

A continuación reproducimos el artículo traducido, que explica mucho de nuestra posición respecto a nuestra posición sobre los denominados “genios” empresariales en la era actual de la tecnoeconomía.

NOTA: el resaltado y comentarios al final es nuestro.

Escapando de la nueva era dorada



Project Syndicate, 27 de septiembre de 2024

Daron Acemoglu

En una América en la que la riqueza se ha convertido cada vez más en la principal fuente de estatus social, los multimillonarios son vistos como genios emprendedores que exhiben niveles únicos de creatividad, coraje, visión de futuro y experiencia en una amplia gama de temas. Sin embargo, debería ser obvio que la riqueza es un indicador deficiente de la sabiduría.

BOSTON – Los multimillonarios tecnológicos como [Bill Gates](#) , Mark Zuckerberg y Elon Musk no sólo se encuentran entre las personas más ricas de la historia de la humanidad. También son excepcionalmente poderosos, social, cultural y políticamente. Si bien esto es en parte un reflejo del estatus social que nuestra sociedad le asigna a la riqueza en general, esa no es toda la historia.

Lo que importa aún más que la simple riqueza es que estos multimillonarios en particular son vistos como genios emprendedores que exhiben niveles únicos de creatividad, audacia, visión de futuro y experiencia en una amplia gama de temas. Si a esto le sumamos el hecho de que muchos de ellos controlan los principales medios de comunicación (es decir, las principales plataformas de redes sociales), tenemos algo casi sin precedentes en la historia reciente.

La imagen del hombre de negocios rico y valiente que transforma el mundo se remonta al menos a los [barones ladrones](#) de la Edad Dorada, pero una de las principales fuentes de su atractivo popular contemporáneo es la novela de Ayn Rand [La rebelión de Atlas](#) , cuyo

protagonista, John Galt, se esfuerza por recrear el capitalismo mediante la pura fuerza de su idealismo y voluntad.

Aunque la novela de Rand ha tenido durante mucho tiempo un estatus canónico en las mentes de los empresarios de **Silicon Valley y los políticos de tendencia libertaria**, la influencia de su arquetipo central no se limita a esos círculos. Desde Bruce Wayne (Batman) y Tony Stark (Iron Man) hasta Darius Tanz en la serie de televisión *Salvation*, los innovadores ricos y expertos en tecnología que **salvan al mundo** de un desastre inminente son un elemento básico de nuestra cultura popular.

El poder del bolso

Algunas personas siempre tendrán más poder que otras, pero ¿cuánto poder es demasiado? Hubo un tiempo en que el poder estaba vinculado a la fuerza física o la destreza militar, mientras que ahora sus prerrogativas suelen derivar de lo que [Simon Johnson](#) y yo llamamos “poder de persuasión”, que, como explicamos en nuestro libro *Poder y progreso*, tiene sus raíces en el estatus o el prestigio. **Cuanto mayor sea tu estatus, más fácilmente podrás persuadir a los demás.**

Las fuentes de estatus varían enormemente de una sociedad a otra, como también lo hace el grado en que se distribuye de manera desigual. En Estados Unidos, el estatus quedó firmemente vinculado al dinero y la riqueza durante la Revolución Industrial, y como resultado, la desigualdad de ingresos y riqueza se disparó. Si bien hubo períodos en los que la intervención del gobierno intentó revertir la tendencia, la sociedad estadounidense siempre estuvo estructurada en torno a una pronunciada jerarquía de estatus.

Esta estructura es problemática por varias razones. Para empezar, la competencia constante por el estatus –y el poder de persuasión que confiere– es en gran medida una cuestión de suma cero, porque **el estatus es un “bien posicional”**. Más estatus para ti significa menos estatus para tu vecino, y una jerarquía de estatus más pronunciada implica que algunas personas serán felices mientras que muchas otras serán infelices e insatisfechas.

Además, las inversiones en actividades de **suma cero tienden a ser ineficientes** y excesivas en comparación con las inversiones en actividades de suma no cero. ¿Es mejor gastar un millón de dólares en relojes **Rolex de oro** o en aprender nuevas habilidades?

Ambas inversiones pueden tener un valor intrínseco (la belleza del reloj frente al orgullo de adquirir nuevos conocimientos), pero la primera simplemente indica que uno es más rico y más capaz de consumir de forma ostentosa que los demás. La segunda, en cambio, **incrementa el capital humano y también puede contribuir a la sociedad**. La primera es en gran medida de suma cero, y la segunda es en gran medida **de suma no cero**. Peor aún, la primera puede salirse fácilmente de control, ya que todos gastan aún más en consumo ostentoso para mantenerse por delante de los demás.

