

El problema de los supermillonarios. Cómo se han apropiado del mundo los superricos y cómo podemos recuperarlo

Linda McQuaig, Neil Brooks

Madrid, Capitan Swing, 2014 316 pp. 19 €

Trad. de Emilio Ayllón

Los supermillonarios y la superdesigualdad

Rogelio Velasco Pérez

22 marzo, 2015



Los ciudadanos y los medios de comunicación han mostrado durante los últimos meses un gran interés por los asuntos relacionados con la desigualdad. El libro de Thomas Piketty *El capital en el siglo XXI* –publicado hace pocas semanas en español– ha representado un estímulo adicional para la preocupación por el tema y el debate. Efectivamente, en los países desarrollados, la diferencia en renta por habitante entre los dos extremos en la escala de distribución es la mayor de los últimos treinta años, de acuerdo con los datos recientemente publicados por la OCDE. En 1980, el 10% más rico de la población detentaba una renta 7,1 veces superior al 10% más pobre. En el año 2012 era de 9,5 veces como media para todos los países occidentales. Estas diferencias se han acelerado durante el período de la crisis que comenzó en 2007.

Los datos son especialmente preocupantes para España. Para el período 2007-2011, el índice de Gini –que mide la proporción de renta para cada tramo de población– aumentó un 8%, el más elevado de todos los países occidentales. Como media, el 10% más pobre en España ha visto cómo se reducía su renta en un impresionante 13% cada año. Aun con otras causas adicionales, el crecimiento explosivo del desempleo es el principal causante de esa evolución, como lo demuestra el hecho de que los pensionistas hayan permanecido en la misma situación durante el período mencionado. El problema afecta a todas las personas menores de sesenta y cinco años y, especialmente, a los más jóvenes que no encuentran empleo. En conjunto, el porcentaje de población por debajo del umbral de pobreza –definida como la población con rentas inferiores al 50% de la media por habitante– ha ascendido hasta el 15%.

Esta situación conduce a muchos expertos y al público en general a afirmar que están violándose los principios básicos de equidad, porque los incrementos de productividad no guardan una correlación con los incrementos salariales. En consecuencia, la mayoría de empleados no están siendo retribuidos según su justa aportación al crecimiento económico. Una buena parte de la clase media y todas las de menor renta se han convertido en espectadores de un proceso en el que los beneficios

empresariales se recuperan y la Bolsa sube, mientras que sus rentas permanecen estancadas o se reducen. Existen notables diferencias entre países pero, en general, esto es cierto para todas las economías occidentales.

Los autores de la obra, Linda McQuaig y Neil Brooks, adoptan un enfoque periodístico –profesión de la primera en diversos medios canadienses– frente a otro más académico que suelen tener este tipo de trabajos de investigación. El libro no pierde, por este motivo, rigor, aunque se resiente en muchos aspectos de un análisis más profundo, que es posible llevar a cabo a partir de investigaciones académicas, sin perder el estilo accesible para un lector no experto en cuestiones económicas.

El libro se centra, fundamentalmente, en las desigualdades de renta que se han producido en los países anglosajones desde que Margaret Thatcher y Ronald Reagan dirigieron los destinos del Reino Unido y Estados Unidos. La liberalización del mercado de capitales permitió, a ambos lados del Atlántico, un extraordinario desarrollo de los mercados de activos financieros, ayudados por la libertad de movimientos de capitales a través de los mercados mundiales y también por las propias innovaciones financieras, en títulos e instituciones, que, en conjunto, multiplicaron el volumen de transacciones y los ingresos asociados a los mismos.

Las instituciones más activas en esos mercados –los grandes bancos de inversión de Wall Street y de la City– aumentaron notablemente su tamaño y los directivos de las mismas pasaron a convertirse en *supermanagers* –en la terminología usada por los autores– con unas retribuciones astronómicas. Ahí es en donde, señalan McQuaig y Brooks, se encuentra una de las razones principales de las enormes desigualdades que, desde principios de la década de los ochenta, se ha producido en los países anglosajones: los salarios de los directivos de los bancos de inversión y de muchas otras instituciones financieras globales, que unieron esas mayores retribuciones a una reducción generalizada del impuesto sobre la renta en esos mismos países. La introducción de retribuciones variables ligadas a los resultados de las instituciones financieras, estimuló, adicionalmente, la proliferación de activos financieros, de una complejidad tal que pocos entendían su funcionamiento, pero que permitieron la obtención de elevadas ganancias, que, al final, repercutían en los salarios de los directivos. Esos complejos instrumentos financieros, señalan los autores, son en buena medida responsables de la implosión del sistema financiero a nivel mundial.

