



Observatorio Económico >

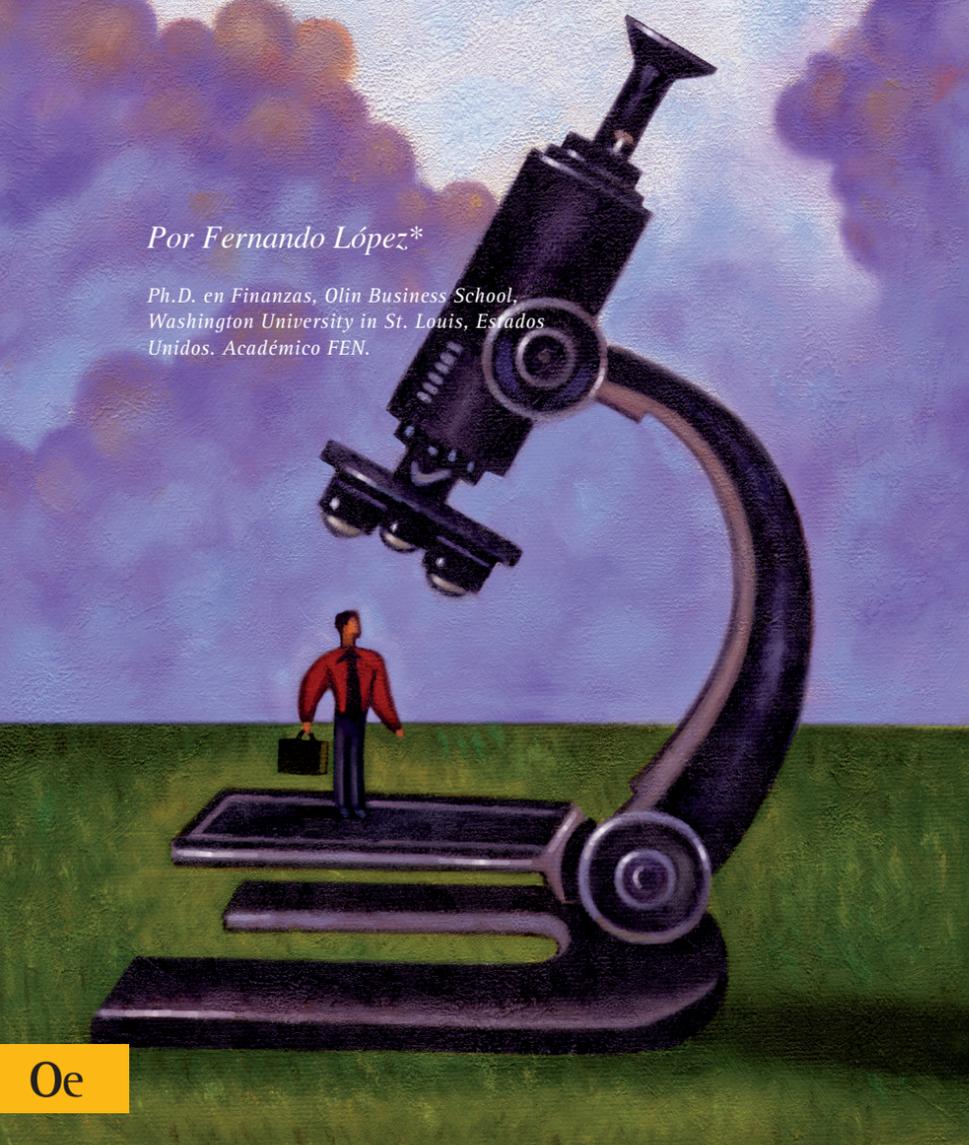
nº 86 / septiembre 2014

Salario mínimo y productividad:
UNA RELACIÓN CON MIRAS AL
BIENESTAR SOCIAL



Por Fernando López*

Ph.D. en Finanzas, Olin Business School,
Washington University in St. Louis, Estados
Unidos. Académico FEN.



PARA AUMENTAR LA COMPETENCIA EN EL MERCADO DE LAS AFP SE NECESITA UN DIAGNÓSTICO CLARO

La competencia en el mercado de las AFP fue uno de los temas centrales de la reforma previsional de 2008. Sin embargo, cinco años después de su implementación se puede afirmar que sus efectos en este ámbito fueron modestos. Actualmente, la creación de una AFP estatal es la principal iniciativa pro competencia impulsada por el gobierno y se encuentra en el centro de una discusión que tiene simpatizantes y detractores de todos los sectores de la economía.