Los analistas a menudo preguntan por qué alguien con cientos de millones de dólares necesitaría cientos de millones más. Hay pocas cosas que no se puedan permitir si ya se tienen 500 millones de dólares, así que ¿por qué anhelar tener 1.000 millones? Porque “multimillonario” es un rango de estatus. Lo que importa no es el poder adquisitivo sino el prestigio y el poder que confiere en relación con los pares. En un equilibrio de “riqueza es estatus”, se hace inevitable una carrera desenfadada de los ultrarricos para amasar cada vez más riqueza.

La dictadura del diletantismo

Existen [bases tanto evolutivas como sociales](#) para vincular el poder de persuasión con el estatus y el prestigio. Después de todo, es racional a nivel individual aprender de personas expertas, y es razonable vincular la experticia con el éxito.

Además, esta forma de aprendizaje es buena para las comunidades, porque facilita la coordinación y la convergencia hacia las mejores prácticas, pero cuando el estatus está vinculado a la riqueza y la desigualdad de la misma se hace muy grande, la base que sustenta la experiencia empieza a desmoronarse.

Consideremos el siguiente experimento mental: ¿quién tiene más experiencia en carpintería: un buen carpintero maestro o un multimillonario de los fondos de cobertura? Parece natural elegir al primero, pero cuanto más estatus confiere la riqueza, mayor peso se atribuye a las opiniones de los multimillonarios de los fondos de cobertura, incluso sobre carpintería. O consideremos un ejemplo contemporáneo más relevante: **¿quiénes tienen más peso hoy en día en cuanto a las opiniones sobre la libertad de expresión:** un multimillonario tecnológico o un filósofo que ha lidiado con el tema durante mucho tiempo y cuyas pruebas y argumentos han sido sometidos al escrutinio de otros expertos calificados? Millones de personas en X (Twitter) han elegido implícitamente al primero.

Cuanto más nos adentramos en el equilibrio de la “riqueza como estatus”, más podemos llegar a aceptar la supremacía de los multimillonarios tecnológicos. Sin embargo, es **difícil creer que la riqueza pueda ser una medida perfecta de mérito o sabiduría, y mucho menos un indicador útil de autoridad en carpintería o libertad de expresión.** Además, la riqueza siempre es algo arbitraria. Podemos discutir interminablemente sobre si LeBron James es mejor que Wilt Chamberlain en la cima de su carrera de baloncesto, pero en términos de riqueza, no hay comparación. Mientras que Chamberlain tenía un patrimonio neto estimado de [10 millones de dólares](#) en el momento de su muerte en 1999, el patrimonio neto de James se estima en [1.200 millones de dólares](#).

Estos diferentes resultados no tienen que ver con el talento o la ética laboral de cada jugador, sino con el hecho de que Chamberlain vivió en una época en la que las estrellas del deporte no recibían la misma remuneración que hoy. **Esto se debe en parte a la tecnología (hoy todo el mundo puede ver a James gracias a la televisión y los medios digitales), en parte a las normas (se ha vuelto más aceptable pagar cientos de millones a superestrellas culturales) y en parte a los impuestos (si Estados Unidos todavía tuviera una tasa marginal máxima de impuestos sobre la renta superior al 90%, James tendría menos dinero y el país tendría menos desigualdad de riqueza).**

De la misma manera, si el sector tecnológico no se hubiera vuelto tan central para la economía y no estuviera impulsado por una dinámica tan fuerte de **“el ganador se lleva todo”** (que en parte es una cuestión de elección sobre cómo organizamos ciertos

mercados), los magnates tecnológicos de hoy no se habrían vuelto tan ricos. El hecho de que Gates y Musk hayan pagado menos impuestos no los hace más sabios, pero ciertamente los ha hecho más ricos y, por lo tanto, más influyentes en el equilibrio prevaleciente de “la riqueza es estatus”.

El poder corrompe

Estas figuras también se benefician de una dinámica aún más perniciosa que Johnson y yo exploramos en *Poder y progreso*, utilizando el ejemplo de Ferdinand de Lesseps. Lesseps alcanzó un enorme estatus en la Francia de fines del siglo XIX, donde era conocido como “Le Grand Français”, debido a su éxito en completar la construcción del Canal de Suez frente a [la oposición británica de larga data](#) al proyecto.

