



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

LA MALA PRAXIS EN EL MUNDO CORPORATIVO: EL CASO ENRON

Autor: Silvia Vera Juan

Director: José Luis Fernández Fernández

Madrid

Junio 2015



LA MALA PRAXIS EN EL MUNDO CORPORATIVO: EL CASO ENRON

Silvia
Vera
Juan

*Al Exmo. Prof. Dr. Don José Luis Fernández Fernández,
mi tutor, por su esfuerzo y dedicación durante la
realización de mi trabajo.*

RESUMEN

En el trabajo que se plantea a continuación se estudia la mala praxis en el mundo corporativo de las finanzas partiendo de la hipótesis de que la ética y la cultura empresarial es una dimensión intrínseca a toda realidad humana, y que operando al margen de ella es cuando afloran las estafas financieras.

La ética tiene que ser inherente a la existencia humana, por ello decimos que tiene una triple dimensión: la personal, la social y la organizacional. El problema reside cuando se concibe y se reduce la ética a aquellas circunstancias en las que a cada uno le conviene, pensando que la ética son normas o prohibiciones impuestas desde fuera, o que solo tiene cabida en la vida privada.

Para investigar esta hipótesis de partida, se han consultado principalmente tres libros que tratan sobre el tema de la ética y de la ética aplicada a los negocios, con el objetivo de acercarnos más al tema en cuestión y poder tener los conocimientos básicos necesarios para poder abordarlo. Estos libros corroboran la importancia de una ética financiera y de una cultura empresarial que guíe la actuación de la empresa en su camino a la obtención de rentabilidad y beneficio. Se plantea el concepto de Responsabilidad Social Corporativa y su importancia en la actividad rutinaria de las empresas. También se hace hincapié en el concepto de fraude, planteándolo como práctica financiera no ética. Es aquí cuando se comienza a investigar la hipótesis planteando el gran escándalo financiero estadounidense: el caso Enron.

La quiebra de Enron no se debió solo a una mala gestión y negligencia, sino que principalmente fue el resultado de continuas manipulaciones contables para no reflejar la realidad de la empresa. Por un lado, vemos como la compañía creó una serie de vehículos financieros para poder esconder sus pérdidas y mantener al alza su precio de cotización en la bolsa, lo cual le permitía vender sus acciones sobrevaloradas obteniendo rentabilidades máximas. Por otro lado, hemos podido observar cómo una serie de circunstancias hacían posible la continuidad del engaño- una liberalización del mercado estadounidense, unos directivos que conocían la situación y ocultaban información

destruyéndola, y un auditor externo que colaboraba en la creación de esa falsa realidad. Se observa cómo la ausencia de ética en los distintos agentes involucrados en la estafa hacía posible el círculo vicioso del engaño hasta que éste cayó por su propio peso. La falta de cultura empresarial e incluso la creación de una cultura del dinero y del engaño, reforzó estas malas prácticas y corrompió a los directivos de la compañía.

Por último, las consecuencias de dicho escándalo financiero fueron un cambio en la regulación contable, planteándose la Ley Sarbanes & Oxley como principal mecanismo de actuación para evitar futuros casos fraudulentos de dicha magnitud, y una ética financiera más preocupada y concienciada en la formación ética de los futuros empresarios. Además, una formación ética y moral desde una edad temprana, no sólo a empresarios sino dirigida también a todas las profesiones existentes, podría evitar futuros escándalos favoreciendo la creación de empresas y relaciones más honestas y realmente comprometidas con la sociedad.

Palabras clave: ética, cultura empresarial, fraude, escándalo financiero.

ABSTRACT

The piece described below studies malpractice in the corporate finance world beginning with a hypothesis that ethics and work culture is an intrinsic dimension in the human experience, and operating without it is when corruption germinates.

Ethics has to be inherent to human existence; this is why it is said that it has three dimensions: personal, social and organizational. The problem arises when ethics is reduced and imposed only in the circumstances in which it only benefits personal desires. A common way of thinking is that ethics are rules or prohibitions imposed from outside, or that they only have space in the private spectrum.

To investigate this hypothesis, three books were consulted on the subject of ethics and ethics applied to business. The purpose was to get closer to the subject and to have the basic knowledge needed to address it. These books confirm the importance of financial ethics and corporate culture in order to guide the actions focused on obtaining profitability. The concept of corporate social responsibility and its role in the daily business activity arises. It also emphasizes the concept of fraud, describing it as an unethical financial practice. This is when we begin to investigate the hypothesis by using one of the greatest financial scandals in America: The Enron case.

Enron's bankruptcy was not due only to mismanagement and neglect; it was mainly the result of continuous accounting manipulations with the objective to reflect a false reality of the company. On one hand, we can observe how the company created a number of financial vehicles to hide their losses and keep its stock price up, which allowed them to sell overvalued stocks in the market and maximize returns. On the other hand, we can see that a series of circumstances made possible the continuity in time of the plot: the liberalization of the US market, some managers who knew the situation and destroyed and hide information, and an external auditor who collaborated in creating the false financial reality of the corporation.

The Enron case shows how the lack of ethics in the various agents involved in the scheme made possible the vicious circle of wrongdoing until it collapses under its own weight. The lack of a business/corporate culture and the creation of a culture purely based

on money and deception reinforced these malpractices and corrupted the managers of the company.

The implications of this financial scandal were a change in accounting regulation, considering the Sarbanes-Oxley Act as the main mechanism of action to prevent future fraudulent cases of this magnitude, and more developed ethics training for the businessman's of the future. An ethical and moral education from an early age, not only directed to businessmen but also addressed to all existing professions, could prevent future scandals by promoting entrepreneurship and honest relationships which are committed to society.

Keywords: ethics, corporate culture, fraud, financial scandal.

INDICE

1. Introducción.....	7
2. Realización del trabajo	
2.1. Metodología.....	8
2.2. Justificación del tema escogido.....	9
2.3. Partes principales del TFG.....	10
3. Marco teórico del estudio.....	11
3.1. La ética.....	11
3.2. La ética aplicada a las finanzas.....	18
3.2.1. Finanzas y ética: introducción.....	19
3.2.2. Problemas éticos en las finanzas.....	21
3.2.3. Los códigos empresariales.....	24
3.3. El fraude.....	26
3.3.1. Causas de los fraudes.....	27
3.3.2. El fraude en el siglo XXI.....	28
4. El caso Enron: descripción y análisis ético.....	29
4.1. Presentación del caso Enron.....	31
4.2. Análisis del caso Enron.....	38
4.3. La ética financiera tras Enron.....	47
5. Conclusión.....	49
6. Bibliografía.....	51

1. Introducción

El objetivo del presente trabajo de investigación es indagar, a través del planteamiento de un caso real, las prácticas fraudulentas en el mundo corporativo de las finanzas dentro del marco de la ética y la Responsabilidad Social Corporativa. En concreto, a través de este trabajo intentaremos determinar los incentivos que llevan a grandes directivos a cometer fraudes y la influencia que puede tener el compromiso ético, RSC y cultura empresarial que se adopta en dichos escándalos financieros. Además, conoceremos los cambios que se dieron tras el escándalo en el ámbito financiero-contable y en el ámbito ético.

Todo ello tras haber establecido y comprendido los principales conceptos sobre el tema: el concepto de ética, RSC y ética financiera y un breve recorrido en el concepto de fraude financiero, conociendo su significado, historia y tipología.

2. Realización del trabajo

2.1. Metodología

Para conseguir los objetivos mencionados anteriormente, se ha recurrido al método de razonamiento inductivo, pues es una investigación cualitativa que parte de un proceso que se caracteriza por una organización de la información continua en la que la situación, metodología, análisis e interpretación de los hechos se hace de manera colectiva e interactiva (Consuelo, 2005).

El método de investigación utilizado ha sido el denominado estudio de casos basado en la metodología de Yin consistente en el diseño del caso, la preparación y recolección de los datos, el análisis y la posterior conclusión (Yin, 1994). Este método se ha convertido en uno de los más utilizados en el ámbito de la Administración y Dirección de Empresas. Se trata de un análisis cualitativo en el que se parte de lo concreto para después llegar a un caso específico que represente una generalización analítica que pruebe la teoría. Al contrario que el análisis cuantitativo, las conclusiones no son estadísticas sino de análisis, y se llegan a resultados y conclusiones que no se podrían obtener a través de métodos cuantitativos, pues son más profundas y van más allá de los datos y números (Castro Monge, 2010). En nuestro caso, se hace notable esta afirmación pues nuestra investigación se basa principalmente en el comportamiento de directivos y demás agentes en un caso de corrupción contable, en donde entra en juego su dimensión ética y moral que determina y justifica las prácticas fraudulentas que fueron capaces de llevar a cabo para el lucro personal. Este comportamiento no se podría observar y entender a través de una investigación cuantitativa, sí que podríamos, en cambio, obtener porcentajes de agentes que han operado de una manera u otra, pero todo ello sin conocer los motivos e incentivos que les llevaron a ello. Es por ello por lo que la investigación cualitativa utiliza datos cualitativos, descripciones de hechos, el diálogo de las personas y las circunstancias dadas para construir una realidad social (Taylos & Bodgan, 1996) y por tanto las conclusiones que se encuentran con este tipo de método no son de verdad universal sino que son la mejor respuesta que se puede dar a una hipótesis en un momento determinado (Yin, 1994; Guba & Lincoln, 1994).

Fuentes de datos utilizados: para la realización de este trabajo se han consultado numerosas fuentes relacionadas con los conceptos estudiados, estudios y publicaciones de autores que nos han facilitado un argumento sólido sobre el que apoyarnos y poder llegar a un análisis coherente y consistente. Las fuentes utilizadas las expondremos al final del trabajo en la parte de la bibliografía.

2.2. Estado de la cuestión. Justificación y relevancia del tema escogido.

Los escándalos financieros es un tema de importancia y actualidad. Es difícil establecer exactamente el inicio de estos fenómenos, ya que como dice Mascarós, han acompañado a la humanidad desde su nacimiento (Mascarós, 1999).

El siglo XXI se ha caracterizado por varios autores como la “era del fraude”, debido a que comenzó con dos de los mayores escándalos financieros de la historia, el caso Enron y el WorldCom, ambos con prácticas contables fraudulentas conocidas como “contabilidad creativa”, las cuales causaron graves consecuencias para accionistas, trabajadores y para la sociedad en general. Estas consecuencias aún podemos observarlas en los procesos judiciales que siguen abiertos contra estas empresas, los bancos de inversión, las auditoras y demás agentes involucrados, y han supuesto una gran amenaza a la estabilidad de las economías más potentes y establecidas del mundo (Llera, 2005).

A medida que avanzan los casos y las amenazas financieras, cada vez son más las medidas que se toman y se desarrollan en un intento de detectar y reducir los fraudes, además de sus consecuencias para clientes e instituciones financieras. Sin embargo, aunque la reacción legislativa está siendo rápida, aún sigue atrasada con respecto a la realidad económica. Las leyes son más fuertes tras grandes escándalos, pero estas reformas son posteriores y como algunos autores que dicen “hecha la ley, hecha la trampa” (Llera, 2005; Rosanas, 2006), se insiste en la idea en que a pesar del endurecimiento de los controles por parte de las autoridades los fraudes siguen apareciendo. Por ello, considero la necesidad de profundizar en este tema de relevancia actual para enfocarlo desde un punto de vista ético en vez de regulatorio, y probar mi hipótesis de partida estableciendo que cuando se ignora la dimensión de la ética aplicada a la profesión y a todas las circunstancias de la vida humana, es cuando el hombre actúa ciega y contrariamente a la virtud (Jaramillo Jaramillo, García Benau, & Pérez Chávez, 2013).

2.3. Partes principales del TFG

El trabajo se estructura en cinco partes. Se comienza con una introducción en la que enumero los objetivos que quiero lograr con esta tesis de investigación. Continúo planteando la relevancia y justificación del tema elegido en la actualidad, y la metodología empleada para llevarlo a cabo.

En tercer lugar, dentro del marco teórico de estudio, se definirán los conceptos básicos para poder adentrarme en el tema; qué es la ética y los modos del saber ético, destacando la relación entre el carácter del individuo y la cultura de la empresa, la ética aplicada y la dimensión ética de toda profesión, en concreto de las finanzas, la relación que existe entre finanzas y ética (¿Son consideradas las finanzas in/amorales a priori?), y, los problemas éticos que surgen en el mundo corporativo relacionados con los mercados financieros, los intermediarios y los relacionados con los códigos de la empresa: misión, visión y valores, y comportamiento de los directivos y ejecutivos de la empresa.

Una vez establecido lo anterior, en una aproximación a nuestro caso en cuestión, plantearé el fraude como aquella mala práctica en el mundo financiero, y se profundizará en dicho concepto; significado, causas, tipología e historia.

El cuarto bloque recoge la descripción y el análisis ético del caso Enron. En este bloque se distinguirán dos partes, en primer lugar aquella en la que se hace una presentación del caso (descripción de la compañía, contexto e historia), y en segundo lugar en donde se procede al análisis (modos operandi, análisis ético y consecuencias a nivel legislativo del escándalo).

Por cuarto y último lugar, se expondrán una serie de conclusiones sobre lo investigado y estudiado a lo largo del trabajo.

