

GAVIN ANDERSON & COMPANY

Capitán Haya 38, 8º izq.; 28020 Madrid
Tel.: + 34 91 702 71 70 / Fax: + 34 91 308 24 67

elEconomista

02-07-07

El contrato blindado, un salvavidas del que ningún directivo quiere prescindir

Es uno de los requisitos más utilizados por los ejecutivos para protegerse ante un posible despido

El 83 por ciento de las empresas del Ibex tiene blindada a su cúpula con esta fórmula laboral

Ángeles Caballero

MADRID. Hubo un tiempo en el que, adaptando la famosa frase del ex vicepresidente del Gobierno Alfonso Guerra, el que no tenía blindado su contrato era porque no salía en la foto. Hablamos de los 80 y los 90. Acabó el siglo XX y con él muchos de estos blindajes, envueltos de polémica por las cantidades económicas que se barajaban en ellos. Hoy, en tiempos de pelea criminal por el talento, vuelven a ser ese chaleco salvavidas del que ningún ejecutivo se atreve a prescindir. Quizá por eso los estadounidenses los definen como *golden parachutes* (paracaídas dorados), según aclara Tony Gennaoui, socio director general de la consultora Towers Perrin.

Pero ¿qué es un blindaje? Es un tipo de contrato que protege al directivo "en caso de que las cosas se tuerzan por causas ajenas a su voluntad y resulte despedido", dice Gennaoui. Normalmente se traduce en una cantidad de dinero en metálico (de una a tres anualidades), pero puede incluir ciertas cláusulas, como continuar con el seguro médico, con el de vida e incluso el coche de empresa durante cierto tiempo tras la salida.

El directivo quiere garantías

"Es un tema del que no gusta mucho hablar, pero se sigue practicando porque vivimos una época con muchas operaciones corporativas: opas, fusiones, adquisiciones... y los directivos quieren garantías", añade Joleine Mudde, responsable del área de selección y búsqueda y desarrollo de directivos de Development Systems. Alfonso Jiménez, socio co-fundador de la consultora Peoplematters, ratifica sus palabras cuando añade que muchos ejecutivos prefieren hoy "ceder en los planes de pensiones antes que en las cláusulas de blindajes".

Mudde apunta a la escasez de talento directivo como una de las razones para que los blindajes sigan en auge: "En España el mercado laboral ha funcionado de esta manera: si no te gusta tengo a diez más



esperando para ocupar tu puesto. Ahora no, son los directivos los que tienen la *sartén por el mango*".

Así, no extrañan los datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que aseguraba en su último informe que el 83 por ciento de las empresas del Ibex tiene blindada a su cúpula, aunque sólo nueve informaron a sus accionistas de las protecciones de la alta dirección y ninguna lo sometió a la aprobación en junta.

Bajo sospecha

Lo cierto es que es una fórmula laboral que ha estado bajo sospecha. Porque al igual que ocurrió con las *stock options*, las cantidades que se han manejado con ciertos blindajes —y ya nadie se acuerda de los seis millones de euros de los que se habló en la salida de Antena 3 de Ernesto Sáenz de Buruaga?— han sido, para muchos, escandalosas. El ya ex presidente de la CNMV Manuel Conthe definió los blindajes de algunos directivos españoles como "escandalosos", entre otros motivos porque "son a costa de los accionistas".

"Yo sigo haciendo muchos contratos de este tipo, pero sí han bajado las cuantías. Están en torno a una anualidad y media como mucho", comenta Iñigo Sagardoy, socio director de Sagardoy Abogados, al que no le extraña la existencia de blindajes: "El Real Decreto que regula la actividad de los directivos señala que la indemnización en caso de despido es de siete días, mientras que en cualquier otro trabajador es de 45".

Hace tiempo que Ignacio Bao, fundador de la firma de cazatalentos Bao & Partners, sólo se codea con directivos. Apunta que la tendencia más habitual hoy son los blindajes "con un tiempo finito, no *sine die*. Se pone un límite de entre dos y tres años y las cantidades se han reducido. Hay excepciones en algunas empresas, pero esto es lo habitual".

Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es

Las claves

¿TIENE USTED MADERA DE 'BLINDADO'?

Quién lo tiene

1 Hasta hace poco, era terreno exclusivo de presidentes, consejeros delegados y como mucho directores generales. Pero la escasez de talento ha hecho que también pida blindaje la alta dirección de la compañía (financieros, de marketing, de recursos humanos, etc).

Sectores más blindados

2 Aunque en muchos casos es cuestión de lo que decida la empresa, los servicios financieros, el farmacéutico, las telecomunicaciones y los servicios profesionales son algunos de los sectores en los que más se practica.

¿De verdad es tanto dinero?

3 "Están aprobados por el consejo y los accionistas", matiza Tony Gennaoui, de Towers Perrin. "Fíjese en los sueldos de actores y futbolistas con respecto a los empresarios. ¡Y de estos dependen cientos de empleos! Además, mucho dinero no es necesariamente malo si hay resultados detrás".

El blindaje emocional

4 Ignacio Bueno, socio de la consultora Bethencourt Strategic Development, lo menciona como una de las últimas modalidades en tema de contratos. "Las empresas involucran a los directivos en la toma de decisiones, y esto les genera un mayor apego con la compañía", cuenta. Un blindaje sentimental en el que destacan países como México y Brasil.

TURCIOS