En este artículo planteo que las medidas impulsadas con la reforma de 2008 apuntaron en la dirección correcta, pero no provocaron mejoras sustanciales en el grado de competencia de la industria; que una AFP estatal tendrá efectos acotados en este ámbito, y que para mejorar el diseño e imple-

mentación de medidas que aumenten el nivel de competencia al mínimo costo para la sociedad, es necesario invertir en estudios científicos que nos permitan identificar con precisión los factores que explican el bajo nivel de competencia actual.

LA REFORMA DE 2008

Con anterioridad a la reforma de 2008, uno de los principales elementos considerados para describir el bajo nivel de competencia en la industria de las AFP eran sus altas rentabilidades. En efecto, la rentabilidad promedio sobre el patrimonio de la industria en la década previa a ésta fue de 29,9%, casi el doble de la alcanzada por la industria bancaria en el mismo periodo (15,2%) (gráfico 1).

Por otra parte, el diagnóstico realizado

por el Consejo Asesor Presidencial para la Reforma Previsional de la época concluyó que una de las principales causas del bajo nivel de competencia era la baja sensibilidad de los afiliados a las comisiones cobradas por las AFP. Entre los mecanismos que podrían explicar esto se consideraba falta de conocimiento previsional, percepción de que las diferencias de comisiones cobradas por las AFP eran pequeñas y no justificaban el costo de cambiarse, y procrastinación (o tendencia a postergar decisiones consideradas como complicadas). Sin embargo, no se realizaron estudios que permitieran determinar la relevancia específica de cada uno de estos factores.

La estrategia de la reforma fue adoptar medidas que apuntaran a mitigar, de manera simultánea, los distintos factores mencionados anteriormente. Por ejemplo, la eliminación de las comisiones de capitalización fija y por traspaso de AFP simplificó la comparación de precios y redujo los costos de traspaso. La licitación de carteras de nuevos afiliados produjo al menos tres efectos. Primero, aumentó el número de actores en la industria con el ingreso de AFP Modelo. Segundo, redujo en un 65,4%, desde un 1,36% a un 0,47%, la comisión cobrada por la AFP más barata de la industria. Tercero, aumentó la diferencia entre la comisión de la AFP más cara y más barata desde un 30% en 2008 a 228% en agosto de 2014 (gráfico 2).

La diferencia en el valor de las comisiones actuales es económicamente relevante: las AFP más caras cobran una comisión anual equivalente a cuatro días de sueldo anuales mientras que la AFP más barata sólo cobra el equivalente a un día de sueldo anual (gráfico 3). En conjunto, estas y otras medidas pro competencia de la reforma aumentaron considerablemente los beneficios de cambiarse a la AFP más barata.

Aunque las medidas de la reforma apuntaron en la dirección correcta

, los resultados a cinco años de su implementación son desconcertantes. Primero, aunque no conocemos las rentabilidades que hubiesen alcanzado las AFP en ausencia de la reforma, existe consenso sobre la idea de que estas continúan siendo excesivamente altas. La rentabilidad promedio de la industria en el periodo posterior a la reforma (2008-2013) alcanzó un 27,3%, y la brecha entre ésta y la bancaria sólo pre-

sentó una reducción leve (gráfico 1). Y segundo, a pesar de la reducción en los costos de traspaso, el aumento en la transparencia de los costos y la presencia de diferencias significativas en las comisiones cobradas por distintas AFP; se ha observado un bajo número de traspasos desde las más caras hacia las más baratas.

Si la reforma de 2008 apuntó a las principales causas del bajo nivel de competencia identificadas por los expertos, ¿por qué no observamos un aumento significativo en la competitividad de la industria a través de menores rentabilidades y mayor sensibilidad de la demanda a las diferencias en las comisiones? Aunque no contamos con evidencia científica que nos permita contestar esta pregunta, podemos "especular" con tres posibilidades.

Primero, las medidas implementadas por la reforma no mejoraron el nivel de conocimiento previsional. Los resultados de la Encuesta de Protección Social de 2009 sustentan esta hipótesis: la mayoría de los afiliados no sabe cuánto le descuentan mensualmente para sus fondos de pensiones ni tampoco están informados acerca de la comisión que pagan en su AFP. Una segunda explicación posible es la presencia de un mercado segmentado, esto es, el bajo nivel de traspasos se explica por diferencias en percepciones acerca de la calidad de servicio. Una tercera posibilidad es que el bajo nivel de competencia se debe a elementos ignorados en el diagnóstico de la reforma y que aún desconocemos.

