

Conferencia Urwick 2026

Deje que la ética sea su brújula moral

Traducción autorizada al español del discurso inaugural de la Conferencia.

Autor y conferencista: Prof. Alan J. Blackman, CF, CMC-AF, MBA, LL.M, PhD, LIMC (Emeritus)

Evento original: 2026 Urwick Lecture, Centre for Management Consulting Excellence (CMCE)

Nota editorial: Esta traducción reproduce el contenido y el tono oral del guion original. Se ha mantenido la terminología empleada en la traducción autorizada al español del artículo «Be Guided By Your Moral Compass», publicada por la Red Iberoamericana de Consultores. Las afirmaciones, ejemplos y referencias corresponden al autor y al guion original.

Título original: *Let Ethics Be Your Moral Compass*



El artículo de Alan Blackman "***Let Ethics Be Your Moral Compass***" es el ganador 2026 del [Premio y Copa Urwick](#) otorgado por una investigación o liderazgo de opinión sobresaliente, publicada en los dos años anteriores, relevante para la consultoría de gestión.

El artículo subraya la importancia del comportamiento ético y analiza una serie de fallos de alto perfil de las empresas de servicios profesionales para actuar de forma ética. A partir de este análisis, proporciona un marco que los consultores de gestión pueden utilizar para cuestionarse si están actuando de forma ética.

Alan Blackman ha mantenido una larga relación con la Griffith Business School en el sureste de Queensland, Australia. Impartió clases de Estrategia Empresarial como parte del programa de MBA de la Escuela desde 1993 hasta 2011, fue Director en funciones desde septiembre de 2011 hasta abril de 2012, y de 2012 a 2018 Director del programa de Aprendizaje Integrado en el Trabajo de la Escuela. Desde 2021 hasta 2025, fue director electo del Consejo Internacional de Institutos de Consultoría en Gestión. Ha publicado cuatro libros y numerosos artículos académicos.

Puedes ver un vídeo del evento [aquí](#) y acceder al guion de la conferencia a continuación.

Es un honor tener la oportunidad de dirigirme a ustedes hoy y presentar la Conferencia Urwick de 2026. Gracias a todas las personas que me han brindado esta oportunidad.

Esta presentación será en australiano, un idioma que, según me han dicho, muchos de ustedes comprenderán gracias a Bluey. Se basará, en términos generales, en mi artículo de 2025, «Déjese guiar por su brújula moral», y en mi libro de 2024, «Professional Management Consulting: A Guide for New and Emerging Consultants», así como en mi intervención ante la Conferencia del Hub Asia-Pacífico de IMC-ICMCI en mayo. Las herramientas de inteligencia artificial Gemini y Copilot se utilizaron en mi investigación exploratoria inicial, y posteriormente los resultados se contrastaron con fuentes confiables.

Antes de comenzar, y en aras de la armonía, he aceptado no abordar ciertos temas. Por ejemplo, no hablaré de críquet ni de las Ashes que dejaron atrás. Tampoco mencionaré el clima, salvo que sea para hablar del clima de Hampshire, que, según fuentes confiables, es el mejor de Inglaterra, o del placer de disfrutar días de más de 35 grados, algo que ahora ustedes ya han experimentado. Finalmente, no hablaré de lo que ustedes o yo pensemos sobre Donald como-se-llame ni de otros asuntos políticos, salvo quizá en mis comentarios iniciales. Así que comencemos.

Jingeri: ¡bienvenidos! Jingeri es una palabra de la lengua yugambeh que significa «bienvenido». También es el nombre de un ave que antes era común en mi zona: el Willie Wagtail. Les hablo desde la sexta ciudad más grande de Australia, la Ciudad de Gold Coast, con unos 750.000 habitantes y el tercer destino turístico más popular del país, después de Sídney y Melbourne. Reconozco a los custodios tradicionales de la tierra desde la que hablo, los Kombumerri, una de las ocho tribus de la zona que hablan lenguas yugambeh-ngarahgwal, cuidadores históricos de esta tierra, y presento mis respetos a sus mayores del pasado, del presente y a quienes están surgiendo.

