



R E V I S T A  
**GESTIÓN  
Y TENDENCIAS**

VOLUMEN 2 | Número 4 Noviembre 2017

EMPRESAS Y DERECHOS  
HUMANOS

**Yerko Ljubetic G.**  
ACADÉMICO MAGÍSTER EN GESTIÓN DE PERSONAS  
UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO

CUESTIONANDO EL TRATAMIENTO  
TRIBUTARIO DEL GOODWILL

**René González Madrid**  
PROFESOR DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO

LA AMBICIÓN DE  
ADAM SMITH

**Carlos J. Ponce**  
PROFESOR DE ECONOMÍA  
DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA  
UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO



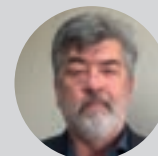
UNIVERSIDAD  
ALBERTO HURTADO

GESTIÓN Y TENDENCIAS ES UNA REVISTA DEL DEPARTAMENTO DE GESTIÓN Y NEGOCIOS DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO / EDITOR: FERNANDO LOPEZ.



ISSN: 0719-6768

# Empresas y derechos humanos



**Yerko Ljubetic G.**  
ACADÉMICO MAGÍSTER  
EN GESTIÓN DE PERSONAS,  
UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO



yljubetic@gmail.com

La intensidad y velocidad del proceso de globalización, en un contexto de creciente privatización de la actividad económica, ha multiplicado el poder e incidencia de las empresas en el mundo. Muchas de ellas superan con creces los presupuestos de un gran número de estados y, a la vez, las naciones subdesarrolladas han transitado por caminos en los que la presencia e inversión de dichos capitales se ha vuelto insustituible.

Esa situación viene haciendo cada vez más evidentes los efectos que frecuentemente la actividad empresarial puede tener sobre los derechos humanos. La actividad económica, tanto pública como privada suele tener un impacto directo sobre las personas y comunidades que se desenvuelven tanto en su entorno como en su interior. Las consecuencias sobre el medio ambiente, la salud, la

afectación de los derechos de las comunidades, especialmente indígenas, la vulneración de los derechos fundamentales de sus trabajadores, particularmente a través de la adopción de medidas discriminatorias de distinta naturaleza, son los ejemplos más reiterativos de una realidad cada vez más acuciante.

Ello ha venido convirtiéndose en un problema crecientemente complejo dado el hecho de que gran parte de esta actividad es desarrollada por empresas transnacionales y, sin embargo, el esfuerzo internacional por desarrollar normas e instituciones que favorezcan la seguridad y circulación de los capitales no ha ido acompañado de un esfuerzo similar para construir regulaciones que protejan efectivamente los derechos de las personas que son afectadas a la hora de la inversión de esos capitales,

generalmente en países con poca capacidad institucional para condicionar el modo en que tales inversiones se implementan.

Desde hace un par de décadas, especialmente a partir de las presiones de la sociedad civil, se ha venido desarrollando un intenso debate, especialmente en el marco de la ONU, sobre la necesidad de generar instrumentos internacionales que enmarquen la actividad empresarial en el pleno respeto a los derechos humanos.

En 2011, la Asamblea General de la ONU aprobó los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos, texto que se estructura en torno a la necesidad de que los estados **Protejan** los derechos de las personas, las empresas los **Respeten** y unos y otros **Remedien**



los efectos negativos que la actividad empresarial pueda producir. Especial importancia tiene la incorporación del concepto de **Debida Diligencia** como metodología a través de la cual las empresas deben hacer todo lo necesario para prevenir los efectos negativos de su actividad.

Si bien el documento sobre Principios Rectores tiene un carácter programático, en el sentido de que se trata de orientaciones no imperativas, éstas se inspiran en los Pactos y Convenciones internacionales de derechos humanos, las que sí son obligatorias para los estados que los ratificaron, entre ellos Chile.

Así, si bien se mantiene el paradigma de que hasta ahora son los estados los sujetos de dichas obligaciones y no las empresas, los primeros tienen la obligación de establecer modos efectivos de asegurar, a través de normas, regulaciones e instituciones, el pleno respeto a los derechos de personas, pueblos y comunidades afectadas por la actividad de las segundas.

Por otro lado, es evidente que este tema ha ido cobrando cada vez más importancia en el ámbito de la sociedad civil y la opinión pública, constituyéndose en



un factor ineludible en las decisiones de gestión e inversión de las empresas.

De ello se deriva el desafío de las empresas de revisar sus formas de organización a los efectos de dar debida cuenta de estas responsabilidades

La gestión estratégica de sus vinculaciones con el entorno de la actividad productiva, con énfasis en la prevención y la comunicación participativa de manera de asegurar la compatibilidad de los proyectos con los derechos de quienes viven y se desenvuelven en ese entorno es una condición básica para su viabilidad. En el caso de nuestro país, las crecientes exigencias ambientales y la pertinencia de la obligación de consulta a los pueblos indígenas son buenos

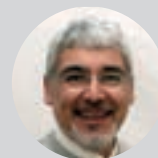
ejemplos de la dirección en la que estos asuntos se encaminan en el futuro.

En el mismo sentido, la gestión de las personas que las integran ya no solo se podrá circunscribir al cumplimiento de las obligaciones laborales a su respecto, sino que deberá considerar la plenitud de los derechos fundamentales que les son propios en su calidad de personas y ciudadanos y no solo trabajadores. El progresivo uso del procedimiento de Tutela laboral, así como la sensibilidad y rechazo de formas de discriminación que antes eran toleradas son saludables indicadores de la emergencia de una nueva mirada sobre los derechos de las personas como preeminentes frente a la actividad empresarial, mirada que sin duda se terminará de consolidar en un futuro no lejano.



