

»Primer plano.



Culpables, millonarios e impunes

El mal hacer de una casta intocable de directivos está detrás de la crisis financiera
Amusátegui y Pizarro: ver el último párrafo de la última página

RAMÓN MUÑOZ

“Cuando nace un brahmán, nace superior a la Tierra entera, es señor de todas las criaturas, y tiene que guardar el secreto del dharma. Todo lo que existe en el mundo es propiedad privada del brahmán. Por la alta excelencia de su nacimiento, él tiene derecho a todo. Esto es, es él quien goza, quien viste, quien da a otros, y es a través de su gracia que otros gozan”, se dice en el *Libro de Manu*. Las leyes de Manu están contenidas en un antiguo manuscrito hindú que estableció el sistema de castas en la India hace más de dos mil años. El brahmán es la casta superior. Sólo unos elegidos pueden pertenecer a la misma y, como dice la cita, gozan de todos los derechos y su única labor es instruir en el conocimiento del mundo al resto de castas (salvo a los parias o intocables, que no gozan de ningún derecho).

El capitalismo moderno ha emulado este sistema de castas. Sus *brahmanes* son los directivos

y consejeros de las grandes corporaciones. Gozan de privilegios y prebendas por doquier: sueldos estratosféricos, planes de incentivos, vacaciones, *jet* privados y club de campo a costa de la empresa... Y no tienen casi ninguna responsabilidad. Si las acciones

Paulson, uno de los nuestros

El secretario del Tesoro de Estados Unidos, Henry Paulson, es, hoy por hoy, lo más parecido a un mesías. Le han encomendado salvar el sistema capitalista mediante un plan de inyección de fondos por 700.000 millones de dólares, medio billón de euros, es decir, la mitad del producto interior español.

suben, ellos son los que más ganan gracias a los programas de opciones sobre acciones que premian la revalorización bursátil. Si la cotización se derrumba o incluso si las firmas quiebran y los accionistas pierden todo lo invertido, ellos también ganan. En ca-

Debe limpiar unas entidades que conoce a la perfección puesto que en 2006, cuando fue fichado por George W. Bush para dirigir el Tesoro, era presidente de Goldman Sachs, el banco de inversión donde desarrolló su carrera durante 40 años.

Cuando dejó la firma, Paulson atesoraba una fortuna de alrededor de 500 millones de dólares, fundamentalmente en acciones, que vendió con fuertes plusvalías. Como secretario del Tesoro, ha tenido que adoptar medidas como el rescate de AIG o

de despido, cuentan con cláusulas que les aseguran indemnizaciones multimillonarias, conocidas como paracaídas de oro (*golden parachute*), de las que no disfrutaban los trabajadores, los parias de este orden económico.

El derrumbe del sistema finan-

ciero internacional ha sacado a la luz estas colosales prerrogativas de los directivos cuya gestión ha abocado a la desaparición a firmas históricas como Lehman Brothers o Merrill Lynch. Sus arruinados accionistas y ahorradores o los trabajadores despedidos se preguntan por qué en lugar de ser reclamados por los juzgados, los ejecutivos han salido sin hacer ruido por la puerta de atrás y con las carteras llenas. Sólo las cinco mayores firmas financieras de Wall Street —Merrill Lynch, JP Morgan, Lehman Brothers, Bear Stearns y Citigroup— pagaron más de tres mil millones de dólares en los últimos cinco años a sus máximos ejecutivos, justo en el periodo en el que éstos se dedicaron a inflar las cuentas, empaquetando en fondos y otros activos opacos, préstamos incobrables que han derivado en la mayor crisis financiera de la historia.

Cuando el sistema se colapsó, las firmas siguieron siendo generosas con los causantes de la de-

Fannie, pero no quiso intervenir en favor de sus antiguos competidores como Bear Stearns o Lehman Brothers, comprados por otras entidades bancarias. Ahora no le va a quedar más remedio que administrar las firmas donde trabajan sus colegas. De hecho, el equipo encargado de gestionar esos fondos estará integrado sobre todo por ejecutivos de Wall Street, incluyendo los de Goldman. Y es que, Paulson, aunque quiera salvar los ahorros del norteamericano medio, no deja de ser uno de los suyos. ■

El derrumbe del sistema finan-

El derrumbe del sistema finan-



Richard S. Fuld declara ante la comisión del Congreso por la quiebra de Lehman. /AP

bacle. Stanley O'Neill se llevó a casa 161 millones de dólares cuando dejó Merrill Lynch; Charles Prince obtuvo 40 millones al dejar Citigroup, cifra similar a la que obtuvo Richard S. Fuld, de Lehman.

