

DESIGUALES

ORÍGENES, CAMBIOS Y
DESAFÍOS DE LA BRECHA
SOCIAL EN CHILE



*Al servicio
de las personas
y las naciones*

DESIGUALES

Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile

www.desiguales.org

© Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo (PNUD), junio 2017

www.cl.undp.org

© Uqbar Editores

www.uqbareditores.cl

ISBN: 978-956-7469-86-4

Edición de textos: Andrea Palet, Pilar de Aguirre

Diseño y Diagramación: TILT Diseño

Difusión: Acento en la Ce

Primera edición junio 2017

Primera reimpresión julio 2017

Impreso en Santiago de Chile en los talleres de Ograma Impresores

En la impresión de este libro se utilizó papel bond ahuesado de 80 gramos para el interior y papel cuché de 250 gramos polilaminado para la portada

Los contenidos de este libro pueden ser reproducidos en cualquier medio, citando la fuente

Cita recomendada:

PNUD (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago de Chile, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

En el presente libro, siempre que es posible, se intenta usar un lenguaje no discriminador ni sexista. Conscientes de que existe debate al respecto, consideramos sin embargo que las soluciones que hasta ahora se han intentado en nuestro idioma no son sistemáticas y obstaculizan la lectura. Por lo tanto, en los casos en que sea pertinente, se usará el masculino genérico, que la gramática española entiende que representa a hombres y mujeres en igual medida.

CONCENTRACIÓN DE LOS INGRESOS EN CHILE

Una de las características más distintivas de la desigualdad en Chile y otros países de la región es la elevada concentración del ingreso y la riqueza en la parte más alta de la distribución. En estos países, el 1% más rico obtiene ingresos que pueden superar el total de los ingresos de que dispone el 60% o 70% menos rico de la población. Este desbalance da cuenta de un gran problema en la distribución de los ingresos, más aun si se tiene en cuenta que un segmento importante de la población en estos países vive en condiciones de pobreza o está en riesgo de caer en la pobreza.

Este tipo de concentración genera problemas de convivencia social y cuestionamientos a la legitimidad del modelo de desarrollo. El problema excede la dimensión distributiva de bienes y servicios, pues el dinero confiere poder y capacidad de influencia sobre las decisiones públicas, lo que termina deslegitimando la democracia y sus instituciones. En los países como Chile, donde la concentración de ingreso y la concentración de la propiedad productiva van de la mano, se tiene que grupos minoritarios de la población adquieren un poder significativo frente a las decisiones de política pública de los gobiernos, los que no pueden arriesgarse a que se produzcan deterioros del empleo o fugas de capitales si quienes controlan la producción se sienten afectados por determinada iniciativa. Además, el desarrollo económico del país depende en buena medida de las decisiones de estos grupos, puesto que ellos deciden en qué y dónde se canaliza la mayor parte de las inversiones.

El objetivo de este capítulo es delinear los contornos de la concentración de ingresos con los mejores datos disponibles, y responder a la pregunta de cómo se concentra el ingreso en el tope y qué mecanismos lo permiten. Con esos fines, el texto se organiza en cuatro apartados. En la primera sección se cuantifica la concentración de los ingresos en Chile, en particular el porcentaje del ingreso que obtiene el 1% y el 0,1% de perceptores más ricos. La clave en este

aspecto es el concepto de ingreso devengado, que incluye las utilidades que se reinvierten en las empresas, un ítem que no captan las estadísticas más conocidas de ingresos, basadas en encuestas de hogares como la Casen. En la segunda sección se caracteriza el nivel y las fuentes de ingresos de los perceptores del 1% y 0,1% más rico. En la tercera sección se analizan los grupos económicos, puesto que la concentración de los ingresos y de la riqueza en Chile se vincula estrechamente con la concentración de la propiedad productiva en manos de este conjunto de conglomerados. Se examina en particular el origen de estos grupos, sus actuales tenencias, su crecimiento en el tiempo y el papel que a este respecto ha tenido el impuesto a la renta. En la última sección se revisan brevemente las perspectivas de la concentración del ingreso y de la propiedad en el país.

Estadísticas de la concentración del ingreso

En el análisis económico de la distribución de ingresos es usual referirse al decil más alto, el 10, como el “decil rico”. Esta expresión puede aludir al 10% de los hogares con mayores ingresos o al 10% de las personas que reciben los ingresos más altos. Los hogares tienen por lo general más de un perceptor de ingresos, y por ello sus ingresos son más elevados que cuando se considera a los individuos que los componen por separado. Claro que hay una alta correlación entre ambos grupos: un 75% de los perceptores del decil 10 de la distribución de ingreso personal reside en hogares del decil más alto de la respectiva distribución. El análisis siguiente considera los ingresos personales, pues hemos usado información proveniente de registros tributarios (el impuesto a la renta lo tributan las personas, no los hogares). Ese ha sido el procedimiento estándar en los estudios internacionales sobre la materia en las últimas décadas.¹

De acuerdo con la encuesta Casen 2015, para que un individuo califique en el decil 10 de la distribución personal de ingresos se necesita un mínimo de \$ 900.000 líquidos mensuales. Esta cifra es tres veces más alta que el ingreso mediano, que es aquel que separa a la población en dos mitades: los de mayor y los de menor nivel de ingresos. No obstante, está lejos de representar el ingreso de un “rico” en el país. Según la misma encuesta, el decil 10 obtenía el 42,5% del total de los ingresos, pero al separarlo en dos mitades resultaba que la mitad superior, es decir, el 5% de los mayores perceptores, obtenía el 30% del total de ingresos y la mitad inferior el 12,5%. Cabe preguntarse si el 5% más rico debe subdividirse a su vez, pero antes es necesario cambiar la fuente de información, porque los datos de las encuestas de hogares no capturan bien los ingresos más elevados, ya que subestiman la concentración de los ingresos en la parte superior de la distribución. La razón es que es poco probable que los encuestados más adinerados estén incluidos en la muestra, y si lo están tienden a no responder encuestas o a subreportar sus ingresos.

Por ello, para medir la participación en el ingreso del segmento más alto –como el 1% más rico, el 0,1% más rico, etc.– internacionalmente se ha recurrido a registros tributarios del impuesto a la renta. Para pagar este impuesto se deben informar los ingresos obtenidos en el respectivo mes o año. Como las Oficinas Nacionales de Impuestos constituyen la principal fuente de recaudación fiscal, cuentan con atribuciones para obtener información fidedigna de los ingresos altos. Esta metodología también se ha usado para construir series de largo plazo de desigualdad, habida cuenta de la larga data de los registros del impuesto a la renta. Para los países desarrollados estas series pueden cubrir todo el siglo xx y en algunos casos parte del siglo xix.² En cambio, las encuestas de hogares empezaron a masificarse ya avanzada la segunda mitad del siglo xx, de manera que las mediciones que se basan en ellas son más recientes.

En Chile, los ingresos declarados al Servicio de Impuestos Internos (SII) se originan mayoritariamente en sistemas de contabilidad de empresas que están normados y regulados. Esto no quiere decir que no se evadan impuestos en Chile, pero no debiera ser un caso generalizado en las empresas grandes, donde se genera buena parte de los ingresos altos en el país. Por lo demás, en Chile han operado generosos incentivos tributarios, que disminuyen los estímulos para evadir impuestos, o bien hacen que la evasión se produzca en fases posteriores a la declaración de los ingresos al SII. Veremos este tema más adelante en el capítulo.

A diferencia de las encuestas Casen, cuyos datos son de acceso público, los registros tributarios no lo son y solo dos estudios han tenido acceso a ellos: uno, encargado por el Ministerio de Hacienda al Banco Mundial (2015) para evaluar los efectos de la reforma tributaria, y otro realizado por Michel Jorrot y Tasha Fairfield (2014). En ambos casos los investigadores accedieron a la información tributaria individualizada de personas y empresas, lo que les permitió obtener antecedentes no solo de los ingresos percibidos por las personas sino también de aquellos que se retienen en las empresas en la forma de utilidades no distribuidas. No obstante, el estudio del Banco Mundial contó con mejor información sobre el porcentaje de participación de los individuos en la propiedad de las empresas, un dato que es crítico para el cálculo del total de los ingresos personales. Por esta razón los resultados que se presentan a continuación se basan en ese estudio.

El reporte del Banco Mundial muestra que en Chile el 1% más rico de perceptores de ingresos concentra el 13,9% del ingreso percibido, y el 5% más rico capta el 36,6%. El ingreso percibido incluye la totalidad de los ingresos que los individuos reciben en un período por concepto de salarios, trabajo independiente, pensiones, intereses, utilidades distribuidas, subsidios y otros. Las cifras del Banco Mundial corresponden al año 2013, combinan la información proveniente del SII con los datos de la encuesta Casen y consideran a todos los perceptores individuales de ingresos (alrededor de 9,9 millones de personas).³ Los resultados que se presentan en el Cuadro 1 corresponden a ingresos brutos, esto es, el total de ingreso recibido antes de pagar el impuesto a la renta y descontar las cotizaciones previsionales.

CUADRO 1 Concentración del ingreso en el tope de la distribución, 2013 (% del ingreso total, perceptores individuales)

	0,1% más rico	0,9% siguiente	4% siguiente	Suma 1%	Suma 5%
Ingreso percibido	2,3	11,6	22,7	13,9	36,6
Ingreso devengado	19,5	13,5	18,5	33,0	51,5

Fuente: Banco Mundial (2015).

