

La industria de la defensa de la riqueza

Una exploración del rol de los intermediarios en el ámbito financiero y tributario en la concentración económica¹

Jorge Atria y Javier Hernández

■ DOI: 10.54871/ca25nd09

Introducción

Pese a que América Latina no es una de las regiones más ricas del mundo, su estructura de desigualdad está marcada por una alta concentración tanto de los ingresos como de la riqueza. En ese contexto, ya parece asumido que en algunos lugares donde viven personas que se encuentran entre las más pobres del mundo, también vivan otras que se encuentran entre las más ricas. De igual modo, aunque estas últimas son una minoría dentro del país, constituyen un grupo suficientemente influyente para estimular la formación de agrupaciones, proyectos comerciales e instituciones de credenciales, como también, el desarrollo de organizaciones y

¹ Este artículo se elaboró en el marco del Proyecto Fondecyt N.º 1231047, financiado por ANID (Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo), Chile. Jorge Atria agradece el apoyo del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (ANID / Fondap N.º 15130009).

ocupaciones dedicadas directamente a proteger e incluso incrementar sus riquezas.

Este tipo de organizaciones, que podemos clasificar como parte de la industria de la defensa de la riqueza² (Collins, 2021; Winters, 2017), conforman una agenda creciente de investigación internacional (Beckert, 2022), la cual, sin embargo, no ha sido aún adecuadamente abordada en América Latina. Si bien otro tipo de organizaciones también se pueden rotular en esta categoría, como las empresas de *lobby* o de comunicación estratégica, en este caso nos enfocaremos en intermediarios que directamente trabajan con la riqueza y el capital de las personas.

La coexistencia entre realidades socioeconómicas tan diversas hace que no sea extraño que en los distintos países latinoamericanos cada cierto tiempo surjan proyectos que busquen redistribuir la riqueza o al menos disponer de una parte de ella para financiar el gasto público (Holland y Schneider, 2017; Ondetti, 2021). Por ello, la industria de la defensa de la riqueza tiene un papel central en el repertorio utilizado por las elites para resguardar sus recursos y tener la capacidad de acumularlos, incrementarlos y traspasarlos a sus futuras generaciones (Beckert, 2022; Pistor, 2019). Por ejemplo, en el caso de Chile, donde se ha generado un proceso de reforma social a partir del año 2019, se ha visto como la fuga de capitales privados ha aumentado en un 35 % para el año 2022 respecto del 2019, evidenciando un *peak* de cincuenta mil millones de dólares para el año 2021 (Diario Financiero, 2022). De este modo, esta industria cumple un rol relevante en la economía política de los países, en tanto la concentración y reproducción de la riqueza son fenómenos centrales en la relación entre estados y grupos económicos, y también inciden en las posibilidades de profundización democrática en un país (Wedel, 2009; Winters, 2017). Adicionalmente, aunque

² En el contexto de esta literatura, se utiliza el término industria para referirse a un área específica de negocios y no a la actividad manufacturera que habitualmente se rotula como industrial.

no es el foco de este artículo, esta industria ha jugado un papel relevante en casos de corrupción, en delitos de cuello y corbata y en el crimen organizado, lo que tiene relevantes sociales y políticas centrales (Lord et al., 2019).

Por su complejidad y discreción, no se cuenta con cifras exactas respecto de los montos totales que administra la industria de defensa de la riqueza. No obstante, existen ciertas estimaciones respecto de que las transferencias de capital a paraísos fiscales cuestan a los Gobiernos del mundo entre quinientos y seiscientos billones de dólares cada año, doscientos billones de los cuales corresponden a países en desarrollo, como es el caso de los países latinoamericanos (Shaxson, 2019). No es posible determinar qué porcentaje de las inversiones en servicios financieros responden a estas lógicas, pero como menciona Collins (2021), en el mundo se pagan millones de dólares para esconder riqueza, hacerla inaccesible tanto para gobiernos como para otras personas interesadas y en especial reproducirla. Los procesos de financiarización han tenido aparejado el desarrollo de lo que se conoce como *Shadow Banking*, ofreciendo una serie de servicios crecientemente complejos y transnacionales a empresas y personas (Engelen, 2017).

El presente capítulo constituye una reflexión exploratoria que, en base a datos cualitativos provenientes de proyectos de investigación que estudiaron problemas asociados a los impuestos, la industria de servicios financieros y a la reproducción institucional de la elite, aborda elementos asociados a la estructura, rol y funcionamiento de la industria de defensa de la riqueza en América Latina, y más específicamente en Chile. Para esto, en la siguiente sección discutimos algunos de los aspectos centrales que constituyen la defensa de la riqueza en las sociedades actuales. Posteriormente, presentamos una caracterización de los grupos intermediarios que intervienen en esta industria con base en el material empírico anteriormente mencionado. Finalmente, ofrecemos algunas reflexiones para continuar con el desarrollo de esta agenda de investigación en América Latina.

La industria de la defensa de la riqueza y el foco en América Latina

La concentración económica es un rasgo ampliamente difundido respecto a los países de América Latina. Mucho menos se ha hecho, sin embargo, para dar cuenta de la industria de la defensa de la riqueza. Pese a esto, América Latina es la región con un mayor porcentaje de riqueza en paraísos fiscales —equivalente al 27 %—, por sobre los países de Oriente Medio y África (23 %) y de Europa del Este (20 %), las regiones que le siguen (Fariza, 2017). Esto no solo es coherente con el costo aproximado de 6,1 % del PIB que tiene para la región el incumplimiento tributario (CEPAL, 2021), sino también con la gran importancia que tienen los paraísos fiscales en el continente, pensando tanto en los numerosos países que pierden parte de su riqueza como también en el número similar que se beneficia de regímenes de baja o nula tributación (Torslov et al., 2022).