El código marinero tampoco va con los CEO (*chief executive officer*, siglas en inglés de consejero delegado). Si el barco se hunde, son los primeros en coger el salvavidas, un salvavidas de oro. La comisión de investigación de la Cámara de Representantes de Estados Unidos ha puesto al descubierto esta semana que la cúpula directiva de Lehman Brothers aprobó *bonus* por millones de dólares para los ejecutivos que salieran de la empresa mientras negociaban con las autoridades federales el rescate de la quiebra. Su consejero delegado, Richard Fuld, cuya actuación ha llevado a la desaparición del banco de inversión más veterano de Estados Unidos (fundado en 1850), ganaba 17.000 dólares a la hora.

Pese a ser reverenciados por diarios financieros como *The Financial Times* o *The Wall Street Journal* como prototipo de eficiencia y seriedad, su comportamiento caprichoso se asemeja más bien al de los divos del pop o los artistas de Hollywood. James Cayne, el máximo responsable de Bear Stearns, se marchó a un tor-

una inexplicable afrenta personal que el consejo de administración le pidiera explicaciones acerca de los viajes de su esposa en el *jet* privado de la compañía, que le pagó 360 millones de dólares en los últimos cinco años.

La cultura del *jet* es consustancial a los CEO. Martin Sullivan, consejero delegado de AIG hasta que la aseguradora fue rescatada de la quiebra con fondos públicos por la Administración de Bush, gastó el año pasado 322.000 dólares en viajes privados o de vacaciones en el reactor de la empresa. Su colega Stanley O'Neal, presidente de Merrill Lynch, cargó gastos de avión y coche para uso particular por 357.000 dólares en 2007. Abandonó la compañía, hoy en manos de Bank of America, tras sufrir las mayores pérdidas de su historia, en octubre del año pasado, llevándose 161 millones de dólares bajo el brazo.

La constitución de ese modelo de dirección de las grandes compañías que otorga plenos poderes y remuneraciones desmesuradas a un grupo limitado de ejecutivos, no sujetos a ningún control efectivo ni a responsabilidad por su gestión, no es reciente.

Comenzó a fraguarse en los años ochenta y noventa, pero se ha consolidado completamente en lo que llevamos de siglo. Los datos no dejan lugar a dudas sobre la desigualdad laboral en la que se mueven estos asalariados de oro: en 1976, la remuneración media de los máximos ejecutivos de las corporaciones estadounidenses era 36 veces superior al sueldo medio de un trabajador de la empresa; en 1989, era 71 veces, y en 2007, cada directivo recibió 275 veces más que la retribución que sus trabajadores, según las cifras de The Institute for Policy Studies and United for a Fair Economy. Este mismo informe revela que entre 1996 y 2006 las retribuciones de los consejeros delegados crecieron un 45%, cuando el sueldo medio del trabajador estadounidense aumentó sólo un 7%.

Lo más sangrante de ese abismo salarial entre gestores y gestionados es que los emolumentos de los directivos poco o nada tienen que ver en muchos casos con los resultados de la empresa que dirigen, a diferencia de lo que ocurre con los trabajadores que, ante la menor dificultad, sólo les

queda el camino de la moderación salarial, cuando no directamente del despido.

El consejo de administración de General Motors acordó en marzo pasado elevar el sueldo del presidente de la compañía automovilística, Rick Wagoner, hasta 2,2 millones de dólares, la misma base salarial que tenía antes de 2006, cuando se le recortó el salario dentro del plan de ajuste de costes que puso en marcha la compañía. El consejo acordó también otorgarle *bonus* y opciones sobre acciones por más de 10 millones de dólares, pese a que la firma de Detroit presentó en 2007 las mayores pérdidas de su

Los ejecutivos han salido por la puerta de atrás, pero con las carteras llenas

El salario directivo ha subido un 45% en diez años. El del trabajador, un 7%

historia que motivaron un plan de recorte laboral que afectó a 74.000 empleados, que se irán a la calle sin *bonus* ni planes de opciones. A los accionistas no le van mejor las cosas. Los títulos alcanzaron esta semana el nivel de 1950.

En materia de despidos, Wagoner ha superado de lejos a su antecesor en el cargo, Roger Smith, a quien el controvertido director de cine Michael Moore le dedicó su documental *Roger & me* en 1989, cuando cerró la planta de GM de su localidad natal, Flint (Michigan), dejando en el paro a 30.000 trabajadores.

