



UNIVERSIDAD  
ALBERTO HURTADO

FACULTAD DE  
ECONOMÍA Y NEGOCIOS

# *Observatorio Económico* >

n° 123/ enero 2018

Sobre Gratuidad,  
Inclusión y Acceso  
a la Educación Superior



# SOBRE GRATUIDAD, INCLUSIÓN Y ACCESO A LA EDUCACIÓN SUPERIOR

Eugenio Giolito, académico FEN UAH.

En su tercer año de vigencia, la gratuidad en la Educación Superior sigue siendo un tema permanente de debate en cuanto a su alcance y sus efectos en términos de acceso e inclusión de los sectores más vulnerables. Recordemos que para el presente año 2018, el porcentaje de alumnos con gratuidad se ha extendido a los estudiantes provenientes de familias del 60% de menores ingresos. Asimismo, se han sumado cinco nuevas instituciones (tres centros de formación técnica (CFT), un instituto profesional (IP) y una universidad, que dan un total de: 33 universidades, 6 IP y 7 CFT suscritos a la gratuidad. Si bien a simple vista puede parecer que estos cambios van en dirección a generalizar el acceso y hacia un sistema más inclusivo, en este artículo nos valdremos de información del sistema de Educación Superior para mostrar que, al menos hasta el momento, la gratuidad (independientemente del porcentaje de la población que cubra) no estaría contribuyendo demasiado a una mayor inclusión, así como tampoco ha producido cambios sustanciales en el acceso a ella.

La Figura 1 nos muestra la matrícula de primer año entre 2005 y 2017 para los distintos tipos de instituciones, discriminando, a partir de 2016, entre aquellas que están adscritas a la gratuidad y aquellas que no (para universidades privadas, IP y CFT, dado que todas las universidades

del CRUCH están adscritas). Note que, en 2017, alrededor de la mitad de la matrícula de primer año del sistema estaba enrolada en las instituciones adscritas a la gratuidad. Del mismo gráfico se desprende que no ha habido cambios importantes en matrícula total desde que se implementó la gratuidad, como sí los hubo hacia finales de la década pasada, luego de la creación del Crédito con Aval del Estado (CAE).

Aunque todo indica que el advenimiento de la gratuidad no tuvo impacto en el acceso a la Educación Superior (dado que ya había aumentado gracias a la disponibilidad de crédito), esto no significa desconocer el alivio financiero que debe haber producido este cambio en familias de escasos recursos cuyos hijos accedieron a estudios superiores. Si alrededor de la mitad de los estudiantes del sistema lo hacen en instituciones adscritas a la gratuidad, cabría preguntarse cómo están distribuidos en términos de ingreso esos estudiantes. ¿Están las instituciones adscritas recibiendo a los estudiantes más vulnerables?

Para responder a dicha pregunta, y dado que no disponemos de la información sobre el ingreso de los estudiantes, nos valdremos de que la información sobre la PSU y el Sistema Único de Admisión (SUA), provista por el DEMRE, permite observar la educación de los padres de los postulantes, la cual es comúnmente utilizada como proxy del ingreso. La Figura 2

muestra los datos sobre la situación final de los postulantes en 2017, clasificados por educación de la madre. Cada columna indica el número de postulantes que se matricularon en universidades del CRUCH o en las nueve universidades privadas que el año pasado pertenecían al SUA (cuatro adscritas y cinco no adscritas a la gratuidad). Por lo tanto, la porción al tope cada columna indica que el destino final de los estudiantes ha sido, o bien en una universidad fuera del SUA (solo una universidad fuera del SUA era sujeto de gratuidad en 2017), o en un IP o CFT, o directamente desistieron matricularse el año pasado.

