

## ¿Hacia una plutocracia global?

### *Towards a global plutocracy?*

\*Antonio Ariño Villarroya

Universitat de València. Facultat de Ciències Socials. España/Spain

Antonio.arino@uv.es

Recibido/Received: 11/06/2015

Aceptado/Accepted: 4/12/2015

#### RESUMEN

La crisis económica ha promovido un creciente interés por las grandes asimetrías en la concentración de la riqueza, centrando la atención de modo especial en el 1% más rico de la población. No se ha estudiado, en cambio, del mismo modo en qué medida las élites se han constituido y actúan desde hace varias décadas como una plutocracia global, con estrategias de internacionalización y de secesión, que tienen un poder decisivo en la dinámica del mundo. Este es el objetivo principal de este artículo que, a su vez, analiza cuál es el estatuto ontológico de esta categoría social que actúa a escala planetaria, y esboza algunas implicaciones que se derivan de ello.

Para ello, se utiliza un abanico de fuentes completamente nuevas en la investigación sociológica como son los informes anuales de los grandes bancos y los de las empresas que han surgido recientemente dedicadas de forma especial al seguimiento de las grandes fortunas y a generar información sobre ellas.

**Palabras clave:** Plutocracia, Elites, Globalización, Riqueza, Desigualdad, Objetos Sociales.

#### ABSTRACT

*The economic crisis has prompted an increasing interest about the growing asymmetries in the concentration of wealth. The focus has been put especially on the richest 1% of the population. It has not been studied, however, the way in which these elites have come about and how they have acted for several decades as a global plutocracy, developing internationalization strategies and a tendency to secede from society, as well as to project a decisive power in the dynamics of the world. To show this is the main purpose of this paper, that additionally analyzes the ontological status of this social category acting on a global scale, and outlines some implications deriving from this issue.*

*In order to explain this, a completely new range of sources in sociological research is used, such as annual reports from major banks, and companies that have emerged recently which are specially dedicated to monitoring large fortunes and generating feedback about them.*

**Keywords:** Plutocracy, Elites, Globalization, Wealthy, Inequality, Social Objects.

\*Autor para correspondencia / Corresponding author: Antonio Ariño. Calle Universidad n.º 2, 46003 Valencia

Sugerencia de cita / Suggested citation: Ariño, A. (2016). ¿Hacia una plutocracia global? *Revista Española de Sociología*, 25 (1), 37-59.

## INTRODUCCIÓN

Desde hace unos pocos años, se viene prestando una creciente atención a quienes ocupan la cúspide de la distribución de la riqueza tanto en el interior de cada país como a nivel global. Las películas, series televisivas y algunos *reality shows* han convertido en “normal” la visión de sus mansiones, sus yates, sus intrigas y sus modos de vida.

Una forma de delimitar esa categoría social la proporciona la división en centiles de la población de un país, de una región o del propio planeta. Así es como ha aparecido la categoría estadística del 1%. Al crecer el interés por los más ricos, también se ha hecho inevitable y más perentoria la pregunta de si esta minoría no constituye una elite o una clase que ejerce un dominio desproporcionado sobre la dinámica del mundo ¿Se puede hablar, con propiedad, de la existencia de una elite o de una clase mundial de ultrarricos? ¿Hay alguna relación entre su potencia económica, su peso e influencia y las orientaciones que sigue la política global? Y en ese caso ¿está derivando esta hacia la conformación de una plutocracia global?

Comenzaremos, en primer lugar, mostrando cómo se ha llegado a poner la mirada en el 1% de la población más rica; después presentaremos las fuentes disponibles para estudiar este segmento de la población y describiremos sus características principales; posteriormente, nos detendremos a considerar las estrategias de internacionalización y la lógica de la secesión de esa exigua minoría de ultrarricos, para finalmente entrar en el debate sobre el grado de homogeneidad, de cohesión y de acción coherente de esta categoría social, con el objeto de dilucidar si estamos ante un actor lo suficientemente integrado como para interpretarlo desde la clave de los nuevos objetos mundo-sociales.

¿Qué se entiende por Nuevos Objetos-Mundo Sociales? Tal y como Pablo Navarro propone en el artículo introductorio de este número monográfico de la RES, son “objetos que definen su dinámica como un sistema unitario a escala planetaria” y operan como motor principal del proceso de globalización. La configuración creciente de una plutocracia global, como actor sistémico, generador de subjetividad e identidad singulares, por encima del

Estado nación y replanteando la relación entre democracia y mercado, reúne dichas características, como trata de mostrar justamente este artículo.

## EL INTERÉS POR EL 1%

Aunque el sociólogo G. William Domhoff ha venido estudiando las elites norteamericanas desde finales de los sesenta y sus obras han tenido una gran acogida y difusión<sup>1</sup>, sin embargo el interés por el 1% superior del espectro de la distribución de la riqueza tiene una historia más reciente (véase Waldenström, 2008).

En el año 2006, un joven cineasta y heredero de la poderosa familia Johnson & Johnson, en contra de la voluntad de su progenitor, estrenaba el documental *The One Percent* (Johnson, 2006), dedicado a mostrar el enriquecimiento de una pequeña minoría, desde los años setenta, a costa del resto de la población. Para lograr entrevistar a algunas figuras muy relevantes de ese universo opulento así como para acceder a las reuniones exclusivas donde se suele abordar la gestión de los capitales, Jamie Johnson se sirvió de su estatus familiar, lo que ya había hecho con anterioridad en otro documental de gran éxito, *Born Rich* (2003)<sup>2</sup>. Posteriormente, fue fichado por la revista *Vanity Fair*, donde todas las semanas escribía en una columna titulada precisamente *The One Percent*, que ofreció artículos justo hasta el 11 de agosto de 2011, momento del estallido del movimiento *Occupy Wall Street*.

Al año siguiente del estreno de dicho documental, el premio nobel de economía Paul Krugman (2007) publicaba *The conscience of a liberal*, en cuyos capítulos 7 y 8 abordaba la Gran Divergencia y las políticas de desigualdad. En 2008 estalló la crisis que condujo a la Gran Recesión y, desde en-

- 1 Su obra *Who rules America?* (Domhoff, 2014) ha sido objeto de sucesivas reediciones y ampliaciones desde que vio la luz por primera vez en 1968.
- 2 En este vídeo exploraba desde dentro la vida de sus compañeros de clase social (Johnson, 2003). Posteriormente, el 23 de octubre de 2013 el Mail Online publicó un reportaje sobre la forma de vida de aquellos diez años después. Ver Pow (2013).

tonces, el interés por quienes han ocupado la cima de la distribución de la riqueza ha crecido extraordinariamente desde diversos puntos de vista y estrategias. Tres de ellos son especialmente relevantes: el primero, el de quienes quieren beneficiarse de este fenómeno produciendo y vendiendo bienes y servicios para los ultrarricos (volveremos sobre este punto); el segundo, el de los académicos que han tratado de comprenderlo y explicarlo; el tercero, de carácter político, el de quienes se han movilizado para reclamar una distribución más justa de las riquezas.

En mayo de 2011, Joseph Stiglitz (2011) publicaba en *Vanity Fair* el artículo *Of the 1%, by the 1%, for the 1%*, como un anticipo del libro *El precio de la desigualdad* que vería la luz poco después (Stiglitz, 2012). Unos meses más tarde saltaba a la escena política la movilización *Occupy Wall Street* que hizo suyo el eslogan político *We are the 99%*. En su libro, Stiglitz mostraba con abundante evidencia empírica la fractura social creciente entre quienes habían mejorado su suerte significativamente en los últimos años (pues de controlar el 33% de la riqueza nacional habían pasado al 40%) y el resto que veían sus condiciones estancadas o degradadas. Las miradas se habían focalizado en el 1% más rico no por envidia o resentimiento, sino por la importancia fáctica y estructural que tenía el hecho de la concentración espectacular y sobrecogedora de la riqueza en una sociedad avanzada y democrática. Tanto en la prensa como en la academia hubo un amplio debate sobre esta cuestión (Noah, 2012).

Ahora bien ¿se trataba de un fenómeno circunscrito y exclusivamente americano o, por el contrario, con distintos ritmos y alcances, se extendía por todo el mundo? ¿Estaba creciendo la disparidad de recursos en el interior de cada país y a nivel planetario?

Desde principios del nuevo siglo un grupo de economistas, formado inicialmente por Atkinson, Piketty y Saez, al que después se añadirían otros colegas, habían comenzado a estudiar no las desigualdades de ingresos en general sino muy especialmente la concentración en la cima de la distribución (Piketty y Saez, 2003). Fruto de ese trabajo fue la creación de la *World Top Incomes Database*,

que en 2009 reunía información de 22 países, en la actualidad de 28, y que sigue ampliando su alcance<sup>3</sup>.

Entre 2007 y 2013 este grupo publicó los resultados de sus investigaciones tratando de extender la perspectiva en el tiempo (la larga duración) y en el espacio (abarcando un número cada vez más extenso de países). Por el momento, se puede considerar que *El capital en el siglo XXI*, la premiada y polémica obra de Piketty (2013) es el último producto de este arduo trabajo sobre las fuentes tributarias de los países que ya han sido recogidos en la base de datos. En sendos artículos publicados en 2011 (*Top Incomes in Long Run of History*, Atkinson, et al., 2011) y 2013 (*The Top 1 Percent in International and Historical Perspective*, Alvaredo, et al., 2013) se constata la existencia de una dinámica general, pero con situaciones muy diversas.

La mayoría de los países estudiados experimentaron una caída repentina de los ingresos de esta categoría social en la primera mitad del siglo XX, debido a una reducción de la concentración de la riqueza en la cumbre, que se prolongó durante los años posteriores a la IIª Guerra Mundial, hasta que comenzó a producirse de nuevo una concentración a partir de los años setenta y ochenta. La representación de esta trayectoria genera una gráfica en forma de U, que ofrece diferencias muy marcadas en su trazado según países. Así, en los de habla inglesa más China e India, en las últimas décadas se ha producido una rápida concentración de los ingresos de la cúspide, acentuándose en los años recientes, mientras que este incremento ha sido menor en la Europa del Sur y en los países nórdicos.

De una forma más matizada y basándose no en los impuestos sino en los ingresos de los hogares y otras fuentes, los resultados obtenidos en el proyecto *Growing Inequalities' Impacts* también conocido como *GINI* (Salverda y de Graaf-Zijl, 2015), y publicados recientemente (Salverda et al., 2014), muestran que existe una notable heterogeneidad en la evolución entre los 30 países ricos analizados (25 de ellos de la Unión Europea) en el periodo 1980-2010 y que la tendencia hacia una desigual-

3 Paris School of Economics (2015).

dad creciente no siempre sigue una dinámica universal y uniforme.

Según los datos reunidos por Tóht (2014), en el marco de dicho proyecto y tras realizar numerosas observaciones sobre el coeficiente de Gini, se puede concluir que “existe una clara tendencia ascendente en general”, puesto que mientras en el periodo 1980/1984 no aparece ningún país por encima del coeficiente 0,350, lo que supondría un elevado índice de desigualdad, en 2006/2010 se registran 6 países y, si bien en la fecha inicial había nada menos que 11 por debajo de 0,250, con reducida desigualdad, solamente se registran 4 países en la última etapa analizada.

