

RSE y los términos

Por Fernando Solari*



La RSE [Responsabilidad Social Empresaria] tiene que ver con que las empresas puedan hacer mejor lo que mejor saben hacer consiguiendo, como resultado, generar valor tanto para ellas como para la comunidad de la que forman parte.

Si bien la aspiración de la RSE es la de potenciar los resultados de la empresa optimizando a su vez lo que resulta de valor para la comunidad esto no suele ser muy sencillo por la falta de claridad en los límites y en los roles que le competen a cada uno de los actores involucrados.

Mientras la empresa siga planteando sus metas y objetivos en términos económicos y la comunidad la siga viendo como una ambiciosa insaciable el encuentro potenciador va a quedar relegado tanto como los beneficios que brindaría el cambio de visión.

Son varias las razones por las que no se puede considerar la vida, en especial la vida de las empresas, como dependiente de una ecuación en la que su sostenimiento quede vinculado exclusivamente a ganar dinero ya que poner una consecuencia como objetivo es una confusión inicial de la que será cada vez más difícil recuperarse sin daños.

Sin ganancia no hay empresa sigue siendo la máxima que diferencia a las empresas del resto de las instituciones sin que esto las haga mejores o peores; pero, dentro de la categoría empresa una de las condiciones que las hace mejores o peores es la claridad con la que consideran la ganancia respecto de sus metas y objetivos tanto como si la colocan en su razón de ser empresaria.

La pregunta fundamental para una empresa consiste en saber, con tanta claridad como sea posible, cuál es su razón de ser; esta suele ser conocida -en el mundo de los negocios- como el *core business* [el núcleo del negocio] y nos permite saber -por haberlo definido previamente- qué decidimos hacer, qué vamos a ofrecer en el mercado y por lo tanto poder tamizar las diferentes ofertas y oportunidades para elegir las que nos permitan seguir avanzando en la dirección prefijada.

Objetivo y consecuencias

Las actuales campañas de algunas automotrices presentando bicicletas con su marca llaman la atención de los desprevenidos por la supuesta confusión al considerar una incoherencia a esta acción sin tener en cuenta que el *core business* de una automotriz es -conceptualmente- "producir vehículos que les permitan a las personas ir de un punto a otro con libertad en forma rápida, segura y confortable"; si una bicicleta es lo que se elige para este fin no debería haber automotriz que deje pasar la oportunidad.



Tener definido el núcleo de nuestro negocio nos permite saber con qué y cómo vamos a ganar dinero porque la ganancia será una de las consecuencias de alcanzar ese objetivo; cuanto mejor lo hagamos mayores serán nuestras ganancias.

Ganancias que tienen que ser como consecuencia de la excelencia que aplicamos en nuestra labor, agregamos valor al mercado y recibimos valor del mercado, de ninguna forma es posible obtener ganancias quitándoselas a alguien. La alternativa de crecer a expensas de otro es solo viable como una cuestión de participación de mercado y reordenamiento competitivo, podemos ganar porque un competidor pierde el mercado que nosotros obtenemos, o podemos ganar porque sustituimos con éxito lo que otro ofrece sin fortuna pero no podemos quedarnos con lo que le corresponde a otro, y mucho menos hacerlo con lo que pertenece a la comunidad.

Un cambio de términos; pasar de los objetivos económicos a convertirlos en términos de valor es decisivo para que los resultados mejoren y sean realmente abarcadores.

El crecimiento en valor que generamos tiene consecuencias de rentabilidad para nuestra empresa tanto como brinda un enriquecimiento para la comunidad en la que operamos; si esto no fuera así estaríamos haciendo algo que no podrá ser sostenible, y que en algún momento deberemos reponer y reparar, con las pérdidas significativas que debieron haberse evitado.

El objetivo siempre debe apuntar a la generación de valor abarcador para la comunidad y la excelencia en su gestión y desarrollo se verá recompensada con la obtención de ganancias para la empresa y enriquecimiento en valores para todos los involucrados.

*fernando@solariscope.com