La Figura 2 nos muestra que, del total de los postulantes cuya madre no había completado la educación media (y que probabilísticamente son los de menores ingresos) el 80% no accedía a una universidad del SUA (y por lo tanto prácticamente no podía estudiar gratis en la universidad (recuerde que el año pasado había una sola universidad gratuita fuera del SUA). Es cierto que es posible que al menos parte de dichos estudiantes haya accedido a la gratuidad a través de un CFT o un IP, pero también es probable que esta difícilmente haya sido su intención original dado que la PSU que rindieron no es requerida para acceder a la gratuidad en dichas instituciones. Con esto no queremos decir que la gratuidad debiera extenderse a todas las universidades del país, puesto que se

están adoptando criterios de acreditación mínima que son razonables, pero no queda muy claro que la gratuidad haya implicado tampoco una mayor inclusión. Además está decir que llevar el porcentaje de gratuidad al 100%, como muchos reclaman, tampoco soluciona el problema.

La razón por la que estudiantes de menores recursos quedan fuera del sistema universitario no radica fundamentalmente en la falta de acceso financiero, dado que, como dijimos más arriba, la disponibilidad de crédito ya había contribuido a solucionar a ese problema, sino a una causa de mucho más difícil de solucionar: muchos de estos niños quedan afuera por su bajo puntaje en la PSU. La Figura 3 muestra los promedios ponderados (por área del conocimiento) de los puntajes de corte (PSU Matemáticas-Lenguaje) para carreras en las universidades adscritas a la gratuidad en 2017. Note que, para todas las áreas el puntaje mínimo promedio no baja de los 500 puntos. Para el mismo año, los datos de la PSU nos indican que el puntaje promedio de los hijos de madres de menor educación es de 480 puntos, y de 503 si restringimos a quienes son beneficiarios de la Beca de Excelencia Académica, o sea quienes pertenecen al 10% superior del establecimiento donde estudiaron. Esto explica por qué la gran mayoría de dichos estudiantes queda fuera de las universidades gratuitas.

Creemos que, si realmente nos importa que la universidad sea inclusiva, el debate debería ser mucho más amplio que una mera discusión presupuestaria acerca de los fondos que se dedican a las instituciones de educación superior. En el mejor de los casos (de solución más sencilla), tendríamos un problema con el método de selección, que quizás no refleje las aptitudes necesarias para el ingreso de la universidad y perjudique a quienes no tienen los medios para prepararse especialmente para el ingreso. Lo más grave sería que la PSU efectivamente reflejara la preparación necesaria y lo que esté fallando sea directamente el sistema educativo. Esto no se arregla solamente con un número en el presupuesto, si no con un plan de mediano largo plazo que "empareje el terreno" para los niños que a priori tienen menos posibilidades. ¿Estamos dispuestos a dar ese debate? ■

Figura 1: Matrícula de primer año por tipo de institución. Elaboración propia en base a datos de SIES (MINEDUC).

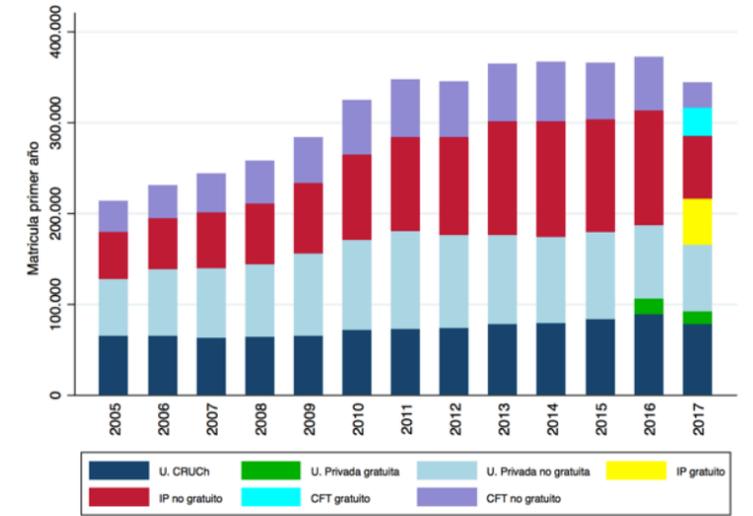


Figura 2: Matrícula en el SUA 2017, por educación de la madre: Elaboración propia en base a datos del DEMRE.