Pero el resultado más interesante del estudio del Banco Mundial es el de los ingresos devengados, que corresponden a la suma del ingreso percibido más las utilidades que quedan depositadas en las empresas. Para los dueños y socios, las utilidades retenidas forman parte de sus ingresos personales, y se mantienen como ahorro en las empresas para ser invertidos, tal como una parte del sueldo de los trabajadores se puede depositar en una cuenta de ahorro u otro instrumento financiero. Para obtener estos datos, en el estudio del Banco Mundial las utilidades no distribuidas se atribuyeron a los dueños y socios de acuerdo con el porcentaje de propiedad que tenían de las respectivas firmas. Es un procedimiento complejo pues los dueños de una empresa son a menudo otras sociedades, que pueden pertenecer a su vez a terceras entidades, y así sucesivamente hasta llegar a las personas propietarias. Pero puede hacerse, y los resultados son muy interesantes.

La inclusión de las utilidades retenidas aumenta muy significativamente las cifras sobre concentración de ingresos en el país. Ahora, el 1% más rico obtiene el 33% del ingreso devengado y el 5% más rico el 51,5%. Más de la mitad de los ingresos del 1% más rico corresponde en realidad al 0,1% en el tope de la distribución.⁴

Es difícil comparar las cifras de Chile con las de otros países. Por lo general, las publicaciones de los *top income* se refieren a los ingresos que pagan el impuesto personal a la renta, en cuyo caso el dato que se debería comparar es el 13,9% que obtiene el 1% de perceptores más altos en el país. Es una cifra elevada si se compara con la de la mayoría de los países de la OCDE, en los que la participación del 1% está en el rango de un dígito, pero es inferior a la que exhiben Estados Unidos, Inglaterra y Rusia, así como los países latinoamericanos para los cuales se cuenta con información (Argentina y Colombia). El problema de esta comparación reside en que desde los años ochenta Chile dispone de un mecanismo único en el mundo de incentivo a la retención de utilidades en las firmas, el FUT, gracias al cual la mayor parte de los ingresos más altos se mantiene como utilidades retenidas.⁵ No es que en otros países los ingresos altos no se ahorren o inviertan; la diferencia es que quedan registrados en los ingresos que pagan el impuesto personal a la renta, lo que en Chile no ocurre, puesto que las utilidades retenidas no forman parte del ingreso tributable de sus dueños, sino que se transforman automáticamente en ahorro o inversión.

Tampoco se dispone de una serie temporal que permita comparar el dato de 2013 con información de períodos previos, para conocer con precisión si la concentración del ingreso va en alza, está estable o se ha ido reduciendo. Sí hay información indirecta que permite formular

algunas hipótesis en la materia. De acuerdo con la información provista más adelante, la suma de los activos de los veinte grupos económicos más grandes creció más del doble que el PIB entre 1990 y 2015, un dato sugerente de mayor concentración de los ingresos en el tope de la distribución.

¿Quiénes conforman el 1% y el 0,1% más rico?

Las empresas dan cuenta de más del 80% de los ingresos del trabajo y del capital que recibe la población. Otras fuentes de ingresos son el trabajo independiente, el empleo público y los hogares que contratan servicio doméstico. En el país existen alrededor de 220.000 empresas, que el SII clasifica en pequeñas, medianas y grandes según los ingresos que obtienen por ventas. Hay un número aun mayor de microempresas, pero estas dan cuenta de una fracción muy menor del total de ventas (menos del 2%). En la clasificación del SII el segmento más grande comprende 2.015 empresas, que representan tan solo el 0,9% del total, pero canalizan el 69,7% del total de los ingresos por ventas (Cuadro 2).

CUADRO 2 Las empresas más grandes en el país, 2013

Tramo de ingresos por ventas, millones US\$	Cantidad de empresas	Ingreso promedio, millones US\$	% en el total de las ventas de empresas	% de propiedad extranjera
1.000 y +	75	2.475	63,3	25,1
400 a 999	86	631	18,5	28,7
150 a 399	160	243	13,3	35,2
40 a 149	156	92	4,9	21,3
Total	477	614	100,0	26,9

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de *AméricaEconomía* (2014).

Nota: La lista de 500 empresas más grandes de *AméricaEconomía* incluye holdings, que aquí no se incluyen para evitar duplicaciones. Las cifras de ventas excluyen los ingresos por ventas de filiales en el exterior.

Ahora bien, el segmento superior de empresas que reporta el SII es aún muy amplio para estudiar los ingresos en el tope de la distribución, que se asocian a un número más acotado de empresas. Una mejor fuente de información en este caso es el ranking de las 500 empresas con mayores ingresos por ventas que publica la revista especializada *AméricaEconomía*.⁶ Esta clasificación usa datos de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), las memorias y los balances de las empresas, y material relacionado. Entre las 500 empresas más grandes que operan en el país, las primeras 75 son aquellas que tienen ingresos por ventas que superan los mil millones de dólares anuales y que por sí solas dan cuenta del 63% de las ventas del segmento de grandes empresas (Cuadro 2). El ranking incluye a las firmas extranjeras que operan en el país, porque forman parte del PIB nacional y pagan remuneraciones a trabajadores

chilenos, aun cuando en última instancia remiten sus utilidades al exterior.⁷ Por otra parte, excluye a las filiales de empresas chilenas que operan en el extranjero, puesto que generan ingresos para trabajadores y factores productivos de otros países.⁸ No obstante, las utilidades pertenecen a sus dueños en Chile, por lo que se incluyeron en el análisis sobre los grupos económicos de la próxima sección.

Distribución de ingresos en el tope

Alrededor de 99.000 personas pertenecen al 1% de perceptores más ricos del país. Algunos son dueños y socios de empresas, otros son profesionales que se desempeñan en las gerencias o altos puestos en el sector privado, son directivos del sector público o profesionales independientes. Muchos obtienen ingresos de más de una fuente; es el caso de los profesionales de altos ingresos que tienen además ahorros e inversiones por las cuales reciben intereses y dividendos.

Por un acuerdo de confidencialidad con el SII, la publicación citada del Banco Mundial entrega muy poca información adicional a la presentada en el Cuadro 1. Así, las estadísticas de los Cuadros 3 y 4 surgen de unir los datos publicados en esa investigación con técnicas de interpolación de uso común en los estudios sobre la materia. El resultado permite dividir el 1% más rico en tres subgrupos: el 0,1% más rico, el 0,4% siguiente y el 0,5% restante.⁹

CUADRO 3 Ingresos mensuales promedio del 1% más rico, 2013 (millones de pesos)

	0,1% más rico	0,4% siguiente	0,5% siguiente
Intervalo de ingresos	26,6 y +	7,5 a 26,5	4,7 a 7,4
Ingreso promedio	140,5	17,0	5,9
Ingreso promedio, neto de impuesto (devengado)	111,1	12,6	5,1
Ingreso promedio, neto de impuesto (percibido)	85,6	11,5	4,8

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2015).

CUADRO 4 Composición porcentual del ingreso del 1% más rico, 2013

	0,1% + rico	0,9% siguiente
Utilidades retenidas	91,0	34,3
Utilidades distribuidas	7,5	19,0
Salario	1,5	35,9
Trabajo independiente	0,0	6,5
Otros	0,0	4,3
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2015).

El 0,1% con mayores ingresos

El 0,1% de los ingresos más altos corresponde en lo fundamental a utilidades no distribuidas, que dan cuenta del 91% del total de ingresos de este segmento. El ingreso promedio del 0,1% se estima en \$140,5 millones mensuales antes de impuestos y en \$111,1 millones netos de impuestos.¹⁰ No es que cada persona de las 9.900 que integran el 0,1% más rico obtenga ingresos de \$111 millones mensuales después de impuestos, sino que algunas de ellas en el tope del segmento son propietarias o socias de las mayores empresas del país, y obtienen utilidades muy altas que elevan el promedio del grupo.

De todas maneras, se trata de un grupo con ingresos muy elevados, puesto que el piso de entrada se estima en \$26,5 millones antes de impuestos, y entre \$17,2 y \$21,1 millones después de impuestos, dependiendo del porcentaje que corresponda a utilidades retenidas. La mayor parte de estos ingresos financia inversiones que por una parte contribuyen al crecimiento de la economía y por otra acrecientan la riqueza de sus dueños, en la forma de capital accionario y otros tipos de activos productivos o financieros. Hay un componente transitorio en estos ingresos, pues las ganancias de las empresas están sujetas a fluctuaciones por consideraciones de mercado o por dinámicas internas de las firmas, por lo que un socio de una empresa puede obtener altos ingresos devengados en un año y no tantos el siguiente.¹¹

El 0,1% incluye también a quienes reciben las remuneraciones más altas del país. En este grupo se encuentran los gerentes generales de las empresas más grandes que operan en Chile. El estudio de remuneraciones realizado por la consultora internacional especializada Mercer en 2013 reportó que la remuneración promedio de un gerente general en Chile en 2015 alcanzaba los \$32,8 millones brutos en empresas que vendían entre US\$ 400 y 1.000 millones, y los \$43 millones brutos en empresas con ventas superiores a US\$ 1.000 millones al año. Estas cifras suman los componentes fijos y variables de la remuneración. Los montos son muy elevados si se considera que la mediana del salario era de \$500.000 brutos ese año, pero representan una fracción pequeña (menos que el 0,1%) de las ventas de las firmas grandes.