Vivimos en un mundo de oropel, falsedad y apariencias, un mundo de trumpery, en el que los adornos y las apariencias a menudo han adquirido más importancia que la sustancia. Un mundo trumpiano de corrupción e incertidumbre, en el que las normas de la sociedad están siendo cuestionadas como nunca antes y el ritmo y la magnitud del cambio resultan vertiginosos. Apenas estamos comenzando a aprender a vivir en un mundo dominado por la inteligencia artificial. En ese contexto, les pido que piensen por un momento en las desventuras del joven rey Pirro de Epiro, a quien estoy seguro de que conocen.

Existen crecientes preocupaciones sobre la independencia y los conflictos de interés en la consultoría del sector público del Reino Unido. En su revisión ética de 2024, el Chartered Management Institute destacó riesgos éticos sistémicos en la consultoría británica, entre ellos el «ansia por cerrar negocios» (deal lust), la independencia comprometida y la débil adhesión a los códigos de conducta. Es evidente que nuestra profesión necesita examinarse a sí misma. Lo que sigue es, por tanto, un relato sobre el alma de la profesión de la consultoría de gestión.

Quiero comenzar con una pregunta incómoda: ¿han perdido el rumbo los consultores de gestión? En 2019, Aron Maira, de BCG, planteó una inquietud persistente: «¿Estamos tan concentrados en generar riqueza para los socios que hemos olvidado nuestro propósito original como asesores de confianza?». Para intentar responder estas preguntas, examinemos el desempeño ético reciente de la profesión.

Entonces, ¿qué es la ética? Britannica la define como «la rama de la filosofía dedicada a estudiar, definir y defender los conceptos de conducta correcta e incorrecta, los principios morales y los valores». Sirve de guía para la toma de decisiones y ayuda a las personas y a los grupos a determinar cómo actuar de manera buena, justa y equitativa. Es un sistema de principios morales fundamentado en valores personales. A su vez, los valores son «las creencias que tienen las personas, especialmente sobre lo que está bien y lo que está mal y sobre lo que es más importante en la vida, que controlan su conducta». Como señaló Rokeach, los valores constituyen una guía perdurable para la «acción correcta».

Toda nuestra profesión es un castillo de naipes construido sobre una sola cosa: la confianza. Una confianza que deriva de su honestidad, confiabilidad, marco moral, conducta pasada y trayectoria. Esa confianza se sostiene sobre cuatro pilares: el conocimiento, derivado de las credenciales y la experiencia; la habilidad,

adquirida mediante la formación y la práctica; el discernimiento, nacido de la indagación activa, el pensamiento crítico y la empatía; y la objetividad, que proviene de mantenerse al margen de los conflictos de interés, actuar con apertura y concentrarse en las necesidades de los clientes. Sin ética, estos pilares se derrumban, las relaciones con los clientes mueren y las reputaciones construidas con gran esfuerzo quedan destruidas.

Existen dos grandes enfoques éticos para abordar estas cuestiones. El primero es el consecuencialismo, que se concentra en el resultado, es decir, en el «mayor bien». Entre los defensores de esta escuela se encuentran Aristóteles y Mill. El riesgo es que puede justificar un daño cuando la mayoría obtiene un beneficio. Un ejemplo reciente puede observarse en las respuestas de los gobiernos a la pandemia de COVID-19, cuando, en nombre del bien común, se impusieron vacunas, confinamientos y mascarillas para evitar la propagación del virus y reducir al mínimo las muertes y las enfermedades graves. Sin embargo, esas medidas también produjeron contracciones económicas, quiebras empresariales, un aumento de los suicidios, violencia intrafamiliar y alteraciones sociales.

El segundo enfoque es la deontología, una teoría basada en el deber. Quienes siguen esta escuela, como Kant y Locke, consideran que las personas fundamentan sus decisiones en valores profundamente arraigados de deber y obligación hacia los demás. Se trata de respetar principios y obligaciones con independencia del resultado. Por ejemplo, «no matarás» es la máxima del objetor de conciencia. En el contexto empresarial, el retiro del mercado del Tylenol por parte de Johnson & Johnson continúa citándose como un referente deontológico moderno: la empresa retiró voluntariamente millones de frascos, pese al impacto financiero, porque entendió que tenía el deber de proteger a los consumidores, no porque hubiera calculado las consecuencias. Un ejemplo más reciente es Anthropic. La decisión de Anthropic de no poner a disposición del público la totalidad de su nuevo modelo Claude Mythos constituye un ejemplo claro y real de deontología en la práctica: la empresa siguió su deber de prevenir daños, aunque la publicación completa del modelo le habría proporcionado importantes beneficios comerciales y competitivos.

