

# Plataformas digitales

Nuevos desafíos para  
políticas de defensa de la  
libre competencia



# Impuestos no tienen cuarentena

## Los nuevos Sistemas Tributarios y nuevos tributos en Pandemia. Modernización Tributaria y beneficio Pro Pymes



Humberto A. Borges Quintanilla. Doctor © en Contabilidad y Finanzas en la Universidad de Zaragoza, España. Académico FEN-UAH. Director del Diplomado en Gestión Tributaria; y Luis Eduardo Gallardo G. Magister en Gestión Tributaria, Universidad Finis Terrae. Docente del Diplomado en Gestión Tributaria FEN-UAH.

Cuando en China se realizaba una cuarentena estricta y en parte de Europa se encendían las alarmas por la aparición del COVID-19, en Chile se promulgó la Ley 21.210, publicada el 24 de febrero de 2020, y denominada “Modernización Tributaria”. Además de los cambios de regímenes tributarios, se han establecido nuevos tributos: los Impuestos a los Servicios Digitales (ISD) e Impuestos Regionales.

Recordemos que la modernización tributaria tenía más de un objetivo, pero el principal fue “aumentar el número de empresas que puedan acceder al 14 ter, aumentando el tramo de aceptación de Pymes” (Borges y Pinto, 2018). Para muchos actores técnicos y políticos la anterior reforma fue un golpe potente a las Pymes, ya que las discriminó por su estructura jurídica de sociedad anónima (S.A.) y por ventas superiores a 50.000 UF.

La nueva norma, con el art. 14 D n°3, elimina la discriminación a las S.A., además, las empresas logran beneficios al integrar las que no superen las 75.000 UF de venta y que sus participaciones sociales percibidas no superen en conjunto el 35% del total de sus ingresos, restringiendo a las em-

presas de papel en los beneficios de este nuevo régimen.

La promulgación de la ley 21.210, además, propone para las Pymes en el 14 D n°3 una tributación de los propietarios en base a retiros o distribuciones, pudiendo gozar de una rebaja del 50% de la RLI al no retirar con tope de 5.000 UF. Respecto a nuestro análisis, adiciona un beneficio por reinvertir, es decir, “no retirar el dinero es beneficio”. Lo último es importante, ya que evita fuga de dinero, algunos dueños preferían retirar el total de las utilidades de las empresas en condición que se les cobraba impuesto al 100% como retirado, situación que se produjo al restringir el Fondo de Utilidades Tributarias (FUT), recordemos que las empresas régimen 14 ter no entregaba incentivo al no retirar las utilidades de las Pymes.

Creación del 14 D n°8 es simbólico ya que existía una forma que daba la posibilidad de pagar un impuesto directo por parte de los socios, pero se simplifica al pagar por los socios o dueños en forma directa. En este caso, no paga la empresa el impuesto a la renta, los socios pagarán sus resultados en forma equitativa y directa. Podríamos

concluir que el Régimen 14 D n°8 es un continuador legal del Régimen 14 ter vigente solo hasta el 31 de diciembre de 2019.

Por otro lado, en el artículo 14 Letra A los propietarios tributarán con base a un resultado sobre los retiros o distribución de utilidades, manteniendo la obligación de reintegrar a beneficio fiscal el 35% sobre el crédito, las empresas mantienen la determinación del (RAI), pero con algunos cambios que abordaremos en un nuevo artículo sobre el nuevo 14 A parcialmente integrado. (cuadro n°1)

### IMPUESTOS NUEVOS Y SUS CAMBIOS

El SII en silencio y durante la parte de la pandemia más dura, mediante circulares y consultas públicas ha comenzado la aplicación de los nuevos tributos (La Tercera, 26-JUL-2020). Durante julio comenzó la implementación del cobro a los servicios digitales. Dentro de los contribuyentes extranjeros a pagar el IVA se encuentran Amazon, Apple, Booking, Airbnb, Didi, Facebook, Google, LinkedIn, Microsoft, Netflix, Spotify, Uber, entre otros.