El 0,9% siguiente

El segundo segmento corresponde al 0,9% de perceptores que en 2013 obtuvieron ingresos mensuales devengados de entre \$4,7 y \$26,5 millones. Las principales fuentes son salarios (36%), utilidades no distribuidas (34%) y utilidades distribuidas (19%).

Como el rango de ingresos es muy amplio, conviene dividir el grupo en dos mitades. La mitad superior incluye a quienes obtienen ingresos mensuales devengados de entre \$7,4 y \$26,5 millones. El ingreso promedio de este grupo ascendía a \$17,0 millones antes de impuestos, que equivalen a \$11,5 millones netos si la persona tributa todo su ingreso como renta personal.

Este segmento incluye a la mayoría de los gerentes y directivos de las empresas grandes del país, incluyendo a gerentes generales, gerentes sectoriales de finanzas, administración, marketing, tecnologías de información y recursos humanos (Cuadro 5), y a profesionales que ocupan cargos de alta responsabilidad en estas empresas, como contralores, jefes de auditoría, gerentes de planta, ejecutivos de inversiones, superintendentes de minas, etc. En esta categoría también están los profesionales independientes muy bien pagados, como abogados de prestigio que son socios de grandes bufetes, médicos experimentados que trabajan en consulta privada y/o asociados con clínicas, expertos que ejercen como consultores y otros similares.¹² Es frecuente que los profesionales independientes de altos ingresos creen sociedades de profesionales o de personas para tributar en la categoría de empresas y hacer uso de los beneficios asociados a ella.¹³

CUADRO 5 Rango de remuneraciones para ejecutivos del sector privado (millones de \$ brutos mensuales)

	Empresas grandes		Empresas medianas	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Director financiero	9,5	15,0	5	10,0
Gerente de administración y finanzas	6,5	11,0	3,5	6,5
Gerente de control de gestión	5,0	9,0	3	5,0
Gerente de minería (mina, planta, otros)	9,0	17,0	5	8,0
Gerente de minería (mantenimientos, proyectos)	7,0	12,0	4,5	6,0
Gerente de operaciones industrial	4,5	6,9	3,6	5,2
Gerente de proyectos industrial	4,4	7,5	3,2	4,4
Director de recursos humanos	7	13	2,5	4
Gerente de recursos humanos	4	9	2,5	4
Director de tecnologías de información	6,3	10	3,1	4,6
Gerente comercial	6,8	10	5,2	7
Gerente de ventas	5	8,2	3,8	5,7
Gerente de banca empresas	8,0	27,1		
Gerente de banca institucional	6,5	18,0		
Contralor en auditora	5,0	12,0		
Gerente de riesgo en empresa auditora	4,0	10,0		
Subgerente de mesa de dinero	6,0	15,6		

Fuente: Consultora Robert Half (2016).

El segmento contempla las remuneraciones más altas del sector público. La ley de transparencia hace mandatoria la publicación de las remuneraciones de todos los empleados públicos de planta, contrata y honorarios en las respectivas páginas web. Gracias a esta política, se tiene información mucho más detallada de las remuneraciones en comparación con el sector privado. En este segmento califican el Presidente de la República y los ministros, cuya remuneración bruta en 2015 fluctuó entre \$9 y \$10 millones (\$6,5 a \$7,3 netos después de impuestos).¹⁴ En el Banco Central, treinta personas, incluyendo a los consejeros, perciben

una remuneración bruta superior a \$8,7 millones; en el Poder Judicial, veintiún jueces de la Corte Suprema perciben una remuneración bruta de \$9,12 millones; en el Congreso, los 38 senadores obtienen una remuneración bruta mensual de \$9,12 millones y los 120 diputados, \$8,61 millones. En la Universidad de Chile, nueve autoridades califican en este segmento. En suma, se trata de alrededor de 230 personas del sector público, que representan apenas el 0,5% del total del grupo.

En la mitad inferior del 0,9% se encuentran quienes obtienen ingresos mensuales promedio de \$5,9 millones antes de impuestos, equivalentes a \$4,8 millones netos de impuestos para los asalariados. En este segmento se ubica la mayoría de los ejecutivos de las empresas medianas, así como muchos profesionales de empresas grandes y medianas. También percibe el ingreso mínimo de \$4,7 millones el 10% superior de profesionales a los cinco años de titularse de Medicina, Ingeniería Eléctrica, Ingeniería en Minas y carreras afines (Futuro Laboral).

En este segmento se clasifican también los directivos y los médicos mejor pagados de los hospitales públicos; como también los 17 presidentes de Cortes de Apelaciones, que ganan \$6,7 millones, y 169 jueces y fiscales de las Cortes de Apelaciones, que reciben un salario bruto de \$6,3 millones. También se incluyen los 51 funcionarios de la plana mayor del Senado y la Cámara, que obtienen una renta bruta mensual superior a los \$5,7 millones (sin considerar la asignación complementaria por horas extraordinarias). En las Fuerzas Armadas, en cambio, ningún oficial alcanza a calificar en este grupo; tampoco en Carabineros o en la Policía de Investigaciones.

En este rango de remuneraciones se ubica la mayoría de los jefes de división ministerial, y algunos altos funcionarios del gobierno central como fiscales, asesores de primera línea y otros. Su número varía por ministerios, pero en total suman alrededor de 150 funcionarios. A ellos hay que agregar cerca de 100 profesionales que trabajan en las superintendencias, otros 66 en el SII y 22 en la Dirección de Presupuestos. Deben sumarse otras 10 autoridades de la Universidad de Chile y un número estimado (muestral) de 40 académicos de esa casa de estudios. En la Universidad de Santiago, 13 autoridades reciben una remuneración correspondiente a la mitad inferior del 0,9%, y dos a la parte superior. En contraste, en el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) una sola persona se encuentra en este rango de remuneración, y en el Servicio Nacional de Menores (Sename) no hay ninguna.

Otra fuente de altos ingresos corresponde al retorno por las inversiones financieras que se realizan con los capitales acumulados. Por ejemplo, un gerente de una empresa grande que gana \$15 millones líquidos mensuales y que ahorra el 40% de su ingreso reunirá al cabo de doce años un capital de \$1.150 millones, asumiendo una tasa de rentabilidad de los ahorros de 5% anual. En adelante, esa persona podría recibir una renta mensual de \$4,8 millones por concepto de intereses sin necesidad de modificar el capital acumulado. La tenencia de capital puede provenir de otras fuentes, como herencias en el caso de familias que han acumulado fortunas en el pasado. Estimaciones gruesas basadas en el Informe de la Riqueza

del Credit Suisse de 2015 indican que en Chile por lo menos 35.000 individuos disponen de un capital que les permite obtener por concepto de intereses una renta mensual de \$ 4,8 millones o más al mes.

La marca de nacimiento

Algunos autores justifican que un grupo de la población obtenga ingresos muy superiores al promedio con el argumento de que estos pagos son proporcionales a su contribución al proceso productivo. Otros señalan que no existe tal correspondencia y que los pagos exceden por lejos lo contribuido. Aun si fuera cierta la primera posición, hay un componente inequitativo en la concentración de ingresos cuando las posiciones más altas, y sus privilegios asociados, están cerradas o clausuradas para el resto de la población. En Chile, la probabilidad de pertenecer a este grupo es mucho más alta para quienes nacieron en los hogares más acomodados y estudiaron en los colegios de elite. A continuación se presentan dos tipos de antecedentes que avalan esta información.

En Chile los apellidos informan sobre el estrato social, especialmente cuando se trata de la clase alta. En 2007, un estudio conducido por Javier Núñez y Graciela Pérez, sobre la influencia de los apellidos en los resultados laborales de los egresados de Ingeniería Comercial, pidió a grupos representativos de estudiantes que identificaran los apellidos que asociaban con la clase alta dentro de un conjunto amplio de alternativas. Los apellidos que los estudiantes seleccionaron fueron los vinculados con la aristocracia castellano-vasca del siglo XVIII (Larraín, Echeñique, Errázuriz, etc.) y apellidos europeos no españoles (fundamentalmente ingleses, alemanes, franceses e italianos).

Para la elaboración del presente libro se revisaron los apellidos de quienes ejercen las tres profesiones más prestigiosas y mejor remuneradas en Chile: médicos, abogados e ingenieros. Si la igualdad de oportunidades fuese efectiva, no debiese haber apellidos que estén sobre o subrepresentados en esas profesiones, que ejerce un 1,85% de la población adulta. El ejercicio consistió en preguntar qué apellidos, si alguno, tienen una participación superior al 8%, que es un umbral considerablemente más alto que la cifra promedio (para que los porcentajes no perdieran representatividad estadística, solo se consideraron apellidos con una frecuencia mínima de 200 casos en la población adulta).

Setenta apellidos cumplieron con esta condición; de estos, el 33% se asocia a la aristocracia castellano-vasca y otro 51% es de origen europeo no español (en orden descendente, alemanes, italianos, ingleses y otros). Es decir, el 84% de los apellidos con alta sobrerrepresentación en las profesiones de mayor prestigio se asocia a la clase alta del país (ver Cuadro 4 del capítulo segundo).