Por supuesto, las personas más cínicas podrían sugerir que la amenaza de litigios capaces de poner en riesgo la supervivencia de ambas organizaciones también influyó en sus decisiones, pero sería poco caritativo afirmarlo.

En la práctica, estas dos escuelas filosóficas, el consecuencialismo y la deontología, suelen converger para un consultor profesional.

¿Por qué es importante este tema ahora? Porque importantes fallas éticas en Australia y en otros lugares han dejado al descubierto problemas culturales profundos. La confianza pública se encuentra sometida a una presión inmensa. En este país hemos visto cómo al menos una de las firmas Big Seven quedó devastada, con pérdida de carreras, negocios futuros y estatus profesional. Una de las consecuencias ha sido un cambio significativo, tanto en los gobiernos como en las empresas, desde la dependencia de consultores externos hacia la capacitación y el fortalecimiento de los recursos internos. Los efectos de largo plazo de este cambio sobre la industria de la consultoría no están claros, salvo que, hasta ahora, han sido mayormente negativos, en especial para las firmas que no estuvieron a la altura. Es aquí donde cobra relevancia el rey Pirro de Epiro.

El éxito de las Big Seven ha tenido un costo irreparable para la profesión: reúne todas las características de una victoria pírrica.

Veamos la cronología del «porqué». Lamentablemente, existen muchos ejemplos, de los cuales he seleccionado solo cuatro. Sin embargo, todos comparten un hilo conductor: la superposición de funciones de auditoría, contabilidad y consultoría, y el intercambio indebido de información confidencial obtenida en una función para generar beneficios financieros o competitivos en otra.

Arthur Andersen y el escándalo de Enron

El escándalo de Enron, ocurrido a comienzos de la década de 2000 pero arraigado en prácticas de los años noventa, constituye la ilustración más clara del conflicto.

Enron utilizó contabilidad de valoración a precios de mercado, entidades de propósito especial y otras técnicas para ocultar miles de millones de dólares en deuda. Los ejecutivos de Enron presionaron a los auditores de Andersen para que aceptaran esas prácticas. Los socios de Andersen tenían fuertes incentivos para ceder, porque Enron era uno de los mayores clientes de consultoría de la firma.

Cuando la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos comenzó a investigar, Andersen destruyó ilegalmente documentos de auditoría, lo que condujo a su condena penal. Aunque posteriormente la condena fue revocada, ya era demasiado tarde para salvar a la firma.

Esta doble función socavó el principio de independencia, un deber deontológico fundamental de la ética profesional. La firma colapsó en 2002 y se perdieron 85.000 empleos en todo el mundo. Sin embargo, Anderson Consulting cambió de nombre en 2001 y continúa existiendo como Accenture. El escándalo dio lugar a la Ley Sarbanes-Oxley en Estados Unidos y a estrictas reglas de independencia para los auditores.

La investigación sobre el conflicto de interés de McKinsey

Durante la década de 2010, consultores de McKinsey trabajaron en contratos federales para las unidades de aprobación y seguridad de medicamentos de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA), mientras asesoraban simultáneamente a fabricantes de opioides, incluida Purdue Pharma, sobre cómo defender y ampliar las ventas de esos productos. Las investigaciones del Comité de Supervisión de la Cámara de Representantes determinaron lo siguiente:

- Los consultores de McKinsey aprovecharon su trabajo para la FDA con el fin de atraer negocios de empresas fabricantes de opioides.
- Al menos 22 consultores trabajaron tanto para la FDA como para fabricantes de opioides, en ocasiones de manera simultánea y sobre temas relacionados.
- McKinsey no reveló estos conflictos a la FDA, lo que planteó interrogantes sobre su objetividad y el cumplimiento de las normas federales de contratación.

Esto creó un conflicto estructural: la firma ayudaba a la FDA a proteger la salud pública y, al mismo tiempo, ayudaba a las empresas de opioides a resistirse a la regulación y mantener sus ventas.