3. Marco teórico del estudio

3.1. La ética

“La ética es un tipo de saber que pretende orientar la acción humana en un sentido racional; es decir, pretende que obremos racionalmente” (Cortina, 1994: 17)

Desde los orígenes del saber ético, se ha hecho una distinción de éste atendiendo a dos dimensiones: la teórica, la cual se concentraría en lo *racional*, y la práctica que se centraría en el *obrar racionalmente*- qué debemos hacer y cómo debemos hacerlo. Ambos conceptos son de gran complejidad debido a la variedad de significados que se les han ido atribuyendo a lo largo de la historia y que han dado lugar a diferentes formas de entender la ética.

Modos del saber ético

Se concentrarían en dos grandes grupos: aprender a actuar con prudencia y aprender a actuar con justicia.

❖ Actuar con prudencia: el carácter.

Para obrar con racionalidad se debe reflexionar previamente sobre todas las decisiones que se pueden tomar para poder elegir aquella que sea la más adecuada con respecto a la situación en la que nos encontramos y actuar conforme a lo elegido.

La ética entraría en juego en ese primer momento de reflexión y deliberación de las decisiones, con el objeto de que decidamos la más adecuada. En este sentido, la ética sería la parte de la filosofía que conduce al hombre a tomar el camino de actuación más correcto, por ello la ética ayuda al hombre al desarrollo de su carácter o personalidad.

A la influencia que el carácter pueda tener en el modo de actuación del hombre, se le suman otros factores externos que se suceden en la vida cotidiana, determinadas circunstancias que puedan poner en peligro la elección de buenas conductas- el propio temperamento de la persona, su dimensión sentimental, que puede en ocasiones nublar a la razón, y la disposición genética de cada uno que nos puede condicionar en ciertos aspectos de nuestra conducta.

Por ello, a modo de conclusión, diríamos que la ética es la disciplina que nos ayuda en la formación de nuestro carácter, modificando aquellos aspectos de nuestra conducta que se puedan modificar con el objetivo de aprender a tomar buenas elecciones que sean prudentes y nos guíen en la buena vida (Cortina, 1994).

¿Cómo aprendemos a vivir bien? Fines, valores y hábitos son los tres conceptos clave para alcanzar ese ideal aristotélico de saber vivir bien.

En primer lugar, tenemos que saber cuál es el fin de nuestras acciones, a dónde queremos llegar actuando de cierta manera. Desde este punto, podremos determinar los modos de actuar que elegiremos para poder alcanzar ese fin. En estos modos de actuar, entrarán en juego los valores para orientar la acción y evitar que se desvíe del camino de conducta correcto. Esta manera de actuar que elijamos irá formando parte de nuestra conducta y se convertirá en un hábito a medida que vayamos repitiéndola y nos resulte cada vez más fácil obrar de dicha forma. Habitarse a obrar bien se logrará cuando uno haya incorporado a su manera de ser las conductas más adecuadas para conseguir un fin determinado (Aristóteles & Feliu Castelló, 1993).

En este sentido práctico de la ética, la libertad y la responsabilidad son dos conceptos fundamentales. El hombre por el mero hecho de ser hombre, es responsable de los actos que libremente ha elegido y de las consecuencias que estos puedan tener. Esta responsabilidad no es solo para el individuo en sí, sino también para cualquier órgano que decida y que esa decisión tenga un impacto social, como las empresas u organizaciones. En estos tiempos, es bien conocido que las empresas adoptan una responsabilidad para con la sociedad por el impacto que pueda tener, ya sea positivo o negativo, su actividad empresarial, y porque los fines que persiguen tienen un carácter social (Cortina, 1994).

RSC: Responsabilidad social corporativa y cultura empresarial

En este apartado nos adentramos en la realidad de la empresa como organización para poder identificar algunos aspectos de la dimensión ética de la empresa y de la responsabilidad social que debe asumir.

La empresa se configura como un nuevo sujeto ético con libertad para poder actuar conforme a los fines específicos que persigue. Por ello, deberá asumir la responsabilidad

de sus actos y las consecuencias que éstos tengan sobre la sociedad en general y sobre sus distintos grupos de interés, también conocidos como stakeholders (Navarro , 2012).

La dimensión ética en la actuación de la empresa se hace visible al observar que, el modo en el que opera y se comporta con sus stakeholders, sigue una línea de orientación guiada por valores, preferencias y una cultura empresarial. Por tanto, no se debe reducir la empresa a una organización en donde se tenga en cuenta solamente los aspectos técnicos y económicos, sino que también se deberá atender su aspecto humano, su manera de ser; su cultura empresarial.

Habíamos definido anteriormente la ética como formación del carácter de un individuo, como una “configuración estable de sentimientos y actitudes que orientan de manera habitual la conducta de las personas” (Cortina, 1994: 75-94). Si nos trasladamos al campo de la empresa, el carácter del individuo equivaldría a la cultura de la empresa, definiendo ésta como “el conjunto de valores, intereses, juicios y preferencias habituales que definen la identidad real de la empresa y que, correlativamente, definen el tipo de persona que puede identificarse con ella o que como mínimo se adaptará a ella con facilidad” (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013: 68). De esta forma la cultura se constituye como un mecanismo que facilita que las personas se puedan desarrollar y crecer de forma ética y al mismo tiempo, da identidad a la empresa, y por tanto hace que los empleados se puedan identificar con ella.

Por todo lo dicho, concluimos que una empresa moralmente excelente sería aquella que se encuentra en continuo proceso de aprendizaje, que elabora y construye valores para conformar su carácter, su identidad y su razón de ser, y que al mismo tiempo busca la forma más adecuada de integrar esos valores en la gestión y organización de su actividad económica (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

Una vez esclarecida la esencia de la empresa, podremos entender mejor la responsabilidad que ésta adopta para con la sociedad en su condición de sujeto ético.

Decíamos que libertad y responsabilidad son dos términos correlacionados, nos faltaría en esta afirmación un tercer concepto, que es el poder. La responsabilidad es correlativa del poder, cuanto mayor es el poder de la organización, mayor es la responsabilidad que esta va a asumir. Podemos decir que la empresa, sobretodo en estos

tiempos de globalización, es una gran partícipe del desarrollo de la sociedad y su poder es de gran alcance- un poder económico, social, cultural y político de las empresas que, claramente, dependerá de su tamaño y de la posibilidad de asociarse o no para la defensa de sus intereses (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

En resumen, las empresas deben hacerse cargo de las consecuencias de sus acciones y plantearse cómo tienen que encargarse del conjunto de responsabilidades que asumen ante la sociedad, en condición de sujeto ético libre sobre sus propias decisiones y con poder transformador de la sociedad (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

Alcance y límites de la RSC: Obligación legal y obligación moral

La RSC se constituye como un compromiso voluntario, por parte de las empresas, en temas sociales y medioambientales con respecto a sus operaciones y sus relaciones con la sociedad. Además, se establece que ser socialmente responsable no se limita a actuar dentro del marco legal y jurídico, sino que consiste especialmente en ir más allá de este mero cumplimiento de las leyes y adoptar un compromiso más humano en su actividad económica, en el diálogo con los agentes y en el entorno en el que se desenvuelve (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

En estas definiciones se considera que lo que va más allá de las obligaciones propias de la empresa, en materia del entorno y las relaciones, constituye un compromiso voluntario por parte de las empresas y refleja la cultura empresarial de esta.

Las empresas tienen una serie de obligaciones legales las cuales provienen del hecho positivo derivado del ejercicio de los poderes públicos. Sin embargo, se abre un debate cuando uno se pregunta qué pasaría si una determinada práctica nociva no ha sido prohibida por la legislación, ¿significaría que es moralmente correcto practicarla? En realidad no, pues aparte de existir unas obligaciones legales, existen también unas obligaciones morales. Se vigila así el comportamiento de todos aquellos que busquen vacíos legales y puedan encontrar la manera de realizar prácticas que aunque legales, son imprudentes o injustas y se sitúan fuera del marco moral (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

De todas formas, se plantea la pregunta de cómo determinar realmente la legalidad de una práctica empresarial. De primeras se estudia el caso, se consulta la ley y se evalúa si se ajusta al caso estudiado, aunque el factor que realmente importa es la sentencia, pues hasta que no se dicte sentencia no se establece la ilegalidad de la práctica en cuestión. La problemática reside en que hasta que no haya sentencia, la empresa podría continuar “legítimamente” con esa práctica y con el daño social consecuencia de ésta. Cuando se introduce la obligación moral, esta responsabilidad social meramente legal cambia. Se incluyen las obligaciones morales de dos tipos, las primeras serían las obligaciones morales que no están incluidas en el marco legal. Estas obligaciones no son voluntarias sino que son moralmente obligatorias y cubrirían los conocidos vacíos legales. Las segundas, serían aquellos proyectos de la empresa que buscan el enriquecimiento de la sociedad mostrando aquellos valores con los que la empresa se quiere identificar (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

La RSC y los grupos de interés

Según Friedman, la única responsabilidad social de los empresarios es perseguir su máxima rentabilidad y obtención de beneficios para satisfacer los intereses de los accionistas. Además concibe a la RSC como una filantropía corporativa y, considera, que asumir responsabilidades socialmente responsables no le corresponde a la organización en sí, sino que es más propio de las personas (Friedman, 1970).

El enfoque shareholder pone de manifiesto lo que venía afirmando Friedman, los únicos intereses que hay que tener en cuenta a la hora de tomar cualquier decisión o responsabilidad son los de los accionistas o propietarios de capital. Un ejecutivo, al ser un empleado de los propietarios del negocio, es responsable ante éstos de las decisiones y acciones que decida llevar a cabo. Éstas tendrán que estar de acuerdo con los intereses y deseos del accionariado en la maximización de la rentabilidad, dentro de un marco legal y de la costumbre de la sociedad.

Sin embargo, una vez que se concibe la empresa a partir de sus relaciones con todos los agentes que afectan a las operaciones empresariales o son afectados por ella, estaríamos hablando de un enfoque más stakeholder. Ciertamente es, que la empresa nace por

iniciativa del propietario de capital, que es quien tiene los recursos necesarios para llevarlo a cabo, pero su éxito y sostenibilidad en el tiempo solo se conseguirán si se cuidan y se tienen en cuenta las relaciones de cooperación que se mantengan con los grupos de interés.

Este enfoque nos permite entender la RSC como el equilibrio entre los intereses legítimos de todos los stakeholders buscando la satisfacción de todos en un largo plazo. Se pone de manifiesto que no solo cuentan los intereses de capital, sino que hay más grupos que también forman parte de la empresa y que aportan trabajo y esfuerzo para su continuidad y progreso, y por eso, sus intereses deben ser atendidos igualmente. La RSC en este sentido, cuida las relaciones que la empresa tenga para la continuidad de su actividad y por tanto supone una perspectiva de beneficios futuros y una inversión en un largo plazo (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013; Calvo, 2014; Vaca Acosta, Moreno Domínguez, & Riquel Ligeró, 2007).

❖ Actuar con justicia: el respeto de los derechos humanos.

Ya expuesto en parte, cuando decíamos que las empresas no solo cumplían con unas obligaciones legales, sino que también debían cumplir unas obligaciones morales, en este apartado resaltaremos no tanto la prudencia como en el anterior, sino la justicia. Estas dos virtudes no son siempre conflictivas: una organización, al igual que una persona, no sólo debe actuar con prudencia, sino también con justicia (Cortina, 1994).

Para actuar de manera justa hay que respetar el marco legal y la conciencia moral de la sociedad e identificar los valores y derechos que tienen que ser respetados racionalmente. Las obligaciones morales que anteriormente definíamos en relación con la RSC representarían esta manera de ver la ética.

La ética aplicada es el resultado de aplicar a las distintas dimensiones de la vida los distintos rasgos y razones de la moralidad. La ética empresarial sería una de las partes de la ética aplicada, la que se ocupa de la actividad empresarial. Esta ética empresarial consistirá en aplicar las normas generales de toda ética, pero deberá tener en cuenta los rasgos específicos del ámbito empresarial, como son, por ejemplo, la naturaleza de los bienes sobre los que va a tratar o el tipo de actividades que se llevarán a cabo para

proporcionar dichos bienes a la sociedad (Cortina, 1994; véase Sandel & Campos Gómez, 2011).

Por último, “una ética aplicada a las organizaciones tiene que tener en cuenta la moral cívica de la sociedad en la que se desarrolla y la cual ya reconoce determinados valores y derechos como compartidos por ella, al igual que la peculiaridad de la actividad a la que quiere aplicarse” (Cortina, 1994: 33).

3.2. La ética aplicada a las finanzas

Acabábamos diciendo en el anterior epígrafe que una ética aplicada a las organizaciones tiene que tener en cuenta los valores para con la sociedad y las características de la actividad a la que se va a aplicar (Cortina, 1994). Pues bien, esto nos lleva a tener que hablar de la ética en una dimensión empresarial, y más particularmente, en una dimensión de la actividad empresarial enfocada a la esfera económico-financiera.

“Se considera a las finanzas una de las ramas de la economía que se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores. Está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero” (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2013)

Las operaciones financieras consisten en el traspaso de fondos entre unos agentes ahorradores y otros agentes inversores como resultado del desequilibrio existente en la economía y en los mercados. Los fondos que se intercambian en estas operaciones son los denominados activos financieros, y no solo consisten en las unidades de efectivo, sino que también pueden ser préstamos, créditos u otro instrumento que haya sido emitido por una unidad de gasto con déficit (Fernández, 2004).