En suma, pese a los distintos ritmos existentes entre países, se constata la existencia de una tendencia universal a la concentración de la riqueza en un número significativamente reducido de personas y familias, a los que se denomina los super-ricos<sup>4</sup>. Pero ¿cuál es su estatuto ontológico? Conocemos aproximadamente su número y el volumen de riqueza que poseen, tanto individual como colectivamente ¿Qué más podemos saber? ¿Sus acciones e interacciones, sus pautas de comportamiento y estrategias permiten hablar de la existencia de una elite o clase dominante? ¿Nos contentaremos con una segmentación numérica, es decir, aquellos que tienen un volumen x de riqueza? ¿O podemos hablar de ellos, o al menos de una parte de ellos, como de un sistema y de un objeto/sujeto social?

## FUENTES DE INFORMACIÓN Y ESTADO DE LA CUESTIÓN

La investigación sobre la pobreza, desde una perspectiva nacional o internacional, ha sido ampliamente cultivada, y existen indicadores estandarizados para abordarla. Numerosas monografías, fundadas en trabajo cualitativo sobre

barrios y familias pobres, dan cuenta de las condiciones de vida y estrategias de supervivencia de quienes ocupan las posiciones sociales más precarias y vulnerables. También la desigualdad ha sido tratada y estudiada en recientes informes de organizaciones como el Banco Mundial, la OCDE o el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, la riqueza y más en concreto la concentración de la misma en una pequeña minoría de personas y familias —es decir, la opulencia— ha merecido mucha menos atención. En parte, ello se debe, de un lado, a la representación social de la riqueza y, de otro, a la ausencia de información fiable sobre los ultrarricos, dada la voluntad y la capacidad que tienen estos de ocultarse y de borrar las huellas de sus posesiones.

La amplia obra de Atkinson, Piketty y Saez ha contribuido a legitimar el estatus académico del estudio de esta categoría social. Ahora bien, para comprender el papel de las elites, como sostiene Milner (2014), también es esencial conocer la situación de las no-elites. En ese sentido, los estudios de Branco Milanovic (2010) sobre las encuestas de presupuestos familiares permiten imaginar la existencia de una comunidad humana global en la que se analiza la posición de todas las personas y su evolución entre 1988 y la actualidad. La gráfica que ha confeccionado Milanovic sobre la evolución de la distribución de la riqueza para dicho periodo, coloca en el eje horizontal a todos los habitantes del mundo formando una única fila, ordenados desde la posición 1 hasta la 100; en el eje vertical se observa cómo ha evolucionado su nivel económico en esos 20 años, hallándose en la posición 1 quienes tienen menos recursos y en la 100 quienes gozan de la mayor opulencia. Esta representación global es la condición indispensable para poder abordar la pregunta que nos ocupa sobre la posible conformación de una categoría plutocrática global<sup>5</sup>.

Ahora bien, si solamente dispusiéramos de las bases de datos que acabamos de citar, la información sobre los ultrarricos sería muy escasa e

4 En 2006 Teresa Tricht publica en *The New York Times* un extenso artículo titulado *The rise of the Super-Rich* (Tricht, 2006). Después han aparecido innumerables textos y materiales documentales, algunos académicos como los de Freeland (2012) o Volscho y Kelly (2012) y otros de carácter informativo. Ver CNBC, 2014.

5 (En línea) <http://www.lisdatacenter.org/> y [http://www.eldiario.es/agendapublica/impacto\\_social/GRAFICO-ganado-globalizacion\\_0\\_199480277.html](http://www.eldiario.es/agendapublica/impacto_social/GRAFICO-ganado-globalizacion_0_199480277.html), acceso 23 de noviembre de 2015.

insuficiente para encarar las preguntas planteadas. Para identificar mejor a esta categoría y, dado que como muestra el documental *The One Percent*, resulta inviable el trabajo de campo en su propio medio, hemos de acudir a otras fuentes. ¿Dónde se encuentran? Con todas las limitaciones que puedan tener, la mejor información la proporcionan en este momento las entidades financieras globales que tienen secciones específicas destinadas a gestionar los fondos de los ultrarricos y una serie nueva de empresas dedicadas a la investigación y consultoría especializada, algunas de ellas de creación reciente, que se autocalifican de “inteligencia social”.

Entre las fuentes del primer tipo —entidades bancarias globales o de gestión de patrimonios— se pueden destacar los informes que elabora anualmente Crédit Suisse (*Global Wealth Report*), Capgemini y RBC (*World Wealth Report*), Knight Frank (*The Wealth Report*) —firma consagrada a la propiedad inmobiliaria—, Boston Consulting Group (*Global Wealth 2014: Riding a Wave of Growth*) o Allianz, dedicada a los servicios financieros (*Allianz Global Wealth Report*)<sup>6</sup>.

Entre las del segundo tipo, se encuentran las plataformas digitales de identificación y construcción de perfiles de las grandes fortunas con la finalidad de ofrecer información “fresca” y segmentada a los sectores económicos que producen bienes y prestan servicios para esta categoría social. Cabe destacar las siguientes: Wealth-X (con su anual *World Wealth Report*), Strategy & (que ha publicado *Global Wealth Management Outlook 2014-15: New strategies for a changing industry*), Wealth Insight, Wealth Engine, Relationship Science, Euromoney,

Timetric (que ofrece informes actualizados por países)<sup>7</sup>.

En tercer lugar, se puede recurrir a revistas y sitios de comunicación especializados que publican listas de multimillonarios o millardarios como Forbes y Bloomberg; de las grandes empresas globales, como Fortune; de diversidad de servicios para ultrarricos como SPEAR's, Leaders o Private Wealth. En concreto, SPEAR's en su último número ofrece la lista *The SPEAR's 500*, formada por managers, abogados especializados en divorcios, en impuestos, en gestión de la propiedad, en reputación, en inmigración, en asuntos corporativos, en delincuencia (sic), en empleo; firmas de seguros y de seguridad; asesores en patrimonio y en filantropía<sup>8</sup>.

Especialmente relevantes para observar la situación en 2013/2014 son los datos del *Global Wealth Report* de Crédit Suisse<sup>9</sup>, por otra, los censos y bases de datos de Wealth-X (en adelante W-X), elaborados junto con UBS.

Todas estas fuentes permiten extraer similares conclusiones: la gran disparidad entre el crecimiento de la riqueza global y su distribución entre las personas adultas es el fenómeno más significativo de los últimos años: así en GWR-2013 se sostiene que si “la riqueza global total creció un 4,9%, desde mediados de 2012 a mediados de 2013, el número de millonarios lo hizo un 6,15% durante el mismo periodo y el de individuos megaricos aumentó más del 10%” (:25); por su parte, en GWR-2014 se afirma que si la desigualdad en

6 Todas estas fuentes disponen de accesos en línea: <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/?fileID=60931FDE-A2D2-F568-B041B-58C5EA591A4>; <https://www.worldwealthreport.com/>; <http://www.knightfrank.com/wealthreport>, que dispone de 350 oficinas en el mundo; <http://www.rbcwealthmanagement.com/wealth-insights-research/special-reports.html>; y [https://www.allianz.com/v\\_1411404269000/media/press/document/Allianz\\_Global\\_Wealth\\_Report\\_2014\\_en.pdf](https://www.allianz.com/v_1411404269000/media/press/document/Allianz_Global_Wealth_Report_2014_en.pdf), accesos 23 de noviembre de 2015.

7 Todas estas fuentes disponen asimismo de accesos en línea: <http://www.wealthx.com/home/>; <http://www.strategyand.pwc.com/>; <http://www.wealthinsight.com/> (base de datos con 60.000 ultrarricos); <http://www.wealthengine.com/>, que afirma poseer información sobre 3 millones de perfiles; <https://www.relsoci.com/>; <http://www.euromoney.com/>, que afirma disponer de información sobre 300 millones de perfiles y 122 millones de hogares; y <https://timetric.com/research/list/?subject=wealth>, accesos 23 de noviembre de 2015.

8 En línea, <http://500.spearswms.com/>, acceso 23 de noviembre de 2015.

9 Que ha incorporado a su gabinete de investigación a los profesores Anthony Shorrocks y Jim Davies, expertos en riqueza personal. Ver Shorrocks y Davies (2008).

la distribución de la riqueza cayó ligeramente antes de la crisis financiera, desde 2008 ha tendido a aumentar, especialmente en el mundo en desarrollo (: 28).

Por su parte, el *Wealth Report* de 2014 sobre los ultraricos constata que “incluso en medio de conflictos geopolíticos, batallas socioeconómicas y mercados monetarios volátiles, los mercados de valores mundiales mostraron un fuerte rendimiento” del cual se beneficiaron las grandes fortunas: el 0,004% de la población adulta del planeta (211.275 individuos) ha llegado a controlar el 13% de la riqueza total del mundo (W-X, 2014: 9). Knight Frank (en adelante KF) afirma que 2014 fue un buen año para los más ricos (2015 : 9).

En tercer lugar, todos los informes señalan que en los próximos años crecerá significativamente tanto el número de personas ricas como el porcentaje de riqueza que controla esta categoría a nivel planetario.

En suma, tres datos relevantes: existe una gran distancia entre un número reducido de super-ricos y el resto; éstos se están haciendo cada vez más ricos; y en los próximos años crecerá significativamente dicha categoría.

Dada esta dinámica, resulta imposible seguir hablando de ricos o de riqueza sin establecer diferenciaciones internas significativas. Los bancos y las empresas financieras especializadas realizan distintas segmentaciones en función del patrimonio líquido poseído por sus clientes. Así, suele distinguirse entre *High Net Worth Individuals* (HNWI), personas que disponen por lo menos de un millón de dólares en activos susceptibles de inversión, sin incluir su residencia principal, objetos coleccionables, bienes consumibles y bienes de consumo duraderos, y *Ultra High Net Worth Individuals* (UHNWI), para aquellos que tienen un patrimonio neto superior a 30 millones<sup>10</sup>.

WealthInsight, en su informe sobre la movilidad global, distingue 5 franjas de HNWI: los millardarios (1 o más millardos), centimillonarios (entre 100 millones y 1 millardo), millonarios opulentos

10 Wealth-X y Capgemini utilizan el mismo umbral. Son semi-millonarios los que tienen entre 500 millones y un millardo (W-X, 2014: 14).

(entre 30 millones y 100) —que serían el equivalente a los UHNWI—, los millonarios de nivel medio (5-30 millones), y los millonarios del nivel más bajo (1 a 5 millones).

La consultora W-X y el grupo de gestión financiera UBS han creado un censo de las “personas más ricas” para referirse a quienes han dado el salto desde los millones a los millardos, por lo cual podemos llamar a estos últimos millardarios. Según W-X la categoría de los UHNWI está formada en 2014 por 211.275 individuos adultos de todo el mundo, mientras que la segunda, es un club mucho más selecto y restringido, de 2.325 personas, cuyo número absoluto ha alcanzado un record histórico<sup>11</sup>.

Una segmentación más fina, sin embargo, no puede culminar aquí. Para estudiar la cúspide de la riqueza resulta preciso acudir a los rankings y listas de Forbes o Bloomberg. Según la lista de Forbes, el número de millardarios se reduciría a 1.645 personas. Dentro de ella, solamente tres personas (Bill Gates, Warren Buffett y Carlos Slim) superan las 70.000 millones y dos más (Amancio Ortega y Larry Ellison) se encuentran entre 50.000 y 70.000<sup>12</sup>.

