

CONSIDERACIONES SOBRE EL TÉRMINO *PLUTOCRACIA*

Por RAFAEL ATIENZA MEDINA

A Emilio Gilolmo

El término *plutocracia* aparece frecuentemente en artículos y ensayos para referirse, conforme a su etimología, al gobierno o poder de los ricos. Como tantos términos con el final griego de *cracia* – burocracia, teocracia, democracia- es un vocablo con vocación excluyente, ya que gobierno, o poder, sólo hay uno: no todos pueden mandar. De ahí que muchas veces la voz plutocracia se utilice como contraposición a otras *cracias*, como aristocracia o democracia.

El uso de algunas *cracias* se ha reducido considerablemente en las sociedades occidentales, ya que fueron perdiendo su lugar en la apretada pugna por el poder, como la teocracia, la hierocracia –gobierno de los sacerdotes- o la timocracia -gobierno de los rentistas. Mientras que otras aparecen cada vez con más frecuencia en los medios de comunicación, como la efebocracia –el gobierno de los jóvenes- o el neologismo eurocracia. En todos ellos late un lógico deseo de exclusión.

Conforme a esta ansia acaparadora, la efebocracia debería excluir a su contraria, la gerontocracia, pero en este caso sucede justamente lo contrario: qué duda cabe que estamos en una efebocracia, basta ver un telediarario para comprobarlo. El aspecto y vestuario juveniles favorecen al político por encima de la experiencia o el conocimiento, y así tenemos tantos gobernantes

jóvenes y juncales. Pero, dado el bajo índice de nacimientos y el aumento de la longevidad, también puede hablarse de gerontocracia, ya que esos jóvenes han de complacer a sus mayores, que cada vez constituyen un mayor porcentaje de la población votante. Así que tenemos una efebocracia que, si quiere gobernar, ha de ganarse a la gerontocracia. Este es un grave problema – no sólo filológico–que tiene Europa y veremos cual es el primer país europeo que se plantea limitar a un máximo de años la edad del voto, igual que está limitada a un mínimo.

De todos estos poderes, estas *cracias*, el poder del dinero es el que hoy nos ocupa. La voz *plutocracia* se ha contrapuesto habitualmente a la voz *aristocracia*: la pugna entre el dinero y el estamento. Ciertamente el término plutocracia parece mucho más contundente, más claro y actual, más acorde con su etimología, que su pareja antagonista: ya sólo se emplea la voz aristocracia en sentido figurado, con plena conciencia de la condición vaporosa del término y de que nunca ha existido en su sentido etimológico, mientras que la voz plutocracia mantiene su rotundidad y contemporaneidad: nadie duda del poder del dinero. Y sin embargo, el objeto de esta intervención es convencerles a ustedes que ambos conceptos se emplean de forma igualmente inapropiada y que perdieron su vigencia prácticamente al mismo tiempo.

En su reciente libro *Las elites políticas bajo los Trastámara*, el medievalista Rafael Sánchez Saus señala que, en la Sevilla de Pedro el Cruel, las élites de poder no se correspondían necesariamente con las familias más antiguas, sino con los mayores patrimonios. Analiza los movimientos ascendentes –y descendentes, en consecuencia– que siempre latieron bajo el armazón, aparentemente inmóvil, de la nobleza tardomedieval. Muestra cómo todas las jerarquías estaban condicionadas por la capacidad económica de quienes las ostentaban, y explica así la relación directa entre poder y riqueza.

Naturalmente, esa era la regla general. A través de la Edad media y del antiguo régimen, por debajo de escudos y armas, de antepasados y honores, ha latido siempre la riqueza, único patrón que no permitía invenciones, suplantaciones o perpetuaciones. Hasta fines del siglo XIX la riqueza equivalía al poder y todo deseo de perpetuación había de ceder ante el poder del dinero, siem-

pre más fluctuante que el linaje. A finales del siglo XVI, Huarte de san Juan, en su definición de “las seis cosas que hacen a un hombre honrado, por orden de importancia”, antepone hacienda a nobleza, antigüedad de los antepasados, apellido u oficio.

En el siglo de oro Lope, Quevedo, Góngora, cantan al *poteroso caballero*. Guillén de Castro escribe:

“En Madrid oro y potable
Los estados califica
Los corazones granjea
Los ánimos lisonjea
Y las sangres purifica”

Y Lope de Vega:

“No dudes que el dinero es todo en todo
Es príncipe, es hidalgo, es caballero
Es alta sangre, es descendiente godo.”

