04/03/2017

El precio de la corrupción: el caso TEVA Pharmaceuticals

La aprobación de la norma la ISO 37001 sobre los sistemas de gestión de soborno, vino a detallar las medidas que una organización debe adoptar a fin de evitar prácticas de soborno (de manera directa o indirecta), por parte de sus empleados y socios que ac



La elaboración de políticas anticorrupción constituye, indudablemente, uno de los pilares fundamentales en cualquier programa de compliance o cumplimiento normativo. La aprobación de la norma la ISO 37001 sobre los sistemas de gestión de soborno, vino a detallar las medidas que una organización debe adoptar a fin de evitar prácticas de soborno (de manera directa o indirecta), por parte de sus empleados y socios que actúen en beneficio de la misma.

Así las cosas, el pago de sobornos a terceros es, lamentablemente, una práctica habitual en muchos países (empezando por el nuestro), donde para la consecución de determinados permisos y licencias o para la agilización de ciertos trámites o contratos es necesario “pasar por caja” y pagar la correspondiente “tasa revolucionaria” (llámese 3% o de otro modo) al político o funcionario de turno . Por este motivo, cuando planteamos a nuestros clientes la necesidad de incorporar políticas anticorrupción a la normativa interna de la organización, en ocasiones, nos encontramos con su negativa alegando, a tal efecto, que “no me compensa”, “necesito pagar para que me concedan el permiso”, “todo el mundo lo hace” o “es una práctica muy habitual en el sector”. Sea cual fuere el motivo de cada organización para no incorporar políticas y controles anticorrupción en el seno de la misma, lo que resulta claro es que para disuadir a una entidad y sus empleados de la realización de prácticas corruptas, es necesaria –además de la consabida información y sensibilización de empleados–, la imposición de sanciones ejemplares a todos los sujetos involucrados, ya que en caso contrario parece que, en ocasiones, “compensa” delinquir.

Esta parece ser, por ejemplo, la línea seguida en nuestro país por la CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) que, aunque no en materia de soborno sino en defensa de la competencia, impuso en los últimos años sanciones especialmente gravosas para los sujetos incumplidores. Recientemente la CNMC sancionó con casi 50 millones de euros a dos empresas de seguridad por prácticas contrarias a la competencia, en concreto, el reparto del mercado del negocio de transporte y manipulación de fondos (más comúnmente conocido como “cash”). En efecto, la entidad Prosegur fue condenada a pagar 39.4 millones de euros y la mercantil Loomis otros 7 millones por la realización de estas prácticas en el período comprendido entre el año 2008 y 2015. Además, en este caso, también fueron condenados, a título particular, dos directivos de sendas entidades a los que la CNMC impuso una sanción de 36.000€ y 16.000€ (Prosegur y Loomis, respectivamente) .

Para ser honesta, he de reconocer que me cuesta encontrar algún caso en nuestro país que sirva para ilustrar las consecuencias negativas que comporta la realización de prácticas corruptas; más bien me ocurre lo contrario, aquí lo fácil es encontrar supuestos en los que resulta evidente que “compensa” incumplir las leyes (caso Puyol, por poner un ejemplo). Por ese motivo, para abordar

esta cuestión vamos a acudir a la casuística norteamericana en esta materia, en particular, al conocido caso de TEVA Pharmaceuticals que a finales del pasado año 2016 recibió una de las mayores sanciones de la historia por la violación de disposiciones anti-soborno contenidas en la FCPA.

La citada farmacéutica es el mayor productor de medicamentos genéricos a nivel mundial. Esta empresa realizó el pago de numerosos sobornos a funcionarios de los gobiernos de Rusia, México y Ucrania con la finalidad de incrementar las ventas de su medicamento contra la esclerosis múltiple "Copaxone". En el caso de Rusia, el pago de los sobornos se produjo en un momento especialmente sensible en el que el Gobierno ruso estaba tratando de reducir el gasto en productos farmacéuticos extranjeros. A pesar de ello, entre los años 2010 y al menos 2012, a través de una compañía de distribución propiedad de un alto funcionario del gobierno ruso, TEVA obtuvo más de 200 millones de dólares en beneficios con las ventas del Copaxone al gobierno de ese país. Por su parte, el oficial del gobierno ruso ganó aproximadamente 65 millones de dólares en beneficios derivados de este acto de corrupción.

En el caso ucraniano el soborno se realizó a un funcionario del registro de medicamentos al que le pagaron cantidades cercanas a los 200.000 dólares para que utilizase su posición e influencia en el gobierno para agilizar el registro de productos de TEVA en ese país y que resulta necesario para la comercialización de los mismos. Por último, en México los sobornos se realizaron a doctores de hospitales de ese país para que prescribiesen su producto Copaxone, al menos desde el año 2005.

Así las cosas, según la Security Exchange Commission (SEC), el beneficio que obtuvo TEVA gracias al pago de estos sobornos pudo ascender a más de 214 millones de euros. Como consecuencia de estas conductas, reconocidas posteriormente por la propia compañía, se impuso a la citada farmacéutica una sanción de 519 millones de dólares de los cuales 236 millones corresponden a la sanción civil impuesta por la SEC y 283 millones corresponden a la multa impuesta por el Departamento de Justicia Americano (DOJ) . Junto con las sanciones económicas se impuso también a la empresa la obligación de contar con un supervisor independiente de compliance por un período de tres años.

Así las cosas, si atendemos a los datos proporcionados por la SEC y el DOJ, la sanción impuesta a la organización es muy superior a los beneficios obtenidos por los sobornos. Por lo tanto, la realización de estas prácticas ilegales "costó" a TEVA unos 300 millones de euros por lo que parece claro que la farmacéutica se lo pensará dos veces antes de proceder de forma similar en cualquier otro lugar.

En conclusión, para que en nuestro país las organizaciones comiencen a tomar conciencia de la necesidad del cumplimiento de las disposiciones anti-soborno es necesario, por un lado, la formación, concienciación y sensibilización de directivos y empleados acerca de la importancia del cumplimiento y de la ética empresarial en los negocios. Y, por otro lado, que las autoridades y tribunales competentes impongan sanciones ejemplares de suficiente entidad como para disuadir a las organizaciones de la comisión de estas prácticas corruptas en el futuro.

Por cierto, esta mañana nos despertábamos con la noticia de que la empresa española ISOLUX CORSÁN montó una trama de sobornos en África y Sudamérica para lograr la adjudicación de obras públicas. Los sobornos incluían el pago y realización de regalos a las autoridades gubernamentales, partidos políticos e incluso, en el caso del Congo, los sobornos alcanzaron al presidente del Gobierno. Habrá que ver el tratamiento y la condena, si la hubiere, por parte nuestras autoridades en este caso que seguro que será objeto de otro artículo por parte de quien suscribe

Alba Lema

Directora de SMC Compliance y Directiva de la World Compliance Association

[1] Según un informe del Fondo Monetario Internacional titulado "Corrupción: Costes y Estrategias de Mitigación" **actualmente las empresas pagan cantidades que oscilan entre los 1,31 y 1,75 billones de euros (de la "caja b') en sobornos** en el conjunto de economías desarrolladas y emergentes. Estas cifras representan casi el 2% del PIB mundial

[2] Actualmente esta resolución se encuentra recurrida ante la Audiencia Nacional

[3] Aunque solo el Departamento de Justicia Norteamericano tiene autoridad para perseguir acciones de carácter criminal y, por ende, imponer multas, tanto el DOJ como la SEC tienen autoridad para perseguir los hechos por la vía civil e imponer las correspondientes sanciones civiles.