



De directivo a parado, con una buena suma en el bolsillo

- La entrada de la banca en las inmobiliarias trae cambios en los altos mandos
- Los que se marchan se llevan suculentas indemnizaciones
- Bonus y blindajes son el 'anzuelo' para los nuevos fichajes

Por GEMA FERNÁNDEZ (SOITU.ES)
Actualizado 23-02-2009 13:08 CET

MADRID.- Son los altos ejecutivos que **en los últimos años han dirigido el destino de muchas de las inmobiliarias del país** hoy caídas en desgracia. Algunos de ellos han optado por ivernar y **desaparecer de la vida pública**, a la espera de que lleguen mejores tiempos; y otros **se marchan por la puerta de atrás**, pero con los bolsillos llenos. Los que llegan a sustituirles blindan sus contratos, porque tienen ante sí la difícil tarea de capitanear un barco a punto de hundirse en medio de un fuerte temporal.



Agencias

García de Ponga y Miguel se van con los bolsillos llenos.

Los cambios en las cúpulas directivas de las inmobiliarias españolas están provocados por la **mutación de estas compañías en filiales de la banca**. La deuda las ahoga, y las entidades financieras optan por entrar en los accionariados —de los que se despidieron hace tan sólo unos años—, colocando en los puestos clave a gente de su confianza.

Los "limpiadores"

Buscan **"gestores, con contactos en la banca**, que conozcan bien el mundo financiero, y que, preferiblemente, hayan vivido otra crisis inmobiliaria", asegura José María León, responsable de construcción e inmobiliaria de la empresa de selección de ejecutivos **Michael Page**. Es decir, que la media de edad de los nuevos fichajes "ronda los **45-50 años**", y tiene un "un perfil eventual". Su principal función será **renegociar las deudas y reflotar las empresas**, aunque esto implique una reestructuración de la plantilla. Por eso se les conoce como "limpiadores", al estilo del 'Señor Lobo' de **Pulp Fiction**.

Sin embargo, con la actual crisis del ladrillo, **las inmobiliarias no son el destino elegido** por casi nadie para granjearse una carrera como brillante ejecutivo. Y así lo están sufriendo en carnes propias algunas compañías.

El empresario gallego Jacinto Rey, presidente de Grupo San José, **tuvo que probar a tres ejecutivos** antes de dar con el hombre que asumiese las riendas de la compañía. El elegido fue el ex vicepresidente de Deloitte en España, **Miguel Zorita**, que aceptó el cargo de consejero delegado a finales del año pasado. Por delante, un importante reto: **refinanciar la deuda de 1.200 millones**.

Antes de **declararse en concurso**, la catalana Habitat también sudó tinta cuando buscaba un sustituto para su primer ejecutivo, Bruno Figueras, que debía cesar en su cargo por **exigencias de la banca acreedora para aceptar la refinanciación de 1.600 millones**. Entrevistó a cuatro candidatos, sin que ninguno de ellos llegase a aceptar. Entre las opciones que entonces se barajaron se encontraba **Luis Basagoiti**, actual responsable de la división inmobiliaria de Mapfre, y Juan José Brugera, que finalmente fichó por Colonial.

Se buscan gestores, con contactos en banca y que hayan vivido otra crisis inmobiliaria. Su función: renegociar deudas y reflotar empresas

Haciendo caja

Precisamente esta otra inmobiliaria llegó a **contratar los servicios de una compañía de head hunters** para encontrar al nuevo responsable de la firma, ante la inminente marcha de su consejero delegado, **Mariano Miguel**, cuya vinculación con el ex presidente Luis Portillo resultó ser un escollo insalvable para que la banca acreedora le mantuviese en el cargo.

Tampoco le ayudó mucho el hecho de que se subiese el sueldo y doblase su blindaje, pasando **de cobrar 400.000 euros a un millón**, y elevando su indemnización por cese de 1,80 a 3,90 millones. Sin embargo, ambos incrementos no fueron ratificados por la junta de accionistas, un requisito indispensable para que se hiciesen efectivos. Por ello, al ser cesado mantuvo un pleito con la compañía, a la que **reclamaba 4,30 millones** de euros. Finalmente, **la Justicia no le dio la razón** y decidió que Miguel debía recibir 1,35 millones en concepto de indemnización, más 112.500 euros por no ser avisado de su cese con tres meses de antelación. Que no está nada mal...

Junto al ex consejero delegado de Colonial, otros dos altos directivos, **Francisco Molina y Juan Ramírez**, se subieron las nóminas y los blindajes, y reclamaban a Colonial 2,50 millones. Y no fueron los únicos. Dos consejeros de su filial Riofisa, José María Riesgo y Jaime Barón, también han exigido sus compensaciones económicas –10,50 y 5,70 millones, respectivamente–, demandando al grupo por impago.

Con las manos vacías tampoco se ha ido **Jesús García de Ponga**. El que fuera consejero delegado de Metrovacesa abandonaba la inmobiliaria hace unos días con tres millones de euros bajo el brazo por el blindaje de su contrato. Se marchaba con la cabeza gacha, después de haber **roto relaciones con la familia que le colocó en el puesto** –intentó ganarse el favor de la banca acreedora y rechazó a los Sanahuja–, y con las entidades que han tomado el control de la compañía, que le responsabilizan de **ciertas filtraciones**.