# Cuestionando el tratamiento tributario del Goodwill

*El actual tratamiento tributario del Goodwill y el Badwill produce desigualdad tributaria. En el caso del Goodwill, esta se explica por la imposibilidad de que el contribuyente reconozca pérdidas efectivas surgidas en un proceso de fusión, sino hasta que la organización que las registra se disuelva o lleve a cabo el término de su giro empresarial. En el caso del Badwill, esta surge de la tributación de utilidades que eventualmente ya tributaron en sus orígenes. Estas situaciones podrían incentivar al contribuyente a buscar alternativas para evitar una potencial doble tributación interna o a reconocer, justificadamente y en el corto plazo, las pérdidas generadas en un determinado proceso de fusión de sociedades. Una alternativa para contrarrestar estos efectos es, por medio de una modificación legal, reconocer el genuino derecho a utilizar las pérdidas y buscar una metodología que permita distinguir utilidades que ya tributaron en sus organizaciones de origen.*



**René González Madrid**  
MAGÍSTER EN PLANIFICACIÓN  
Y GESTIÓN TRIBUTARIA,  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE  
PROFESOR DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA,  
UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO



[rgonzalez@uahurtado.cl](mailto:rgonzalez@uahurtado.cl)

## Introducción

Cada cierto tiempo y en distintos ámbitos aparecen nuevos términos y originales conceptos que se vuelven moda. En el ámbito de los negocios, en el año 2016 el “*Goodwill Tributario*” explicaba la fuerte alza en los resultados financieros de dos importantes AFPs, incrementando una de ellas en más de un 149% sus utilidades en el ejercicio 2015, respecto del año 2014. Pero ¿qué es el “*Goodwill Tributario*”?

Entre los distintos tipos de reorganización empresarial existentes, encontramos la

fusión de sociedades, entre las que se destacan la fusión por incorporación o fusión “*propia*” y la fusión “*impropia*”, que consiste en la reunión del 100% de las acciones o derechos sociales de una sociedad que resulta absorbida en un solo propietario (Ley 18.046, 1974). En este caso, sólo por el ministerio de la ley se produce una absorción por fusión de los activos y pasivos. Es decir, por la compra del total del patrimonio se absorben los bienes y obligaciones de la sociedad absorbida. Así, la fusión es una consecuencia y no un hecho jurídico

expreso, sin perjuicio de que la verdadera motivación de la administración es la unión entre empresas (Pinto Perry, 2006). Producto de este tipo de reorganizaciones pueden surgir diferencias entre el valor de las inversiones en la sociedad absorbente y el valor patrimonial de la absorbida, diferencia conocida en el ámbito impositivo como *Goodwill* o *Badwill Tributario*. Específicamente, estos anglicismos corresponden a la diferencia que se produce en un proceso de fusión de sociedades, entre el precio de adquisición<sup>1</sup> de las acciones

(1) Valor tributario de la inversión (acciones o derechos sociales): Costo de adquisición actualizado anualmente por la variación de IPC a la fecha del último balance, según las normas del art. 41 N° 8 y 9 de la LIR, debiendo incrementarse o disminuirse, según el caso, por los aumentos y disminuciones de capital posteriores efectuados por el adquirente hasta la fecha de la fusión.





“ el Goodwill tributario representa el menor valor para la empresa absorbente en una inversión realizada en acciones de la sociedad absorbida respecto al capital propio tributario de la misma ”

o derechos sociales registrados en los libros de una sociedad absorbente o matriz, y el patrimonio o capital propio tributario<sup>2</sup> de la sociedad absorbida que se incorporan a la matriz, al momento de su adquisición. Si el precio de adquisición de los referidos títulos es superior al capital propio tributario de la sociedad absorbida, se genera una pérdida o menor valor para la sociedad absorbente y estaremos en presencia de un *Goodwill tributario*. En caso contrario, al generarse una ganancia o mayor valor estaríamos hablando de un *Badwill tributario*.

En la doctrina del Derecho Comercial, el término *Goodwill* está asociado al prestigio de una organización o la reputación de una determinada marca de propiedad de una empresa que, al momento de ser valorizada, puede tener un importe superior al que representa su valor patrimonial en la contabilidad. Por el contrario, el concepto del *Badwill* representa una mala reputación, es decir, una valorización en el mercado inferior a lo que figura en sus registros financieros (Flores y Vergara, 2014).

Contablemente, estos conceptos también son considerados en la valorización de plusvalías pendientes de realización de una empresa, respecto de la valorización de los activos y pasivos de una organización. Dicho lo anterior, si la empresa valorizada es absorbida en un proceso de reorganización, la buena o mala reputación se diluye en este proceso, generándose una pérdida si la reputación es buena o una ganancia si su mala reputación desaparece en esta instancia de etapa reorganizacional.

### **Evolución legal de la diferencia**

Hasta el año 2012, *Goodwill* y *Badwill* se normaban – y no con poca desprolijidad – a través de jurisprudencia administrativa, vale decir, con oficios y circulares emitidos por el Servicio de Impuestos Internos (SII). En ese año, a través de la Ley 20.630 se corrigió y perfeccionó el tratamiento del *Goodwill*, incorporándose su tratamiento en el artículo 31, N°9 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, y

el *Badwill*, en el artículo 15 del mismo cuerpo legal. La Reforma Tributaria establecida por la Ley 20.780 del año 2014, limitó la amortización o castigo del reconocimiento de la pérdida surgida en el *Goodwill*, hasta que la sociedad que registra el intangible se disuelva o concluya sus actividades, permitiendo a empresas que al 31 de diciembre de 2014 ya se encontraban en un proceso de reorganización, acceder a la norma anterior, siempre que informaran a través de una declaración jurada de tal situación además que el proceso de reestructuración estuviera concluido a diciembre de 2016.

Por otro lado, la incorporación en la norma aludida del concepto “valor corriente en plaza”<sup>3</sup>, que limita la distribución del mayor o menor valor entre los activos no monetarios<sup>4</sup> provenientes de la sociedad absorbida, es un verdadero acierto del legislador, por cuanto hasta antes de su implementación existía la posibilidad de que al aplicar las antiguas disposiciones, podían surgir activos no monetarios negativos – en el caso del

(2) Determinado por los contribuyentes sujetos al régimen de renta efectiva según contabilidad

(3) Inciso segundo, artículo 15 e inciso tercero, N° 9, artículo 31; ambos de la LIR

(4) Activos no monetarios son aquellos que se protegen del efecto inflacionario de nuestra economía, ya sea por su naturaleza, o bien, por alguna cláusula de reajustabilidad que posea (por ejemplo: deudores reajustables, maquinarias, inmuebles, existencias, acciones, intangibles, etc.).

