

Idees

La qualitat i la cobdícia



Andreu Mas-Colell

Les compensacions econòmiques molt elevades que reben alguns professionals són sovint objecte d'atenció mediàtica i d'interès, i de vegades d'escàndol, per a l'opinió pública.

Entre aquests professionals, n'hi ha de moltes menes. Assenyalem, però, dues varietats paradigmàtiques: la dels futbolistes (o artistes, actors, grans metges, etc.) i les dels alts executius d'empreses grans.

La primera varietat, la constitueixen professionals que ofereixen un servei que el consumidor rep directament. Hi ha força consens que aquests es guanyen el que reben. Ens podem fer creus que hi hagi molta gent disposada a pagar per contemplar l'actuació d'un futbolista, o, simplement, amb ganes de contemplar-la (pagaran els que contracten publicitat). Però el fet és que efectivament n'hi ha molta, de gent així (inclosos molts de nosaltres). La compensació que rep el futbolista no és, doncs, més que la conseqüència que la sort l'hagi dotat d'una habilitat que és escassa i que molts valoren (si la sort de naixement convé que sigui corregida per la via de la imposició fiscal és una altra història).

L'activitat del professional de la segona varietat, la de l'alt executiu, té un efecte molt més indirecte sobre el públic. En què es basen llavors les compensacions altes? Una resposta possible és fer notar que en una gran organització hi haurà algunes compensacions –a tècnics molt qualificats, per exemple– que seran elevades (potser per l'efecte futbolista), i és clar, la de l'alt executiu no pot estar per sota. No és una raó molt convincent. Les feines molt especialitzades i que s'escapen a l'escala salarial convencional es poden externalitzar, i sovint així es fa. Una resposta millor seria la següent: entesa amb propietat, la productivitat de l'alt executiu és necessàriament molt elevada. En efecte, no es tracta només de garantir que es prenguin les decisions bones, sinó d'evitar també sovint que es prenguin les dolentes. Pensem, per exemple, en les implicacions d'un petit error o d'un càlcul no

del tot reeixit. Una gran empresa necessita executius de qualitat màxima (no n'hi ha prou que siguin força bons): hi ha molts diners en joc. El mercat d'alts executius és, a més, estret. No tant perquè les habilitats genètiques siguin tan escasses com les d'un esportista d'elit, sinó perquè l'experiència de dirigir una gran empresa és tan específica i tan difícil d'adquirir (potser inicialment s'hi arriba per la gràcia de la bona sort) que el fet de tenir-la dona un gran avantatge en el mercat.



Ronaldinho

GETTY IMAGES

“La productivitat de l'alt executiu és necessàriament molt elevada: no es tracta només de garantir que es prenguin les decisions bones, sinó d'evitar també sovint que es prenguin les dolentes”

Acceptem, doncs, com un fet inevitable, i convenient per al funcionament de l'economia, que les compensacions dels alts executius (tot sumat: sou, incentius, plans de pensions, consum en espècie) siguin elevades.

De tota manera convé observar que hi ha una diferència important entre les dues varietats de professionals. Un futbolista no fixa ell mateix el seu salari: l'hi fixa d'una manera determinant el mercat. El control del mercat és, en canvi, tènue en el cas de l'alt executiu, que sovint pot disposar de possibilitats d'intervenir (de manera directa, però sobretot indirecta, a través de les polítiques generals de retribucions) en la fixació de la pròpia compensació. I és molt humà tendir a valorar aquesta a nivells molt alts, de vegades absurdament alts. Hi ha, doncs, una situació evident de conflicte d'interessos, davant la qual el bon executiu es distingirà per l'exercici de la prudència. En altres paraules: si jo fos un gran esportista ambicionaria el salari més alt possible, però no si fos un gran executiu. En el primer cas, tothom pensaria que el meu salari és la mesura de la meua qualitat, en el segon podrien pensar que és la mesura de la meua cobdícia.

UPF i Barcelona GSE