



Los sueldos ¿galácticos? crisan Europa

El País. - Comparemos. Yngve Slyngstad es el responsable del mayor fondo del mundo, el que administra las pensiones noruegas. Un coloso de más de 600.000 millones de euros. ¿Su salario? Supera los 745.000 euros anuales sin derecho a bonus. A su lado, Richard Woolnough, director de los fondos operados por M&G, gestiona 37.000 millones en activos, 16 veces menos patrimonio que Slyngstad. Sin embargo, el financiero gana 30 veces más, un sueldo que, pongamos por caso, sólo dos o tres de los mejores jugadores de fútbol del mundo sueñan: 17,5 millones de libras (casi 22 millones de euros) al año. ¿Tiene justificación esta diferencia?

"El fondo noruego es público y los beneficios van a pagar pensiones, educación e I+D, mientras que el privado está pensado para hacerse rico, y sus errores los pagamos todos con desempleo y deuda pública", critica el economista José Carlos Díez. "Hay que regular el sistema financiero internacional y acabar con la ley de la jungla que imponen los lobos de Wall Street".

Pero si hay una industria asociada a esos inversores agresivos es la de los hedge funds (fondos de alto riesgo). Un sector que maneja 2,8 billones de dólares anuales y que en el segundo trimestre de este año recibió 30.500 millones de dólares en capital nuevo. Miramos a un mundo que genera unas retribuciones acordes a ese ingente dinero. Sólo en Estados Unidos, los 25 mejores gestores de estos fondos especulativos se embolsaron 21.150 millones de dólares (15.700 millones de euros) el año pasado en salarios, según la revista Institutional Investor's Alpha. Es la retribución más alta desde 2010 y representa un 50% más que durante 2012.

De hecho, hay magos de la especulación, como David A. Tepper, 56 años, fundador de Appaloosa Management, que ganó el ejercicio pasado 3.500 millones de dólares. Es decir, su jornada laboral salió a 949.000 euros. Está el primero de la lista. Después anda Steven A. Cohen, de SAC Capital Advisors, quien, a pesar de sus problemas con la Justicia estadounidense, se ha embolsado 2.400 millones. El triunvirato lo cierra John A. Paulson, director de Paulson & Company, el cual firma una nómina de 2.300 millones. Muchos recordarán a Paulson porque se hizo famoso apostando contra el mercado inmobiliario justo antes de que reventara la burbuja.

Ahora bien, podría pensarse que estas retribuciones solo las disfrutaban unos pocos. No es así. El salario de un ejecutivo junior ¿acorde con el informe Glocap Hedge Fund Compensation? de esta industria fue de 335.000 dólares el año pasado, un 16% más respecto a 2012.

"Gestionar el patrimonio de un cliente es complejo y exige un grado de profesionalidad muy alto, medido por la competencia técnica y la integridad del gestor", observa Alberto Moreno de Tejada, profesor del Instituto de Estudios Bursátiles.

La comisión habitual: el 2% de los activos y el 20% de los beneficios

Por lo general, la retribución de estos gestores se fija usando la fórmula 2x20. Un 2% del volumen de los activos que gestionan y el 20% de los beneficios. Y nada de economías de escala. El responsable de un fondo que maneja un millón de euros aplica la misma comisión que el de 10 millones. "Esto debe cambiar, y sólo será posible si lo piden los clientes porque los gestores no tienen ningún aliciente para hacerlo", advierte Justin Modray, fundador de la web financiera Candid Money.

Quizá Modray ha señalado el verbo que trasciende en esta historia: "Cambiar". Después de los desmanes que llevaron al *crash* de 2008 esa nueva mirada se ha vuelto obligatoria en el mundo de la gestión. El pasado 4 de julio, el Consejo de Ministros adoptaba la directiva Ucit V que establece que el 50% de la remuneración variable en las gestoras de

Los sueldos ¿galácticos? crispan Europa

fondos se debe percibir en participaciones de las instituciones de inversión colectiva y, al menos, un 40% de su pago ha de diferirse en tres años. "Es una buena medida porque favorece la gestión a largo plazo, que, a priori, es el horizonte de inversión correcto, y aleja la miopía del corto", valora José María Serrano-Pubul, miembro de CFA Spain.