Aunque la defensa de la riqueza siempre ha involucrado una variedad de estrategias y recursos, es propio de las sociedades actuales la necesidad de contratación de un conjunto de habilidades relacionadas con labores jurídicas, tributarias contables y de lobby con el fin de evitar que el estado obtenga una parte de esos recursos, lo que tiene como consecuencia que el costo de los estados sea a menudo traspasado a grupos medios y medios (Winters, 2011, p. 24). En su análisis sobre las oligarquías, Winters (2011, p. 18) plantea que los oligarcas son los únicos individuos en las democracias liberales que pueden “perseguir sus objetivos políticos personales de forma indirecta, pero aún intensivamente ejerciendo influencia a través de ejércitos de actores profesionales y capacitados [...] quienes trabajan asalariadamente todo el año como promotores y defensores de los intereses principales de la oligarquía”.

Quienes desempeñan actividades intermediarias cumplen un rol fundamental en la gestión y acumulación del poder y los recursos económicos (Kay Hoang, 2002). A menudo, se trata de un grupo

altamente especializado en la técnica financiera y tributaria, un subconjunto de la clase managerial que puede desarrollar su ocupación en una empresa o bien como consultor con participación en varias de ellas. Se trata de un grupo no propietario que, sin embargo, tiene tal incidencia en la toma de decisiones financieras y económicas de empresas, conglomerados o *family offices*, que replantea la definición de las elites en las sociedades contemporáneas (Savage y Williams, 2008) y complejiza la pregunta acerca de quiénes en efecto dirigen las instituciones económicas (Luci, 2016, p. 22).

Aunque despiertan un creciente interés, las ocupaciones y organizaciones que pueden agruparse en la industria de la defensa de la riqueza no son nuevas ni en el mundo ni en América Latina. En el caso de esta región, la banca y sus ocupaciones, como la asesoría financiera y ciertos elementos de contabilidad, se han ido desarrollando en el contexto de la inserción de estos países en la economía capitalista, del desarrollo del estado y de la acumulación de riquezas desde los inicios de su historia independiente (Salazar, 2003). Sin embargo, la situación que enfrenta este sector tiene características novedosas por los distintos fenómenos que ha experimentado América Latina y el mundo en las últimas décadas:

El proceso de globalización que ha conectado de manera decisiva los procesos económicos a nivel internacional, permitiendo la circulación de bienes y capital de manera cada vez más instantánea (Davis y Marquis, 2005). Esto además de favorecer la circulación de capital, aumenta el atractivo de los mercados emergentes o de frontera (Kay Hoang, 2022);

- el proceso de financiarización a partir del cual, por una parte, los medios financieros son el principal modo de generación y acumulación de riqueza (Krippner, 2005); y por otra, convierte diferentes objetos y operaciones en activos y oportunidades financieras (Carruthers, 2015);

- el desarrollo de las industrias intensivas en conocimiento, de manera que una serie de servicios se basan en un alto grado de profesionalización (Grimshaw y Miozzo, 2006);
- las reformas neoliberales que incluyeron en muchos casos procesos de privatización, desregulación y límite del gasto público y fiscal (Harvey, 2007); y
- un proceso global de reconcentración de la riqueza, que de alguna manera revierte parte de los procesos redistributivos experimentados en el periodo de posguerra (Piketty, 2014) y perpetúa las condiciones de acumulación económica en un número importante de países de América Latina (De Rosa et al., 2020).

En este contexto, se observa una industria que crece en tamaño, en diversidad de productos y servicios y que además opera a nivel global (Ajdacic et al., 2020). La complejidad técnica de sus actividades se complementa con elementos culturales e interpersonales (Harrington, 2017). Esta industria ha sido descrita como una actividad discreta y que puede aproximarse al secretismo (Harrington, 2016), por lo que muchas veces pasa inadvertida para el público general. Adicionalmente, este tipo de actividades cumple un rol significativo en nuevos circuitos de acumulación y circulación de capital que son claves para comprender el capitalismo actual (Kay Hoang, 2022).

Actores y composición de la industria

La literatura internacional destaca, por una parte, la diversificación de organizaciones orientadas a lo que se conoce como *Wealth Management*, y por otra, la variedad de servicios que estos intermediarios proveen para apoyar los procesos de protección de la riqueza, así como también para que ella crezca y se reproduzca a partir

de diferentes posibilidades de inversión (Herlin-Giret, 2021). En este contexto, se destacan cuatro tipos de actores, pero que interactúan de una forma intrincada, de modo que unos pueden a su vez ser intermediarios de otros en los procesos de defensa y reproducción de la riqueza, lo que hace más difusa la trazabilidad de las cadenas de circulación financiera.

En una primera categoría encontramos a grandes empresas de las áreas de servicios financieros y de consultoría de gestión y administración. De esta forma, tanto bancos comerciales y bancos de inversión como fondos de inversión han abierto áreas orientadas a la administración de altos patrimonios (Wealth Management, High Net Worth individuals y Ultra High Net Worth Individuals) como también a la creación, gestión y desarrollo de productos de inversión para este tipo de personas y las organizaciones que dirigen. Esto ocurre a escala global. Por ejemplo, bancos globales podrían apuntar a ofrecer servicios financieros y de gestión del patrimonio a personas ricas de América Latina, coexistiendo con el esfuerzo de bancos de sus países por retener sus patrimonios dentro de sus cuentas. En este grupo también existen grandes firmas globales de abogados.