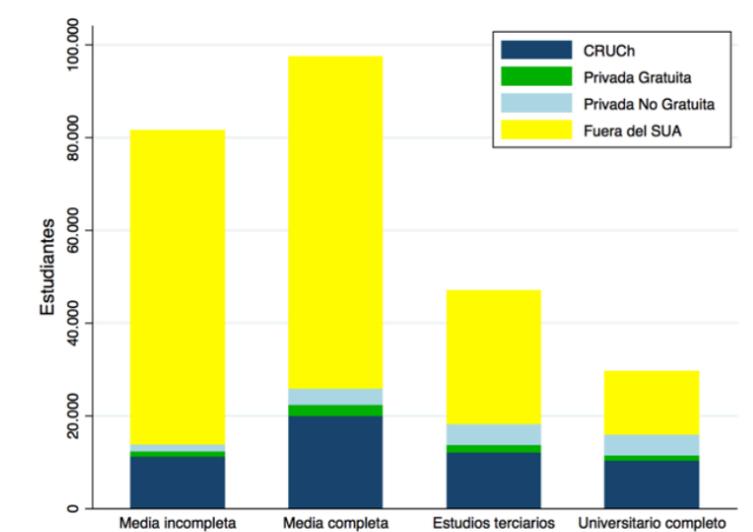
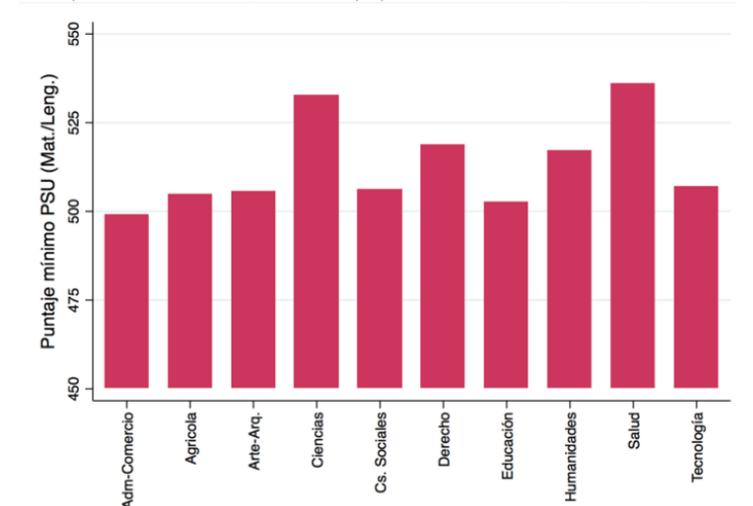


Figura 3: Puntaje de corte promedio en universidades adscritas a gratuidad (ponderada por número de alumnos). Elaboración propia en base a datos SIES (MINEDUC).



# ¿AMAZON EN CHILE?

Anett Erdmann, académica FEN UAH



Durante todo el 2017 hubo varios rumores en la prensa sobre la posible entrada de Amazon en Chile, especialmente transmitidos como una potencial amenaza para las empresas chilenas.

La entrada del coloso de comercialización online en otros países ha puesto el listón de la calidad de venta en línea muy alto – en términos de variedad, rapidez y servicios adicionales– pero sobre todo, ha ejercido presión sobre los precios.

Este artículo se refiere a ciertos aspectos concretos de la estrategia de Amazon y sobre las implicaciones que supondrían para Chile la entrada de Amazon si finalmente los rumores se convierten en realidad.

Pero, ¿qué es Amazon? Amazon es una empresa estadounidense que opera internacionalmente como comerciante y como plataforma de ventas online. La empresa empezó hace dos décadas con la venta de una gran variedad de libros, y desde entonces ha ido penetrando paulatinamente en multitud de sectores, como por ejemplo el textil, video juegos, juguetes, muebles, joyería, alimentación etc. Actualmente es uno de los líderes mundiales en la venta online, y su fundador y presidente Jeff Bezos una de las personas más ricas del mundo.

Con enfoque en los consumidores, entre otros aspectos, es muy destacable su servicio "Amazon Prime", una tarifa plana en la cual mediante una cuota anual los clientes disfrutan para sus compras de entregas exprés gratuitas en todo el territorio nacional. Con su servicio "Amazon Prime Now", orientado a productos de alimentación, el plazo de entrega gratuita es inferior a 2 horas. Adicionalmente esta membresía aporta al consumidor otros beneficios como películas a la carta u ofertas exclusivas.

