

Observatorio Económico

N° 158 / Julio 2021 / ISSN 0719-9597



Proyecciones de crecimiento el 2021 Esperando a Delta



UNIVERSIDAD
ACREDITADA
POR 4 AÑOS
EN LAS 5 ÁREAS
Hasta diciembre 2023.

Docencia de Pregrado
Vinculación con el Medio
Gestión Institucional
Docencia de Postgrado
Investigación



¿Deberían liberarse las patentes de las vacunas Covid-19?



IFE y la transición del desempleo al trabajo



¿Deberían liberarse las patentes de las vacunas Covid-19?

Por: Carlos J. Ponce, PhD en economía, Universidad de California, Los Ángeles. Académico FEN-UAH



Introducción:

Desde el 2 de diciembre del 2020 hasta el 30 de julio de este año, el 28% de la población mundial ha recibido al menos una dosis de alguna vacuna de Covid-19, mientras que alrededor del 15% ha sido inoculado una vez. Esta estadística oculta asimetrías notables: solamente el 1.1% de la población de los países de bajos ingresos ha recibido al menos una dosis. Por ejemplo, solo el 0.5% de la población está completamente vacunada en Afganistán, el 1.4% en Armenia y el 2.6% en Bangladesh. En India, un país en el que el crecimiento de los casos es preocupante, solo el 7% de la población se encuentra completamente vacunada.

No es sorprendente entonces que se haya generado un encendido debate acerca de la conveniencia de liberar las patentes que protegen las formulas de las vacunas. India y Sudáfrica han solicitado recientemente a la Organización Mundial del Comercio la eliminación, al menos temporal, de las patentes para que estas puedan producirse en sus países. El argumento central es que la eliminación de las patentes llevaría a un crecimiento exponencial en la producción de vacunas.

Estas ideas son defendidas por economistas como Joseph Stiglitz, quién en un reciente artículo con Lori Wallach, argumenta

que la escasez de vacunas es consecuencia directa de los esfuerzos de las empresas farmacéuticas para hacer cumplir sus patentes y recibir beneficios monopólicos.¹ La eliminación de las patentes, argumentan Stiglitz y Wallach, llevaría a una mayor y rápida producción de vacunas con la consiguiente disminución de precios.

¿Es una buena idea entonces liberar las patentes que protegen las formulas de las vacunas? ¿Cuál sería el efecto esperado de la liberalización de las patentes? ¿Se eliminaría el poder monopólico de las empresas farmacéuticas sobre la producción de vacunas?

La Economía de las Patentes:

Una patente es un derecho de propiedad que se concede de manera temporal -usualmente, 20 años en USA- a compañías e individuos que generen nuevos bienes y tecnologías. La justificación para la existencia de este sistema se articula en base a los siguientes argumentos. Por un lado, de acuerdo con la teoría imperante, la creación de nuevas tecnologías y productos es incierta y costosa mientras que la imitación de estas es simple y muy barata. En ausencia de patentes, la teoría esgrime que otras empresas copiarían rápidamente las innovaciones y la subsiguiente competencia eliminaría rápidamente los beneficios de las compañías innovadoras. La consecuencia final, siguiendo esta línea argumental, es que las empresas no invertirían en investigación y desarrollo al anticipar la imposibilidad de recuperar sus inversiones iniciales. En definitiva, en ausencia de un sistema de patentes, las inversiones en investigación y desarrollo serían, como mucho, magras.

Este argumento enfatiza que el costo de un sistema de patentes es justamente la escasa producción del nuevo bien o tecnología -en nuestro caso, las vacunas. Es por ello que, tal como lo sugieren Stiglitz y Wallach, aumentar la producción de vacunas solo re-

quiere que cualquier empresa pueda usar la formula patentada libremente. Este razonamiento requiere un cuidadoso análisis.

Financiamiento:

Una de las premisas del argumento anterior es que la inversión en investigación y desarrollo es realizada en forma exclusiva por compañías e inversores privados. Eliminar las patentes llevaría a pérdidas empresariales en el presente y pondría en riesgo futuros proyectos farmacéuticos ya que las empresas podrían temer a ser nuevamente expropiadas.

