

¿Aceptaría usted una rebaja de su sueldo en un 90%?

Javier Santana Jurado

La noticia se ha encaramado a los titulares de las informaciones económicas de esta Semana Santa, y lo ha hecho por méritos propios. No en vano su contenido es ciertamente impactante y hasta propenso a inducirnos, antes de reponernos de la primera impresión, algún sentimiento de compasión. Aparentemente, no es para menos el hecho de constatar que una persona ha visto disminuida sus retribuciones, en el año 2007, en un 90%. Pues sí, aunque pueda resultar extraño, el presidente de un importante banco suizo ha sido víctima de tan extraordinario varapalo retributivo.

No es preciso ningún alarde imaginativo para calibrar las dramáticas consecuencias que una caída, incluso leve, tendría en los ingresos de la inmensa mayoría de los asalariados, que, a duras penas, tratan de estirar su cada vez más exigua nómina, empequeñecida ante las implacables embestidas de los precios de los carburantes o de los alimentos, de los recibos de hipotecas inacabables o de los crecientes costes de servicios indispensables. Sin embargo, el repentino instinto de compasión ante la experiencia del banquero suizo da inmediatamente paso a la confusión y, más tarde, a la estupefacción, cuando tomamos conciencia, al leer el cuerpo de la noticia, de que, después de la caída del 90%, la retribución percibida por el mencionado ejecutivo ascendió a la suma de 1,64 millones de euros. Cifra ésta que, para que nos hagamos una idea más mundana, es la que, en el año 2007, percibieron, tomados en su conjunto, más de 60 asalariados medios españoles.

Si, después de caer en una proporción tan elevada, se obtiene una ganancia tan jugosa, no es difícil calcular la base de partida: lo percibido en el año anterior había ascendido a un importe de 16,4 millones de euros, montante que se comenta por sí mismo, ayudándonos a identificar lo que, en los últimos años, viene denominándose *megarrenta*. Si, a estas alturas, hay alguien un tanto desconcertado, que no se preocupe, no tendrá que soportar la manida frase que, adaptada a los más diversos escenarios, se emplea, cada vez más, para promulgar mensajes aleccionadores: “*es el mercado, estúpido*”. Albergar dudas razonables acerca de

situaciones como la descrita no es, en modo alguno, síntoma de estupidez.

Es verdad, no obstante, que el mercado ha demostrado ser un dispositivo adecuado para poner precio a los recursos escasos y asignarlos allí donde alguien está dispuesto a pagar la mayor compensación económica por su utilización. Si, además, los que pagan un alto precio por los servicios de alguien son accionistas privados, muy acostumbrados a velar por su capital, cabría esperar que existe alguna lógica económica en tal decisión. Si aceptan pagar retribuciones auténticamente exorbitantes, es porque deben de estar convencidos de que les merece la pena, sobre la base de que el afortunado perceptor “crea valor” (concepto que parece encarnar la alquimia moderna y que es capaz de justificarlo todo) para la sociedad (la anónima).

Desde luego, debe de tratarse de cualidades muy especiales y raras que no pueden encontrarse en otras personas que, por una remuneración mucho más baja, estarían dispuestas a asumir el reto. Quizás uno no tiene más remedio que admitir los argumentos de los economistas, que explican las cantidades desmesuradas que cobran, por ejemplo, los artistas de cine y los deportistas de élite, entre otras privilegiadas profesiones, en razón de la escala (planetaria) del negocio que son capaces de generar.

Sin embargo, aunque en este caso podamos incurrir en alguna dosis de estulticia, a veces tenemos la sensación de que el mercado no siempre tiene un comportamiento tan abierto, objetivo y transparente como suponen los modelos económicos, y no garantiza que todo el mundo pueda competir en igualdad de condiciones. También los economistas deberían investigar la existencia de barreras institucionales y de factores extraeconómicos que ayuden a explicar las diferencias cada vez más acusadas entre las élites más pudientes y las clases medias.

Mientras tanto, muchos de quienes no llegan a comprender los entresijos del sistema de mercado no tendrían probablemente ningún inconveniente en afrontar una reducción del 90% en sus emolumentos (al menos el primer año, e incluso el segundo), siempre que se les permitiera formar parte de ese club tan privilegiado de los *megarrentistas*. Pero, por favor, si es usted uno de los candidatos, no se olvide de que, para ello, tendrá que acreditar ser un gran *creador de valor*, especialmente para usted mismo.