Moore, que a lo largo de toda la filmación intentó sin éxito hablar con Smith, tendría aún más difícil charlar con Wagoner. La casta superior del neocapitalismo, como los *brahmanes* indios, no tiene que dar cuentas a nadie: ni periodistas, ni jueces, ni gobiernos, ni accionistas, ni impositores, ni contribuyentes. Para tapar los agujeros que ha causado su desastrosa gestión, los Estados han anunciado planes de inyección de fondos públicos por más

de un billón y medio de euros que, en último término, saldrán del bolsillo de los contribuyentes.

Pero si alguien piensa que, ante este derrumbe general de la economía, los CEO han entonado el *mea culpa* y optado por la austeridad, está muy equivocado. Los máximos directivos de AIG se fueron a pasar un fin de semana a Monarch Beach, un exclusivo hotel de California en el que las habitaciones valen 800 euros por noche, para celebrar que el Tesoro estadounidense les había salvado de la quiebra inyectando 85.000 millones de euros de fondos públicos. Según se puso de manifiesto esta semana en la Comisión de la Cámara de Representantes, los ejecutivos de la que fuera la mayor aseguradora estadounidense se gastaron más de 440.000 dólares, incluyendo "manicura, tratamientos faciales, pedicura y masajes", a costa de los contribuyentes. "Es tan básico como el salario, ya que supone recompensar el trabajo", se justificó el portavoz de AIG, Nicholas Ashoo.

"Sólo cuando la marea se retira, sabes quién nadaba desnudo". Warren Buffet, el financiero estadounidense y el más rico del planeta, suele repetir esta frase para describir la ceguera de accionistas y reguladores respecto a los directivos que gobiernan las empresas a su antojo y con total opacidad, de forma que nadie pueda conocer hasta su marcha la verdadera situación de las cuentas.

El consejo de Washington Mutual, la entidad bancaria que llegó a liderar la concesión de hipotecas en Estados Unidos, modificó en febrero los planes de bonos para sus máximos directivos de forma que pudieran cobrar esos pluses sin tener en consideración el índice de impagados en el negocio hipotecario del banco cuando éste ya se había disparado hasta extremos inadmisibles. Dos meses después, la compañía era adquirida a precio de saldo por un grupo de fondos de inversión. Los directivos cobraron sus bonos al salir de la empresa, al tiempo que 3.000 empleados eran despedidos. El consejero delegado, Kerry Killinger, alegó que de 2006 a 2007 se había bajado el sueldo un 21% hasta los 14,4 millones de dólares.

Un consuelo escaso para los accionistas que habían visto esfumarse más de un 90% de su inversión y que, pese a sus pérdidas, tuvieron que abonar 20 millones de dólares al gran Killinger, causante de su ruina, cuando finalmente decidieron echarle en septiembre pasado. Jean-Paul Votron, consejero delegado de Fortis, cobró un 15% más en 2007. Se le premiaba así por la compra de ABN Amro por 72.000 millones de euros. El banco holandés resultó estar infectado por los activos basados en las hipotecas *subprime* y llevó a la quiebra a Fortis, que ha tenido que ser rescatado por los Estados de Bélgica, Luxemburgo y Holanda.

La comisión de investigación del Congreso también destacó que Fuld autorizó pagos de 20 millones de dólares a dos directivos de Lehman cuatro días antes de que la firma se declarara en bancarrota.

El experto Graef Cristal, que

Indemnizaciones millonarias para una crisis histórica

Cifras en millones de dólares. (1) Han dejado el cargo

Compañía	Principal ejecutivo	Salarios e indemnizaciones		
		2007	Pérdidas	Despidos
Citigroup	Charles Prince (1)	105,0	IDEM	IDEM
Merrill Lynch	John A. Thain	17,3	52.200	5.220
Merrill Lynch	Stanley O'Neal (1)	161,0	IDEM	IDEM
UBS	Marcel Ospel (1)	2,2	44.200	7.000
HSBC	Stepen K. Green	2,2	27.400	1.650
Wachovia	G. Kennedy Thomson	42,0	22.700	8.393
Bank of America	Kenneth D. Lewis	24,8	21.200	11.150
AIG	Martin J. Sullivan (1)	22,0	18.454	N/D
JPMorgan	James Simons	27,7	14.300	4.100
Royal Bank of Scotland	Frederick A. Goodwin	7,4	14.100	7.200
Lehman Brothers	Richard S. Fuld (1)	53,0	13.800	7.890
Fannie Mae	Daniel H. Mudd (1)	11,6	8.045	N/D
Washington Mutual	Kerry E. Killinger (1)	44,0	6.333	N/D
Freddie Mac	Richard F. Syron (1)	18,2	3.424	N/D
Bear Stearns	James E. Cayne (1)	38,3	3.200	9.159
Countrywide	Angelo Mozilo (1)	56,0	704	12.000

» Primer plano.