El segundo tipo de información alude a un grupo mucho más exclusivo: los gerentes y directores de las empresas transadas en la bolsa. Por requerimiento legal, la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) debe publicar el nombre y el RUT de estas personas. Estos datos se pueden vincular a los colegios de egreso de la educación media, así como a las universidades y carreras a que asistieron, puesto que los nombres y RUT de los estudiantes quedan registrados en el Demre (la entidad encargada del proceso de selección y admisión a la universidad en Chile). Aunque esta información no es pública, un grupo de investigadores que reside en Estados Unidos y que ha publicado una serie de investigaciones recientes sobre trayectorias educacionales tuvo la oportunidad de acceder a ella (Zimmerman, 2015). La investigación citada consideró a gerentes y directores que ejercían como tales en el año 2013 y que fueron admitidos en sus carreras universitarias entre 1982 y 1988. Es decir, personas en un rango de edad promedio de 43 a 50 años en 2013. Solo se consideraron hombres por su enorme sobrerrepresentación en los mencionados cargos. Aunque la publicación abarca un período más amplio y se focaliza en un tema más específico (redes de contacto entre compañeros de estudios), la información relevante para el capítulo se presenta en el Cuadro 6.

En el período citado ingresaron a las universidades 129.556 estudiantes hombres, que se clasificaron en tres grupos según el establecimiento de egreso de la educación media: colegios privados de elite, colegios públicos de elite y el resto, con participaciones respectivas del 4,9%, el 3,8% y el 91,3%. Se escogieron nueve colegios privados de elite: Verbo Divino, The Grange, San Ignacio, Tabancura, Alianza Francesa, Craighouse, Sagrados Corazones de Manquehue, Saint George y Scuola Italiana. Entre los establecimientos públicos se consideró solo el Instituto Nacional, donde se educaron diecisiete Presidentes, por ser el único colegio público mencionado en estudios de la elite de negocios en el país.

CUADRO 6 La marca de nacimiento en la elite gerencial

	Establecimiento de educación media			
	Privado de elite	Público de elite	Resto	Todos
Distribución % todos los universitarios	4,9	3,8	91,3	100
Distribución % gerentes y directores entre universitarios	33,4	4,2	62,4	100
Distribución % en carreras y universidad de elite	18,7	9,5	71,8	100
Distribución % gerentes y directores de carrera/universidad de elite	46,4	5,8	47,8	100

Fuente: Zimmerman (2015).

Nota: Universo de 129.556 hombres admitidos en universidades entre 1982-1988.

De los 129.556 estudiantes citados, 960 (0,7%) se desempeñaban como gerentes o directores de empresas listadas en bolsa en 2013. De ellos, un tercio provenía de colegios privados de elite. Este porcentaje es mucho mayor que la participación del grupo entre los alumnos universitarios, por lo que la probabilidad de que un estudiante universitario llegue a ser director o gerente de una empresa importante es significativamente más alta si proviene de un

colegio privado de elite. Específicamente, un estudiante universitario de un colegio privado de elite tiene una probabilidad 6 veces mayor de ejercer un cargo directivo en esas empresas que un estudiante universitario que viene del Instituto Nacional, y 10 veces más alta que un universitario que egresó de algún otro colegio o liceo de enseñanza media.

Es muy probable que los estudiantes de colegios privados de elite hayan tenido una mejor preparación y obtenido puntajes más altos en las pruebas de admisión universitaria, por lo que tuvieron prioridad para ingresar a las universidades y carreras más demandadas. Ello, obviamente, representa una desigualdad de oportunidades. De todas maneras, también interesa saber qué sucedió entre los estudiantes que ingresaron a las universidades más prestigiosas en carreras relacionadas con los negocios (Ingeniería, Administración de Empresas y Derecho). Este grupo está conformado por 8.025 estudiantes hombres entre los admitidos entre 1982 y 1988. De ellos, cerca del 19% proviene de colegios privados de elite, lo que demuestra que efectivamente era más probable que este grupo accediera a estas carreras.

De los 8.025 estudiantes en estas carreras, 345 llegaron a ser directores y gerentes de empresas en 2013. De ellos, el 46,4% proviene de colegios privados de elite, esto es, casi la mitad de los directores y gerentes de empresas grandes que estudiaron las tres carreras en las dos universidades vienen de nueve colegios de elite de Santiago. Entonces, entre los estudiantes de estas carreras y universidades, aquellos que provienen de establecimientos privados de elite tienen una probabilidad de tener en 2013 un puesto directivo en una empresa listada en bolsa 4 veces mayor que aquellos que provienen del Instituto Nacional o del resto de los establecimientos.¹⁵

La evidencia presentada es muy sugerente de que las personas nacidas en hogares de clase alta están sobrerrepresentadas entre quienes perciben ingresos en el tope de la distribución. Ello no quiere decir que sean incompetentes que llegaron a estas posiciones solo por pertenecer a la clase alta, puesto que es del interés de los dueños y accionistas de las empresas que su gestión esté a cargo de profesionales capacitados, sino que pudieron adquirir el conjunto de competencias y capital social relevantes gracias a una acumulación de ventajas a través de su ciclo de vida. En tal sentido es que se trata de un privilegio de clase.

Los grupos económicos

Una de las fuentes más importantes de concentración de ingresos en el país radica en las grandes empresas, que por sus niveles de ventas tienen la capacidad de generar altos ingresos a sus dueños, plantas directivas y profesionales, así como a aquellos que les ofrecen servicios legales, financieros y otros. Por supuesto, empresas que operan a gran escala y generan flujos significativos de ingresos hay en todo el mundo. El factor distintivo en Chile y otros

países de la región es que la propiedad de estas empresas está concentrada en un número relativamente pequeño de dueños y socios. Este es un factor crítico de la concentración del ingreso y la riqueza en el país.

Por eso, para conocer las causas inmediatas de la actual concentración de los ingresos se requiere estudiar el origen y desarrollo de los grupos económicos ligados a familias que hoy controlan la propiedad de las grandes empresas. La mayoría de estos grupos se originó o se consolidó en la década de 1980, lo que no implica que antes no haya habido concentración económica en el país; siempre ha existido un segmento relativamente pequeño de la población que ha concentrado un porcentaje significativo de los ingresos y de la propiedad. Claro está que han ido cambiando las identidades de las familias de mayor fortuna y las fuentes de su riqueza, acorde a las fases del desarrollo productivo, los escenarios externos y los regímenes políticos, como se detalla en el capítulo sobre la desigualdad a través de la historia de Chile.

La primera investigación sobre grupos económicos locales la realizó Ricardo Lagos (1962) en su memoria de título de abogado. El desafío inicial de estas investigaciones es definir qué se entiende por grupo. Aunque es un concepto difícil de operacionalizar, en general se refiere a un conjunto de empresas interrelacionadas a través de vínculos de propiedad o de control (Kahanna y Rivkin, 2006). Lagos asumía que el grupo controlaba las empresas a través de la elección de los directores, por lo que calificaban dentro de un grupo las empresas que tenían directores en común. De esta manera identificó quince grupos que tenían el control de la mayor parte de las empresas constituidas como sociedades anónimas de la época. Casi todos tenían como eje bancos comerciales que desempeñaban un papel clave en el financiamiento de las empresas, en un período de escaso desarrollo del mercado de capitales.

En las décadas siguientes, las investigaciones definieron la pertenencia de empresas a un grupo según la participación de este sobre su propiedad. Esta metodología entrega resultados más precisos sobre concentración que el estudio de los directorios, pero su implementación es compleja porque los grupos en Chile tienden a usar estructuras piramidales, que dificultan conocer el porcentaje de una empresa que pertenece en definitiva a un grupo.¹⁶

Cabe aclarar que los grupos rara vez son los “dueños” de las empresas que controlan; más bien son socios controladores que comparten la propiedad con accionistas o socios minoritarios. Prácticamente todas las empresas nacionales abiertas que clasifican entre las cien empresas más grandes que operan en el país son controladas por grupos económicos, que poseen en promedio el 49% de su propiedad accionaria.¹⁷ Por otra parte, un porcentaje significativo (alrededor del 55%) de los activos de estas empresas es financiado por emisión de bonos, cuyos tenedores reciben un retorno fijo por concepto de pago de intereses. Por lo tanto, si bien los grupos económicos son los controladores de estas empresas, su participación en el total de los activos es en promedio del 22%.

La presencia dominante de grupos económicos en la estructura de propiedad de las principales empresas no es exclusiva de Chile. En Brasil, México, Argentina, Perú, Colombia y otros países de la región hay también conglomerados que concentran una parte significativa de la producción en distintos sectores de la economía. La concentración de la propiedad de las empresas en grupos familiares es una característica de los capitalismos latinoamericanos que el cientista político del MIT Ben Ross Schneider ha caracterizado como el modelo de capitalismo jerárquico. Schneider sostiene que en estos países los grupos económicos tienen en común un conjunto de atributos: i) controlan empresas con poca o ninguna relación entre sí en distintos sectores de la economía; ii) unos pocos grupos concentran gran parte de la actividad económica del país; iii) la mayoría de estos grupos son cada uno propiedad de una familia; y iv) han mostrado gran resiliencia ante los cambios económicos y políticos que han experimentado los países latinoamericanos en décadas recientes (Schneider, 2013).

Los grupos económicos también son importantes en otras regiones, en particular en el sudeste asiático y en Japón, si bien con otras características. Un caso emblemático es Corea del Sur, cuyo desarrollo económico entre las décadas de 1950 y 1970 fue producto de una alianza entre el Estado y un conjunto de grandes conglomerados familiares, los *chaebol*.