Los intermediarios financieros serían aquellas instituciones que median entre los agentes que tienen superávit y los que tienen déficit de fondos, facilitando la obtención de financiación y reduciendo los costes de las operaciones. Pueden ser de naturaleza bancaria o no, y en resumen serían los que canalizan el ahorro hacia la inversión (Fernández, 2004).

Finalmente, el lugar en el que ocurren estas operaciones financieras y en el que actúan estos agentes son los mercados financieros. Los mercados conectan a inversores con ahorradores y hacen posible el intercambio de activos, siendo una de las vías más eficaces para la determinación de los precios (Fernández, 2004).

Sirvan los párrafos anteriores, para dar una breve introducción y descripción en los principales conceptos del mundo de las finanzas, para poder a continuación plantear la posibilidad de una ética financiera, y los principales problemas éticos que se dan en este ámbito.

3.2.1. Finanzas y ética: introducción.

Cada vez cobra más importancia la relación entre las finanzas y la ética debido a la aparición de numerosos casos de corrupción financiera, en la que el aspecto ético y moral se ha mantenido totalmente apartado de la esfera empresarial. Tras estos escándalos, cada vez es mayor el énfasis puesto en la enseñanza de determinados aspectos éticos a la hora de formar nuevos empresarios, pues muchos de esos fraudes han sido dirigidos por excelencias en el ámbito corporativo, con gran formación e inteligencia, pero escasa actuación ética. Las graves consecuencias que han causado a nivel general nos hacen plantearnos la necesidad de una dimensión ética en las finanzas, y una aplicación de una serie de principios generales en esta actividad para construir una economía solidaria (Gassiot Ballbé, 2013).

¿Son las finanzas inmorales? Estamos al tanto de los sucesos dudosos en temas de moralidad financiera a lo largo de los últimos años. Numerosos casos en los que la ambición de lucro personal ha podido con los agentes, los cuales han aprovechado sus dotes de convencimiento e inspiración de confianza para engañar a los clientes (Nótese que quién obra inmoralmente es el sujeto de la acción y no las finanzas en sí). ¿Por qué los individuos actúan de esta manera no ética? Como habíamos dicho anteriormente, cada uno es libre de tomar sus propias decisiones, y es por esta libertad que tenemos como condición de seres humanos por lo que tenemos que asumir una responsabilidad por nuestros actos libremente llevados a cabo (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013). El hombre es libre de obrar correcta o incorrectamente, y la base de unos principios y valores que se le hayan inculcado determinarán esta elección, al igual, claro está, de las influencias de un entorno exterior el cual favorecerá, o no, el obrar moralmente (Cortina, 1994).

“(…) Las finanzas como algo diabólico, intrínsecamente perverso y radicalmente inmoral se basa en la constatación de lo morboso de casos de grandes fraudes para afirmar que las finanzas atentan contra lo que se entiende como lo adecuado desde un punto de vista ético: los estándares de conducta y las normas morales. De ahí el calificativo inmoral” (Fernández, 2004: 27).

Si se califican las finanzas como a-morales, se estarían entendiendo como una disciplina no relacionada con la ética, y por tanto, no serían ni buenas ni malas. Sin embargo, la realidad es mucho más compleja para poder afirmar que las finanzas y la ética caminan por separado.

Por último, la actividad financiera como actividad humana que es (Fernández, 2004), tiene una dimensión ética innegable. La confianza, la honestidad y el buen hacer profesional como principales virtudes éticas que guían cada día numerosas y diversas operaciones financieras. No debemos generalizar los casos de abusos y fraudes, ni fijar el término de las finanzas como algo en contra de la ética o como algo independiente a ella. Bien es cierto, que los profesionales de las finanzas se encuentran con múltiples oportunidades para lucrarse a costa de la fortuna de otros, y es por ello por lo que se debe hacer énfasis en la aplicación de valores y virtudes en el ejercicio de dicha actividad, para perseguir la excelencia y las buenas prácticas y el denominado bien común (Fernández, 2004).

Todo aquel involucrado en el mundo de las finanzas ocupa una posición de responsabilidad para con sus clientes, empleados y demás, y simultáneamente se establece una relación de confianza entre ambas partes que es la base del contrato que se formaliza. Se presupone buena fe y transparencia, entre otras cosas, y sobretodo confianza en que la otra parte va a corresponder con lo acordado. La confianza es esencial, no solo en el mundo financiero, sino en todas las profesiones y circunstancias del día a día. Un ejemplo muy claro es cuando viajamos en avión. Son varios los factores que influyen: confianza en una correcta inspección técnica y de seguridad, en un mantenimiento y trato adecuado, en una profesionalidad de los pilotos y el resto del equipo, etc. Es esta confianza “invisible” la que te permite dar por hecho que todo va en orden (Fernández, 2004).

La realidad financiera no se aleja en nada de la realidad en sí, cuando tienes un contrato confías en que la otra parte lleve a cabo lo que está estipulado. Ahora bien, esto puede cambiar según sean las intenciones de los agentes que intervienen, si por ejemplo, esta relación se basa en un oportunismo y se guía por los intereses propios para conseguir un fin individual sin tener en cuenta los intereses generales, entonces habría que

considerar que la otra parte estableciera una serie de cláusulas en el contrato para salvaguardarse de este comportamiento individualista, y esto acarrearía una serie de costes adicionales elevados, los denominados costes de agencia (Fernández, 2004).

El estudio de la teoría de la agencia nos lleva indudablemente a afirmar el papel tan importante que desempeña la ética en este contexto, en donde virtudes como la honestidad, la buena fe y la confianza, juegan un papel decisivo no solo en las relaciones contractuales en el mundo financiero, sino también en todas las relaciones personales de nuestro día a día, y esto recalca aún más lo que veníamos diciendo a principio del todo; la presencia de la ética en todas las dimensiones y circunstancias de la vida (Fernández, 2004). “Sin ética sería imposible la actividad financiera (...) En el trasfondo de lo financiero laten valores morales, decisiones libres, criterios orientadores y voluntades explícitas” (Fernández, 2004: 32).

3.2.2. Problemas éticos en las finanzas

“La ética califica lo que se hace a la luz de lo que se debe hacer; juzga al hombre cómo es a la luz de cómo debe ser. Es más; dice cómo pasar del ser al deber ser: este cómo pasar es precisamente el papel de la norma, la ley, la regla de comportamiento para alcanzar el fin.” (Termes, 1997)

En el momento en el que el propio individuo haga lo que no se debe hacer, ya no solo desde un punto de vista legal, sino también desde el punto de vista moral, estaría actuando de una manera no ética. Una empresa asume una responsabilidad con respecto a la sociedad y a las leyes, pero son los individuos que forman esa empresa los sujetos en sí de imputación moral, y son ellos los que actuarán correcta o incorrectamente (Fernández, 2004).

La problemática moral en las finanzas se podría nivelar en tres aspectos. En primer lugar haríamos referencia al propio mercado, acosado por prácticas corruptas y fraudulentas que puedan cometer los agentes que en él operan, y necesitado de principios éticos como el de la transparencia, veracidad y justicia para seguir siendo de utilidad.

En segundo lugar, el comportamiento de los intermediarios financieros. De las relaciones que tienen estos intermediarios con sus clientes deriva la posibilidad de operaciones de dudosa ética y tratos injustos al cliente en forma de engaño o abuso.

En tercer y último lugar, lo relacionado con los credos éticos de la empresa –su misión, visión y valores- deben ponerse en práctica y ser siempre considerados por los directivos en la actividad financiera de la empresa (Fernández, 2004).

Principales problemas éticos

Mercados financieros. Los mercados financieros deben asegurarse su continuidad transmitiendo confianza y credibilidad a los agentes que en ellos operan, de manera que éstos sigan acudiendo a él a la hora de llevar a cabo sus transacciones financieras. La fijación del precio en los mercados debe reflejar justicia y los intercambios que en él se produzcan deben representar un acuerdo de las partes que intervienen (Fernández, 2004).

El abuso de mercado se produce cuando un agente se encuentra en una posición desfavorable a causa de una serie de malas prácticas por parte de otros agentes que han actuado falsamente engañándole, han sacado provecho de información de la que solo ellos disponían (información privilegiada), o bien han llevado a cabo operaciones que han perjudicado la libre fijación de precios (manipulación del mercado). En todas estas situaciones se atenta contra el buen funcionamiento y contra la esencia del mercado y se pierde la confianza y credibilidad de los inversores hacia los mercados. De este modo, son rechazables desde el punto de vista ético (Baena Tovar, 2002).

Comportamiento de los intermediarios financieros. La relación entre éstos y sus clientes pueden dar lugar a una problemática desde el punto de vista ético, dependiendo de cómo estas relaciones se interpreten (Fernández, 2004).

La teoría de la agencia afirma que la relación que existe entre principal y agente se establece a través de la formación de un contrato, en el que ambas partes se comprometen a cumplir con lo acordado. Esta relación surge como resultado de una cierta dependencia que tiene el principal con respecto a la acción del agente. El problema ético aparece cuando dicho principal no dispone de información perfecta sobre el agente, y por tanto, no sabe con certeza cuál será su comportamiento (Jensen & Meckling, 1976).

Adam Smith plantea el problema de la agencia con un ejemplo sobre la participación en la compra de acciones de una sociedad en el que afirma un desinterés por parte de la mayoría de los accionistas en temas referentes a la empresa. Estos accionistas simplemente se dan por satisfechos cuando reciben su porcentaje de dividendos correspondiente según hayan establecido los directivos. Estos directivos son los que manejan grandes cantidades de dinero del cual la mayor parte corresponde a terceros, por tanto, no es de esperar que lo cuiden y vigilen de igual forma que sus correspondientes propietarios (Smith, 1994).

Lo que bien nos viene diciendo el problema de la agencia, es que el principal al tener información asimétrica del agente que le representa, tiene que cubrirse de posibles actuaciones de dicho agente que le puedan perjudicar, en el caso en el que éste se guíe por sus propios intereses individuales y actúe en detrimento de los intereses del principal. Estas situaciones serán más comunes cuando los incentivos que reciba el agente por llevar a cabo otra serie de actuaciones sean atractivos y por tanto favorezcan un oportunismo y un comportamiento individualista al margen de lo éticamente correcto (Jensen & Meckling, 1976; Brealey, Myers, & Allen, 2006).

La solución a este conflicto de intereses es el rechazo a la ambición y al egoísmo, priorizando los intereses generales sobre los propios y creando una relación contractual basada en la confianza y honestidad (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

La gestión financiera de la compañía. Por último, los problemas éticos pueden surgir en la propia dirección financiera que gestiona la compañía- en el propio departamento financiero y en el diseño de las estrategias de la empresa (Fernández, 2004).

Nos referimos al comportamiento de los directivos y ejecutivos de las empresas que están al mando de la dirección financiera de ésta. Estos tienen la obligación y responsabilidad de gestionar los propios activos de la empresa, siempre manejándolos con prudencia y en provecho de la empresa y nunca guiándose por intereses propios. Aquí resaltaríamos lo que antes mencionábamos en el caso de abuso de mercado, en donde los directivos no podrán hacer uso de información privilegiada a su favor y en detrimento de la empresa (Fernández, 2004).

Asimismo, estos gerentes financieros tienen otra responsabilidad principal, y es la de actuar siguiendo una estrategia que armonice todos los intereses de los grupos de interés de la empresa, los stakeholders. La dirección financiera afecta a cada uno de ellos de una forma u otra, según los intereses que tengan depositados en la empresa, de forma que como mencionábamos en un principio, los directivos tendrán que asumir una postura stakeholder y no solo buscar el máximo beneficio para el accionista, sino buscar esta rentabilidad económica para todos los stakeholders (Fernández, 2004).

Una vez expuestos los principales problemas éticos que se dan en el mundo financiero- en los mercados, en el comportamiento de los intermediarios y en la dirección financiera- bastaría para cerrar este epígrafe una breve conclusión sobre los criterios éticos que las empresas introducen en sus códigos empresariales y que mucho tienen que ver con la dirección financiera.

3.2.3. Los códigos empresariales

Los códigos empresariales son reflejo de la problemática moral de una empresa en concreto, son “documentos prescriptivos y formales” (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013: 91) que representan los denominados credos corporativos de la empresa: su misión, visión y valores. Continúa con algunas responsabilidades que la empresa debe asumir con sus stakeholders, y se concentra en las cuestiones de carácter moral más importantes con respecto a la empresa.

Los códigos empresariales son instrumentos éticos eficaces para las empresas, pues en ellos se dictan las directrices que cada empresa en particular debe seguir para alcanzar los determinados valores expuestos en sus credos corporativos. De esta forma, al comprometerse la empresa con esas responsabilidades tanto sociales como medioambientales, los códigos también le sirven para establecer una referencia de actuación común para todos y para desarrollar eficazmente su responsabilidad social corporativa con respecto a la sociedad (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

Según el alcance que estos puedan tener, podremos distinguir entre los códigos deontológicos, más centrados en los mínimos que la empresa debe asumir en su conducta

para cumplir con los aspectos de estricta justicia, y los códigos propiamente éticos, más de tipo inspiracional, donde se establecen los valores morales, los compromisos libremente escogidos por la empresa para incluirlos en su conducta y actividad diaria (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

Además de estos códigos, existen otros instrumentos de institucionalización de la ética en la empresa, como son los ya mencionados credos corporativos, los seminarios de formación ética y círculos de discusión ética, informes de responsabilidad social y sostenibilidad, los oficiales de ética y comités, las líneas de denuncia ética y la auditoría ética, entre otros. Estos instrumentos sirven para el desarrollo de la cultura de la empresa y se basan en la interacción entre todos los que forman parte de la organización (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

Como conclusión de este bloque de ética financiera, podemos decir que las finanzas tiene una dimensión ética innegable y que ésta se manifiesta en todas las operaciones financieras que se realizan cada día, así como en los mercados financieros, en el comportamiento de los agentes y en la propia gestión de la empresa, la ética juega un papel muy importante y se corre un gran peligro si se intenta separar estas dos esferas. De este modo, las empresas introducen en sus informes los códigos empresariales, unos más basados en los límites que no se pueden sobrepasar para respetar la dignidad y los derechos humanos, y otros más relacionados con las aspiraciones éticas de la empresa. Ambos son importantes instrumentos de aplicación de la ética en la empresa, y precisan de la participación de la dirección de la empresa, comenzando en los mandos más altos, en su formulación y ejecución (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013).