Por otra parte, se ha documentado bastante el rol de las empresas internacionales de consultoría de gestión, en especial de sus áreas legales, contables, tributarias y de *advisory*. Estas organizaciones prestan servicios tanto a personas naturales de alto patrimonio como a sus empresas y estructuras corporativas. Uno de los elementos interesantes que destaca la literatura es que, en algunos casos, son estas mismas organizaciones las que, como consecuencia de sus procesos de auditoría y contabilidad, ofrecen a clientes de alto patrimonio alternativas para resguardar sus riquezas, disminuir o planificar su carga tributaria y hacer uso de un conjunto de herramientas técnicas para beneficio de sus fortunas personales y las organizaciones que sean de su propiedad (Ajdacic et al., 2020; Cooper et al., 2013).

En distintos países es también posible encontrar organizaciones pequeñas y frecuentemente locales que ofrecen servicios de administración y asesoría a las personas de alto patrimonio, basadas en redes de confianza (Wormald y Brieba, 2006) o en capacidades técnicas demostradas en otras empresas, entre ellas las que corresponden a la categoría indicada más arriba, o incluso en el ámbito académico. Este tipo de agente, que podría calificarse como *empresas boutique*, puede ofrecer servicios de administración de patrimonio, como también de intermediación, asesoría o desarrollo de productos o estrategias de inversión. También se pueden considerar estudios de abogados especializados en este tipo de operaciones y clientes. De igual manera, existe una red de organizaciones boutique que interactúan ofreciendo productos y servicios a estas mismas compañías, por ejemplo, corredoras de activos o empresas de intermediación de propiedad que ofrecen soluciones de inversión pensadas a la medida de los clientes de alto patrimonio de las organizaciones boutique. Asimismo, estudios de abogados y empresas de contabilidad de menor tamaño tienen una alta participación asesorando y prestando estos servicios, ya sea para resolver aspectos puntuales o como parte de una colaboración extendida en el tiempo.

Adicionalmente, en los distintos países se ven casos de personas individuales que, a veces apoyadas en ciertos equipos, proveen servicios similares a los anteriores. Este trabajo tiene un papel más cercano a la consultoría y la asesoría, y se apoya también en la red de organizaciones que intervienen en procesos asociados a la defensa de la riqueza. Este tipo de transacción está fuertemente basado también en relaciones interpersonales y confianza.

Finalmente, la literatura contemporánea llama la atención del rol de las organizaciones conocidas como *family offices* en los procesos de reproducción de la riqueza, las que además han aumentado exponencialmente su presencia en el mundo (Collins y Thomhave, 2021). Estas a su vez pueden tener diferentes manifestaciones. La más común parece ser una empresa dentro de un grupo

empresarial y que funciona como unidad de mando o toma de decisiones. Similarmente, puede ser una sociedad financiera creada por un núcleo familiar específico con el objetivo de resguardar su patrimonio. Por otra parte, puede ser un área de una empresa grande que ofrezca servicios financieros o de asesoría. Finalmente, una *family office* puede ser una empresa creada para constituirse como proveedora de los servicios que ofrecen las entidades antes mencionadas para diferentes clientes. En todos los casos, refieren a organizaciones que buscan garantizar la transmisión y reproducción intergeneracional de la riqueza de las familias a quienes prestan servicios. En todos los casos, también, combina elementos de gestión, inversión, tributación y contabilidad (Collins, 2021). En el caso de Chile y otros países de América Latina, la figura de los *family offices* empalma con la predominancia de grupos económicos de carácter familiar (Schneider, 2008), los que justamente necesitan de este tipo de servicio (Glucksberg y Burrows, 2016).

Como se señaló anteriormente, todas estas organizaciones configuran un ecosistema de defensa de la riqueza (Harrington, 2016), en que unas pueden ofrecer servicios a otras, además, en el contexto de intrincadas estructuras de propiedad, cadenas de flujos de capital que se expresan a nivel global y, como se verá, agendas personales y familiares. Por ejemplo, en diferentes filtraciones de operaciones financieras que involucran a personalidades latinoamericanas (Panama Papers, Pandora Papers, Paradise Papers, etcétera), se observa, tanto para fortunas acumuladas legal como ilegalmente, la articulación entre agentes locales de los países de residencia de los clientes, intermediarios y agentes localizados en los diferentes territorios clasificados como paraísos fiscales.

Conocimiento y habilidades

La literatura destaca que la industria de la defensa de la riqueza es parte de un conjunto de ocupaciones de élite, de modo que una

parte importante de quienes trabajan en ella no solo tienen importantes ingresos, sino que además poseen altos grados de calificación (Savage y Williams, 2008). En ese sentido, quienes forman parte de estas organizaciones deben tener un alto conocimiento de aspectos técnicos que puedan prever, resolver o neutralizar posibles riesgos para la riqueza de sus clientes, al tiempo que también entregarles herramientas y mecanismos de inversión para que sus patrimonios y recursos crezcan. En este contexto, dependiendo del grado de agresividad de las organizaciones y sus clientes, este conocimiento técnico también puede requerir altos niveles de innovación (Gabbioneta et al., 2019). Por otra parte, la literatura destaca que la directa relación entre los procesos de defensa y la reproducción de la riqueza con los espacios y dinámicas sociales y familiares de las élites económicas hacen que otros tipos de habilidades, vinculadas a lo que Bourdieu (1985) denomina *habitus*, sean fundamentales (Harrington, 2017).

