

Sueldos fuera de mercado



ANDREU MISSE

DIRECTOR

El debate y las medidas sobre los sueldos de los banqueros están tomando cada vez más fuerza en varios países europeos y en la propia Unión Europea, sobre todo en el Parlamento Europeo. En España, la poderosa influencia de las entidades financieras ha logrado hasta ahora mantener la discusión sobre este asunto en un perfil bastante bajo.

En el Reino Unido se inició en 2011 una sorprendente revuelta en muchas juntas en las que los accionistas exigían la aprobación previa de las retribuciones que se habían autoconcedido los directivos, que han registrado un crecimiento disparatado en las últimas tres décadas. La remuneración media de un consejero delegado del FTSE 100 (las cien mayores sociedades que cotizan en la Bolsa de Londres) es 185 veces mayor que la de un trabajador medio, cuando en 1979 era solo de 15 veces.

A principios de marzo, los suizos aprobaron en un referéndum, por una mayoría aplastante del 68%, someter los sueldos de los directivos a la aprobación previa de los accionistas y eliminar las indemnizaciones millonarias. En septiembre, los suizos volverán a las urnas para pronunciarse sobre una propuesta que quiere garantizar que ningún directivo ganará 12 veces más que el trabajador peor pagado de la compañía.

La aprobación previa de las retribuciones de los ejecutivos por parte de los accionistas es obligatoria ya en varios

países europeos; por ejemplo, Dinamarca, Noruega, Suecia y Holanda.

La Unión Europea ha dado también un paso histórico al limitar por primera vez los *bonus* o retribución variable de los banqueros al 100% del salario fijo o al 200% si cuenta con una aprobación cualificada de los accionistas.

Con este trasfondo europeo resulta muy inquietante que en España, que está registrando un desplome generalizado de los sueldos y que muchas empresas están acordando recortes significativos para asegurar su viabilidad, se mantengan las remuneraciones extravagantes de los banqueros. En este país no es aceptable que las retribuciones de los banqueros estén tan alejadas de la realidad económica y social. No es tolerable, por ejemplo, que el sueldo del banquero mejor pagado del país sea 100 veces mayor que el del presidente del Gobierno, o el equivalente al de 329 maestros; es decir, 500 veces el salario más representativo, de 16.500 euros.

Además de la injusticia que supone esta desproporción en las remuneraciones, no existe justificación económica alguna, ni desde el punto de vista de las responsabilidades ni por su aportación específica a la empresa. La realidad es que la existencia de estos sueldos desmesurados fuera de mercado solo se explica por estar autoconcedidos por los propios directivos, aprobados en asambleas en las que el poder de los accionistas está completamente diluido.

El economista John Kenneth Galbraith ya había advertido en su libro *El nuevo Estado industrial*, que los gestores, lo que él llamaba la tecnoestructura, acabarían por imponer su voluntad a los accionistas, porque con el crecimiento de las compañías el poder de estos ha quedado completamente atomizado. Galbraith acertó en sus pronósticos, pero este economista nunca hubiera imaginado hasta dónde llegaría el atrevimiento de los directivos en la apropiación de los recursos de las empresas.

En el sector financiero español, estas elevadas remuneraciones están más injustificadas aún, cuando se ha visto que la inmensa mayoría de las entidades españolas que no han sucumbido han podido superar la crisis gracias al salvavidas del Banco Central Europeo (BCE), que les ha proporcionado financiación privilegiada (1% de interés y tres años de plazo). Hay que recordar que el capital del BCE se nutre de las aportaciones de los Estados del euro, es decir, en última instancia de los contribuyentes.

La cuantía de las retribuciones bancarias aún pueden justificarse menos después de haber visto que muchas entidades, en la práctica, han sido rescatadas con los fondos de los ahorradores a través de participaciones preferentes, deuda subordinada o bonos que han supuesto pérdidas de entre el 50% y el 90% en muchos casos. Por otra parte, los sueldos bancarios tampoco mantienen relación con los rendimientos de las entidades, que han registrado pérdidas en muchos casos.

Los gestores se han impuesto a la voluntad de los accionistas

La UE ha dado un paso histórico al limitar los 'bonus' bancarios

Las autoridades y los economistas coinciden en que los cuantiosos *bonus* desligados del riesgo desencadenaron la búsqueda de beneficios a corto plazo y, en consecuencia, contribuyeron a generar la crisis financiera global. Varios estudios mencionados en esta revista han demostrado que las remuneraciones elevadas no son garantía de buenos resultados y ponen el ejemplo de la cooperativa Mondragón —que ha logrado implantarse en 94 países—, en la que la relación salarial entre el sueldo máximo y el mínimo es de 1 a 5. En Cataluña, en el 81% de las cooperativas, esta relación salarial es como máximo de 2 a 1.

El economista Christian Felber, que promueve el nuevo modelo de la "economía del bien común", aboga por unas relaciones entre salarios máximo y mínimo dentro de una misma empresa de 20 a 1. Esta proporción o similar podría servir de base para un nuevo pacto social que plantease una redistribución más justa y adecuada a los actuales tiempos de crisis.