*Badwill* - o permitir la adquisición pre-  
surosa de activos de fácil liquidación  
por la sociedad que desaparece, para  
así – elusivamente - realizar la pérdida  
en el cortísimo plazo.

Pero la norma del “*valor corriente en plaza*” no está exenta de complejidades. Una de las dificultades más importantes es poder encontrar mercados para tipos particulares de activos no monetarios como, por ejemplo, plantaciones frutales en pleno proceso reproductivo (activo biológico) o primores en etapa de crecimiento (producto agrícola).

### Tratamiento tributario del *Goodwill*

El tratamiento tributario vigente en esta materia establece que el *Goodwill tributario* se debe distribuir proporcionalmente en cada uno de los activos no monetarios recibidos desde la sociedad absorbida con motivo de la fusión y que vienen a reemplazar el valor de su inversión. Es decir, la diferencia negativa sólo se asigna a los activos no monetarios provenientes de la sociedad absorbida y siempre que el costo tributario de los

activos según sus registros sea inferior al valor corriente en plaza que ellos tengan, aumentando su valor tributario con tope de dicho monto.

El aumento del valor de los activos no monetarios hasta su valor corriente en plaza constituirá su nuevo costo tributario. Ello permitirá reconocer como pérdida la parte del *Goodwill* al momento de la venta, amortización, depreciación o liquidación del respectivo recurso. A continuación, se presentan breves ejemplos del señalado tratamiento.

FILIAL CON ACTIVOS NO MONETARIOS		SOCIEDAD ABSORBENTE (MATRIZ)	
<b>&gt; Activos</b>		<b>&gt; Pasivos</b>	
	MM\$		MM\$
Cuenta por Cobrar EERR	50	Cuenta por Cobrar EERR	30
Inversión EERR	50	Capital Propio	70
<b>Totales</b>	<b>100</b>	<b>Totales</b>	<b>100</b>

SOCIEDAD ABSORBIDA (FILIAL)		SOCIEDAD ABSORBIDA (FILIAL)	
<b>&gt; Activos</b>		<b>&gt; Pasivos</b>	
	MM\$		MM\$
Caja	30	Obligaciones c/Bancos CP	10
Activo Fijo	20	Capital Propio	40
<b>Totales</b>	<b>50</b>	<b>Totales</b>	<b>50</b>

<b>Goodwill</b>	<b>10</b>
-----------------	-----------

## Caso 1 de fusión



El caso 1 nos presenta un *Goodwill Tributario* de 10 unidades monetarias, debido a que el valor de la inversión en empresas relacionadas (EERR) en la sociedad absorbente alcanza la suma de 50 y el

capital propio tributario que se integrará desde la sociedad absorbida solo alcanza a la suma de 40. Como la sociedad filial cuenta con activos no monetarios, esta diferencia incrementará el valor del activo

(activo fijo), hasta su valor corriente en plaza, estimado para este caso en 30 unidades monetarias. Con estos antecedentes, la fusión impropia quedaría de la siguiente manera:

<b>SOCIEDAD ABSORBENTE FUSIONADA</b>	<b>&gt;</b>	<b>&gt; Activos</b>		<b>&gt; Pasivos</b>	
			<b>MM\$</b>		<b>MM\$</b>
		Caja	30	Obligaciones c/Bancos CP	10
		Cuenta por Cobrar EERR	50	Cuentas por Pagar EERR	30
		Activo Fijo	<u>30</u>		<u>70</u>
		<b>Totales</b>	<b>110</b>	<b>Totales</b>	<b>110</b>

El nuevo valor tributario del activo fijo – originalmente asentado en 20 - quedará registrado en 30 unidades monetarias, valor que deberá depreciarse y a través de esta amortización, se reconocerá la pérdida tributaria generada en la fusión.

Si el valor corriente en plaza del activo fijo hubiese sido, por ejemplo 40, el caso anterior no habría tenido variación, ya que la diferencia de 20 [40 - 20], habría incorporado el *Goodwill* de 10. En cambio, si el valor corriente en plaza hubiese sido 5, sólo esta cantidad del *Goodwill* se habría imputado al valor del activo fijo (quedando valorizado en

25). Las otras 5 unidades monetarias habrían generado un cargo diferido o activo tributario intangible de 5, considerado para efectos impositivos como una inversión efectiva realizada por la sociedad absorbente y, por tanto, parte integrante del capital propio tributario de la sociedad absorbente.

El valor del patrimonio de la sociedad absorbente no se modifica. No así el activo fijo, que, de un valor de 20, queda registrado como valor tributario de 30. La pérdida de 10 generada en la fusión se irá reconociendo en los resultados de la sociedad matriz a través de la

mayor depreciación del activo o una vez que se produzca su venta, baja o liquidación.

La parte del *Goodwill* que no pudiera ser distribuida - producto de que no existen activos no monetarios o estos están valorizados en un monto superior al valor corriente en plaza, constituirá un gasto diferido o activo intangible para la sociedad absorbente, cargo diferido o derecho que no se puede amortizar y que formará parte de su patrimonio tributario, quedando sujeto a las normas de corrección monetaria establecidas en el artículo 41 de la LIR.

