



Estudio

# Dietas a Nivel de Directorio

2026



# Introducción

---

Los directores reciben una dieta por su labor que varía de acuerdo con la empresa, tamaño, industria y mercado.

Este incentivo apalanca el buen desempeño de los directorios, siendo un factor que permite aumentar la creación de valor de la empresa.

Buscamos entregar una radiografía que entregue una visión real y actualizada de las dietas existentes en el mercado local.



# Nuestro equipo

---

En el Instituto de Directores consideramos fundamental fortalecer la comunicación y transparencia en los gobiernos corporativos. Dar a conocer las dietas de los directorios impulsa la confianza y aumenta el compromiso de las distintas partes interesadas,



**Fadua Gajardo**  
Directora Ejecutiva



**Montserrat Diosdado**  
Gerente de Sostenibilidad y Alianzas



**Camilo Carrasco**  
Subgerente de Desarrollo



## Y tú, ¿con quién te comparas?

El estudio fue realizado entre marzo y abril de 2026.

Muestra información de mercado respecto de las dietas de directores de empresas abiertas y cerradas.

En esta edición es posible encontrar la información consolidada de las empresas que componen los índices IPSA e IGPA, junto con la de 425 empresas cerradas.

# Metodología

El estudio recoge información de:

- 30 empresas IPSA
- 61 empresas IGPA
- 425 empresas cerradas

Levantamiento de dietas de empresas IPSA e IGPA de acuerdo con las memorias 2024 publicadas en la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Mediante un instrumento de evaluación, se obtuvo información de directores de empresas cerradas de Chile.

Su participación fue de carácter voluntario.

Las respuestas fueron agrupadas por industria y consolidadas en una única moneda, con el objetivo de estandarizar la información.

La información recogida contempla datos demográficos de los encuestados, así como caracterización de las empresas en las cuales participan.

Se analizaron sus dietas líquidas percibidas mensualmente, sin contemplar bonos u otros incentivos variables.



# Interpretación de los datos

## ¿Qué son los cuartiles?

Los cuartiles son valores que dividen una muestra de datos en cuatro partes iguales. Utilizando cuartiles, se puede evaluar rápidamente la dispersión y la tendencia central de un conjunto de datos, que son los pasos iniciales importantes para comprenderlos.

Cuartil	Descripción
1er cuartil	25% de los datos es menor o igual a ese valor.
2do cuartil	La mediana 50% de los datos es menor o igual a ese valor.
3er cuartil	75% de los datos es menor o igual a ese valor.

## Notas:

- Los cuartiles son valores calculados, no observaciones de los datos, por lo cual es importante tener los datos mínimos y máximos de la muestra.
- Los presidentes de las compañías chilenas, en gran parte de la muestra, perciben una dieta equivalente al doble de la dieta estipulada para cada director de una empresa



# Demografía

# Demografía Directores Empresas Cerradas



## GÉNERO



Género	N	%
Masculino	168	76,4%
Femenino	52	23,6%

## RANGO ETARIO



Rango de edad	N	%
55-64 años	85	38,6%
65 años o más	60	27,3%
45-54 años	50	22,7%
18-44 años	25	11,4%

# Demografía

## Empresas Cerradas



### AÑOS DE EXPERIENCIA COMO DIRECTOR



Experiencia	N	%
5 Entre 5 y 10 años	68	30,9%
11 Entre 11 y 20 años	58	26,4%
<5 Menos de 5 años	54	24,5%
20+ Más de 20 años	40	18,2%

### NÚMERO DE DIRECTORIOS EN QUE PARTICIPA



N° Directorios	N	%
1 1 directorio	94	42,7%
3+ 3 o más	79	35,9%
2 2 directorios	47	21,4%

# Demografía

## Empresas Cerradas



### DOTACIÓN DE LA EMPRESA



Tamaño empresa	N	%
S 1-150 personas	214	50,4%
M 151-500 personas	87	20,5%
XL Más de 1.000	74	17,4%
L 501-1.000 personas	50	11,8%

### RUBRO DE LA EMPRESA

Retail / Comercio	14,8%	63
Inmobiliario / Construcción	11,3%	48
Financiero	10,8%	46
Tecnología e Innovación	7,8%	33
Salud	7,1%	30
Minero	6,8%	29
Transporte / Logística	5,4%	23
Agro / Alimentos	4,2%	18
Educación	4,0%	17
Servicios / Consultoría	4,0%	17
Industrial / Manufactura	3,3%	14
Energía	3,3%	14
Otros	17,2%	73



Los derechos del material compartido en esta presentación son de Instituto de Directores de Chile. Usted puede obtener y mostrar este contenido en una pantalla y almacenar este material de forma electrónica, para su uso personal, no comercial. Además de tales fines, no está autorizado, sin nuestro permiso por escrito, de ninguna manera y por ningún medio a: (a) adaptar, reproducir, almacenar, distribuir, imprimir, mostrar, realizar, publicar o crear trabajos derivados de este material; o (b) comercializar cualquier información, productos o servicios obtenidos por parte nuestra por este medio. Nos reservamos todos los derechos no expresamente concedidos en y para este contenido.

