

## ¿Dónde aprendió a estafar a sus clientes Jerome Kerviel?

Domingo Soriano

*Las escuelas de negocio están en el punto de mira. Muchos de los implicados en los últimos fraudes empresariales tienen un MBA. Los acusados se defienden.*

Qué estudió Jerome Kerviel -el broker de Société Générale acusado de la mayor estafa de la historia- en la Universidad de Lyon, donde cursó un master en Finanzas en el año 2000? ¿Sigue siendo Bernard Madoff miembro del Consejo Directivo de Sy Syms, una de las más famosas escuelas de negocios de Nueva York? ¿Qué aprendieron en Harvard o Stanford los directivos que fueron descubiertos estafando a los millones de accionistas de Enron? En resumen, ¿qué enseñan esos MBA tan demandados por los que quieren ser los directivos del futuro?

Numerosos analistas han asociado la crisis actual con una pérdida de valores morales. La codicia, la falta de escrúpulos o la búsqueda del beneficio a cualquier precio están en los primeros lugares del ranking de culpables de lo que está pasando. Y una vez hecho este diagnóstico es fácil que surja una pregunta: ¿quién enseñó a estos ejecutivos a ser así? Aunque darle una respuesta no es tan sencillo.

España cuenta con varias de las mejores escuelas de negocios del mundo. Los MBA de IESE, IE o Esade repiten cada año en los primeros puestos de las clasificaciones más prestigiosas sobre centros de enseñanza (en claro contraste con las universidades, totalmente ausentes). Y ninguna, cuando se le cuestiona, elude su cuota de culpa. Enseñar estas materias «es parte de la responsabilidad principal de las escuelas», reconoce Ignasi Carreras, (Esade). Joaquín Garralda (IE) acepta que, aunque nunca se ha dicho a nadie «todo vale», sí que ha podido haber la tentación de unirse a la «dinámica de vino y rosas de los últimos años».

Una tendencia en la que también se señala a las compañías, que son, al fin y al cabo, sus clientes, los que acuden a los MBA en busca de sus nuevos directivos. «Si las empresas no preguntan por la ética de los candidatos en los procesos de selección es difícil que las escuelas incluyan estos contenidos en sus programas», afirma Roger Peverelli, autor del libro *The future of finance*. Una visión que comparte, aunque matizada, Joan Fontrodona, profesor de Ética Empresarial en IESE: «Es cierto,

explícitamente no se pide, pero me parece que tanto unos como otros suponen que se están haciendo las cosas más o menos bien».

Quizás ésta sea una de las claves de la ética; todos dicen que es muy importante, pero pocos consiguen darle un contenido preciso. En los programas de las escuelas españolas, las asignaturas que enseñan valores de una forma explícita (si esto es posible) no tienen demasiado peso y suelen reducirse a una o dos materias de un par de semanas de duración dentro de unos programas que pueden llegar a ser bianuales.

Eso sí, todas aseguran que es un aspecto fundamental en su formación: «La RSC tiene que ser un eje transversal en cualquier organización empresarial», afirma Carreras. En su opinión, para conseguir alumnos conscientes de esto, una escuela de negocios no puede tener «una serie de abanderados de la ética junto a un grupo de profesores incoherentes con todo esto». Por su parte, Fontrodona asegura que el IESE intenta que los alumnos se pregunten al tomar «todas sus decisiones» por otros aspectos que no se circunscriban únicamente al beneficio económico.

Unos alumnos, la mayoría con años de experiencia y con la treintena cumplida, que no son fáciles de moldear. «Antes había profesores que directamente decían 'nos llegan con los valores ya formados'» acepta Garralda, que, sin embargo, asegura que poco a poco se consigue que se incluyan estos aspectos en la discusión de las prioridades: «No se trata de que los alumnos sean héroes, pero sí de que tengan presentes unos asuntos que en la monotonía del día a día quedan cada vez más abajo».

Un propósito más fácil de decir que de cumplir. Peverelli asegura que en los próximos años será una cuestión que incidirá en la cuenta de resultados: «Los consumidores cada vez tienen estos aspectos más en cuenta cuando eligen una compañía, y los trabajadores con más talento también». Quizás ése sea el camino. Jerome Kerviel sacó muy buenas notas, sus conocimientos sobre cómo ganar a los mercados en el corto plazo eran muy buenos. Pero Société Générale descubrió el 19 de enero de 2008 que eso podría causarle las mayores pérdidas de su historia.