El Comité de Supervisión de la Cámara describió la conducta de McKinsey como «particularmente grave», porque la FDA dependía de la firma para garantizar la seguridad de los medicamentos. Al mismo tiempo, McKinsey recibía pagos de empresas que alimentaban la mortal epidemia de opioides para ayudarlas a evitar regulaciones más estrictas. También se alegó que los consultores intentaron influir en altos funcionarios de salud de Estados Unidos para beneficiar a sus clientes del sector de opioides.

Las consecuencias fueron un grave daño reputacional, múltiples acuerdos con estados de Estados Unidos y un mayor escrutinio sobre los contratos gubernamentales y la independencia de las firmas de consultoría.

La vulneración de información gubernamental confidencial por parte de PwC

El escándalo de filtración tributaria de PwC Australia fue una grave vulneración de la confidencialidad y un conflicto de interés, en el que un socio sénior de PwC compartió con colegas información secreta sobre la política tributaria del gobierno para ayudar a clientes multinacionales a evitar nuevas leyes contra la elusión fiscal. No se trató de un hecho aislado, sino de parte de un patrón más amplio descubierto por investigaciones del Senado.

Varios problemas estructurales hicieron posible la vulneración:

- PwC asesoraba tanto al gobierno que redactaba la ley como a las empresas afectadas por ella, lo que generaba un conflicto directo entre el deber público y la ganancia privada.
- La firma no reveló la difusión interna de información confidencial.
- Los socios de PwC utilizaron su acceso privilegiado para monetizar secretos gubernamentales, socavando la confianza en el sector de la consultoría.
- Posteriormente, el Senado determinó que PwC había mantenido durante muchos años una estrategia deliberada para encubrir la vulneración.

Esto constituye una violación clara de deberes deontológicos como la confidencialidad, la lealtad y la integridad, deberes que deben respetarse con independencia de los incentivos comerciales.

Entre los resultados de las acciones de PwC se encontraron cancelaciones de registros profesionales, renuncias, pérdida de negocios gubernamentales, una disminución del 26 % en los ingresos, recortes en la remuneración de los socios y reformas estructurales importantes en todo el sector de la consultoría.

Aunque la conducta indebida ocurrió en Australia, el escándalo desencadenó revisiones globales en toda la red de PwC, incluido el Reino Unido, porque la información tributaria confidencial del gobierno se compartió entre varias oficinas internacionales de la firma. Como resultado, los reguladores y los departamentos gubernamentales británicos reevaluaron sus relaciones de consultoría con PwC. El Tesoro y la Oficina del Gabinete del Reino Unido revisaron las reglas de contratación de servicios de consultoría, y PwC UK quedó sometida a un mayor escrutinio por su manejo de los conflictos de interés y su gobierno interno.

En mayo de 2023, el Tesorero Federal de Australia canceló todos los futuros contratos gubernamentales con PwC. Esto obligó a desprenderse del negocio de consultoría gubernamental de la firma, que fue vendido a Allegro Funds por 1 dólar australiano, y provocó el despido de 329 personas, incluidos 37 socios.

El caso KPMG

Mientras pronuncio estas palabras, los auditores de KPMG están siendo investigados por la Comisión Australiana de Valores e Inversiones y por el Parlamento del país, mediante un comité del Senado, por presuntas vulneraciones de confidencialidad. Se les acusa de utilizar información secreta de clientes para obtener contratos de auditoría valorados en decenas de millones de dólares y de gestionar de manera inadecuada las denuncias de una persona del personal que dio la voz de alarma.

Hasta la fecha, esto ha provocado la salida de al menos tres altos ejecutivos de la empresa y la pérdida de un cliente multimillonario. Podrían producirse más salidas, mientras se encuentran en riesgo contratos vigentes con el Gobierno australiano por 653 millones de dólares australianos. El Departamento de Finanzas ha impuesto una moratoria de tres meses a la participación de KPMG en nuevos contratos, y el Senado ha remitido a la firma ante la Comisión Nacional Anticorrupción. Además, al menos tres gobiernos estatales han advertido formalmente a la firma. También se ha señalado que las investigaciones del comité del Senado se ampliarán para incluir a otras firmas.