3.3 El fraude

La palabra fraude, del latín fraus, fraudis significa “acción contraria a la verdad y a la rectitud, que perjudica a la persona contra quien se comete” (RAE, 1997).

“Fraude es cualquier acto ilegal caracterizado por ser un engaño, ocultación o violación de confianza, que no requiere la aplicación de amenaza, violencia o de fuerza física, perpetrados por individuos y/u organizaciones internos o ajenos a la entidad, con el fin de apropiarse de dinero, bienes o servicios, procurarse ventajas o beneficios individuales (...)” (Frett, 2015)

Según el informe COSO (Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) el fraude es la conducta intencionada que desemboca en la distorsión de los estados financieros. La característica que diferencia al fraude del error es que se trata de un acto intencionado que quiere engañar o perjudicar (Humphrey & García Benau, 1995).

Se considera que hay dos tipos de fraudes:

El primero de ellos es el denominado fraude por apropiación indebida, que se realiza con la intención clara de malversación de activos financieros. Este tipo de fraude consiste en un delito contra el patrimonio. El sujeto que comete este tipo de fraude se apodera de los bienes o activos de la empresa, de los que ésta es responsable, con el fin de lucrarse a costa de ellos (Paez, 2006).

El segundo tipo de fraude es aquel relacionada con la presentación de información fraudulenta con el objetivo de alcanzar una determinada posición financiera o unos determinados resultados o flujos de efectivo. Normalmente entre las causas que llevan a este tipo de fraudes se encuentran la de querer satisfacer las expectativas de los inversores, la de ocultar las debilidades del control interno y por último la de satisfacer el deseo de incrementar el valor de las acciones (Paez, 2006).

Este tipo de fraude se puede llevar a cabo manipulando, falsificando o alterando registros y documentos, aplicando de manera incorrecta los principios contables con el fin de reflejar otros números en las cuentas y por tanto no reflejando la imagen fiel del patrimonio de la empresa o también a través de la interpretación falsa u omisión intencionada de los estados financieros (Paez, 2006).

3.3.1. Causas de los fraudes

Según el criminólogo Donald Cressey, es necesaria la existencia de tres factores en particular para que se efectúe el fraude, esos tres factores serían el poder, la oportunidad de cometerlo y la racionalización y constituirían lo que podemos denominar El Triángulo del Fraude (Cressey, 1961). El autor plantea una serie de afirmaciones muy interesantes relacionadas con la moralidad del sujeto que comete dicho delito. Aquellos individuos que carezcan de una formación ética y una serie de valores y principios por los que rigen su comportamiento, cometerán fraude justificando que no ven maldad en lo que están haciendo. Sin embargo, en casos donde el sujeto tenga una alta moralidad y se encuentre en un ambiente no propicio al fraude, es cuándo podremos hablar de los tres componentes del triángulo (Cressey, 1961; Dorminey, Fleming, Kranacher, & Riley Jr., 2010)

Además, podemos decir que existen otra serie de circunstancias que favorecen la oportunidad que tiene el sujeto para cometer fraude. Estas se pueden resumir en tres hechos fundamentales:

1) La primera de ellas sería la falta de un control interno adecuado junto con una documentación de interpretación confusa y una legislación deficiente. En este caso la probabilidad de cometer fraude es mayor al no haber un control o legislación eficiente que regule las actividades que se realicen, o al haber documentos de difícil entendimiento que puedan derivar en confusiones y malinterpretaciones y por tanto no ser reflejo de la realidad (Melé, 2014).

2) Las presiones personales ocupan el segundo lugar, éstas pueden ser de índole económica o de otra naturaleza. Los salarios bajos, las presiones del entorno, la crisis económica y sus consecuencias en la economía doméstica, una alta/baja rotación en puestos de trabajo, entre otros, pueden ser motivos suficientes que inciten al sujeto a cometer fraude en beneficio propio o de terceros (Melé, 2014).

3) Otras causas pueden ser las características propias del defraudador (existen ciertos rasgos personales que hacen a algunas personas más propensas a cometer fraudes como la codicia, la ambición, la cobardía o una falta de moralidad y ética personal) (Melé, 2014).

3.3.2. El fraude en el siglo XXI

Debido a la gran repercusión y evolución actual de los mercados financieros y a la velocidad de cambio gracias a la informatización de los procesos y al gran tamaño de las multinacionales, el fraude está adquiriendo cada vez más importancia en nuestros tiempos.

Los escándalos financieros están a la orden del día. Cada vez son más los fraudes que se van destapando en la actualidad y que ponen de manifiesto irregularidades contables y abusos por parte de algunos colectivos relacionados con la posesión de información financiera. Esto causa una creciente desconfianza en los inversores, la cual se ve agravada por la actual crisis económica. Esta recesión económica originada en Estados Unidos con las denominadas *hipotecas basura* ha sido el detonante de la pérdida de confianza en los mercados financieros (Usi, 2008).

Según Jürgen Donges, catedrático de la Universidad de Colonia, “hay una falta de confianza que se expande en un mundo globalizado” (Donges, 2004). La desconfianza de los individuos en el sistema financiero va en aumento, y esto no se debe solo a grandes escándalos o a las malas prácticas de ciertos individuos, sino que tiene más que ver con una cultura de codicia y corrupción que parece haber encontrado su sitio en el mundo contemporáneo.

Ante esta pérdida de confianza entre los agentes financieros y una falta de credibilidad de la información financiera, aumenta la importancia del papel que desempeñan algunos colectivos como los auditores, los analistas, los reguladores y los directivos de las empresas, con el fin de recuperar la confianza que se está perdiendo. Incluso los medios de comunicación juegan un rol fundamental a la hora de influir en la sociedad (Usi, 2008).

La oleada de fraudes que sacudió Estados Unidos en el año 2002, nos deja un panorama bastante inestable en el sistema financiero, con grandes casos de fraudes como el caso de Enron y Worldcom, entre otros, los efectos a nivel internacional que éstos han tenido y la desaparición de una de las mayores firmas de auditoría del mundo Arthur Andersen (López Moreno & Sánchez Ríos, 2011).

4. El Caso Enron: Descripción y análisis ético.

En este apartado vamos a estudiar el caso de la compañía energética Enron &Co., básicamente el principal o uno de los principales escándalos financieros de la historia norteamericana (EL PAÍS, 2006). Considero importante, antes de comenzar con el caso, aludir algunos conceptos que anteriormente he nombrado en el apartado de ética.

Decíamos que la ética abarca todas las dimensiones de la vida y está presente en todas las circunstancias y quehaceres de nuestro día a día. Por eso distinguíamos dentro de la ética la ética aplicada a los negocios, la denominada ética profesional, y la definíamos como el conjunto de normas, principios y valores que marcan las pautas de conducta para el buen desempeño de las funciones que el individuo tiene que llevar a cabo en su profesión. Aplicado a nuestro caso, veremos la ausencia de ética profesional en los directivos de esta compañía, así como el papel que jugó la auditora Arthur Andersen en su labor como responsable de la presentación de cuentas anuales que reflejaran la imagen fiel de la compañía (Cortina, 2005).

La auditoría es uno de los principales indicadores por el cual la empresa demuestra su calidad y compromiso con la sociedad. Al presentar sus cuentas anuales reflejo de la realidad, las empresas cumplen con el principio de transparencia y veracidad de la información. Según Frank Salomón la auditoría es el reflejo de la responsabilidad social (Frank Salomón, 2006).

En la auditoría es muy importante que se cumpla el principio de independencia entre auditor y cliente (BOE, 2011). El auditor debe ser una persona íntegra y actuar con independencia, sin estas cualidades su trabajo no gozaría de servicio de utilidad pública y por tanto no hablaríamos de una contribución de valor de este colectivo de profesionales a la sociedad, y quedaría en un servicio inútil e innecesario (Parma, 1989).

Como dijo Sutton como Chief Accountant de la Securities and Exchange Commission, la independencia del auditor es fundamental como respuesta a las necesidades que se presentan en el mundo moderno con respecto a la información financiera. El cumplimiento de este principio es relevante para la recuperación de confianza de la sociedad y demás agentes en esta profesión y cumplirá con las expectativas de los inversores y de los mercados de capital (Sutton, 1997).

Como resalta Paz-Ares, debido a numerosos escándalos financieros que han hecho tambalear la estabilidad económica y social, el término de independencia del auditor ha vuelto a cobrar importancia, tanto en nuestro país como en el resto de países del mundo. Unos piensan que los casos de corrupción son resultado de una lucha por la supervivencia (véase Darwin, 1859) y otros de diferencias entre lo que el empresario espera del auditor y lo que el auditor realmente ofrece. Tanto por el lado de unos, como por el de otros, la situación es preocupante y es preciso actuar para devolver la confianza de la sociedad en la institución (Paz-ares Rodriguez, 1996).

La “General Accounting Office” indica también la importancia de este principio de independencia del auditor y la califica de totalmente crucial para la credibilidad de los informes financieros y para el proceso de formación de capital. Según esta entidad, a raíz de la aparición de litigios de gran escala, varios grupos han comenzado a estudiar la independencia y objetividad de las empresas auditoras involucradas (General Accounting Office, 1996). Mencionamos recientes casos como el de Enron, WorldCom, Global Crossing y Tyco en Estados Unidos, y sin irnos más lejos Gescartera y Bankia en España.

En conclusión, la esencia de la independencia del auditor conlleva que éste realice sus servicios a la empresa en calidad de profesional, que sea honesto y refleje la realidad tal y como él la aprecia sin dejarse corromper por influencias financieras o personales que le puedan alejar de su objetivo (Alvarado Riquelme, 2003:27).

Este concepto de actuar al margen de posibles influencias es fundamental para cumplir este requisito de independencia. El auditor debe actuar con imparcialidad y objetividad, debe mantener una actitud mental que le permita desempeñar sus funciones con libertad de juicio, tanto en la consideración objetiva de los hechos como en la conclusión de éstos (ICAC, 1991).

Por último, la relación que ha tenido la auditoría con los últimos escándalos financieros ha hecho que ésta pierda credibilidad para la sociedad, aunque con nuevas regulaciones y organismos se esté intentado dar la imagen de una mayor transparencia son muchos los casos de fraude que se destapan en el que las empresas auditoras parecen ser partícipes (García Benau & Vico Martinez, 2003).

4.1. Presentación del caso Enron

❖ Introducción de la compañía

Enron Corporation se constituye como empresa energética en 1985 por la fusión entre las empresas Houston Natural Gas e Inter North. Kenneth Lay, presidente de la ex Houston Natural Gas se constituye como presidente de Enron y dirige a la compañía desde el comienzo de ésta hasta prácticamente su fin (véase Weisul, McNamee, & Prasso, 2002). Enron diversificó sus operaciones, se concentró originalmente en la administración de gasoductos dentro de los Estados Unidos, pero no tardó en hacerse un hueco en el mercado de la energía dedicándose al desarrollo, construcción y operación de gasoductos y plantas de energía por todo el mundo. Más tarde comenzó a actuar como intermediaria de contratos de futuros y derivados del gas natural. La empresa también desarrolló nuevos mercados en el área de las comunicaciones y de los riesgos y seguros. Es por todos estos desarrollos por lo que Enron es nombrada cinco años consecutivos, entre 1996 y 2000, la *empresa más innovadora de los Estados Unidos* según la revista Fortune (EL MUNDO, 2006). A pesar de tener una reputación inmejorable entre las demás empresas, su caída fue estrepitosa, comenzando su declive tras apariciones de rumores de pago de sobornos y tráfico de influencias, y tras el conocimiento de técnicas contables fraudulentas no detectadas o avaladas por su auditora, la empresa Arthur Andersen (Healy & Palepu, 2003).

❖ Contexto cultural y socioeconómico del momento

El escenario en el que actuaba Enron estaba caracterizado en mayor medida por la situación por la que atravesaba el mercado del gas natural en Estados Unidos, dividido originalmente en tres participantes: los productores (campos de explotación), los transportistas (dueños de las tuberías- situación que ocupaba Enron) y los clientes. Este mercado antes libre y competitivo comenzó a experimentar, hasta comienzos de los años 80, una serie de fuertes regulaciones debido a la gran dependencia de los productores e industrias respecto al precio del gas, generando un gran control de precios y escasez de oferta. Bajo esta situación, las empresas administradoras de gasoductos comenzaron a firmar contratos a largo plazo con los productores para comprar la cantidad máxima de gas permitida a un precio determinado (Mc Lean & Elkind, 2002).

