



Una opinión minoritaria. Avaricia, necesidad y dinero

Walter Williams

Colaboraciones n° 2126

11 de enero de 2008

La demagogia acerca de gente rica codiciosa o ejecutivos corporativos avariciosos a los que se paga 100 o 200 veces el salario de sus empleados es una herramienta clave en la política de la envidia. Así que hablemos de avaricia, que se define como *"Deseo egoísta y desbordante de algo en mayor cantidad de la que se necesita (como dinero)"*.

Esa definición es un poco preocupante porque ¿cómo sabe uno lo que necesita una persona realmente? Es algo en lo en la primera clase, mis estudiantes de económicas y yo empleamos algo de tiempo. Por ejemplo, ¿necesita una familia realmente uno, dos, tres o cuatro teléfonos? ¿Qué hay de un lavaplatos o un microondas? ¿Son excesivos estos deseos? Si usted afirma que estos bienes son necesarios realmente, entonces yo pregunto, ¿cómo es que su tatarabuela y probablemente su abuela, por no mencionar a la mayor

parte de la población mundial, salió adelante sin teléfonos, lavaplatos o microondas? *"Necesidad"* es un bonito término emocional, pero analíticamente carece de sentido.

"Egoísta" es un término algo más útil; es la motivación humana la que obra maravillas. Por ejemplo, creo que es maravilloso que los pescadores de centollos de mar se tomen el tiempo y el esfuerzo, con frecuencia arriesgando sus vidas en el frío Mar de Bering, para pescar los centollos de los que yo doy cuenta. ¿Cree usted que hacen el sacrificio porque se preocupan por mí? Apuesto a que les importo un pimiento. Ellos hacen posible que yo disfrute de las patas de centollo porque quieren más dinero para sí mismos. ¿De cuántos centollos disfrutaría yo, y millones más, si todo dependiese del amor y la amabilidad humanos?

¿Que hay de las quejas por los in-

gresos de presidentes ejecutivos muy por encima del empleado medio? Antes de examinar a los directivos, echemos un vistazo a otro campo de enormes diferencias salariales. Según la lista de las *100 Celebridades Mejor Pagadas* de la revista Forbes, Oprah Winfrey ganó 260 millones de dólares. Incluso si su maquillador y su cámara ganasen 100.000 dólares, ella ganaría miles de veces lo que ganaron ellos. Entre las celebridades que ganan cientos o miles de veces lo que ganan las personas con las que trabajan se encuentran: Steven Spielberg (110 millones de dólares), Tiger Woods (100 millones de dólares), Jay Leno (32 millones de dólares) o Dr. Phil (30 millones de dólares). Según Forbes, las 10 celebridades y atletas a la cabeza ingresaron un promedio de 116 millones en el 2004 en comparación con un promedio de 59 millones de dólares ganados por los 10 presidentes corporativos a la cabeza de la lista.

Cuando Jack Welch pasó a ser el presidente ejecutivo de General Electric en 1981, el valor de la compañía rondaba los 14 mil millones de dólares. Mediante contrataciones y despidos, decisiones de compra y venta, Welch dio un vuelco a la compañía y cuando se jubilaba 20 años más tarde, la GE tenía un valor estimado de casi 500 mil millones de dólares. ¿Qué valor tiene un presidente ejecutivo en concepto de un logro así? Si a Welch se le pagara una despreciable mitad del 1% del incremento en el valor de GE, su compensación por jubilación total

alcanzaría casi los 2.500.000.000 de dólares en lugar de los varios cientos de millones que percibió realmente.

Si una junta corporativa de directores pudiera comprar un ordenador de 1000 dólares que pudiera hacer lo que hace un presidente ejecutivo, no le pagaría millones de dólares. Si un propietario de un equipo de béisbol de la Liga Nacional pudiera alquilar un ordenador para tomar las decisiones que toman los quarterbacks estrella, ¿por qué pagaría paquetes de compensación anual a estos tipos por valor de más de 10 millones de dólares? Si simplemente cualquiera pudiera haber interpretado el papel protagonista en *"El código Da Vinci"* y haberles hecho ganar 758 millones de dólares en la taquilla, ¿por qué los productores de la película han pagado 74 millones de dólares a Tom Hanks?

Hay otro tema importante: si una compañía tiene un presidente ejecutivo eficaz o un equipo tiene un quarterback estrella, no es solamente la compañía o el equipo los que le quieren en nómina. Con el fin de conservarle, tiene que pagársele en consonancia para que no pueda ser tentado por otros lados.

Usted dirá, *"Williams, ¿qué hay de esos colchones de oro para presidentes ejecutivos fracasados?"* Pues porque pagar a un presidente fallido, o a una esposa en caso de matrimonio, suficiente dinero para que haga el mutis por el forro puede ser mucho más barato que el pleito.