**Cuadro N°1**  
**Cuadro Comparativo Regímenes**

Régimen / Características	Nuevo 14 A Parcialmente integrado	Propyme 14 D n°3	Propyme Transparente 14 D n°8
Tipo de Renta	Efectiva	Efectiva	Efectiva
Tasa IDPC	27%	25%	No aplica
Gastos Rechazados Art. 21	Aplica	Aplica	No aplica
PPM	Regla General	Tasa 0,25 a Tasa 0,5	Tasa 0,25 a Tasa 0,5
Tasa IGC	IGC según tabla	IGC según tabla	IGC según tabla
Contribuyente	Empresa	Empresa	Dueño o Socio
Créditos contra Impuestos Socios o Dueño	Socio debe reintegrar beneficio fiscal el 35% crédito IDPC.	Socio usa el 100% crédito	No aplica. Socio tributa en forma directa

Fuente: elaboración propia.

**Cuadro N°2**  
**Ejemplo medida del impuesto 10%**

	Empresas			Dueño						Pago Total _ (10)
	Resultados Empresas _ (1)	Tasa Impuesto _ (2)	Pago de Impuesto Renta empresa _ (3)	Ingresos _ (4)	Rebaja _ (5)	Base Imponible _ (6)	Tasa _ (7)	Impuesto Global _ (8)	Total a pagar _ (8) - (3) = (9)	
<b>Antes</b>	100.000.000	25%	25.000.000	100.000.000	13.886.500,32	86.113.499,68	35%	30.139.725	5.139.725	<b>30.139.725</b>
<b>Con Pro Pymes</b>	100.000.000	10%	10.000.000	100.000.000	13.886.500,32	86.113.499,68	35%	30.139.725	20.139.725	<b>30.139.725</b>

Fuente: Elaboración propia, basada en los datos de la renta 2019, además, se asume un solo dueño, el pago puede ser menor dependiendo de los dueños y retiros.

El impuesto fue muy criticado por parte de la población más joven y grupo que ocupa los servicios digitales, ya que las empresas han aumentado el valor de sus servicios por este nuevo impuesto. Pero este grupo etario ha olvidado los costos económicos y sociales de la utilización de los servicios digitales, sin pagar impuestos o costos de entrada. Por ejemplo, los servicios de traslado vía plataforma no pagan muchos de los costos que asumen los taxistas (patentes y otros permisos), es decir, estas empresas están eludiendo pagar las barreras de entradas a estas industrias, además, que son en su mayoría empresas extranjeras (DF, 15/06/20). Por un lado, la generación consumidora era parte del problema de desempleo y escape de recursos del país, hoy mínimo pagara el impuesto.

Otro impuesto, fue el impuesto a la inversión en las regiones, es decir, una contribución regional de un 1% aplicable a los proyectos nuevos de inversión que excedan de US\$10 millones y que pasen el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA). (Emol, 25/02/20). Hay una situación por el efecto de no incentivar a las empresas que

quieran invertir, por tal motivo, el proyecto fue modificado en la comisión mixta de Hacienda, al estudiar las medidas pro Pymes, considerando que *“el Fisco pagará la contribución del 1% de los proyectos de inversión hasta el 31 de diciembre de 2021”*, un apoyo a las nuevas inversiones post pandemia.

#### LA GUINDA DE LA TORTA “MEDIDAS PRO PYMES”

Las Medidas pro Pymes, fueron rechazadas en el Senado, principalmente se cuestionan las siguientes: a) Disminución de impuesto a las Pymes del 50% de la tasa de impuesto renta que ellas deben pagar, es decir, la tasa impositiva disminuye de un 25% al 12,5%; b) Devolución del crédito fiscal de IVA acumulado de enero a mayo 2020 y; c) depreciación instantánea del 100% de bienes tangibles e intangibles hasta diciembre del 2022.

En el primer caso, la comisión mixta de Hacienda aprobó la *rebaja de tasa de impuesto a la renta de las pymes en un 10%*, la medida no afecta los impuestos finales, ya que los dueños de las pymes utilizan este impuesto como crédito y, en

**“Recordemos que la modernización tributaria tenía más de un objetivo, pero el principal fue “aumentar el número de empresas que puedan acceder al 14 ter, aumentando el tramo de aceptación de Pymes” (Borges y Pinto, 2018)”**

este caso, tendrán menos crédito que deducir de su propio impuesto global. (ver cuadro N°2). Es un efecto de flujo caja y es justificado por el momento de pandemia. Además, las empresas más grandes fueron beneficiadas con subsidios al trabajo con mayor intensidad que las Pymes.

