**Definición de conflicto de interés**

Trabajar para una empresa proveedora —o para cualquier tercero— puede crear un conflicto de interés. ¿A qué empresa le sería leal? ¿Dónde residirían sus intereses?

Un conflicto de interés es una situación en la que la lealtad y las obligaciones de un empleado para con la empresa se pueden ver comprometidas por intereses personales u otras lealtades y obligaciones.

Un ejemplo común de conflicto de interés se da cuando existe una relación personal —de tipo económico, social o familiar— con una persona que tiene relaciones comerciales con la empresa o una persona interesada en entablarlas. En este caso, dicha relación puede crear un incentivo o ejercer presión sobre usted para que tome decisiones comerciales en favor de la relación, en lugar de actuar en beneficio de la empresa.

Las oportunidades de negocios también pueden dar lugar a conflictos de intereses. Cualquier situación en la que usted compita con \*EMPRESA\* o se beneficie personalmente de las oportunidades a las que \*EMPRESA\* podría querer optar representa un conflicto de interés.

**Los conflictos de intereses pueden surgir incluso cuando se actúa de buena fe**

Las acciones resultantes de un conflicto de interés no tienen que ser flagrantes para ser inapropiadas. Es más, puede surgir un conflicto de interés aun cuando la persona cree que está actuando de buena fe.

Puede que piense que su objetividad no está en tela de juicio y que puede tomar la mejor decisión para la empresa sin dejarse influir por un interés personal y tal vez tenga razón, pero debe tener en cuenta otra cuestión que no siempre resulta evidente: la apariencia de un conflicto.

**Apariencias**

En muchos casos, es importante tener en cuenta no solo un conflicto de interés real, sino también que la situación puede aparentar serlo.

Las circunstancias pueden dar la impresión de que los factores personales han influido en las decisiones que ha tomado en nombre de la empresa. Por ejemplo, la apariencia de un conflicto de interés puede darle a un proveedor potencial la impresión de que parte con desventaja a la hora de entablar relaciones comerciales con nosotros.

Esta apreciación —sea fundada o no— puede menoscabar nuestra reputación y reducir nuestras oportunidades de negocio tanto como en los casos de acciones manifiestas de conflictos de intereses.

Asimismo, la apariencia de un conflicto de interés puede poner en entredicho la confianza que nuestros inversores han depositado en nosotros. Por ello, es importante evitar conflictos de intereses, tanto reales como aparentes.

Aun cuando crea que una situación es inofensiva, debe tener en cuenta la impresión que podría causar desde fuera, tanto ahora como en un futuro.