En los años 80 como resultado del fin de la Crisis del Petróleo la demanda de gas decae, y las empresas que habían comprado esas cantidades tan elevadas a los productores, se encuentran con un gran excedente que no puede cubrir la escasa demanda del momento. Esta situación de las compañías transportistas se agravó cuando, en 1985, la FERC estableció el “libre acceso” para el transporte del gas, de modo que los clientes podían acceder a los yacimientos para comprar gas y transportarlo luego por el gasoducto sin necesidad de ningún intermediario (Clarke, 2001; Mc Lean & Elkind, 2002)

Ante la crítica situación de las empresas transportistas, se pone fin al monopolio en los transportistas del gas y comienzan a surgir nuevas fusiones, adquisiciones y quiebras. De esta situación nace Enron en 1985 de la fusión de dos empresas – una grande, diversificada, cautelosa y con poca deuda con una de menor tamaño y diversificación. A pesar de esta buena operación, el precio del gas en el mercado continuaba bajando por lo que el futuro de Enron era hasta el momento incierto (Mc Lean & Elkind, 2002).

❖ Historia de Enron

Enron fue un participante menor en el negocio de los gasoductos hasta que supo reconocer el atractivo de nuevas oportunidades en el negocio del mercado de los derivados energéticos basado en las fluctuaciones de los precios de la energía al mayor. Estos derivados energéticos consistían en contratos de compra o venta de futuros u opciones con el objetivo de cubrirse antes posibles subidas o bajadas en los precios del gas natural, de la electricidad y de demás productos energéticos. Enron consiguió introducirse exitosamente en este mercado, y para finales del año 2000, un tercio de sus activos provenían de productos derivados. Este gran crecimiento fue en gran parte debido a la desregulación de este mercado y poca supervisión gubernamental de la época (Mc Lean & Elkind, 2002; Clarke, 2001).

En 1990 Enron se instaló en Gran Bretaña mediante la construcción de una planta de generación eléctrica en Teeside (véase Utility Week, 2002). Enron negoció un contrato con las empresas que extraían gas de los pozos ubicados en el Mar del Norte con el que se aseguraba grandes cantidades de gas que luego pretendía colocar, sin problema alguno, en el mercado. La operación fue exitosa, salvo cuando el precio del gas en Inglaterra se derrumbó y se colocó por debajo del precio acordado en el contrato. De todas formas, hasta que eso pasara el éxito de esta operación llevo a la creación de Enron Development,

la encargada de gestionar los negocios con activos físicos. Se construyeron centrales eléctricas en América del Sur y la India, pasando principalmente por Europa (Mc Lean & Elkind, 2002).

Enron Development pasa a ser Enron International, dirigida por Rebecca Mark, la cual apostaba por un crecimiento de Enron basado en la explotación de sus activos en otros países.

Con la contratación de Jeffrey Skilling, antiguo consultor de Enron desde McKinsey & Co, se trae a la compañía la idea del “Banco de Gas” (Bastidas Méndez, 2007). Esta visión surge como consecuencia de la ausencia de intermediarios entre productores de gas y clientes. Existían muchos productores que poseían gas debido a la poca regulación que había, y al mismo tiempo existían muchas empresas que demandaban ese gas. En este panorama, Enron se convierte en intermediario entre ambos, de forma que los productores depositaban su gas en ese “banco”, y los clientes compraban gas en ese “banco”. Esto beneficiaba a ambos colectivos, por un lado a los productores que podían establecer contratos a largo plazo y de esta manera predecir sus flujos de efectivo futuros y asegurar la financiación de sus actividades de explotación de yacimientos, y por otro lado a los clientes finales los cuales podían asegurarse de que eran suministrados a un precio más o menos constante y así poder prever los costos en gas por varios años. Enron también salía beneficiado de esta posición que le permitía embolsar elevadas ganancias derivadas de las primas que productores y consumidores de gas estaban dispuestos a pagar.

Es así como Enron cambia su actividad de transportista de gas a negociador de futuros, y en un periodo de tiempo de alrededor dos años consigue cerrar contratos de gas por periodos de diez años a un precio de 3,5 dólares por metro cúbico, mientras que la media en el mercado se situaba en 1,3 dólares.

El “Banco de Gas” proporcionó nuevas oportunidades a productores que tenían grandes yacimientos que explotar pero no tenían como financiarlo ya que los bancos comunes no les prestaban dinero. Enron se convirtió en el banco de este colectivo, y comenzó a prestar dinero a empresas productoras de gas y petróleo para que pudieran llevar a cabo sus proyectos, a cambio, éstas se comprometían a venderle a Enron los hidrocarburos, que luego comercializaba, a un precio fijo.

De esta manera, bajo la ausencia de regulaciones del mercado y la complacencia de autoridades federales, surge un nuevo mercado monopolizado prácticamente por Enron, el cual generó elevados beneficios durante muchos años suscribiendo contratos millonarios a través de esta comercialización del gas natural como una “commodity” (Mc Lean & Elkind, 2002; Martín Valero, 2012).

Posterior a esto, Kenneth Lay nombra a Skilling presidente y director ejecutivo de Enron Finance Corp. Una de las principales reformas que introdujo Skilling fue la adopción del moderno sistema contable “mark-to-market” (veáse Del Cid Gómez, 2008).

La visión de Skilling, al contrario que la de Rebecca Mark, se centraba en el desarrollo del sector comercial y la defensa del modelo de “Banco de Gas”. Su principal estrategia era apoyar la desregularización de los servicios eléctricos y como parte de ella en el año 1997 adquirió la empresa de electricidad Portland General Electric Corp. por aproximadamente dos millones de dólares (Mc Lean & Elkind, 2002; Martín Valero, 2012).

La diferente forma de ver la estrategia por parte de los dos peones importantes de Kenneth Lay, Mark y Skilling, derivó en el comienzo de una competición entre ambos para ver cuál de ellos tenía más éxito aplicando su criterio. En 1996, Skilling obtiene una gran victoria sobre Mark y es nombrado en 1997 COO (Chief Operating Officer) quedándose un paso atrás en la línea para sustituir a Lay como ejecutivo en un futuro (Donway, 2010).

A pesar de la elevada deuda de Enron, Mark y Skilling no escatimaban en gastos, y eran considerados unos derrochadores. Mark ya se había ganado la reputación de gran gastadora del “jet-set”, y derrochaban grandes sumas de dinero en reuniones, caprichos y en atender a los deseos de clientes y contrapartes. Por otra parte, Skilling comenzó una fiebre de contrataciones y en prácticamente un año el personal se duplicó, pasando de 7.456 empleados a 15.555.

Por otra parte, Lay no se quedó atrás en este derroche, y vendió la modesta flota de jets corporativos que tenía la empresa, y en su lugar compró una flota mucho más cara que incluían algunos antojos para uso personal (Mc Lean & Elkind, 2002).

La cultura corporativa de Enron comenzó a basarse en la exclusividad. Con respecto a las contrataciones que llevo a cabo Skilling, el perfil buscado para trabajar en Enron era el perfil de la excelencia. Buscaban a empleados “top” con el fin de eliminar a todos aquellos que no dieran la talla y no fueran aptos para el negocio (Kulik, 2005).

A finales de los 90, la compañía crea Enron Online, un gran éxito que introducía a la empresa en la industria de la comunicación (Bastidas Méndez, 2007). Los clientes podían acceder a una plataforma donde se mostraban los precios de oferta y donde podían realizar operaciones directamente con Enron a nivel mundial con productos básicos principalmente del gas natural y de la electricidad. A cambio, los operadores de Enron Online recibían información valiosa sobre los precios de esos productos en tiempo real y esto les brindaba la posibilidad de obtener grandes beneficios (Mc Lean & Elkind, 2002).

El último gran proyecto no corrió la misma suerte. Enron Broadband Services (EBS) se creó con la finalidad de ofrecer distintos servicios de internet por banda ancha aprovechando el auge que estaba teniendo Internet en ese momento. En un primer momento, EBS consiguió contratos millonarios con Sun Microsystems y con la compañía BlockBuster. Sin embargo, el estallido de la burbuja tecnológica y la recesión genero miedo entre los inversores, los cuales huyeron con su capital provocando la caída de Enron, que empezó a ver disminuir sus beneficios y multiplicar sus pérdidas. Para evitar el desmoronamiento de Enron, se aplicaron una serie de acciones fraudulentas que estudiaremos más tarde, pero que básicamente se centraron en inflar el precio de compra de la fibra óptica de EBS de manera que EBS pudiera presentar beneficios y sobrevivir (Gonsalves, 2002).

El 2000 fue un año bueno para Enron. En agosto sus acciones alcanzaron la máxima cotización de 90.56 dólares e incluso se auguraban nuevas subidas. Además, la empresa gana el premio del Financial Times y es reconocida como la “Compañía de Energía del Año” y la “más y mejor exitosa decisión de inversión”. También apareció entre los 100 mejores empleadores según la revista Fortune, la cual galardonó de nuevo a la empresa nombrándola como “la más innovadora de América” (EL MUNDO, 2006).

El futuro parecía prometedor para la empresa, pero es en 2001 cuando ésta comienza a experimentar un acelerado declive. Es a partir de este año cuando su auditora Arthur Andersen comienza a sospechar de transacciones confusas que se llevaban a cabo en las

sociedades gestionadas por el principal ejecutivo financiero, Andrew S. Fastow, que involucraban grandes cantidades de acciones de Enron y esto las hacía demasiado dependientes del precio de cotización de su acción (véase Meglio, 2012). Por lo que, justamente cuando comienza a descender el valor de las acciones, Enron comienza su imparable caída dentro de un círculo vicioso en el que las pérdidas que generaba el estrepitoso descenso de la cotización de las acciones provocaban al mismo tiempo mayores bajas en el precio de la acción (Bastidas Méndez, 2007).

En 2001, Skilling es nombrado director ejecutivo de la compañía mientras que Kenneth Lay se mantiene como presidente del directorio. En aquel entonces los problemas de liquidez de la empresa eran ya serios, y Enron era acosada por sus deudores. Las denominadas Sociedades de Propósito Especial, uno de los principales engaños dentro de Enron del que hablaremos más tarde, mostraban claros signos de insolvencia (Velasquez, 2008). Los medios comenzaron a divulgar las operaciones extrañas que se estaban destapando en Enron, y sus elevados precios en la Bolsa sostenían aún más el engaño que había tras esas elevadas ganancias- Enron estaba sobrevalorada (Mc Lean & Elkind, 2002).

Con la dimisión de Skilling, los inversores bursátiles y financieros temieron aún más. La imagen de empresa innovadora y poderosa había quedado atrás y los principales ejecutivos de la empresa intentaban desesperadamente evitar el derrumbe. Lay animó a los empleados a escribir de forma anónima sus preocupaciones e inquietudes ante la situación que se estaba viviendo, y para su sorpresa se encontró con una nota que descubría el conocimiento de algunas prácticas fraudulentas en la contabilidad de Enron en la cual se expresaba el estado de ansiedad y nerviosismo por el incierto futuro de la compañía en un continuo proceso de destapes de manipulaciones contables. Se pensaba que Skilling era un cobarde y que su dimisión anticipada había sido resultado de su incapacidad de resolver todas las estafas que había cometido. Los empleados se sentían inseguros trabajando en una empresa en la que la cúpula directiva no paraba de enriquecerse con transacciones de dudosa ética (Mc Lean & Elkind, 2002).

A finales de 2001, la cotización de las acciones seguía cayendo y Enron se situaba al borde de la ruina. Su mala reputación crecía a medida que aumentaban los rumores de

sobornos y tráfico de influencias para la obtención de contratos en todas las partes del mundo. Los auditores de Andersen informan que se deben rectificar algunos errores que se habían cometido en la contabilidad de Enron, errores en los que se habían añadido incorrectamente 1000 millones de dólares a los activos del balance y por tanto corregirlos supondría una disminución de esa cantidad en los activos. Mientras la SEC comenzaba a investigar varias operaciones sospechosas que estaba realizando la empresa, las cotizaciones seguían bajando.

El último empujón al declive fue el fallo de la negociación de compra de Enron. Dynegy, un comerciante de energía con sede en Houston aceptó la adquisición de Enron por un valor de 8 mil millones de dólares en acciones, así mismo Dynegy estaba obligada a asumir el monto de deuda de Enron además de cualquier otra deuda que estuviera oculta derivada de las sospechosas prácticas de Enron. Sin embargo, el 28 de Noviembre de 2001, Dynegy decide desvincularse de la adquisición de Enron por su enorme deuda, y por una calificación crediticia de “bono basura”. Ese mismo día Enron se declara públicamente en quiebra. Para entonces la acción ya había bajado a 0,61 dólares (Healy & Palepu, 2003; BBC Mundo, 2001)

4.2. Análisis del caso Enron

❖ Principales hechos fraudulentos en el Caso Enron

Vamos a comenzar a analizar el caso desde el punto de vista ético exponiendo los principales sucesos que muestran una ausencia total de ética y que tuvieron graves consecuencias sobre los grupos de interés de la compañía y sobre la sociedad en general.

Enron comenzó operando como una gran empresa con ideales de innovación y superación diaria, sin embargo la cultura que comenzó a implantarse en la esencia de esta compañía llevó al desencadenamiento de numerosas prácticas de corrupción que afectaron enormemente a la ética de los empleados de la empresa. Estos hechos comenzaron a girar en torno a la ambición y a la cultura de “hacer dinero” al coste que fuera y fueron los antecedentes que anticiparon a la gran quiebra de Enron en 2001 (Sims & Brinkmann, 2003).