# Demografía Directores Empresas IPSA





## COMPOSICIÓN DE ESCAÑOS POR GÉNERO



Género	N	%
 Masculino	192	77,42%
 Femenino	56	22,58%
<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>100,00%</b>

## DIRECTORES ÚNICOS EN LOS DIRECTORIOS



Género	N	%
 Hombres únicos	146	75,26%
 Mujeres únicas	48	24,74%
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>100,00%</b>

# Demografía Directores Empresas IPSA

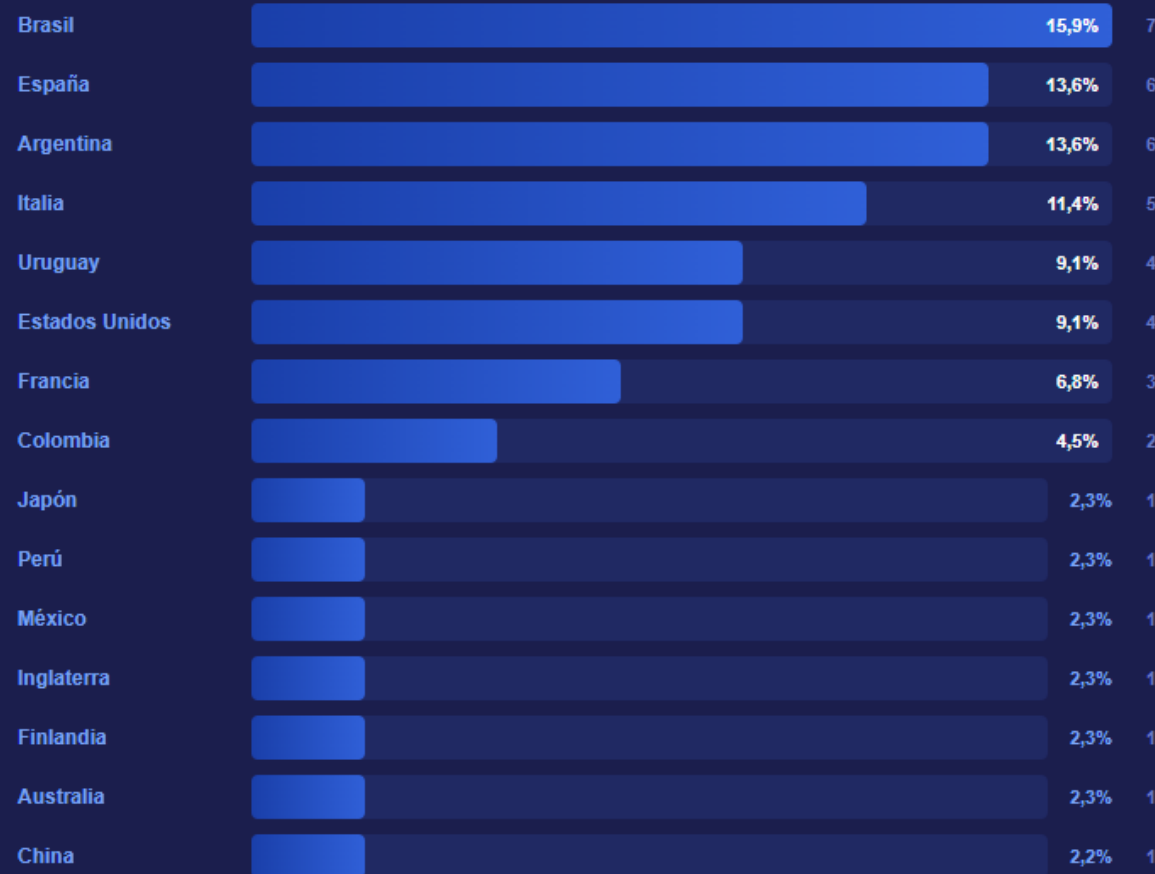


## NACIONALIDAD Y RESIDENCIA



Categoría	N	%
Directores chilenos	204	82,26%
Directores extranjeros	44	17,74%
<b>Total directores titulares</b>	<b>248</b>	<b>100,00%</b>

## PAÍS DE ORIGEN — DIRECTORES EXTRANJEROS (N = 44)



Los derechos del material compartido en esta presentación son de Instituto de Directores de Chile. Usted puede obtener y mostrar este contenido en una pantalla y almacenar este material de forma electrónica, para su uso personal, no comercial. Además de tales fines, no está autorizado, sin nuestro permiso por escrito, de ninguna manera y por ningún medio a: (a) adaptar, reproducir, almacenar, distribuir, imprimir, mostrar, realizar, publicar o crear trabajos derivados de este material; o (b) comercializar cualquier información, productos o servicios obtenidos por parte nuestra por este medio. Nos reservamos todos los derechos no expresamente concedidos en y para este contenido.

