



:: [portada](#) :: [Economía](#) :: [Especial "El capitalismo cruje"](#)

14-10-2008

Lo que ganan los directivos de las entidades en quiebra

## La mejor relación salario/fracaso

Pablo Ramos

APM

Otra estafa más del discurso económico dominante: los que llevaron el sistema a la quiebra ganaron millones

Ganar fortunas para quebrar empresas. That is the question

¿Ustedes creían que los directivos de las corporaciones financieras que quebraron instituciones centenarias cobraban un sueldito acorde al desastre por ellos desatados? ¿Que como premio a su incapacidad manifiesta hoy son indigentes? ¡Nada más lejos de la realidad! No sólo la plana mayor de estas entidades se encargaban ellos mismos de determinarse sus ingresos, sino que los aumentaron, incluso, cuando la suerte estaba echada. Como corolario, algunos hasta festejaron en modo fastuoso, inapropiado e inmoral el rescate otorgado por el Tesoro de Estados Unidos el viernes 3 de octubre pasado.

Uno de las primeras enseñanzas de los manuales de economía neoclásica o neoliberal es que pagar salarios altos es malo. Los obreros deben contentarse con lo que la empresa pueda pagarles sin quejarse, ya que su egoísmo desmedido llevaría a la quiebra de la unidad productiva y, en consecuencia, a la imposibilidad de cobrar salario de ningún tipo. Ergo, los salarios altos son malos.

Se culpa al egoísmo desmedido haber finalizado con el cuarto de siglo de oro del capitalismo (período comprendido entre la última posguerra mundial y la década de los ´70), donde crecían los ingresos de los sectores medios y disminuía la brecha entre ricos y pobres en todas las naciones desarrolladas. Este período dio paso al neoconservadurismo o neoliberalismo dominante actual.

No obstante, una lección que nos muestra este fin de ciclo -perdón por hacer pronósticos, no es apropiado hacerlo en Economía- es que no fueron los altos salarios los culpables de la situación reinante, sino podríamos aventurarnos a pensar en los abultados ingresos que las corporaciones pagaron y pagan a sus directivos sin tener en cuenta los resultados finales.

Pasemos a los ejemplos. Richard Fuld era el CEO (Chief Executive Officer o Director Ejecutivo, en español) de Lehman Brothers desde 2001 hasta la quiebra del 15 de setiembre pasado. Es decir, Fuld es quien llevó a la quiebra a una compañía fundada en 1850, que tuvo ingresos por 59.003 millones de dólares y ganancias por 6.013 millones en 2007, y que contaba con 26.200 empleados en todo el mundo.

¿Cuál fue el castigo por este desastre? En los ocho años en los que dirigió Lehmann Brothers ganó 350 millones de dólares. Y este redactor fue despedido de la producción de un programa de cable en 1999 por llegar tarde después de una entrevista, con un salario de 800 dólares... hubiese quebrado a la productora y hoy no digo que dispusiese de los 350 millones de Fuld, pero...

Veamos otros ejemplos. Stanley O`Neal se llevó un paquete de 161 millones de dólares en 2007 cuando se fue de Merrill Lynch & Co., sin que ello siquiera incluyera una compensación por despido. Merrill debió ser adquirida por el Bank of America el mes pasado por 44.000 millones de dólares para evitar el mismo final que Lehman.

Angelo Mozilo, fundador y máximo ejecutivo de Countrywide Financial Corp., ganó casi 122 millones durante 2007 tan sólo en opciones de acciones. Countrywide también fue absorbida por Bank of America para no caer en bancarrota.



Según publica la prensa económica, "Los 5 grandes bancos de inversión estadounidenses -Merrill Lynch, JP Morgan, Lehman Brothers, Bear Stearns y Citigroup- pagaron 3.100 millones de dólares a sus consejeros delegados entre 2003 y 2007...".

El actual secretario del Tesoro estadounidense, Henry Paulson, fue CEO de Goldman Sachs entre 2003 y 2006, período en el cual ganó 111 millones de la verde moneda. Goldman debió ser rescatada estos días por el ultramillonario Warren Buffet al aportar 5.000 millones de dólares para aportar liquidez.

"La lista de ganancias, sin embargo, está encabezada por Stanley O`Neal, que ganó US\$ 172 millones entre 2003 y 2007 como consejero delegado de Merrill Lynch, que tuvo que ser comprado de urgencia por Bank of America. Pero el directivo que más rentabilidad ha sacado a su paso por una de estas grandes firmas ahora caídas en desgracia es John Thain, que ha recibido US\$ 86 millones por un mes de trabajo en Merrill..." se puede leer en Urgente 24.

Además, el estilo de vida es algo que debe mantenerse aún en la adversidad. American International Group (AIG) era la compañía de seguros más grande del mundo, pero el 17 de setiembre la Reserva Federal nacionalizó AIG quedándose con el 79,9 por ciento de la misma tras un aporte de 85.000 millones de dólares para evitar su quiebra.

Y cuando el Congreso de Estados Unidos aprobó salvataje, sus ejecutivos celebraron la buena nueva en un retiro en una exclusiva playa del estado de California, donde, para superar el mal momento, se gastaron 440.000 dólares en festejos. (Ver: "Un super-rescate emotivo". APM 03/10/2008).

La información surgió debido a que los responsables de las entidades quebradas o cerca de estarlo deben rendir cuentas ante la Cámara de los Representantes en Washington. De allí se supo que la empresa pagó 200.000 dólares por las habitaciones, 150.000 en comida y 23.000 en servicios del spa.

Los representantes propusieron que ningún directivo de las entidades rescatadas por el erario público ganase más de 400.000 dólares anuales, que es el ingreso del presidente de Estados Unidos. A algunos les sirve como consuelo.

Toda esta fiesta va a ser pagada por todos los contribuyentes estadounidenses, y por extensión, por los inversores de la Unión Europea (UE), Japón, China, los países árabes petroleros y demás millonarios del Tercer Mundo.

Seguro que el lector de este artículo -que seguramente no ganó ni una fracción de lo que estos directivos recibieron- desearía estar en esta situación. Como queda demostrado, la inutilidad de estos inútiles (perdón por la redundancia) les sirvió para amasar fortunas impensadas. Por ello, quien redacta se postula para quebrar la próxima compañía financiera. Comprometemos celeridad y eficacia para hacer desaparecer una corporación, no importa el tamaño ni la trayectoria, y por una fracción de lo que les costaron estos directivos. A los interesados, rogamos dirigirse al correo electrónico citado más abajo.