El origen de los actuales grupos económicos

El mapa de los actuales grupos económicos en Chile está fuertemente influenciado por desarrollos que tuvieron lugar durante el régimen militar. Los ajustes recesivos y la apertura a la competencia externa provocaron la quiebra de muchas empresas y la desaparición de sectores económicos completos, como la industria textil, una de las más importantes entonces. En la segunda mitad de los años setenta se vendieron a privados alrededor de doscientas empresas que habían sido legalmente adquiridas por el Estado durante la Unidad Popular (las propiedades que habían sido requisadas o intervenidas fueron devueltas a sus antiguos dueños). En estos años, y en un corto período, algunos grupos económicos se robustecieron adquiriendo bancos y empresas con financiamiento externo.

La crisis de la deuda externa de inicios de los años ochenta interrumpió el flujo de financiamiento y la devaluación del tipo de cambio encareció el pago de la deuda, lo que derivó en la insolvencia de estos grupos y obligó al Estado a hacerse cargo de bancos y empresas para evitar su quiebra. Su venta a nuevos dueños a mediados de los ochenta dio lugar a una nueva ronda de privatizaciones. Posteriormente, hacia fines del régimen militar se pusieron en venta casi todas las empresas tradicionales del Estado creadas o adquiridas por la Corfo desde los años cuarenta, entre ellas compañías tan importantes como Endesa, Chilectra, Soquimich, CAP, Telefónica, Entel, Iansa o Lan Chile.

De esta manera, los veinte grupos más importantes de la actualidad se pueden clasificar en tres categorías (Cuadro 7): grupos tradicionales (T), que son aquellos que existían antes de la dictadura; grupos que surgieron de las privatizaciones de los años ochenta (P) y grupos emergentes (E), que son aquellos que se consolidaron después de 1990 y no pertenecen a las categorías previas. El orden de los grupos (columna 2) corresponde al ranking elaborado por el Centro de Estudios en Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo (UDD) sobre la base de tres indicadores: activos de las empresas controladas por el grupo, ingresos anuales de las empresas que controla el grupo y patrimonio de las empresas (ponderado por la participación del grupo en su propiedad).

Los grupos tradicionales son los conglomerados Angelini, Luksic, Matte, Said y Yarur, que figuran entre los más importantes, con los tres primeros en el tope de la tabla de la UDD. Todos ellos ya aparecían en la lista de grandes conglomerados elaborada por Óscar Guillermo Garretón y Jaime Cisternas (1970). Un rasgo de estos grupos es que no se sobreendeudaron en los años setenta, gracias a lo cual lograron sobrevivir a la crisis de la deuda externa y contaron con los recursos para adquirir empresas en las privatizaciones de los ochenta. En algunos casos recurrieron a alianzas con consorcios extranjeros.

El segundo grupo, que se originó durante las privatizaciones de los ochenta, incluye a los conglomerados Saieh, CAP, Fernández León, Ponce Lerou, Penta y Sigdo Koppers. Algunos han sido cuestionados porque en su adquisición participaron ejecutivos de las propias empresas que contaban con información privilegiada y accedieron a subsidios entregados dentro de la legalidad vigente.

La tercera categoría se compone de grupos que no participaron de las privatizaciones y que se constituyeron como grandes conglomerados en el período de fuerte crecimiento económico posterior a 1990. Prácticamente todos habían desarrollado alguna actividad empresarial en los años previos, pero sin la envergadura que les permitiese figurar en los rankings de grupos económicos que se elaboraron entre 1960 y 1990. Los más exitosos son los grupos Paulmann y Solari, cuyo eje de negocios es el *retail*, uno de los sectores más dinámicos de la economía chilena, cuyas operaciones se han extendido a otros países de la región. Una de las razones de su posicionamiento es su estrecha vinculación con el negocio financiero, principalmente a través de la emisión y administración de tarjetas de crédito, lo que les ha permitido fidelizar a sus clientes y ha facilitado el acceso al crédito a estratos de bajos ingresos.

CUADRO 7 Los 20 grupos más grandes en 2015

Grupo	Posición en el ranking	Origen ⁽¹⁾	Principales empresas bajo control ⁽²⁾	Filiales en América Latina ⁽³⁾
Luksic	1	T	Antofagasta Minerals (Pelambres), Banco de Chile, CCU, Cia. Sudamericana de Vapores	No
Angelini	2	T	Copec, Arauco, Eperva	Sí
Matte	3	T	CMPC, Colbún, Bicecorp, Entel	Sí
Solari	4	E	Falabella, Sodimac, Mall Plaza	Sí
Paulmann	5	E	Jumbo, Santa Isabel, París, Easy	Sí
Saieh	6	P	CorpBanca, SMU	No
Yarur	7	T	Banco BCI, BCI Seguros Gral.	No
Said	8	T	Embotelladora Andina, Banco BBVA	Sí
Cueto	9	E	Latam	Sí
Fernández León	10	P	Consortio, Banmédica	No
Sigdo Koppers ⁽⁴⁾	12	P	Sigdo Koppers, Enaex	Sí
Hurtado Vicuña	13	P	Consortio, Invernova	
Navarro	14	E	Sonda, Salfacorp	Sí
Security	15	P	Banco Security	
Penta	16	P	Banmédica, Penta Seguros	
Calderón	17	E	Ripley	Sí
Ponce Lerou	18	P	Soquimich	No
Bofill	19	E	Empresas Carozzi	
Guilisasti-Larraín	20	E	Concha y Toro, Santa Emiliana	

Fuente: Universidad del Desarrollo (2015) y elaboración propia.

(1) T: Tradicional, P: Privatización, E: Emergente. (2) Considera solo las empresas con ventas superiores a US\$ 400 millones anuales. (3) Considera solo filiales que pertenezcan a empresas o holdings entre las 100 multilatinas más grandes según el ranking de *AméricaEconomía*. (4) En el ranking de la UDD, en el lugar 11 aparece la Cámara Chilena de la Construcción, que aquí no se considera.

Un caso interesante es el de la familia Ibáñez, que alcanzó a tener una marcada presencia en la industria del *retail* a través de la cadena *DYS*, que luego vendió a la internacional *Walmart*, negocio por el cual la familia recibió alrededor de US\$ 2 mil millones. Estos recursos se repartieron en diversos fondos de inversión en Chile y en el exterior, y se destinaron a la compra de terrenos y otras operaciones diversas. Como resultado de ello Ibáñez ya no figura entre los grupos principales, pero sigue obteniendo retornos por su capital y siendo una de las grandes fortunas del país. Lo mismo ocurre con otros grandes capitalistas chilenos que tienen escasa presencia pública en tanto no son dueños mayoritarios de grandes empresas, ya que diversifican su capital en distintos instrumentos financieros y emprendimientos en el país y en el exterior. Por otra parte, entre las doce principales fortunas chilenas de acuerdo al ranking *Forbes* 2015, Sebastián Piñera, Presidente de Chile entre 2010 y 2014, es el único que no se asocia a un grupo económico ese año.

Crecimiento de los grupos después de 1990

Casi todos los grupos que operan en el presente ya existían en 1990, pero su tamaño era por mucho inferior al actual. Los veinte grupos más grandes en 2015 tienen en conjunto activos cuyo monto es 10,6 veces más alto que el de los veinte mayores grupos de 1990 (Cuadro 8). El aumento de activos adquiere distintas formas: i) crecimiento de las empresas del grupo y de sus instalaciones, equipamientos y demás activos, ii) adquisición de otras empresas o fusiones, y iii) creación de filiales en otros países. Las fuentes de financiamiento de las inversiones han sido las utilidades retenidas, la emisión de acciones y bonos, y en ocasiones nuevos socios.

CUADRO 8 Activos de las empresas controladas por los grupos más grandes (MM\$, 2015)

	1990	2015	2/1
5 + grandes	11.335	140.700	12,4
10 + grandes	20.536	201.700	9,8
20 + grandes	22.984	244.400	10,6

Fuente: Lefort y Walker (2006), Universidad del Desarrollo (2015).

El crecimiento de los grupos se ha dado en el contexto de la expansión de la economía chilena. Entre 1990 y 2015 el PIB prácticamente se cuadruplicó en términos reales. Esta cifra tiene un correlato en el mayor poder de compra de la población, lo que se traduce en mayor demanda por los productos de las empresas. Además se han ampliado los mercados externos: entre 1990 y 2015 las exportaciones de Chile crecieron ocho veces en dólares nominales y las empresas grandes, muchas de ellas controladas por los grupos, dan cuenta de más del 95% de las exportaciones actuales.

Un indicador del crecimiento de las empresas nacionales es la posición en que califican entre las 500 más grandes de América Latina según el ranking de *AméricaEconomía*. En 1990 entraban en este ranking solo 17 empresas en Chile, cinco de las cuales eran de propiedad extranjera y dos estatales. En 2013 el número aumentó a 63 empresas, casi cuatro veces más que en 1990. De estas, 47 son privadas nacionales, 18 de propiedad mayoritaria extranjera y dos estatales. Casi todas las empresas privadas chilenas en este ranking latinoamericano pertenecen a los grupos económicos citados en el Cuadro 7, por lo que su inclusión en esa lista es también una medida de la importancia que han adquirido estos grupos.

