

ENRIQUE SHAW: NO SEAMOS TAN EXIGENTES

Por Juan Carlos de Pablo (especial para Criterio)

La Iglesia Católica Apostólica y Romana no “regala” calificativos, por lo que resulta significativo y valioso que el empresario argentino Enrique Ernesto Shaw haya alcanzado la categoría de *Venerable*, segundo escalón hacia la santidad, según explico en CRITERIO Ricardo Murtagh.

¿No funcionaría mejor el mundo, si todos los empresarios fueran como Shaw, todos los seres humanos tan inteligentes como Albert Einstein y tan abnegados como la Madre Teresa, y todos los deportistas tan habilidosos como Leo Messi?

En estas líneas contesto otras preguntas: ¿la mayoría de los empresarios, se parecen a Shaw o son despiadados irresponsables, que sólo piensan en ganar dinero? ¿Puede un empresario inspirado por Shaw, competir con otros que carecen de buen corazón? ¿Los empresarios, se ocupan del bienestar de sus obreros y empresarios, con su dinero o con el de quienes compran sus productos? ¿Cuáles serían hoy las principales preocupaciones empresarias de Shaw?

Antes de lo cual corresponde citar un valioso antecedente. Shaw fue uno de los principales impulsores de los decretos 7.913 y 7.914, de julio de 1957, que crearon el sistema de las asignaciones familiares en las empresas comerciales e industriales, respectivamente. ¿Cuál era el problema? Que los gastos de los asalariados en comida, vestimenta, etc., dependían del tamaño de sus familias. ¿Cuál hubiera sido la mala solución? Que el Estado les hubiera obligado a los empleadores, a ayudar a sus asalariados a afrontar dichos gastos. ¿Por qué la solución hubiera sido mala? Porque como la productividad laboral no está relacionada con el tamaño de la familia de los empleados y obreros, si el Estado les hubiera obligado a los empresarios a abonar adicionales por esposa e hijos, primero hubieran conseguido trabajo los solteros, y al final los casados con hijos. ¿Cuál fue la solución correcta? Que los empleadores aportaran una proporción de los salarios que pagaban, a un fondo, del cual extrajeran las asignaciones que efectivamente les habían abonado a sus asalariados con hijos.

Brillante ejemplo de cómo, poniendo la cabeza fría al servicio del corazón caliente, se logró combinar equidad con eficiencia. El sistema, que nació privado y acotado, hoy es público y mucho más generoso; pero sobre la generalización Shaw no tiene nada que ver.

Shaw, ¿es el único empresario con corazón, o por el contrario todos son iguales a él, pero su caso es más conocido? Ni una cosa ni la otra. De repente encaró su labor, entendida como “misión”, con más entusiasmo que otros; pero esto de que la mayoría de los empresarios son egoístas, inhumanos, etc., puedo testimoniar luego de más de medio siglo de trabajar como consultor, que está más cerca de la fantasía que de la realidad. A propósito: ¿existe algún estudio que, referido a Argentina o a algún otro país, muestre diferencias en el comportamiento empresario, entre quienes se dicen católicos, creyentes, agnósticos o ateos? No conozco, pero me aventuro a pensar que no se encontrarían diferencias significativas.

Contra lo que muchos creen, la anteúltima cosa que hacen los empresarios es suspender parte de su personal, y la última despedir. Por razones personales y estrictamente económicas. ¿Puede alguien pensar que un ser humano puede ser indiferente, cuanto no gozar, cuando tiene que decirle a otro que no vuelva a trabajar? Por el contrario, me consta el costo anímico de quien tiene que tomar esa decisión, lo cual explica que haga todo lo posible para evitarla. Pero además de esto están las consideraciones económicas: echar a una persona, y al tiempo recontratar a otra, implica desperdiciar los costos de entrenamiento y de conocimiento de la “cultura” con la cual funciona cada empresa. Si la crisis de 1962-1963 se hubiera prolongado, no sé si Shaw hubiera podido mantener a todo el personal de Cristalerías Rigolleau.

¿Podría un empresario como Shaw, competir si al resto de los empresarios del sector en que actúa no les importara nada, excepto ellos mismos? Aquí es fundamental diferenciar entre las ganancias de las empresas y los ingresos de sus dueños. En un contexto competitivo, ninguna empresa puede aumentar sus precios, pero el empresario al que le importa su gente, puede gastar sus ingresos de manera diferente. En buena medida Shaw lo destinaba a su gente, los egoístas en yates, autos de lujo o caviar. En otros términos, no hay excusas para no tener buenos comportamientos... ¡con la plata de cada uno!

Esto nos conecta con el punto siguiente. El lector atento habrá advertido que hablé del accionar empresario en un contexto competitivo. No hay que ir a la universidad para advertir que a cualquier empresario le resulta más fácil ser generoso con su personal, cuando la empresa genera ingresos extraordinarios por su carácter monopolístico, que cuando tiene que competir. Porque, en sentido estricto, un monopolista no ejercita su bondad con sus propios ingresos, sino con el sobreprecio que pagan los demandantes de sus productos.

No me estoy refiriendo a las ganancias transitoriamente monopolísticas, generadas por un empresario que innova, inventando productos nuevos, o mejorando los procesos de producción; que bien hace en distribuir entre su gente parte de los beneficios extraordinarios, porque seguramente que tanto la creación como la implementación de la mejora, surgió de un esfuerzo colectivo. Me estoy refiriendo a quien genera ganancias monopolísticas como consecuencia de la protección arancelaria, los subsidios específicos, las trabas al ingreso de nuevos oferentes, etc.

Hace 3 décadas, analizando el accionar empresario, diferencié entre trabajar y estar ocupado. Agregando que en la Argentina de entonces la tragedia tenía que ver con el hecho de que, por cuestiones de supervivencia y de operatoria, con mucha frecuencia a los empresarios les convenía más estar ocupados que trabajar (en términos de un slogan, dije que “en Argentina los empresarios están tan ocupados, que no les queda tiempo para trabajar”).

Precisemos los términos. Un empresario trabaja cuando dedica sus energías a averiguar qué necesitan sus clientes, en qué andan sus competidores, cuáles son las novedades en materia de los productos que fabrica, los insumos y las maquinarias que utiliza, la capacitación de su personal, etc. Mientras que está ocupado cuando se pasa el día leyendo leyes, decretos, resoluciones, etc., no falta a ninguna reunión de la cámara que representa a los fabricantes de sus productos, asiste a conferencias dictadas por economistas; y cuando tiene que adoptar una decisión le tiene que prestar más atención a su contador y a su abogado, que a su ingeniero. Pensar que con estas reglas del juego, el PBI va a crecer de manera sostenida, es no pensar.

Valiosísimo e inspirador el caso de Enrique Shaw, pero no le compliquemos tanto la vida a los empresarios argentinos, para que algunos de ellos merezcan integrar la categoría de mártires.