La devolución del crédito fiscal IVA significa que las empresas no han realizado las ventas necesarias para absorber los créditos y la devolución del crédito, producirá otra inyección de flujo de dinero a las Pymes. La comisión mixta aprobó la devolución con la indicación *“afectadas por la pandemia y han registrado caídas en sus ventas de un 30% o más”*, focalizando el beneficio en las empresas dañadas por la pandemia.

Por último, el problema del rechazo se focalizó en la depreciación acelerada de Intangibles, principalmente los que son generados mediante compras de empresas y puede ser utilizado para no pagar impuesto. La comisión mixta lo aprobó con la indicación que sólo fueran *“la propiedad industrial, derechos de autor y nuevas variedades vegetales”* fortaleciendo las empresas innovadoras. **OE**

#### Bibliografía

- Borges, H., & Pinto Perry, G. R. (2018). ¿Una modernización tributaria o contra reforma tributaria? Observatorio Económico, (133), 4-5. <https://doi.org/10.11565/oe.vi133.10>  
DF, 15-06-2020. <http://www.df.cl/noticias/opinion/columnistas/impuestos-digitales-justicia-por-fin/2020-06-15/183917.html>  
EMOL, 25-02-2020. Emol.com - <https://www.emol.com/noticias/Economia/2020/02/25/977716/Presidente-Pinera-promulgacion-modernizacion-tributaria.html>  
La tercera, 26-JUL-2020. <https://www.latercera.com/pulso/noticia/en-silencio-el-sii-implementa-la-reforma-tributaria-regulando-el-pago-de-los-nuevos-impuestos/4YB43AIR55EELLPMYAEE6ZMUIY/>  
Ley 21.210. Moderniza la Legislación Tributaria. <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1142667>  
Circular 42 de 2020.

# Plataformas digitales

## Nuevos desafíos para políticas de defensa de la libre competencia



*La pandemia ha resaltado la importancia de las plataformas digitales en la vida de las personas. Hacemos las compras en el supermercado con Cornershop. Nos movilizamos por Uber. Las reuniones de trabajo son vía Zoom o Microsoft Teams. Buscamos información con Google. Compramos ropa o juguetes por Amazon. Descargamos aplicaciones del Apple store o Google play.*

Ramiro De Elejalde, Doctor en Economía, Universidad Carlos III de Madrid, España. Académico FEN- UAH

La importancia de las plataformas digitales en la economía es un fenómeno reciente que se intensifica luego de la pandemia.

Si nos fijamos en las empresas más grandes del mundo, en 2015 tenemos a 3 con plataformas digitales (Apple, Microsoft y Google), pero también hay petroleras (ExxonMobil y PetroChina), entidades financieras (WellsFargo y ICBC), una cadena de supermercados (Walmart), y de otras industrias (ver Figura 1).

En enero de 2020, solamente 5 años más tarde, las 6 empresas más grandes son todas plataformas digitales: Apple, Microsoft, Google, Amazon, Facebook y Alibaba (ver Figura 2). Además, la pandemia ha disparado el va-

lor de estas empresas. Por ejemplo, entre enero y agosto de 2020, Amazon aumentó su valor en 77%, Apple en 52%, Microsoft en 35%, Facebook en 28%, Alibaba en 25% y Google en 14%.

Que las plataformas digitales dominen la economía no es un problema en sí mismo. Por ejemplo, Amazon facilita que los compradores encuentren los productos que buscan y los vendedores encuentren una demanda por sus productos. Estas ganancias de intercambio se reparten entre los compradores, los vendedores, y la plataforma. Entonces, ¿por qué deberíamos preocuparnos? El problema es que la competencia (o amenaza de competencia) que disciplina el comportamiento de las

empresas puede que no sea lo suficientemente fuerte en esta industria.