El patrón común en los cuatro casos

Cada escándalo siguió la misma trayectoria:

- Una obligación basada en el deber de preservar la independencia, la confidencialidad y la objetividad.
- Un incentivo comercial que entró en conflicto con ese deber.
- Un cambio cultural en el que los ingresos prevalecieron sobre la ética.
- Una vulneración, o una serie de vulneraciones, de las obligaciones profesionales.

- Consecuencias sistémicas para los clientes, el público y la propia firma.

Cada firma vulneró, o en el caso de KPMG presuntamente vulneró, un deber no negociable. No se trataba de un área gris.

Es importante señalar que cada una de las firmas mencionadas tenía o tiene un código de conducta.

Los costos de la falla ética

A estas alturas, debería estar claro que la falla ética tiene un costo elevado. El costo es total. Las personas pierden sus carreras; los clientes enfrentan mayores riesgos empresariales; las firmas colapsan; y el prestigio de la profesión resulta dañado. Los gobiernos, y por tanto los contribuyentes, tampoco son inmunes. Quienes trabajan en el gobierno deben asumir parte de la responsabilidad por su disposición a abdicar de sus deberes para evitar cualquier riesgo, debilitar sus propios recursos, habilidades y capacidades, aceptar la oferta de menor precio y aprovechar un «almuerzo gratis», en lugar de procurar el beneficio económico óptimo. También deben asumir responsabilidad por no supervisar en tiempo real las actividades de consultoría que han encargado.

Como consultores, representamos una profesión con normas reconocidas. La conducta ética no es únicamente una regla: es un privilegio.

Contamos con estándares como la norma ISO 20700 y el Código del IMC. Todos son muy valiosos, pero ISO 20700 es un conjunto de directrices, no una norma obligatoria, y cada una de las empresas mencionadas anteriormente cuenta con un código de conducta. Por ello, quizá resulte de interés recordar que, en 2001, durante su octavo congreso en Sídney, el International Council of Management Consulting Institutes (ICMCI) propuso adoptar estándares de evaluación y un Código de Conducta Profesional. Sin embargo, algunas de las principales firmas de contabilidad y consultoría, que en aquel momento eran miembros de los IMC, retiraron su afiliación alegando que sus códigos eran superiores al del organismo internacional. ¡Mmm!

De lo anterior debería desprenderse con claridad que se requieren procesos para hacer cumplir los estándares y una cultura dentro de las firmas que garantice la adhesión a los códigos de conducta.

Las obligaciones fundamentales asociadas con el Código del IMC y con ISO 20700 son la integridad, la objetividad, la confidencialidad, la competencia y el interés público. ¿El desafío? Demasiados consultores operan fuera de nuestras asociaciones profesionales. Solo una pequeña fracción de quienes se autodenominan «consultores» pertenece a una asociación. ¡Esto tiene que cambiar! ¡Deben terminar los días en que bastaba con colgar un letrero en la puerta y llamarse consultor!

No comparto la opinión de que los consultores de gestión formen parte de una «gran estafa». Para empezar, sería una generalización temeraria meter a toda la industria en el mismo saco. Sin embargo, acepto que esa es, cada vez más, la percepción pública. Una percepción creada por la legítima exposición de unas pocas personas que han incumplido sus responsabilidades deontológicas frente a los clientes y la comunidad. Existen muchísimos consultores trabajadores, éticos, competentes y comprometidos. Debemos esforzarnos para asegurar que esas personas no sean arrastradas al pantano de los escépticos por quienes han transgredido sus deberes deontológicos.

Para que la profesión continúe y sea verdaderamente una «profesión», resulta esencial establecer un proceso de registro, similar al utilizado por los principales organismos profesionales de la contabilidad, el derecho, la auditoría y la salud, tanto para las personas como para las firmas. La afiliación y el registro ante el Instituto deben ser requisitos obligatorios para ejercer como consultor de gestión profesional.

El Código del IMC nos exige mantener la dignidad de la profesión y actuar con independencia en favor del mejor interés del cliente. También debemos respetar a nuestros colegas y garantizar que nuestros equipos cumplan estas normas. Sin embargo, existe una tensión: los institutos dependen de las cuotas de afiliación para financiarse, y esos ingresos son esenciales para ofrecer capacitación y otros servicios que benefician a

sus miembros. Esa tensión limita la capacidad de las instituciones para hacer cumplir la conducta codificada, por temor a perder afiliados. Es necesario encontrar fuentes alternativas de financiamiento que compensen esa pérdida y garanticen la continuidad operativa. Se requerirá apoyo legislativo.

