

## **Salarios públicos, salarios privados (o la Enap y los caballos)**

Eduardo Engel\*

El contrato que firmó Jack Welch cuando asumió como gerente general de General Electric en 1996, incluía una cláusula sobre “acceso a servicios de la empresa luego de jubilar”. Nadie le dio mayor importancia a dicha cláusula, hasta que hace pocos meses, en medio de un juicio por divorcio, se reveló que ésta contemplaba un departamento en Manhattan y acceso a un avión de la empresa, ambos de por vida.

El valor de dichas granjerías fue estimado por el juez a cargo de repartir los activos de la ex pareja en más de dos millones de dólares anuales. No cabe duda que a los accionistas de General Electric hubieran querido conocer dicha información oportunamente.

En Chile se cuenta la historia de un ejecutivo extranjero que vino a radicarse al país para asumir la gerencia de una importante empresa y que trajo consigo los caballos que requería para jugar polo. Tanto el traslado de los caballos como su mantención corría por parte de la empresa, dato que de seguro hubiese interesado a los accionistas.

Lo anterior sugiere la conveniencia de que las sociedades anónimas abiertas publiquen regularmente los sueldos y demás compensaciones de sus ejecutivos. Se trata de una medida elemental para proteger a los accionistas de abusos por parte de la plana gerencial. Tal como lo sugieren los ejemplos anteriores, los directorios frecuentemente son incapaces de monitorear debidamente a la gerencia.

El verano de 2001, la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) anunció que las sociedades anónimas abiertas debían informar las remuneraciones de su plana ejecutiva. Las empresas publicaron en sus memorias el monto total que pagaban a sus ejecutivos, sin indicar el número de ejecutivos considerados ni cómo se distribuye el monto reportado entre éstos.

Así, por ejemplo, una empresa informó que el gasto en remuneraciones de su plana ejecutiva el último año había sido 1.800 millones de pesos. Si había sólo tres gerentes en la plana mayor, dicho monto es elevadísimo (50 millones mensuales por ejecutivo) y bien merecía una explicación en la próxima junta de accionistas.

En cambio, si dicho monto corresponde a una plana mayor numerosa, la situación puede ser distinta. Sin embargo, aun en este caso interesa conocer las diferencias de salarios y otras granjerías dentro de la plana mayor, no vaya a ser que el gerente general recibe todo tipo de beneficios, incluyendo la mantención de sus caballos.

Así como es conveniente informar sobre los sueldos de ejecutivos de sociedades anónimas abiertas, también se justifica saber cuánto ganan los gerentes de las empresas públicas, donde somos accionistas todos los chilenos. En este contexto llama la atención el doble standard con que ha operado la UDI, al correctamente exigir transparencia respecto de las remuneraciones de gerentes públicos, en particular de la Enap, pero al mismo tiempo omitir toda exigencia de transparencia para los gerentes privados.

Lo anterior motiva preguntarse por qué tanto las empresas privadas como las públicas son tan reticentes a publicar los salarios de sus ejecutivos. Se han esgrimido varias razones.

Un primer argumento, mencionado más de una vez a propósito del caso Enap, dice que hacer pública dicha información facilita que la competencia levante los ejecutivos en cuestión. Este argumento ignora que basta un almuerzo con el potencial candidato para enterarse de cuál es el sueldo necesario para tentarlo a cambiar de empresa.

Un segundo argumento dice que se estaría invadiendo la privacidad de las personas. En este caso se debe sopesar el bien de la privacidad con los altos costos que tiene para la sociedad la falta de información respecto de los sueldos de los gerentes.

Si los gerentes de empresas importantes, sean públicas o privadas, saben que su sueldo será de conocimiento público, como sucede en varios países, estarán debidamente informados al momento de aceptar dicho cargo y no habrá mayor motivo para ocultar dicha información.

El problema de fondo, intuyo, tiene que ver con nuestra muy desigual distribución del ingreso. Lo más probable es que la UDI, siguiendo la rentable vertiente populista que ha adoptado en tiempos recientes, hizo públicos los sueldos de los gerentes de la ENAP para escandalizar a votantes de ingresos medios y bajos.

Si usted gana 300 mil pesos mensuales y se entera que el gerente general de una empresa pública, que en teoría le pertenece, gana en un mes lo que usted gana en cinco años, lo más probable es que sienta una mezcla de frustración e indignación.

Más aún, en un entorno con denuncias diarias de corrupción, lo más probable es que, equivocadamente, termine asociando los altos salarios de la Enap con los casos de corrupción. El argumento técnicamente correcto de que los sueldos de ejecutivos públicos deben ser comparables a aquellos de sus pares privados (en la medida que las exigencias, tanto de selección como de desempeño, sean las mismas) será sobrepasado por su sensación de injusticia.

El problema se complica porque la mayoría no sabe cuánto ganan los gerentes privados. Luego más de alguien pensará, erróneamente, que ganan menos que los gerentes públicos denunciados.

Es hora que los ciudadanos presionemos para que transparenten los salarios, tanto en el sector público como privado. La posición de la UDI, que sólo quiere transparencia en el sector público, beneficia al sector privado, pues llevará a que varios gerentes públicos emigren hacia dicho sector. Esto no sucederá si exigimos simultáneamente transparencia en ambos sectores.

**\*Eduardo Engel es Profesor Titular de Economía de la Universidad de Yale.**