## LOS ULTRARRICOS: UNA CARACTERIZACIÓN BÁSICA

Aunque existen, pues, múltiples fuentes para aproximarse a esta categoría social, vamos a utilizar preferentemente los datos de KF de 2015 y los de W-X y UBS de 2014, tanto para los UHNWI como para los millardarios<sup>13</sup>. Obviamente, la información

11 En el informe de KF de 2015 se considera que los UHNWI son 172.850 individuos; que 38.280 son centa-millonarios mientras que los millardarios serían 1.844 individuos.

12 Bloomberg ofrece algunas diferencias en los datos y en las posiciones. Su lista se centra en las 200 personas más ricas del mundo. Ver (en línea) <http://www.bloomberg.com/billionaires/2015-02-06/cya>, acceso 23 de noviembre de 2015.

13 Para los millonarios de EEUU ver la *2014 U.S. Trust InsightsonWealth and Worth@ Survey*, (en línea) <http://www.ustrust.com/publish/ust/capitalacumen/summer2014/features/wealth-worth-2014.html>, acceso 23 de noviembre de 2015.

que estas fuentes proporcionan es limitada porque no pueden ofrecer datos de aquellos (o de aquella parte de su fortuna) que “vuelan por debajo del radar”. Por otra parte, la información más suculenta solo la proporcionan estas empresas previo pago de tarifas muy elevadas.

El primer aspecto a considerar es la fuente o fuentes de procedencia de su fortuna; el segundo, los sectores predominantes de donde extraen su capital y, el tercero, la composición o estructura de la misma.

La mayoría de los supermillonarios actuales no son personas que vivan de rentas, sino que han trabajado y trabajan profesionalmente al frente de sus organizaciones y negocios. En numerosos casos sus fortunas no proceden de la herencia familiar, sino que las han creado y logrado por sí mismos: el 64% del total está conformado por emprendedores (*selfmademan/woman*), el 17% por herederos y el resto ofrece una composición mixta. De hecho, el 60% de los millardarios y el 64% de los UHNWI ha fundado o cofundado sus compañías, negocios y empresas por sí mismo.

La actividad principal a la que se dedica el porcentaje más elevado de unos y otros es la que se clasifica como finanzas, bancos e inversiones. El 19% de los millardarios tiene sus fuentes de riqueza en este campo así como el 24% de los varones UHNWI y el 13% de las mujeres. Por otra parte, como puede constatarse en la tabla 1, entre los millardarios, el 19% de su patrimonio está invertido en dicho sector y entre los UHNW esta inversión alcanza al 25% (*cash*). Sin embargo, en ambos casos el porcentaje más importante de su patrimonio se halla colocado en negocios privados (*private holdings*).

En segundo lugar, destacan los conglomerados industriales. Otro campo de actividad muy importante en la generación de nuevos ultrarricos se halla en las nuevas tecnologías y la gestión de la Información/Internet, así como en los medios de comunicación y en el asesoramiento legal y consultoría.

Junto a los capitanes de empresa y grandes patronos, la categoría de los ultra ricos se nutre también de los grandes cuadros (CEO, directivos, etc.), altamente cualificados y con aptitudes para

la gestión de la incertidumbre y el riesgo, que con frecuencia han impuesto su dominio sobre la propiedad empresarial y tienen capacidad para determinar sus propios salarios y percepciones complementarias.

A estas elites de la economía, cabe añadir las celebridades que surgen del mundo del espectáculo y del deporte y de otros campos dedicados a proveer de servicios y productos de lujo a los ultrarricos, que pueden variar desde los ya citados servicios legales hasta la gastronomía, pasando por la salud y el *coaching*<sup>14</sup>.

Aunque no exista información mínimamente fiable, un ámbito de producción de ultrarricos se halla relacionado con la delincuencia organizada en ámbitos como la droga, el mercado de armas, la pornografía, la evasión fiscal y especulación financiera, etc.

Cabe hablar, por tanto, de una extracción plural de las elites económicas, dada la diversidad de procedencia de la fuente originaria y actual de su fortuna; por otra parte, con independencia de dicha pluralidad —patrones, cuadros, *traders*, herederos, celebridades del espectáculo y del deporte— la fortuna acaba teniendo una estructura y composición compleja, donde la parte procedente estrictamente de un salario es menos significativa que la de complementos económicos como bonus, dividendos, *stock options* y otros beneficios.

La tabla 1 proporciona además otras informaciones relevantes para la caracterización de esta categoría social: la elite económica del mundo es predominantemente masculina y de edad madura; la gran mayoría están casados y tienen una media algo superior a 2 hijos. Entre los millardarios, el 68% ha logrado un título universitario mientras que entre los UHNWI lo tiene el 88%; un 21% de los primeros ha cursado además un MBA en una importante escuela de negocios.

14 (En línea) <http://www.fa-mag.com/news/understanding-the-celebrity-client-mind-set-20138.html?section=184>, acceso 23 de noviembre de 2015.

**Tabla 1.** Evolución de los millardarios y de los UHNWI entre 2013 y 2014, según un conjunto de características

	Millardarios		UHNWI	
	2013	2014	2013	2014
Número total de individuos	2.170	2.325	199.235	211.275
Fortuna Heredada	20%	13,1%	19%	17,4%
Emprendedores: Self-made	60%	60%	65%	63,8%
Mixto	20%	26,9%	16%	18,8%
Varones	87%	87,7%	88%	87%
Edad media	62	63	58	59
Media de hijos	2,1	2,0	2,2	2,2
Casados	86%	86,1%		91%
Título universitario	68%	65%	86%	88%
Máster		26%		
MBA		21%		
Ph. D.		11%		
Europa	766	775	58.065	61.820
EEUU	515	571	65.505	69.560
China	157	190	10.675	11.070
Nueva York	96	103	8.025	8.655
Hong Kong	75	82	3.180	3.355
Moscú	74	85		
Sao Paulo		35		1.885
Dubai		34		495
Sidney		14		1.470
El Cairo		13		445
Círculo social medio (conexiones)	15.000 millones	16.000 millones		
Número de UHNW medios de su círculo		9		7
Número de millardarios medios de su círculo		3		1
Número de organizaciones profesionales en que se hallan implicados		5		
Private holdings	42%	46,9%		42,7%
Cash	18%	19%		24,9%
Propiedad en yates (media)	22 millones			
Propiedad en jets (media)	16 millones			
Propiedad en arte (media)	14 millones			
Fundaciones privadas		35%		
Activos en actividades filantrópicas		70%		
2 residencias				79%
1 residencia fuera del país de origen				30%

*Fuente:* Elaboración propia a partir de los informes de W-X, 2103 y 2014.

El mayor número de millardarios y de UHNW se concentra en Europa y después en EEUU. Ahora bien, proporcionalmente se da un crecimiento importante en China y otros países emergentes. Si nos detenemos a considerar las ciudades, el mayor número reside en Nueva York, seguida de Hong Kong y Moscú, pero se hallan dispersos por todos los gran-

des centros urbanos del planeta y especialmente en ciudades situadas en lugares donde se pueden maximizar los beneficios fiscales.

Los individuos ricos se mueven en determinados círculos profesionales y redes sociales, donde se genera la mayor parte de los negocios nuevos. El millardario medio está implicado activamente

en un par de tipos de negocios; es activo en tres comités directivos de clubs, organizaciones e instituciones. Otro aspecto importante es el carácter más o menos endógeno de su círculo de contactos. Los millardarios comparten círculo con 9 personas millonarias y 3 millardarias, por término medio; y los UHNWI con siete millonarias y 1 millardaria.

Invierten significativamente en yates y jets y en otros productos de consumo ostentoso exclusivo; son amantes de los deportes y, sobre todo, destacan por la práctica de la filantropía, bien mediante la creación directa de fundaciones que gestionan con idéntica lógica que la que aplican a sus empresas o mediante la donación y participación activa. La “tendencia a la magnanimidad” ha adquirido una importancia inusitada, promovida por las consultoras y hasta por organizaciones internacionales como las Naciones Unidas<sup>15</sup>.

Suelen ser propietarios, al menos, de un par de residencias de media, una de ellas como residencia habitual y otra para vacaciones; pero un porcentaje importante de ellos tienen esa segunda residencia en un país distinto al de su nacimiento o radicación de su negocio principal.

## ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

En el conjunto de estrategias que pueden identificarse como típicas de esta categoría social, dos son especialmente relevantes para el objetivo de este artículo: la internacionalización y la secesión. Ambas se hallan mucho más interrelacionadas de lo que puede parecer a primera vista: se pueden diferenciar, pero también concebir como las dos caras de una misma moneda.

La creciente internacionalización es posible por los cambios en las tecnologías de la información, la comunicación y la organización, que permiten funcionar a sus empresas y negocios a escala planetaria; pero también resulta inevitable dado el aumento de la interconexión e interdependencia de

los procesos económicos. Por ello, su tablero de juego financiero y económico es el planeta y su modo de vida se desenvuelve en distintos escenarios del globo; se sienten preocupados por los avatares de la economía y geopolítica global, como queda patente en los foros en que participan, en los *thinktanks* que promueven y financian y en las empresas filantrópicas en que se implican, y ellos mismos son los creadores de este dinamismo. Como se afirma en uno de los informes anteriormente citados, para ellos “el tiempo y el espacio no son límites insuperables”.

## El dinero y los emprendedores móviles

El capital puede fructificar en cualquier momento y circunstancia, pero solo lo hace a condición de moverse. Esta peculiaridad se puede realizar hoy mejor que nunca, pues gracias a las innovaciones en las tecnologías de la información, la comunicación y la organización, así como a las políticas de liberalización de los mercados, éstos se hallan incluidos en un único sistema económico y financiero con capacidad de operar en tiempo real. El capital no tiene raíces (*pecunia non olet*) y merced a las exitosas innovaciones financieras, las fortunas y empresas pueden maximizar sus beneficios fluyendo por las venas de los paraísos fiscales y sacando ventajas competitivas de estrategias globales de elusión fiscal (*offshoring*). Al mismo tiempo, la crisis de 2008 ha impulsado a los ultrarricos (y a los fondos de pensiones) a diversificar geográficamente sus inversiones buscando espacios de seguridad. Todo ello configura un ecosistema del dinero móvil extraordinariamente importante, donde se producen grandes innovaciones tecnológicas, sociales y culturales.

Por otro lado, también las personas pueden moverse con mayor facilidad y ello es especialmente válido para las más ricas, que desarrollan estrategias internacionales para lograr la máxima rentabilidad de “portfolios” complejos. La consultora Wealth Insights ha estudiado, mediante una encuesta a 75.000 millonarios, el número y perfil de los empresarios móviles, aquellos que tienen su domicilio en un país distinto al originario; KF, mediante *The Wealth Report Global Capital Markets Survey*,

15 (En línea) [http://www.vanityfair.com/news/2011/08/it\\_s-catching-the-un-galvanizes-philanthropy-among-the-super-ri](http://www.vanityfair.com/news/2011/08/it_s-catching-the-un-galvanizes-philanthropy-among-the-super-ri), acceso 23 de noviembre de 2015. Ver también KF-2015 *Attitudes Survey 2015 Wealth and lifestyle trends*.

ha registrado el desarrollo creciente de inversiones privadas de alcance global; por su parte, Barclays ha encuestado a 2.000 ultraricos para analizar su sentido de pertenencia global; RBC Wealth Management lo ha hecho con 558 clientes ultraricos y Forbes con 210 empresarios globales<sup>16</sup>.