LA AFP ESTATAL

¿Es la creación de una AFP estatal un mecanismo eficiente para introducir competencia en la industria de AFP? La respuesta científica es que no tenemos suficientes elementos de juicio para anticipar el efecto de esta medida. Lo que sí podemos hacer es seguir "especulando".

Si el bajo nivel de competencia se debe a la falta de conocimiento previsional, ¿es la creación de una AFP estatal una manera efectiva y eficiente para mejorar la capacidad de las personas para tomar sus decisiones previsionales? Aunque tampoco sabemos la respuesta a esta pregunta, uno pensaría que un mecanismo eficiente para aumentar el nivel de conocimiento previsional estaría focalizado en la entrega de información, sin necesidad de entrar al negocio de administración de cuentas de

capitalización individual.

Por otro lado, si el bajo nivel de competencia se explica principalmente por el grado de diferenciación entre las AFP, uno esperaría que los traspasos vengan del segmento del mercado que simpatice con la marca de la AFP estatal, ya sea por su estructura de propiedad o avenencia con el gobierno, atributos que no tienen mucha relación con la combinación de precio, rentabilidad y calidad del servicio que ésta pueda ofrecer.

En general, con la evidencia que contamos, uno esperaría efectos modestos en el nivel de traspasos y por tanto en el nivel de competencia del mercado.

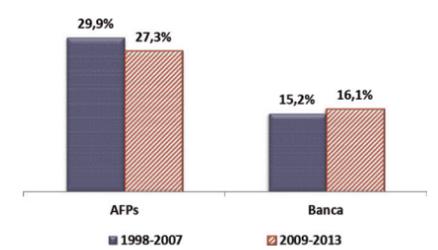
NECESIDAD DE UN MEJOR DIAGNÓSTICO

¿Qué podemos hacer para promover la competencia en el mercado de AFP? Desde un punto de vista científico, al no conocer con precisión la incidencia de los distintos factores que afectan la competencia, no tenemos elementos de juicio necesarios para diseñar una política efectiva y eficiente. En este contexto, un camino es continuar con la tradición de prueba y error, implementando una reforma basada en el buen juicio de expertos que no cuentan con evidencia suficiente. Otra alternativa es invertir en estudios que nos permitan evaluar la efectividad y eficiencia de distintas medidas pro competencia.

El primer camino tiene la ventaja de la rapidez, porque se diseñará e implementará una medida en el corto plazo, que entregará la sensación de que se está haciendo algo. El segundo camino implica que probablemente no tendríamos una reforma dentro de los próximos años, lo cual no es atractivo desde un punto de vista electoral ni de las demandas sociales actuales. Sin embargo, tal como ha ocurrido por más de dos décadas, expertos sin los elementos de juicio necesarios tienen un alto riesgo de no encontrar la solución definitiva.

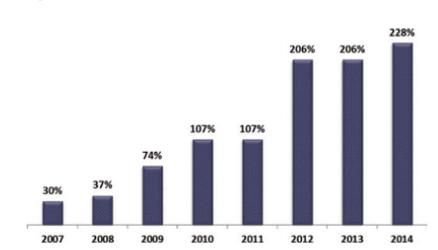
En este contexto, los académicos podemos hacer dos cosas: esperar el acierto de una reforma que tiene una alta probabilidad de concretarse y al mismo tiempo, y a modo de resguardo, hacer estudios que nos permitan refinar el diagnóstico en caso que esta no funcione. De esta manera, estaremos mejor preparados para proponer medidas para un eventual próximo consejo asesor sobre el sistema de pensiones, al menos en materias de competencia. ■

Gráfico 1. Rentabilidad de la industria de AFP y Bancaria



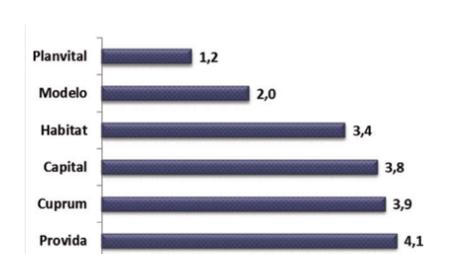
Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de AFP y SBIF.

