

Nuevo Management

Reconceptualización empresarial, innovación y cambio personal

Peligro de aumentar beneficios

La mayoría de las grandes empresas tienen como prioridad aumentar beneficios, perjudicando a más personas que a los que benefician.

Una de las principales características de una sociedad o de una humanidad decadentes, como las actuales, consiste en que la mayoría de las prioridades de la actividad humana se establecen siguiendo peligrosas falacias que son aceptadas por la mayoría como ciertas.

Una de ellas, consiste en la falacia del crecimiento de los beneficios como señal de buena salud de una gran empresa cotizada en los mercados bursátiles. Sin embargo, el crecimiento continuado de los beneficios empresariales, casi siempre proporciona un perjuicio social y, además, beneficia a unos pocos y perjudica a la mayoría de las personas directamente relacionadas con la actividad de esa empresa, es decir, de sus stakeholders (accionistas, empresarios, directivos, cargos intermedios, trabajadores sin cargos, clientes, colaboradores, proveedores y otros). Concretamente suele beneficiar a los empresarios profesionales (los que no han creado la empresa que gobiernan), beneficia a corto plazo a las agencias tributarias y al sistema financiero, pero perjudica al resto de los stakeholders.

Generalmente, los bonos o comisiones por objetivos de los empresarios se basan en los beneficios, por tanto, cuanto mayor sean los beneficios más cobran. Igualmente, cuanto mayor sea el beneficio mayor son los impuestos que se pagan a las agencias tributarias.

En cuanto al sistema financiero, cuanto mayor sean los beneficios y, sobre todo, el crecimiento de estos, más suele cotizarse la empresa, aumentando el volumen en el sistema financiero.

Sin embargo, una gran parte del aumento del beneficio suele deberse a una mala práctica empresarial que consiste en que la empresa retenga la mayor parte de este beneficio, sin repartirlo entre los accionistas. Por tanto, restringen la posibilidad del accionista de llevarse los beneficios e invertirlos en otro sitio más rentable o para tener una cartera de inversiones más estable.

Además, esta acumulación de beneficios tiene varios efectos perversos para los referidos stakeholders: 1) suponen una gran salida de capital en impuestos, 2) distorsiona la realidad económica de la empresa, 3) crea una burbuja bursátil porque el valor de estas empresas es muy inferior a su cotización. Con esta burbuja bursátil

ganan los intermediarios financieros, pero pierden la mayoría de los inversores. Al respecto, Peter Drucker -escritor más influyente del siglo 20, padre del management y asesor financiero en sus inicios profesionales- decía que el sistema financiero unos ganan lo que pierden otros, aunque lógicamente se descuentan las grandes cantidades que se llevan los intermediarios. Esta burbuja financiera es una de las principales causas de la alta mortalidad de las grandes empresas.

El resto de los stakeholders pierden porque podrían y deberían ganar más dinero, salvo los clientes que deberían obtener los bienes y servicios a precios más reducidos.

El progreso, la sostenibilidad y la justicia social, son principios de la Nueva Conciencia, del Nuevo Orden Mundial (no conspirativo) y del **Nuevo Management**; es decir, de los modelos de la actual Era de la información.