¿Es este un argumento válido para impedir la liberalización de las patentes que protegen las fórmulas de las vacunas Covid-19?

ya disponible en el mundo científico. Una gran parte de las investigaciones que llevaron a la producción de este comenzaron tempranamente (año 2000) y muchas de estas fueron financiadas públicamente. De manera similar, las vacunas desarrolladas en base a la tecnología mRNA (Pfizer y Moderna) no hubieran quizás sido factibles sin los fondos públicos que el Instituto Nacional de Salud de USA (NIH) y la Agencia de proyectos de Investigación de Defensa de USA (DARPA) destinaron tempranamente a la investigación en esta área.

De ninguna manera pretendo negar la contribución de las compañías farmacéuticas para articular estos conocimientos disponibles en la generación de las vacunas



Paradójica y desafortunadamente, la liberalización de las patentes Covid-19 no resultaría en un aceleramiento en la producción de estas vacunas

La información disponible sugiere que la validez de este argumento es solo parcial y que liberalizar las patentes no debiera afectar desarrollos futuros. ¿Por qué?

Una fracción importante de la financiación de las investigaciones fue realizada tanto por los contribuyentes impositivos (a través de los gobiernos) como por instituciones privadas sin fines de lucro. Algunos estudios recientes, estiman incluso que hasta el 97% de los fondos de investigación para la creación de la vacuna de Oxford/AstraZeneca proviene de dinero de los contribuyentes impositivos.² En parte, esto se debe a la naturaleza secuencial de las innovaciones en el mundo moderno en el cual los descubrimientos presentes se basan en el conocimiento generado en el pasado. El conocimiento que finalmente permitió la creación de la vacuna de Oxford/AstraZeneca estaba

en tiempo record. Por el contrario, pero la información empírica sugiere que una buena parte del éxito se debe a cooperación pública-privada y financiación mixta. El punto crucial es cuánto debe pagarse a las compañías por su contribución en la generación de vacunas y determinar si una **patente** es el mejor instrumento de pago en medio de una pandemia. En definitiva, el rol de las patentes como **instrumento** para proteger inversiones en investigación es poco creíble en el caso de las vacunas Covid-19.

Licencias:

El propietario de una patente puede, en realidad, negociar un contrato de licencia para permitir que otras empresas produzcan las vacunas usando las fórmulas protegidas por sus patentes. Un potencial problema es que alcanzar este tipo de acuerdos suele ser lento debido al alto poder de negociación de

(1) Will corporate greed prolong the pandemic? <https://www.project-syndicate.org/onpoint/big-pharma-blocking-wto-waiver-to-produce-more-covid-vaccines-by-joseph-e-stiglitz-and-lori-wallach-2021-05>

(2) Who funded the research behind the Oxford-AstraZeneca COVID-19 vaccine? <https://www.medrxiv.org/content/10.1101/2021.04.08.21255103v1.full.pdf>

las compañías farmacéuticas propietarias de las patentes. Desde esta perspectiva, la liberación de las patentes disminuiría el poder de negociación de las farmacéuticas y terminaría acelerando los acuerdos de licencia.

¿Es este argumento válido para liberalizar las patentes? En el caso de las vacunas Covid-19, la evidencia empírica sugiere que las patentes no son una barrera significativa para la concreción de acuerdos entre empresas. Tabarrok (2020) documenta que AstraZeneca, por ejemplo, ha llegado a numerosos acuerdos de licencias con compañías de India, Brasil, Argentina, China, México y Sudáfrica.³ Un número no menor de empresas en España, Francia y Sudáfrica pueden producir legalmente la vacuna de Johnson & Johnson. Numerosos acuerdos hacen posible que la Sputnik V pueda ser producida en países como Argentina, Brasil, China, India, Egipto e Irán entre otros. Sinopharm ha extendido licencias para que sus vacunas se produzcan en Emiratos Árabes Unidos, Egipto y Bangladesh.

En definitiva, la existencia de patentes no parece ser una barrera para la generación de contratos de licencias que permitan a empresas en países en desarrollo generar sus propias vacunas. Es poco probable que la liberalización de estas conduzca a un aumento significativo de este tipo de acuerdos.