Gráfico 2. Diferencia de precios de administración de cuentas de capitalización individual entre las AFP más cara y más barata vigente al mes de Agosto de 2014



Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de AFP.

Gráfico 3. Comisiones de las AFP expresadas en días de sueldo anual



Fuente: Elaboración propia con datos de la Superintendencia de AFP. Los cálculos asumen que una persona trabaja 22 días por mes, cotiza por doce meses y tiene un nivel de ingreso imponible inferior al tope imponible.

Salario mínimo y productividad: UNA RELACIÓN CON MIRAS AL BIENESTAR SOCIAL



Por Lucas Navarro* y
Mauricio Tejada**

*Ph.D. en Economía, Georgetown University, Estados Unidos. Académico FEN

**Ph.D. en Economía, Georgetown University, Estados Unidos. M.A. en Economía ILADES-Georgetown University. Académico FEN

En julio pasado se promulgó la ley 20.763, que establece un calendario de ajustes en el salario mínimo (SM) hasta enero de 2016, cuando alcanzará la cifra de 250 mil pesos. La discusión sobre el SM comprende una dimensión ética y otra económica. La primera hace referencia al ingreso que la sociedad considera adecuado para sostener a una familia en condiciones mínimas de bienestar. La segunda es la preocupación sobre si ese valor, al ser trasladado al costo de las empresas en lugar de solventado parcialmente por el Estado mediante diversas políticas focalizadas, podría derivar en un desincentivo a la contratación y en la disminución del empleo.

Cuando se habla de SM se pone de manifiesto un conflicto de intereses entre firmas y trabajadores. En la etapa de negociación de los reajustes no debiera extrañar entonces que representantes de ambos hagan lobby por alcanzar resultados a su favor.

Cualquier negociación salarial es un fenómeno puramente distributivo, ya que se

trata de cómo repartir las rentas que genera una relación productiva. En un escenario técnico puro, cada parte debiera ser remunerada en proporción a cuánto contribuye, es decir, a su productividad. Por ejemplo, si con mi trabajo aporté a generar el 50% del valor de la torta, me debiera llevar el 50% de lo que ganamos por vender la torta. Pero aquí surge el problema: ¿cómo saber cuánto contribuyó cada uno a producir la torta?

En este momento entra en juego el poder de negociación de las partes. Si los trabajadores son fácilmente reemplazables y no es fácil conseguir trabajo, las firmas tienen más poder para pagar salarios menores a la productividad. En este contexto cabe la pregunta, entonces, de si son los trabajadores efectivamente remunerados de acuerdo a su productividad.

Más allá de lo anterior, la preocupación explícita de los gobiernos no es tanto si los salarios guardan relación con la productividad, sino más bien si los sueldos pagados son suficientes para garantizar un mínimo nivel de bienestar al trabajador. Con ello, la política de SM establece un piso en la negociación salarial. El punto que estudian típicamente los economistas es qué efecto tiene esta política sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. Aquí es donde la pregunta de si el salario es reflejo o no de la productividad del trabajador gana relevancia.

Si las remuneraciones son técnicamente las adecuadas, las firmas afectadas por el aumento del SM no podrían seguir contratando a los trabajadores de menores ingresos en la empresa y debieran despedirlos. Este es el típico argumento de las empresas en contra de aumentos del SM. En el otro extremo está la posición de los trabajadores organizados: si las firmas pagan salarios inferiores a la productividad de sus trabajadores, aumentos moderados en el SM permitirían alcanzar una distribución adecuada de las rentas, que refleje su aporte al valor agregado. Según ese argumento, este efecto puramente redistributivo de un aumento del SM mejoraría el bienestar de los trabajadores sin comprometer sus puestos de trabajo.

Volviendo al caso de Chile, nos encontramos con que entre 2012 y 2016 el sueldo mínimo aumentará cerca de un 30%. Esta cifra no parece para nada despreciable. En el Gráfico 1 se presenta la evolución del valor del SM durante dos décadas, junto con su

crecimiento nominal y real, este último ajustado por IPC. Los datos muestran que entre 2012 y 2013 hubo un crecimiento real del SM de 6,9%, y que sólo en el trienio 1998-2000 se alcanzó un crecimiento real superior a ese. El resto de los años el crecimiento real anual fue de 2 a 3%. Comprobamos así que, sin dudas, estamos frente a un ajuste significativo del ingreso mínimo mensual.