La relación entre el crecimiento de la economía y de las grandes empresas opera en ambas direcciones, dado que las 160 empresas más grandes en el país dan cuenta de más de la mitad del PIB. De esta manera, no es solo que el crecimiento de la economía haya creado un entorno favorable para la expansión de las empresas, sino que el crecimiento del PIB en buena medida responde a la expansión de las grandes empresas; recordemos que el PIB es la suma del valor de los bienes y servicios finales producidos en el año.

Algunos de los grandes conglomerados nacionales han creado empresas y filiales en otros países, cuyas ventas y personal pueden superar a las internas. Es el caso especialmente con Cencosud (el 60% de sus empleados pertenece a filiales en otros seis países), Latam (77% de sus empleados en otros veinte países), Sudamericana de Vapores (83% de sus empleados en otros veintisiete países), Masisa (68% en otros once países), Sonda (72% en otros nueve países), Embotelladora Andina (78% en otros cuatro países), Madeco (75% en otros cuatro países), Falabella (48% en otros cuatro países) y Ripley (43% en otros tres países).

Las firmas latinoamericanas que operan en más de un país se conocen como multilatinas. En el ranking de 2013 de *AméricaEconomía*, entre las 100 multilatinas más importantes figuraban 21 empresas chilenas. En conjunto, las ventas de las filiales de estas empresas representan el 59% del total de los ingresos por ventas, y una cuarta parte de los ingresos del conjunto de empresas nacionales dentro de las 500 empresas más grandes que operan en Chile.

El crecimiento de los grupos y el impuesto a la renta

El crecimiento de los grupos económicos se ha beneficiado de bajas tasas impositivas del impuesto a la renta. El diseño del impuesto vigente en las últimas décadas proviene de la reforma tributaria de 1984, que privilegió el fomento del ahorro y la inversión por sobre la recaudación fiscal o la redistribución de ingresos. Son dos las características centrales de este régimen tributario. Primero, el impuesto a la renta es completamente integrado entre empresas y personas. Las empresas pagan un impuesto sobre las utilidades obtenidas en el año, y cuando los dueños y socios pagan el impuesto a la renta por las utilidades que retiran, descuentan el pago ya realizado por aquellas. De esta manera las utilidades tributan “una sola vez”. Segundo, los dueños de las empresas tributan por las utilidades en el período en que las retiran; es decir que si las utilidades quedan retenidas para inversión es la empresa la que paga el impuesto, mientras que el propietario paga en el futuro, cuando retire la utilidad. Los fondos que permanecen en las empresas conforman el FUT (Fondo de Utilidad Tributaria), que puede estar invertido en la empresa que generó la utilidad o en otras empresas, incluyendo sociedades de inversión. Este diseño tributario hoy está en revisión (ver recuadro para las razones).

El incentivo para retener utilidades en las empresas reside en las tasas de impuesto que pagan personas y empresas. Entre 1991 y 2014 la tasa que pagaban las empresas fluctuó entre 17% y 20%, mientras que la máxima tasa marginal que pagaban las personas iba de 35% a 40%. Por lo tanto, a los dueños más pudientes les convenía dejar los fondos en las empresas y retirarlos de manera espaciada en el tiempo, de modo de reducir la carga tributaria. En el caso de los grupos económicos las utilidades son cuantiosas y no tienen otro destino que seguir siendo invertidas, puesto que las necesidades de consumo quedan suficientemente cubiertas con una pequeña fracción de las utilidades. Para estos conglomerados, el impuesto efectivo es el que pagan las empresas.

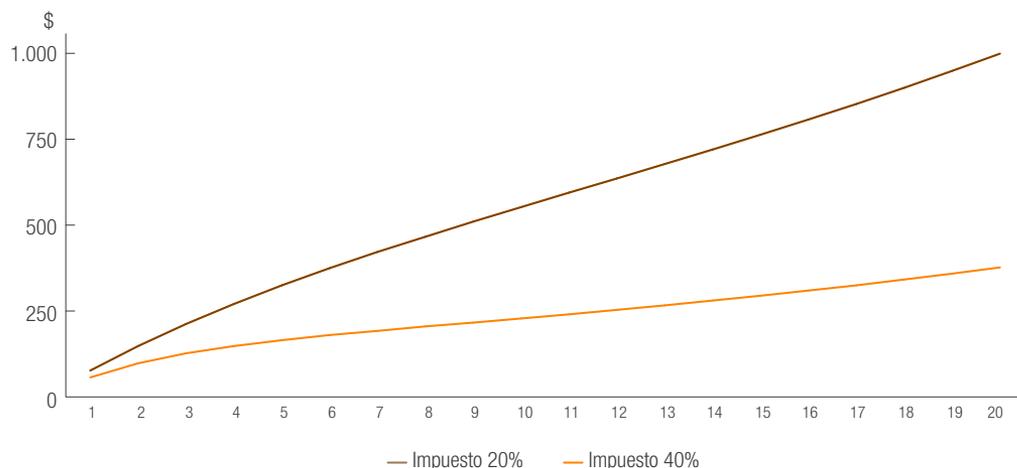
Esta práctica se confirmó por información que publica anualmente el SII sobre el número de contribuyentes y su ingreso promedio según tramos del impuesto a la renta personal. En el tramo más alto tributan las personas que ganan más de \$ 6,1 millones mensuales (año 2015). El ingreso de este grupo representa el 8% del ingreso de todos los perceptores que declaran sus rentas al SII, porcentaje que se ha mantenido estable, con pequeñas variaciones, desde el año 2002. Por otra parte, este grupo obtiene alrededor del 28% del total del ingreso devengado. La diferencia se explica porque la mayor parte de los ingresos devengados tributa como utilidades retenidas, que permanecen como tales en el tiempo. Si fuera de otra forma, en algún período debieran tributarse como rentas personales, lo que debería reflejarse en una participación muy superior al 8% en el ingreso declarado como renta personal.¹⁸

El mecanismo del FUT como incentivo para el ahorro y la inversión puede entenderse en el caso de empresarios medianos, quienes realmente deben elegir entre retirar fondos para consumo o retenerlos como ahorro en las empresas.¹⁹ Es también el caso de los profesionales independientes de altos ingresos, para quienes es conveniente conformar sociedades con el objeto de tributar como empresas y así acceder a los beneficios de la “planificación tributaria”. Los grandes empresarios no requieren de incentivos para invertir sus utilidades, porque el volumen de las ganancias es tal que no cabe otra opción sino invertirlas. Para ellos el FUT es un mecanismo que ha favorecido el ahorro y la inversión, pero no porque modifique comportamientos entre consumo y ahorro, sino porque rebaja el impuesto que pagan los dueños y socios de empresas, con lo que aumentan los fondos de que disponen para invertir.

El efecto de la tasa del impuesto sobre la acumulación de capital es muy significativo en el tiempo. Por ejemplo, si una empresa grande obtiene utilidades de \$ 100 en cada período y retiene toda la utilidad para reinvertirla, con el régimen tributario vigente el impuesto total que paga en el período es \$ 20 (20% de 100, tasa vigente hasta 2014). De no mediar el FUT, el impuesto que se pagaría en el período sería \$ 40, asumiendo que los dueños tributan en el tramo más alto y que se mantiene el sistema integrado.²⁰ Quedan para inversión \$ 80 en el primer caso y \$ 60 en el segundo. Las implicaciones dinámicas son muy importantes, puesto que las utilidades retenidas como inversión generan utilidades futuras que a su vez generan más inversiones y utilidades. Asumiendo una rentabilidad de las inversiones de 5%, al cabo de veinte años el capital acumulado sería de \$ 1.000 con el FUT y \$ 400 sin el FUT (Gráfico 1).

El enérgico crecimiento de los activos de los grupos económicos entre 1990 y 2015 se debe en parte significativa a que el grueso de sus utilidades tributó a una tasa cercana al 20%. De no haber mediado el FUT, la acumulación de capital habría sido sustantivamente menor, y mayor la recaudación tributaria y el gasto público (pero no en proporción 1:1 porque no hay efectos acumulativos en este caso).

GRÁFICO 1 Ejemplo de acumulación de capital con tasas del 20% y 40% de impuesto a la renta



Fuente: Elaboración propia.

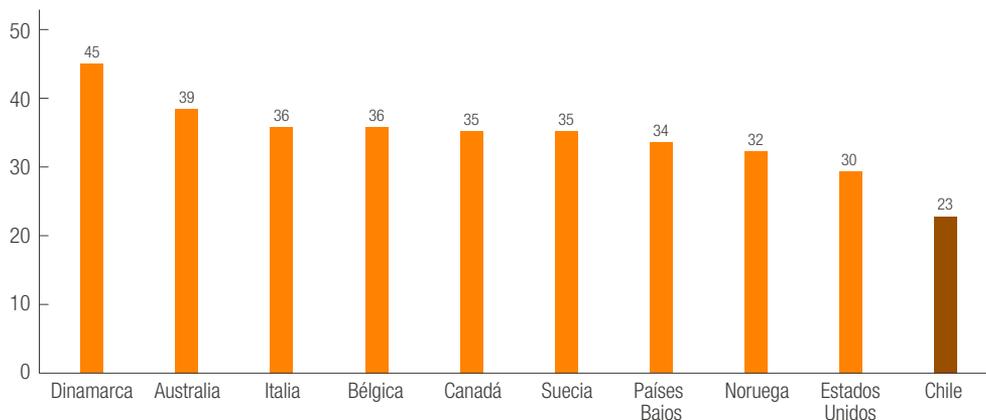
Nota: Supone utilidad inicial 100, rentabilidad del 5% anual, tasa de reinversión del 100%.