Dentro de los aspectos técnicos, destacan tres grandes áreas del conocimiento. La principal se vincula a minimizar los efectos de los sistemas tributarios en la riqueza de los clientes. Ello implica tanto el conocimiento y dominio de leyes tributarias de diferentes países, como también los aspectos de contabilidad asociadas a estas normativas. En ese sentido, gran parte de lo que hace este tipo de organizaciones dice relación con que los clientes simultáneamente cumplan con las normas tributarias, las que a menudo son complejas y difíciles de implementar para quienes no trabajan en el área tributaria y en especial para quienes tienen diferentes formas de ingresos, patrimonios, actividades y movimientos y, al mismo tiempo, paguen la menor carga posible, de modo que su patrimonio se mantenga o incremente.

Otra área de conocimiento, muy ligada a la anterior, refiere a los ámbitos legales y jurídicos. Estas organizaciones proveen a sus clientes diferentes soluciones en el corto, mediano y largo plazo a los desafíos de defensa y reproducción de sus patrimonios. Tienen un rol innovador en la medida en que muchas veces son quienes

identifican, proponen y diseñan los espacios legales y las estrategias que permiten ampliar los límites de lo que se hace para defender e incrementar estos patrimonios (Glasbeek, 2007; Seabrooke y Wigan, 2017). Adicionalmente, este tipo de conocimiento incluye la capacidad de definir los mecanismos legales a partir de los cuáles los planes y estrategias, tanto internas como externas, de sus clientes se pueden sostener en periodos de tiempo que incluso puedan trascender la vida de generaciones. Esto incluye tanto la fortuna personal de estos clientes como las empresas y organizaciones que hayan creado e incluso las que pueden crear a futuro. Finalmente, también es significativo el rol que pueden tener estos expertos y agencias en los procesos concretos de defensa y litigio judicial respecto de potenciales conflictos que pudieran tener con autoridades, organismos fiscalizadores, integrantes de su familia, socios o clientes comerciales, y otros individuos que puedan hacer reclamaciones (Pistor, 2019).

El rol acumulativo de la riqueza que tiene la industria aquí descrita se debe también a que los patrimonios no solo son protegidos, sino también reproducidos e incrementados a través de diferentes formas de inversión. Justamente el desarrollo de los servicios financieros ha permitido simultáneamente tener patrimonios móviles y diversificados (Seabrooke y Wigan, 2017) y obtener retornos de procesos de inversión (Maude, 2006), los que incluso pueden permitir a los herederos de la fortuna mantener su posición en la sociedad sin necesidad de recurrir al patrimonio original recibido (Collins, 2021). Como es sabido, las finanzas contemporáneas se han vuelto crecientemente complejas, interconectadas y dinámicas (Arjaliès et al., 2017; Strulik, 2006), lo que ha hecho que el trabajo en estas áreas sea simultáneamente más técnico, más demandado y a menudo más selectivo (Beaverstock et al., 2013). Esto también ha hecho que las fronteras entre los procesos de protección e inversión de estos capitales sean más difusas, de modo que los procesos de financiarización son un aspecto central en el ecosistema de la reproducción de la riqueza, y donde la diversificación del riesgo y el

saber navegar zonas grises de la economía son un aspecto creciente de la acumulación actual (Kay Huang, 2022).

Por otra parte, existe un ámbito menos técnico que puede describirse como el *habitus* de las personas que trabajan en este tipo de industria (Harrington, 2017). Esto implica tanto habilidades adquiridas tácitamente (Collins, 2010) como un conjunto de elementos que las personas necesitarán para desempeñarse en el ambiente de las personas de más altos patrimonios. Esto es de gran significancia, ya que los procesos de defensa de la riqueza, por una parte, implican una relación muy estrecha entre el cliente principal y quien oficie de ejecutivo en la organización prestadora de servicio, llegando incluso a tener un rol importante en el funcionamiento de ciertas dinámicas familiares (Glucksberg y Burrows, 2016; Harrington y Strike, 2018). Por otra parte, el *habitus* compartido puede ser una fuente importante de confianza para cerrar negocios y además navegar el ecosistema de la defensa de la riqueza (Harrington, 2017; Rivera, 2015).

En definitiva, se aprecia que quienes se ocupan en labores de administración de la riqueza suelen desempeñar tres funciones: (i) maximización de excedentes, incluyendo la reducción del pago de impuestos y estrategias para disminuir otras deudas o sanciones; (ii) movilización de excedentes para aprovechar oportunidades de inversión que permitan aumentar la riqueza con bajas tasas de riesgo; y (iii) traspaso intergeneracional de riqueza con los menores costos de transacción posibles y las mayores oportunidades para crecer con independencia de conflictos familiares u otras dinámicas sociales que podrían reducir las utilidades (Harrington, 2016).

Adicionalmente, la literatura destaca lo que podría denominarse un impulso moral y ciertos elementos de emprendimiento o innovación institucional por parte de la industria de defensa de la riqueza. Estas organizaciones y sus profesionales cumplen un rol no solo en indicarle al cliente alternativas tributarias, legales, contables o financieras para proteger su patrimonio, sino también indicarle por qué protegerlo es lo moralmente indicado (Collins,

2021). Finalmente, estas organizaciones van delineando un panorama que impacta en las instituciones, ya sea generando jurisprudencia o estableciendo límites para la acción estatal.