<b>FILIAL SIN ACTIVOS NO MONETARIOS</b>	
<b>SOCIEDAD ABSORBENTE (MATRIZ)</b>	
<b>&gt; Activos</b>	<b>&gt; Pasivos</b>
Cuenta por Cobrar EERR	Cuenta por Cobrar EERR
Inversión EERR	Capital Propio
<b>Totales</b>	<b>Totales</b>
<b>MM\$</b>	<b>MM\$</b>
50	70
<u>90</u>	<u>70</u>
<b>140</b>	<b>140</b>
<b>SOCIEDAD ABSORBIDA (FILIAL)</b>	
<b>&gt; Activos</b>	<b>&gt; Pasivos</b>
Caja	Obligaciones c/Bancos CP
Activo Fijo	Capital Propio
<b>Totales</b>	<b>Totales</b>
<b>MM\$</b>	<b>MM\$</b>
50	10
<u>90</u>	<u>60</u>
<b>140</b>	<b>70</b>
<b>Goodwill</b>	<b>30</b>

Caso2  
de fusión

< <

En este caso se genera un Goodwill Tributario de 30 unidades monetarias, debido a que el valor de la inversión en la sociedad absorbente alcanza la suma

de 90 y el capital propio tributario que se integrará desde la sociedad absorbida solo alcanza a la suma de 60. Como la sociedad filial no registra activos no

monetarios, esta diferencia constituirá un activo intangible de 30. Con estos antecedentes, la fusión quedaría de la siguiente manera:

SOCIEDAD ABSORBENTE FUSIONADA	>	> Activos		> Pasivos	
			MM\$		MM\$
		Caja	50	Obligaciones c/Bancos CP	10
		Cuenta por Cobrar EERR	70	Cuentas por Pagar EERR	70
		Activo Fijo	30		70
		<b>Totales</b>	<b>150</b>	<b>Totales</b>	<b>150</b>

### Tratamiento del *Goodwill* como activo intangible después de la reforma de 2014

Hasta la última gran reforma tributaria, la parte del *Goodwill* o menor valor que no podía distribuirse en activos no monetarios, se controlaba como un cargo diferido o activo intangible que podía ser amortizado en diez años como una

pérdida tributaria (ley N°20.780, 2014). Producto del reconocimiento de esta pérdida, el contribuyente podía rebajarla de sus utilidades afectas a Impuesto de Primera Categoría durante ese período de tiempo, lo que se traducía en un menor pago de impuestos empresariales. La situación tributaria de reconocimiento de futuras pérdidas generaba a su vez el desarrollo de activos y utilidades financieras producto de los impuestos

diferidos subyacentes, lo que permitía mejorar sustancialmente la estructura financiera de la organización.

A contar del 1° de enero de 2015, el activo intangible surgido del *Goodwill* ya no se puede amortizar en un período de tiempo determinado, sino que sólo podrá ser castigado o amortizado al momento de la disolución de la sociedad, o bien, al término de giro de la misma.







## “ La normativa actual incentiva la elusión tributaria ”

### **Cuestionamientos al actual tratamiento tributario del *Goodwill***

La merma o detrimento natural en el patrimonio de cualquier organización son las pérdidas generadas por el negocio. Las normas tributarias reconocen el legítimo derecho del contribuyente de utilizar estas mermas surgidas en un ejercicio, como gastos necesarios para producir la renta en ejercicios posteriores.

Como se ha señalado, el *Goodwill tributario* representa la pérdida o menor valor para la empresa absorbente en una inversión realizada en acciones o derechos sociales de una sociedad que resulta absorbida y el valor del capital propio tributario de la misma, cuando éste se incorpora en la absorbente. En este contexto, ¿por qué en una situación de fusión sustentada en una legítima razón de negocios, la continuadora legal de la sociedad absorbida no puede utilizar estas pérdidas sino hasta que la sociedad se liquide o termine su giro?

Esta decisión de postergar el derecho de uso de las pérdidas podría constituir una inequitativa medida pro fisco de parte del legislador, provocando una sensación de injusticia tributaria en el contribuyente, al forzarlo a esperar hasta la liquidación de la organización para poder utilizar las pérdidas. Entonces surgen los siguientes cuestionamientos: ¿dónde queda en nuestra actividad el principio fundamental de empresa en marcha<sup>5</sup>? Además, innumerables empresas concluyen sus operaciones motivadas por sus enormes pérdidas surgidas en el desarrollo de su gestión, ¿de qué sirve entonces incrementar estos menoscabos con la amortización del *Goodwill* en esta instancia?

La aplicación de la norma así establecida, podría motivar al contribuyente a buscar alternativas de planificación que pueden deslindar con la elusión tributaria, como por ejemplo, eliminar en la sociedad absorbida – antes de la fusión – todos los activos no monetarios de vida útil extensa, para concentrar la distribución del *Goodwill* en aquellos bienes que se

liquidarán en el corto plazo o forzar una nueva fusión con tal de liquidar la sociedad que detenta el gasto diferido y utilizar así la pérdida.

Lo anterior, aun considerando la compleja implementación de las nuevas normas tributarias anti elusión contempladas en el Código Tributario y que – según entendidos – es de difícil aplicabilidad<sup>6</sup>.

Una sencilla modificación tributaria del tratamiento vigente, por ejemplo, volver al procedimiento utilizado con anterioridad a la reforma de 2014, podría permitir eliminar la controversia planteada anteriormente, es decir, permitir la amortización periódica de los cargos diferidos originados en un *Goodwill*.

### **Conclusiones**

Con las últimas reformas tributarias queda de manifiesto la potestad del Estado en materia impositiva, permitiendo establecer beneficios en favor del fisco que pueden ir en desmedro de un

(5) Postulado básico de la IFRS.

(6) Opinión, entre otros expertos, del ex director del Servicio de Impuestos Internos, Sr. Ricardo Escobar (El Mercurio, 03-08-2016 y 05-08-2016), sobre normas preceptuadas en los artículos 4° bis, ter, quáter y quinquis del Código Tributario.

determinado contribuyente. El cambio en el tratamiento tributario de las diferencias surgidas en fusiones propias e impropias impide al contribuyente reconocer las pérdidas reflejadas en un *Goodwill* sino hasta el momento de la disolución de la sociedad absorbente o bien, al término de giro de la misma.