El ejemplo es ilustrativo de la importancia del impuesto al ingreso para la distribución de ingresos y la acumulación de capital. La pregunta es entonces cuál es la tasa de impuesto “óptima”.

En un mundo ideal, las utilidades retenidas financian inversiones que generan crecimiento y prosperidad, mientras que los impuestos se invierten en bienes públicos y bienestar social. En este mundo ideal no hay evasión de impuestos ni fuga de capitales. En el mundo real, parte de las utilidades retenidas se filtra a otros usos y parte del gasto fiscal se dilapida, al tiempo que hay evasión de impuestos y movilidad de capitales entre países. Pero en cualquiera de estos mundos hay una elección que hacer respecto del uso de los recursos, y esa es una decisión política, no técnica.

Un dato de interés dice relación con la decisión que han tomado otras sociedades en materia del impuesto a la renta en la parte alta de la distribución. En el Gráfico 2 se presenta un conjunto de países desarrollados para los cuales se cuenta con la información sobre la tasa de tributación efectiva que paga el 1% más rico de la población. La tasa promedio ronda el 35%, mientras que Chile es de 23%, según se infiere de la información que publica el SII a partir del ingreso percibido en 2014. Un dato complementario e importante es que los demás países incluidos en el gráfico presentan tasas de ahorro más altas y distribuciones menos concentradas que Chile. Estas diferencias demuestran que no hay una relación única entre el impuesto, la distribución y la acumulación, sino que otros factores influyen en estas dos últimas variables.

GRÁFICO 2 ¿Cuánto paga el 1% más rico en impuesto a la renta? Tasa media de impuesto del ingreso a personas en 10 países



Fuente: OCDE (2011) y Servicio de Impuestos Internos para Chile.

LA REFORMA TRIBUTARIA DE 2014

En 2014 se presentó un proyecto de ley para reformar el sistema tributario y en particular el impuesto a la renta. La reforma tenía por objetivo gravar más efectivamente los ingresos altos, eliminar tratos preferenciales y aumentar la recaudación fiscal. Una de las principales modificaciones era la derogación del beneficio de dilatar el pago del impuesto personal, de modo que los dueños y socios de las empresas pagasen el impuesto por las utilidades el mismo año en que se generaban. La razón fue que se estimaba que el mecanismo se prestaba para la evasión del impuesto y representaba un trato discriminatorio, pues los trabajadores no tienen un mecanismo similar que les permita pagar menos impuestos si ahorran una parte de sus ingresos. La iniciativa, que fue resistida por agrupaciones de empresarios y por la derecha política, dio origen a una negociación que derivó en dos regímenes tributarios. El primero es el estipulado en el proyecto de ley, que deroga el FUT, mantiene el régimen integrado, sube la tasa de tributación de las empresas a 25% y reduce la tributación personal en los tramos más altos. El segundo régimen mantiene el FUT, pero deroga parcialmente el régimen integrado, de modo que los dueños de las empresas descuentan de impuestos solo una parte del tributo pagado por las empresas; en este régimen la tasa de impuesto a las utilidades de las empresas sube a 27% a partir de 2018.

Grupos económicos y extracción de rentas

Una posible fuente de crecimiento de los grupos económicos es el comportamiento abusivo de las empresas en situaciones de concentración de mercados. Las grandes empresas tienen mucho poder de mercado, que pueden usar para manipular los precios o cometer otros abusos en contra de los consumidores. Si esta fuera una práctica extendida, una de las causas de la acumulación de capital de los grandes grupos económicos sería el abuso de los consumidores. Es difícil saber si efectivamente es una práctica extendida, porque si hay empresas que incurren en este tipo de acciones hacen lo posible por ocultarlas. Tampoco se conoce el escenario contrafactual, por ejemplo, cuál sería el precio de un determinado producto en condiciones de competencia. Una posición monopólica u oligopólica de mercado eleva los precios de los productos, pero en ocasiones puede estar asociada a economías de escala que reducen los costos de producción a medida que aumenta la escala de producción.

Dicho esto, es evidente que en Chile hay un alto grado de concentración de mercado en algunos sectores:²¹ i) en el sector de las Isapres, tres actores concentran cerca de dos tercios de los afiliados; ii) en la banca, cuatro bancos privados concentran el 60% de las colocaciones; iii) en el mundo de los supermercados, dos cadenas concentran dos tercios de las ventas; iv) en el caso de las AFP, tres actores concentran el 77% de los afiliados; v) en el mercado farmacéutico, tres cadenas concentran el 95% del total de ventas; vi) en telefonía celular, tres empresas se reparten prácticamente la totalidad del mercado; vii) en el sector forestal, el 94% de la producción está en manos de dos empresas; viii) en los combustibles, dos empresas concentran el 79% de las ventas; ix) en el área de los medios de comunicación, dos empresas controlan el 95% de la circulación de diarios, y x) en el sector eléctrico, tres empresas concentran tres cuartos del mercado.

Por otro lado, en los últimos años una serie de casos de abuso han sido objeto de investigaciones y sanciones por parte de los organismos regulatorios: i) en 1995 las principales cadenas de farmacias del país fueron multadas por la Comisión Resolutiva (organismo que precedió al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia) por alzas concertadas en el precio de doscientos medicamentos; en 2009 estas mismas farmacias volvieron a ser acusadas por igual motivo; ii) en 2011 la Fiscalía Nacional Económica (FNE) acusó a las principales productoras de pollo del país de haberse coludido para subir sus precios; iii) en 2015, la FNE acusó a seis navieras, nacionales y extranjeras, por colusión en los procesos de contratación de transporte marítimo de vehículos; iv) en el mismo año se conoció el caso de colusión en el mercado de productos derivados del papel (papel higiénico, servilletas, toalla de papel y pañuelos desechables) para controlar cuotas de mercado y precios.

En todos estos casos hubo un traspaso de excedentes de los consumidores que redundaron en utilidades más altas para las empresas. El daño individual a los consumidores puede ser bajo, puesto que los productos individuales tienen escaso peso en el gasto total del consumo, pero las ganancias para las empresas son cuantiosas cuando se trata de productos de consumo masivo.

Ahora bien, hasta ahora los casos detectados de abuso de mercado han sido puntuales. De las 500 grandes empresas solo unas pocas se han visto comprometidas, por lo que no hay evidencia sólida que permita afirmar que las empresas y los grupos controladores chilenos han crecido a costa de los consumidores.

Comentario final

La información proveniente de los registros tributarios muestra que el 33% del ingreso que genera la economía chilena cada año es captado por el 1% más alto de perceptores, y el 19,5% por el 0,1% más rico. La mayor parte de estos ingresos son utilidades que se retienen en las empresas para inversión, pero que pertenecen a los dueños y socios de las respectivas firmas.

Los ingresos más altos tienen su origen principalmente en las grandes empresas, que generan una parte significativa del valor agregado de la economía, en cuya propiedad y administración tiene una elevada participación un conjunto relativamente reducido de grupos económicos cuyos miembros ocupan la parte alta del 1%. Asimismo, las remuneraciones más altas que se pagan en el país corresponden mayoritariamente a directores, gerentes y profesionales que se desempeñan en altos cargos en esas empresas, así como a quienes prestan servicios financieros, legales y relacionados con esas empresas, sus propietarios y personal directivo.

Un porcentaje alto de las utilidades que producen las grandes empresas se ha reinvertido y da cuenta de una parte significativa del ahorro e inversión nacional en las últimas décadas. Las inversiones generan crecimiento económico, pero también retornos para sus dueños, que acrecientan su riqueza en el tiempo. De este modo, la concentración de los ingresos se convierte en acumulación y concentración de riqueza, un proceso que ha sido potenciado por los incentivos tributarios a la reinversión de las utilidades vigente desde los años ochenta.

Las grandes fortunas del país pertenecen en su gran mayoría a quienes encabezan los grupos económicos que han acumulado ingresos en las últimas décadas. En la conformación o fortalecimiento de los grupos económicos tuvo un rol clave el proceso de privatizaciones que se llevó a cabo durante la dictadura militar, proceso cuya legitimidad ha sido cuestionada, al menos en parte. Otra parte de la riqueza ha sido heredada en forma de tierras, propiedades y demás activos.

Estos procesos de acumulación se han beneficiado de la baja tasa de impuesto efectiva que ha gravado a los ingresos más altos en el país, un mecanismo importante para la reproducción de la desigualdad de riquezas en Chile. De no haber existido el FUT, las utilidades habrían tributado a una tasa dos veces más alta y la acumulación de capital y de riqueza sería mucho menor. No obstante, es posible conjeturar que el crecimiento económico habría sido también

menor, a menos que los recursos tributarios recaudados hubiesen sido eficientemente canalizados en ahorro e inversión.

Por cierto, el FUT no explica por sí solo la acumulación de riquezas. El hecho de que los grandes perceptores de ingresos sea un conjunto reducido de la población —que se socializa en los colegios de elite— abre la pregunta no solo por la nivelación de oportunidades escolares sino por los mecanismos de cierre social que usan los sectores más privilegiados de la población (recurrir a los apellidos y contactos para ingresar a posiciones de poder en el sector privado y público), que reproducen un conjunto de privilegios y ventajas que facilitan la acumulación de riquezas.