En todas estas encuestas aparece una tendencia clara: a medida que la globalización avanza, un porcentaje creciente de ultraricos son conscientes de que deben aprovechar sus oportunidades en cualquier mercado. En la primera encuesta, se ha obtenido que 1 de cada 20 entrevistados puede ser definido como emprendedor móvil; en la segunda, que el 43% han vivido en más de un país, uno de cada 5 en más de tres y muchos de ellos tienen un sentido de “pertenencia multinacional”; en la tercera, que el 54% vive y trabaja fuera de su país de origen o gasta la mitad de su tiempo fuera de él. Y lo más importante, los emprendedores móviles atribuyen su éxito a dicha movilidad y adoptan una perspectiva global de su actividad y su modo de vida. Esta tendencia explica que la demanda de segundas y terceras ciudadanías se halle en ascenso así como el disfrute de visados especiales. Al mismo tiempo, las personas entrevistadas sospechan que sus herederos y descendientes serán todavía más móviles que ellos. Si las economías convergen, ¿cómo no iban a hacerlo quienes son sus actores y beneficiarios principales?

Estos empresarios móviles son propietarios de empresas transnacionales que actúan en diversos países; despliegan sus inversiones en el sector financiero y en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación, que tienen por su propia naturaleza un carácter global. Los empresarios móviles representan el 46% de todos los millonarios móviles<sup>17</sup>. Como consecuencia de ello, también son

cada vez más internacionales en sus estilos y modos de vida, en sus comportamientos, expectativas y perspectivas. En cierto sentido, podría afirmarse que son la única categoría social verdaderamente internacional, cosmopolita o global.

### La residencia móvil: “soltando amarras”

Seguramente la razón principal para cambiar de país y/o para obtener visados especiales y segundas o terceras nacionalidades es de carácter económico, es decir, la búsqueda de estabilidad y seguridad en las inversiones (se va desde países con conflictos y gobiernos autoritarios hacia Europa y EEUU), la mejora en las oportunidades de negocio (desde Europa a Asia) o la elusión de impuestos (práctica generalizada). No es menos cierto, sin embargo, que también existen pautas de trayectoria vital donde juega un papel relevante la búsqueda de un mejor clima (35%) y cultura (20%), una mejor calidad de vida; un sistema educativo adecuado para los hijos (37%), desarrollo de la carrera personal (29%), retiro, etc. En cualquier caso, se trata siempre de razones pragmáticas, más que emocionales. “Los individuos ricos —se dice en el informe Barclays ya citado— se mueven a aquellos lugares que simultáneamente les ayudan a asegurar su riqueza, educar a sus hijos y desarrollar sus negocios” (:12 y W-X, 2014: 33).

Las estrategias residenciales son un aspecto muy relevante en el análisis de la constitución de una plutocracia global. En este sentido, siendo importante el conjunto de países que seleccionan para residir, aún lo es más el de ciudades. Los ciudadanos millardarios globales, como los denomina W-X, 2014, “eligen sus residencias y lugares de realización de negocios no sólo por las regulaciones gubernamentales sino también por los beneficios exclusivos que dicha ubicación específica puede ofrecer”. El análisis de las pautas residenciales permite constatar la existencia de cierta lógica que crea clústeres significativos de millardarios a nivel global. En la tabla 2, ofrecemos los datos de los 10 países con mayor porcentaje de millardarios entre 2013 y 2014; a su vez en la tabla 3 se muestra el listado de ciudades con mayor concentración de ultraricos.

16 (En línea) WI-2014; KaF-2015: 50; [https://wealth.barclays.com/en\\_gb/home/research/research-centre/wealth-insights.html](https://wealth.barclays.com/en_gb/home/research/research-centre/wealth-insights.html); *Wealth Through The Prism Of Culture And Mobility* (en línea) [http://www.rbcwealthmanagement.com/\\_assets-custom/pdf/eiu/internationally-mobile-wealthy.pdf](http://www.rbcwealthmanagement.com/_assets-custom/pdf/eiu/internationally-mobile-wealthy.pdf), acceso 23 de noviembre de 2015. Forbes *encuesta a 210 empresarios globales* (en línea) [https://wealth.barclays.com/en\\_gb/home/research/research-centre/wealth-insights.html](https://wealth.barclays.com/en_gb/home/research/research-centre/wealth-insights.html).

17 WealthInsigh, 2014.

**Tabla 2.** Evolución de la densidad de millardarios por país en 2013 y 2014 (millardario/1.000.000 habitantes)

2013 W-X		2014 W-X	
Luxemburgo	24,2	Liechtenstein	105
Hong Kong	10,5	Bermudas	100
Suiza	7,6	Luxemburgo	30,8
Singapur	5,1	Hong Kong	11,2
Kuwait	4,7	Suiza	10,7
Qatar	4,7	Singapur	5,8
UArabesEmiratos	4,5	UArabesEmiratos	4,9
Austria	2,4	Qatar	4,1
Arabia Saudi	2,2	Kuwait	3,0
UK	2,1	Noruega	2,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de W-X, 2014.

Globalmente, existe un millardario por cada 3 millones de personas. Sin embargo algunos países, dada la elevada concentración o densidad de millardarios, se pueden considerar como nichos (*hubs*) o refugios de multimillonarios. Esto es lo que observamos en la tabla 2, donde países muy pequeños ofrecen unas condiciones especiales para dicha concentración.

Aunque se presenten en una única tabla, los datos no son absolutamente comparables, porque en la primera lista de 2013 no se incluyeron países como Liechtenstein y Bermudas. Por otra parte, en ninguna de las dos se incorpora Mónaco, que según los datos de KF-2015 tendría 12 millardarios y, por tanto, su densidad por millón de habitantes sería de 315<sup>18</sup>. En algunos de estos países pequeños, el 100% de los millardarios ha nacido fuera.

En la tabla 3 se presenta el ranking de ciudades en función del número de millardarios que viven en ellas.

**Tabla 3.** Ciudades por número de millardarios entre 2012 y 2014

	2012	2013	2014
Nueva York	70	96	103
Moscú	64	74	85
Hong Kong	40	75	82
Londres	54	67	72
Beijing	29	26	37
São Paulo	10	23	36
Estambul	24		35
Dubai	11	24	34
Paris	22	25	33
Singapur	13	27	32
Mumbai	26	30	28
Tokio	12	20	26
Los Ángeles	19	22	25
Shenzen	19	16	25
Ginebra		18	23
México			21
Shangai	23	19	21
Taipei		19	21
Madrid			21
Riad		25	20
Houston	10	14	

18 En Mónaco, con una población de 38.000 habitantes, residen 11.924 millonarios, de ellos 217 son UHNWI, 22 centa-millonarios y 12 millardarios (KF, 2015: 21).

Fuente: Elaboración propia. Para 2012 el *World City Millionaire Ranking* de WealthInsight; para 2013 y 2014 W-X 2013 y 2014.

Un 34% de los millardarios se hallan concentrados en 20 ciudades del planeta. Para los autores del informe de W-X 2014, los multimillonarios son transnacionales y se mueven entre países, cuando no entre ciudades. Por otra parte, para KF, el aumento en la creación de riqueza ha conducido a un conjunto de inversores a adquirir propiedades en un número creciente de *hubs* globales, siguiendo una lógica transnacional (2015: 38).

La primera posición del ranking de ciudades por número de millardarios corresponde a Nueva York, claramente distanciada de las tres siguientes: Moscú, Hong Kong y Londres. Después de estas cuatro, la concentración es claramente menor por ciudad.

Cada una de estas ciudades funciona como un nicho o *cluster* especializado. Nueva York o Londres desempeñan papeles de capitales financieras; otras, como Ginebra, Singapur o Hong Kong son atractivas por ofrecer entornos de impuestos livianos, reducción de barreras para entrar o para la realización de negocios<sup>19</sup>; las hay relacionadas con los atractivos culturales y el estilo de vida que permiten. Pero en conjunto, su creciente papel se debe a que los multimillonarios han diversificado cada vez más los intereses empresariales en el plano internacional.

Como se afirma en W-X, la conformación de estos nichos “también es indicativa de la naturaleza global del estilo de vida millonario. Los multimillonarios viajan por negocios o por placer y ya no se conforman con permanecer en sus lugares de origen. Son ciudadanos verdaderamente globales, buscando las mejores ubicaciones para sus familias y sus negocios. Uno de los efectos de ese estilo de vida global es la decreciente relevancia de las fronteras nacionales y la creciente importancia de las ciudades que, a menudo, presentan beneficios específicos para una industria y ofrecen mejores niveles o estándares de vida” (W-X, 2014: 39).

## El capital relacional

El análisis del capital relacional tiene una relevancia central en el estudio de la distribución de los recursos desde una perspectiva sociológica. En

19 (En línea) [http://www.researchandmarkets.com/research/plcb3b/insight\\_report](http://www.researchandmarkets.com/research/plcb3b/insight_report), acceso 23 de noviembre de 2015.

el caso de la constitución de una categoría social diferenciada como los ultrarricos es todavía más importante, pues la creación de conexiones y el *networking* son factores sustantivos de la práctica económica.

En la información que hemos reunido en la tabla 1, hemos seleccionado datos del tamaño medio de las familias, de las redes corporativas, de las relaciones con los iguales en fortuna y de la presencia en otras organizaciones. En *Who rules America?*, Domhof (2014) ha estudiado con atención tanto las redes directivas de las grandes corporaciones (*corporate interlocks*) como la composición de *think tanks*, fundaciones, etc., para entender cómo funciona la comunidad corporativa y la elite del poder en EEUU. Por su parte, la firma PWC ha realizado una encuesta a 1.322 CEO para la conferencia de Davos de 2015, y ha encontrado que el 51% planea entrar en alianzas o *joint ventures* con otras organizaciones, resaltando la importancia estratégica de la asociación y de la colaboración<sup>20</sup>.

En gran parte, las consultoras que hemos utilizado en este estudio realizan análisis de redes sociales o mapas sociales para venderlos a sus clientes, porque su negocio consiste precisamente en establecer conexiones. Incluso una de ellas, Relationship Science, está centrada específicamente en este ámbito y se presenta como la plataforma del capital relacional: “Nutrimos nuestra plataforma con las personas y organizaciones más influyentes en los negocios, las finanzas, la ley, la política y el sector no lucrativo. Disponemos de más de tres millones de perfiles de individuos y sus organizaciones. No nos ocupamos de conectarle a usted con cualquier persona u organización del mundo. Solamente con aquellas que son más importantes para usted”<sup>21</sup>.

Esta compañía ha analizado las 400 fortunas de EEUU de la lista Forbes para estudiar los puestos que ocupan en las principales compañías y organizaciones no lucrativas. En el MoMa hay 12

20 (En línea) [www.pwc.com/ceosurvey](http://www.pwc.com/ceosurvey), acceso 23 de noviembre de 2015. Se han realizado encuestas desde 2010.