VIENE DE LA PÁGINA 9

dirige una revista *online* dedicada a analizar las compensaciones de los ejecutivos, considera que el fenómeno de la crisis de las hipotecas *subprime* o basura se explica en gran parte por el sistema de remuneraciones instaurado por los bancos de inversión estadounidenses a sus ejecutivos, a quienes reparten el 50% de sus beneficios, más que ningún otro sector.

Los empleados de los mayores cinco bancos de inversión percibieron 66.000 millones de dólares en 2007, de ellos, 39.000 millones en *bonus*. Esta cifra arroja una retribución media de 353.089 dólares por empleado, según Bloomberg. Como su sueldo dependía directamente de lo que ganara la empresa, hincharon artificialmente las cuentas, comercializando piramidalmente fondos u otros instrumentos financieros respaldados por los ahora llamados activos tóxicos.

“En Wall Street como en Hollywood, los beneficios tienden a venir en grandes paquetes y todos quieren un trozo. Da igual que se trate de la película *Caballero Oscuro* (la última de Batman) o de una gran fusión, quien tiene el

poder de llevar a la gente al cine o de cerrar un acuerdo puede ganar lo que quiera”, dice Cristal.

Contra esta insultante impunidad se han alzado voces desde el ámbito ciudadano y sindical. Curiosamente, la reacción de los dirigentes políticos ha sido más bien tibia. El presidente George W. Bush, empujado por los congresistas del Partido Republicano que veían peligrar su escaño por el clamor popular, se vio forzado a aceptar que los directivos de las firmas rescatadas por su plan de 700.000 millones de euros renunciaran a recibir las indemnizaciones pactadas, propuesta que se incluyó en la reforma del plan tras ser rechazado por la Cámara de Representantes. Así ha sucedido en el caso de AIG, o las financieras inmobiliarias Fannie Mae y Freddie Mac, cuyos presidentes cesados no hicieron valer sus cláusulas de indemnización.

La Oficina Federal de Investigación (FBI) ha abierto una investigación en 26 empresas en busca de posibles irregularidades contables. Y en la Cámara de Representantes se ha constituido una comisión de investigación por la que están pasando los principales responsables del derrumbe.

En Europa, por el momento, sólo meras declaraciones. La canciller alemana Angela Merkel conminó a los directivos de Hypo Real Estate, rescatado de la bancarrota por un grupo de bancos y el Estado, a que respondan con su patrimonio personal. El Gobierno francés obligó a Axel Miller, consejero delegado del banco franco-belga Dexia, a renunciar a la indemnización de más

El FBI ha abierto una investigación, pero ninguno ha sido procesado

Si el botín del robo del siglo fue de 60 millones, ¿cómo se llamará a éste?

de tres millones de euros que le correspondían según su contrato por dejar ese cargo. El presidente francés, Nicolas Sarkozy, puso como primera condición para participar en el rescate de la entidad financiera que ninguno de los di-

rectivos recibiera indemnizaciones extraordinarias.

Fuera de declaraciones admónicas y la moralina para electores, ningún país ha anunciado cambios en la legislación para limitar los sueldos de los directivos o definir mejor sus responsabilidades en caso de quiebra.

Todos los intentos por limitar los emolumentos de los ejecutivos han resultado en vano. A mediados de los ochenta, hubo una fiebre de fusiones. Los reguladores advirtieron que muchas de esas operaciones no respondían a ninguna estrategia empresarial sino a las indemnizaciones que recibían los directivos que cerraban los acuerdos. Por eso, impusieron en Estados Unidos un impuesto sobre todas las indemnizaciones que excedieran tres veces el salario anual de los directivos. La única consecuencia fue que los ejecutivos cerraron cláusulas para que las compañías se hicieran cargo de esa tasa. En 1992, la Securities Exchange Commission (SEC), que vigila los mercados bursátiles en Estados Unidos, obligó a las empresas a informar de los emolumentos de sus directivos. No sólo no se avergonzaron de revelar sus ganancias anuales, sino que las han multiplicado por cuatro.

Un año después se intentó poner coto a los sueldos estratosféricos, limitando las deducciones fiscales a un millón de dólares. Se hizo una excepción para las recompensas no dinerarias. Como consecuencia se dispararon las remuneraciones en opciones sobre acciones. Y ya se ha convertido en una moda entre los presidentes de las corporaciones ganar un dólar al año. Los presidentes de Yahoo!, Apple y Google están en ese club. En 2006, ganaron sólo un dólar como salario base. ¡Y millones de dólares en opciones y bonos!

