

CÓDIGOS DE CONDUCTA EMPRESARIALES; UNA VALORACIÓN

FORMAL

Autor: Julio de la Vega-Hazas Ramírez

Dpto. de Antropología, Centro Universitario Villanueva (adscrito a la Universidad Complutense), Madrid

Palabras clave:

- Códigos de conducta
- Códigos éticos
- Articulación
- Flexibilidad
- Forma normativa

1.- LA FIGURA JURÍDICA DEL CÓDIGO

Cada vez se entiende como más necesario afrontar la responsabilidad social de las empresas en un sentido global, como la armonización de unos deberes de justicia para con todos los agentes y colectivos que se relacionan con ella. De otro modo, se corre el riesgo de ver los derechos de cada una de las partes implicadas como antagónicos; así, por ejemplo, de ver el cuidado a los trabajadores como un perjuicio a los accionistas, o la atención a éstos como un detrimento a la inversión social, etc. También podría dar como resultado una

polarización que resultara miope, como sería el caso de quien promoviera un gasto de servicio social sin ver que la correcta atención al cliente es el primer servicio que una empresa presta a la sociedad. En todo caso, polarizarse en un aspecto siempre resulta tan peligroso en la empresa como en la persona, pues tarde o temprano genera desequilibrios.

Como solución, al menos en cuanto a la regulación de esa ética global, se está popularizando el empleo de los llamados “códigos de conducta”, más vulgarmente conocidos como “códigos éticos”. Vale la pena estudiar la idoneidad del instrumento en relación al fin perseguido. Conviene a la vez clarificar el significado del concepto de “código” en este contexto, pues si cualquier cosa se hace pasar por código, éste se devalúa sin remedio hasta convertirse en un nombre genérico sin valor.

El código nació en el mundo jurídico como un producto típicamente racionalista, y de ello han derivado sus ventajas y sus inconvenientes. Cuando nació con el famoso código civil napoleónico, el mundo jurídico estaba muy necesitado de racionalización. La acumulación de leyes –que sólo parcialmente se derogaban unas a otras- había obligado a buscar la normativa en unas voluminosas recopilaciones de leyes –algunas con muchos siglos de antigüedad-, muchas de ellas incompletas y en todo caso enmarañadas, con la consiguiente inseguridad jurídica al no constar con certeza la normativa vigente. Por esta razón, la legislación que la recogía en un solo libro –*codex* significaba antiguamente el formato hoy conocido como libro, en contraposición al viejo “rollo”-, en unidad orgánica, fue enseguida aceptada con entusiasmo. Hacía falta una racionalización de las leyes.

Sin embargo, su origen racionalista fue también el principal origen de sus inconvenientes, que fueron poniéndose en evidencia más lentamente. El racionalismo pretendía la comprensión racional de toda la realidad exhaustivamente, razón por la cual quiso encerrar toda la realidad jurídica en unos pocos códigos sectoriales. Nacieron como realidad cerrada: no más sucesiones de leyes –en todo caso, modificaciones al código-, pues en el libro único se tendría que encontrar solución para todo. El código tenía que ser una máquina articulada de modo racional que encerrara todo el tráfico jurídico en él. Se llegó así a una verdadera inversión del sentido mismo de la ley: en vez de verse como una regulación de la vida, la mentalidad codicial llegó a pensar que lo que no cabe en el código no podía tener cabida en la vida jurídica.