Naturalmente, son versos satíricos, pero manifiestan la dificultad de poner coto al poder del dinero. Que el dinero todo lo pueda conseguir siempre ha sido considerado una maldición, y desde el medievo hasta hoy *el poder del dinero* es lamentado por doquier. Como si fuera más justo que el poder se obtuviera por nacimiento, herencia, estamento, violencia o burocracia.

Los altos cargos exigían grandes patrimonios precisamente porque eran cargas: el desempeño de sus funciones y el desprendimiento propio de la vida patricia arruinó a incontables familias. Había que ser dadivoso, limosnero, mantener las fundaciones de los antepasados, crear otras nuevas; sostener, patronatos, memorias, capellanías. No podían ser implacables en el cobro de las rentas ni inmiscuirse en la administración de sus bienes. Sostenían barrios o pueblos enteros, pensiones, jubilaciones, viudedades. Habían de servir al Rey, mantener la corte y las armadas, financiar la guerra. Las embajadas, en particular, eran costosísimas y llevaron a la ruina a casas tan importantes como la de Osuna. De ahí el protagonismo secular de quienes disponían, y dilapidaban, una gran fortuna.

Si en la actualidad la precisión en el uso de los términos plutócrata y aristócrata deja mucho que desear, las clases dirigidas del antiguo régimen lo tenían bastante claro: en caso de tener que elegir era preferible ser plutócrata. Siempre será más fácil para un rico hacerse duque que para un duque hacerse rico. No es que se unieran dinero, poder y prestigio: es que eran una misma cosa. No es que tuvieran poder, es que tenían *el* poder, que para eso lo pagaban.

Sin embargo, a finales del XIX dinero, poder, rango y prestigio se alcanzan por caminos diferentes, y ninguno es necesario, ni siquiera complementario, para alcanzar otro. Cuando la Reina Victoria otorgó el último ducado inglés —el penúltimo fue Wellington, vencedor de Napoleón—, el ducado de Westminster, a Hugh Grosvenor en 1874, nadie se extrañó: era, simplemente, el hombre más rico de Inglaterra. Pero ni el primer duque ni sus descendientes obtuvieron el poder o el liderazgo en la escena pública, ni el prestigio que se suponía que tal fortuna debería otorgar. El poder había quedado para los líderes políticos, el prestigio para el mundo académico, científico, intelectual, en fin para los grandes profesionales.

La unidad de riqueza y poder que tan bien respondía al término plutocracia había quebrado definitivamente a finales del siglo XIX, con la asunción progresiva de todos los gastos por parte de los estados, el crecimiento de su capacidad normativa y con la importancia de la opinión pública: hoy en día el poder de las grandes fortunas para influir en la cosa pública o para hacer valer sus opiniones es muy discutible, al haberse reducido enormemente. Y se ha reducido, sobre todo, en relación con el volumen de esas fortunas, mayores que nunca en la historia. Si, como hemos visto, durante siglos un gobernante no podía ser pobre, ahora no puede ser rico —salvo en los Estados Unidos, donde el votante aún valora la riqueza como merecido fruto del talento o esfuerzo. Pero, aún sin ser rico, el gobernante actual ejerce todo el poder que otorga el dinero, en este caso el del contribuyente. Las grandes fortunas privadas palidecen ante las cifras de que disponen anualmente nuestros gobernantes.

Sin embargo, el término plutócrata continúa aplicándose a los ricos, a mi entender de forma incorrecta, como si fuese un superlativo de medida de la riqueza. Ciertamente las cifras de las

fortunas privadas producen vértigo, son de imposible comprensión por su magnitud, y parece que rico, adinerado, acaudalado o millonario no bastan. La sensación de infinitud, de resistencia a cualquier agotamiento o extravagancia, de indiferencia ante dos o tres ceros, lleva a usar términos que son ajenos a la mera expresión de riqueza. Cada vez las voces *plutócrata* o *poderoso* aparecen con más frecuencia para señalar, simplemente, que la persona en cuestión es extremadamente rica. Además, mientras más grandes son las fortunas menos apropiado resulta el término, al ser mayor la distancia entre la riqueza y el poder que ésta otorga. No hay relación alguna entre las cifras, literalmente astronómicas, y el poder —o el prestigio, o la fama— de su propietario.