21 (En línea) <https://www.relsoci.com/>, acceso 23 de noviembre de 2015.

miembros de Fortune 400, en Google 5 miembros, en Berkshire Hathaway 4, etc.<sup>22</sup>

¿Cómo se establecen las conexiones? Además de la presencia en organizaciones de todo tipo, de la participación en clubes selectos y del cultivo de las redes sociales tejidas durante la formación universitaria en los centros de mayor excelencia<sup>23</sup>, las empresas consultoras organizan foros y eventos exclusivos, de lo más variado, para facilitar los contactos y ampliar las redes sociales, para crear visibilidad e interacción perdurable. Esto lo hacen tanto en el ámbito estrictamente económico y financiero, como en el educativo y en el filantrópico o en el consumo ostentoso, de manera que mediante estos contactos se genera sentido de pertenencia e identidad a una categoría social<sup>24</sup>.

Pero el carácter de elite global se plasma más explícitamente y mejor en otros foros y eventos, conocidos habitualmente “por su glamour, su extravagancia, su relevancia política o por las tres características a la vez”. Entre ellos, destaca el World Economic Forum de Davos (Suiza), ciudad en la que se reúne todos los años un millar de invitados, o las conferencias de Bilderberg, que convocan cada año a 150 líderes de EEUU y Europa. Según la página oficial, el WEF de Davos es una institución internacional comprometida con “la mejora del estado del mundo mediante la cooperación público-privada”, que crea una comunidad global de personas vinculadas al mundo de los negocios, el gobierno, la academia y los media; por su parte, las secretas conferencias de Bilderberg son “un foro informal de discusiones sobre las megatendencias y cuestiones principales que enfrenta el mundo”<sup>25</sup>. La retórica

de ciudadanía global, problemas globales, perspectivas mundiales, se halla presente en ambos y en muchos otros que se despliegan por todo el planeta. En cierto sentido, operan como instituciones internacionales de expertos, en paralelo, y en convivencia, con organizaciones que forman parte del entramado de la gobernanza mundial, desde Naciones Unidas, pasando por el Banco Mundial y el FMI, hasta el G-8 o el G-20.

Además de estos foros económico-políticos son también significativos los encuentros que se producen, y en ocasiones se organizan, con ocasión de un calendario de eventos deportivos y artísticos, de festivales y de celebraciones festivas durante todo el año, entre los que destacan las del año nuevo en la isla de San Bartolomé o en los Alpes.

## LAS LÓGICAS DE LA SECESIÓN

Los millardarios destacan por la magnitud de sus posesiones y riqueza; su vida tiene un carácter crecientemente global; para acceder a sus clubes y reuniones se requiere invitación; sus deportes y estilos de vida son distinguidos y exclusivos. Como afirma Chrystia Freeland, “Te encuentras con gente de treinta años que mediante los fondos especulativos y trabajando en Goldman Sachs, ganan veinte, treinta, cuarenta millones al año, viajan por el globo juntos como *super-rollers* globales y las diferencias entre ellos y el resto del mundo son exponenciales... Se desenvuelven en una estratosfera totalmente diferente” (Freeland, 2012: 3).

Esta vida en la estratosfera (que se plasma en la segregación residencial) se sustenta evidentemente sobre el hecho de la gran distancia existente entre la riqueza que ellos acumulan y la del resto de la población, pero también en la forma de adquisición de la misma en sociedades democráticas, donde ya no puede legitimarse mediante una herencia aristocrática, y mediante el discurso público que la legitima y consagra.

22 (En línea) Forbes <http://www.forbes.com/sites/luisakroll/2015/01/05/top-boards-for-forbes-400-members-google-moma-and-a-houston-rodeo/>, acceso 23 de noviembre de 2015.

23 En EEUU o en UK. Según los datos de W-X y de KF, cada vez se lleva a los hijos de los millardarios a las instituciones educativas de estos países a una edad más temprana.

24 (En línea) <http://www.wealthengine.com/products-services/products/circle-friends>, acceso 23 de noviembre de 2015.

25 La página oficial del club se caracteriza por una exquisita, si no sospechosa, discreción. Ver en <http://www.bilderbergmeetings.org/>; sobre su funciona-

miento secreto ver Urry, 2014: 173; Sobre la leyenda de gobernar en la sombra ver <http://actualidad.rt.com/actualidad/165002-club-bilderberg-lugar-poder> y <http://actualidad.rt.com/actualidad/165273-club-bilderberg>, accesos 23 de noviembre de 2015.

## La economía de las superestrellas

Como hemos comentado anteriormente, la mayoría de los ultrarricos son productores de sus propias riquezas y cobran por su trabajo. En sus empresas tienen asignados salarios y beneficios, pero ¿cómo se asignan? ¿por qué son siempre tan abultados? No es éste el lugar de tratar en detalle esta cuestión, pero existe un consenso notorio acerca de que ello se debe a que quienes ocupan puestos directivos en las corporaciones se asignan a sí mismos los ingresos sin control externo (Tritch, 2006; Krugman, 2007; Piketty, 2013). Ahora bien, el hecho de que estos ingresos sean tan singularmente elevados en una pequeña minoría tiene mucho que ver con la escala en que opera la globalización y el funcionamiento en ella de lo que se conoce como economía de las superestrellas, donde un número relativamente pequeño de personas ganan enormes cantidades de dinero y dominan las actividades en que participan (Rosen, 1981).

Dos transformaciones importantes deben tomarse en consideración: de un lado, el desplazamiento de los propietarios de las grandes empresas por los *managers* y administradores; de otro, la hegemonía de una nueva visión según la cual los incentivos financieros deben alinearse con los resultados de la empresa. Los directivos (CEO) de éstas, desde los años setenta, pasaron a ser agentes “superstar” de las mismas que ganaban si la organización lo hacía y en la proporción en que lo hiciera, pero nadie más conseguía participar en el reparto de beneficios; y si la empresa perdía y los despedían, también cobraban sus salarios, “bonuses” y complementos.

Esta economía se funda en la lógica imperante en los rituales de competición (deportiva, literaria, científica o de cualquier otro tipo) en los que el ganador se lleva todo: los beneficios económicos se concentran de manera especial en una minoría en la cúspide; este proceso se mantiene durante cierto tiempo, y se produce un escaso “goteo” hacia abajo. Hacker y Pierson (2010) han mostrado cómo esta hiperconcentración de beneficios se explica en EEUU por el apoyo que grupos muy poderosos y organizados han dado a este planteamiento, influyendo decisivamente en la política.

La ironía de esta economía de superestrellas se halla en que en una sociedad democrática aspiracional todos se consideran superestrellas en potencia, aunque nunca puedan llegar a serlo en acto.

## La legitimación por el talento

El activista y sociólogo Michael Young publicó en 1958 el libro *The Rise of Meritocracy* (Young, 1958), que pasa por ser el primer texto donde apareció dicho término. El libro consistía en una sátira sobre la gran paradoja de las sociedades modernas que, mediante pruebas y tests, supuestamente basan la asignación de las posiciones en los méritos y talentos de los individuos, y no en su herencia familiar; pero, dado que muchos niños y niñas carecen de acceso a las mejores escuelas, se reproducen las desigualdades preexistentes. Para Young, la gran maquinaria del sistema educativo funcionaba como una ideología de legitimación de las desigualdades, despojándolas de sus causas estructurales y atribuyéndolas al escaso talento de los individuos que fracasan (Khan y Jerolmack, 2013).

Ciertamente, las sociedades contemporáneas se asientan sobre la incardinación de los individuos durante una parte creciente de sus vidas en un sistema educativo, cada vez más estructurado y complejo, que pone a prueba constantemente sus talentos y los selecciona en una determinada dirección. Durante ese proceso se enfatiza la afirmación de la individualidad y sus virtudes —la ambición, el riesgo y la competencia— de forma que el triunfo y el fracaso se convierten en resultados de la actuación individual; pero la realidad social es que las estructuras de oportunidad educativas son cada vez más divergentes desde etapas tempranas<sup>26</sup>.

Ahora bien, pese a la importancia del sistema educativo, no es menos cierto que los campos de competición individual y de ejercicio de talentos son más diversos, aunque operan con la misma lógica escalar de la economía de las superestrellas. Así sucede con el triunfo en la innovación tecnológica

26 Hay una abundante literatura sobre ello, pero puede ser especialmente de interés el último libro de Putnam, (2015).

(algunos de los principales empresarios fracasaron en la Universidad), en los deportes, el cine, la música y otros territorios de competición social.

Sin embargo, en todos ellos, las elites se sienten justificadas por *su* talento y competencia, y consideran legítimos los extraordinarios ingresos que obtienen por *sus* performances (incluidos los derivados de la publicidad y la reputación mediática) porque proceden de *su* trabajo duro, de sacar partido a *su* singular talento y de *su* aportación al bien común. Al dar cuenta de la reunión celebrada a finales de 2014 en Palm Springs, California, por el EY Strategic Growth Forum, en la que se repartieron premios a los mejores emprendedores del año, la crónica del evento concluye que “lo que todos tenían en común era un hambre de expansión e inspiración; de encender la creatividad y la ambición en sus compañías”<sup>27</sup>.

Esta legitimación de los beneficios por el “talento seleccionado” a lo largo del proceso educativo fundamenta la acerba crítica al Estado como prestador de servicios y justifica la utilización del mecenazgo como sustituto de los impuestos y de la acción estatal. Cada uno debe decidir cómo y a quién reparte “sus” posesiones. Porque ante un Estado impositivo y fiscal, la lógica invita a escapar y huir<sup>28</sup>.

### Las pautas y estilos de vida que cimientan la segregación

La distinción que se produce por el volumen de riqueza poseída y la forma de alcanzarla, se plasma en estilos de vida y en pautas residenciales que son

exclusivos y excluyentes, que producen segregación y distancia social.

Tres estrategias cimientan la segregación residencial: los precios, los enclaves y la adquisición de islas privadas. Cuando se reside en el interior de grandes ciudades globales como Londres, Nueva York o Toronto, la estrategia predominante se sustenta en el coste de la vivienda, que expulsa del barrio o la zona exclusiva a quienes no pueden pagar dichos precios; en otras ocasiones se construyen áreas residenciales exclusivas, cerradas, protegidas por múltiples barreras de seguridad (Secchi, 2015); finalmente, la adquisición de islas a las que solamente se puede llegar por yate o jet privado.

Como sostienen Mazlish y Morss, “un miembro de la elite global no sólo establece conexiones mediante sus instituciones, sino también ‘culturalmente’, mediante la participación en formas globales comunes de vida. Del mismo modo que las elites locales o nacionales practican “el club” juntos (en asociaciones de interacción social, en campos de golf, en eventos caritativos o en fiestas familiares) así los miembros de la elite global juegan un juego exclusivo similar pero a un nivel más elevado” (Mazlish y Morss, 2005: 175).

Entre las actividades que definen su estilo de vida se halla la adquisición de yates y jets, la colección de coches de lujo, las estrategias endogámicas, la práctica de deportes singulares en espacios distinguidos (sea el esquí o el golf, la náutica, la equitación, la esgrima, etc.), la asistencia a los festivales, conciertos y competiciones que salpican el calendario anual. Pero, en esta conformación de estilos de vida también juega un papel relevante la ideología (los valores) y las estrategias de influencia política (*think tanks*, cámaras de comercio, *lobbies*). Ahora bien, el elemento más singular, como ya hemos señalado, es la filantropía y, cada vez más, una filantropía gerencial<sup>29</sup>.