Una exploración empírica

Como parte de dos investigaciones más amplias que abordan los discursos y la reproducción institucional de la elite con foco en la industria financiera y el ámbito tributario, las cuales incluyeron extensos trabajos de campo con élites económicas e intermediarios en los años 2012 y 2013, exploramos a continuación las percepciones que este último grupo tiene sobre sus funciones y la relación entre ellas y la reproducción de la riqueza. El trabajo empírico se compone de doce entrevistas semiestructuradas a abogados, contadores, psicólogos, ingenieros civiles e ingenieros comerciales, los cuales se desempeñan de manera independiente o como parte de empresas que ofrecen servicios de reclutamiento o asesoría contable, jurídica, tributaria o financiera, y cuyas funciones se realizan de manera individual o como parte de equipos de trabajo, desempeñando también algunos de ellos cargos gerenciales o directivos en dichas empresas.³ Cabe destacar que, en virtud de la naturaleza de las investigaciones en las cuales se basa este trabajo empírico, los focos prioritarios de las labores de intermediación de estos especialistas son el tributario y el financiero, pudiendo existir otras funciones que adquirirían mayor realce si se tratara de profesionales con otros perfiles.

³ Una exposición más detallada de la metodología, las fases de procesamiento y análisis excede el espacio disponible en este capítulo, pero puede encontrarse en Atria y Hernández (2020).

Labores y funciones

En primer lugar, los especialistas entrevistados describen sus labores de forma relativamente similar a la indicada en la literatura. A grandes rasgos, sus funciones permiten ofrecer cuatro grandes servicios de apoyo y asesoría, más o menos diferenciados según la organización en la que el asesor se desempeña:

(i) Facilitación del cumplimiento tributario del cliente, lo cual se concretará en asesorías, informes y alternativas y sugerencias sobre como calcular y efectuar el pago de impuestos en función de las características del sistema, en este caso, el régimen tributario chileno. Si se trata de asesorías para pequeñas empresas u operaciones de baja complejidad, la ayuda está focalizada en la determinación de los montos que deben ser tributados y el aprovechamiento de mecanismos que la legislación tiene para empresas de distintos tamaños. Si los clientes son grandes contribuyentes internacionales con movimientos en Chile, la consultoría añade informes sobre la legislación chilena, comparaciones con los regímenes de otros países, resolución de dudas y sugerencias para una tributación eficiente a nivel nacional e internacional.

(ii) Planificaciones: informes y sugerencias para reducir la carga tributaria. A diferencia de lo anterior, en estos casos el cliente se acerca al asesor “solicitando criterio”, usualmente presentando casos o temas particulares que requieren una mirada experta para resolver problemas o mejorar la organización tributaria actual. Ejemplos que los entrevistados con frecuencia nombran son reestructuraciones, fusiones de sociedades de inversión con pérdidas y ganancias, consultorías para reorganizar empresas que se asocian con otras del extranjero, o planificación del impuesto a la herencia, cuando se trata de personas naturales. En este nivel es más recurrente el trabajo con grandes empresas nacionales y del exterior, lo que puede incluir la revisión de tratados y convenios

internacionales y el aprovechamiento de ventajas tributarias no solo de Chile, sino también de otros países que sean atractivos por alguna razón impositiva.

(iii) Resolución de conflictos, requerimientos o juicios con el Estado. En este caso ya no es un apoyo *ex ante*, sino *ex post*, y puede traducirse en el requerimiento de un abogado para la representación en tribunales, que estudie y prepare la defensa, y que profundice en la legislación específica que motivó el juicio. Dado que esto implicará buscar un acuerdo con el Estado, o bien preparar una defensa del contribuyente —lo cual exige un equipo de especialistas para un proceso que puede ser largo—, en estos casos predominan las compañías medianas y grandes, con recursos suficientes para justificar y financiar un procedimiento de esa envergadura.

(iv) Asesoría de inversión y administración de carteras. En este caso, se trata de un apoyo permanente, ya sea a través de la administración de cartera o de fideicomisos, de la inversión en productos financieros, de la producción de activos, y la adquisición de propiedades de toda índole, entre otras operaciones financieras. Asimismo, existe un número de organizaciones, tanto nacionales como internacionales, que ofrecen diferentes productos o vehículos de inversión que cumplen la doble función de proteger patrimonio y aumentar su rentabilidad. En este sentido, en el caso chileno, se ha visto como los altos patrimonios se han sumado a circuitos globales de circulación de riqueza, no solo a través de inversiones fuera del país, sino también atrayendo atención de organizaciones internacionales. No es de extrañar, por ejemplo, que algunas organizaciones financieras locales, consideradas más bien boutique, hayan sido absorbidas como subsidiarias de entidades financieras internacionales.

Complejidades e inequidades

Para realizar los servicios antes expuestos, los asesores tienen que lidiar con las complejidades del sistema, planteando que este ha devenido cada vez más enredado y específico. Para nuestros entrevistados, esta complejidad creciente no se explica solo por la profesionalización, sino también por lo engorroso del esquema institucional vigente —en este caso el chileno—. Esto produciría múltiples asimetrías, segmentando a los contribuyentes de acuerdo con su capacidad de acceder a información y contratar expertos para aprovechar los instrumentos existentes en beneficio propio. Aunque los participantes observan que no solo los más ricos acceden a consultorías, afirman que lo verdaderamente intrincado de las planificaciones se realiza con personas de alto patrimonio o grandes contribuyentes.

Asimismo, se percibe que las complejidades del sistema chileno configurarían una estructura que favorece las conductas elusivas, o al menos pondría a disposición de los contribuyentes múltiples oportunidades para estructurar, diferir o diluir (Atria, 2019). Aquí se mencionan ejemplos tales como las sociedades de inversión para grupos de ingreso medio-alto y alto, los mecanismos para retener utilidades dentro de las empresas, los Fondos de Inversión Privados y el régimen de Renta Presunta para ingresos altos. Estas complejidades, a juicio de nuestros entrevistados, reducen el pago efectivo de impuestos al estado y suelen beneficiar más a los individuos de los percentiles superiores, como muestran las siguientes citas:

“Estamos tan llenos de regímenes especiales, beneficios, exenciones, que hacen que lo que debería ser el centro, el *core* de nuestro sistema de recaudación de impuestos, quede para muy poca gente, para muy pocos contribuyentes” (AT5).

