>	<i>Barclays</i> <i>Enron</i>
<i>Incumplimiento de un trato</i>	<i>Mausolo de Caria</i> <i>2do. Caso de Dionisio de Siracusa</i>	<i>Madoff</i>
<i>Uso de recursos con fines distintos a los que fueron aportados</i>	<i>1er. Caso de Dionisio de Siracusa</i>	<i>Firestone</i> <i>Madoff</i>
<i>Amenzas</i>	<i>Mausolo de Caria</i> <i>2do. Caso de Dionisio de Siracusa</i> <i>Cleómenes de Alejandría</i>	<i>Firestone</i>
<i>Uso de información privilegiada</i>	<i>3er. Caso de Dionisio de Siracusa</i>	<i>Barclays</i> <i>Enron</i>
<i>Robo</i>	<i>3er. Caso de Dionisio de Siracusa</i>	<i>Enron</i> <i>Madoff</i>

Fuente: elaboración propia.

Aunque el fin era bueno, en el caso de Aristóteles de Rodas, las circunstancias de engaño presentadas no son éticas, obtiene dinero bajo argucias, engañando a ambas facciones, aun cuando el fin era bueno. Mausolo de Caria engaña a los habitantes de Milasa al pedir dinero para un fin que no lleva a cabo. Los habitantes de Milasa confían en Mausolo de Caria por el riesgo que ven de perder su seguridad personal.

Dionisio de Siracusa tiene varios casos no éticos. En el primero genera confianza en sus ciudadanos para posteriormente engañarlos más fácilmente; en el segundo amenaza a los habitantes con venderlos como esclavos, lo que finalmente sucede después de obtener su dinero; en el tercero, al enterarse que sus propios soldados habían robado, les pide parte del botín a cambio de la promesa de dejarles el resto, lo cual no sucede, quedándose él con todo.

Cleómenes de Alejandría también recurre a la amenaza, conociendo lo que era fundamental para los sacerdotes, que eran sus dioses, y poniéndolos en riesgo obtiene beneficios económicos para sí mismo.

En el caso de Firestone, existen las implicaciones sociales y económicas de una compañía extranjera que opera en un país políticamente inestable y económicamente subdesarrollado, obteniendo provecho de esta situación y afectando vidas humanas.

Para Barclays PLC en su intento de frenar la especulación del mercado y el ataque de los medios acerca de la inestabilidad de la empresa durante la crisis financiera, finalmente no lo consigue, aun cuando el CEO culpara a un grupo de empleados calificando sus acciones como "reprehensibles".

En el caso de Enron, la principal falta ética se presenta a los accionistas cuyo valor se había incrementado con mentiras por quienes controlaban la información financiera, y Madoff, con su conducta ilegal, estafa a quienes invierten en la empresa.

En los casos históricos, los actores principales eran gobernantes y reyes; en la era actual son altos ejecutivos o accionistas principales de corporativos, pero en ambas épocas se usa el poder para cometer ac-

tos no éticos; los gobernados, habitantes o soldados, ahora son los usuarios o consumidores de servicios que son ofrecidos por empresas transnacionales. La mayor diferencia de estos casos no éticos es la magnitud que ahora logran, derivada de la globalización y los medios de comunicación, la forma de actuar, y el manejo de la información. Las situaciones no éticas de estas negociaciones tienen el mismo sustento, y dan como resultado el beneficio y enriquecimiento de una de las partes a costa del otro.

## CONCLUSIONES

La principal aportación de este trabajo de investigación es contestar la pregunta ¿Pueden existir similitudes en los casos de negociaciones históricos y actuales? Desafortunadamente, siguen siendo las mismas situaciones no éticas en esencia; en el ejercicio de comparación realizado en ambas épocas existen muchas similitudes, aunque los actores y las circunstancias cambien. En los tratos de negociación no éticos siguen existiendo engaños, robos, mal uso de información privilegiada, etcétera.

Se considera de gran utilidad para cualquier investigador de temas relacionados con la ética empresarial y la negociación, conocer la historia y los daños causados por estas prácticas. Es indispensable profundizar en el valor de asignaturas académicas de tipo filosófico y antropológico para entender mejor la actualidad y lograr un sentido trascendente en la formación profesional. Una oportunidad para ampliar este trabajo de investigación bibliográfica sería realizar estudios comparativos (de diferentes épocas, también) que incluyan casos éticos, es decir, no solo los casos negativos, como lo hemos hecho en este artículo.