Pronto se empezó a evidenciar lo erróneo de este planteamiento. De entrada, los códigos incluían sólo normas sustanciales pero no procedimentales. Surgieron así leyes procedimentales paralelas a los códigos, a las que, a pesar de estructurarse de la misma forma y tener un volumen similar, no se quiso llamar códigos (en España se las llamó “leyes de enjuiciamiento”). Más importante todavía fue la progresiva evidencia de que la vida no se dejaba encerrar en códigos, por lo que se hacía necesaria la elaboración de leyes sustantivas fuera de los códigos, en materias que teóricamente tendrían que ser englobadas por éstos, ante la aparición de realidades y relaciones jurídicas nuevas en una sociedad cada vez más compleja. Su acumulación ha motivado que, de hecho, muchas de las disposiciones contenidas en los códigos civiles o mercantiles sean hoy realmente normas subsidiarias o marginales. El fervor por los códigos decreció, y las ramas más recientes del Derecho, como la administrativa y la laboral –que

se configuran como tales en el siglo XX-, no han dado lugar a códigos, sino que más bien se han estructurado alrededor de una o varias “leyes-marco”, desarrolladas a su vez por otras leyes y, en un escalón inferior, por reglamentos. Es esclarecedor observar que en la actualidad se tiende a conservar los códigos modificándolos cuando sea necesario, pero prácticamente nadie defiende la promulgación de códigos en áreas nuevas.

Llegados a este punto, ya podemos hacer una somera valoración instrumental de los códigos, señalando que tienen una gran ventaja y un gran inconveniente. La primera consiste en su articulación, de forma que integra las diferentes normas en un auténtico sistema legal, permitiendo utilizarlas en un sentido certero, acertado y sistemático. El reparo es su gran rigidez, que inclina con frecuencia a una aplicación anquilosada, que no permite integrar las novedades de una sociedad muy dinámica, y que tiende a favorecer conductas anquilosadas, al menos en algunos puntos. Esta valoración se refiere a los códigos en general, pero son de clara aplicación en los códigos éticos de empresa, así como otros puntos más detallados a los que se ha hecho alusión. Se analiza así, en los dos apartados siguientes, lo que la articulación por un lado, y la flexibilidad, por otro, demandan de los códigos de conducta o éticos.

2.- ARTICULACIÓN

La palabra “código” referida a una normativa lleva consigo la connotación de una cierta globalidad. No se puede colocar el rótulo de “código” a cualquier cosa. Lo que no es más que una declaración de intenciones debe ser identificado como tal, ya que, a diferencia de una normativa real, carece del

carácter normativo, y su operatividad es más bien indirecta, ya que queda al buen juicio del emisor articular la conducta derivada de esas intenciones. En el extremo, podemos hallar publicado como “código ético” una declaración de un solo párrafo, en la que declara que no ofrecerá servicios ni permitirá que su tecnología sea aplicada en actividades de carácter militar o armamentístico. Dejando aparte que lo segundo –permitir el uso de la tecnología- resulta posiblemente fuera de su alcance, cualquier observador que analice la declaración puede concluir que, si en esto consiste todo su “código”, todas las demás áreas de conducta de y en la empresa quedan ajenas a cualquier consideración ética. En todo caso, un ejemplo así supone una seria devaluación del concepto de “código ético”.

Hay que distinguir por tanto lo que no pasa de ser una declaración de intenciones éticas de los auténticos códigos de conducta. La primera puede tener más o menos interés, pero no tiene la pretensión normativa y por tanto la operatividad de los segundos. Más aún, la proliferación y buena acogida de los códigos éticos puede mover a promulgar una mera declaración como operación de imagen sin intención ninguna de que condicione la praxis empresarial, convirtiéndola así en nada más que una herramienta de marketing, con la burla que esto supone para la verdadera ética.

Un detalle que puede ser clarificador al respecto es ver si, como sucede con las normas jurídicas articuladas, el texto contiene la numeración de artículos y párrafos en su parte dispositiva, aparte de la exposición de motivos. En sí mismo, es algo que ayuda a emplearlo, sobre todo teniendo en cuenta que, al extraerse cada vez más frecuentemente el texto de internet, la numeración de las páginas depende del formato de impresión. Pero sobre todo,

y por la misma razón, suele ser revelador de que hay una voluntad real de utilización de todo lo que se dispone en el texto. Es de lamentar que, bien sea por este motivo o por falta de sentido jurídico o inexperiencia, falte la numeración en un buen porcentaje de pretendidos códigos éticos.