La inequidad de las mencionadas modificaciones legales puede motivar conductas no deseadas en el contribuyente al pretender la búsqueda de la anhelada justicia tributaria cuando intenta, en una legítima razón de negocio, reorganizar

sus operaciones empresariales en la búsqueda de la eficiencia de sus actividades. Más aún si consideramos que las nuevas normas impositivas anti elusión contempladas en el Código Tributario serán – según entendidos en esta materia – de difícil aplicabilidad y que las sanciones surgidas por infracciones reveladas en las facultades de tasación del ente fiscalizador, no contemplan la aplicación de las normas del artículo 21° de la LIR, precepto que considera impuestos de control, sino que se considerarán como resultados del ejercicio en que se produce la fusión, y por

consiguiente, se afectarán con el Impuesto de Primera Categoría correspondiente a ese ejercicio.

Las recomendaciones planteadas en el presente artículo permitirían acceder al legítimo derecho de los contribuyentes de reconocer pérdidas generadas en sus actividades. Si las restricciones que motivaron la reforma de 2014 surgieron de las abultadas utilidades alcanzadas por importantes AFPs, la respuesta normativa debería haber considerado los efectos negativos que podría ocasionar a muchos otros contribuyentes.

### Referencias

Centro de Conocimientos Tributarios. (2017) Centro de Conocimientos Tributarios. Recuperado de <http://www.cctchile.com/>.

Código Tributario. (1974). Código Tributario. Santiago. Chile. "Editorial"

Flores, G. y Vergara, G. (2014). Desafíos en Tiempos de Reformas Tributarias:

Fundamentos, objetivos y control. Santiago. Chile. Legal Publishing.

Pinto Perry, G. (2006). Fusión de Empresas. Santiago. Chile. LexisNexis.

Ley N°824. Diario Oficial de la República de Chile. Santiago. Chile. 31 de diciembre de 1974

Ley N°830. Diario Oficial de la República de Chile. Santiago. Chile. 31 de diciembre de 1974.

Ley N°20.630. Diario Oficial de la República de Chile. Santiago. Chile. 27 de septiembre de 2012.

Ley N°20.780. Diario Oficial de la República de Chile. Santiago. Chile. 29 de septiembre de 2014.

Ley sobre Impuesto a la Renta. Diario Oficial de la República. Santiago. Chile. 08 febrero de 2016.

Servicio de Impuesto Interno. (2014). Circular N°13. Recuperado de [www.ssi.cl](http://www.ssi.cl).

Servicio de Impuesto Interno. (2014). Circular N°1. Recuperado de [www.sii.cl](http://www.sii.cl).

# BIENVENIDO A PENSAR.

POSTGRADOS UAH | ADMISIÓN 2017

### MAGÍSTER FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

- Administración de Empresas - MBA / opción de obtener el grado de Master of Science in Global Finance, Fordham University
- Economía / doble grado con Georgetown University\*
- Economía Aplicada a Políticas Públicas / doble grado con Fordham University\*
- Gestión de Personas en Organizaciones / en conjunto con la Facultad de Psicología\*



**UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO**

[www.uahurtado.cl](http://www.uahurtado.cl)  
[postgrados@uahurtado.cl](mailto:postgrados@uahurtado.cl)



UNIVERSIDAD ACREDITADA / 5 AÑOS  
Docencia de pregrado | Vinculación con el medio | Gestión institucional  
Docencia de postgrado | Investigación  
Desde diciembre 2014 hasta diciembre 2019

\*Acreditación: Ver vigencia, sedes, modalidades y jornadas en [www.cnachile.cl](http://www.cnachile.cl)

# La Ambición de Adam Smith

*El objetivo de esta nota es presentar y discutir los principales ejes que articulan el funcionamiento de lo que, usualmente, se conoce como libre mercado. Se enfatizan tanto las condiciones bajo las cuales la asignación de recursos resultante es eficiente como los problemas que originan los denominados fracasos de mercado.*



**Carlos J. Ponce.**  
MAGÍSTER EN GESTIÓN DE PERSONAS UAH  
PROFESOR DE ECONOMÍA,  
DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO  
DE ECONOMÍA,  
UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO



cponce@uahurtado.cl

## Introducción

En la 'Riqueza de las Naciones' (1776), Adam Smith introdujo tal vez una de las más bellas e importantes metáforas filosóficas, la metáfora de la 'mano invisible.' Dos palabras que resumen, de manera eficaz, su creencia en la existencia de leyes naturales que conducen a un orden espontáneo y eficiente en la organización económica de las sociedades.

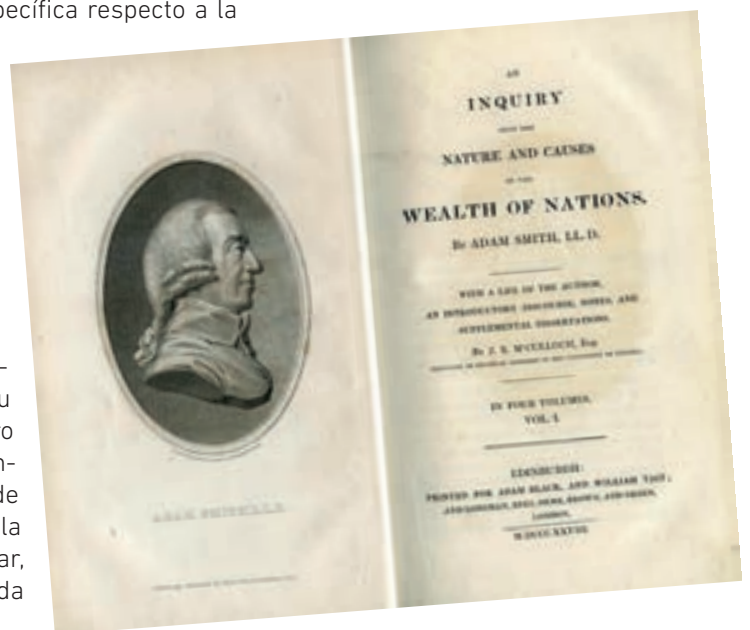
Desde entonces los economistas se han apropiado de la metáfora y han organizado toda su disciplina alrededor de esta idea. En este artículo, pretendo explicar, sin tecnicismos, la manera en que muchos economistas creen que funciona la mano invisible. El resto del artículo se organiza de la siguiente manera. En la sección 2, se clarifican algunos conceptos básicos de economía. En la sección 3, se discute extensamente el teorema de la mano invisible. La sección 4 concluye.