Es importante tener en cuenta que la relevancia de los datos presentados depende del número de trabajadores afectados por la política de SM. El Cuadro 1 muestra datos oficiales del año 2012 sobre la distribución del número de ocupados con jornada completa y algunas características por tramo de ingreso según salarios mínimos. La columna (2) del cuadro muestra que un 16% de los empleados ganaba entre 1 y 1,33 SM en 2012, esto es, entre 193 mil y 257 mil pesos. Considerando que el SM aumentará 30% entre 2012 y 2016, es este grupo de trabajadores el que será afectado por los cambios en la política de ingreso mínimo mensual. Desde una visión positiva de la política, entonces, los aumentos en el SM mejorarán el bienestar del 16% de los trabajadores ocupados full time en Chile.

¿Quiénes son estos empleados que serán beneficiados? Las columnas (3) a (9) del Cuadro 1 muestran datos sobre edad, nivel educativo y características de la inserción ocupacional de los trabajadores según tramo de ingreso. Puede advertirse que el 25% de quienes ganaban entre 1 y 1,33 SM eran jóvenes de menos de 30 años, que el 88% de ellos contaba con educación secundaria y que el 40% eran trabajadores no calificados. Cuatro sectores (agricultura, comercio, construcción e industria) concentraban el 60% del empleo de los trabajadores beneficiados. Finalmente, el 61% de ellos trabajaba en empresas de menos de 50 empleados, dos tercios tenían contrato indefinido y cerca del 40% tenía una antigüedad menor a 1 año en sus trabajos.

Esto permite aproximarse a un perfil de los empleados afectados por los aumentos del SM. Se trata de trabajadores de bajo nivel educativo y calificación, con trabajos inestables en empresas pequeñas de sectores con actividad económica también inestable, como es el caso de la construcción y la agricultura.

No hay dudas de que mejorar las condiciones de vida de las personas de bajos

ingresos es un objetivo deseable, que se podría alcanzar con la política de SM, en tanto le empleabilidad de los trabajadores beneficiados no se vea afectada.

Pero pensemos ahora desde la visión negativa sobre la política de SM y asumamos que los argumentos de los empresarios son válidos. Si los salarios fueran equivalentes a la productividad de sus trabajadores, ellos deberían preocuparse de que los aumentos en el SM fueran aparejados con iguales aumentos en su productividad, para hacer sostenible la política.

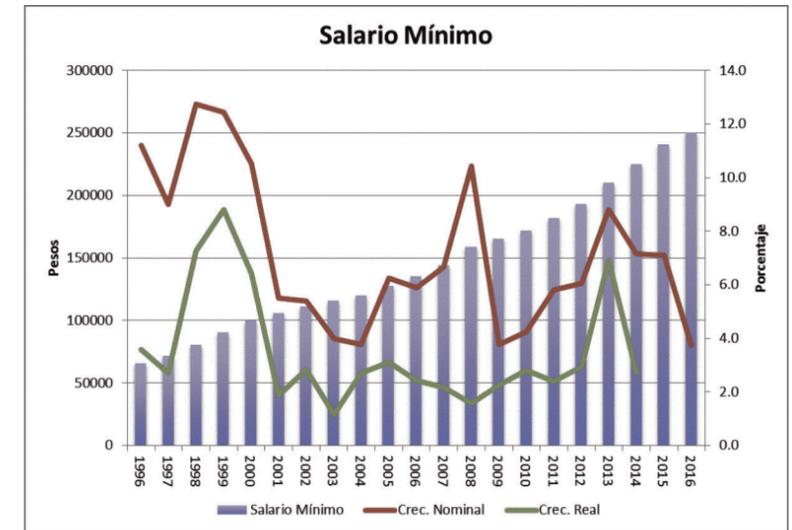
Sin embargo, diversos estudios muestran preocupación por el crecimiento de la productividad en Chile en los últimos años y hacia el futuro. Estimaciones propias sugieren, por ejemplo, que entre 2012 y 2013 la productividad total aumentó en 0,9%, siendo que el PIB aumentó en más de 4%. O sea que bajo esta visión negativa, los aumentos en el SM podrían ser una amenaza a la estabilidad del empleo.

