

Ganancias Excesivas

Por Hilary Arathoon

Hablar de «ganancias excesivas» resulta algo así como hablar de eficiencia excesiva, porque en el ámbito de los negocios, las ganancias son el índice de la eficiencia en el manejo de una empresa. En realidad, es un círculo vicioso porque las ganancias estimulan la eficiencia y la eficiencia promueve las ganancias. Así como sería ilógico hablar de «eficiencia excesiva» porque lo que el negociante debe perseguir, si quiere triunfar, es la eficiencia, así también resulta ilógico hablar de ganancias excesivas, las cuales son o debieran ser el resultado de dicha eficiencia.

Donde no hay influencias, ni interferencias políticas, las ganancias guardan estrecha relación con la eficiencia. Donde hay manejo y dirección eficientes, las ganancias son fuertes, pero donde no las hay, en vez de ganancias hay pérdidas. Por eso es que una vasta mayoría de las empresas fracasan y sólo es un pequeño porcentaje el que subsiste o perdura. Las más tienen que cerrar sus puertas a los pocos meses de establecidas, por haber sufrido quiebra, o porque las ganancias, que apenas alcanzan para cubrir las obligaciones laborales y las excesivas cargas fiscales, no justifican el continuado esfuerzo en dicho ramo de actividades.

La ineficiencia

Si lo que perseguimos es la «ineficiencia» podemos tener plena seguridad de encontrarla por doquiera, porque por todos lados abunda. Estamos rodeados por gente ineficiente, no sólo aquí sino en cualquier lado donde vayamos. ¿Por qué? Porque ser ineficiente no cuesta nada y no requiere ningún esfuerzo. En cambio para llegar a ser eficiente se necesita dedicación y esfuerzo, lo que muy pocos están dispuestos a hacer, aunque el estímulo para ello sea el de mejorar su estado.

En realidad para llegar a ser eficientes bastaría con dedicarse con ahínco a una sola cosa, hasta llegar a dominarla, lo que se logra a través de la práctica. Sin embargo, son pocos los que se pueden llamar maestros en su profesión u oficio, aunque este sea una cosa tan sencilla como preparar un buen emparedado o un buen churrasco. Para poder triunfar, bastaría con llegar a dominar una pequeña cosa como esa, y sin embargo, son contados los que lo logran.

Grado de efectividad de las empresas

Si no es a base de las ganancias ¿cómo vamos a medir el grado de efectividad de las empresas? A base de pérdidas es imposible construir un negocio y mucho menos mantenerlo en pie. Las ganancias son imprescindibles, no sólo porque sirven de estímulo al productor, sino porque marcan el grado de eficiencia en la administración y señalan el curso a seguir. Por el monto de las ganancias, sabemos a qué grado las operaciones marchan bien o mal. Al no haberlas, sabemos que algo anda mal y que es imprescindible corregir; de lo contrario, lo que nos espera es la quiebra.

Las ganancias son también las que justifican las nuevas inversiones, ya que invertir en un negocio que sólo produce pérdidas es no sólo locura, sino un despilfarro.

¿Quiénes determinan las ganancias?

Si los salarios los determinan indirectamente los consumidores, con mayor razón las ganancias, que son el resultado del trato directo entre proveedor y consumidor. «Se requiere que hayan dos para cerrar un trato», dicen los ingleses (trato favorable para ambos, se entiende, o de lo contrario no se cerraría). Esos dos son el proveedor y el consumidor. De modo que mal podemos hablar de ganancias excesivas cuando en realidad somos nosotros, en nuestra calidad de consumidores, los que las adjudicamos. Al escoger tal o cual producto o servicio en preferencia de tal o cual otro, estamos determinando quién es el que mejor nos sirve y, por consiguiente, a quién corresponden las ganancias. Con cada compra que hacemos es como si depositáramos nuestro voto en una urna, diciendo: «este es el que mejor nos sirve» y, al mismo tiempo, lo premiáramos con nuestro dinero. Por eso los primeros en beneficiarnos somos los consumidores, quienes al escoger al proveedor más eficiente para efectuar nuestras compras, obtenemos más a cambio de nuestro dinero y logramos que éste nos alcance más. Aseguramos también a través de las compras que el proveedor eficiente nos pueda seguir sirviendo. En cambio, los proveedores ineficientes se ven obligados esforzarse más para poder competir, o, de lo contrario, se ven eliminados.

¿Qué sucedería de no haber ganancias?

De no haber ganancias y poder comprar los productos al costo, nos resultarían más baratos, pero el proveedor carecería de los medios para poder continuar con sus operaciones. No habría base para poder introducir mejoras, ni las renovaciones que van siendo necesarias con el correr del tiempo. Tampoco habría el dinero para introducir innovaciones y lanzar al mercado los nuevos productos que quizás tanta falta nos hacen, pero que por desconocer su existencia, no podemos notar su ausencia.

¿Quiénes se benefician más con las ganancias?

Además de los consumidores se benefician también, claro está, los productores y todos los que intervienen en el complicado proceso de la producción, tales como los proveedores de materias primas, de energía, de maquinaria, de repuestos, etc. Se benefician también los transportistas y los distribuidores del producto elaborado. Se benefician los trabajadores de la empresa y los de las demás empresas que la surten, así como las familias de los mismos y todos los que surten a dichas familias. Se beneficia también la nación, la cual será tanto más próspera como más eficientes y prósperos sean sus habitantes. En realidad, no hay nadie que no se beneficie.