Luego, cabe discutir qué hacer para disminuir la concentración económica y cómo lidiar con su expresión más importante, los grupos económicos. Una posibilidad es no hacer nada, en cuyo caso el capital y la riqueza seguirán creciendo de acuerdo con la dinámica del proceso de inversión y acumulación. Eso sí, el ritmo de acumulación se reduciría en forma significativa, puesto que en 2017 entra en vigencia el nuevo régimen tributario, según el cual el impuesto efectivo para este segmento de la población subiría desde el 20% al 27%, asumiendo que se acoge a la variante que abrió la negociación de la reforma tributaria de 2014.

Como se detalla en el capítulo noveno, el impuesto a la renta ha sido el instrumento por excelencia de los países desarrollados para moderar la desigualdad fruto de la concentración de recursos en la parte alta de la distribución; el objetivo es redistribuir los ingresos entre los sectores desaventajados de la población, pero también evitar la concentración de poder político y económico que se asocia a la concentración de la riqueza y de los activos productivos. Los sectores potencialmente afectados y las corrientes políticas liberales que se oponen a la injerencia del gobierno en la esfera privada se han resistido al uso del impuesto a la renta para estos efectos, y entre los argumentos que esgrimen en contra de incrementar este impuesto, dos son particularmente relevantes en Chile.

El primero alude al carácter expropiatorio que tendría el impuesto a la renta. Este argumento se esgrime más en la esfera privada que en el debate público, y muchas veces se usa para justificar la evasión o elusión tributaria. El pago del impuesto se considera una sustracción de ingresos cuyo origen estuvo en utilidades de empresas, remuneraciones del trabajo, herencias y otras fuentes que sus tenedores consideran de su exclusiva propiedad. Pero quienes recurren a este argumento olvidan que tanto la propiedad de los factores productivos como las remuneraciones asociadas a ellos tienen por contexto un arreglo social implícito que es resguardado por las instituciones del Estado (leyes, regulaciones, policía, tribunales, etc.). El pago de impuestos tiene por finalidad financiar el funcionamiento de ese Estado y hacer viable el orden social existente, sin los cuales no habría ni propiedad ni pagos asociados.

El segundo argumento señala que las utilidades y los altos ingresos se canalizan a ahorro e inversiones que sustentan el crecimiento de la economía. Este es un punto atendible, porque

es cierto que los citados ingresos son una fuente importante del ahorro y la inversión, que estos flujos son necesarios para el crecimiento de la economía, y que este a su vez posibilita la creación de empleos, el incremento de los salarios y de la misma recaudación fiscal. No obstante, hay maneras de conciliar la aplicación del impuesto a la renta para moderar la concentración de recursos y al mismo tiempo preservar el ahorro y la inversión. Dicen relación con el destino que se dé a la recaudación fiscal, puesto que bien puede canalizarse a ahorro e inversión a través de mecanismos que no son del caso examinar aquí.

Dos resguardos que deben tomarse son no generar desincentivos evidentes a la creación de ingresos y riqueza que después puedan ser gravados con el impuesto a la renta, y recordar que en el contexto de la globalización los capitales pueden trasladarse a otros países.

-
- 1 La línea de investigación con datos de registros tributarios ha tenido como promotores a Thomas Piketty, de la Escuela de Economía de París, y Anthony Atkinson, de la Universidad de Oxford. Entre sus publicaciones destacan Atkinson, Piketty y Sáez (2011) y Atkinson y Piketty (2007).
 - 2 De todos modos hay algunos problemas con este método, cuya importancia varía entre los países. Primero, mientras más recurrente sea la evasión tributaria en el tramo de ingresos altos, menos valiosos serán estos datos para medir la participación en el ingreso de estos grupos. Segundo, la medición resultante es sensible a cambios en la normativa del impuesto a la renta, que pueden modificar la base tributaria y, por lo tanto, la información de ingresos de los registros tributarios. Tercero, el impuesto a la renta grava por lo general a perceptores individuales, por lo que las medidas de desigualdad que se obtienen no son directamente comparables con las mediciones que se basan en el ingreso del hogar.
 - 3 El estudio del Banco Mundial aún los datos tributarios para ingreso por sobre el mínimo imponible con los datos de la Casen para ingresos por debajo de ese umbral. Eso permite tener la mejor cobertura de ingresos y lidiar con el problema de la subdeclaración de los ingresos altos. La comparación de la distribución de ambas fuentes de datos muestra que los ingresos de la Casen están subdeclarados respecto de los tributarios de modo sistemático a partir de \$450.000 mensuales, cifra correspondiente al percentil 75 de la distribución. Ver Banco Mundial (2015).
 - 4 Por razones de fluidez, el término “1% más rico” se usa como sinónimo de “1% de perceptores de ingresos más altos”, aunque este último concepto es más preciso. El término “rico” alude más bien a fortunas acumuladas en el tiempo, mientras que los datos presentados corresponden a ingresos del período.
 - 5 Ver más adelante en este capítulo.
 - 6 Los organismos especializados clasifican las empresas a partir de la variable de ventas. Las ventas incluyen el costo de los insumos, por lo tanto difieren del valor agregado, aunque ciertamente hay correlación entre ambas variables.
 - 7 Los ingresos por ventas de estas firmas representaron un significativo 27% de las ventas totales de las empresas grandes en 2013. Entre ellas se cuentan filiales de multinacionales como las mineras BHP (Escondida), AngloAmerican y Xstrata. Otro grupo está conformado por las empresas nacionales que se vendieron a capitales externos, como Endesa, Chilectra y Banco Santiago (ahora Santander).
 - 8 En 2013 las ventas de estas filiales fueron del orden de 71.760 millones de dólares, considerando solo las empresas listadas entre las cien multilatinas más grandes. Este monto es similar a los ingresos de las empresas de propiedad extranjera que operan en Chile (*AméricaEconomía*, 2014). El componente se descontó de las estadísticas de *AméricaEconomía*, que reportan el consolidado de los ingresos de las empresas. También se excluyeron los holdings de los grupos para evitar duplicaciones con las empresas. Por ejemplo, el holding Empresas Copec reúne, entre otras empresas, a Forestal Arauco y Copec Combustibles, por lo que sería incorrecto sumar los activos de Empresas Copec y las citadas.
 - 9 Para los cálculos del Cuadro 3 se usaron interpolaciones basadas en la función de distribución de Pareto.
 - 10 El impuesto corresponde al pagado en 2013, esto es, la tasa del 20% a las empresas por las utilidades retenidas y el impuesto a las personas en su tramo superior por el ingreso remanente. Por falta de información, no se corrige por eventual evasión.

-
- 11 Estas fluctuaciones se han cuantificado en los países que disponen de datos longitudinales que les permiten conocer las trayectorias en el tiempo de los ingresos de las personas en el tope de la distribución. En Chile, el SII cuenta con la información necesaria para realizar este tipo de estudios, pero hasta la fecha no los ha encargado.
 - 12 Una encuesta del año 2015 sobre remuneraciones de abogados que trabajan en empresas privadas, realizada por la consultora Idealis, especialista en este mercado laboral, reportó que la remuneración bruta promedio del 20% de los fiscales y gerentes legales mejor pagados era de alrededor de \$20 millones mensuales en ese año. La remuneración promedio de un médico especialista en el sector privado se estima en alrededor de 7 u 8 millones mensuales, de acuerdo con diversas fuentes consultadas. En el caso de los cirujanos, la remuneración puede ser 50% más alta. Los médicos con mayor demanda en el sector privado pueden ganar varias veces la remuneración promedio.
 - 13 Esta práctica oportunista por parte de sectores de la clase alta constituye una importante fuente de elusión tributaria en el país. Ver Atria (2014).
 - 14 La información para los funcionarios públicos es del año 2015, por lo que, para asegurar la consistencia en el análisis, en ese grupo se trabajó con umbrales de ingresos actualizados a ese año.
 - 15 Estos datos son coherentes con los resultados de estudios sobre educación de la elite corporativa (Seminarium, 2003 y 2013).
 - 16 En el esquema piramidal, un grupo participa en la propiedad de una empresa (A) porque tiene el control en otras empresas (B, C) que tienen participación en la propiedad de la empresa (A). Estos esquemas permiten que el grupo tenga un mayor grado de control sobre la empresa (A), puesto que suma los votos de los capitales de terceros en (B, C) en la elección de directores en (A).
 - 17 Cálculos propios a partir de información de la SVS.
 - 18 Es cierto que el diseño del impuesto permite retirar las utilidades retenidas espaciadamente, de modo de minimizar la tasa a la cual son gravadas por el impuesto a la renta, pero ello no alcanza a explicar el destino de las grandes utilidades que siguen generándose año tras año.
 - 19 Para tomar esta decisión se deben tener en cuenta otras consideraciones, como que existan restricciones de liquidez o que el costo de endeudarse sea mayor que financiar con capital propio. De otra manera la inversión puede financiarse con deuda, por lo que no sería necesario contar con un incentivo tributario a la reinversión de utilidades.
 - 20 En el ejemplo, la tasa de 40% es media y no marginal. Una tasa media del 40% es la que pagarían las personas del 0,1% más rico, categoría a la que pertenecen los dueños y socios de los grupos económicos.
 - 21 Este párrafo se construyó a partir de información proveniente de la Fiscalía Nacional Económica, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, el Ministerio de Economía y organismos relacionados.