Las principales características que restringen el accionar de la competencia son las externalidades de red, y las ventajas de acceso a datos por parte de los incumbentes (la empresa establecida en el mercado).<sup>1</sup> Las externalidades de red hacen referencia a que la valoración de la plataforma depende del número de usuarios. Por ejemplo, en redes sociales nos interesa estar en la que tiene mayor número de usuarios porque nos podemos conectar con más personas. Esto implica que si una plataforma quiere competir con Facebook deberá atraer un número significativo de usuarios para ser

(1) Otras son las economías de escala (se requiere un inversión fija muy grande pero el costo variable es cercano a cero por lo tanto los costos medios caen con el tamaño) y las economías de alcance (los costos de producción caen cuando se producen distintos productos).

atractiva, y esto puede tener un costo demasiado alto. El atractivo de Amazon para los compradores es que pueden encontrar muchos vendedores, y el atractivo de los vendedores es que pueden encontrar muchos compradores. Una plataforma que quiera competir con Amazon debería atraer un número importante de compradores y vendedores para poder competir efectivamente. Con respecto al acceso a datos por parte de los incumbentes, una parte importante del negocio de las plataformas está relacionado con el acceso a datos que son propiedad de la plataforma. Por ejemplo, Google conoce la historia de búsqueda (y la localización) de los usuarios y puede ofrecer un servicio de publicidad más focalizado que otros motores de búsqueda. Facebook conoce con quienes nos relacionamos y puede usar algoritmos para predecir que estamos interesados en comprar y vende esta información a las empresas.

Las externalidades de red y la ventaja del acceso a los datos hacen que tienda a existir una plataforma dominante. Por ejemplo, en el mercado de motores de búsqueda inicialmente Netscape, Alta Vista y Google compitieron por serlo, pero luego que Google obtuvo una mayor cuota de mercado se convirtió rápidamente en la dominante. Lo malo de tener una plataforma dominante es que puede fijar precios más altos. En este tipo de mercados, donde el consumidor muchas veces paga un precio de cero, los mayores precios se pueden ver en las comisiones que pagan las empresas que utilizan la plataforma (como en el caso de Amazon) o que los consumidores reciben un pago nulo cuando podrían recibir uno por la información que proveen (como en el caso de Facebook o Google).

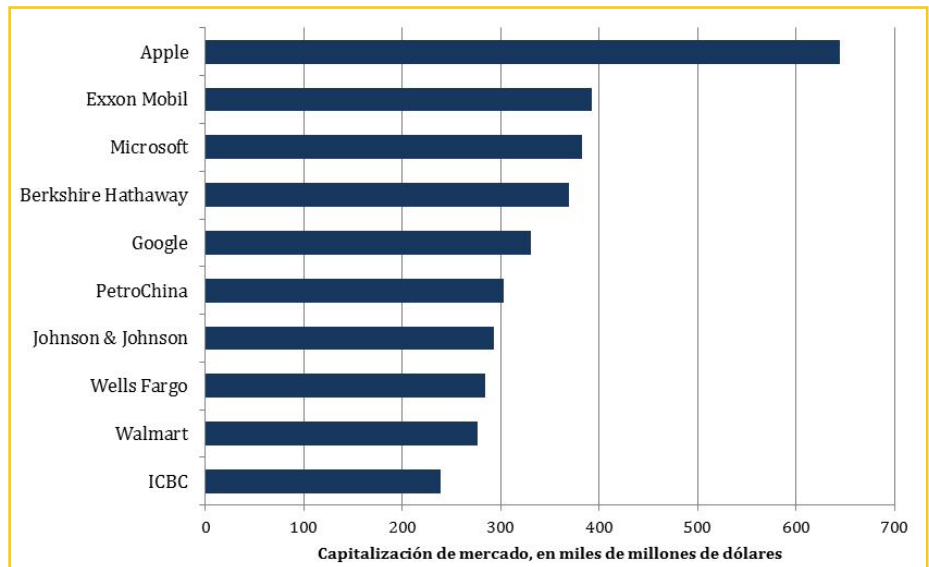
Las plataformas se defienden argumentando que las empresas compiten por el mercado, y que otra puede desplazar a la dominante si incorpora una innovación disruptiva. Sin embargo, hay factores que dificultan que esto se observe en la práctica. Primero, a pesar de que ha existido competencia en estos mercados cuando nacieron, las mismas plataformas han dominado el mercado por varios años. Segundo, las plataformas incumbentes tienen una ventaja competitiva por el acceso a datos que es muy difícil que un rival puede hacer frente por más que tenga un producto con mejores características. Tercero, existe una diferencia de tamaño muy importante entre las dominantes y competidores que podrían ser una amenaza futura, y las plataformas dominantes utilizan esta diferencia de tamaño para adquirir a potenciales amenazas futuras. Por ejemplo, Facebook compró a Instagram y Whatsapp, y Google a Youtube y Waze.