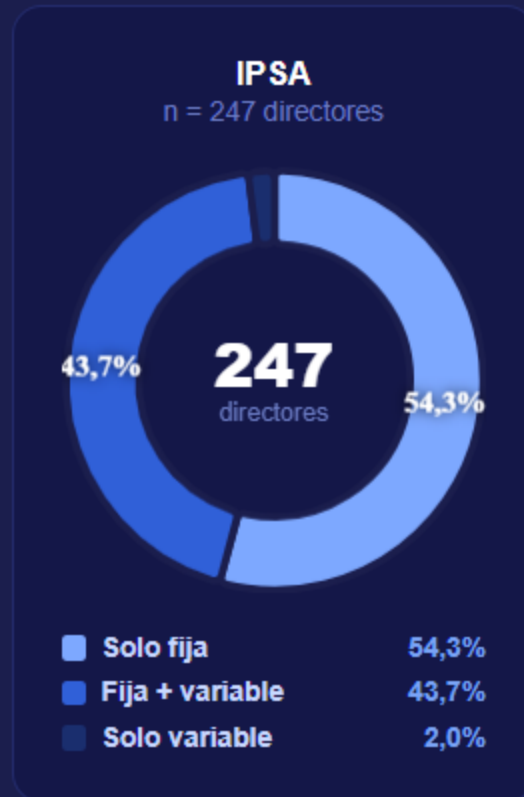


# Tipo Dieta

# Empresas Cerradas



- Estructura de compensación tradicional y estable.
- Predomina dieta de **compensación fija**.
- Los esquemas mixtos representan el 9,4%.
- Las dietas exclusivamente variables son marginales.



- Mayor sofisticación y alineación con desempeño en políticas de remuneración.
- Predomina la dieta fija, con una **mayor incorporación de componentes variables en comparación con las empresas cerradas.**



# Comparativo

# Comparativo

## Dietas Fijas



Categoría	Cerradas	IPSA	IGPA
Obs.	425 / 100%	242 / 98%	496 / 98%
Mínimo	\$0	\$1.600.000	\$144.250
1er cuartil	\$1.002.340	\$4.729.229	\$3.594.546
<b>Mediana</b>	<b>\$2.004.680</b>	<b>\$6.295.039</b>	<b>\$5.147.917</b>
3er cuartil	\$3.808.891	\$9.982.872	\$8.013.052
Máximo	\$8.018.718	\$61.333.333	\$104.889.417
<b>Promedio</b>	<b>\$2.406.725</b>	<b>\$8.578.282</b>	<b>\$7.466.491</b>
Coef. Var.	81%	87%	123%

Las dietas fijas en empresas **abiertas son significativamente superiores a las de empresas cerradas**, reflejando mayores niveles de compensación y dispersión salarial especialmente en el IGPA.

# Comparativo

## Dietas Variables



Categoría	Cerradas	IPSA	IGPA
Obs.	51 / 12%	100 / 40%	138 / 28%
<b>Mediana</b>	<b>\$1.921.151</b>	<b>\$13.651.917</b>	<b>\$9.585.707</b>
<b>Promedio</b>	<b>\$1.213.104</b>	<b>\$18.675.432</b>	<b>\$15.183.061</b>
Máximo	\$5.011.699	\$152.476.583	\$152.476.583

Las dietas variables **muestran diferencias aún más marcadas entre empresas cerradas y abiertas**, evidenciando una mayor orientación a incentivos por desempeño en estas últimas.

# Comparativo Diets Comités



Categoría	Cerradas	IPSA	IGPA
Obs.	102 / 24%	120 / 49%	239 / 47%
<b>Mediana</b>	<b>\$283.996</b>	<b>\$3.646.013</b>	<b>\$2.014.703</b>
<b>Promedio</b>	<b>\$709.526</b>	<b>\$3.646.013</b>	<b>\$4.073.923</b>
Máximo	\$3.341.133	\$29.916.667	\$29.916.667

Las dietas asociadas a comités **son considerablemente más altas en empresas abiertas que en cerradas**, reflejando una mayor formalización, especialización y valorización del trabajo en comités.

# Reflexiones finales

---

*Los parámetros utilizados para el cálculo de la retribución variable son:*

- Indicadores internos financieros de rentabilidad (rendimiento neto y rendimiento operativo, entre otros).
- Cumplimiento del presupuesto o plan estratégico.
- Indicadores relativos a solvencia y solidez financiera.

## **Mirando hacia el futuro:**

Mayor énfasis en los incentivos a largo plazo (ya sean en acciones o en efectivo). Estos alinean mejor la remuneración con la rentabilidad para los accionistas durante el mandato del director.

Mayor énfasis en los honorarios anuales de los miembros del directorio en lugar de las cuotas por asistencia a reuniones y la remuneración de los comités. Agrupar la compensación por todas las actividades del directorio en forma de un honorario anual en efectivo es una manera más sencilla de compensar el tiempo y el esfuerzo, y resulta más fácil de administrar. En situaciones como ventas, fusiones, adquisiciones y proyectos singulares, las empresas privadas seguirán utilizando acuerdos especiales para compensar el tiempo y el esfuerzo de los directores.

Mira



¿Quieres conocer el **detalle de las dietas** fijas por **cada rubro** estableciendo un comparativo con tu organización?

Para más información escríbenos a [contacto@iddc.cl](mailto:contacto@iddc.cl)



Estudio

# Dietas a Nivel de Directorio

2026