Con enfoque en las empresas, Amazon en su rol de comerciante, compra productos al por mayor para la reventa. En su rol de plataforma de ventas online, muestra productos ofrecidos por terceros. Adicionalmente ofrece la posibilidad a otras empresas que usan la plataforma de contratar un servicio integral de logística que incluye el almacenamiento y la gestión de la distribución de sus productos ("Fulfillment by Amazon").

En la actualidad se están realizando numerosos estudios académicos sobre el comportamiento estratégico de Amazon y su impacto en el mercado. A continuación, nos centramos en dos:

Houde, Newberry y Seim (2017)<sup>1</sup> han realizado un estudio empírico con datos de ventas de Amazon en el cual argumentan que uno de los pilares de la eficiencia logística de la empresa se basa en la creación de una red de distribución óptima que permite generar economías de densidad. Esto significa que los costos adicionales de establecer y mantener una red de instalaciones logísticas descentralizadas se ven compensados por el ahorro en costos de distribución que supone la cercanía a suministradores y consumidores. Esta eficiencia logística permite a la empresa ofrecer precios ajustados y rapidez en la entrega del producto. Los precios ajustados claramente aumentan la demanda mientras que la rapidez en la entrega, signo de calidad, parece estar sobrevalorada y no tener un impacto directo en la demanda. En el caso particular del sector de alimentación (no incluido en el estudio citado), esta última afirmación es relativa. En el caso de España, observamos que después de la irrupción del servicio "Amazon Prime Now" muchas de las grandes cadenas de supermercados paulatinamente han ido mejorando sus servicios online y tiempos de entrega a domicilio.

Amazon entró con dicho servicio en España inicialmente con una cuota anual de membresía y el pedido mínimo para compras de productos alimentarios online muy bajo en comparación con la competencia. De esta forma se aseguró en el corto plazo una rápida aceptación por parte de los consumidores. Pasada la fase de captar clientes, ahora ha adaptado sus condiciones hacia arriba en términos de pedido mínimo, convergiendo con las condiciones actuales de sus competidores, y ya hay rumores en la prensa sobre una posible alza de la cuota anual de membresía.

Segundo, los académicos Zhu y Liu (2016)<sup>2</sup>, realizaron un estudio empírico con datos de venta de Amazon en el que advierten que siendo plataforma y comerciante a la vez, Amazon podría tener incentivos para imitar algunos productos que se venden a través de su plataforma y venderlos además como comerciante.

Los mismos autores también destacan que el incentivo disminuye si Amazon ya es el operador de toda la logística del producto a través de su servicio "Fulfillment by Amazon", con el cual Amazon recibe una comisión adicional por producto vendido.

Esto sugiere que puede ser una estrategia

racional usar el servicio de distribución de Amazon para impedir que una comercialización propia de este producto sea rentable. A parte de esto, una alternativa para las grandes empresas que usan la plataforma de Amazon es regularlo contractualmente a través de un contrato de exclusividad.

En esta misma línea, es obvio que puede darse la situación en la que Amazon "plataforma", primen los productos de Amazon "comerciante" frente a los de la competencia. Un ejemplo reflejado en la prensa fue el caso de la venta de "Fire TV" (un dispositivo para el televisor de Amazon como comerciante) excluyendo la opción de comprar dispositivos similares de Apple o Google.

Como contrapartida, no hay que olvidar que la empresa sigue una estrategia de largo plazo que implica mantener las relaciones con las empresas que usan su servicio, lo que desincentiva la imitación que podría llevar a sus clientes a abstenerse del uso de esta plataforma.

## ¿Y qué podemos esperar para Chile?

Todavía no existen datos concretos que confirmen si Amazon finalmente entrará el mercado chileno, qué servicios ofrecerá, y cuáles serán sus alianzas con empresas nacionales, minoristas y repartidores.