Un problema adicional, es que muchas veces el dueño de las plataformas fija las reglas de juego y también es un participante de la plataforma. Por ejemplo, Amazon vende sus productos en la plataforma y puede tener incentivos a cambiar las reglas para su propio beneficio como vendedor y perjudicar a otras empresas.

Por estas razones, las plataformas digitales están en la mira de las autoridades de defensa de la libre competencia en Europa, Reino Unido, EEUU y Australia. Estos organismos han ofrecido propuestas para mejorar el funcionamiento de las plataformas. Hay dos aspectos que aparecen en la mayoría de las propuestas. Primero, crear una autoridad de mercados digitales. Esta autoridad de mercados digitales debería: (i) Crear un código de conducta e incluso prohibir ciertas prácticas por considerarlas abusivas, (ii) Velar por mayor movilidad personal de los datos y un sistema con estándares abiertos (interoperabilidad), y (iii) Dar acceso a los datos a investigadores para evaluar el impacto de las plataformas digitales.

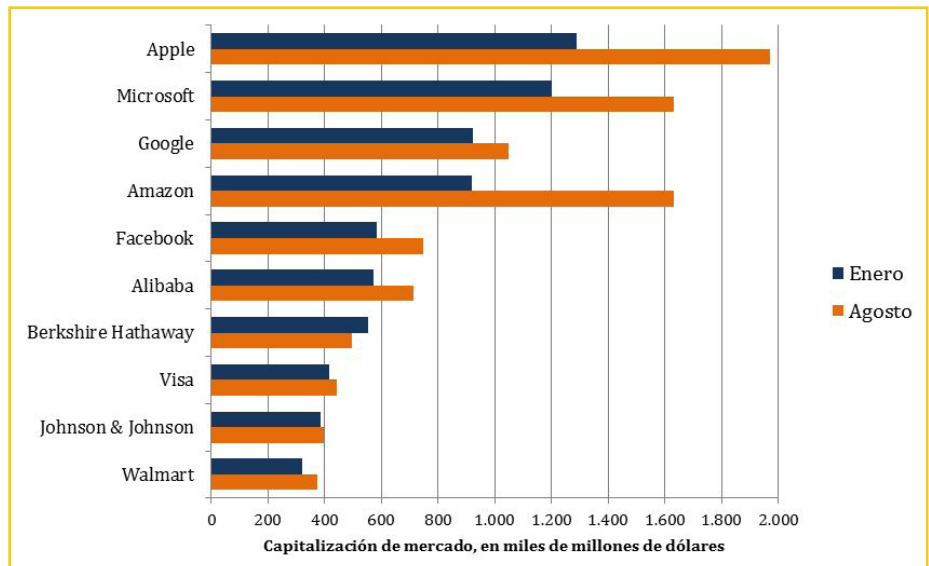
Segundo, implementar una política de defensa de la competencia más proactiva en estos mercados. Algunas medidas podrían ser: (i) hacer que las condiciones para aprobar fusiones sean más estrictas que en otros mer-

**Figura 1: 10 empresas más grandes del mundo en 2015**



**“Dada la creciente importancia de las plataformas digitales en nuestras actividades diarias, es crucial mejorar el estudio de su funcionamiento para diseñar un regulación y política antimonopolio que mejore su funcionamiento y no tenga consecuencias negativas inesperadas”**

**Figura 2: 10 empresas más grandes del mundo en 2020**



cados (la carga de la prueba tiene que estar es lo que proponen la fusión), y (ii) analizar con mayor cuidado estrategias distintas de precios que pueden ser benignas en otros mercados, pero que pueden ayudar a la monopolización de la plataforma dominante como exclusividad, y otras reglas que impone la plataforma.