La tributación en Chile es en dos etapas: en la primera etapa generalmente se pagan los impuestos, esa es como la etapa que está más controlada, sin perjuicio que igual siempre puedes hacer cosas para bajar la base imponible. [...] Pero el problema es que nunca se paga

el impuesto final en Chile. Por eso sí puede ser elusiva, o finalmente está estructurada así. Y qué hace la gente, compra todo a través de las empresas... los chicos. Bueno, los grandes también. Tienen una fábrica, arriba de esas, ellos no son los socios directos, si no que tienen una sociedad de inversión, y después puede haber otra sociedad, y esa sociedad de inversión hace retiro de su sociedad de abajo; no has pagado impuestos, o sea pagó la de abajo el impuesto de primera categoría, el 20 %. Después, los retiros entre empresas no pagan impuestos, entonces qué hace la empresa, compra una casa, y vive el socio. Entonces el socio nunca hizo el retiro que habría pagado impuesto para luego comprarse una casa. Hacen que la sociedad le compre la casa. (AT2)

Lo anterior no significa para todos los asesores un elemento de inequidad vertical. Mientras para algunos la estructura de regímenes y exenciones no beneficia ni perjudica a un grupo de personas, estando disponibles para todo ciudadano —en el caso tributario, todos quienes tributan el impuesto al ingreso— para otros sí se crean distinciones, asumiendo que aquellos cuyas rentas provienen mayormente del capital tienen ventaja sobre el resto de los ciudadanos, las cuales no se cristalizarían solo en los impuestos, sino en un entramado institucional económico y financiero más amplio.

Algunos entrevistados reconocen que la profesionalización del sistema y la complejidad del esquema chileno no solo hace más necesarios los servicios que ellos prestan, sino que directamente los beneficia. Dicho inversamente: un sistema más simple promovería mayor cumplimiento y más equidad horizontal y vertical, pero conspiraría contra quienes se dedican al nicho de planificación, una de las áreas medulares de los asesores financieros y tributarios.

Esto tiene dos lecturas: por un lado, manteniendo la complejidad actual siempre será necesario contar con especialistas para intermediar en las operaciones de los grandes contribuyentes. Este es un rol pasivo, de continuidad de lo existente. Por otro lado, sin embargo, existe un rol activo, que redundaría en que los asesores están prestos a responder a los perfeccionamientos que vaya logrando

la legislación, cumpliendo una labor no solo de interpretar la normativa vigente, sino también de aproximarse creativamente a ella, con disposición a buscar nuevos mecanismos, espacios o combinaciones que favorezcan la preservación de la riqueza o reduzcan la carga tributaria del cliente, en la medida que se cierren o prohíban las prácticas actuales:

[sobre una gestión habitual que hacen los asesores] *Eso es una asimetría de información brutal*. Es lo que pasa con los impuestos ¿Y por qué tenemos esa asimetría de información brutal? Porque tenemos unos impuestos super complicados. Porque si tuviéramos un régimen tributario como el que yo te digo, los asesores tributarios nos quedamos sin trabajo, porque todo el mundo sabría lo que tiene que hacer y lo que no tiene que hacer, si es super simple. (AT5)

En una reforma ya se taparon tres o cuatro mecanismos de planificación, y se viene otra, y se va a venir otra y en la medida que venga otra, los abogados nos vamos a dedicar a buscar otra salida para buscar otra misma salida en este mismo sentido (AT1).

En este prisma, la práctica planificatoria deviene un juego sin fin, marcada por la interacción constante entre los intereses privados del contribuyente —representados por el asesor— y el interés común —representado por el Estado a través de su política tributaria y las instituciones que la ejecutan y administran—.

Discusión

En este capítulo nos hemos aproximado a la denominada industria de la defensa de la riqueza a través de la discusión de sus principales características, con foco en el rol que cumplen los actores intermediarios en el entramado de instituciones, discursos y prácticas que hacen posible el despliegue de los mercados financieros y del pago de impuestos.

Aunque hemos intentado explorar los aspectos centrales de estos fenómenos para resaltar la importancia de estimular una agenda de investigación en torno al rol de los intermediarios en la reproducción de la riqueza, es posible pensar también exploratoriamente en dos ámbitos de acción, los cuales tienden a ser internacionales en la medida que deben responder a las dinámicas transnacionales en que operan los circuitos de asesoramiento y planificación experta. El primer ámbito es el regulatorio, y tiene que ver con aumentar los esfuerzos de coordinación y armonización entre las legislaciones de los países con el fin de evitar amenazas de fuga de capital, operaciones financieras que se benefician de leyes poco transparentes o la erosión de la base imponible. El segundo ámbito se relaciona con las organizaciones internacionales y refiere a la necesidad de dotarlas de mayores capacidades para generar sistemas de información, control y sanción. Esto puede incluir desde las propuestas de un registro financiero internacional hasta nuevas atribuciones a organismos como la OMC y el FMI para fiscalizar o requerir informaciones adicionales a distintos actores (Zucman, 2015).

En todos los casos, la importancia estratégica de esta industria y sus actores en la reproducción de la riqueza requiere nuevos abordajes y profundizaciones que den cuenta de cómo su influencia incide en el funcionamiento de los ámbitos tributario y financiero a nivel global y latinoamericano. Las ciencias sociales han hecho avances para entender elementos que son centrales para entender el capitalismo contemporáneo, sus circuitos, su funcionamiento y sus efectos, pero aún pueden progresar en conocer mejor estos aspectos tanto a nivel latinoamericano como global (Kay Hoang, 2022 Pistor, 2019). En esta sección mencionamos dos sugerencias fundamentales a este respecto.