## El Hombre Económico, Equilibrio y Bienestar Social

Los economistas estudian la organización de las sociedades adoptando una posición específica respecto a la naturaleza del hombre. En economía esta posición se conoce como el **hombre económico**, un término que deriva del latín homo economicus.

El hombre económico actúa en su propio interés pero en un sentido amplio. Nada impide que, contrario a la creencia popular, arriesgue su vida

para salvar la de otros, realice obras de caridad o done sangre de manera gratuita. Estos y otros principios 'éticos' no contradicen la naturaleza del homo economicus. Los economistas





lo saben. Por supuesto, el hombre económico no está dotado de todas las virtudes que se esperarían en una persona con un sentido ético. Si las personas tuvieran un sentido ético, muchos de los problemas económicos y sociales tendrían soluciones triviales.

El hombre económico es considerado un ser **racional** que actúa consistentemente de acuerdo a sus preferencias y creencias o, en palabras de Hobbes (1668), de acuerdo a sus pasiones y experiencia. Por supuesto, los economistas tampoco ignoran el hecho de que la mayoría de los hombres poseen capacidad de raciocinio limitada. Prueba de ello es la extensa literatura económica que incorpora enseñanzas de la psicología a la economía.

Sin embargo, en este artículo adoptamos una mirada más tradicional y la más conocida del hombre económico. Es decir, el hombre como una 'máquina' poderosa y racional con capacidad ilimitada para resolver complejos problemas actuando siempre de acuerdo a sus propios intereses. Para agilizar la lectura, nos referimos de ahora en más al hombre económico simplemente como agente o individuo.<sup>1</sup>

¿Qué criterio podemos utilizar para **predecir** los resultados económicos en una sociedad determinada? ¿Cómo podemos **juzgar** estos resultados económicos?

Para responder a estas preguntas, conviene enfatizar que nuestro estudio estará limitado al caso más simple posible en el que un **estado social** se caracteriza exclusivamente por una asignación de bienes materiales entre los individuos de la sociedad. Dicho esto, para predecir los resultados económicos y sociales, los economistas utilizan el concepto de **equilibrio**.

Como en la física, en economía, un equilibrio alude a una situación de estabilidad. En términos prácticos, un equilibrio es un estado social en el cual los individuos no tienen incentivos a modificar su conducta. En otras palabras, en un equilibrio todos los agentes escogen las mejores

acciones posibles entre todas aquellas que pueden escoger. En un equilibrio, entonces, los agentes deciden su conducta, en palabras de Hobbes (1668), sopesando sus pasiones, utilizando su experiencia y considerando sus restricciones de riqueza para alcanzar el mayor bienestar posible.

No es extraño que luego de introducir este concepto, usted entienda que un equilibrio es una situación en la que se alcanza el mayor bienestar **social** posible. Por muy atractiva que la parezca esta aseveración, esta es incorrecta. El concepto de equilibrio es solo una herramienta de carácter técnico que nos permite a los economistas escoger, entre todos los posibles estados sociales, aquel que es más probable que ocurra. La noción de equilibrio no permite realizar valoraciones éticas o de justicia de un estado social.

“ Si las personas tuvieran un sentido ético, muchos de los problemas económicos y sociales tendrían soluciones triviales ”

(1) Paradójicamente, los economistas, en una inmensa mayoría de ocasiones, consideran al hombre económico como un ser libre de envidia.

Para valorar éticamente un estado social necesitamos introducir elementos de naturaleza **normativa**, elementos que son propios del dominio de **la teoría de la elección social**. Es imposible abordar en unos pocos párrafos los principales conceptos de esta rama de la economía. Haré hincapié solo en algunos de ellos.

Primero, estudiemos la idea exacta de un estado social mediante el siguiente ejemplo. Uma y David son los únicos habitantes de una isla desierta. Todos los días se desprenden de los árboles cien cocos y diez manzanas, los únicos dos alimentos disponibles. En este contexto, un estado social es una asignación de cocos y bananas para cada uno de los individuos. Concretamente, cinco bananas y cincuenta cocos para cada uno de ellos es un posible estado social. Por supuesto, existen muchos otros estados sociales. Por ejemplo, Uma se come las diez bananas y David los cien cocos. E incluso, aunque pueda parecerle repugnante, la asignación en la que Uma consume todas las frutas disponibles mientras que David desfallece de hambre es también un estado social posible.

¿Qué criterio podemos utilizar para juzgar un estado social? Existe un acuerdo mayoritario que el criterio más débil que un estado social debe satisfacer es el Principio de Pareto. Un estado social es Pareto eficiente si no existe ningún otro estado social alcanzable en el todos los individuos estén materialmente mejor. En otras palabras, si es posible movernos de un estado inicial, digamos el A, a un nuevo estado, digamos el B, en el que todos los individuos mejoran materialmente, entonces el estado A no es Pareto eficiente.<sup>2</sup>

En nuestra isla, supongamos que a Uma y David solo les importa su bienestar material. ¿Es entonces Pareto óptimo el estado social en el que Uma consume todos los alimentos disponibles mientras que David desfallece del hambre? La respuesta, de acuerdo a Pareto, es afirmativa. ¿Por qué? Porque en cualquier otro estado social en el que David consuma algunas frutas y mejore así su bienestar, Uma estaría materialmente peor ya que su consumo de alimentos sería menor. No podemos mejorar el bienestar de David sin empeorar el