27 (En línea) [http://www.ey.com/US/en/About-us/Entrepreneurship/Entrepreneur-Of-The-Year/US\\_EOY\\_2014-winners](http://www.ey.com/US/en/About-us/Entrepreneurship/Entrepreneur-Of-The-Year/US_EOY_2014-winners); en la convocatoria para 2015 se invita a “reunirse con los CEO, emprendedores, líderes influyentes de los negocios y del gobierno, inversores y consejeros de todo el mundo para compartir experiencias en innovación, transacciones, crecimiento y aquello que está conformando el futuro de nuestra economía global”. Ver en <http://www.ey.com/GL/en/Services/Strategic-Growth-Markets/Strategic-Growth-Forum-events>, accesos 23 de noviembre de 2015.

28 (En línea) <http://www.thesovereigninvestor.com/free-reports/>, acceso 23 de noviembre de 2015.

29 Véase la Tercera Cumbre de Forbes, (en línea) <http://www.forbes.com/sites/luisakroll/2014/12/02/six-of-americas-top-education-philanthropists-and-their-formulas-for-success/>, acceso 23 de noviembre de 2015. Sobre el cambio de modelo de filantropía ver KF, 2015: 14.

## DISCUSIÓN: ¿EXISTE UNA ELITE MUNDIAL?

Toda colectividad social relativamente grande tiene sus elites, en función de la concentración del poder político, económico y cultural. La existencia de elites es ineludible así como también la relativa autonomía de éstas. Se supone que en las sociedades democráticas, el poder político y sus elites, elegidas democráticamente, gobierna la sociedad. Sin embargo, a lo largo de las páginas precedentes hemos constatado cómo sobre la base de la concentración de la riqueza en una minoría exigua, se configura también una elite que pretende ejercer dominio a nivel global, en tanto que se erige en gestora de los problemas globales. ¿Significa esto que nos hallamos ante un grupo social o una clase para sí en sentido pleno? ¿Se halla ésta formada por los 2.325 millardarios o por los 211.275 ultrarricos? ¿Proporciona el 1% una medida más adecuada de su extensión?

En nuestra exposición no hemos eludido mostrar la existencia de diferencias, divergencias y conflictos. Entre los superricos existen, de hecho, distintas fuentes de la riqueza, diversas formas de componer los “portfolios” de cada fortuna y distintas áreas prioritarias de inversión. A estas diferencias podría añadirse que los ultrarricos tienen distinta dinámica histórica, en tanto en unos casos, como herederos, sus fuentes de riqueza vienen del pasado y se basan en sectores económicos que han podido ser hegemónicos en un momento dado pero ya no lo son ahora; mientras otros han cimentado su riqueza mediante nuevas formas de negocio más adaptadas al cambio tecnológico y a las nuevas dinámicas de la globalización (finanzas, medios de comunicación, gestión de fortunas, etc.). Por otro lado, lejos de considerar el universo de los ultrarricos como un paraíso de concordia y armonía, cabe imaginarlo más bien como un campo de batalla donde se desarrollan fragorosas luchas intestinas por la preeminencia. De hecho, entre las creencias sagradas de este grupo se encuentran la libertad de mercado y la competición darwinista. En este sentido, no cabe atemperar las diferencias.

Pero el campo es todavía más abierto en otro sentido: en las listas de Forbes o Bloomberg, no

solamente se encuentran las superestrellas de la innovación tecnológica, de las finanzas especulativas o de las industrias de todo tipo, sino también otras superestrellas que proceden del ámbito instrumental de servicios a los ultrarricos (legal, gerencial, ostentoso, etc.), y de los campos de las celebridades globales en el mundo del deporte, de la moda, del cine y la televisión o de la música, así como del mundo del crimen organizado.

En tercer lugar, aunque hemos ofrecido datos que muestran una tendencia creciente hacia la internacionalización en muy distintos ámbitos de actividad, no es menos cierto que la mayoría de los ultrarricos sigue viviendo en sus países de origen y que en ellos suele estar la matriz de sus negocios. Es verdad también que esa mayoría se ha educado en universidades muy distintas, y que sus redes centrales y sus estilos de vida guardan relación con su origen. En esta misma dirección, Michael Hartman, experto en sociología de las elites, se ha ocupado de estudiar el número de extranjeros que están a la cabeza de los grandes grupos (internacionalidad de los dirigentes) y sus experiencias profesionales en el extranjero (transnacionalidad). A la luz de sus datos, sostiene que “la alta dirección de los grandes grupos multinacionales no es ni internacional ni transnacional; solamente un alto dirigente de cada veinte procede del extranjero, y apenas un cuarto de los dirigentes tiene a sus espaldas una experiencia extranjera, adquirida durante sus estudios o durante su carrera profesional” (Hartman, 2011). Pero ello habría sido así solo mientras han predominado los modelos tradicionales de carrera propios de cada empresa.

De acuerdo con la posición de Hartman, parece que no sería adecuado hablar de una elite mundial o de una clase social diferenciada, puesto que para ello sus miembros tendrían que hallarse confrontados con experiencias típicas de su clase en una proporción significativamente más importante que los miembros de otras clases, y para que se dé esta condición hace falta mayor movilidad transfronteriza.

Sin embargo, pese a la diversidad y la competición feroz en el interior del campo, también existe, por contraposición con el resto de la sociedad, una

notable homogeneidad de intereses y estrategias, de pautas de conducta, de estilos de vida y de ideología común que generan sentido de pertenencia, de solidaridad y cohesión y que, como hemos visto, se cimientan en prácticas de secesión. Los intereses comunes se refuerzan en las relaciones que mantienen en foros, encuentros, jornadas, competiciones deportivas, clubes, *think tanks*, etc.

La orientación y dinámica generales parecen claras: las empresas se expanden globalmente y se reorganizan de acuerdo con la lógica de la maximización de beneficios en el escenario global (*outsourcing* y *offshoring*); los directivos de estas compañías, con independencia de su extracción nacional, se consideran a sí mismos como cosmopolitas y ciudadanos globales, no por razones filosóficas sino pragmáticas, y por ello tratan de conseguir segundas y terceras nacionalidades; dada la importancia que tiene su capital cognitivo, migran de unas empresas a otras de acuerdo con las reglas de un mercado global de ejecutivos (CEO); desarrollan una identidad que trasciende el Estado nación, todo lo cual reduce o redefine su sentido de pertenencia territorial; en todo caso, tienen una doble identidad: nacional y transnacional<sup>30</sup>.

Por otra parte, las consultoras y medios especializados que se dirigen a esta categoría social la tratan como una elite global cuyos miembros siguen pautas de conductas convergentes y diferenciadas respecto al resto de la población, que son resultado tanto de la lógica de sus actividades económicas, como de su capacidad de consumo y de las orientaciones y estilos de vida que tienden a adoptar. La política editorial de la revista *Leaders* puede ser un buen ejemplo de lo que se quiere decir: trata a sus lectores como la comunidad del liderazgo mundial, cuyos miembros formarían “la exclusiva sala de juntas de los mejores y los más brillantes”; las entrevistas y artículos “representan los pensamientos” de dicha comunidad y ofrecen “una cuidada mezcla de negocios internacionales, gestión, estilos de vida y tecnología”<sup>31</sup>.

En cuanto al planteamiento de Hartman (2011), la evidencia más reciente muestra dos cosas: a) que la presencia de directivos de una organización en los consejos de otras es bastante frecuente; b) que este dato por sí sólo no es el más relevante para determinar si asistimos a la creación de una elite global. Julián Cárdenas (2014), por su parte, ha realizado una investigación mediante el análisis de directivas entrelazadas (o consejeros comunes) del poder económico mundial. Cárdenas denomina poder económico internacional al “conjunto de corporaciones con enlaces internacionales mediante sus elites”; selecciona a las 338 más grandes del mundo, a partir de la lista Forbes, y concluye que el 44% de las más grandes tienen consejeros comunes internacionales. “Son corporaciones con capacidad de acción transnacional, participan en intercambios de información con empresas de otros Estados y tienen potencial influencia en las directrices y políticas empresariales más allá de su lugar de origen” (2014: 202). En la misma dirección irían los estudios de Domhof y los análisis de Relationship Science sobre la lista 400 de Forbes.

Una elite global tiene que tener una visión y orientación global. Esto es lo que queda patente en las tareas de *lobbying* que realizan los superricos mediante innumerables fundaciones y *think tanks*<sup>32</sup>, que han impuesto la política de la remuneración por el esfuerzo, y el consenso de Washington sobre el libre comercio, que facilita la expansión de los negocios (de ahí su interés por la Organización Mundial del Comercio), etc.; pero esta ocupación y preocupación por los problemas globales se hace especialmente patente en el ya citado foro de Davos. En éste, junto a la corte de artistas y miembros de la farándula planetaria, las mesas redondas, conferencias y reuniones se ocupan de los asuntos globales, presentes y futuros, de la inestabilidad geopolítica, las fluctuaciones de la bolsa o el cambio climático, pero

html, acceso 23 de noviembre de 2015.

30 Sobre lealtades simultáneas y pertenencias múltiples ver Colomer, 2015: 255; Mazlish y Morss, 2005: 171.

31 Ver <http://www.leadersmag.com/editorial/editorial2>.

32 Véase la obra de Madsen Pirie y en concreto su libro sobre el Instituto Adam Smith (Pirie, 2012). Ver también <http://www.theguardian.com/politics/1993/apr/19/thinktanks.uk>, acceso 23 de noviembre de 2015.

también del liderazgo. Es difícil encontrar otra categoría social que tenga en su agenda una visión tan internacionalista (tan preocupada por el devenir del mundo) y que se haya adaptado tan ajustadamente a la dinámica de la globalización, obviamente para embridarla en su propio interés.

También la investigación académica muestra que las élites económicas y los grupos organizados que representan el mundo de los negocios tienen una influencia y un impacto sustanciales en la política del gobierno de EEUU, mientras que los ciudadanos y las demás organizaciones civiles tienen poca o ninguna influencia independiente (Gilens y Page, 2014).

Finalmente, no podemos obviar el papel unificador y homogeneizador que realizan las empresas de gestión de información sobre esta categoría social, a partir de las cuales hemos rastreado su composición, perfil social y actividades. Revistas y consultoras reúnen datos de “los más influyentes, poderosos y afluentes del mundo” y les devuelven una imagen global sobre ellos mismos, de la cual se apropian y que transforman. Nada como estos medios proporciona una visión general de dicha categoría, porque gracias a las nuevas tecnologías pueden identificar sus miembros, trazar sus mapas de relaciones sociales y presentarlos a la sociedad como una totalidad unificada frente al resto. A su vez, como ya se ha comentado, estas empresas compiten por atraer su interés, y les organizan encuentros exclusivos donde cobra materialidad la idea de grupo que comparte unos intereses dados, alejados del resto de las gentes y que desarrolla un sentido de superioridad social, intelectual y moral. En su polémica novela *Coming Apart*, Murray (2012), ha señalado este sentido de superioridad y la lógica de secesión que subyace en él.