La primera dice relación con una mayor distinción al interior del grupo de intermediarios, tanto para caracterizar sus perfiles como para entender las funciones de competencia y coordinación entre la realidad latinoamericana y el nivel global. Nuevos estudios

permitirían examinar la carrera profesional de los intermediarios, las diferencias en su formación disciplinaria y la incidencia que tienen las instituciones formativas en la transmisión de ciertas lógicas y conocimientos que contribuyen a expandir la industria de defensa de la riqueza. Asimismo, nuevo conocimiento ayudaría a comprender las redes específicas de competencia y coordinación entre América Latina y el orden financiero y tributario global. Aunque en los últimos años múltiples revelaciones han permitido conocer ciertos ejemplos de la magnitud de las conexiones internacionales y algunos circuitos de desplazamiento de capital (por ejemplo, Panama Papers y Pandora Papers), mucho más debe ser conocido respecto a cómo opera la industria de defensa de la riqueza a nivel global y qué rol cumplen en este sentido los circuitos que atraviesan a los países de la región.

La segunda dice relación con el potencial efecto que pueden tener las coordinaciones internacionales —entre países o acuerdos promovidos por organismos supranacionales— en obstaculizar el despliegue de estrategias que favorecen la acumulación económica. Aunque América Latina ha vivido experiencias en la dirección opuesta —en el sentido de que en épocas pasadas organismos internacionales han promovido la adopción de políticas cuyo impacto negativo sobre la desigualdad es conocido— nuevas iniciativas (por ejemplo, ICRICT) y entidades (por ejemplo, OECD) han impulsado la coordinación internacional con el fin de introducir nuevas medidas que transformen el funcionamiento de los mercados financieros y las modalidades de pago de impuestos. En este sentido, existe un desafío de producir nuevas investigaciones sobre el rol de los organismos internacionales en las realidades nacionales y regionales, considerando sus labores de coordinación de políticas entre países (imponiendo exigencias, como por ejemplo el levantamiento del secreto bancario, o la promoción de nuevos pactos fiscales que realiza la Cepal), la difusión de ideas y el análisis comparado de prácticas institucionales y políticas públicas. Esto puede facilitar que al interior de cada país se debata con nuevas alternativas

reales a la vista y con mayor incidencia política, que de acuerdo con las correlaciones de poder y las estructuras de relaciones entre regiones y países puede incentivar u obstruir transformaciones nacionales.

Bibliografía

Ajdacic, Lena; Heemskerk, Eelke, y García-Bernardo, Javier. (2020). The Wealth Defense Industry: A Large-scale Study on Accountancy Firms as Profit Shifting Facilitators. *New Political Economy*.

Arjaliès, Diane-Laure; Grant, Philip; Hardie, Iain; MacKenzie, Donald A., y Svetlova, Ekaterina. (2017). *Chains of Finance: How Investment Management is Shaped*. Oxford: Oxford University Press.

Atria, Jorge. (2019). Legalism and Creativity: Tax Non-Compliance in the Eyes of the Economic Elite. *International Review of Sociology*, 29 (1), 58-79.

Atria, Jorge, y Hernández, Javier. (2020). Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la elite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 543-559.

Beaverstock, Jonathan; Hall, Sarah, y Wainwright, Thomas. (2013). Servicing the Super-Rich: New Financial Elites and the Rise of the Private Wealth Management Retail Ecology. *Regional Studies*, 47 (6), 834-849.

Beckert, Jens. (2022). Durable Wealth: Institutions, Mechanisms, and Practices of Wealth Perpetuation. *Annual Review of Sociology*, 48, 233-255.

Bourdieu, Pierre. (1985). The Genesis of the Concepts of Habitus and of Field. *Sociocriticism*, 2, 11-24.

Carruthers, Bruce. (2015). Financialization and the Institutional Foundations of the New Capitalism. *Socio-Economic Review*, 13 (2), 379-398.

CEPAL. (2021). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe: los desafíos de la política fiscal en la recuperación transformadora pos-COVID-19*. Santiago: Naciones Unidas.

Collins, Chuck. (2021). *The Wealth Hoarders: How Billionaires Pay Millions To Hide Trillions*. London: Polity.

Collins, Chuck, y Thomhave, Kalena. (2021). *Family Offices: A Vestige of the Shadow Financial System*. Washington: Institute for Policy Studies.

Collins, Harry. (2010). *Tacit and Explicit Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.

Cooper, David; Dacin, Tina, y Palmer, Donald. (2013). Fraud in Accounting, Organizations and Society: Extending The Boundaries of Research. *Accounting, Organizations and Society*, 38, 440-457.

Davis, Gerald, y Marquis, Christopher. (2005). The Globalization of Stock Markets and Convergence in Corporate Governance. En Victor Nee y Richard Sweedberg (comps.), *The Economic Sociology of Capitalism* (pp. 352-390). New Jersey: Princeton University Press.

De Rosa, Mauricio; Flores, Ignacio, y Morgan, Marc. (2020). Inequality in Latin America Revisited: Insights from Distributional National Accounts. *World Inequality Lab Issue Brief*, 9 (november).

Diario Financiero. (2022). ¿Dónde está cada peso de los chilenos en el exterior? <https://dfmas.df.cl/df-mas/por-dentro/golondrinas-criollas-donde-esta-cada-peso-de-los-chilenos-en-el>

Engelen, Ewald. (2017). Shadow Banking after the Crisis: The Dutch Case. *Theory, Culture and Society*, 34 (5-6), 53-75.