A falta de realizar un estudio diferenciando sectores y con más detalles, por el momento únicamente podemos avanzar en lo que esperamos a nivel microeconómico sobre la entrada de Amazon en Chile: que incentive la competencia en precios y por tanto beneficie al consumidor.

Esperamos que la respuesta del concentrado mercado de multitiendas que ya operan online, consista al menos, en una mejora de la distribución.

Para las empresas que no disponen de comercio online propio, el servicio integral de logística puede ser una oportunidad para llegar al consumidor digital. ■

<sup>1</sup>Documento de trabajo "Economies of Density in E-Commerce: A Study of Amazon's Fulfillment Center Network" de los profesores Jean-François Houde (Universidad Cornell), Peter Newberry (Universidad Estatal de Pensilvania) y Katja Seim (Universidad de Pensilvania).

<sup>2</sup> Documento de trabajo "Competing with Complementors: An Empirical Look at Amazon.com" de los profesores Feng Zhu (Universidad de Harvard) y Qihong Liu (Universidad de Oklahoma).

# LAS GARANTÍAS EXPLÍCITAS DE SALUD: UN GRAN NEGOCIO PARA LAS ISAPRES

Por Ramiro de Elejalde, académico FEN UAH.

La ley 19.966 (2004) introdujo el programa de Garantías Explícitas de Salud (más conocido como GES o AUGÉ) cuyo objetivo es garantizar el acceso, oportunidad, calidad y protección financiera a los afiliados de Fonasa y de las Isapres frente a un grupo de enfermedades como diabetes, hipertensión arterial, depresión, cáncer de mama, etc. Para una persona que sufre alguna de estas enfermedades, el programa GES le asegura un copago establecido por ley para las prestaciones asociadas a dicha enfermedad y un tope al gasto de bolsillo por año.

La creciente utilización del programa demuestra que los individuos lo valoran positivamente. Pero también tiene un beneficiario inesperado: las propias Isapres. Según un informe de la Superintendencia de Salud, en el período 2013-2015 las Isapres gastaron solamente un 37 por ciento de los recursos GES en prestaciones asociadas a enfermedades GES. Otra forma de decirlo es que las Isapres obtuvieron un margen del 63 por ciento de su "negocio GES".

¿Cómo hicieron las Isapres para hacer tan buen negocio?

Para entenderlo, debemos conocer el financiamiento del programa GES. El Ministerio de Hacienda determina, cada tres años, los recursos disponibles para el financiamiento del GES en Fonasa. En base a estos recursos se calcula el valor de la Prima Universal, que establece un techo para el costo esperado individual del programa por año en Fonasa. Luego el Ministerio de Salud, en función de la Prima Universal, define las enfermedades y procedimientos cubiertos por el GES.

Por su parte, las Isapres están obligadas a asegurar las enfermedades GES a partir del sexto mes de la publicación del decreto GES. Para financiar el gasto en GES, las Isapres tienen 90 días para informar la prima GES que cobrarán a sus afiliados. Esta prima pasa a formar parte del precio del plan complementario de salud.

La figura 1 nos muestra la evolución de la Prima Universal y la prima GES (promedio entre las Isapres más grandes) desde 2005 hasta 2018.

La Prima Universal ha ido aumentando a medida que se incorporaron más enfermedades GES: 25 enfermedades en 2005, 40 en 2006, 57 en el período 2007-2009, 69 en 2010-2012, y 80 en 2013-2018.

La prima GES también ha ido aumentando en el tiempo pero a una velocidad mayor que la Prima Universal: la Prima Universal

se triplica entre 2005 y 2016 mientras que la prima GES aumenta más de siete veces.

Además es llamativo que la prima GES se encuentre un 38 por ciento por debajo de la Prima Universal hasta 2012, pero supere a la Prima Universal en un 39 por ciento en 2016-2018.

Es ilustrativo fijar la mirada en el cambio de primas entre el período 2012-2015 y 2016-2018. Para el período 2016-2018 el Ministerio de Hacienda aumentó la Prima Universal un 2,7 por ciento: de 3,77 UF a 3,87 UF. En consecuencia, el Ministerio de Salud mantuvo las 80 enfermedades GES del período 2012-2015, pero introdujo cambios menores en las condiciones de cobertura: se agregaron medicamentos para EPOC, el asma adulto y la artritis idiopática juvenil, además se incorporaron nuevas prestaciones y se modificaron algunas coberturas.