Fichajes y blindajes



(EFE)

Brugera y Viñolas se blindan ante la difícil tarea de salvar Colonial.

"Lo normal es que un directivo fiche por una empresa con un contrato bien atado y blindado, porque se trata de puestos de mucha responsabilidad", explica Diana Rodríguez, abogada de CMS Albiñana & Suárez de Lezo. Y como si de futbolistas de élite se tratara, "en los últimos años, se ha generalizado el empleo de blindajes en los

contratos de los grandes ejecutivos, y más en el caso de proyectos nuevos o con cierto riesgo", apunta León.

Así, las retribuciones de los altos mandos de las empresas **no van, en absoluto, en consonancia con las del resto de sus trabajadores**, ni en cifra, ni en crecimiento. Analizando los puestos directivos, el consejero delegado y el director general son los cargos mejor pagados. **Su remuneración no está sujeta a convenio** alguno, y se compone básicamente de un salario fijo –negociado previamente y de forma individual con la compañía–, que se complementa con otros ingresos variables, en forma de **stock options**, bonus asociados a los resultados, planes de pensiones y blindajes. Y precisamente estos extras son los que marcan la diferencia entre unos altos cargos y otros.

Según Michael Page, el director general de una inmobiliaria media cobra entre 150.000 y 180.000 euros brutos al año, pero su retribución final "puede más que duplicarse" con los variables. Entre los factores que influyen en que esta remuneración sea mayor o menor se encuentran el tamaño de la empresa, la facturación y el currículum vitae del profesional.

Y como la idea de fichar por una empresa endeudada hasta las cejas no resulta muy atractiva, cada vez son más los ejecutivos que optan por exigir un **seguro de responsabilidad civil**. "Los administradores tienen responsabilidad con la empresa por las decisiones que toman, y esto puede repercutir en su patrimonio personal –explica Rodríguez–. Este seguro sirve para protegerlos, siempre que se demuestre que no ha habido mala intención".

Es el caso de los dos primeros espadas escogidos para dirigir el destino de Colonial: **Pere Viñolas**, ex director general del grupo financiero Riva y García, que ejercerá de consejero delegado; y **Juan José Brugera**, que vuelve a ocupar el sillón de la presidencia que abandonó con la entrada de Portillo. Su gestión está cubierta con un seguro de responsabilidad civil, y el sistema de remuneración elegido contempla indemnizaciones en caso de que alguno de ellos cese en un determinado tiempo, además de retribuciones adicionales.

Los directivos españoles son los quintos mejor pagados de Europa. El sueldo medio ronda los 200.000 euros anuales, sin contar primas

Viñolas recibirá un mínimo de **1,50 millones en concepto de indemnización** por cese o dimisión por cambios accionariales, y cobrará un **salario fijo anual de entre 400.000 y 520.000 euros**, con una retribución variable en función de la evolución de las acciones de la empresa. Brugera, por su parte, será remunerado anualmente con 300.000 euros fijos, además de dietas por asistencia al consejo (4.800 euros por cada uno) y un plan de acciones de incentivos. En el supuesto de cese, percibirá **entre 900.000 y 300.000 euros**.

La glaciación llega a los sueldos

Estas cantidades marean, y más si las situamos en un escenario de crisis inmobiliaria y financiera como el actual, pero tienen una explicación, según los expertos. **"En estas situaciones, las compañías necesitan una persona que las gestione bien, y eso se paga"**, apunta Rodríguez. Y León añade otro factor: el desgaste personal y profesional. "Después de enfrentarse a este tipo de situaciones, **los ejecutivos quedan agotados** y, en muchos casos, **su imagen se ve deteriorada**, porque son los que dan la cara, aunque en muchos casos las decisiones vienen impuestas por los accionistas", explica este 'buscador de talentos'. Por eso, hay quien opta por desaparecer por una temporada, para descansar y dejar que las cosas vuelvan a su cauce.

El ministro de Trabajo, Celestino Corbacho, **ha aconsejado a los directivos** que "deberían dar ejemplo y congelarse el sueldo en 2009". Aunque **hay quien piensa que no debería ser así**, algunos ya lo han hecho. La cúpula de FCC, por ejemplo, **ha aplicado**

esta receta de austeridad a 250 altos directivos, entre los que se encuentran el presidente, Baldomero Falcones, y los directores de área en España y el extranjero. Y **lo propio han hecho en Repsol y BBVA**. La entidad que dirige Emilio Botín ha decidido ir un poco más allá, y **ha rebajado el sueldo de sus principales ejecutivos en un 15%**.

Un apunte final. **Los directivos españoles son los quintos mejor remunerados de Europa**. El sueldo medio ronda los 200.000 euros anuales —sin contar primas, planes de pensiones, ni otros bonus—, con una revalorización anual del 15%, lejos de **la inflación que se aplica habitualmente**. Los mejor pagados: los socios de despachos legales y los directivos de banca, que según Michael Page superan los 300.000 euros brutos anuales de media