Enron Oil Co.

Enron Oil Co. era una empresa que en vez de producir petróleo, actuaba en el mercado de futuros operando con contratos de compra y venta de estos derivados sobre el crudo. El problema comienza en 1987, cuando un oficial de seguridad del Apple Bank decide avisar a los auditores de Enron de una serie de posibles operaciones sospechosas por parte de Enron Oil, realizadas por dos de sus principales operadores, Louis Borget y Thomas Mastroeni. Fueron dos transacciones específicas las que alarmaron la seguridad del banco. En primer lugar, una serie de transferencias que se estaban realizando desde una cuenta de Enron a un banco de las Islas Británicas del Canal, considerado paraíso fiscal y escondite de cuentas secretas. El destino final de estas grandes sumas de dinero acababa en una cuenta abierta por el propio Mastroeni en el Apple Bank. En segunda lugar, otra serie de transferencias a una cuenta libanesa de propietario desconocido, la cual se hacía llamar M. Yass, terminaron por levantar sospechas (Mc Lean & Elkind, 2002).

Sin embargo, las circunstancias que se vivían en ese momento favorecieron la práctica de estas operaciones. Enron, al estar atravesando una mala situación económica, dependía de esta entidad que constituía uno de los puntos fuertes, en cuanto a ingresos, de la mano empresarial de la dirección. El departamento de auditoría, sin embargo, sí que

comenzó la investigación de los hechos, descubriendo que se habían falsificado todos los documentos que se requerían, por parte de la Junta de directores, para la apertura de ambas cuentas. Todo apuntaba a que las transacciones dudosas y declaraciones alteradas no eran más que el fondo de las operaciones fraudulentas que estaban cometiendo, sin ningún reparo, estos dos operadores de petróleo. El equipo auditor recomendó el despido de estos dos individuos pero, sin embargo, por la dependencia que mencionábamos antes, Kenneth Lay decidió mantener en sus puestos a Borget y Mastroeni con la instrucción de: *“Please keep making us millions”* (Mc Lean & Elkind, 2002). Se les quitó la facultad de poder abrir cuentas bancarias o hacer transferencias de dinero, pero aun así, Borget y Mastroeni seguían estando autorizados a realizar contratos de petróleo y comprometieron a la empresa por varios millones de dólares, realizando operaciones ficticias para el enriquecimiento propio a costa de grandes pérdidas de Enron.

Estas operaciones fueron descubiertas en 1987, pero Enron ya estaba en bancarota. Se despidió de inmediato a los dos operadores y se presentó una demanda civil contra ellos resultante en culpabilidad para ambos. Sin embargo, Enron ya había quedado bastante perjudicada tras este suceso (Mc Lean & Elkind, 2002).

Entidades de Propósito Especial

Las Entidades de Propósito Especial (SPE: Special Purpose Entity) son compañías creadas por la empresa central para cumplir con un objetivo determinado de carácter temporal. Enron utilizó estas entidades para “efectuar inversiones y coberturas de riesgos en inversiones que Enron ya tenía” (Bastidas Méndez, 2007: 78). Las principales conocidas fueron Jedi y Chewco, Whitewing y Osprey, las empresas LJM y las empresas Raptors.

Enron no daba ninguna información sobre los fines con los que creaba estas entidades, además contaban con inversores independientes y la empresa las financiaba con deuda. En su negocio como banco de gas, otorgaba préstamos a los productores para financiarles sus proyectos y hacerles posible la explotación de sus yacimientos. Pero la realidad es que Enron no contaba con estas sumas de dinero que prestaba a los productores para su financiación y por ello tenía que buscar este efectivo en bancos y entidades financieras. Lo que hacía realmente Enron era que al formalizar un contrato, para obtener este dinero Enron creaba estas entidades de propósito especial, y eran éstas las que

acudían a los bancos en busca de la financiación para los productores de gas. A cambio éstos les entregarían a la compañía hidrocarburos (Mc Lean & Elkind, 2002).

Es a finales de los años 90, es cuando la compañía comienza a utilizar estas entidades como vehículos financieros para esconder su elevada deuda, de forma que los balances de Enron solo reflejaban ganancias y beneficios inflados y una deuda muy disminuida que no representaba en absoluto el verdadero estado financiero de la compañía energética. El hecho de presentar unos balances de estas características, atraía el interés de los inversores y repercutía positivamente en el precio de cotización de sus acciones. Además, Enron realizaba las operaciones de cobertura de riesgo de sus inversiones utilizando como activos de garantía sus acciones, hecho de que no estaban al tanto los inversores de la compañía (Martín Valero, 2012; Mc Lean & Elkind, 2002; Sims & Brinkmann, 2003).

En 1999, solo las operaciones realizadas a través de estas entidades subieron las ganancias de Enron en 248 millones de dólares lo que representaba más de una cuarta parte de los 893 millones que se tuvo de ganancias ese año (Mc Lean & Elkind, 2002).

El Director de la Oficina Financiera de Enron, Andrew Fastow, asumió un gran protagonismo en el mecanismo de la creación de entidades de propósito especial para ocultar el pasivo de Enron. Sus operaciones, de las que estaban enterados tanto Lay como Skilling, se basaron en la creación de estas empresas fantasma a través de las cuales Fastow realizaba operaciones y transacciones ilegales con el fin de despejar los balances de Enron disminuyendo de forma ficticia la deuda de la compañía, de forma que se pudiera seguir dando la imagen de empresa exitosa ante los inversores y que éstos siguieran invirtiendo y por tanto empujando el precio de cotización de las acciones al alza (Sims & Brinkmann, 2003; Meglio, 2012).

Las entidades de propósito especial LJM, Chewco y las Raptors constituyeron el principal medio por el que Fastow fue capaz de desviar alrededor de 42 millones de dólares mientras que Enron estaba en la quiebra (Meglio, 2012). Sin embargo, este mecanismo de ocultación de deuda trajo numerosas complicaciones en el momento en el que se tuvieron que sincerar las cuentas y se registró una disminución de 1,2 mil millones de dólares en el patrimonio neto de la empresa (Bastidas Méndez, 2007).

Crisis energética de California

En 1998 comenzó en California un proceso de desregulación del mercado eléctrico que implicó la cesión de distribución de energía por parte de las centrales públicas. Las nuevas normas afectaban principalmente a empresas públicas las cuales se vieron obligadas a vender partes importantes de su capacidad a otras empresas totalmente privadas y no reguladas. Esta fuerte desregulación de la energía hizo que los productores rápidamente explotaran este negocio tan rentable de escasez de energía para inflar los precios de venta de ésta.

Enron fue una de las que encabezó las operaciones de manipulación de los precios con estrategias como “Death Star”, “Fat Boy” y “Ricochet”.

La estrategia “Death Star” se basaba en sacar provecho de las horas de más demanda de las líneas de tendido eléctrico. Lo que Enron hacía era reservar el uso de las líneas más de lo que realmente necesitaba para que saltara la alarma de congestión del sistema. El negocio provenía del cobro de las tasas de congestión que el Gobierno de California pagaba a las empresas de electricidad por los inconvenientes que le pudieran causar la congestión de electricidad. Una vez que Enron obtenía este beneficio, reenviaba la energía a California, cobrando por ello dinero sin haber utilizado la electricidad.

Otro tipo de fraude que realizaba Enron, era el denominado “Fat Boy”. En este caso Enron mandaba unas cantidades elevadas de energía a alguna de sus subsidiarias, la cual no necesitaba tanta energía. Enron vendía este exceso ficticio de energía al Estado como si hubiera sido un premio por haber consumido menos potencia de la que consumía normalmente.

La técnica “Ricochet” fue otro fraude de la empresa consistente en la compra de energía a las empresas públicas californianas a un precio bajo, luego vendía esta energía fuera del Estado y la volvía a vender a California a un precio mayor con el pretexto de que era energía importada. Esta actuación provocó gravísimas consecuencias en el Estado de California en donde se inflaron los precios un 800% y se declaró el estado de alarma. California atravesaba una crisis eléctrica, la ciudad sufría numerosos apagones y el gobierno tuvo que comprar energía en condiciones desfavorables porque las empresas públicas californianas estaban en quiebra. Mientras que se vivía esta complicada situación

en California, Enron se enriquecía a su costa (BBC Mundo, 2002; Martínez de Rituerto, 2002; Mc Lean & Elkind, 2002).

❖ Ausencia de ética

Tras haber descrito las principales operaciones que formaron el escándalo financiero Enron, podemos identificar una serie de factores comunes en el comportamiento de los ejecutivos:

- Carencia total de valores éticos de respeto, integridad, comunicación y excelencia, y un fuerte individualismo sobre los intereses generales y los de la sociedad (López Moreno & Sánchez Ríos, 2011).

- Ocultación de información pública sobre la marcha de la empresa, y distorsión de dicha información que sí se transmitía a la sociedad, creando una imagen ficticia de responsabilidad social corporativa para ganar la buena reputación (Melé, 2014).

- Existencia de una cultura de engaño creada por los directivos y creadores de la compañía, y de la que formaban parte todas las operaciones mencionadas anteriormente, creando empresas ficticias para generar mayores ingresos, mayor rentabilidad y mayor remuneración para los accionistas (Sims & Brinkmann, 2003).

- Premeditación e intención: fraude fruto de engaños continuos perfectamente planeados y organizados (López Moreno & Sánchez Ríos, 2011). Despidos improcedentes e injustificados para poder prolongar la estafa como el caso de la vicepresidenta de Enron, Sherron Watkins, que fue destituida de su puesto tras avisar a Kenneth Lay de las irregularidades contables que se estaban produciendo.

- Falta de compromiso ético: se hace notable el falso compromiso con una RSC y un código ético empresarial basado, casi a modo de burla, en la honestidad como principal valor que regía en la empresa, ya que fue el principal valor ausente en la vida de ésta (Sims & Brinkmann, 2003).

- Colaboración externa: otros bancos y empresas participaron en la farsa. CITIBANK y JP Morgan apoyaron a este fraude financieramente prestando grandes sumas de dinero, y Arthur Andersen, la auditora de Enron, destruyó

numerosos documentos y modificó los estados financieros, trasladando la elevada deuda a los balances de las SPE para poder mantener un buen rating y atraer más inversiones (Sims & Brinkmann, 2003). La auditora prestaba a Enron sus servicios de consultoría y auditoría por cerca de 52 millones de dólares al año, ocultando la verdad sobre sus operaciones financieras y aprobando sus engaños contables, por lo que fue sentenciada provocando su quiebra y posterior desaparición (Mc Lean & Elkind, 2002).

- ❖ La condena a la cultura empresarial: *“You buy loyalty with money”* (Zellner, 2002)

El papel que desempeña el líder de una organización configura el ambiente y toda la cultura de esa empresa, por lo que el comportamiento empresarial ético comienza en lo más alto y se va filtrando hacia abajo a toda la organización, el papel del líder es ser el modelo (Vega, 2011).

Como decía Juan Pablo II, “la cultura empresarial ha de ser humana y humanizadora” (Juan Pablo II, 1988). Lo que no cabe es una empresa que pretende el bien de la comunidad y que busca satisfacer aquel bien, y que en cambio se dedique en realidad a falsear ese bien comunitario, a estafar y engañar a esa comunidad (Raga, 2011).

La cultura empresarial de Enron se caracterizó por su agresividad y su ambición y codicia. La denominada cultura del dinero era la que dominaba la actividad económica de Enron, basándose en que la única motivación era el lucro personal. Era también una cultura darwinista, en la que solo los más fuertes sobreviven y estaban dispuestos a hacerlo a costa del bien del prójimo (véase Darwin, 1859). Un claro ejemplo de ello era su sistema de Comité de Revisión de Rendimiento, por el que se despedía anualmente un porcentaje determinado de empleados basándose en un test de valoración realizado por ellos mismos (Estefanía, 2006).

La dureza de esta cultura se extendió desde los directivos hacia abajo, se cedía a la presión de hacer las cosas como fuera con tal de conseguir los objetivos planteados, hacer cuadrar números y obedecer a cualquier cosa que les mandaran sus superiores (Naughton, 2011), sin atender al aspecto ético de sus acciones.

El daño financiero total causado por todos los actos fraudulentos a empleados y acreedores se estimó por encima de los 60 mil millones de dólares. Lay y Skilling fueron acusados de mentira, fraude y conspiración, sus actuaciones fueron un verdadero atentado contra la cultura empresarial norteamericana (EL MUNDO, 2006). Descritos por la prensa como personajes arrogantes que se jactaban de sus éxitos, ignoraban lo que estaba pasando porque ellos mismos eran los principales beneficiados. Lay siguió afirmando que Enron se trataba de una empresa honesta y que su camino a la quiebra no fue más que resultado de la mala reputación adjudicada por la prensa y de los rumores de actos ilícitos que, según él, no se estaban produciendo.