Conocimiento y Capacidad Instalada:

De acuerdo con la visión económica tradicional, una vez que las patentes son liberadas, la imitación y la copia del nuevo conocimiento es extremadamente barato. Sin embargo, como argumentan, Michelle Boldrin y David Levine⁴, la evidencia empírica contradice en muchas circunstancias estas presunciones. La historia ofrece numerosos ejemplos de innovaciones que se produjeron en ausencia de patentes. La clave para entender esta aparente paradoja es que la imitación exitosa del conocimiento



innovador es usualmente dificultosa y cara. Esto permite a los innovadores disponer de un tiempo de ventaja ('leading time') durante el cual pueden recuperar las inversiones realizadas.⁵

En mi opinión es esta la principal barrera que obstaculiza la producción masiva y rápida de vacunas Covid-19. En realidad, algunas empresas ya han liberado voluntariamente sus patentes. El caso emblemático es el de la empresa Moderna (2020). Desafortunadamente, luego de la liberación de esta patente, tanto el número de acuerdos de licencias como la producción de esta vacuna no se modificaron significativamente. Aún cuando se trate de un solo caso, la evidencia es sugestiva.

El problema reside en el poder monopólico que poseen unas pocas compañías farmacéuticas respecto a los conocimientos necesarios para producir estas vacunas. La fórmulas que protegen las patentes son solamente las 'recetas' para producir vacunas. Sin embargo, no basta con conocer la 'receta.' El desafío es reproducirla eficientemente a bajo costo y en poco tiempo. Por ejemplo, de acuerdo con declaraciones de altos ejecutivos de Moderna, no existe a nivel global capacidad instalada para producir vacunas basadas en mRNA. Más aún, el capital humano preparado para manipular esta tecnología es prácticamente inexistente.

Discusión y Conclusiones:

¿Deberían entonces liberalizarse las patentes que protegen las fórmulas de las vacunas Covid-19? Paradójica y desafortunadamente, la liberalización de las patentes Covid-19 no resultaría en un aceleramiento en la producción de estas vacunas. El factor limitante no reside en la protección legal de la 'fórmula'. La principal barrera reside en el escaso conocimiento y el alto costo de transferir la experiencia necesaria para producir vacunas basadas en nuevas tecnologías. De no mediar ninguna otra modificación, la liberalización de las patentes no generará beneficio alguno.

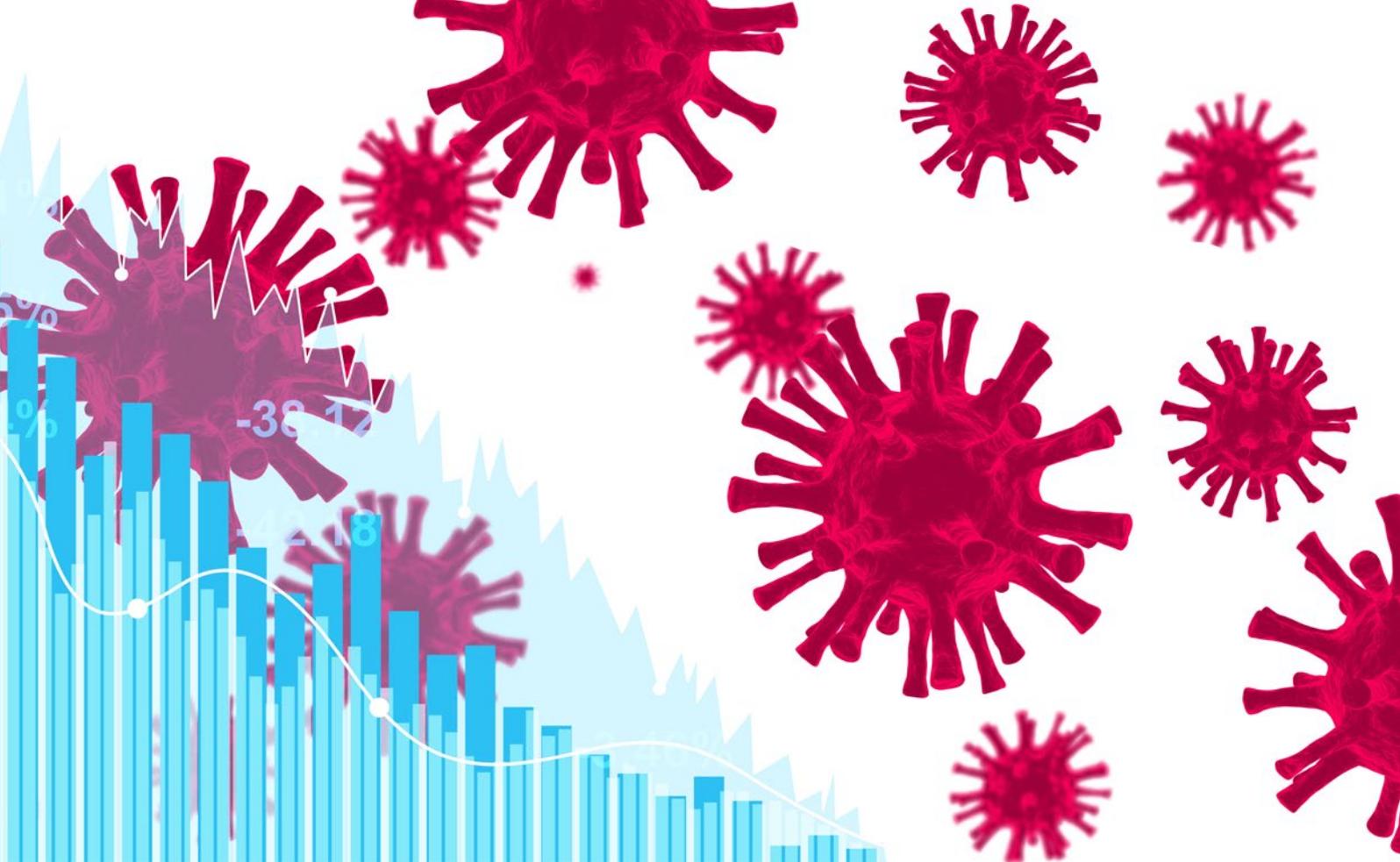
Es necesario y claramente urgente diseñar mecanismos para que el conocimiento y la experiencia para producir este tipo de vacunas sea rápidamente diseminado. Un ejemplo alentador, es el caso del Instituto Serum de la India, que se ha transformado en el recipiente de tecnología por parte de empresas como Johnson & Johnson, AstraZeneca y de Novavax. Alcanzar asociaciones de ese tipo son el camino a seguir.