Por eso es novedoso el esfuerzo que han de hacer los ricos para ser escuchados, para influir en la opinión pública o en la toma de decisiones. De ahí la frecuencia con que millonarios americanos se aventuran, con desigual fortuna, en el terreno de la política: ahí está el verdadero poder, la capacidad real de influir y cambiar las cosas.

El poder no está en las fortunas privadas, sino en los presupuestos del estado y en su capacidad legislativa y coercitiva. Ese es el poder, que es uno; bueno, uno y trino, tras Montesquieu. Lo demás son influencias, contactos, relaciones... cuestión menor. Por eso se comprende que algunos ricos, acostumbrados a mandar en sus empresas y seguros de sí mismos, piensen que serían buenos gobernantes y quieran probar suerte. De hecho algunos empeñan *su* fortuna en intentar tener acceso al dinero del contribuyente, lo que no deja de ser una ironía. Habrán leído ustedes en la prensa de hace unos días que Meg Whitman, cofundadora de Ebay, aspira al gobierno de California y está dispuesta a pagar de su bolsillo los noventa millones de dólares que estima costará la campaña. En sus memorias, David Rockefeller se refiere a su hermano Nelson, que dilapidó su fortuna en su intento de alcanzar la presidencia de los Estados Unidos, con esta palabras: “Las dos cosas más caras que puede hacer un Rockefeller son divorciarse y meterse en política: Nelson hizo las dos.”

Si durante siglos dinero fue poder, ahora poder es dinero —en este caso del contribuyente. El dinero privado no tiene cabida en la esfera pública y en consecuencia no es fuente de poder. En una re-

ciente biografía de San Agustín describe Henry Chadwick la Iglesia del siglo IV con estas palabras: “En la iglesia primitiva, al igual que en las democracias modernas, estaba muy mal visto que un dignatario intentase sobornar a los electores con su propio dinero, pero era perfectamente aceptable sobornarles con el dinero de la comunidad a la que pertenecían.” Imagínense ustedes un rico que ofreciera gastar en esta ciudad su dinero a cambio de la alcaldía. Sería un oprobio y una afrenta. Pero si ofrece gastarse *nuestro* dinero le daremos el poder. Estamos en la antítesis de la plutocracia, pues el ciudadano sólo admite que se le compre con su propio dinero.

La riqueza no otorga la independencia que se le suele atribuir. Basta ver el cuidado con que los propietarios de grandes fortunas se expresan en público, su condescendencia con el poder real; saben de la importancia de la letra chica de un reglamento o coeficiente. ¿Recuerdan ustedes alguna reciente manifestación independiente, original, políticamente incorrecta, en fin atrevida, de alguno de los que aparecen en los listados de grandes fortunas? No es fácil.

La riqueza tampoco otorga el grado de influencia que se suele estimar. Me refiero a la capacidad de incidir en la opinión general, en fin a influencia, no a *influencias*. Por el contrario, a estos mal llamados plutócratas no les es tan fácil encontrar quien les escuche – que no cobre de ellos. Ustedes saben que nada hay más irritante que la seguridad con que opina sobre todo el que ha tenido éxito en algo. Pues si alguien ha tenido éxito son aquellos que encabezan las listas de las grandes fortunas, que, además, han demostrado talento, capacidad de innovación, acierto, tenacidad. Están acostumbrados a que su opinión sea tenida en cuenta en su empresa o sector. Es lógico que piensen que tienen algo que decir. Al mundo exterior, me refiero.

Pues bien, su pugna por hacerse oír, por influir en al opinión pública, en el mundo exterior a su empresa, es homérica. Críticos, ensayistas, profesores, gobernantes, hacen críticas demolidoras de sus publicaciones y reclaman *su* sitio como creadores de opinión. Es muy meritoria la batalla que el septuagésimo hombre más rico y uno de los primeros filántropos del planeta, George Soros, mantiene por hacer oír sus opiniones en el *New York Review of Books* y en sus libros. Permítanme que les ponga

un ejemplo del que fui testigo: hace muchos años tuve la suerte de poder asistir al cierre de un congreso que reunía a los más relevantes empresarios de la electrónica y la informática en Boston. Lo convocaba, y corría con todos los gastos, un importante empresario del sector y la conferencia de cierre correspondía al más prestigioso profesor de la escuela de negocios de Harvard, que, como era de esperar, tuvo una entrada triunfal. El anfitrión hizo una larga presentación del profesor –prácticamente fue otra conferencia- y a continuación el profesor de Harvard exhibió una brillante oratoria que entusiasmó a los asistentes. Sólo unos pocos tuvieron el honor de sentarse a su mesa en la cena, pero nada más levantarse pugnaban unos y otros por acercarse, felicitarle y recabar su atención. Era realmente el rey de la noche.