La dirección ejecutiva de Enron utilizó todo tipo de técnicas para llevar a cabo su principal objetivo económico subiendo la cotización de sus acciones por encima de los US \$85.00. En primer lugar, se encargaron de diseñar una estrategia corporativa para generar flujos de efectivo que se basaba en la innovación con el fin de obtener la máxima rentabilidad posible al margen de lo ético, moral y lícito. Uno de los mecanismos utilizados fue el convertir a los directivos y altos mandos en propietarios de la empresa lo que les convertía en una parte importante del negocio y aumentaba sus intereses en los precios de las acciones. A medida que se convertía un mayor número de ejecutivos en propietarios, sus intereses comenzaron a centrarse en mantener el alza el precio de las acciones en vez de cuidar la rentabilidad y el buen porvenir del negocio. Este hecho fue el detonante de todos los trucos empresariales que los directivos realizaban para lucrarse, y todos los hechos fraudulentos descritos anteriormente hacen notable el principal interés económico de los ejecutivos, conseguido a través de continuas manipulaciones contables, ocultando pérdidas reales para proyectar elevados beneficios ficticios. (Fox, 2003; Valero Martín, 2012; Sims & Brinkmann, 2003)

De esta forma, la empresa que fue líder mundial, que destacó en innovación, y que contaba con grandes profesionales de las más prestigiosas universidades, los más inteligentes y los mejores pagados, desarrolló una cultura que corrompió y lleno de codicia y arrogancia toda la cúpula directiva, y que según Bravo Herrera fueron los padres de la fantasía los que llevaron a Enron a la quiebra y a la defraudación de millones de dólares, y a una pérdida de confianza en las empresas y en sus líderes (Bravo Herrera, 2002-12).

❖ Cambios en la normativa contable

A raíz de los grandes escándalos corporativos que se estaban dando en Estados Unidos, se vio la necesidad de establecer una serie de normas regulatorias que evitaran que casos como el de Enron volvieran a reproducirse. Entre las normas más importantes que regulan la auditoría se encuentra la Ley Sarbanes-Oxley (SOX) (Mattessich, 2004).

La Ley Sarbanes – Oxley (SOX) es una ley estadounidense conocida también como el Acta de Reforma de la Contabilidad Pública de Empresas y de Protección al Inversionista que nació como respuesta a los escándalos financieros que se dieron en Estados Unidos entre los años 2001 y 2002, entre ellos principalmente el de Enron y otros parecidos como el de WorldCom y Tyco International, todos referentes a irregularidades contables cometidas por la dirección de las empresas que causaron una pérdida de confianza de los inversores con respecto a la información financiera que emitían.

En Julio de 2002, el gobierno de Estados Unidos aprobó esta Ley SOX como mecanismo de control de las empresas y restauración del sistema. Entre los cambios que propone podemos destacar la restricción de la revalorización de los activos y pasivos en los casos en los que éstos representen flujos de efectivo reales, la no valoración a precio de mercado de los activos a no ser que se basen en información real y el reemplazo del sistema basado en las normas contables por el tradicional sistema basado en los principios, entre otros. El texto recogido alude a también a los conceptos del buen gobierno corporativo, la responsabilidad de los administradores y la transparencia en la información (Cernusca, 2011).

Enron y el gobierno corporativo. Esta necesidad de cambio en la normativa contable es resultado también del papel que jugó Arthur Andersen en este gran escándalo. Comentamos anteriormente el rol tan importante de la auditoría en casos como Enron y otros similares, en los que la “aprobación” de las empresas auditoras y hasta su colaboración constituyó el principal vehículo para que la corrupción contable se hiciera posible (Gleckman, 2002).

Una de las principales causas fue la falta de independencia de Arthur Andersen, ya que no solo auditaba a la firma Enron sino que también le proporcionaba sus servicios de consultoría. En concreto, en el año 2000, la empresa ingresaba 27 millones por los

servicios de consultoría prestados, cifra superior a los 25 millones que recibía por la parte de auditoría. Con estos ingresos elevados, Arthur Andersen decidió formar parte de los engaños de Enron, pasando a ser cómplice permitiendo irregularidades para conseguir mayores rentabilidades. Cuando se destapó el fraude, Arthur Andersen comenzó a destruir todos los documentos contables y emails electrónicos que pudieran comprometerla con dichas estafas, pero las investigaciones del caso hicieron evidente su colaboración (EL PAÍS, 2002). La firma Andersen dificultó las investigaciones haciendo uso indebido de la documental para la investigación, ocultando y destruyendo hechos e informes contables que podrían haber sido utilizadas para la resolución del caso, por este hecho terminó siendo sentenciada por los tribunales de Houston y obligada a pagar una multa de 500.000 dólares, además de ser privada de ejercer sus funciones de auditora y consultora (ABC, 2002).

Por último, Gleckman señala que si Andersen hubiera facilitado la investigación sobre las sospechosas operaciones financieras de Enron y hubiera alertado nada más percatarse de dichas transacciones, la compañía energética se hubiera visto obligada a frenar el crecimiento tan acelerado de su deuda, así como si sus consejeros externos hubiesen puesto orden entre los directivos en temas de contabilidad, “Enron sería hoy viable” (Gleckman, 2002: 41).

Según Largay, el problema podría estar simplemente en que Andersen colaboró con Enron simplemente porque cooperó con la compañía en la falsificación de sus estados financieros (Largay, 2002).

Sin embargo, para Mattesich el problema de Enron va más allá. Expone como factor fundamental y determinante la oleada que se produjo en los 90 consistente en prácticas contables fraudulentas y agresivas por parte de las empresas auditoras, con el único objetivo de obtener ganancias a costa de la fortuna de sus clientes. Esto claramente creó un concepto equivocado de la profesión que se instaló en la mente de la sociedad y comenzó a ser vista como una actividad empresarial que se basaba únicamente en la obtención de beneficio personal. Un concepto claramente alejado del significado tradicional y de los principios que los auditores tienen que cumplir para un correcto funcionamiento de la verdadera auditoría (Mattesich, 2004).

4.3. La ética financiera tras Enron

“El falso testimonio será castigado; el hombre que pronuncia mentiras se encontrará con su final” (Millman, 2002).

La historia de Enron no consistió simplemente en un círculo vicioso de mentiras que recibieron su merecido. Según Alan Anderson, senior vicepresidente y miembro del Instituto Americano de Contables Públicos Certificados, era fácil cumplir con tu responsabilidad legal de revelar lo que estabas haciendo o lo que estaba pasando, pero también era fácil saber que nadie lo entendería, especialmente cuando aquellos que podían entenderlo, como analistas o auditores, no estaban dispuestos a hacerlo (Millman, 2002). Además, los que realmente sufrieron por la caída de Enron no fueron los que manipularon las cuentas, sino inocentes inversores culpables tan solo de invertir en las acciones de Enron. Según Pedro Reinhard, vicepresidente ejecutivo y CFO de Dow Chemical Co., podemos ver todavía que los que realmente corrompieron y defraudaron han salido airosos del paso, y se encuentran ahora manejando sus fortunas restantes (Millman, 2002).

El escándalo de Enron se ha considerado mucho más grave que una simple moraleja moral. Los daños colaterales han incluido, no solo la pérdida de la reputación de una de las firmas auditoras Big Five, sino que también una persistente pérdida de confianza en la integridad de los analistas de valores además de un crecimiento desenfrenado de sospechas hacia la actividad corporativa (Millman, 2002).

Según Lynn Sharp Paine, profesora de la Universidad de Harvard, Enron se consideraría un claro ejemplo de lo fundamental que son las normas éticas para el buen funcionamiento del sistema capitalista, y es que la ética es necesaria para la confianza, y sin confianza todo se desmorona (Millman, 2002).

Enron puso también algunas de las más queridas teorías de los negocios en entredicho, como por ejemplo el hecho de que los ejecutivos pensaran como los accionistas y sus intereses se centraran en la máxima rentabilidad de las acciones. Enron enseñó los daños y riesgos que implicaba el hecho de intentar alinear los intereses financieros de todos los grupos de interés, teniendo no solo los intereses de los inversores sino también los de los asesores legales y financieros y los contables. Cuando los intereses de todos están totalmente alineados, es complicado saber cuáles tienen prioridad con respecto a los demás. Además, a pesar del código ético, que muy sorprendentemente tenía

la compañía, una vez que se comienza a actuar al margen total de lo que establece este código, es complicado saber qué se debe permitir y que no, y es cuando puede surgir un conflicto de intereses (Millman, 2002).

Los altos mandos ejecutivos, éticos y expertos de negocios coinciden en que cambiar las prácticas corporativas para inculcar prácticas éticas no es tarea fácil- pero es lo que tiene que ocurrir (Millman, 2002).

Actualmente el intento por expandir una nueva mentalidad más concienciada con la dimensión ética en los negocios es cada vez mayor. Tras los escándalos, las escuelas de negocios priorizan la ética y replantean las enseñanzas empresariales. Según Joan Fontrodona, director del departamento de Ética de la IESE Business School, la escuela de dirección de la Universidad de Navarra en Barcelona, las numerosas reflexiones sobre la ética y responsabilidad social, y las medidas que se han tomado después de grandes litigios como el caso Enron o el de las Puntocom, no han sido suficientes para evitar que, pasados unos años, vuelvan a suceder nuevos casos (Stok & Appel, 2009).

El Global Forum for Responsible Management Education también nace como respuesta a esta revolución de escándalos. En este encuentro, Ángel Cabrera, presidente de la Thunderbird School of Global Management dijo que la inclusión y la economía global sustentable eran palabras nuevas en las escuelas de negocios y que había que volverlas habituales (Stok & Appel, 2009).

5. Conclusión

El caso Enron ha supuesto un “punto de inflexión en la historia financiera, que puede ser altamente instructivo” (Largay, 2002: 153). Aunque provocó la pérdida de confianza en la auditoría como profesión responsable, enseñó a la sociedad la relevancia que adquiere una contabilidad honesta (Largay, 2002).

Como dice Mattessich, aunque todos estos fraudes hayan costado millones de dólares, es más importante incluso llegar a la raíz del problema y averiguar cómo estas calamidades se pueden evitar en el futuro (Mattessich, 2004)

Una de las medidas planteadas fue la que anteriormente he mencionado, la Ley de Sarbanes & Oxley, planteada a modo de vacuna para escándalos de la índole de Enron o WorldCom (Cernusca, 2011; Mattessich, 2004)

Sin embargo, podemos observar a lo largo del trabajo que la principal medida que se tiene que plantear es la de la instalación de una cultura corporativa ética, lo cual corrobora nuestra hipótesis de partida- la ética es una dimensión intrínseca en todas las circunstancias del hombre (Camacho, Fernández, González, & Miralles, 2013). Si se hubiera cuestionado la cultura que se estaba implantando en Enron y se hubiera modificado conforme a unos estándares éticos, este escándalo podría haberse evitado.

Decíamos anteriormente que la cultura se tiene que instalar desde la cúpula directiva. Lay y Skilling, los altos mandos de Enron, fueron los que jugaron el papel más importante en la cultura de la compañía que llevó a estas prácticas fraudulentas, y no sabemos exactamente si fue un orgullo excesivo, su codicia y ambición o la mera estupidez lo que les llevó a actuar de tal manera (Eavis, 2001).

El escándalo de esta empresa es el claro ejemplo de una ética que se iba erosionando poco a poco a medida que la corrupción iba aumentando. Hemos podido ver cómo estas prácticas no éticas no pasaron desapercibidas por algunos analistas, por la auditora Andersen o incluso por algunos empleados. Sin embargo, o fueron ignorados, callados y despedidos para poder continuar con la farsa, o se unieron a esta (Sims & Brinkmann, 2003).

La cultura de Enron representaba a la perfección una cultura de pensamiento de grupo, en la que cada uno aportaba sus consideraciones y opiniones sobre un tema en particular, pero sin embargo, en la puesta en común de todas esas ideas, al final adoptaban una decisión irracional que cada uno por individual consideraba desaconsejable (Janis, 1989; Moorehead & Montanari, 1986). Los empleados y otros agentes sentían tal presión de grupo, que no se atrevían a expresar otra opinión que contradijera a las demás (Sims & Brinkmann, 2003). Acorde a lo que dijo Glenn Dickson, un ejecutivo del departamento de riesgos de Enron, existía una presión enorme en la que una vez que todo el mundo quisiera involucrarse en un negocio, no tenía elección sobre su aprobación o no (ABC News, 2002). Los empleados eran leales al pensamiento del grupo, en el término ambiguo de la palabra, pues apoyaban cualquier decisión de la mayoría sin pensar tan siquiera en si ésta era la realmente correcta y adecuada, las consideraciones éticas constituían una barrera hacia el éxito (Sims & Brinkmann, 2003; Stephens & Behr, 2002).

En resumen, hemos podido extraer a modo de lección dos hechos importantes: la cultura es decisiva en la actuación de la empresa, una mala moralidad en la cúpula directiva de la empresa es condición suficiente para destruir la ética empresarial, y una responsabilidad social corporativa, aunque sea necesaria, no es suficiente para frenar las malas prácticas de los directivos y demás partícipes (Sims & Brinkmann, 2003). Una formación ética desde una temprana edad, que después continúe en la profesión, podría ser relevante para la disminución de la corrupción financiera.