Es desalentador los pocos esfuerzos que han hecho empresas como Pfizer y Moderna para diseminar y transferir una tecnología nueva como es la de mRNA. Se debe lograr que las empresas colaboren para acelerar la formación de capital humano y capacidad instalada necesaria para producir más vacunas. **OE**

(3) Patents are Not the Problem! <https://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2021/05/ip-is-not-the-constraint.html>

(4) The Case against Patents. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.27.1.3>

(5) Ver, por ejemplo, Henry y Ponce (2011): Waiting to Imitate: On the Dynamic Pricing of Knowledge. <https://www.jstor.org/stable/10.1086/662721>



Proyecciones de crecimiento el 2021 Esperando a Delta

Por: Carlos J. García, Ph.D. en Economía, University of California (LA), EE.UU. Académico FEN-UAH.



Las actuales proyecciones económicas se están sesgando al alza más por los deseos de crecer de los analistas que por hechos objetivos, sobre todo en un escenario tan complejo –y por qué no decir grave– como el actual.

La crisis del Coronavirus solo es comparable a las tres severas recesiones que nos tocó experimentar en el siglo pasado: la Gran Depresión del 29, la fallida política de estabilización de 1975 y la crisis de la deuda externa de 1982. En todos estos episodios la economía chilena se recuperó, pero sus estructuras cambiaron drásticamente. En cambio, recesiones recientes como la crisis asiática del 1998 y la recesión financiera

internacional del 2008, en términos comparativos, resultan ser episodios ténues y, por tanto, no significaron grandes cambios en nuestras vidas una vez que pudimos superar estos episodios.

Así, la magnitud del impacto de la crisis del Coronavirus ha sido tal que deseamos con todas nuestras fuerzas volver a la normalidad.

En términos de las proyecciones de la economía, ojalá pudiéramos borrar el año 2020 de un plumazo y retomar nuestro crecimiento anterior, que si bien no era espectacular, nos mantenía como una economía emergente expectante en el concierto internacional.

Sin embargo, como en otras crisis severas, la recuperación es un proceso objetivo que va más allá de los simples deseos de crecer y depende entre otros elementos de nuestras capacidades productivas, la efectividad de la vacunación, la recuperación del resto del mundo, la evolución de la variante Delta del virus en los próximos meses y las políticas económicas realizadas.