En definitiva, y volviendo al planteamiento inicial, el efecto de los aumentos del SM

dependerá, por un lado, de si los trabajadores son remunerados de acuerdo a su productividad o por debajo de ella y, por el otro, de si dicho nivel de productividad es o no suficiente para sostener empleos al costo laboral que el SM implica para las firmas.

Sin intentar en esta nota predecir el efecto que tendrá la profundización de la política de SM en los próximos años, se enfatiza la importancia de sostener el crecimiento económico y de potenciar las políticas de innovación, productividad y competencia. De esa forma será más probable que los ajustes al SM se traduzcan en beneficios para los trabajadores. Existe evidencia que muestra que el sector de servicios, donde trabajan muchas personas que reciben salarios bajos, es el de mayor rentabilidad y menor productividad de la economía chilena. Esto indica que existe ahí un margen de acción para brindar los incentivos a que parte de esa rentabilidad se canalice en inversiones en innovación que mejoren la productividad, lo que en última instancia haga viables las políticas de bienestar.

Gráfico 1.



Cuadro 1.

	Número (1)	Porcentaje (2)	% menor de 30 años (3)	% con educación secundaria o menos (4)	% en constr. agricultura comercio industria (5)	% no calificados (6)	% en empresas de hasta 50 empleados (7)	% con menos de 1 año de antigüedad (8)	% con contrato indefinido (9)
<1SM	610,855	15	28	90	68	38	70	59	34
1SM - 1SM(1.33)	668,099	16	25	88	60	40	61	38	65
SM(1.33) - 1SM(1.66)	538,092	13	23	86	57	36	49	32	75
1SM(1.66) - 2SM	522,011	12	24	79	55	26	49	29	79
>2SM	1,853,318	44	17	52	44	7	37	21	85
Total	4,192,375	100	21	71	53	23	48	32	73

Fuente: Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos 2012, Nueva Encuesta Nacional de Empleo, INE.

Proyecto de Ley de Licitaciones Eléctricas: ¿RESUELVE EL PROBLEMA?

Por Javier Bustos*, Ramiro de Elejalde** y Fernando Fuentes***

*PhD. en Economía de Georgetown University, Académico de la Universidad Mayor

**Doctor en Economía, Universidad Carlos III de Madrid, Académico FEN

***Académico PhD. (c) y M.A. en Economía, Georgetown University, Estados Unidos, Académico FEN)

Por todos es conocido el hecho de que el mundo de la energía, específicamente el mercado eléctrico, ha vivido un período muy difícil en los últimos años. Manifestación de esta realidad han sido los precios altos -tanto en el mercado spot (de transferencia instantánea) como en el de contratos- y el atraso en el desarrollo de nuevos proyectos de inversión.

Los precios altos no sólo afectan el desarrollo del país, disminuyendo nuestra capacidad de crecimiento y de generación de empleo, sino que también tienen un impacto directo en la vida de las personas, a través del incremento en las cuentas de luz de los hogares. El mecanismo mediante el cual la situación en el mercado eléctrico se traduce en elevados precios para los hogares, es el proceso de licitación de suministro eléctrico para clientes regulados.

Dicho mecanismo pretende ser modificado a través de un proyecto de ley recientemente presentado ante el Congreso, que tiene como objetivo crear condiciones

para que los precios puedan ser menores en el futuro. Específicamente, alcanzar la meta consignada en la Agenda de Energía presentada en mayo pasado, la cual consiste en reducir en un 25% los precios de las licitaciones de suministro eléctrico de la próxima década. El presente texto analiza algunos de los aspectos más destacados del mencionado proyecto.

ATRASO EN LAS INVERSIONES

Creemos que el proyecto presentado contiene una serie de puntos necesarios y positivos de incorporar en la normativa eléctrica, los cuales se enumeran en el cuadro anexo. Sin embargo, existen otros puntos discutibles que podrían tener efectos contrarios al objetivo que se busca alcanzar y que a continuación comentaremos.

Primero, el proyecto ofrece pocas respuestas a la principal dificultad que enfrenta el mercado eléctrico: el atraso en las inversiones de centrales de base. Esto se debe a una lectura incompleta de las causas

de dicho atraso. Mientras que el problema de inversión se puede explicar tanto por un incremento del riesgo asociado a los proyectos eléctricos, como por los niveles de competencia en el sector, el proyecto de ley solamente busca solucionar el problema de competencia.