Pero al sonar las doce, como Cenicienta, el profesor volvió, en su utilitario, a la residencia de profesores de Harvard, mientras que sus admiradores eran conducidos por tierra, mar y aire a sus lujosas residencias. Es lo que los americanos llaman el status-income gap: le diferencia entre prestigio e ingresos propia de tantas profesiones vocacionales. Pero el ejemplo que quiero traer a colación es el opuesto, la situación del anfitrión, que, durante la charla del profesor, me parecía que podía estar pensando algo así: “Tengo venticinco mil empleados y oficinas en treinta países; he contribuido a cambiar algunos sistemas de organización y ofimática del mundo entero; mi compañía cotiza en las bolsas de NY, Londres y Tokio; corren de mi cuenta todos los gastos de este carísimo congreso; tendré algo que decir, habrá interés en conocer mis experiencias. Pues bien, la única forma que tengo de que me escuchen mis colegas es sentarme al lado de este *pringao* de Harvard.” Es ciertamente amargo el prestigio sin ingresos, y se escribe mucho de la distancia entre ambos, pero el abismo entre ingresos y prestigio de los grandes magnates tampoco es manco.

Los ricos tampoco provocan el rechazo de antes. No se les puede llamar opresores ni herederos. De la última lista de las cuatrocientas mayores fortunas que publica cada año la revista *Fortune*, tan sólo un dos por ciento son herederos. Es más, el 36% de las quinientas personas más ricas de Gran Bretaña proceden del mundo del espectáculo o del deporte. Se han hecho ricos, por así decirlo, por sufragio popular. Es imposible que provoquen recha-

zo. Si antes se era famoso por ser rico, ahora se puede ser rico por ser famoso: la popularidad puede ser el origen, no la consecuencia, de la riqueza. No me negarán ustedes que es una revolución.

Nunca, pues, tanto dinero ha mandado tan poco. Ni siquiera pueden gastarlo. En el antiguo régimen nunca era suficiente: siempre había más ejércitos que armar, más ciudades que conquistar, más palacios que levantar, más voluntades que comprar, más servicios que prestar a la corona o a la corte. Mientras que los propietarios de las grandes fortunas de hoy no tienen forma de gastar más allá de un porcentaje mínimo de su capital. Con lo que la cuantía de la riqueza, a partir de una cifra, es indiferente: no hay nada que haga un rico –nada que se pueda pagar con dinero, me refiero– que no pueda hacer otro que tenga la centésima o milésima parte de su patrimonio.

Excepto donar. A lo largo del siglo XX los propietarios de grandes patrimonios, particularmente en los estados Unidos, donaron con una generosidad desconocida hasta entonces y cambiaron la faz de América: asombra ver las universidades, museos, colecciones de arte, fundaciones de toda índole, bibliotecas públicas, parques naturales, creados y mantenidos mediante donaciones particulares. Los millonarios americanos de la primera mitad del siglo XX cumplieron con su deber de mecenazgo y filantropía como nadie lo hizo después –hasta que llegaron los creativos del Silicon Valley, que han vuelto a asombrar al mundo con su desprendimiento.

La fundación del primero de la lista de grandes fortunas, Bill Gates, con una dotación de 31.000 millones de dólares, multiplica por más de cinco las donaciones que, a precios actuales, hicieron los legendarios filántropos Rockefeller y Carnegie. Durante unos meses fue la mayor donación de la historia, hasta que el propietario de la segunda fortuna del mundo, Warren Buffett, decidió donar 37.000 millones precisamente a la fundación Bill y Melinda Gates, en una original operación de *outsourcing* filantrópico: decidió que su dinero sería mejor gestionado por la única persona del planeta que había demostrado saber ganar más dinero que él.

Las dotaciones de los últimos nuevos ricos, los fundadores de Intel, Dell, Google, Wal-Mart, CNN, EBay, etc., alcanzan cifras inauditas. Dado que sus ambiciones son planetarias –me-

jorar la educación, erradicar el hambre, el sida o la malaria- y la capacidad gestora de sus fundadores está bien probada, es previsible que vayan a tener consecuencias de una enorme relevancia. En este caso sí que podrá hablarse de plutocracia, esta vez en sentido encomiástico.