La visión o intuición de que se está asistiendo a la creación de una plutocracia global aparece en numerosos textos, unos académicos (Freeland, 2012; Mazlisch y Morss, 2005), otros internos a la dinámica de la propia categoría social y otros pertenecientes al campo de la polémica política. En consecuencia, podemos hablar de la existencia de una comunidad transnacional de pares, que tienen entre ellos más en común que con los habitantes de su país y que cuando se publican determinados

libros, como *El capital en el siglo XXI*, de Piketty (2013), reaccionan como si hubiesen recibido un ataque de clase, generándose una reacción defensiva y un efecto catalizador. En uno de los recientes números de la revista SPEAR's Robert Amsterdam afirma: “Si Miliband se convierte en primer ministro, la guerra contra la riqueza continuará y no estoy hablando precisamente de una guerra sobre el impuesto de las mansiones, estoy hablando de la criminalización de la riqueza”<sup>33</sup> y Butler remata que se está produciendo una guerra contra la riqueza en todos los frentes<sup>34</sup>.

### **CONCLUSION: LA PLUTOCRACIA GLOBAL, ¿CATEGORÍA SOCIAL O SISTEMA SOCIAL?**

Este trabajo ha analizado la constitución reciente de una categoría social mundial que se diferencia del resto de la población, en primer lugar, por el volumen de su riqueza y de su poder, pero también por sus actividades profesionales, sus estrategias y estilos de vida así como por su capacidad de influencia socio-política. Este fenómeno no es una mera adaptación a una escala mayor de la distinción general entre élites y masas, sino que supone una novedad cualitativa en su configuración, derivada de los cambios sustantivos producidos en las condiciones que permiten y propulsan su desarrollo.

Personas inmensamente ricas, desigualdades y élites, cresos y midas, han existido desde hace miles de años y resulta inevitable reconocer, con Harold Laswell, que “el gobierno siempre es gobierno de unos pocos, sea en nombre de unos pocos, de

33 Robert Amsterdam, en SPEAR'S: julio/agosto 2014: 29; respuesta de Keith Johnson en <http://www.spearswms.com/blog/the-wealthy-need-to-speak-up-like-grown-ups-not-whine-about-the-war-on-wealth/#.VSAecpSsU28>, acceso 23 de noviembre de 2015.

34 Sostiene Eamonn Butler, en SPEAR'S, 18 junio 2014:53, que lejos de atacar a los ricos (lo que haría Picketty), hay que dar la bienvenida a los beneficios de la riqueza. Ver en <http://www.spearswms.com/news/eamonn-butler-demolishes-thomas-piketys-dangerous-views-on-capitalism-4296400/#.VSAeLJSsU28>, acceso 23 de noviembre de 2015.

una sola persona o de muchos” (en Milner, 2014). Sin embargo, en este trabajo se ha pretendido mostrar la existencia de una elite global, que ha surgido inicialmente en sociedades democráticas y que, por las condiciones en que se desarrolla su poder económico, político, social y cultural, puede estar dando paso a una plutocracia global.

Hemos sostenido que los “nuevos objetos-mundo sociales” se caracterizan por operar como sistemas unitarios a escala planetaria. La escala de constitución y actuación de la nueva plutocracia, como hemos mostrado, es global, pero ¿podemos decir, también, que es un sistema social y que tiene carácter unitario?

### La plutocracia global como sistema social unitario

La realidad de esa plutocracia global puede definirse, según la evidencia aportada, en términos de *categoría sociológica*. Pero cuando hablamos de plutocracia global, o de “superricos” a escala planetaria, ¿estamos refiriéndonos meramente a dicho nivel de agregación o pensamos en una integración de mayor calado? Una categoría sociológica es una colectividad teórica de individuos que poseen al menos un rasgo común (pero quizá solo uno). En tal sentido, “los superricos”, se definan como se definan —es decir, sea cual sea el límite inferior de riqueza que nos permita clasificarlos como tales— constituyen una categoría sociológica. Ahora bien, las categorías están, en principio, entre las formas de vinculación social más débiles que la sociología llega a considerar. Dicho concepto, al delimitar una colectividad sobre la base de tal vez un único rasgo compartido, puede aislar colectivos de constitución claramente superficial, incluso azarosa (piénsese en la categoría “conjunto de ciudadanos españoles que han sido agraciados con algún premio de la lotería nacional a lo largo del año 2014”; esta sería una categoría social perfectamente bien formada, pero a primera vista muy poco relevante desde una perspectiva sociológica, y que claramente no funciona, a efectos pragmáticos, como categoría social).

Parece claro, pues, que el estatuto ontológico de los “superricos” (o de lo que llamamos, siquie-

ra sea hipotéticamente, la “plutocracia global”) es más hondo, más estructurado, más consistente, más fuerte en suma, que lo que muestra su representación como mera categoría social y/o sociológica. Entonces, si esa postulada “plutocracia global” no es simplemente una categoría, ¿qué otra cosa puede ser? ¿Un grupo social, acaso? Esta opción tampoco parece convincente. El concepto de ‘grupo social’, es cierto, tiene mayor nervadura ontológica. Pero si la conceptualización de la plutocracia global en términos de categoría parece demasiado débil, su definición como grupo social se antoja demasiado fuerte: lo que la sociología entiende por grupo social (bien sea primario, bien sea secundario) apunta a un colectivo con un grado de integración, conciencia de su propia existencia e identidad, e interiorización normativa por parte de los individuos que lo componen, considerablemente alto. La plutocracia global no parece ser una realidad social lo bastante compacta y articulada como para prestarse a una descripción en formato de grupo social. ¿De qué estamos hablando, entonces, cuando señalamos la existencia de esa plutocracia global que centra nuestra reflexión?

Obsérvese que, como ya se ha apuntado de pasada, la realidad subsistente tras el concepto de “plutocracia global” admite otras dimensiones definicionales, además de la definición “objetiva” (en realidad, fuertemente convencional) que permite delimitar extensionalmente el concepto en cuestión (esa definición apuntaría simplemente a un “conjunto de personas titulares de activos económicos por encima de cierto valor”).

Veamos cuáles son esas otras dimensiones caracterizadoras que permitirían considerar el concepto que nos ocupa en forma mucho más estructurada y ontológicamente “fuerte” que la de una mera categoría, pero sin obligarnos a concebir tal concepto a través de la noción, demasiado exigente, de grupo social:

a) En primer lugar, habría que prestar atención al hecho de que la postulada “plutocracia global” exhibe cierta *actividad coherente*. Los individuos y grupos que componen ese colectivo no solo *actúan* (cosa que hace todo agente) sino que, en numerosos aspectos, *interactúan* (y justamente en aquellos

aspectos que reproducen su pertenencia al indicado colectivo); y lo hacen de manera en cierto modo sincronizada, congruente y perdurable en el tiempo. Esta afirmación deberá aquilatarse empíricamente, pero es posible asumirla como hipótesis e intentar perfilarla algo más, cosa que se intentará hacer a continuación.

Pero antes, un comentario previo: la perspectiva sociológica tiene una tendencia casi irresistible a considerar que si en un cierto entorno social detectamos actividad coherente, ello se debe a que estamos ante un grupo social, o ante una actividad que se produce dentro de, o en relación con, una institución social determinada. Sin embargo, es ciertamente posible atestiguar actividad social coherente fuera de esos entornos grupales-institucionales. Imaginemos los comienzos del establecimiento de un mercado. En tal situación todavía no cabría hablar de un marco institucional que guíe la interacción; y, sin embargo, es probable que en ese contexto surja pronto una actividad coherente de intercambio, por simple que sea. De manera análoga, la plutocracia global emergente no necesita ser un grupo social, ni estar demasiado institucionalizada como colectivo humano, para desplegar conductas hasta cierto punto coherentes; y hay razones suficientes para sospechar que esas conductas son cada vez más comunes y articuladas. Este artículo ha aportado evidencia al respecto, que podrá ampliarse en el futuro.

b) Conviene destacar, en relación con este punto, que si los individuos y grupos que integran el colectivo de la plutocracia global despliegan conductas hasta cierto punto coherentes, es porque, en primer lugar, responden a los estímulos de un entorno que *perciben* de manera similar. Además de disponer de unos “órganos de percepción” (natural y, sobre todo, social) congéneres, esos individuos y grupos *interpretan* tales estímulos de manera también parecida. Y, por último, los componentes del colectivo en cuestión producen *respuestas* análogas ante los referidos estímulos que han sido cognitivamente interpretados de manera pareja. De esa sintonía perceptiva, interpretativa y práctica, procedería la relativa coherencia que cabe constatar en la actividad de los individuos y grupos del colectivo que nos ocu-

pa. Cuando hablamos de “plutocracia global” no estamos pues aludiendo a una categoría inerte. Estamos mentando a un colectivo vivo y activo, en evolución, que exhibe conductas en buena medida coherentes como consecuencia de sus afinidades cognitivo-actitudinales.

c) Como consecuencia de lo anterior, ese colectivo parece dotado de alguna forma de intencionalidad o propositividad, impersonal si se quiere, pero en cierto modo compartida. Esa propositividad descansa en la aceptación, ampliamente mayoritaria, de algunos *criterios de optimización* (que pueden ir de la optimización de los *beneficios* a la optimización de la *imagen* individual y corporativa que los componentes de tal colectivo proyectan socialmente). De ahí que la actividad desplegada por los individuos y grupos que componen la plutocracia global sea, gracias a esa propositividad metapersonal (y, en ese sentido, “objetiva”) una actividad estocásticamente coherente, cohesiva y hasta cierto punto autosostenible.

d) Se trataría de una actividad en principio a-centrada, cuya dinámica se transmitiría en primera instancia “por contacto”; pero que está desarrollando medios de sincronización más rápidos y de largo alcance (asociaciones y publicaciones específicas, presencia en los medios, etc.), capaces de funcionar como una suerte de sistema nervioso colectivo. Ese sistema difundiría, de manera casi instantánea, información inductora de conductas coherentes a escala global, que darían robustez a la referida actividad autosostenible del colectivo en cuestión.

e) La actividad de conjunto de este colectivo evoluciona en la dirección de convertirse en una dinámica hasta cierto punto unitaria. Y ello en buena medida gracias a esos instrumentos de autorreflexión que informan las decisiones de los individuos y grupos que lo componen. Esta reflexividad adopta formas diversas: desde el seguimiento a los “role setters” del colectivo, ampliamente publicitados y conocidos gracias a los medios, tanto especializados como genéricos, a la generalización de modelos de análisis (por ejemplo, en economía) compartidos.

f) Todo ello conduciría al desarrollo de esquemas de sintonización/sincronización de decisio-

nes y actividades dentro del colectivo “plutocracia global”. Tales esquemas dotarían a este colectivo de formas de funcionamiento parcialmente holísticas, que convivirían con otras definidas a escala local.

g) Todo lo anterior prestaría al colectivo “plutocracia global” una *dinámica convergente y unitaria* (que no *monolítica* ni totalmente *unificada*). En realidad esa dinámica tendría una naturaleza genuinamente global: vendría definida, en parte, por fuerzas actuantes a escala local; pero esas fuerzas estarían sobre-determinadas por otras, más poderosas, actuantes en una escala propiamente global.

Todos estos elementos permitirían caracterizar la “plutocracia global”, más allá de su condición obvia de categoría, como un genuino *sistema social* que no solo propende a perpetuarse (debido a sus propiedades de autosostenimiento), sino también a auto-reproducirse de manera renovada y, en cierto modo, ampliada (como consecuencia de los *principios optimizadores* que rigen su dinámica).

