



:: [portada](#) :: [Economía](#) ::

29-09-2009

La burbuja salarial de los ejecutivos, una evolución que va a más, no a menos

Sam Pizzigati
Too Much

Los investigadores del Institute for Policy Studies, un think tank progresista en Washington D.C., publican desde 1994 anualmente un informe sobre los salarios de los ejecutivos. La última edición de este Executive Excess recién acaba de aparecer. ¿El veredicto del informe? En lo que se refiere a los salarios de los ejecutivos este último año, nada ha cambiado, y todo ha cambiado.

El "nada" viene en primer lugar en el Executive Excess 2009. Los altos ejecutivos estadounidenses, como documenta el estudio del IPS, aún siguen ganando cientos de veces más que la media de los trabajadores estadounidenses, como venían haciendo desde mediados de los noventa.

Para ser exactos: en 2008 los altos ejecutivos se llevaron a casa 319 veces el salario medio del trabajador estadounidense en un año. Tres décadas antes, antes de que los salarios de los ejecutivos comenzasen a escalar, los altos ejecutivos rara vez se llevaban más de 30 veces el salario medio de un trabajador.

Los salarios de los ejecutivos, en pocas palabras, siguen siendo dolorosamente excesivos. Eso no ha cambiado demasiado, después de todo. ¿Qué es entonces lo que ha cambiado? Este año, por vez primera, la mayoría de los americanos parecen comprender los daños -y los peligros- que los excesivos salarios de los ejecutivos producen invariablemente.

Las recompensas sobredimensionadas a los ejecutivos, recoge el nuevo informe del IPS, crearon los incentivos para la "imprudencia" de los ejecutivos, "que llevó a los Estados Unidos -y al mundo- al borde de un cataclismo económico." Y esto la mayoría de americanos lo saben, del Presidente para abajo.

Desgraciadamente, muestra el informe, esta nueva conciencia no se ha traducido en ninguna acción significativa para limitar las recompensas en la cima de la economía americana.

"Los moradores de las suites de ejecutivos de nuestra nación", como la principal autora del estudio, Sarah Anderson, señala, "todavía acuden a sus negocios con las mismas visiones de montañas de oro que bailaban en sus cabezas antes del pasado septiembre."

De hecho, añade poco después Anderson, los cerebros de la industria financiera de los Estados Unidos han convertido el desplome de las altas finanzas del año pasado básicamente en un trampolín para nuevos desorbitados beneficios.

El informe del IPS recoge con todo lujo de detalles cifras increíbles: los 20 gigantes de la industria financiera que han recibido la mayoría de dólares del rescate financiero sufragado por los contribuyentes despidieron juntos a 160.000 trabajadores desde comienzos del año pasado. En el 2008, los 100 más altos ejecutivos de estas empresas ganaron juntos unos 795'5 millones de dólares en compensación.

Y el chollo no se termina aquí. A comienzos del 2009, con los precios de las acciones de la industria financiera logrando prácticamente récords a la baja, los mayores bancos de Wall Street comenzaron a llenarse los bolsillos de sus trajes de tres botones con millones de acciones. Estas acciones concedían a su vez a los ejecutivos el derecho a comprar acciones de la compañía, tras unos años cuesta abajo, a los precios de ocasión de principios de 2009.



Los precios de las acciones de la industria financiera, gracias a la generosidad de los contribuyentes estadounidenses, han comenzado a subir. Estas acciones significan que docenas de altos ejecutivos de la industria financiera han visto cómo este año su cartera personal se inflaba con miles de millones, y eso sin contar el salario o los extras.

El pasado mes de enero, por ejemplo, el ejecutivo jefe de American Express Ken Chenault se embolsó un nuevo tipo de concesión que le da el derecho a comprar cerca de 1'2 millones de acciones a sólo 16'71 dólares por acción. Las acciones de American Express terminaron vendiéndose a finales de agosto a cerca de 34 dólares la acción, prácticamente la mitad del precio de las acciones del gigante de las tarjetas de crédito en 2007, antes de que el desplome comenzase. Chenault espera conseguir, solamente de sus acciones de 2008, más de 20 millones de dólares.

En otras empresas encontramos historias similares. En JP Morgan Chase, por ejemplo, cuatro altos ejecutivos han visto sus acciones de 2009 saltar a 21'6 millones de dólares. En PNC, cinco ejecutivos esperan embolsarse en beneficios 18'5 millones de dólares este 2009 con sus acciones.