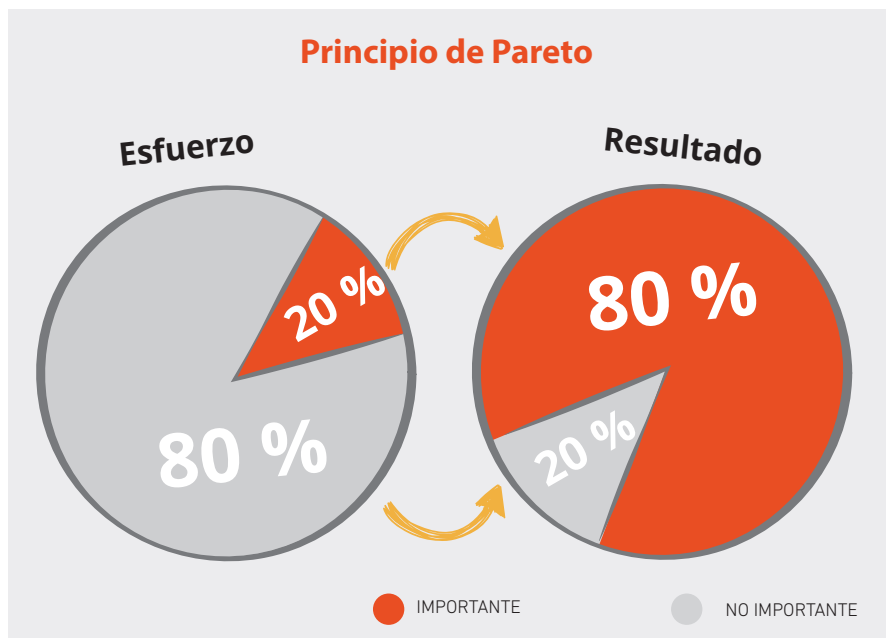
de Uma. Este estado social, por más repulsivo que le parezca, satisface el criterio de Pareto. ¿Es Pareto óptimo un estado social en la que tanto Uma como David consumen cinco manzanas y veinte cocos? La respuesta es negativa. ¿Por qué? Porque hay treinta cocos que se están desperdiciando y podrían repartirse para que ambos estén materialmente mejor. Por supuesto, si a Uma le gustaran los cocos más que a David, en un estado Pareto óptimo Uma debiera consumir relativamente más cocos que David.

Esta discusión muestra que, desafortunadamente, el criterio de Pareto no ofrece guía alguna que nos permita comparar éticamente los distintos estados sociales alcanzables.

## La Ambición de Adam Smith

Multipliquemos ahora la población de nuestra isla para transformarla en un país con millones de personas como Uma y David. Aumentemos también el número de bienes materiales que los individuos pueden consumir incluyendo, por ejemplo, automóviles, cigarrillos, vestimenta, etc. En lugar de creer que los bienes se desprenden de los árboles, consideremos la situación, por supuesto más realista, en la que cientos o quizás miles de empresas contratan trabajadores e invierten en edificios y maquinarias para producir estos bienes.

¿Cómo determinamos en esta economía cuántos trabajadores deben estar empleados, cuántos automóviles, manzanas y vestidos deben producirse para satisfacer al menos el criterio de optimalidad de Pareto? ¿Cómo determinamos la asignación de estos bienes producidos entre los consumidores para que se satisfaga al menos el criterio de Pareto?



(2) Los economistas llaman a este concepto el criterio de optimalidad estricto. Existe una definición más débil que es más general.

Más precisamente: ¿Qué mecanismo podemos emplear como sociedad para escoger, entre todos los estados sociales alcanzables, un estado social Pareto óptimo? Es notable que ya en 1776 el filósofo Adam Smith haya argumentado que el mecanismo de precios a través de la libre competencia fuera capaz de descubrir, de manera descentralizada, un estado social Pareto óptimo. Es esta la idea esencial de la mano invisible:

**Teorema de la Mano Invisible** (Adam Smith, 1776): *En una economía competitiva todo equilibrio de mercado resulta en un estado social Pareto eficiente.*

En otras palabras, Smith argumentaba, de manera informal y sin el rigor matemático propio de la economía moderna, que la libre competencia entre los individuos determina un sistema de precios que guía a la sociedad a implementar un estado social Pareto eficiente. Para entender el resultado considere las siguientes observaciones.

Primero, el mecanismo de precios selecciona uno entre **muchos** de los estados sociales alcanzables que son Pareto óptimo. Cual de estos estados la mano invisible escoge depende de la dotación inicial de recursos de cada

“ la libre competencia determina un sistema de precios que guía a la sociedad a implementar un estado social Pareto eficiente ”

individuo. En otras palabras, depende de la **distribución inicial de la riqueza** entre los individuos. El teorema toma como dada esta distribución. No nos dice de donde proviene.

Segundo, la palabra clave en este teorema es **competencia**. El teorema se satisface solo si ningún agente económico tiene poder de mercado suficiente como para determinar de manera unilateral o cuasi-monopólica los precios de los bienes que se comercializan. Dicho de otra forma, los precios de los bienes y servicios de la economía no dependen de las decisiones de un agente específico. Por el contrario, si las empresas tuvieran poder de mercado, el estado social alcanzado podría no ser eficiente en el sentido de Pareto. Es por ello que en todas las sociedades modernas existen políticas de defensa de la libre competencia para evitar abusos derivados de poder monopólico y comportamiento estratégico de algunos actores de la economía.

Tercero, existe otra condición implícita para que el sistema de libre competencia nos conduzca a un estado social Pareto óptimo. Sacrificando precisión conceptual en aras de la claridad, decimos que un estado social Pareto óptimo se alcanza solo en ausencia de **externalidades**.

En pocas palabras, se produce una externalidad cuando se cumplen de manera **simultánea** las dos siguientes condiciones:

**Condición 1:** La acción de un individuo afecta el bienestar de otro u otros individuos.

**Condición 2:** El individuo que genera esta acción no es premiado (o castigado) por las consecuencias de su acción. eficiencia paretiana

Considere algunos ejemplos.