Los gobiernos piden sacrificios a ahorradores, accionistas y trabajadores para salir al rescate de bancos y aseguradoras a costa de miles de millones de las arcas públicas. Y los culpables de este saqueo no sólo no son reclamados por la justicia, sino generosamente recompensados. Es como si a los asaltantes del tren de Glasgow les estuviera esperando el jefe de Scotland Yard en la estación de Londres para colgarles una medalla. Su botín fue de 60 millones de euros (al cambio actual) y se le llamó el robo del siglo. ¿Cómo llamaremos a las hazañas de los villanos de Wall Street? ■

Paracaídas dorados para premiar el fracaso

Los gestores de las firmas de Wall Street se aseguraron generosas indemnizaciones

R. M.

Los ciudadanos de McAllen, una ciudad tejana en la frontera del río Bravo con México, vivían felices en 2006. Casi todos inmigrantes mexicanos, habían cumplido el sueño americano. Al calor del acuerdo de libre comercio de su país de origen con Estados Unidos, su municipio había crecido como la espuma. Cientos de familias pudieron acceder a una vivienda en propiedad. Los bancos no pedían muchas garantías para conceder los préstamos. Los ilusionados habitantes de McAllen no sabían que, en realidad, no habían comprado casas sino hipotecas *subprime*, y que sus títulos de propiedad serían empaquetados y vendidos por todo el planeta en forma de fondos de inversión y otros derivados financieros por las principales firmas de Wall Street.

En 2007 comenzaron los problemas. Muchos trabajadores dejaron de pagar la hipoteca. Hoy McAllen es el municipio estadounidense con mayor índice de hipotecas basura. Garantías, un 26% del total. Sus humildes peticionarios y los responsables de los bancos que decidieron concederles las hipotecas y titularlos van camino de acabar con el sistema financiero mundial.

La diferencia es que los inmigrantes chicanos de McAllen apenas ganaban mil dólares mensuales, mientras que los ejecutivos de Wall Street se embolsaban esos mil dólares pero por cada hora de trabajo. Unos perdieron su trabajo y vivienda; los



Ejecutivos de la City londinense, tras conocerse el plan de rescate del Gobierno. / AP

otros se marcharon a casa con indemnizaciones multimillonarias. Según la cadena de televisión norteamericana CNBC, sólo los 12 altos ejecutivos que dirigieron a la gran banca estadounidense en las vísperas y durante el hundimiento de Wall Street vieron premiado su fracaso con unos paracaídas dorados de alrededor de quinientos millones de dólares.

Stanley O'Neal, que se convirtió es el número uno de esta lista, recibió 161 millones de dólares como gratificación de despedida, después de que la entidad financiera registrara pérdidas por importe de 7.777 millones de dólares. No obstante, su sucesor en el cargo, John Thain, le superó en pericia al negociar un contrato blindado de 200 millones de dólares para él y los dos antiguos eje-

cutivos de Goldman Sachs que reclutó para que le acompañaran en caso de despido o de recorte de sus funciones.

Charles Prince, presidente de Citigroup, cobró 105 millones de dólares pese a que su salida se produjo una vez que el banco anunció depreciaciones de activos por 11.000 millones. Asimismo, Angelo Mozillo, tras 40 años en la hipotecaria Coun-

trywide, percibió 56 millones de dólares.

Otros ilustres beneficiarios han sido Kerry Killinger y Alan Fishman, de Washington Mutual (44 y 19 millones de dólares, respectivamente, como gratificación de despido); Ken Thompson, de Wachovia (42 millones); Richard Fuld, de Lehman (24 millones); Richard Syron y Daniel Mudd, ambos directivos de Freddie Mac (16 y 8 millones de dólares, respectivamente), y James Cayne, de Bear

Corcóstegui, del Santander, batió el récord mundial al recibir 108 millones

Stearns (13 millones de dólares).

En España, los máximos ejecutivos también se han apuntado a la moda. De hecho, el ex consejero delegado del Banco Santander, Ángel Corcóstegui, batió un récord mundial al cobrar en 2002 un total de 108 millones de euros por dejar el banco. José María Amusátegui, ex copresidente de la entidad tras la fusión con el Central Hispano, se llevó 56 millones de euros en 2001. Peter Erskine, consejero delegado de la compañía de telefonía móvil O2, adquirida por Telefónica, se embolsó más de treinta millones. Alfonso Cortina, ex presidente de Repsol se llevó 19,50 millones y Manuel Pizarro dejó la presidencia de Endesa con 12 millones bajo el brazo. ■