No podemos sino estar de acuerdo con el análisis –salpicado de anécdotas sobre casos reales de escandalosos comportamientos y retribuciones en bancos rescatados con dinero público– sobre el papel desempeñado por esos bancos e instituciones, a los que debería haberse añadido la ausencia de mercados regulados –aunque si organizados– de algunos activos financieros, lo que explica que los propios reguladores y los bancos centrales –tanto en los países anglosajones como en el resto– no conocieran el enorme volumen de activos que estaban siendo objeto de transacciones y los potenciales peligros que podrían representar para el sector real de las economías.

Uno de los elementos que introducen en varios capítulos de la obra es el «merecimiento» de la fortuna acumulada por muchos multimillonarios en Estados Unidos, mezclando a conocidos directivos de bancos con otros empresarios que han hecho también una gran fortuna. Pero no pueden mezclarse unos casos con otros. Estaremos de acuerdo, por ejemplo, en que John Paulson, primer ejecutivo de Goldman Sachs cuando estalló la crisis, no merecía una retribución variable de mil

millones de dólares cuando la aseguradora AIG fue rescatada de la quiebra por la astronómica cifra de cien mil millones de dólares y ésta tuvo que pagar catorce mil millones de dólares al banco por el aseguramiento de unos activos financieros. Estos pagos escandalosos, con el dinero de los contribuyentes, son los que socavan profundamente el apoyo ciudadano al sistema de mercado.

Pero otro caso distinto de acumulación de recursos es el de Bill Gates. El mensaje de los autores en el libro es el de la suerte y el haberse aprovechado de las innovaciones realizadas por muchos otros. No podemos negar que el segundo de estos elementos debería conducir a las personas a admitir que lo que somos y hacemos en la vida no depende únicamente de nuestro esfuerzo individual, sino que la sociedad –las personas y sus instituciones– nos ha ayudado también, y en gran medida, a nuestro desarrollo personal y profesional. Sólo un individualista extremo, al estilo de Ayn Rand, puede rechazar estas consideraciones.

Sin embargo, justamente la lógica del comportamiento emprendedor es, en muchas ocasiones, apoyarse en pequeñas o grandes innovaciones realizadas por otros, que pueden encontrarse en un artículo científico de tipo académico o en un objeto del mundo real. Apoyarse en esas innovaciones para mejorarlas, darles otra orientación, buscarles aplicaciones diferentes, combinar sus distintos elementos para ofrecer un nuevo uso: en fin, producir, finalmente, un nuevo bien o servicio que reduzca costes, mejore la calidad, aumente el bienestar de las personas o la productividad. Y todas estas tareas representan, en sí mismas, una innovación que en muchos casos genera enormes beneficios para todos.

No resulta fácil juzgar si la fortuna de Bill Gates es merecida o no. Pero la enorme contribución a la productividad de las herramientas informáticas creadas por Microsoft son muy superiores a la riqueza que ha acumulado, lo que convierte a este personaje, y a muchos otros, en un caso distinto del de John Paulson.

¿Cómo ofrecer soluciones a la enorme concentración de riqueza que se ha producido en los países occidentales durante las últimas tres décadas? Los autores dedican las páginas finales a concretar propuestas que pudieran permitirlo, como elevar la progresividad del impuesto sobre la renta, eliminar muchas de las deducciones fiscales que favorecen a los más ricos, apoyar los esfuerzos internacionales para acabar con los paraísos fiscales –especialmente los pertenecientes al Reino Unido–, extender a nivel global la llamada «Tasa Tobin» para reducir las transacciones financieras especulativas entre los mercados, erigir un impuesto de sucesiones sobre nuevas bases, de manera que la herencia sea menos relevante que el mérito para el desarrollo de la carrera profesional, al estilo del ahora famoso economista francés Thomas Piketty.

Son propuestas ambiciosas, la mayoría de ellas imposibles de implantar sin una seria cooperación internacional y que estarían previamente sometidas a un debate de improbable acuerdo. Los tipos marginales del impuesto sobre la renta o un impuesto muy elevado sobre el patrimonio o la herencia harían confrontar visiones de las sociedades en que vivimos, radicalmente opuestas. Adicionalmente, pondrían de manifiesto diferencias nacionales –entre países– que irían más allá de la mera ideología. Sirvan como ejemplo varias decisiones trascendentales tomadas por la nueva izquierda durante los mandatos de Tony Blair en el Reino Unido, que chocan frontalmente con algunas de las ideas que proponen los autores.

El tema central objeto del libro –el aumento del número de multimillonarios y el problema de la desigualdad que lleva asociado– no se agota con esta obra. Ni siquiera con otra que está tan de moda como *El capital en el siglo XXI*. El debate público y las discusiones políticas seguirán siendo intensos. Y en el plano académico, como afirma el exsecretario del Tesoro y profesor en la Universidad de Harvard, Larry Summers, en un reciente trabajo, las conclusiones que se han extraído hasta ahora no tienen por qué sobrevivir al examen de la historia o de la crítica académica.

Rogelio Velasco Pérez es profesor de Emprendimiento en la IE Business School.