El desafío que enfrentan las distintas propuestas para su implementación es que en el presente no existe suficiente evidencia o experiencia en como regular estos mercados. Esto se explica por distintas razones: (i) las plataformas han sido reacias a compartir sus datos en forma abierta, (ii) la economía de la regulación no es

un área activa de estudio y de hecho los aportes más relevantes de regulación son de hace 20 años, y (iii) la experiencia práctica regulando empresas de servicios públicos (agua, electricidad, gas, etc.) no es útil para estos mercados dado que tienen características distintas y que cambian en el tiempo.

Dada la creciente importancia de las plataformas digitales en nuestras actividades diarias, es crucial mejorar el estudio de su funcionamiento para diseñar un regulación y política antimonopolio que mejore su funcionamiento y no tenga consecuencias negativas inesperadas. **OE**

# Renta Básica Universal:

## Una Guía Económica



*En este artículo se realiza un breve análisis económico relativo a la introducción de una renta básica universal (RBU), una de las propuestas más controvertidas de los últimos tiempos.*

Carlos J. Ponce PhD en economía, UCLA. Académico FEN- UAH

### ¿QUÉ ES UNA RBU?

Existen diversos mecanismos para proveer asistencia social. Es útil caracterizar a los mismos de acuerdo a dos dimensiones. Por un lado, la modalidad de la asistencia: ¿Es la ayuda suministrada a través de bienes, bonos escolares, etc. o simplemente mediante dinero? Por el otro lado,

la incondicionalidad (o no) de la asistencia: ¿Debe asistirse solo a aquellas personas con ingresos debajo de un cierto nivel, a los desempleados, a madres solteras en condiciones de pobreza, etc.?

La RBU es un programa que consiste en una asignación monetaria (ingreso) mensual incondicional transferida desde el estado a todos los ciudadanos.<sup>1</sup> Observe que

(a) la entrega de esta transferencia monetaria es incondicional ya que no depende de la habilidad del beneficiario para generar ingresos. Esta característica distingue a la RBU de ayudas condicionales a la situación laboral y patrimonial del individuo

(b) la ayuda se canaliza mediante dinero, otorgando libertad para decidir el destino de las mismas. Esta caracte-

terística contrasta con otro tipo de programas (por ejemplo, ayudas para gastar únicamente en educación) cuyos beneficios se perciben solo si el individuo consume ciertos bienes específicos.

Esta descripción ignora completamente el financiamiento de un programa de estas características. Sin embargo,

(1) El concepto de ciudadanía es un aspecto opaco, dada la importancia de los flujos migratorios actuales.

considerar a la RBU como una transferencia monetaria positiva por encima de todos los otros ingresos de un individuo carece de sentido a menos que el gobierno tenga acceso a fuentes de financiamiento diferentes a las tributarias. Un ejemplo es el Fondo Permanente de Alaska, mediante el cual una parte de los beneficios de la industria estatal del petróleo se distribuyen igualmente entre los ciudadanos.<sup>2</sup> Esta manera de pensar en la RBU es limitada, dado que no todos los gobiernos tienen acceso a beneficios no impositivos para solventar este tipo de programa.

De esta manera, la RBU se debiera financiar, como la mayoría de los gastos gubernamentales, mediante impuestos a los ingresos, al consumo, etc. Desde esta perspectiva, la RBU es solo una característica más del sistema impositivo. Bajo la introducción de una RBU, algunos individuos terminarían siendo beneficiarios netos (aquellos cuyas contribuciones impositivas sean menores a la RBU) y otros contribuyentes netos. Puesto en otras palabras, la introducción de una RBU es equivalente a un sistema impositivo que genere transferencias monetarias desde los individuos con mayores ingresos a aquellos más desfavorecidos.

El hecho de que la RBU sea solo una característica del sistema impositivo, no significa que la misma no merezca atención y análisis. Como dijimos antes, la RBU es una idea revolucionaria ya que propone ayudas monetarias y universales.