## BIBLIOGRAFÍA

Adair, W. L., y Jeanne M. B. (January- February 2005): 33-51. *The Negotiation Dance: Time, Culture, and Behavioral Sequences in Negotiation*. *Organization Science* (Institute for Operations Research and the Management Science) 16, no. 1

Arias, F. (2007) *Metodología de la Investigación*. México: Trillas

Aristóteles. (1985). *Ética Nicomáquea: ética Eudemia* (1a ed.). Madrid: Editorial Gredos.

Bokeno, R. M. (2011: 15-17) Learning in conflict: re-visting the role of perception. *Development and Learning in Organizations: An International Journal*.

Buelens, M. y Van Poucke, D. (2004). Determinants of a Negotiator's Initial Opening Offer. *Journal of Business and Psychology*, 23–25.

Elegido, J. M. (1998). *Fundamentos de ética de empresa: la perspectiva de un país en desarrollo* (1a Ed.). México: Universidad Panamericana, Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa.

Ertze, F. I. (2011). *Evaluación de la Competitividad de una PYME que incorpora Principios Éticos en la Toma de Decisiones*. Puebla: Tesis Doctoral Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla.

Farmer, A. y Pecorino, P. (2010). Pretrial Bargaining with Asymmetric Information: Unilateral versus Bilateral Payoff Relevance. *Southern Economic Journal*, 369-384.

Fisher, R., Ury, W., y Patton, B. (1991). *Getting Yes: Negotiating Agreement without Giving In*. New York, NY: Penguin Books.

Harvard Business School Publishing. (2018). Recuperado el 9 de mayo de 2018, a partir de <https://hbsp.harvard.edu/home/>

Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: National Differences in Thinking and Organizing*. Beverly Hills: Sage.

Lax, D. A., y Sebenius, J. K. (1986). Dealcrafting: the substance of three-dimensional negotiations. *Negotiation Journal*, 18(1), 5-28.

Leveille D. (18 de Noviembre de 2014). A new investigation into Firestone's rubber plantation sheds light on Liberia's civil war. *Public Radio International*. Recuperado el 21 de marzo de 2018, a partir de <https://www.pri.org/stories/2014-11-18/new-investigation-firestones-rubber-plantation-sheds-light-liberias-civil-war>

Liu, L., Muelle, R., Ryan, D., y White, J. (2015). *Firestone: Crises Across the Decades*. WDI Publishing.

López H., C. E. (2018). *Introducción a la Negociación: Conceptos Básicos*. Ciudad de México: Pearson.

Morris, D. (2004). Denifing a Moral Problem in Business Ethics. *Journal of Business Ethics*, 49, 347–357.

- Polzer, J. T. (December 1996: 678-698.) Intergroup Negotiations. *Journals of Conflict Resolution*, 40
- Pseudo-Aristóteles, (2008) *Económicos*. España: GREDOS.
- Raiffa, H. (1982) *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Robin, D. (2009). Toward an Applied Meaning for Ethics in Business. *Journal of Business Ethics*, 89, 139–150.
- Rojas, R. (2008) *Guía para Realizar Investigaciones Sociales*. México: Plaza y Valdés Editores.
- Rose, C., y Sesia, A. (2014). *Barclays and the LIBOR Scandal*. Harvard Business School.
- Sebenius, J. (2009). *Assess, Don't Assume, Part I: Etiquette and National Culture in Negotiation*. Harvard Business School, 1–20.
- Sparks, J. R., y Pan, Y. (2010). Ethical Judgments in Business Ethics Research: Definition, and Research Agenda. *Journal of Business Ethics*, 91(3), 405–418.
- Spector, B. I. (December 1991: 607-618) Negotiation as a Psychological Process. *Journal of Conflict Resolution* 21
- Thompson, L. (2006) *Negotiation Theory and Research*. Vol. 10. New York: Taylor y Francis Group.
- Vaccaro, A., y Ramus, T. (2012). *Jeffrey Skilling, Bernie Madoff tje Monster y the other Smartest Guys of the Room*. España: IESE Business School university of Navarra.
- Zamagni, S. (2005). *L'ancoraggio etico della responsabilità sociale dell'impresa*. In L. Sacconi, *Guida critica alla responsabilità sociale e al governo d'impresa*. Roma: Bancaria Editrice.