Desigualdad de distribución dentro de la empresa

¿Por qué el barrendero no gana igual al gerente o administrador? Porque el servicio que presta no es el mismo. El puesto de barrendero es algo que cualquiera puede desempeñar sin tener mayor preparación y la responsabilidad que pesa sobre sus hombros no es la

misma. Tampoco está aventurando sus ganancias, o las ganancias y ahorros de los inversionistas.

El ahorro representa siempre un sacrificio. Dejar de comer hoy, para comer mañana. Hay personas en quienes el ansia de superación los lleva a sacrificarse para poder poco a poco ir reuniendo los medios a través de los cuales poder alcanzar más tarde una vida mejor. Por eso los ahorros son sagrados. Es a través de esos ahorros que logran establecerse las empresas.

Papel del administrador

Para muchos es difícil comprender el papel del administrador de una empresa. Les es tan difícil como a los legos en música comprender el oficio de director de orquesta, el cual aparentemente se limita a agitar caprichosamente una varita, mientras que el conjunto hace todo el trabajo efectivo de soplar y tañir los instrumentos. Consideran, por consiguiente, que podría eliminársele o conservarlo a lo sumo como figura decorativa (generalmente se ve muy bien trajeado de frac), pero sin que por ello ganara o recibiera un emolumento mayor que los demás elementos del conjunto. Pero si alguna vez el lector ha tenido ocasión de ver a un lego ascender al estrado y tomar la batuta para dirigir la orquesta, se habrá dado cuenta que al corto tiempo la música se transforma en un desconcierto, una mezcla de sonidos disonantes y cacofónicos tan discordantes que no queda más remedio que ponerle fin. Por eso, el que verdaderamente sabe y entiende de música, adjudica mayor valor al director que a cualquier otro y está dispuesto a pagar precios que pudieran parecer exorbitantes por una buena dirección.

¿Quiénes se perjudican castigando las ganancias?

Nos perjudicamos todos. Principalmente en la falta de ideas, porque las ganancias y el incentivo de las mismas hacen que se materialicen las ideas. De lo contrario permanecen en el limbo de lo desconocido. Si el originador no siente el aliciente de ponerlas en práctica para poder ganar y si no cuenta con los medios necesarios para llevarlo a cabo, dichas ideas jamás verán la luz y nosotros nos quedaremos huérfanos de ideas que podrían venir a beneficiar nuestras vidas.

¿Cuál es el precio de la eficiencia?

Supongamos, querido lector, que usted está a punto de sufrir una operación delicada y que necesita los servicios de un médico eficiente para practicarla. Estoy seguro que en esos momentos no le regatearía usted sus honorarios, sino por el contrario, cualquier emolumento le parecería poco para quien le devolviera la salud.

O supongamos que asiste usted a la escuela y está ante un profesor que es en realidad eficiente y que sabe impartir sus conocimientos con claridad y esmero. Estoy seguro que tampoco estaría usted propenso a regatearle las ganancias, sino por el contrario, por fuertes que éstas fueran, le parecerían pocas para retribuirlo en forma debida.

Igual sucede con el buen administrador o con los buenos trabajadores. Estos merecen ser remunerados al grado de su eficiencia; ni más, ni menos. No es posible remunerarlos más

porque entonces resultarían antieconómicos y en vez de producir ganancias para la empresa, le producirían pérdidas. No es conveniente remunerarlos menos, porque, en tal caso, lo más probable es que abandonen el empleo y se lancen en busca de una plaza a la altura de sus capacidades, pero mejor remunerada.

No es caprichosamente que en las empresas unos reciben más y otros menos. Cada cual recibe y puede exigir según el grado de su eficiencia. Si pretende sobrepasar dicho grado y ya no resulta económico el conservarle, se le sustituye por otro que no tenga las mismas pretensiones.

El país no genera riqueza

El país puede contar con riquezas naturales, pero no genera riqueza. La riqueza la generan los individuos o ciudadanos al explotar sabiamente las riquezas naturales, o si no, a través de su propio trabajo, ya que la mayor riqueza de un país son, o debieran ser, sus hijos. Pero en ningún caso es la riqueza el resultado de un esfuerzo global, sino el producto de esfuerzos individuales, cada cual según el grado de sus capacidades.

Dicho esfuerzo sólo puede surgir espontáneamente; no puede ser mandado, ni forzado. Los intentos realizados por los regímenes totalitarios en forzarlos, aunque han costado millones y millones de víctimas inocentes, siempre han terminado en el más rotundo fracaso. Dígalo si no Rusia, que tras de tratar de imponer las granjas colectivas, sacrificando para ello millones de campesinos, tuvo que volver en parte al sistema de granjas privadas, las cuales, aunque constituyen solamente un cuatro por ciento de su extensión territorial agrícola, contribuyen con una cuarta parte de la producción global. Para levantar las otras tres cuartas partes en el territorio restante, emplea el gobierno al treinta por ciento de la población (EE.UU. de Norte América emplea solamente el diez por ciento) y, sin embargo, los rusos no logran abastecerse y tienen que recurrir a Estados Unidos de Norte América y a Canadá para que les suplan la diferencia.

Cuando Nikita Khrushchev volvió a introducir el estímulo de las ganancias en Rusia y alguien le señaló que el mencionar ganancias iba en contra de los principios de la revolución, Khrushchev respondió:

«Llámenles ustedes como quieran, lo importante es que funcionen».