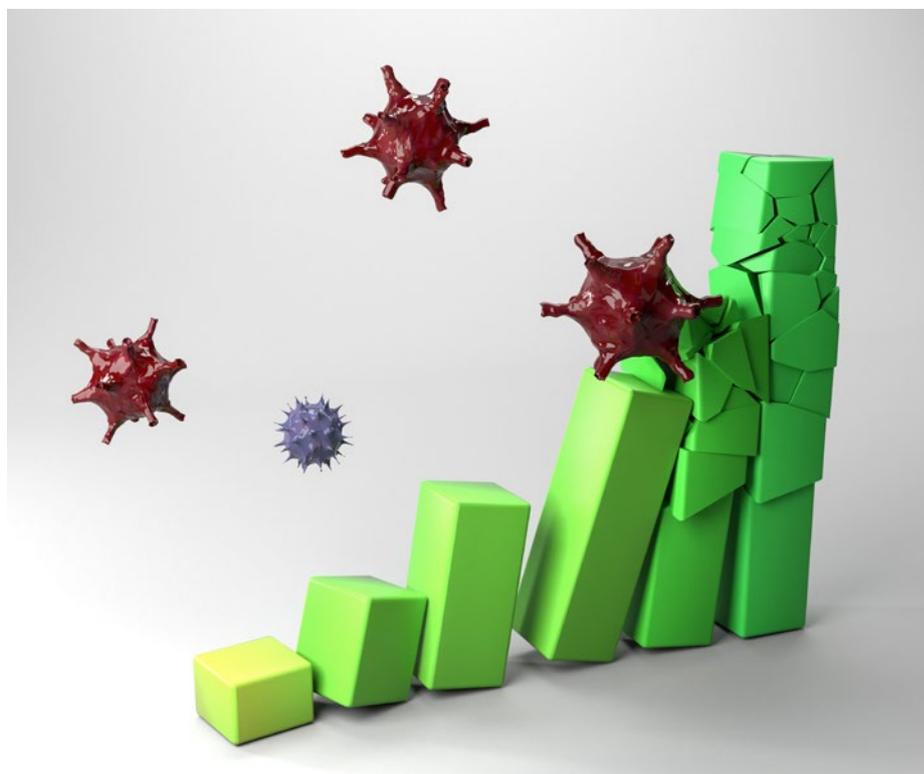
Examinemos la evidencia que hasta ahora tenemos sobre la recuperación de la economía el 2021. Primero, empecemos por el crecimiento que debemos recuperar, la caída del PIB el 2020 en Chile fue de -6.0%. Ella está dentro del rango superior experimentado por el mundo, es decir, la fuerza de la crisis en nuestro país fue mayor que la experimentada en promedio en varios otros países. Según datos del FMI⁽¹⁾, las economías avanzadas se contrajeron en -4,7%, las emergentes y en desarrollo -2,2%, América Latina y el Caribe un -7.0% y el mundo en general en -3.3%. Segundo, las expectativas económicas en enero del 2020 –es decir, que incluye los efectos del estallido social de octubre del 2019– era de un crecimiento para el 2020 de 1,2%. En consecuencia, sumando la caída del PIB, -6.0%, y lo que no se creció el 2020, 1,2%, tenemos que se perdió un 7,2% de crecimiento del PIB el año pasado.

Con relación a los recursos que contamos, tenemos que la tasa de desempleo subió de 7,4% en enero del 2020 a 9,5% en junio del 2021, sin embargo, estos porcentajes pueden llevar a cuentas alegres, puesto que la fuerza de trabajo en igual período se contrajo dramáticamente en un 10%, es decir, básicamente contamos con un millón menos de empleos. La formación bruta de capital fijo, gasto en inversión, cayó en un -11,7%, y la reducción fue pareja en los sub rubros de construcción y maquinarias, así el nuevo capital que se adicionó sirvió solo para recuperar la depreciación y algo más. La importación de bienes intermedios –productos energéticos, químicos, partes y piezas, abonos, etc.– necesarios para la producción

de bienes finales cayó en casi un -14.0%. Es importante adicionar que la pandemia ha producido cuellos de botella en los mercados internacionales, con lo cual, muchos de los bienes de capital e intermedios importados se deben hacer a precios más alto como ocurre con el petróleo: en enero del 2020 el precio del petróleo WTI era de 57,5 dólares el barril, en cambio, en junio del 2021 fue de 71,3. En resumen, por el lado de la oferta agregada de bienes y servicios la economía dispone hoy de recursos acotados para la recuperación.

En forma paralela, nos hemos beneficiado con aumentos espectaculares del precio del cobre de 2,7 dólares la libra a 4,4 en igual período del alza del petróleo, con exportaciones totales que crecieron en dólares el 2020 en 7,0% en relación con el 2019, situación difícil de mejorar porque la demanda mundial está siendo desalentada en estos momentos por la propagación de la variante Delta.

