



—Por **Francisco Pérez Mackenna**
Gerente general de Quiñenco

La herencia que mueve el crecimiento

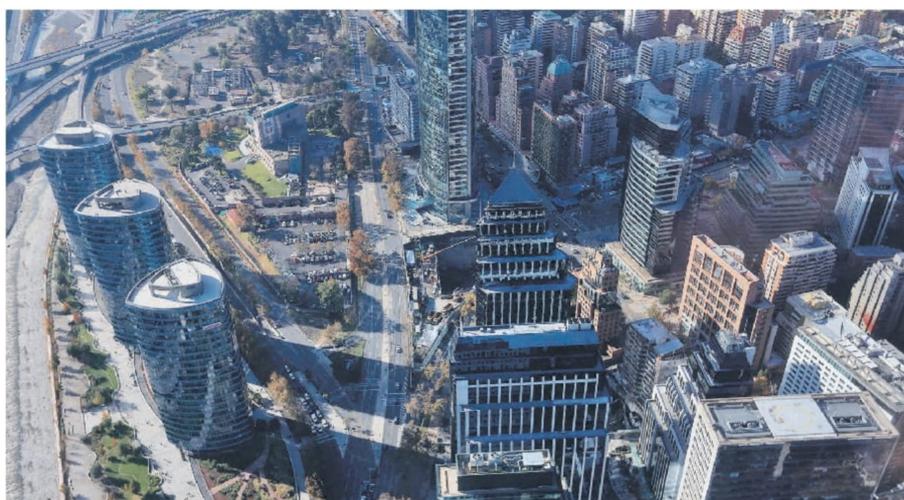
Cuando un animal se quiebra un hueso, siente dolor. Cuando lo mismo le ocurre a una persona, ésta sufre. Esa diferencia, mencionada en un relato que alguna vez leí en un libro de neurociencia, indica que la fractura para el ser humano evoca también todas las consecuencias y limitaciones que le conllevará en el futuro. Nuestros pensamientos recorren el tiempo usando las experiencias para aprender y proyectarnos, para escoger el mejor camino hacia adelante.

Es precisamente esa presencia del futuro en nuestra mente la que explica el crecimiento económico, entendido como logro del desarrollo humano.

Cuando se piensa en las bases del crecimiento económico, las respuestas suelen enfocarse en la inversión, fuente de bienes de capital, o en el cambio tecnológico, fuente de aumentos de la productividad, como planteó Robert Solow. A ello Douglass North agrega la calidad de las instituciones, especialmente el respeto a la propiedad privada y al Estado de derecho. Todos esos elementos son muy importantes para que la economía funcione. Sin embargo, no son suficientes a la hora de identificar lo que se requiere para un crecimiento sostenido del ingreso per cápita.

A modo de ejemplo: cambio tecnológico ha habido siempre, pero el crecimiento del ingreso per cápita es un fenómeno reciente en la historia de la humanidad, de hace poco más de dos siglos. Una mejora tecnológica bien pudo traducirse en un aumento de la población sin cambiar el ingreso per cápita. Es lo que observamos en la naturaleza cuando una especie animal tiene más alimento disponible que sus predecesores: su fertilidad crece y el tamaño de su población aumenta. Esa fue la consecuencia del cambio tecnológico en el mundo hasta 1800.

Creer per cápita no es un desafío menor. Para entenderlo, hay que pensar que una mejora de solo un 2% anual sostenida en dicho ingreso en una sociedad, requiere un esfuerzo de acumulación de capital físico (inversión), capital humano (formación) y progreso tecnológico tal, que haga que los hijos sean capaces de generar ingresos un 50% mayores que sus progenitores,



generación tras generación.

En los países anglosajones, ello sucedió a partir del siglo XIX. Algo permitió ese salto de órbita en el ritmo de desarrollo; el cambio tecnológico dejó de traducirse solo en aumento de la población, sino también en crecimiento del ingreso per cápita. Es lo que se conoce en economía como la transición demográfica.

Cuando se construyen modelos que intentan reproducir esa realidad, los objetivos de las personas deben incluir no solo el consumo de bienes y la cantidad de hijos, sino especialmente el bienestar futuro de estos últimos. Esa es la motivación que hace la diferencia: que la generación actual quiera legarle un mejor futuro a su descendencia.

Es aquí también donde se destruye la idea de que “la herencia es contraria al mérito”, como planteó recientemente un precandidato presidencial.

Primero, porque el mérito propio no es solo fruto del talento y del esfuerzo personal, sino, también en un gran porcentaje, resultado de lo que recibimos de nuestros padres y formadores. “¿Nature or nurture?”. ¿Genética o formación? Ambas son importantes y en ambas intervienen nuestros antecesores, y por ello descubrimos el mundo “parados sobre hombros de gigantes”, como se le atribuye haber dicho a Isaac Newton.

Segundo, porque la mayor inspiración de una persona para esforzarse al máximo en el presente no es sólo tener un buen pasar, una buena vida, sino especialmente construir un legado de valores, conocimiento y también de ahorro para sus hijos. Al final, la herencia es contributiva a la felicidad del que la da, mucho más de quien la recibe. Y eso es algo virtuoso, porque ese esfuerzo por el bienestar futuro de su familia contribuye también al crecimiento de su país.

Si como sociedad queremos un futuro mejor, con más crecimiento, necesitamos que haya más personas pensando en el legado formativo y material que quieren entregar a sus descendientes. Gravar la herencia es anti-crecimiento. Particularmente para las empresas familiares, pues se utiliza un impuesto patrimonial que cobra tributos sobre rentas que ya los pagaron, penalizando así a quienes tienen el futuro entre sus prioridades. “Gasta tu dinero licenciosamente y tendrás cero impuestos, deja tu dinero a tus hijos y el recaudador de impuestos se cobra primero. Ese es el mensaje del impuesto de herencia. Es un mal mensaje y el impuesto de herencia un mal impuesto”, escribió Milton Friedman. El problema de ese gravamen es que recae sobre una virtud: la de vivir austeramente y ahorrar para las futuras generaciones.