Fariza, Ignacio. (2017). Latinoamérica es la región del mundo con mayor proporción de riqueza en paraísos fiscales. *El País*. https://el-pais.com/economia/2017/06/15/actualidad/1497480921_687836.html

Gabbioneta, Claudia; Faulconbridge, James R.; Currie, Graeme; Dinovitzer, Roint, y Muzio, Daniel. (2019). Inserting professionals and professional organizations in studies of wrongdoing: The nature, antecedents, and consequences of professional misconduct. *Human Relations*, 72 (11), 1707-1725.

Glasbeek, Harry. (2007). The Corporation as a Legally Created Site of Irresponsibility. En Henry Pontell y Gilbert Geis (comps.), *International Handbook of White-Collar and Corporate Crime* (pp. 248-278). New York: Springer.

Glucksberg, Luna, y Burrows, Roger. (2016). Family Offices and the Contemporary Infrastructures of Dynastic Wealth. *Sociologica*, 10 (2), 1-22.

Grimshaw, Damian, y Miozzo, Marcela. (2006). Knowledge Intensive Business Services: Understanding Organizational Forms and the Role of Country Institutions. In Marcela Miozzo y Damian Grimshaw (Comps.), *Knowledge Intensive Business Services*

Organizational Forms and National Institutions (pp. 1-23). Chichester: Edward Elgar Publishing.

Harrington, Brooke. (2016). *Capital Without Borders: Wealth Managers and the One Percent*. Cambridge: Harvard University Press.

Harrington, Brooke. (2017). Habitus and the labor of representation among elite professionals. *Journal of Professions and Organizations*, 4, 282-301.

Harrington, Brooke, y Strike, Vanessa. (2018). Fiduciaries and Family Firms: Integrating the Logics of Commerce and Family. *Academy of Management Proceedings*, 18 (1).

Harvey, David. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.

Herlin-Giret, Camille. (2021). Wealth Managers, Guardians of Enrichment. The Case of Wealth Managers in France. En Marlène Benquet y Theo Bourgeron (comps.), *Accumulating Capital Today: Contemporary Strategies of Profit and Dispossession Policies* (pp. 196-207). Abingdon: Routledge.

Holland, Alisha, y Schneider, Ben Ross. (2017). Easy and Hard Redistribution: The Political Economy of Welfare States in Latin America. *Perspectives on Politics*, 15 (4), 988-1006.

Kay Hoang, Kimberly. (2022). *Spiderweb Capitalism: How Global Elites Exploit Frontier Markets*. New Jersey: Princeton University Press.

Krippner, Greta. (2005). The Financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review*, 3, 173-208.

Lord, Nicholas; Campbell, Liz, y Van Wingerde, Karin. (2019). *Other People's Dirty Money: Professional Intermediaries, Market*

Dynamics and the Finances of White-collar, Corporate and Organized Crimes. *British Journal of Criminology*, 59 (5), 1217-1236.

Luci, Florencia. (2016). *La era de los managers. Hacer carrera en las grandes empresas del país*. Buenos Aires: Paidós.

Maude, David. (2006). *Global Private Banking and Wealth Management: the new Realities*. Sussex: Wiley & Sons.

Ondetti, Gabriel. (2021). *Property Threats and the Politics of Anti-Statism: The Historical Roots of Contemporary Tax Systems in Latin America*. New York: Cambridge University Press.

Piketty, Thomas. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.

Pistor, Katharina. (2019). *The Code of Capital. How the Law Creates Wealth and Inequality*. New Jersey: Princeton University Press.

Rivera, Lauren. (2015). *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*. New Jersey: Princeton University Press.

Salazar, Gabriel. (2003). *Historia de la acumulación capitalista en Chile*. Santiago: LOM ediciones.

Savage, Mike y Williams, Karel (coords.). (2008). Elites: Remembered in Capitalism and Forgotten by Social Sciences. *The Sociological Review*, 56 (1).

Shaxson, Nicholas. (2019). *Tackling Tax Havens*. Finance and Development Series. Washington: International Monetary Fund.

Schneider, Ben Ross. (2008). Economic Liberalization and Corporate Governance: The Resilience of Business Groups in Latin America. *Comparative Politics*, 40 (4), 379-397.

Seabrooke, Leonard, y Wigan, Duncan. (2017). The Governance of Global Wealth Chains. *Review of International Political Economy*, 24 (1), 1-29.

Strulik, Torsten. (2006). Introduction. En Torsten Strulik y Helmut Willke (comps), *Towards a Cognitive Mode in Global Finance?* Frankfurt: Campus Verlag.

Torslov, Thomas; Wier, Ludvig y Zucman, Gabriel. (2022). The missing profits of nations. *Review of Economic Studies*, 90 (3), 1499-1534.

Wedel, Janine. (2009). *Shadow Elite. How the World's New Power Brokers Undermine Democracy, Government and the Free Market.* New York: Basic Books.

Winters, Jeffrey. (2017). Wealth Defense and the complicity of Liberal Democracy. En Jack Knight y Melissa Schwartzberg (comps.), *Wealth* (pp. 158-225). New York: NYU Press.

Winters, Jeffrey. (2011). *Oligarchy.* New York: Cambridge University Press.

Wormald, Guillermo, y Brieba, Daniel. (2006). La Bolsa de Comercio de Santiago: Un Analisis Institucional. *CMD Working Paper Princeton University*, (06-08c2).

Zucman, Gabriel. (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens.* Chicago: The University of Chicago Press.