Por el lado de la política económica, el comportamiento ha sido dispar, la deuda pública el 2020 subió en 4,2% del PIB, que



¿Es posible llegar a un 9,0% el 2021? Es muy poco probable alcanzar este porcentaje porque la información recolectada en este artículo indica que la economía no tiene los recursos ni la política económica para llegar a su crecimiento potencial este año

(1) <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021#>



es comparable con el soporte que han hecho otras economías emergentes para enfrentar la emergencia de la crisis, sin embargo, muy por debajo del apoyo extra de las economías avanzadas que ha llegado aproximadamente a un 16%².

El esfuerzo del gobierno ha estado en la vacunación, aproximadamente un 60%³ de la población total ya tiene las dos dosis, comparado con el 40% alcanzado por las economías avanzadas.

En el caso de la política monetaria, el Banco Central subió sorpresiva y desentonadamente -con relación a sus contrapartes internacionales- su tasa de política a 0.75%. Así por el lado de la demanda agregada,

además de la vacunación y un gasto fiscal acotado, las familias han enfrentado la crisis con los retiros de las AFP de casi 50 mil millones de dólares al 26 de julio del 2021.

Con todos estos antecedentes podemos definir tentativamente la factibilidad de diferentes escenarios. Partamos por una proyección extremadamente optimista y supongamos que en el 2021 se borra de un plumazo los efectos de la pandemia del 2020. Es un supuesto absolutamente poco realista, pero ilustrativo porque nos da una idea de cuál sería el techo del crecimiento de la economía del PIB el 2021. En este caso hipotético, la economía simultáneamente lograría recuperar la caída del 6%, ganar lo que no se creció, es decir, el 1,2% mencionado más arriba, y

agregar un 1,8% de PIB potencial. Sumando estos porcentajes la economía llegaría a un crecimiento espectacular de 9,0%, que indicaría el techo posible de expansión.

¿Es posible llegar a un 9,0% el 2021? Es muy poco probable alcanzar este porcentaje porque la información recolectada en este artículo indica que la economía no tiene los recursos ni la política económica para llegar a su crecimiento potencial este año. En cambio, si la vacunación sigue siendo efectiva, el Banco Central no sigue subiendo la tasa de interés y nos zafamos razonablemente bien de la variante Delta, sí podríamos adicionar el 1,2% esperado en enero del 2020, fecha previa a que se materializaran las expectativas más negativas sobre los efectos de la pandemia. En ese caso podríamos llegar a aproximadamente a un 7,2% o algo más.

Este último porcentaje nos permite establecer un intervalo más realista para el crecimiento el 2021: entre el 6,0% y el 7,2%.

El piso de este intervalo de 6,0% supone que el esfuerzo de vacunación por lo menos nos permite recuperar la caída del 2020, supuesto utilizado en las mayores de las proyecciones. La gran incertidumbre es el efecto de la diseminación de la variante Delta. Si este efecto es suficientemente negativo, entonces estaremos más cerca del 6,0% que un 7,2%. Otro dato, si bien el IMACEC de junio fue alto respecto al año pasado creció un 0% respecto a mayo del 2021, es decir, la economía se recupera, pero no se expande.

Por tanto, será clave en los próximos meses tener las fronteras cerradas, evitar expectativas gubernamentales excesivas de recuperación, trazar a los infectados y sus contactos cercanos y estar preparado para una tercera dosis para grupos sensibles de la población como lo está haciendo Israel para los mayores de 60 años. En caso contrario, podríamos poner en riesgo todos los buenos deseos para el 2021. **OE**

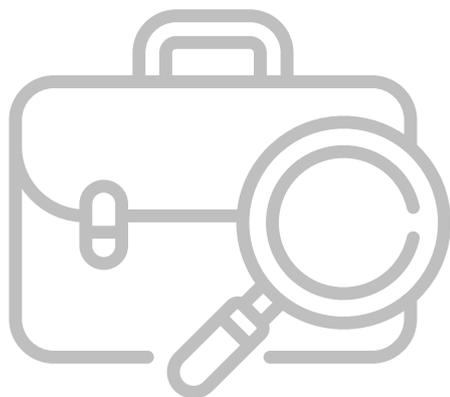
(2) <https://blogs.imf.org/2021/07/27/drawing-further-apart-widening-gaps-in-the-global-recovery/>

(3) https://informesdeis.minsal.cl/SASVisualAnalytics/?reportUri=%2Freports%2Freports%2F9037e283-1278-422c-84c4-16e42a7026c8§ionIndex=0&sso_quest=true&reportViewOnly=true&sas-welcome=false



IFEs y la transición del desempleo al trabajo

Por: *Marcela Perticará, Ph.D. en Economía, University of Texas A&M, EE.UU. Directora Departamento de Economía, FEN-UAH y Pablo González, Ph.D. en Economía, University of Texas A&M, EE.UU. Director de Postgrados, FEN-UAH.*



Si observamos los datos publicados por el INE, la pandemia significó la destrucción de aproximadamente un millón de empleos a lo largo del 2020, situación que no cambió sustancialmente durante el primer semestre del presente año.