También el título ayuda. Teniendo como tienen los códigos una vocación de globalidad, el título “código ético de la empresa X”, sin más añadiduras, debería quedar reservado para los textos que recojan las exigencias éticas de todos los aspectos implicados en la vida empresarial, en relación con todos los agentes que intervienen en ella. Esto es lo deseable, pues, como ya se señalaba más arriba, sólo un enfoque global permite armonizar convenientemente todos los intereses en juego conforme a la justicia. Si se trata por el contrario de un texto sectorial, el título tendría que recoger este carácter; así, por ejemplo, “código ético de servicio al cliente”, “código ético de inversiones”, “código ético de gobierno”, etc.

De todas formas, es obvio que la numeración y el título no cubren las exigencias de articulación. Lo que sobre todo debe estar orgánicamente articulado es el contenido. No puede suceder aquí lo que ocurría con el cúmulo de leyes vigentes antes de la aparición de los códigos, donde era frecuente encontrar disposiciones contradictorias y a la vez vigentes. Y, sin embargo, a veces se encuentran contradicciones dentro de textos cortos, unificados y teóricamente fáciles de manejar. Un buen contraejemplo lo podemos encontrar en el llamado “código ético” publicado por una agrupación política. En su artículo 3º se establece la disciplina de voto, “sin perjuicio de que se respete, a su vez, la libertad de conciencia en la forma en que en estas reglas se establece”. En el artículo 4º se reafirma esa libertad de conciencia, disponiendo

que cuando genere discrepancia se debe informar previamente. Hasta aquí es coherente, pero se añade que “nadie podrá alegar la cláusula de conciencia sin ofrecer, simultáneamente y por escrito, la renuncia al cargo que ejerza”. Eufemismos aparte, esto es simple y llanamente la negación de lo anterior. No aclara la situación leer a continuación que “de la libertad de conciencia sólo podrá hacerse un uso excepcional y motivado” –algo más que evidente cuando cuesta perder todos los cargos-, y ya entra de lleno en la ironía que la agrupación haya tomado el nombre de “independientes”.

Lo que sí ayuda a comprender este ejemplo es la conveniencia de la exposición de motivos escrita en toda normativa, sin que los códigos de conducta constituyan una excepción. Más aún, podría decirse que cuanto mayor sea el riesgo de deficiencias técnicas en la redacción, más clarificadora puede ser la exposición, al proporcionar el sentido pretendido de una reglamentación oscura o poco coherente en su articulado.

Por último, dentro de este apartado, hay que hacer constar algo que era manifiesto desde la aparición de los primitivos códigos: que la norma sustantiva resulta inoperante sin la complementaria norma procedimental. El Derecho que no prevea el posible conflicto resulta ser papel mojado. De ahí que los códigos éticos deban incluir en su articulado, aunque sea de forma somera y elemental, alguna disposición sobre el procedimiento a seguir cuando hay reclamaciones, presuntos incumplimientos, discrepancias de interpretación u otras situaciones que necesitan de cauce establecido de resolución. Por supuesto, se deben evitar al respecto los dos extremos: por un lado, la falta de regulación de procedimiento, que convierte al código ético en una declaración de principios más o menos disimulada por falta de garantías prácticas; y, por otro lado, la

excesiva complicación de las reglas de procedimiento que, aunque se esgrima como garantías procedimentales, degenera en una burocratización inútil y paralizante de la aplicación de la regulación.