La figura 2 muestra los cambios en las primas GES para cada una de las Isapres grandes: aumentaron entre un 30 por ciento y un 55 por ciento.

¿Porqué las Isapres aumentan las primas?

Los principales argumentos son que sus afiliados utilizan distintos prestadores que los afiliados de Fonasa y estos prestadores tienen precios superiores; las distintas características de los clientes de Isapres y Fonasa; el mayor uso efectivo del sistema GES en Isapre, y los costos indirectos de administración del sistema.

Aunque algunos de estos argumentos pueden ser válidos, ninguno justifica un aumento pronunciado de las primas en el tiempo. De hecho, los informes presentados por las mismas Isapres deben asumir aumentos irreales en la utilización del GES por parte de los afiliados de las Isapres para justificar la mayor prima.

Existe una explicación más simple: es un mecanismo encubierto para aumentar el precio de los planes complementarios.

Pero ¿no es más fácil para las Isapres aumentar directamente los precios de los planes de salud? La respuesta es no.

Los planes de salud de las Isapres tienen un precio base y una tabla de factores asociada que cambia por edad y sexo. El precio del plan que paga un individuo surge de multiplicar el precio base por el factor que corresponda al individuo. Entonces el precio del plan de salud puede aumentar por dos vías:

- 1) Cambios en el precio base del plan: Las Isapres pueden cambiar los precios base de los planes de salud una vez al año.
- 2) Cambios en el factor del individuo a medida que aumenta su edad.

Figura 1: Evolución de la Prima Universal (Fonasa) y primas GES (Isapres). 2005-2018. (en UF)

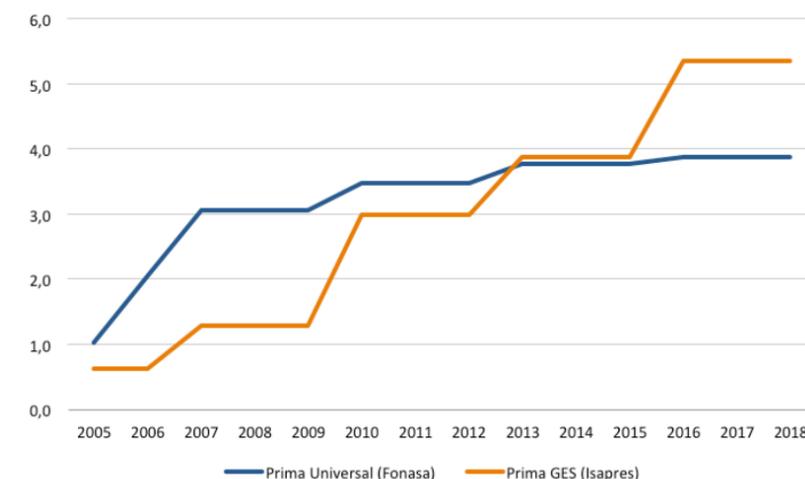


Figura 2: Cambio en primas GES por Isapre y Prima Universal, 2013-2015 vs. 2016-2018. (En porcentaje)

