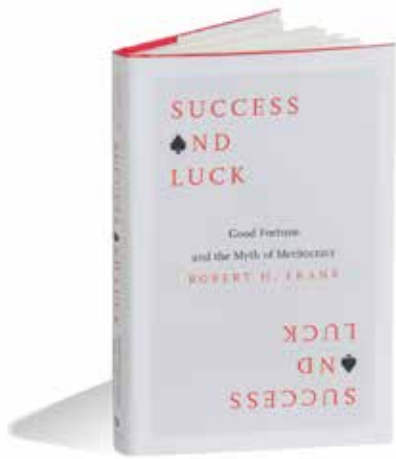


Cuando los ganadores no arrasan con todo el premio



Robert H. Frank

Success and Luck

Good Fortune and the Myth of Meritocracy

Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 2016, 187 págs., USD 26,95 (tela).

En su libro de 1995, *The Winner-Take-All Society*, Philip Cook y Robert Frank examinan cómo en ciertos mercados los participantes compiten por unos pocos premios, pero muy jugosos. Afirman que estos mercados, en donde los ganadores acaparan la mayor parte de las recompensas y los competidores se quedan con muy poco, han incrementado la desigualdad del ingreso y del gasto de consumo, y tal vez por el afán de que haya un solo ganador han provocado una dilución de la cultura misma. Desde la publicación de ese libro, Frank ha defendido firmemente la idea de que un impuesto progresivo al consumo podría poner fin a la creciente desigualdad del ingreso y reorientar fondos del gasto de consumo hacia el ahorro y la inversión.

Este libro, *Success and Luck* (“El éxito y la suerte”), es corolario de su obra anterior. Es un absorbente relato sobre el funcionamiento de estos mercados, la creciente desigualdad del ingreso y las “cascadas de gasto” de estos mercados, la necesidad económica de que los ganadores reconozcan el papel de la suerte en dichos mercados y estén dispuestos a compartir sus

ganancias, y cómo un cambio en la política tributaria podría aliviar algunos de estos problemas.

Frank, profesor de Administración y Economía en la Universidad Cornell, sostiene que el talento y el tesón por sí solos no necesariamente conducen a un éxito proporcional en el mercado. Eventualidades tales como nacer en la familia correcta (la influencia de los genes y las ventajas iniciales) o el país correcto (ámbito físico, cultural y educativo) también contribuyen mucho al éxito.

Según Frank, el efecto de estas eventualidades, o suerte, se amplifica en estos mercados. El ganador, que podría ser apenas mejor que el segundo, se lleva todo, gracias a los mercados abiertos, la incapacidad de la mayoría para elegir entre opciones rivales por falta de tiempo y energía, y los efectos de red de los medios sociales. Así, las recompensas dependen más del desempeño relativo que del absoluto (¡piense en los incentivos de los atletas para doparse!) y están muy concentradas en manos de unos pocos. Y después los ganadores presionan al gobierno para reducir las tasas impositivas máximas y las regulaciones, provocando así más desigualdad del ingreso y la riqueza.

Una consecuencia interesante es que como los ricos gastan más, los estratos de menor ingreso también gastan más, lo que Frank denomina carrera armamentista posicional. La idea de lo que es “suficiente” sigue cambiando con la creciente desigualdad del ingreso; véase el influyente ensayo de Amartya Sen *Poor, Relatively Speaking* (“Pobres, en términos relativos”). El resultado: excesivas angustias financieras para los de menores ingresos.

Luego, Frank explica el papel de la suerte en los mercados en los que hay un solo ganador. Con simulaciones demuestra por qué los mayores ganadores casi siempre tienen suerte: cuando todos los competidores son muy talentosos y trabajadores, ganar exige que casi todo marche bien.

Basándose en la economía conductual y experimentos de psicología, Frank demuestra que los ganadores tienden

a desestimar el papel de la suerte. Se identifican más fácilmente con la idea de que trabajaron duro que con la de la suerte. Y restarle importancia a la suerte estimula el trabajo y el esfuerzo.

Frank afirma que subestimar la importancia de la suerte tiene un costo económico. Los ganadores que creen tener legítimo derecho a sus ganancias se vuelven reacios a pagar impuestos,

Subestimar la importancia de la suerte tiene un costo económico.

complicando así la recaudación de ingresos para la inversión económica. Los que reconocen el papel de la suerte en sus vidas suelen sentirse agradecidos y comparten sus ganancias en aras del bien común.

Por último, Frank sostiene que un cambio de política tributaria —reemplazar el impuesto progresivo a la renta con un impuesto más progresivo al consumo— podría incrementar el ahorro y la inversión y reducir el gasto. Frank aporta pruebas del interés de conservadores y liberales en dicho impuesto, y ejemplos de cómo podría implementarse.

Dada la creciente inquietud sobre la desigualdad del ingreso en el actual período electoral de Estados Unidos, la vulnerabilidad del presupuesto del gobierno federal ante el retiro de los baby boomers y la urgente necesidad de inversión en infraestructura, este libro no podría ser más oportuno. No es una propuesta impositiva más: el autor ha trazado hábilmente un marco coherente para entender algunos de los problemas más apremiantes de la sociedad. Es una lectura cautivadora y que invita a la reflexión, con una visión mucho más profunda de la economía que lo que el título sugiere.

Irene R. Foster, PhD

Profesora Adjunta de Economía
Universidad George Washington