3.- FLEXIBILIDAD

Podemos entender aquí como flexibilidad la capacidad de adaptación de la norma a la realidad variada y dinámica a la que se aplica. Para conseguirla, es necesario en primer lugar desprenderse de la mentalidad racionalista que buscaba la resolución de casos como aplicación de una ecuación matemática: así, toda solución sería igual a $f(x+y+z\dots)$, o sea, una función de los artículos aplicables x y z , y los que pudieran añadirse. No se trata de que sea prácticamente imposible conseguir un articulado perfecto que permita operar siempre a esas funciones, sino de constatar que el planteamiento mismo es equivocado. No se puede recoger todas las eventualidades en un libro, por bien articulado que esté. Aplicado a la conducta, esta mentalidad se traduce de hecho en una carrera reguladora en pos de la vida, con un creciente volumen regulador que pronto resulta asfixiante y en un segundo momento simplemente inasimilable. A decir verdad, esto de momento no está sucediendo con los códigos éticos, sino más bien con las regulaciones internas de grandes empresas, pero es bueno tomar buena nota para que no se traslade al campo de los códigos de conducta empresarial propiamente dichos.

A la vez, parece conveniente que los códigos de conducta tengan el mayor área de aplicación posible, dentro de su ámbito propio. Esto significa que, en el caso de ser códigos de empresa, cubran toda la actividad

empresarial y sus relaciones con todos los agentes sociales; y, si se trata de códigos supraempresariales, necesariamente ceñidos a un sector de actividad, lo deseable es que sean suscritos por todas las empresas del sector. En el caso de la empresa, puede resultar algo sospechoso que el afán por la ética sólo haga referencia explícita a un sector o aspecto de su actividad. Si es sectorial, también lo puede ser el poco interés por compartirlo. Como manifestaba recientemente el Observatorio de Corporaciones Transaccionales, “desde los años 90 han renacido con nueva fuerza los códigos de conducta, pero son de otro carácter: antes pensado como herramienta de control externa sobre las corporaciones multinacionales, ahora las corporaciones las emplean en el sentido contrario: crean códigos internos de conducta en la mayoría sin una evaluación externa para evitar la reglamentación desde fuera. Los códigos de conducta son usados por las empresas como un medio para revertir la publicidad negativa. Adoptar un código está percibido como el mal pequeño ante el “peligro” de la imposición de una legislación”. Tal vez constituya un juicio excesivamente drástico, pero en todo caso es una voz de alerta de un problema real, que demanda indicios de la autenticidad de todo lo que lleva el rótulo de “ético”.

Sin embargo, no parece lo más recomendable una excesiva extensión del articulado. Un gran volumen dispositivo causa, en primer lugar, que se diluya la jerarquía de valores tan apreciada en la ética. En una maraña de artículos y párrafos que llegan hasta el detalle poco trascendente, se puede perder de vista con facilidad –al tener una importancia equiparable en el texto– qué es lo verdaderamente importante y qué es secundario. Y, aunque a primera vista parezca lo contrario, el exceso de extensión facilita el

incumplimiento, pues se encuentra una mayor dificultad en entender qué se ha de aplicar –muchas veces por parte de inexpertos en textos normativos-, y en sentido contrario mayores facilidades de burlar la norma, amparándose en la letra de unos artículos para incumplir otros, o encontrando contradicciones en la aplicación con mayor o menor fundamento.

Es evidente que flexibilidad significa también posibilidad de hacer, a ser posible con la necesaria celeridad, las modificaciones al texto que la praxis empresarial, un sector de la vida muy dinámico. Los textos pretendidamente inamovibles se anquilosan con el tiempo, tanto más cuanto más pretendan cubrir el detalle con la letra. A la vez, también es cierto que, en la normativa, conviene una estructuración de forma que haya un núcleo más fundamental y fijo frente a desarrollos más accesorios y cambiantes. El proceso de cambio se hace más solemne –y con mayores garantías- para lo primero, y más sencillo y expeditivo para los segundos.

