

El apóstol neocapitalista

El líder de Salesforce pide un sistema que supere la obsesión por maximizar el beneficio del accionista

Justo Barranco

El capitalismo, reconoce Marc Benioff, ha sido bueno para él. No cabe duda. El fundador del gigante Salesforce, propietario de la revista *Time* y filántropo especialmente activo –notablemente durante la actual pandemia–, posee una fortuna de 6.700 millones de dólares. Sin embargo, escribía en octubre en *The New York Times* que “el capitalismo tal y como lo conocemos está muerto”. A Benioff (San Francisco, 1964) no le hizo falta que llegara ningún virus –aunque la Covid-19 ha puesto en evidencia las grietas del turbo-capitalismo– para señalar que el actual sistema ha conducido a un mundo profundamente desigual.

El capitalismo ha traído innovación, desarrollo y riqueza, subrayaba, pero su funcionamiento en las últimas décadas, con la obsesión por maximizar los beneficios para los accionistas, ha llevado a la brecha actual. Los beneficios, reconocía, “son importantes, pero también la sociedad”, y pedía un nuevo capitalismo “más justo, igual y sostenible que funcione para todos y en el que las empresas no sólo tomen de la sociedad sino que de verdad devuelvan y tengan un impacto positivo”. Un capitalismo en el que los responsables empresariales se centren no sólo en los accionistas sino también en sus trabajadores, clientes, comunidades y el planeta.

Ahora Benioff recorre en el libro *Pionero* su trayectoria desde que salió de la universidad y se convirtió en el protegido de Larry Ellison en Oracle –fue el vicepresidente más



CRAIG BARRITT / GETTY



PIONERO Marc Benioff

Empresa activa. Barcelona, 2020
288 páginas
Papel 14 € | e-book, 5,99 €

joven de la compañía– y, sobre todo, expone su filosofía: está seguro de que los negocios son la mayor plataforma para el cambio social hoy.

El apóstol de un nuevo capitalismo recuerda cómo tras 11 años en Oracle y con un sueldo multimillonario se sentía infeliz. Ellison le recomendó tres meses sabáticos. Y él visitó la ciudad india de Trivandrum porque años antes había conocido brevemente a Amma, la abrazadora santa, y, confuso, iba en busca de su sabiduría. Junto a su amigo Arjun Gupta, que también

había dejado su empresa. Ella les dijo: “En vuestra búsqueda para tener éxito y ganar dinero, no os olvidéis de hacer algo por los demás”.

Fue la semilla de Salesforce. Dos años después, en 1999, dejó Oracle para fundar esta compañía pionera en usar la computación en la nube para ofrecer software para gestionar la relación con el cliente a empresas de todos los tamaños sin necesidad de que lo instalaran en sus ordenadores. Un nuevo modelo de negocio que hizo el software accesible a través de suscripciones y no de onerosos contratos a largo plazo.

Benioff afirma en *Pionero* que si hace tiempo creía que la gran gestión de la empresa fue la que permitió pasar de 1.000 a 120.000 millones de valoración de mercado desde que salieron a bolsa en el 2004, hoy sabe que fue la decisión inicial de establecer como valores de la empresa la confianza, el éxito del cliente y la innovación –y más tarde la igualdad– y reservar el 1% del capital social, producto y tiempo de los empleados para causas benéficas lo que les ha llevado al éxito: hizo que orientaran la cultura de su empresa en torno a los valores, y los valores crean valor.

Benioff
fotografiado
junto a Bill
Clinton con
el libro
'Pionero'

=====
“El capitalismo, tal y como lo conocemos, está muerto”, decía Benioff hace meses