En todas estas compañías, mientras tanto, los pequeños accionistas que mantienen las mismas acciones que tenían en 2007 se van hundiendo más y más. En PNC, las acciones de los pequeños accionistas se están vendiendo a un 35'7 menos que en su máximo de 2007.

De hecho, según señala el informe del IPS, los principales bancos de los Estados Unidos han inventado "la máquina del movimiento perpetuo de la compensación económica de los ejecutivos, y siempre va a más."

Que los precios de las acciones se hundan no es ningún problema para los ejecutivos. Las juntas directivas simplemente aflojan nuevas hornadas de acciones, todas ellas al bajo precio de las acciones del año en ejercicio. Y si las acciones se hundan todavía más al año siguiente, explica el Executive Excess 2009, las juntas sencillamente distribuyen todavía más opciones de "incentivos" entre sus miembros, todas ellas a precios todavía más bajos para los ejecutivos.

"Las juntas", resume el estudio del IPS, "continuarán bajando el listón de "actuaciones" hasta que encuentren la altura necesaria para que los ejecutivos puedan saltar por encima de él."

¿Y cuál es la medida más baja de todo esto?

"La burbuja salarial de los ejecutivos estadounidenses", dice la analista del IPS Sarah Anderson, "sigue sin haber pinchado." El Congreso y la Casa Blanca deberían pincharla, observan Anderson y los otros autores del informe, John Canagh, Chuck Collins y quien esto escribe.

Pero tanto el Congreso como la Casa Blanca se han tragado los "supuestos básicos de funcionamiento" de Wall Street, "que [el rendimiento] justifica cualquier ganancia inesperada que se le dé a un ejecutivo, que los 'incentivos' por fechorías que representan estos beneficios imprevistos no tienen que ser regulados y que los ejecutivos nunca tienen que compartir las recompensas que rinde el 'éxito' de mercado."

Los legisladores y la administración Obama, habiéndose tragado todas estas suposiciones, siguen resueltamente empeñados en reformas que ayudan a los accionistas a denegar beneficios imprevistos a los ejecutivos que se embolsaron ciclópeas recompensas mientras el precio de las acciones de sus compañías se desplomaba. Pero el problema de los salarios de los ejecutivos directivos al que nos enfrentamos hoy va más allá de los beneficios canalizados a los que tienen un peor comportamiento en bolsa.

"Nuestro problema se ha convertido en esas recompensas gigantescas, en sí mismas y por sí mismas", observa el coautor del estudio del IPS Chuck Collins. "Las elevadas y escandalosas



recompensas dan a los ejecutivos incentivos para comportarse inapropiadamente. Recortan la plantilla. Deslocalizan. Cocinan los libros de contabilidad. Dejándoles al mando de la nave, con el tiempo acaban por estrellar la economía mundial." Y en el proceso, estos ejecutivos cuestan a millones de americanos sus trabajos, sus hogares y sus pensiones.

Unos cuantos proyectos de ley ahora enterrados en el Congreso, observa el estudio del IPS Executive Excess 2009, ofrecen algunos indicios de cómo podría ser una verdadera reforma de los salarios de los ejecutivos.

Un proyecto de ley, patrocinado por el congresista de Illinois Jan Schakowsky, extendería las ventajas fiscales y preferencias contractuales del gobierno federal a compañías que obtuviesen buenas calificaciones por su buen comportamiento. Se valorará, entre otras, que el salario de un ejecutivo no exceda la de un trabajador en más de 100 veces la de éste.

El mensaje fundamental de la legislación a la Norteamérica Corporativa es el siguiente: si le pagas más de lo que debes a tus ejecutivos directivos, no vas a recibir el dinero de los contribuyentes.

Nada de lo ocurrido en la economía estadounidense (o mundial) en los últimos años, resume el estudio del IPS, justifica el vastísimo abismo existente entre los ejecutivos y sus trabajadores.

"Los ejecutivos de alto nivel", observa el estudio, "no son 'más inteligentes' que sus trabajadores desde la última generación, ni tampoco más 'productivos'. Pero sí son, por otra parte, en más poderosos."

Ha llegado la época de que los legisladores y la Casa Blanca desafíen ese poder.

"Hasta que lo hagan", concluye el estudio del IPS, "el comportamiento imprudente continuará amenazando la seguridad económica -y la decencia- que a los americanos gusta mantener."

Sam Pizzigati dirige Too Much, publicación semanal digital sobre excesos y desigualdades.

Traducción para www.sinpermiso.info: Àngel Ferrero

Fuente: <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=2781>