Obviamente, un recorrido tan rápido exige matizaciones, precisiones y excepciones, pues sería ridículo intentar convencerles a ustedes de que los magnates no tienen poder ni influencia alguna. En primer lugar, me estoy refiriendo a los acaudalados que han labrado sus fortunas en las sociedades desarrolladas, no a los oligarcas rusos, jeques del petróleo o beneficiarios de grandes privatizaciones. En segundo lugar, no puede negarse que los directivos de grandes empresas pueden ejercer –y sufrir– presiones y favoritismos, pero no lo hacen en su condición de ricos, sino de directores o presidentes; de hecho no necesitarían fortuna personal alguna: trabajan, y presionan si lo hacen, con dinero ajeno - se puede decir que el accionista es su contribuyente, en este caso voluntario. Igualmente sucede en el caso de esos fondos cuyas exigencias tanto irritan a los gobiernos deudores: pertenecen a miles de ahorradores y pensionistas que sus directivos han de defender. Estos directivos no deben ser llamados plutócratas, sino más bien tecnócratas: tienen poder precisamente porque manejan dinero de muchos.

También hay excepciones, naturalmente, y entre ellas no se puede pasar por alto la más notoria: no puede decirse que los magnates de la prensa y medios de comunicación carezcan de poder, aunque en este caso, más que de plutocracia yo hablaría de aristocracia, pues recuerdan el discurso justificativo de los privilegios de la vieja nobleza. Viven a lo grande, permitiéndose toda clase de lujos y excesos, y eso no les impide la cotidiana homilía desde su posición de árbitros de la moral y de la ética. Se defienden con los grandes principios, nunca predicando con el ejemplo. Nos ofrecen basura televisiva y salsa rosa y a la vez hemos de oír su continua moralina paternalista. Y, como la antigua nobleza, atraen a los mejores: entre 1971 y 1994 se triplicó el número de graduados de Oxford que fueron a los medios de comunicación de masas.

Hemos hablado de riqueza, poder, influencia, rango, honores, fama y prestigio: todo ello constituía antiguamente un

conjunto en el que cada una de las condiciones hacía más fácil la obtención de las demás. El estado moderno, a través de sus dos grandes adalides, el contribuyente y el votante, apartó la riqueza del poder. Luego, del rango, que quedó absorbido por el protocolo del estado. La riqueza, pues, descendió del poder a la influencia, y aún ésta se fue reduciendo implacablemente. Los gobernantes se quedaron con el poder, la fama y el prestigio, pero en las últimas décadas hubieron de sacrificar el prestigio si querían gobernar.

El prestigio, pues, se ha mostrado muy volátil, ya que ha pasado por los aristócratas, los plutócratas y los gobernantes para posarse en el mundo que representan, por ejemplo, los académicos que me acompañan hoy. Pero el prestigio y la fama también han tomado caminos divergentes. La telegenia y atractivo del intelectual son cada vez más importantes y es cada vez mayor la distancia entre la calidad del trabajo y la fama del ponente. Una vez que el catedrático o intelectual se convierte en una estrella, sus escritos o discursos pierden toda frescura y rigor: el público obliga. Pero, aún perdiendo todo interés académico, o quizás precisamente por eso, son llamados a toda suerte de tribunas, en un inacabable círculo vicioso.

No puedo terminar sin hacer una mención a nuestra ciudad. Sevilla es una de las ciudades menos plutocráticas del planeta: aquí el dinero no otorga poder alguno. Quizás en parte porque las instituciones que mejor funcionan en Sevilla son las que no tienen ánimo de lucro. Cofradías, hermandades, casetas, clubes, asociaciones de todo tipo. Se diría que la gratuidad en las actividades sevillanas es garantía de éxito, y ello explica el admirable funcionamiento de las fiestas en la calle, de las romerías, procesiones o ferias. Hay sevillanos que trabajan mucho mejor por las tardes, en su hermandad, que por las mañanas en su oficina. Y en medio de ese universo protocolario y jerarquizado, el sevillano prefiere ser a tener. Me estoy refiriendo, naturalmente, a ser *alguien*. Pocas ciudades debe haber en el mundo donde más gente sea *alguien*: es decir, forme parte de la directiva de una de las infinitas organizaciones que nacen y se incorporan al rico acervo protocolario de la ciudad. Una buena parte de los sevillanos tienen su rango, y eso les evita entrar en competencia por su lugar en los listados de patrimonios, como han de hacer los pobres ricos americanos. Muchas gracias.