6. Bibliografía

- ABC. (17 de Octubre de 2002). *Multa de 500.000 dólares a Arthur Andersen por el caso Enron*. Obtenido de ABC.es: http://www.abc.es/hemeroteca/historico-17-10-2002/abc/Economia/multa-de-500000-dolares-a-arthur-andersen-por-el-caso-enron_136407.html
- ABC News. (27 de January de 2002). Profile: The Shadowy World of Enron's Corporate Culture. *ABC*.
- Alvarado Riquelme, M. (2003). *La independencia del auditor en la Unión Europea*. Madrid: Dykinson.
- Aristóteles, & Feliu Castelló, S. (1993). *Ética a Nicómaco: Libros I y VI*. Valencia: Publicacions de la Universitat de València.
- Baena Tovar, N. (Diciembre de 2002). *La regulación del abuso de mercado en Europa y Estados Unidos*. Obtenido de Comisión Nacional del Mercado de Valores: <https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/MONOGRAFIAS/ABUSOMERCADO.PDF>
- Bastidas Méndez, C. (2007). *El caso Enron. Principales aspectos contables de auditoría y de gobierno corporativo*. Santiago de Chile: RIL editores.
- BBC Mundo. (3 de Diciembre de 2001). *Enron, en bancarrota*. Obtenido de BBC Mundo.com: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_1688000/1688920.stm
- BBC Mundo. (7 de Mayo de 2002). *Enron "manipuló crisis energética"*. Obtenido de BBC Mundo.com: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/news/newsid_1973000/1973727.stm
- BOE. (1 de Julio de 2011). *Ley de Auditoría de Cuentas*. Obtenido de Agencial Estatal Boletín Oficial del Estado: <http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2011-11345>
- Bravo Herrera, F. (2002-12). *Caso Enron*. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/127318/%289%29%20Enron.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2006). *Principios de finanzas corporativas*. México: McGraw-Hill.
- Calvo, P. (2014). Ética empresarial, Responsabilidad Social y Bienes comunicativos. *Tópicos. Revista de Filosofía*, 199-232.
- Camacho, I., Fernández, J. L., González, R., & Miralles, J. (2013). *Ética y responsabilidad empresarial*. Madrid: Desclée De Brouwer.

- Castro Monge, E. (2010). El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas. *Revista Nacional de Administración*, 31-54.
- Cernusca, L. (2011). ETHICS IN ACCOUNTING: THE CONSEQUENCES OF THE ENRON SCANDAL. *Agricultural Management*, 35-42.
- Clarke, T. (17 de Diciembre de 2001). Enron: El negociador en la sombra de Washington. *Rebelión*.
- Consuelo, M. (2005). La investigación cualitativa en marketing: el camino hacia una percepción social del mercado. *Revista Colombiana de Marketing*, 70.
- Cortina, A. (1994). *Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial*. Madrid: Trotta.
- Cressey, D. (1961). *The Prison: Studies in Institutional Organization and Change*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Darwin, C. (1859). *On the Origin of Species by Means of Natural Selection, or the Preservation of Favoured Races in the Struggle for Life*. London: John Murray.
- Del Cid Gómez, J. (13 de Octubre de 2008). Del mark-to-market al valor imaginario de los activos: no hay que matar al mensajero. *Eleconomista.es*, págs. 1-1.
- Donges, J. (2004). *Las críticas contra la globalización económica, a examen*. Madrid: Unión Editorial S.A.
- Donway, R. (2010). Interview: The Fall of Ken Lay. *The Atlas Society*.
- Dorminey, J. W., Fleming, A. S., Kranacher, M.-J., & Riley Jr., R. A. (Julio de 2010). Beyond the Fraud Triangle. *CPA Journal*, págs. 16-23.
- Eavis, P. (2001). *Enron Reaps What Its Cowboy Culture Sowed*. Obtenido de TheStreet.com: <http://www.thestreet.com/markets/>
- EL MUNDO. (25 de Mayo de 2006). *Claves: el caso Enron*. Obtenido de BBCELMUNDO.com: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_5017000/5017734.stm
- EL MUNDO. (31 de Enero de 2006). *Comienza en EEUU el juicio a los dos principales directivos del 'caso Enron'*. Obtenido de ELMUNDO.com: <http://www.elmundo.es/mundodinero/2006/01/30/economia/1138636522.html>
- EL PAÍS. (29 de Enero de 2002). *Arthur Andersen admite que cometió un error al destruir documentos sobre Enron*. Obtenido de ELPAIS.es: http://economia.elpais.com/economia/2002/01/29/actualidad/1012293173_850215.html
- EL PAÍS. (5 de Julio de 2006). *El caso Enron*. Obtenido de ELPAIS.es: http://economia.elpais.com/economia/2006/07/05/actualidad/1152084782_850215.html

- Estefanía, J. (1 de Junio de 2006). *Siempre pregunta por qué*. Obtenido de EL PAÍS.es: http://elpais.com/diario/2006/06/01/opinion/1149112805_850215.html
- Fernández, J. L. (2004). *Finanzas y ética : la dimensión moral de la actividad financiera y el gobierno corporativo*. Madrid: Cátedra Javier Benjumea. Serie Monografías,1.
- Fox, L. (2003). *Enron Rise and Fall*. New Jersey, Estados Unidos: John Wiley & Sons, Inc.
- Frett, N. (2015). *Cuidado profesional y fraude*. Obtenido de <http://www.auditool.org/blog/fraude/3159-cuidado-profesional-y-el-fraude>
- Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*, 32.
- García Benau, M. A., & Vico Martínez, A. (2003). *Los escándalos financieros y la auditoría: pérdida y recuperación de la confianza en una profesión en crisis*. Obtenido de <http://www.academiacarceller.net/apuntes/internacional/debate2-7.pdf>
- Gassiot Ballbé, R. (2013). Las finanzas ética como instrumento al servicio de la economía solidaria. *Cuadernos de Trabajo Social*, 75-84.
- General Accounting Office. (1996). Amendments to laws authorizing auditing, reporting, and other functions. *General Accounting Office Act of 1996* (págs. 1-22). Washington D.C.: GAO.
- Gleckman, H. (2002). Commentary: There's no positive spin on this one, Mr. Lindsey. *Business Week*, 41. Obtenido de http://www.mgeu.uma.es/CONFERENCIAS/Enron-Malaga_LV.pdf
- Gonsalves, C. (23 de Enero de 2002). *Enron Broadband Delivered Nothing But Trouble*. Obtenido de Eweek: <http://www.eweek.com/c/a/Web-Services-Web-20-and-SOA/Enron-Broadband-Delivered-Nothing-But-Trouble>
- Guba , E., & Lincoln, Y. (1994). Competing Paradigms in Qualitative Research. En: Denzin NK Lincoln. *Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks: SAGE; 105-117.
- Healy, P., & Palepu, K. (2003). The Fall of Enron. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 17 Issue 2, 3-24.
- Humphrey, C., & García Benau, M. A. (1995). La auditoría y el fraude: algunas consideraciones internacionales. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 697-726.
- ICAC. (1991). *Auditoría de cuentas*. Obtenido de <http://www.icac.meh.es/seccion.aspx?hid=2>

- Janis, I. (1989). *Critical Decisions: Leadership in Policy Making and Crisis Management*. New York: Free Press.
- Jaramillo Jaramillo, M., García Benau, M., & Pérez Chávez, M. (2013). *Escándalos financieros y su efecto sobre la credibilidad de la auditoría*. Obtenido de XVII Congreso Aeca:
http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xviicongresoaecca/cd/103d.pdf
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305-360.
- Juan Pablo II. (1988). Discurso al mundo de la cultura y de la empresa. *Conferencia de Juan Pablo II*. Lima: Libreria Editrice Vaticana.
- Kulik, B. (2005). Agency Theory, Reasoning and Culture at Enron: In Search of a Solution. *Journal of Business Ethics. Part 2, Vol. 59 Issue 4*, 347-360.
- Largay, J. (2002). Lessons from Enron. *Accounting Horizon*, 153-156.
- Largay, J. (2002). Lessons from Enron. *Accounting Horizon* , 153-156.
- Llera, F. (2005). Delitos Económicos, Aumenta el Dinero Sucio. *Buen Gobierno*, 46-51.
- López Moreno, W., & Sánchez Ríos, J. (2011). El triángulo del fraude y sus efectos sobre la integridad laboral. *Anales de estudios económicos y empresariales, N°21*, 39-57.
- Martín Valero, V. (2012). *El lado oscuro del capitalismo: el caso Enron*. Alicante: Publicaciones Universidad de Alicante.
- Martinez de Rituerto, R. (8 de Mayo de 2002). *Enron manipuló al alza el precio de la electricidad en California*. Obtenido de EL PAÍS.es:
http://elpais.com/diario/2002/05/08/economia/1020808820_850215.html
- Mascarós, J. (1999). Escándalos, Fraudes y Estafas en el Mundo de las Finanzas (Primera Parte). *BCC N°4*, 17-21.
- Mattessich, R. (2004). *Lecciones de Enron y Arthur Andersen Co*. Obtenido de
http://www.mgeu.uma.es/CONFERENCIAS/Enron-Malaga_LV.pdf
- Mc Lean, B., & Elkind, P. (2002). *Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron*. New York: Penguin.
- Meglio, F. D. (2012). Enron's Andrew Fastow: The Mistakes I Made. *BusinessWeek.com*, 8-8.
- Melé, D. (4 de Noviembre de 2014). *¿Por qué aumenta la corrupción?* Obtenido de Ética empresarial: <http://blog.iese.edu/eticaempresarial/2014/11/04/por-que-aumenta-la-corrupcion/>

- Millman, G. (2002). NEW SCANDALS, OLD LESSONS FINANCIAL ETHICS AFTER ENRON. *Financial Executive*, 16-19.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. (2013). Obtenido de República Argentina: <http://administracionfinanciera.mecon.gov.ar/>
- Moorehead, G., & Montanari, J. (1986). An Empirical Investigation of the Groupthink Phenomenon. *Human Relations* 39, 339-410.
- Naughton, M. (24 de Febrero de 2011). *Cultura empresarial*. Obtenido de Youtube Web site: <https://www.youtube.com/watch?v=UZOPg9UdMs8>
- Navarro, F. (2012). *Responsabilidad Social Corporativa: Teoría y práctica*. Madrid: ESIC .
- Paez, J. (Octubre de 2006). *El fraude*. Obtenido de Monografías.com: <http://www.monografias.com/trabajos39/fraude/fraude2.shtml>
- Parma, H. (4 de Julio de 1989). Algunas consideraciones sobre los dones y virtudes profesionales del auditor. *Revista española de financiación y contabilidad*, Vol XIX n°61, 1037-1048. Obtenido de Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas: http://www.auditors-censors.com/pfw_files/cma/doc/eventos/S1_Enrique_Rubio_23FORUM.pdf
- Paz-ares Rodriguez, C. (1996). *La Ley, el mercado y la independencia del auditor*. Madrid: S.L. Civitas Ediciones.
- RAE. (1997). *Diccionario de la Real Academia Española*. Madrid: Espasa.
- Raga, J. T. (24 de Febrero de 2011). *Cultura empresarial*. Obtenido de Youtube Web site: <https://www.youtube.com/watch?v=UZOPg9UdMs8>
- Rosanas, J. (2006). Indicadores de Gestión, Incentivos, Motivación y ética en el Control de Gestión. *IESE Business School N° 06/11*, 1-14.
- Sandel, M., & Campos Gómez, J. (2011). *Justicia: ¿Hacemos lo que debemos?* Madrid: Debate.
- Sims, R., & Brinkmann, J. (2003). Enron Ethics (Or: Culture Matters More than Codes). *Journal of Business Ethics*, 243-256.
- Smith, A. (1994). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.
- Stephens, J., & Behr, P. (27 de January de 2002). Enron's Culture Fed Its Demise: Groupthink Promoted Foolhardy Risks. *Washington Post*, pág. A01.
- Stok, G., & Appel, M. (14 de Febrero de 2009). Tras escándalos, MBA priorizan la Ética. *CNN Expansión*.
- Sutton, M. (1997). Auditor Independence: The Challenge of Fact and Appearance? *Accounting Horizons*, vol. 11, n°1, 86-91.

- Taylos, S., & Bodgan, R. (1996). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Termes, R. (14 de Noviembre de 1997). *Ética en las finanzas*. Obtenido de <http://web.iese.es/RTermes/acer/files/EticaFinanzasMalaga1997.pdf>
- Usi, E. (29 de Septiembre de 2008). *La falta de confianza en los mercados financieros golpea Europa*. Obtenido de DW: <http://www.dw.de/la-falta-de-confianza-en-los-mercados-financieros-golpea-europa/a-3679592>
- Utility Week. (2002). Teesside owners open to Enron flak. *Utility Week Vol. 17 Issue 5*, 5.
- Vaca Acosta, R., Moreno Domínguez, M., & Riquel Ligeró, F. (2007). Análisis de la responsabilidad social corporativa desde tres enfoques: stakeholders, capital intelectual y teoría institucional. En J. Ayala Calvo, *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro* (pág. 222). La Rioja: Universidad de La Rioja.
- Valero Martín, V. (2012). *El lado oscuro del capitalismo EL CASO ENRON*. Alicante, España: Publicaciones Universidad de Alicante.
- Vega, G. (24 de Febrero de 2011). *Cultura empresarial*. Obtenido de Youtube Web site: <https://www.youtube.com/watch?v=UZOPg9UdMs8>
- Velasquez, M. (2008). *Ética en los negocios: conceptos y casos (6ª edición)*. México: Pearson Educación.
- Weisul, K., McNamee, M., & Prasso, S. (18 de Febrero de 2002). KENNETH LAY, ACCOUNTING EXPERT. *BusinessWeek. Issue 3770*, págs. 12-12.
- Yin, R. (1994). *Case Study Research. Design and Methods*. London: SAGE.
- Zellner, W. (2002). Jeff Skilling: Enron's Missing. *Business Week Online*.