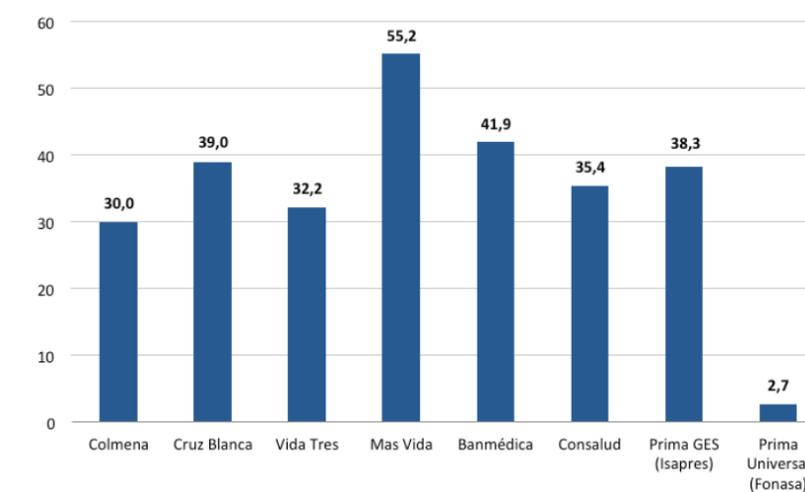
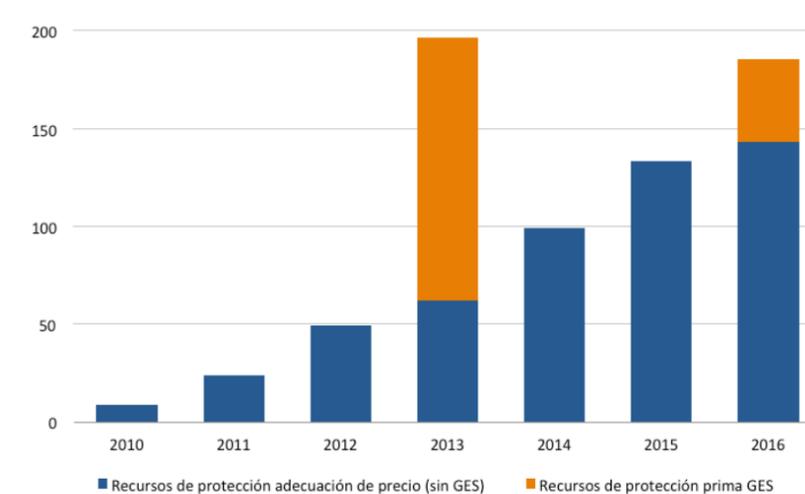


Figura 3: Número de recursos de protección presentados sobre Isapres. 2010-2016. (En miles)



El problema para las Isapres es que a partir de 2005, el gobierno les limitó la libertad para cambiar los precios de los planes al fijar bandas de variación de los precios.

Además, desde 2007 se presentan recursos de protección ante cambios de los precios de los planes complementarios y la Corte Suprema de Justicia automáticamente acepta estos recursos de protección. La figura 3 muestra los recursos de protección presentados por adecuación de precios de los planes de salud. Desde 2010 fueron aumentando constantemente desde 8 mil recursos presentados en 2010 a 143 mil recursos presentados en 2016. Con una cartera de 2 millones de cotizantes, los recursos de protección limitan la facultad de aumentar los precios por parte de las Isapres (además de tener afrontar los costos de los juicios).

Por último, en un fallo de agosto de 2010, el Tribunal Constitucional no permitió que se siga aplicando la tabla de factores hasta que los legisladores establezcan criterios de razonabilidad por las diferencias de factores por sexo y edad.

Desafortunadamente para las Isapres, el 6 de abril de 2017 la Corte Suprema falló en su contra ante los 42 mil recursos de protección presentados por el alza de las primas GES. La corte determinó que la Prima Universal era un tope máximo para las primas GES que puede fijar las Isapres.

El mercado de los seguros de salud privado en Chile se encuentra en un limbo regulatorio a causa de los fallos judiciales y la falta de voluntad política de realizar una reforma en el sistema. En este limbo, las Isapres utilizan una política bien intencionada como el GES para saltarse restricciones regulatorias y judiciales para aumentar los precios de los planes. Posiblemente, los únicos beneficiarios de esta situación sean los abogados que presentan los recursos de protección y obtienen grandes beneficios. En este sentido, una reforma del sistema de Isapres debería ser una de las prioridades del gobierno entrante. ■

Observatorio Económico

Decano: Eduardo Abarzúa  
Fono Facultad: 2889 7366  
fen.uahurtado.cl

# BIENVENIDO A PENSAR.

## ADMISIÓN 2018

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\*
- MBA - Administración de Empresas / opción de obtener el grado de Master of Science in Global Finance, Fordham University, Nueva York.
- Economía\*

#### 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

Erasmus 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