



:: [portada](#) :: [Economía](#) ::

26-02-2009

## La codicia de las grandes empresas continúa dándose la gran vida

Sam Pizzigati  
Sin Permiso

Todos conocemos la avaricia y la codicia de los gigantes para desgracia de Wall Street. Pero la codicia en las "exitosas" compañías americanas sigue abriéndose camino. El caso de Hewlett-Packard

El Presidente Barack Obama, en los iniciales momentos de su esperada administración, recordó la pasada semana ante el mundo entero que "una nación no puede progresar cuando favorece sólo a los más prósperos". Años de "codicia e irresponsabilidad por parte de algunos", declaró, han contribuido poderosamente a nuestra "muy debilitada" economía.

Obama nunca identificó quiénes eran esos "algunos" en su discurso inaugural. No pronunció ningún nombre. La mayoría de sus oyentes probablemente pensó en las principales figuras de Wall Street y de las altas finanzas, como mencionó el nuevo Presidente. Pero la codicia y la avaricia que han fundido la economía mundial se extiende mucho más allá de Wall Street.

En efecto, el mismo Día de la Inauguración, un gigante corporativo al otro extremo del continente estuvo archivando silenciosamente algunos de los papeles necesarios que demuestran la generosidad con la que nuestra atribulada economía continúa favoreciendo "sólo a los prósperos".

Estos archivos revelaron que Mark Hurd, el Presidente Ejecutivo de Hewlett-Packard (HP), la mayor empresa mundial de informática, cobró compensaciones durante 2008 por 42,5 millones de dólares.

Esta más que considerable cantidad de dinero, reveló el sitio web oficial de Hewlett-Packard, constituyó una adecuada recompensa por el desempeño "excepcional y sostenido" de la empresa desde que Hurd tomó sus riendas en 2005. Según lo entiende Hurd, los ingresos anuales de la filial californiana de Hewlett-Packard ascendieron de 86 mil millones de dólares a 118 mil millones. En 2008, los beneficios de la empresa crecieron un 15%.

Los miembros de la junta directiva de HP tienen, ciertamente, razones para estar agradecidos. Pero otros interesados en el "éxito" de la empresa no parecen estar muy animados.

Tomemos, por ejemplo, a los trabajadores de Hewlett-Packard. Poco después de haber ingresado en la compañía, con aproximadamente 20 millones de dólares en "incentivos", Hurd eliminó el plan de pensiones para los empleados más jóvenes de la empresa y anunció planes para reducir en una décima parte la fuerza de trabajo de HP.

Esta compañía está actualmente finalizando una segunda ronda de despidos masivos. En total, Hurd pronto habrá recortado casi 40.000 empleos desde su discurso inaugural de 2005 en la oficina central de Silicon Valley.

"Construir una gran empresa no es sólo responsabilidad del presidente ejecutivo", dijo Hurd en ese discurso. "Es un trabajo de equipo".

Los clientes de HP tampoco tienen demasiadas razones para estar contentos con Hurd. La empresa ha estado exprimiendo a fondo su gallina de los huevos de oro: la tinta para impresoras. El último aumento en el precio de este producto, en octubre, fue de un 9% para los consumidores, casi el



doble que la tasa de inflación anual.

Entretanto, la calidad de los productos y del servicio de Hewlett-Packard está dejando enfurecidos a los consumidores. La revista especializada PCWorld, luego de encuestar a 44.000 lectores durante este mismo mes, calificó que esta empresa -entre las diez mayores fabricantes de computadoras- cayó a la última posición en confianza y servicios en portátiles, a la última posición en impresoras y cerca de la última en ordenadores de mesa.

¿Cómo puede HP, entonces, incrementar sus ingresos y beneficios en medio de semejante angustia de los consumidores? Fácilmente. Para ser "exitoso" entre las empresas americanas, un Presidente Ejecutivo no tiene que dirigir una compañía que venda productos de calidad a precios razonables. Los presidentes ejecutivos más "exitosos" de hoy pueden tomar un camino menos difícil para hacer "crecer" sus empresas. Pueden simplemente absorber otras empresas.

Los principales ejecutivos del momento adquieren esas otras empresas -con frecuencia endeudando considerablemente a la compañía- y luego reivindican como propia la renta generada por ellas. Éxito inmediato.

Para pagar la deuda contraída y mantener atractivos sus balances, estos altos ejecutivos recortan los puestos de trabajo "redundantes" en sus nuevas operaciones de fusión empresarial. Este ciclo de fusión y purga, suficientemente predicho, genera el caos en el lugar de trabajo, así como más frustración para los consumidores.

Como Presidente ejecutivo de Hewlett-Packard, Hurd gestionó y acordó 31 fusiones de este tipo en sólo 46 meses. Su mayor adquisición se produjo el pasado agosto, cuando compró los servicios tecnológicos de la gigantesca Electronic Data Systems por alrededor de 13 mil millones de dólares.

Los altos ejecutivos como Mark Hurd, con todas sus gestiones y acuerdos, ¿han descubierto el secreto de una eterna "fuente de riqueza"? ¿O puede ponérseles un freno (antes de que las tasas de paro sigan creciendo y los nervios de los consumidores se pongan aún más de punta?

A simple vista, los jefes de las grandes empresas como Hurd parecen tenerlas todas consigo. El congreso y el nuevo gobierno de Obama están centrando gran parte de su atención en las empresas que han sido objeto del rescate financiero. Hewlett-Packard no ha recibido ninguna compensación de este tipo.

Pero esto no significa que los legisladores y la Casa Blanca no tengan posibilidades. Casi todas las principales compañías de Estados Unidos, HP incluida, están igualmente beneficiándose de los dólares de los contribuyentes, tanto indirectamente por medio de las desgravaciones fiscales como directamente, a través de contratos y subsidios gubernamentales.

Por dar solo un ejemplo, la nueva empresa subsidiaria de Hewlett-Packard, Electronic Data Systems, sólo en 2007 recibió más de 2 mil millones de dólares por sus contratos con el gobierno federal.

Poniendo condiciones sobre estos contratos, subsidios y exenciones impositivas, el gobierno federal podría comenzar a poner freno a las vergonzosas recompensas de los altos ejecutivos que crean tan poderosos incentivos para el intolerable comportamiento de los mismos.

En el último Congreso, un grupo de legisladores comenzó a moverse en esa dirección. La propuesta de ley, la de Corporaciones Patriotas, podría haber otorgado -de haberse promulgado- preferencia en las licitaciones de contratos federales a aquellas empresas que pagasen a sus principales ejecutivos no más de 100 veces lo que gane su empleado con menor salario.

Entre los propulsores de esta ley se encontraba un senador llamado Barack Obama



Un dato que no puede pasar desapercibido es que el pasado año, el Presidente Ejecutivo de Hewlett-Packard, Mark Hurd, se llevó a su casa 42 millones y medio de dólares, o el equivalente a 2.000 veces el salario del trabajador con menos salario de la empresa.

¿Cuánto de estos 42 millones y medio de dólares representa la "codicia e irresponsabilidad" que el Presidente Obama denunció en su discurso inaugural? Difícil de responder. Pero la semana pasada el Mercury News de San José calculó cuánto desembolsó HP en 2008 para los "menús ejecutivos" de Hurd. Y el gasto llegaba a 181.000 dólares.

"Si contamos tres comidas diarias, cada día del año", concluía el Mercury News, "cada comida de Hurd costó a la empresa 165 dólares".

Sam Pizzigati es el editor general de Toomuch.org