La ética se aplica en cada etapa del proceso de consultoría:

- Contacto: ¿es usted honesto respecto de sus honorarios y su competencia?
- Diagnóstico: ¿sus hallazgos se alinean tanto con las necesidades del cliente como con las de la sociedad?
- Cierre y trabajo posterior: ¿mantiene una confidencialidad absoluta?

Los conflictos pueden surgir al trabajar para competidores de una misma industria, antiguos clientes o incluso debido a intereses financieros personales y relaciones entre miembros del personal. Cuando surge un conflicto, debe solicitarse el consentimiento mediante una divulgación completa. Es posible utilizar acuerdos de confidencialidad o de no divulgación, o separar los equipos, pero si el conflicto no puede mitigarse, debe darse por terminado el encargo. En ocasiones, hacer lo correcto tiene un costo.

Estas son diez preguntas que todo consultor debe plantearse al aceptar un encargo:

1. ¿He reflexionado o consultado con mi instituto acerca de si estoy comprometiendo mis responsabilidades bajo su Código?
2. ¿He considerado el asunto desde una perspectiva legal? Para nosotros es fundamental recordar que actuar éticamente significa ir más allá de lo que exige la ley porque, como todos sabemos, en ocasiones la ley puede ser un despropósito.
3. ¿He investigado si mi comportamiento se alinea con alguna política o procedimiento de mi instituto o de CMC-Global?
4. ¿Podrían considerarse mis intereses o relaciones personales como un menoscabo de mi objetividad?
5. ¿Podría considerarse que mi decisión o acción me reporta un beneficio personal indebido, ya sea económico o de otro tipo?
6. ¿Podría considerarse que mi decisión o acción favorece los intereses particulares de alguien con quien mantengo una relación personal o comercial significativa?
7. ¿Podrían mis decisiones o acciones percibirse como el otorgamiento o la recepción de un trato preferencial?
8. ¿He revelado todos los conflictos de interés a mi(s) cliente(s)?
9. ¿Me siento orgulloso de mi decisión o de mis acciones?
10. Si conocieran las circunstancias, ¿se sentiría mi familia orgullosa de mi decisión o de mis acciones?

En síntesis, pregúntese: ¿esto me está generando un beneficio personal indebido? ¿Estoy otorgando un trato preferencial? Y, lo más importante: ¿me siento orgulloso de esta decisión? ¿Se sentiría orgullosa mi familia?

Los códigos no son suficientes. Necesitamos una cultura ética en la que la conducta de los líderes y los incentivos estén alineados con la integridad. Mi exhortación a los gobiernos es la siguiente: conviertan la afiliación institucional y la adhesión al Código de Conducta del IMC, o a otro código de solidez equivalente, en un requisito legal para el ejercicio profesional.

Ha llegado el momento, y hace tiempo que debió llegar, de que el registro profesional de personas y firmas sea establecido por ley; de que la afiliación a un instituto profesional sea un requisito obligatorio para ejercer; y de que el Instituto reciba respaldo legal para imponer multas, suspender o expulsar a quienes se determine que han actuado ilegalmente o han vulnerado su Código.

En el ámbito internacional, estos cambios tardarán muchos años: los intereses creados se encargarán de ello. Sin embargo, pueden lograrse, si es necesario, un país a la vez. Austria parece haberlo conseguido y, según entiendo, Singapur también. Australia está bien situada para ser el siguiente país, si existen la voluntad y el apoyo gubernamental necesarios. El Reino Unido se encuentra en una posición privilegiada para dar el ejemplo al resto de Europa y de la Mancomunidad de Naciones.

Para concluir, quizá les parezca que la profesión, al igual que el mundo, atraviesa actualmente un momento oscuro, pero ambos se recuperarán. Mi desafío para ustedes es que, en un plazo de diez años, establezcan una profesión independiente, bien regulada, bien gestionada y universalmente respetada, que emplee consultores éticos, con amplios conocimientos, muy bien capacitados y tenidos en gran estima por sus clientes y por las comunidades a las que sirven.

