

Salario máximo

Podemos definir salario máximo como la retribución máxima legal que puede obtener alguien por su trabajo, ya sea un CEO, un ejecutivo empresarial o un representante político. Podría representar el complemento del salario mínimo por el que el movimiento obrero luchó durante muchos años y terminó logrando y consolidando en muchos países.

Aunque cualquier persona que cobre un salario la podríamos considerar un trabajador, no cabe duda, que los altos directivos de empresas multinacionales alcanzan retribuciones que se les coloca más en la orilla del capital que la del trabajo, además de que sus funciones corresponden a la dirección empresarial, y por ello se les considera más como empresarios que como trabajadores, aunque formalmente sean lo segundo.

La brecha entre los salarios que ganan los directivos de las grandes empresas y un obrero de esas mismas empresas ha llegado a niveles muy altos. Según un estudio de Bloomberg, el más alto líder de una compañía puede ganar hasta 644 veces más que un empleado promedio. Pero hemos visto que esa ratio es superior en algunas empresas

El debate público sobre la idea de un salario máximo legal no ha tenido la implantación deseable, aunque podemos enumerar algunos intentos. En países como España, Suiza, Estados Unidos, Gran Bretaña y Chile diversos grupos han propuesto salarios máximos tanto para empleados de gobierno como para directivos empresariales. En Suiza, en 2013 se realizó un referéndum para aprobar una iniciativa que planteaba que los directivos empresariales no pudieran ganar más de 12 veces el salario mínimo, pero desgraciadamente la influencia de los medios de comunicación volvió a ser determinante para que el 65% de los votantes se pronunciara en contra de esta medida.

En Estados Unidos las organizaciones sindicales han reclamado la aprobación por el Congreso de una ley que limite el salario máximo a 25 veces el salario mínimo legal autorizado. También en Reino Unido se planteó una iniciativa similar por parte de los sindicatos.

Probablemente la concreción práctica más cercana a esta idea se produjo en los Estados Unidos en el mandato del presidente FD Roosevelt que propuso al congreso el 27 de abril de 1942 el límite máximo de ingresos en 25.000 dólares al año -actualmente se correspondería con un millón de dólares aproximadamente-. La propuesta de [Roosevelt](#) suponía una tasa impositiva del 100% por encima de dicha cantidad. El congreso no aprobó el 100% pero si el 94% y desde una cantidad más elevada que la defendida por el presidente. Unas ratios similares estuvieron vigentes hasta la llegada del neoliberalismo de Reagan.

Con un salario máximo podremos conseguir un mayor reparto de la riqueza, porque no se trata de que todos ganen lo mismo porque no sería justo. Pero tampoco lo es que el trabajo de una persona valga 100, 500 o incluso mil veces más que el de otra, por mucha responsabilidad que tenga, por mucho poder que acumule, por mucha capacidad que se le suponga, o por mucho mérito profesional que se le reconozca.