Estos datos son consistentes con los resultados que arroja el Estudio Longitudinal Empleo-Covid19 de la Universidad Católica, que muestra que si bien a julio del 2020 se había perdido casi 2.4 millones de empleos, a julio del año 2021, se recuperaron 1.4 millones. Casi la mitad de esos puestos perdidos afectaron a las mujeres, para las que la tasa de participación cayó diez puntos con respecto a la que prevalecía prepandemia.

En ese contexto, el gobierno implementó distintas medidas de mitigación ante la crisis de ingresos que, tanto los trabajadores como las empresas, enfrentaron. Entre esas políticas, y después de varias versiones y correcciones, hoy contamos con un Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) que llega a cubrir a aproximadamente el 80% de la población, se sancionó la Ley de Protección del Empleo (LPE, que permite suspender contratos y reducir jornadas, sin extinguir la relación laboral y da acceso a beneficios de desempleo), se crearon nuevos subsidios de empleo (Línea Regresa, Contrata, Nuevo Empleo y Protege), a la par que se dirigen ayudas específicas a micro y pequeñas empresas (Bono Mype 2021, FOGAPE y otras medidas tributarias).

Esta semana, el Presidente de la República anunció la extensión del IFE hasta diciembre, una medida un poco forzada desde lo político (ante la amenaza de un nuevo retiro del 10% de los fondos de pensiones). Contraria también a las recomendaciones realizadas por la Comisión para la Recuperación de Empleos, que proponía reducir este beneficio y focalizarlo en los segmentos más golpeados de la población (aquellos imposibilitados de trabajar). Sí acogió la propuesta de dicha Comisión de implementar un subsidio al empleo, el IFE laboral, aunque con topes un poco menos generosos a los sugeridos por la instancia. Este nuevo beneficio, transitoriamente cubriría nuevas relaciones

Ante la mejora en las condiciones sanitarias y la reactivación del mercado laboral, un esquema basado en el apoyo a la generación del empleo y fomento a la participación laboral parece ir en la línea adecuada. Uno puede estar tentado a pensar que la lenta recuperación en la participación laboral puede haber estado influenciada, al menos en parte, por la existencia del IFE. En la literatura económica hay casos en los que, por ejemplo, la implementación de seguros de desempleos o cesantía han generado la elevación de la tasa de desempleo de largo plazo. El IFE no es un seguro de desempleo ni es una política permanente. Sin embargo, la disponibilidad de ese ingreso puede estar ocasionando que

periodo adicional, incluso una vez terminado el beneficio. Es más, hay evidencia de que esquemas de seguro de desempleo generosos pueden ayudar a los trabajadores a encontrar mejores trabajos¹. Si el IFE laboral fomenta la creación de relaciones laborales transitorias (sólo por la duración del beneficio), el fisco estaría gastando recursos en una política que no está generando empleo de largo plazo.

Pero ciertamente muchos otros factores pueden estar también por detrás de la lenta recuperación de la participación laboral y la aparente escasez de mano de obra en algunos sectores de la economía²: miedo a enfermarse gravemente o a contagiar a un familiar con factores de riesgo, limitaciones horarias, cuidados en el hogar de terceros dependientes, aglomeraciones en medios de transporte, reticencia a trabajar en actividades con alta circulación de personas. Y por detrás, un enorme problema de coordinación al haber una apertura gradual de las distintas actividades que involucran a una persona en su vida diaria. En particular si los colegios o jardines infantiles no funcionan con la frecuencia y horarios normales, muchos padres y madres no pueden retornar a sus trabajos de manera presencial.