La tesis de que la plutocracia global constituye un sistema social estructurado a través de los elementos desglosadas más arriba —y de otros más que puedan ser tenidos también en cuenta— solo podrá corroborarse contrastándola con una base de evidencia empírica más amplia y minuciosa. Pero esa tesis puede revelarse productiva, al menos en tanto que hipótesis de trabajo digna de guiar el acopio de evidencia empírica más amplia que facilitaría su contrastación.

Si el fenómeno de la plutocracia global puede concebirse, desde un punto de vista teórico, como un sistema social vivo y auto-organizador<sup>35</sup>, a su vez y desde un punto de vista pragmático —es decir, cuando debemos actuar sobre ese sistema o en relación con él—, habremos de entenderlo como un *objeto social*.

### Algunas implicaciones

La concepción de la plutocracia global como un nuevo objeto mundo, cuyas estrategias de internacionalización y secesión hemos descri-

to, tiene implicaciones para la teoría, no sólo en tanto que aporta un ejemplo más de los nuevos objetos-mundo sociales, sino porque se trata de uno especialmente significativo: representaría la constitución de un primer agente social que realmente actúa a escala planetaria con mentalidad global. Pero esta concepción, más aún, tiene implicaciones pragmáticas, sociales y políticas para abordar la compleja relación entre democracia, sociedad y mercado.

La plutocracia global se ha constituido, en efecto, gracias a una estrategia de deslegitimación sistemática del contrato social imperante después de la IIª Guerra Mundial, mediante la transformación del modelo socioeconómico de integración social, por una parte, y por otra, de la estrategia de secesión de esta superelite, cuyos miembros consideran que no tienen compromisos, lazos, obligaciones o conexiones fundamentales con las sociedades en que residen y de las que extraen sus recursos. Esta secesión se puede interpretar como una liberación de la economía capitalista, y de sus mercados, de las “ataduras” democráticas —ataduras como la redistribución de la riqueza mediante el estado de bienestar y la mejora en los salarios—. Esta plutocracia, al haber logrado imponer su estrategia con éxito, obliga a redefinir las de los demás agentes sociales. Y a hacerlo a escala planetaria, puesto que existe una interconexión evidente entre el ascenso de clases medias en países emergentes y el estancamiento o descenso de esas clases en los países más desarrollados, con efectos como diversos tipos de repliegues populistas.

### AGRADECIMIENTOS

Este artículo forma parte del proyecto de investigación “Los Nuevos Objetos-Mundo Sociales (NOMS)”, financiado por la ayuda CSO2011-25942 del Ministerio de Economía y Competitividad, adjudicada dentro del Plan Nacional de I + D + i (2008-2011), Programa de Investigación Fundamental, Subprograma de Investigación Fundamental no orientada. Agradezco las sugerencias de mejora a los evaluadores anónimos.

35 Véase Heylighen (2008).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvaredo, et al. (2013). The Top 1 Percent in International and Historical Perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 27 (3), 3-20.
- Amsterdam, R. (2014). The global war on wealth is trampling on the rights of all of us. *SPEAR'S* 8 de julio de 2014 (en línea). <http://www.spearswms.com/news/the-global-war-on-wealth-is-trampling-on-the-rights-of-all-of-us-4312801#.VlhXfnYve00>, acceso 23 de noviembre de 2015.
- Ariño, A. y Romero J. (2015). La secesión de los ricos. *La Maleta de Portbou*, 9, 68-62.
- Atkinson, et al. (2011). Top Incomes in the Long Run of History. *Journal of Economic Literature*, 49 (1), 3-71.
- Butler, E. (2014). Eamonn Butler demolishes Thomas Piketty's dangerous views on capitalism. *SPEAR'S* 18 de junio de 2014 (en línea). <http://www.spearswms.com/news/eamonn-butler-demolishes-thomas-piketys-dangerous-views-on-capitalism-4296400/#.VliSLXYve01>, acceso 23 de noviembre de 2015.
- Cárdenas, J. (2014). *El poder económico mundial. Análisis de redes de interlocking directorates y variedades de capitalismo*. Madrid: CIS.
- Chandler, A. D. y Mazlish, B. (2005). *Leviathans. Multinational corporations and the new global history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CNBC (2014). The Super Rich - The Rise of The Super Rich Untold Wealth Of The One Percent (en línea). [https://www.youtube.com/watch?v=A\\_LFlx1PBPE](https://www.youtube.com/watch?v=A_LFlx1PBPE), acceso 23 de noviembre de 2015.
- Colomer, J. M. (2015). *El gobierno mundial de los expertos*, Barcelona: Anagrama.
- Davies, J. B. (2008). *Personal Wealth from a Global Perspective*, UNUWIDER Studies in Development Economics, Oxford University Press.
- Domhof, G. W. (2014). *Who Rules America? The Triumph of the Corporate Rich* (7th ed.) (en línea). <http://www2.ucsc.edu/whorulesamerica/about.html>, acceso 22 de noviembre de 2015.
- Freeland, C. (2012). *Plutocrats. The rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone Else*. New York: Penguin Books.
- Gilens, M. y Page. B. I. (2014). Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens. *Perspectives on Politics*, 12, 564-581.
- Hacker, J. S. y Pierson, P. (2010). *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer- And Turned Its Back on the Middle Class*. New York: Simon and Schuster.
- Hartman, M. (2011). Internationalisation et spécificités nationales des élites économiques. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 190, 10-23.
- Heylighen, F. (2008). "Complexity and Self-organization". *Encyclopedia of Library and Information Sciences*, eds. M. J. Bates & M. N. Maack. New York: Taylor & Francis. (En línea). <http://pespmc1.vub.ac.be/papers/elis-complexity.pdf>, acceso 23 de noviembre de 2015.
- Johnson, J. (2003). *Born Rich* (en línea). <http://survivingcapitalism.blogspot.com.es/2013/01/jamie-johnson-fable-of-fortune.html>, acceso 22 de noviembre de 2015.
- Johnson, J. (2006). *The One Percent* (en línea). <https://www.youtube.com/watch?v=zGS2eyznLeo>, acceso 22 de noviembre de 2015.
- Johnson, K. (2014). Wealth advisers need to speak up like grown-ups, not whine about the 'war on wealth'. *SPEAR'S* 9 de julio de 2014 (en línea). <http://www.spearswms.com/blog/the-wealthy-need-to-speak-up-like-grown-ups-not-whine-about-the-war-on-wealth/#.VliOr3Yve02>, acceso 23 de noviembre de 2015.
- Khan, S. y Jerolmack C. (2013). Saying meritocracy and doing privilege. *The Sociological Quarterly*, 54, 9-19.
- Krugman, P. (2007). *The conscience of a liberal*, New York: W. W. Norton & Company.
- Mazlish, B. y E. R. Morss (2005). Global Elite. En Chandler, A. D. y Mazlish, B. 2005. *Leviathans. Multinational corporations and the new global history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Milanovic, B. (2010). *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. New York: Basic Books.
- Milner, M. Jr. (2014). *Elites. A General Model*. Cambridge: Polity.

- Murray, C. (2012). *Coming Apart: The State of White America, 1960-2010*. New York: Cox and Murray.
- Noah, T. (2012). *The Great Divergence: America's Growing Inequality Crisis and What We Can Do about It*. New York: Bloomsbury Press.
- Palma, J. G. (2011). Homogeneous Middles vs. Heterogeneous Tails, and the End of the 'Inverted-U': It's All About the Share of the Rich. *Forum 2011*, 42 (1), 87-153.
- Paris School of Economics (2015). *World Top Incomes Database* (en línea). <http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/>, acceso 22 de noviembre de 2015.
- Piketty, T. (2013). *Le Capital au XXIe siècle*, Paris: Seuil.
- Piketty, T. y Saez E. (2003). Income Inequality in the United States 1913-1998. *The Quarterly Journal of Economics*, 68 (1), 1-39.
- Pirie, M. (2012). *Think Tank: The story of the Adam Smith Institute*, Londres: Biteback.
- Pow, H. (2013). Born Rich'... and now richer. *Mail Online* 23 de octubre (en línea). <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2451031/Jamie-Johnson-documentary-A-decade-Johnson-Johnson-heir-lifted-lid-growing-millions-HBO-documentary-got-sued-MailOnline-looks-films-precocious-stars-doing-now.html>, acceso 23 de noviembre de 2015.
- Putnam, R. D. (2015). *Our kids. The American Dream in Crisis*. New York: Simon and Schuster.
- Rosen, S. (1981). The economics of Superstars. *The American Economic Review*, 71(5), 845-858.
- Salverda, W. et al. (2014). *Changing Inequalities in Rich Countries. Analytical and Comparative Perspectives*. Oxford: Oxford University Press.
- Salverda, W. y de Graaf-Zijl, M. (2015). *GINI Growing Inequalities' Impacts* (en línea). <http://www.gini-research.org/articles/home>, acceso 22 de noviembre de 2015.
- Secchi, B. (2015). *La ciudad de los ricos y la ciudad de los pobres*. Madrid: Catarata.
- Stiglitz, J. (2011). Of the 1%, by the 1%, for the 1%. *Vanity Fair*, abril (en línea). <http://www.vanityfair.com/news/2011/05/top-one-percent-201105>, acceso 22 de noviembre de 2015.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Madrid: Taurus.
- Shorrocks, A. y Davies J. (2008). *Personal Wealth from a Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Tóth, I. G. (2014). Revisiting Grand Narratives of Growing Inequalities: Lessons From 30 Country Studies. En Nolan et al., *Changing Inequalities and Societal Impacts in Rich Countries: Thirty Countries' Experiences*. Oxford: Oxford University Press.
- Tricht, T. (2006). The rise of the Super-Rich. *The New York Times* (en línea). <http://www.nytimes.com/2006/07/19/opinion/19talkingpoints.html?pagewanted=all&r=0>, acceso 23 de noviembre de 2015.
- Urry, J. (2013). *Offshoring*, Cambridge: Polity.
- Volscho, T. W. y Nathan J. K. (2012). The rise of the Super-Rich: Power resources, taxes, financial markets, and the dynamics of the Top 1 Percent, 1949 to 2008. *American Sociological Review*, 77 (5), 679-699.
- Young, M. (1958). *The Rise of Meritocracy 1870-2033*. Londres: Thames & Hudson.
- Waldenström, D. (2008). Why should inequality researchers care about the rich? *IFC Bulletins chapters, The IFC's contribution to the 56th ISI Session*, 28, 421-427.

#### NOTA BIOGRÁFICA:

Antonio Ariño Villarroya, es catedrático de sociología de la Universitat de València. En la actualidad es Vicerrector de Cultura e Igualdad y dirige el Observatorio sobre la Participación y Condiciones de Vida de los Estudiantes (<http://www.campusvivi.com/>).

Sus principales líneas de investigación tienen que ver con los ámbitos de la sociología de la cultura, las políticas de bienestar social y el Tercer Sector. Entre las investigaciones y publicaciones destacan: *La ciudad ritual* (1992); *Sociología de la cultura* (1998); *El movimiento Open* (2009); *Prácticas culturales en España* (2010), *¿Universidad sin clases?* (2012), *Desigualdad y Universidad* (2014).