Lesseps fue visor y demostró una gran habilidad para convencer a los políticos de Egipto y Francia de que el comercio marítimo internacional adquiriría gran importancia. Pero también tuvo mucha suerte: las tecnologías que esperaba que necesitara para construir el canal sin esclusas (algo que en un principio era imposible debido a la cantidad de excavaciones que implicaba) se desarrollaron justo a tiempo para salvar el proyecto.

Con su victoria en Suez, Lesseps ganó un gran prestigio, pero lo que hizo con su nuevo estatus es ilustrativo. Se volvió imprudente, desquiciado y arrogante, impulsando el proyecto del Canal de Panamá en una dirección inviable que, en última instancia, llevó a la muerte de más de 20.000 personas y a la ruina financiera de muchas más (incluida su propia familia). Como todas las formas de poder, el poder de persuasión puede volver a alguien arrogante, desenfrenado, disruptivo y socialmente desagradable.

La historia de Lesseps sigue siendo relevante, porque claramente tiene ecos en el comportamiento de muchos multimillonarios de hoy. Si bien algunas de las personas más ricas de Estados Unidos no utilizan su estatus derivado de la riqueza para influir en debates públicos críticos (pensemos en Warren Buffett), muchos sí lo hacen. Gates, Musk, [George Soros](#) y otros no dudan en opinar sobre asuntos que son importantes para ellos, y si bien es fácil recibir con agrado esas contribuciones de aquellos con quienes estamos de acuerdo, deberíamos resistir esa tentación. Tiene mucho sentido que la sociedad aproveche el conocimiento y la sabiduría de quienes tienen experiencia en un tema determinado, pero es contraproducente amplificar el estatus de quienes ya tienen mucho estatus (y están trabajando muy duro para aumentarlo).

Otra manera

Por supuesto, no es enteramente culpa de los multimillonarios que la política estadounidense esté alimentando la desigualdad masiva (aunque ciertamente presionan a favor de políticas que tienen ese efecto). Sin embargo, deberían asumir la responsabilidad si hacen un mal uso del inmenso estatus que les otorga la riqueza en condiciones de creciente desigualdad. Esto es especialmente cierto cuando aprovechan su estatus para promover sus propios intereses económicos a expensas de los de otros, o para polarizar una sociedad ya dividida con una retórica provocadora o un comportamiento en busca de estatus.

Si los multimillonarios irresponsables ya ejercen demasiada influencia social, cultural y política, lo último que deberíamos querer es darles foros públicos aún más grandes (por

ejemplo, en forma de su propia red social, como Musk tiene ahora a través de su propiedad de X). En cambio, deberíamos buscar medios institucionales más fuertes para limitar el poder y la influencia de quienes ya son privilegiados, así como reconsiderar las políticas impositivas, regulatorias y de gasto que crearon disparidades tan masivas en primer lugar.

Pero el paso más importante será también el más difícil. Tenemos que empezar a tener una conversación seria sobre lo que debemos valorar y cómo podemos reconocer y recompensar las contribuciones de quienes no poseen grandes fortunas. Si bien la mayoría de la gente estaría de acuerdo en que hay muchas maneras de contribuir a la sociedad y que sobresalir en la vocación elegida debe ser una fuente de satisfacción individual y de la estima de los demás, hemos desatendido este principio y corremos el riesgo de olvidarlo por completo. Eso también es un síntoma del problema.



Daron Acemoglu

Escribiendo para PS desde **2012**

Daron Acemoglu, profesor de Economía en el MIT, es coautor (con James A. Robinson) de *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty* (Profile, 2019) y coautor (con Simon Johnson) de *Power and Progress: Our Thousand-Year Struggle Over Technology and Prosperity* (PublicAffairs, 2023).

COMENTARIOS:

- Coincidencia con las críticas sustentadas a los supermillonarios norteamericanos. V. en J.E. Luyo, *Riqueza y Pandemia en América*, CDSI Institute, 13 de abril 2022
https://media.licdn.com/dms/document/media/v2/C4E1FAQF16QZEldFEsQ/feedshare-document-pdf-analyzed/feedshare-document-pdf-analyzed/0/1649899088337?e=1734566400&v=beta&t=GB_-UZHgYDHFt61Voi_ylw7gevzsyRMw7aPPOPwvdTc
- Valoración del status en pocos que se benefician del aporte del conocimiento de millones de anónimos - fase neoliberal extrema del capitalismo.

Dr. Jaime E. Luyo