#### ¿ES LA UNIVERSALIDAD DE LA RBU UNA CARACTERÍSTICA DESEABLE?

En principio, la respuesta es negativa. Dado un presupuesto fijo, el gobierno debiera identificar a los individuos vulnerables y focalizar su ayuda en estos grupos. Sin embargo, como remarcan Hanna et al. (2018)<sup>3</sup>, en los países en desarrollo con altos niveles de informalidad, los programas de ayuda focalizada suelen estar sujetos tanto a errores de inclusión (destinar ayudas a grupos que no la necesitan) como a errores de exclusión (no detectar a todos los individuos vulnerables y excluirlos de la ayuda).

Al considerar estos argumentos simultáneamente, resulta claro que la decisión de instaurar o no una RBU depende del error que se desee minimizar. El error de inclusión es claramente más alto en un sistema de RBU, mientras que

el de exclusión es mayor en los programas focalizados. La respuesta depende en última instancia de las características del país y la competencia estatal para identificar a los grupos vulnerables. Si bien no evalúan programas específicos de RBU, Hanna et al. (2018) muestran que, para Indonesia y Perú, los programas focalizados son más eficientes que los universales y entregan mayores beneficios per-cápita en comparación a estos últimos.

Aún cuando los programas focalizados suelen ser superiores, es importante notar que los estudios existentes no consideran los costos de implementación de estos. La asistencia focalizada suele ser muy costosa ya que su implementación requiere información periódica acerca del estatus de pobreza de los individuos. En cambio, los costos administrativos de la RBU son bajos dados los sistemas de pagos actuales.

#### ¿ES LA MONETIZACIÓN DE LA RBU UNA CARACTERÍSTICA DESEABLE?

En muchos programas sociales, los beneficiarios reciben asistencia directa no monetaria, como ayudas alimenticias, bonos para programas escolares,

que una agencia gubernamental. De esta manera, el gasto que los mismos hagan de la RBU se ajustaría perfectamente a su situación individual. En definitiva, el argumento a favor de transferencias monetarias es que son los beneficiarios quienes mejor conocen como gastar su dinero y no un tercero como el gobierno.

No obstante, muchos académicos alegan que las asistencias atadas al consumo de ciertos bienes son 'socialmente' superiores a las transferencias monetarias. Los argumentos se caracterizan por tener una profunda raigambre 'paternalista'. Se esgrime que si las ayudas fueran monetarias, los beneficiarios gastarían una parte importante de las mismas en bienes de tentación (alcohol, cigarrillos, sustancias adictivas, etc.) e incluso que se volverían dependientes del dinero.

En definitiva, desde una perspectiva práctica, se necesita conocer cómo gastarían los beneficiarios su RBU. En un reciente estudio, Banerjee et al. (2019)<sup>4</sup> intentan aclarar este asunto. Desafortunadamente, existe escasa evidencia acerca de programas de RBU. Solo tres esquemas pueden considerarse ejemplos reales de RBU. Uno de ellos en el

La evidencia disponible sugiere que los argumentos paternalistas carecen de sustento empírico. En primer lugar, las transferencias monetarias no alientan el consumo extra de bienes de tentación. En realidad, la evidencia sugiere que la gente que recibe transferencias monetarias termina consumiendo menos de estos bienes. Segundo, tampoco hay pruebas claras de que las transferencias monetarias disminuyan los incentivos a trabajar. En mi opinión, es poco probable que los incentivos a trabajar de los individuos en condiciones de subsistencia se vean deteriorados. Finalmente, una lista muy abundante de otros estudios mencionados en Banerjee et al. (2019) encuentran evidencia de que las transferencias monetarias poseen impacto positivo sobre una serie de indicadores como la escolaridad, alimentación adecuada, ahorros, salud, etc.

#### CONCLUSIONES

Si algo muestra este artículo, es lo complejo de decidir entre opciones de políticas públicas para ayudar a grupos sociales vulnerables. La idea de la RBU es revolucionaria en algunos aspectos. La escasa evidencia disponible sugiere

**“¿Es eficiente transferir directamente dinero para que los beneficiarios decidan como gastarlo? Desde la perspectiva del beneficiario, una transferencia monetaria es siempre superior a una ayuda o asistencia atada al consumo de ciertos bienes específicos. La razón es que los beneficiarios conocen mejor sus necesidades y deseos que una agencia gubernamental”**

etc. Por el contrario, uno de los pilares de la RBU es canalizar la ayuda mediante transferencias monetarias delegando en los beneficiarios la libertad de decidir como gastar el dinero recibido.