La consultoría ética protege a todas las partes: clientes, firmas y sociedad. La brújula moral de cada uno de ustedes es esencial para orientarse en este mundo complejo y rápidamente cambiante. El futuro de nuestra profesión depende de esa orientación y de su liderazgo. Es hora de poner nuestra casa en orden. Buen viaje y gracias por escuchar.

Notas de traducción

1. En el original, «trumpery» alude a oropel, adornos de escaso valor o falsedad, y al mismo tiempo introduce un juego de palabras con «Trumpian».
2. La expresión inglesa «the law can, at times, be an ass» se utiliza para señalar que, en determinadas circunstancias, la ley puede resultar absurda o desatinada pese a estar correctamente aplicada. La traducción mantiene la formulación «la ley puede ser un despropósito», empleada en la traducción autorizada del artículo del Prof. Blackman.

Referencias

- Australia. Management and Assurance of Integrity by Consulting Services. Online: Parliament of Australia, 2024.
- Blackman, Alan J. «Be Guided by Your Moral Compass». [In English]. Professional. Management Consulting Journal 8.1, no. February 2025 (27 Jan 2025 2025): 11-14. <https://sciendo.com/journal/MCJ>.
- Blackman, Alan J. Professional Management Consulting: A Guide for New and Emerging Consultants. Routledge-Solaris Applied Research in Business Management and Board Governance. Edited by Charles Phua. 1st ed. London, UK: Routledge Taylor Francis, 25/04/2024, 2024. doi: <https://doi.org/10.4324/9781003466987>. <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9781003466987/professional-management-consulting-alan-blackman>.
- Britannica. «What Is Ethics?». Britannica, 2026, accessed 8 May 2026. <https://www.britannica.com/question/What-is-ethics>.
- Cambridge. «Values». Cambridge Dictionary, 2026, accessed 8 May 2026. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/values>.
- Commins, Patrick. «KPMG Australia's CEO Andrew Yates Quits over Whistleblower Scandal». News report, The Guardian Australia (Online), 29 May 2026. <https://www.theguardian.com/business/2026/may/29/kpmg-australia-ceo-andrew-yates-quits-whistleblower-scandal-ntwnfb>.
- Khadem, Nassim. «KPMG Australia Chief Operating Officer Eileen Hoggett Steps Aside as Audit Leak Fallout Widens». News report, ABC Business (MSN online), 4 June 2026.
- Maira, Arun. «The McKinsey Case and Consulting's Ethical Dilemma». Founding Fuel, 2019, accessed 11 Dec 2024. <https://www.foundingfuel.com/article/the-mckinsey-case-and-consultings-ethical-dilemma/#:~:text=It%20is%20a%20troubling%20account,to%20multiply%20their%20own%20wealth>. (Opinion piece).
- Mazzucato, Mariana, and Rosie Collington. The Big Con. Dublin, Ireland: Allen Lane/Penguin Random House UK, 2024. 2023.
- Muroi, Millie, Colin Kruger, Nigel Gladstone, and Kieran Rooney. «NSW and Victorian Governments Put Embattled Firm KPMG on Notice». Sydney Morning Herald (Online), 4 June 2026, MSN online. <https://www.msn.com/en-au/money/news/nsw-and-victorian-governments-put-embattled-firm-kpmg-on-notice/ar-AA24ljgt?ocid=winnp2ftaskbar&cvid=6a20f313e08d4b72a8bee547a93bf477&ei=80>.
- Rokeach, Milton. The Nature of Human Values. New York: The Free Press, 1973.

Nota editorial de la Red Iberoamericana de Consultores

La presente traducción al español del discurso inaugural de la **Conferencia Urwick 2026**, «Let Ethics Be Your Moral Compass», ha sido preparada por la Red Iberoamericana de Consultores de Gestión y Empresariales, una iniciativa sin-fines-de-lucro, y con autorización expresa del Prof. Alan Blackman, con el propósito de ampliar el debate sobre la ética y la conducta profesional en la consultoría de gestión dentro de la comunidad hispano-parlante de consultores de gestión y empresariales.

Todos los derechos sobre el contenido original pertenecen al Professor Alan Blackman y al [Centre for Management Consulting Excellence](#) donde esta conferencia fue llevada a cabo.