El dilema es cómo generar incentivos para volver al trabajo, sin desproteger en el entretanto a segmentos de la población que pueden aún estar enfrentando las dificultades y restricciones antes mencionadas para volver al trabajo o porque el sector o actividad en la que trabajaban prepandemia aún no están en condiciones de funcionar con normalidad. Surge como esencial proteger y fomentar la creación de empleo en el corto plazo, sin perder de vista que aún hay una alta incertidumbre sobre la evolución de la pandemia y la recuperación del nivel de actividad en algunos sectores.



laborales generadas hasta diciembre del 2021, por un período de 4 meses. Es compatible con otros beneficios, como los subsidios Contrata, Protege, la reducción temporal de la jornada de trabajo (LPE), el IFE, el Ingreso Mínimo Garantizado y otros subsidios ya de más larga data como son Bono Trabajo Mujer (BTM) y Subsidio Empleo Joven (SEJ).

las personas piensen mejor a qué puesto de trabajo postular, qué nuevo empleo buscar y cuándo insertarse, cuál es el nivel de flexibilidad que desea ahora. Esta podría ser una explicación de por qué vemos algunos puestos vacíos que no se llenan. El IFE aliviana el costo de “vitriear” en el mercado laboral. Este efecto podría perdurar algún

(1) Ver Farooq, A, Kugler, A y U. Muratori (2020). “Do Unemployment Insurance Benefits Improve Match Quality? Evidence from Recent U.S. Recessions,” NBER Working Paper No. 27574 (Julio).

(2) Un reporte de Morgan Stanley escrito por los economistas Sarah Wolfe y Ellen Zentner concluye que no hay evidencia de que los beneficios gubernamentales son los causantes de la escasez de mano de obra. <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2021/07/08/states-that-ended-300-unemployment-benefits-havent-boasted-labor-market-yet-morgan-stanley-finds/?sh=492e52722237>



las políticas sanitarias y de contención de la pandemia. No puede esperarse una reactivación plena del mercado laboral, sin jardines infantiles y colegios con pleno funcionamiento, con horario normal. En el caso particular de los subsidios actualmente vigentes, el Subsidio Protege (que entrega recursos para cuidado infantil a mujeres con niños entre 0 y 2 años por hasta 6 meses) será de poca efectividad para generar (o mantener) empleo de largo plazo, a menos que la entrega de este subsidio se coordine con el sistema de cuidado infantil público y se le garantice a esta mujer un cupo preferencia en alguna sala cuna pública. Si el IFE laboral fomenta la creación de relaciones laborales transitorias (sólo por la duración del beneficio), el fisco estaría gastando recursos en una política que no está generando tampoco empleo de largo plazo.

Sólo la suma de ambos IFEs, sin incluir el gasto en el resto de los subsidios, involucra unos US\$7 mil millones, importe para nada desdeñable. El esfuerzo fiscal que está realizando el Estado chileno en estos dos años es impresionante y está en línea con lo que otras economías han realizado.

La disponibilidad de ahorros previos permite en cierta forma algún margen de acción relativamente más amplio comparado al contexto internacional. Pero la situación fiscal no es sostenible en el largo plazo, a menos que entraran a las arcas fiscales recursos frescos (por mayor crecimiento o por reforma del sistema impositivo) para solventar este mayor gasto. Las cifras de reactivación que estamos viendo en estos meses, es meramente recuperación de los niveles de actividad económica prepandemia, producto del desconfinamiento. Un alto déficit fiscal tarde o temprano, repercutirá en tasas de interés y precios, lo que a su vez podría comprometer el crecimiento de la economía en el futuro. **OE**

El dilema es cómo generar incentivos para volver al trabajo, sin desproteger en el entretanto a segmentos de la población que pueden aún estar enfrentando dificultades y restricciones para volver al trabajo o porque el sector o actividad en la que lo hacían aún no están en condiciones de funcionar con normalidad

“

Es importante también considerar que el Covid ha generado cambios importantes en la estructura de la economía. Algunas industrias han visto reducido su nivel de actividad, otras han crecido y/o modificado fuertemente sus formas de producir. Se han automatizado procesos y se han abierto espacios para teletrabajo antes inexistentes, lo que ha hecho que algunas competencias laborales hayan quedado obsoletas, además de abrir la posibilidad de jornadas laborales

parciales y/o flexibles que ahora los trabajadores pueden estar considerando como más adecuadas. El IFE laboral puede ser un motor para activar la creación de empleo, pero hay que pensar en medidas y políticas que aumenten la productividad y favorezcan el crecimiento en el largo plazo.

En este contexto, también es clave que prime la coordinación de los distintos instrumentos de promoción del empleo, con

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

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