4.- CONCLUSIÓN: UNA PROPUESTA FORMAL

Es evidente que, en cualquier producto, lo más importante es el contenido, no el envoltorio. Lo que debe esperarse en primer lugar de los códigos de conducta o códigos éticos es que contengan una verdadera ética, disponiendo lo justo y rechazando lo injusto. Sin que quepa duda de ello, hay que añadir que en el Derecho –y una normativa es Derecho por definición-, la forma tiene una particular importancia para la operatividad y precisión, y constituye una salvaguardia –no la única, desde luego- del contenido. En los códigos de conducta, puede ser un verdadero sello de autenticidad, por cuanto

en más de un caso el descuido formal identifica la falta de voluntad de cumplimiento, obedeciendo así el código a fines espurios.

Atendidas las razones expuestas en este trabajo, el modelo que se propone para los códigos éticos de empresa consiste, en primer lugar, en la partición de la regulación ética en dos tipos de normativa: una más fundamental y breve, y unos desarrollos más extensos y pormenorizados. Habida cuenta de la falta de flexibilidad a que da como resultado el intento de concentrar toda la normativa en un solo texto, y de la tendencia de las legislaciones más modernas, esta división parece presentar bastantes ventajas.

Los dos tipos de normas tendrían características propias, permitiendo una complementariedad, fundamentalmente de racionalidad y flexibilidad, aunque también en algún otro sentido. La norma fundamental tendría que ser única, y recoger los principios éticos y principales criterios de actuación, de forma que tendría un papel semejante al de las “leyes-marco” de las legislaciones estatales. Debe incluir una exposición de motivos, un articulado bien estructurado, en artículos y párrafos numerados. No debe ser muy extensa, pero, a la vez, debe ser completa. Esto quiere decir que pueda servir para toda la actividad de la empresa, y que, junto a los preceptos sustantivos, contenga también las disposiciones de procedimiento que necesita toda normativa para ser operativa, incluidas, por supuesto, las que señalan cauce para la resolución de conflictos que puedan plantearse. Su aprobación tendría una cierta publicidad –quizás incluso solemnidad-, y tendría cierta vocación de permanencia, lo que se traduciría, en principio, por pocos y espaciados cambios. Una buena posibilidad sería que se hiciera aprobar por la Junta de

Accionistas, así como las ulteriores modificaciones. De modo comparativo, podemos asemejar esta normativa a una ley.

Las disposiciones que la desarrollan se pueden comparar con los reglamentos legales. Se mencionan en plural porque, al menos en empresas de cierto volumen, podría ser conveniente que se dividan por sectores, o por lo que en cada caso interesa a órganos o personas de la entidad. Su contenido debe estar más pegado a la actividad concreta de los agentes a los que se dirige. El estar la normativa dividida facilita el empleo, a la par que evita el fárrago de tener que manejar textos demasiado alargados o alambicados. Su elaboración y aprobación se podría confiar a un escalón inferior al que hace lo propio con el texto fundamental, quizás con una preparación más técnica aunque pueda ser algo menos jurídica. Tendría una mayor variabilidad, con incorporación de novedades y abandono de disposiciones obsoletas. Por este motivo, incluso el formato de presentación tendría que ser de fácil sustitución y renovación: cuaderno de hojas separadas, en vez de libro o folleto compacto que correspondería a la norma fundamental. No haría falta en este segundo escalón una exposición de motivos, aunque las disposiciones pudieran estar redactadas de un modo más explicativo, en vez del tono jurídico propio de la ley. Sí, en cambio, seguiría habiendo numeración de disposiciones, puesto que resulta necesario para la referencia.

