

# ¿Están justificados los sueldos millonarios de las «estrellas» del espectáculo?

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** La finalidad de esta nota es estimular una reflexión acerca de la posible justificación de las elevadas retribuciones alcanzadas en determinadas profesiones. Dicha cuestión es objeto de consideración desde la perspectiva del análisis económico.

**Palabras clave:** sueldos millonarios, análisis económico.

**Código JEL:** D40.

Las retribuciones salariales de algunas de las «estrellas» del espectáculo y del deporte son verdaderamente escalofriantes. No es infrecuente que las páginas de los periódicos se hagan eco de deportistas u otros profesionales que consiguieran en sus contratos cifras del orden de 3, 5 ó 10 millones de euros anuales, con la circunstancia de que, en numerosas ocasiones, se trata de cantidades netas de impuesto sobre la renta, lo que genera un equivalente económico que, aproximadamente, duplica los mencionados importes. Por otro lado, las citadas percepciones no incluyen los ingresos a los que, por derechos de imagen u otros conceptos, sean acreedores los singulares asalariados o autónomos.

Si se tiene en cuenta que la retribución anual media de un asalariado en España se sitúa en torno a los 24.000 €, probablemente más de una persona estaría inclinada a proclamar una negación rotunda a la pregunta del enunciado. Con una vida de 40 años de trabajo, un asalariado medio obtendría un 5 por ciento, un 10 por ciento o un 15 por ciento de lo que una «estrella» percibe en un solo año. La realización de la comparación en términos netos del impuesto sobre la renta puede llegar a duplicar tales porcentajes, aunque, por otro lado, habría que tener presente la capacidad de obtención de renta adicional por inversiones que posibilita la percepción de emolumentos elevados.

Ciertamente, a muchas personas les pueden parecer absurdas y totalmente injustificadas situaciones como las descritas. Sin embargo, el mercado se sigue rigiendo, para lo bueno y lo malo, por la inexorable ley de la oferta y la demanda. El precio que una



empresa está dispuesta a pagar por hacerse con los servicios de un recurso valioso va a depender crucialmente de la escala del negocio que dicho recurso sea capaz de generar. El alcance potencial de los negocios se ha ampliado enormemente en un mundo globalizado, multiplicando el valor de aquellos productos con capacidad de penetración mundial.

Muchas personas han invertido mucho tiempo en su formación como profesionales, se esfuerzan diariamente en su ocupación y realizan una labor muy valiosa para la sociedad. Aparte de otros factores, el mercado, en función de la dimensión económica de la actividad y de su singularidad, se encarga de atribuirles una mayor o menor retribución. Así, por ejemplo, la valoración de mercado de un médico, a pesar del enorme valor que puede tener su actuación para pacientes concretos, se ve limitada porque la escala de su «negocio» personal es muy reducida;

---

la actuación de otros profesionales del espectáculo puede tener un valor unitario pequeño para cada usuario, pero esto se ve más que compensado por el gran volumen de negocio que puede generar.

Adam Smith dejó escrito que «las remuneraciones exorbitantes de actores teatrales, cantantes de ópera, bailarinas, etc., se fundan en estos dos principios: la rareza y mérito de esa clase de talentos, y el descrédito de emplearlos en esos menesteres... Tan pronto como mudasen la opinión o el prejuicio con respecto a estas ocupaciones, su recompensa pecuniaria

disminuiría rápidamente. Un mayor número de personas se dedicaría a esas actividades, y la competencia disminuiría muy pronto el precio de su trabajo».

¿Cómo cabría enjuiciar hoy, 235 años después de la publicación de «La Riqueza de las Naciones», el anterior dictamen del considerado padre de la Economía? ¿Qué opinaría de profesiones que generan retribuciones extraordinarias, consisten en actividades placenteras y alcanzan un enorme prestigio y admiración sociales?