

# Diligencia al contratar ‘compliance’

En los últimos años España ha experimentado un *boom* de servicios, productos y programas formativos relacionados con el *compliance*. Sin embargo, no es oro todo lo que reluce. El siguiente decálogo trata de servir de guía para una gestión eficiente y satisfactoria en la contratación de *compliance* por parte de las organizaciones.

**1. Infórmese previamente.** Investigue, asesórese con otros que hayan pasado por este proceso. Identifique sus motivaciones y las especificaciones de lo que desea. Pasa lo mismo que con el supermercado: si se hace la lista antes de ir, reducirá la probabilidad de volver con productos no deseados. Procure no sentarse ante su proveedor con un triste “Queremos *compliance*. ¿Cuánto cuesta y cuánto se tarda?” El *compliance* es un gerundio y no un participio. No piense que contrata a “unos que lo dejarán hecho y... a otra cosa”.

**2. Piense qué *compliance* quiere.** Nada tienen que ver un sistema de gestión, un programa de prevención de delitos o un cumplimiento normativo. Si lo especifica bien de salida evitará después propuestas heterogéneas. Busque un traje a medida, no rebajas. Si nada es presencial, sino con formularios y *checklists* remotos...no se engañe, el resultado no será el mismo ni será igual de útil.

**3. Defina bien el perímetro deseado.** Rara es la organización que sólo tiene un NIF. Ponga sobre la mesa su organigrama societario. Piense en la matriz y participadas. No olvide las fundaciones, UTEs y otras agrupaciones si las tiene. Decida por dónde empezar y hasta dónde.

**4. Solicite al menos tres ofertas.** La comparación es enriquecedora y sorprendente. Si es necesario, reajuste sus requerimientos y solicite nuevas ofertas revisadas, e intente armonizarlas para comparar en términos homogéneos.

**5. Pregunte “si en casa de herrero, chuchillo de palo”.** Si al preguntar por el *compliance officer* de la empresa que le ofrece los servicios, su evaluación de riesgos, canal ético, sistema de *compliance* o modelo de prevención de delitos, empieza a escuchar balbuceos, excusas... alégrese, se acaba de ahorrar tiempo, dinero y disgustos.

**6. Practique las mismas cautelas que con otros proveedores** (o que son habituales cuando el *compliance* lo contrata el sector público). Compruebe que están al corriente con Hacienda y la Seguridad Social, exíjales acuerdo de confidencialidad, pregunte por la facturación total por servicios o proyectos similares otros años, la relación laboral de su plantilla, antigüedad y edad media, equipo que realizará el proyecto, experiencia, capacitación en *Compliance*, si admitirá subcontrataciones... En definitiva, reduzca las posibilidades de creer que contrata a unos profesionales y que se encuentre con otros.

**7. Investigue la reputación y solicite referencias.** ¿Le confiaría su *compliance* a una empresa investigada por responsabilidad penal? ¿relacionada con corrupción? ¿investigada por prácticas contrarias a los mercados? Intente conocer la experiencia de otras entidades que hayan trabajado anteriormente con ellos.

**8. Atento a determinados argumentos comerciales.** Como que “el *compliance* es obligatorio”, “la formación es obligatoria”, “las evaluaciones de riesgo caducan al año”, “es un escudo”, “se lo dejamos todo implantado”...

**9. Desconfíe de algunos planteamientos.** Si le ofrecen externalización total, plazos rapidísimos, presupuestos excesivamente atractivos o muy por debajo de los competidores. Si le dicen que ellos mismos lo implantan y revisan o, lo implantan y auditan, o lo implantan y certifican. Si le ofrecen servicios complementarios (herramientas, auditorías, certificaciones...), pregunte por los titulares de ellos y su relación con los primeros.

**10. No decida prioritariamente por precio.** E Desconfíe de los extremos: tanto de honorarios no justificados como de gangas o *low cost* cuya calidad de servicio y/o producto se va a ver comprometida.