



El salario de Michael Corbat, de Citigroup, fue de 17.8 millones de dólares el año pasado. FOTO ARCHIVO: REUTERS

TRUMP BUSCA RECORTAR SUS ALCANCES

Ley Dodd-Frank evidencia salarios de Wall Street

Legisladores ordenaron a las compañías revelar el ratio entre la paga total de sus CEO y la del empleado promedio

Reuters

LA LEY Dodd-Frank refleja sorpresas sobre los salarios de Wall Street. Nueva información que fue hecha obligatoria por la ley estadounidense del momento de la crisis muestra que las disparidades más amplias en los ingresos del sector financiero no necesariamente involucran los grandes cheques para los presidentes ejecutivos (CEO). Y la compensación mediana puede decir más sobre la geografía y el sector que acerca de la desigualdad. Los datos podrían ser útiles tanto para inversionistas como para quien busca empleo, y podría revivir un debate sobre la mudanza del trabajo a otros países.

La administración del presidente Donald Trump está ansiosa por recortar el alcance de la histórica ley, pero una de las medidas más populistas del texto Dodd-Frank está entrando en vigor. Indignados por las irregularidades que provocaron la crisis y el aumento de la disparidad de la riqueza que le siguió, los legisladores ordenaron que las compañías revelen el ratio entre la paga total de sus CEO y la del empleado mediano de la firma.

Si bien el margen ha sido enorme por décadas, el ratio mediano de la paga del CEO en el 2017 de las casi 375 compañías que han reportado hasta ahora, es un relativamente modesto 77 a 1, según la empresa proveedora de datos ejecutivos, Equilar. Los jefes de Wall Street superan eso con facilidad.

La compensación de 28 millones de dólares de Jamie Dimon de JPMorgan el año pasado fue de las más altas reportadas por

un banco, y 364 veces la mediana de 77,800 dólares de los 253,500 empleados del banco. En Citigroup, Michael Corbat ganó un tercio menos que Dimon, pero su paquete de 17.8 millones de dólares fue 369 veces la mediana. La globalización parece ser un gran factor: la mitad de los 209,000 empleados de Citi están en Asia-Pacífico y América Latina, donde las escalas salariales tienden a ser menores, mientras que 70% del personal de JPMorgan trabaja en Norteamérica.

S&P Global realmente hace honor a su nombre. El CEO Douglas Peterson ganó una suma comparativamente modesta de 10.7 millones de dólares el año pasado, pero eso fue 434 veces la mediana de 24,700 dólares de la agencia calificadora. La compañía ha recortado su personal estadounidense casi por la mitad en los últimos cinco años, en gran medida por medio de desinversiones, y rápidamente se expandió en India, donde posee la agencia CRISIL y tiene 19 oficinas. Su contraparte, Raymond McDaniel de Moody's, se llevó a casa 4% más que Peterson, pero eso fue sólo 187 veces la mediana de la paga de los empleados, de 59,700 dólares.

Derramar la riqueza puede desactivar la cuestión. Goldman Sachs pagó a su empleado mediano casi 135,200 dólares, manteniendo el ratio de la paga de Lloyd Blankfein en un bajo 163. Ken Jacobs ganó sólo 67 veces la paga del empleado mediano de Lazard. Y Warren Buffett fue remunerado en menos del doble de la paga mediana de 53,510 dólares en Berkshire Hathaway. Aunque el igualitarismo es más fácil para un jefe con un patrimonio de, según *Forbes*, unos 84,000 millones de dólares.