En la práctica, cualquier iniciativa orientada a evitar abusos, cuando no fraudes, tiene a la gente de su lado. Porque el hartazgo resulta evidente. "En la sociedad se ha generado un resentimiento contra los banqueros, los reguladores y los Gobiernos. Estos últimos prefieren imponer medidas de austeridad a la población en vez de castigar el comportamiento que ha obligado a rescatar a los bancos", desgrana Stephanie Hare, experta de la consultora Oxford Analytica.

Por ahora, el Gobierno ha adaptado el reglamento europeo que regula la retribución variable de banqueros y gestores de fondos (profesionales, dice la norma, que incidan de forma significativa en el perfil de riesgo de la entidad). Estos ingresos no podrán superar el 100% del sueldo fijo. Aunque, de manera excepcional, pueden duplicarse si lo aprueba la junta de accionistas. "Los límites van a aplicarse a todos los banqueros que trabajan en Europa, incluso para quienes lo hagan en bancos no europeos. Y también en entidades del Viejo Continente que tengan operaciones internacionales. Está por ver cómo podrán competir con los elevados bonus de Singapur, Hong Kong o Tokio", se pregunta Robert Tornabell, profesor de finanzas de Esade.

Los fondos temen que un tope salarial provocaría una huida del talento gestor

La City rechaza la norma porque algunos de los mejores talentos de la ingeniería financiera trabajan en Londres y esa es una fuente de extraordinarias ganancias para bancos y accionistas. El periódico *Financial Times* se suma a las lamentaciones y asegura que varios bancos ya no pueden cubrir sus vacantes de altos ejecutivos porque se fugan a plazas sin límites de ingresos. Tal vez alguno se cuestione si les echaremos de menos. Al fin y al cabo, "esta legislación trata de subsanar problemas de conducta y no limitar la competitividad del sector", reflexiona José Luis Martínez, estratega de Citigroup. Con todo, parece que surge cierto consenso. "La limitación es buena si se acompaña de otras medidas que complementen la intervención directa en la cuantía de las remuneraciones", según Jaime Sol Espinosa de los Monteros, socio de KPMG Abogados.

Al sur de la City, en España, los gestores tampoco deberían tener muchos motivos de queja. Un gestor con seis años de experiencia de entidades como JP Morgan, Merrill Lynch, Goldman Sachs disfruta de un sueldo fijo que oscila entre 100.000 y 120.000 euros más un variable del 30%, apunta Loreto González, socio de Korn Ferry, una consultora de recursos humanos. Números envidiables en un país cuyo salario medio es de 22.726 euros anuales. Además, los vientos les son propicios. Al mejorar la Bolsa crecen los activos gestionados y aumentan sus ingresos. Por tanto, hoy deben ganar más.

Sobre esa lógica se dibuja la topografía salarial de esta industria en España, compuesta por gestoras de grandes bancos (tienen los sueldos estancados), un puñado de firmas independientes (Mutuactivos, Bestinver...), que manejan un volumen elevado de activos, y luego una mirada de pequeñas boutiques, las cuales suelen estar dirigidas por antiguos gestores procedentes de otros fondos. "Es aquí donde" ¿relata Miguel Ángel Zuil, socio de la firma de búsqueda de talento Boyden? "se nota más movimiento. Bastantes se están marchando a Londres y Suiza porque pagan mejor".



© CCOO SERVICIOS 2017

Logos y marcas propiedad de sus respectivos autores

Se permite la reproducción total o parcial de todos los contenidos siempre que se cite la fuente y se enlace con el original