#### ¿ES EFICIENTE TRANSFERIR DIRECTAMENTE DINERO PARA QUE LOS BENEFICIARIOS DECIDAN COMO GASTARLO?

Desde la perspectiva del beneficiario, una transferencia monetaria es siempre superior a una ayuda o asistencia atada al consumo de ciertos bienes específicos. La razón es que los beneficiarios conocen mejor sus necesidades y deseos

estado Madhya Pradesh de la India, otro en dos aldeas de Namibia, y finalmente, el programa de transferencias monetarias introducido en Irán en el año 2011. Ninguno de estos programas, sin embargo, ha sido evaluado.

Para sortear este inconveniente, Banerjee et al. (2019) usan evidencia empírica, para en países en desarrollo, de programas estatales que, como lo propone la RBU, entregan beneficios mediante transferencias monetarias. Dada estas limitaciones, es importante ser cautelosos a la hora de extrapolar directamente los resultados al caso de la RBU.

re que el bienestar de los beneficiarios mejora cuando la ayuda se canaliza a través de transferencias monetarias que otorgan a estos libertad y flexibilidad a la hora de decidir sus gastos. Más compleja es la propuesta de hacer universal la ayuda monetaria en lugar de focalizarla en los grupos más vulnerables. La evidencia sugiere que los programas focalizados son superiores en términos de bienestar. Sin embargo, como se discutió antes, no existen aún estudios que cuantifiquen los posibles ahorros en costos administrativos debido a una política de RBU. **OE**

(2) La cuantía de esta RBU varía entre 1000 y 2000 dólares por año.

(3) Hanna, Rema and Benjamin Olken, "Universal Basic Incomes vs. Targeted Transfers: Anti-Poverty Programs in Developing Countries," Journal of Economic Perspectives, August 2018.

(4) Abhijit Banerjee, Paul Niehaus and Tavneet Suri, "Universal basic income in the developing world." MIT, working paper, 2019.

# FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

[www.fen.uahurtado.cl](http://www.fen.uahurtado.cl)

**PREGRADO | POSTGRADO | EDUCACIÓN CONTINUA**

## PROGRAMAS DE MAGÍSTER

Magíster en Economía  
(Agencia Qualitas | 7 años |  
desde diciembre 2015 a  
diciembre 2022)

Magíster en Gestión de  
Personas en Organizaciones  
(Agencia CNA | 3 años | desde  
abril 2020 a abril 2023)

Magíster en Administración de  
Empresas/ MBA  
(Opción de obtener el Master  
of Science in Global Finance de  
Fordham University, Nueva  
York, Estados Unidos)

Magíster en Economía Aplicada  
a Políticas Públicas | doble  
grado con Fordham University  
(Agencia Qualitas | 5 años |  
desde enero 2019 a enero  
2024)

## PROGRAMAS DE DIPLOMADO

Diplomado en Gestión  
Estratégica de las Relaciones  
Laborales

Certificación en Coaching  
Organizacional

Diplomado en Dirección y  
Gestión de Empresas  
(conducente al Magíster en  
Administración de  
Empresas- MBA)

Diplomado en Gestión de  
Personas (conducente al  
Magíster en Gestión de  
Personas en Organizaciones)

Diplomado en Gestión  
Tributaria

Diplomado de Normas  
Internacionales de  
Información Financiera  
(NIIF-IFRS)

## PROGRAMAS DE PREGRADO

Ingeniería Comercial

Contador Público  
Auditor

Gestión de Información,  
Bibliotecología y  
Archivística

Bachillerato en  
Administración  
(conducente a Ingeniería  
Comercial, Contador Público  
Auditor y Administración  
Pública)

## PROGRAMAS DE CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

Ingeniería Comercial

Contador Público  
Auditor

Ingeniería en Control de  
Gestión, mención  
Ciencia de Datos