Llegados a este punto, se podrá objetar que lo que se propone ya no es un código, aunque sólo sea por el desglose de textos que se ha diseñado. Puede que ya no convenga denominarle código, aunque también se puede llamar así al texto fundamental, y reglamento a los derivados, si se estima interesante conservar el término. También se podría emplear el término

“estatuto”, moderno, con resonancias jurídicas y probablemente más adecuado. Se trata en todo caso de un asunto terminológico, y por ello de escasa entidad por sí mismo. Es evidente que no responde al concepto clásico de código, pero un apego a las formas jurídicas es precisamente un vicio que nos dejó la fiebre codicial de hace siglo y medio. Este esquema responde a la tendencia actual en la legislación, y motivos hay para adoptarlo. En cualquier caso, lo importante es que las formas jurídicas deben estar al servicio de la sustancia, en vez de intentar encajar ésta en aquéllas. Una buena forma facilita la conservación del sentido genuino de la norma y su aplicabilidad, mientras que una inadecuada puede desvirtuar ambas cosas. En lo jurídico, el envoltorio también cuenta.

BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV., *Códigos de conducta empresarial*, A.S.E. (Madrid 1993).
- AA.VV., *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*, Ed. Visor (Madrid 1997).
- ARGANDOÑA, A., *La ética en la empresa*, I.E.E. (Madrid 1994).
- CROZIER, M., *El papel de la ética en las organizaciones*, B.I.D. (Buenos Aires, 2002)
- ELKIN, J., *La doble moral de las organizaciones*, Ed, McGraw-Hill (Madrid 1997).
- IBARRA RAMOS, R., *Código de ética*, Ed. Tirilla (México 2001).
- MELÉ, D., *Ética en la dirección de empresas*, Ed. Folio (Barcelona 1997).
- ORTIZ, J.M., *La hora de la ética empresarial*, Ed. McGraw-Hill (Madrid 1996).

CÓDIGOS DE CONDUCTA EMPRESARIALES; UNA VALORACIÓN

FORMAL

Autor: Julio de la Vega-Hazas Ramírez

Dpto. de Antropología, Centro Universitario Villanueva (adscrito a la Universidad Complutense), Madrid

Palabras clave:

- Códigos de conducta
- Códigos éticos
- Articulación
- Flexibilidad
- Forma normativa

RESUMEN

Ante la proliferación de los códigos de conducta en empresas, se realiza un análisis de las formas normativas, para hallar los rasgos que permiten llamar “código” a una normativa, y la forma jurídica idónea para los códigos de empresas, de forma que puedan cumplir su función ética de un modo óptimo. Se realiza en primer lugar un breve estudio del código como texto jurídico desde su aparición, concluyendo que es un instrumento que cuenta con la ventaja de su articulación racional y el inconveniente de su excesiva rigidez. Sobre estas dos propiedades se estructura el estudio. La articulación demanda que el texto sea global; que tenga un carácter normativo –con lo que se

distingue de una mera declaración de principios-, y por tanto vocación jurídica, lo que se traduce, entre otras cosas, en componerse de artículos y párrafos numerados; que tenga un contenido verdaderamente estructurado y coherente, al que conviene que acompañe el elemento clarificador de la exposición de motivos; y que incluya una normativa no sólo sustantiva, sino también procedimental, que permita que la primera sea operativa.

En cuanto a la flexibilidad, se debe evitar con el código una visión que lo considere poco menos que omnicompreensivo e inamovible. A la vez, requieren un compromiso entre la extensión de su aplicación –global de la actividad de la empresa, si fuera posible-, y la necesidad de una extensión limitada que facilite su manejo y clarifique el orden de valores. Otra exigencia en este aspecto es que puedan ser modificados –con cambios e incorporaciones- con la agilidad deseable.

Para cubrir satisfactoriamente los dos aspectos, se propone una normativa que no responde al concepto clásico de código, aunque sí a la tendencia legislativa moderna. Consiste en dividir la normativa en dos partes. Por un lado estaría la norma fundamental, con unos criterios generales bien estudiados y articulados, una cierta solemnidad de promulgación –se sugiere que incluya la aprobación por la Junta de Accionistas-, y una mayor vocación de permanencia. Por el otro lado, estaría la normativa de aplicación del anterior, dividida según convenga en varios volúmenes, más informal y con mayor facilidad de modificación. El primer texto podría conservar el apelativo de “código”.