**Ejemplo 1.** Usted debe decidir si vacuna o no a su hijo. Si lo hace, los compañeros de su niño estarán menos expuestos a las enfermedades que la vacuna previene. Cuando usted decide vacunar (o no), usted solo considera el hecho de que la vacuna mejora la salud de su niño (su beneficio privado) pero no considera el hecho de que vacunar a su hijo impacta positivamente en la salud de otros niños (beneficio externo). Este es el caso de una externalidad positiva: su acción mejora el bienestar de los otros niños pero usted no internaliza este beneficio externo a la hora de decidir si vacuna o no a su niño. Sin embargo, si usted no vacuna a su niño, podría afectar negativamente la salud de otros niños. Es por ello que existen los programas de vacunación obligatorios y gratuitos. De esta





manera, los gobiernos a través de estos mecanismos obligan a los individuos a internalizar los beneficios externos que sus acciones generan

**Ejemplo 2.** Una empresa debe elegir si produce con una tecnología ambiental 'limpia' pero onerosa o con una tecnología ambiental 'sucia' pero barata. Supongamos, que la hora de decidir que tecnología usar, a la empresa no le importa el costo medioambiental, sino que solo le interesa el costo privado de la tecnología. La empresa no toma en cuenta que debido a la contaminación ambiental muchos niños sufrirán enfermedades respiratorias. Este es el caso de una **externalidad negativa**: la acción de la empresa empeora el bienestar de la comunidad pero esta no internaliza el costo ambiental cuando decide que tecnología utilizar. Es por ello que los gobiernos utilizan distintos mecanismos (multas, mercados de permisos ambientales, etc.) para que las empresas internalicen los costos ambientales que imponen.

Así, si el gobierno no interviniera, ni la empresa ni usted considerarían los beneficios o costos que le imponen al resto de la sociedad debido a su conducta. Cuando un actor solo considera sus beneficios privados e instala la tecnología que daña el medio ambiente, la mano invisible fracasa.

¿Qué podemos aprender de estos ejemplos? Aprendemos que la mano invisible funciona solo cuando el beneficio privado de sus acciones es igual al beneficio social de las mismas! Toda vez que haya discrepancias entre el beneficio privado y el social, el sistema de libre competencia no escoge estados sociales eficientes.

Permítame reformular lingüísticamente el contenido del teorema de la mano invisible. En términos alternativos, el teorema afirma que un estado social es Pareto óptimo solo cuando cada uno de los individuos de una sociedad es remunerado (premiado o castigado) de acuerdo a nuestra contribución social. ¡Solo cuando se nos premia (castiga) por el bien (mal) que hacemos la mano invisible funciona! Solo cuando la sociedad nos devuelva lo que aportamos a ella.

Permítaseme finalizar esta sección utilizando el teorema de la mano invisible para discutir, ligeramente, la polémica creada alrededor del concepto de 'lucro.' ¿Cuándo son legítimas las ganancias que recibe una empresa? ¿Cuándo son estas ganancias sobrenormales o injustificables? El teorema de la mano invisible dice que las ganancias son eficientes en el sentido de Pareto cuando estas reflejan la contribución de la empresa a la sociedad. En otras palabras, los beneficios (pérdidas) de la empresa deben

reflejar el cambio en el bienestar social (cambio que puede ser positivo o negativo) debido a su presencia.

## Conclusión

Hasta aquí me he limitado a presentar de manera informal las ideas que subyacen al teorema de la mano invisible. Desde mi perspectiva, el teorema, más que entronizar de manera dogmática el mecanismo de libre competencia, nos muestra sus principales limitaciones y debilidades. Más aún, el teorema, desafortunadamente, no nos permite realizar valoraciones éticas o de justicia acerca del estado social que escoge la mano invisible.

Dos asuntos merecen ser tratados en artículos próximos. El primero, como enfatizamos anteriormente, es la noción de justicia social en una economía de libre competencia. El segundo, es el estudio del mecanismo gubernamental como alternativa al mercado de libre competencia. La elección de un estado social legítimo requiere no solo entender las limitaciones del mercado sino también las fallas del gobierno.

## Referencias

- Hobbes, Thomas (1668). Leviathan. Hackett Publishing Company, Inc.
- Smith, Adam (1776). The Wealth of Nations. Oxford World's Classics.
- Feldman, Allan (2005). Welfare Economics and Social Choice Theory. Springer-Verlag New York Inc.

# BIENVENIDO A PENSAR.

ADMISIÓN 2017

Acreditada por 5 años en las 5 áreas: investigación, postgrado, pregrado, vinculación con el medio, gestión institucional.

Somos parte de la Red Global de 200 Universidades Jesuitas.

## FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

### MAGÍSTER

- Economía Aplicada a Políticas Públicas / doble grado con Fordham University\*
- Gestión de Personas en Organizaciones / en conjunto con la Facultad de Psicología\*
- Economía / doble grado con Georgetown University\*
- MBA - Administración de Empresas / opción de obtener el grado de Master of Science in Global Finance, Fordham University, Nueva York.

### DIPLOMADOS

- Certificación en Coaching Organizacional
- Auditoría de Fraude Corporativo
- Gestión Tributaria
- Dirección y Gestión de Empresas
- Gestión de Personas
- Gestión Estratégica de las Relaciones Laborales
- Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)

### CARRERAS CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

- Ingeniería Comercial\*
- Contador Público Auditor

### CARRERAS DE PREGRADO

- Ingeniería Comercial\*
- Contador Público Auditor
- Gestión de la Información, Bibliotecología y Archivística



UNIVERSIDAD  
ALBERTO HURTADO

INFORMACIÓN Y CONTACTO  
Erasmó Escala 1835 / Metro Los Héroes  
Teléfono: (562) 2889 7369  
[www.fen.uahurtado.cl](http://www.fen.uahurtado.cl)

[www.uahurtado.cl](http://www.uahurtado.cl)  
[postgrados@uahurtado.cl](mailto:postgrados@uahurtado.cl)



UNIVERSIDAD ACREDITADA / 5 AÑOS  
Docencia de pregrado | Vinculación  
con el medio | Gestión institucional  
Docencia de postgrado | Investigación  
Desde diciembre 2014 hasta diciembre 2019