Sin embargo, no existe evidencia concluyente a favor de una explicación o la otra. Así lo establece en sus conclusiones un informe preparado para la Fiscalía Nacional Económica en enero de 2014: "Los márgenes que se observan en las subastas frente al mercado mayorista parecen ser resultado tanto del poder de mercado como de las primas de riesgo que genera el propio diseño del mecanismo".

Es probable que ambas expliquen en conjunto la situación actual, sin embargo, los precedentes sentados por las experiencias de las centrales Castilla, Barrancones e HidroAysén, sugieren que el incremento del riesgo por el aumento de la incertidumbre política y judicial podría ser el elemento

más relevante.

Por otra parte, el argumento económico de la relación entre competencia e inversión no es concluyente. En mercados concentrados, como el de la generación eléctrica en Chile, las empresas generadoras tienen incentivos a sub-invertir en capacidad. Sin embargo, la teoría económica sugiere que los mercados de contratos a futuro, como las licitaciones a clientes regulados, tienen efectos pro-competitivos con lo cual dichas licitaciones relajarían los eventuales problemas de competencia asociados a la concentración en la industria.

En definitiva, creemos necesario complementar cualquier cambio en la ley de licitaciones con medidas que apunten directamente a incentivar la construcción de centrales de base.

DISCRECIONALIDAD DE LA CNE

Segundo, desde la perspectiva de minimizar el riesgo regulatorio, así como la posible judicialización del proceso licitatorio, para facilitar e incentivar futuras inversiones y la entrada de nuevas empresas, creemos que es inconveniente entregar a la Comisión Nacional de Energía facultades interpretativas sin que exista la posibilidad de recurrir a un organismo independiente de carácter técnico, como es el panel de expertos eléctricos. Específicamente, se destacan a continuación dos dimensiones.

Por una parte, las discrepancias respecto de las bases de licitación podrían ser resueltas por el panel de expertos, al menos en algunas de sus materias (en el proyecto de ley las bases son definidas por la autoridad regulatoria, recibiendo observaciones de las partes). Alternativamente, podrían determinarse facultades para la autoridad en algunas de las materias, pero no en todas, como está en el proyecto presentado.

Por otra, se establece que será la autoridad la que tendrá la última palabra a la hora de determinar la imputabilidad de los atrasos en los proyectos de nuevas inversiones, ya sea para la postergación del inicio de suministro o el término anticipado del contrato. En este último caso, sería más conveniente que también fuese el panel de expertos el que tome dicha determinación.

Un punto relacionado al anterior es la incorporación de criterios de evaluación de las ofertas, con el objeto de fomentar la diversificación del sistema, ya sea mediante la con-

Cuadro 1.

Puntos positivos del proyecto de ley	Puntos discutibles del proyecto de ley
Aumento del plazo, a 5 años, entre la presentación de ofertas y el inicio de suministro del contrato.	El solo hecho de incrementar el plazo no asegura que ello destrabe la inversión en centrales de base.
Eliminación de precio techo conocido ex ante.	No existe la posibilidad de recurrir al panel de expertos por discrepancias con las bases de licitación elaboradas por la CNE.
Centralización del proceso de licitación.	
Posibilidad de revisión de precios en contratos por imprevistos de suficiente magnitud, con posibilidad de recurrir al panel de expertos.	El criterio de evaluación de ofertas se vuelve arbitrario, al incluir como objetivo la diversificación del sistema eléctrico.
Posibilidad de retraso o término anticipado del contrato en caso de circunstancias inimputables al generador, según informe de un consultor independiente.	La decisión final de retraso o término no depende del informe del consultor independiente, sino de la CNE.
Posibilidad de incorporar demandas de clientes libres en licitaciones por contratos regulados.	Considerar fórmulas de indexación a lo largo del periodo de suministro, al momento de realizar la evaluación de ofertas es incorrecto.
Incorporación de una normativa que regula el suministro sin contrato.	Limitar a que sólo las generadoras que inyectan deban asumir el costo de suministro sin contrato.

sideración de fórmulas de indexación de las ofertas a lo largo del periodo de suministro o premiando las ofertas que presenten energía firme. Este aspecto genera incertidumbre para los inversores y efectos sobre los incentivos difíciles de prever. Si el objetivo es fomentar nuevos proyectos, así como la entrada de nuevos actores que permita reducir los precios en un escenario más competitivo, parece una mejor política el realizar licitaciones por tipo de inversiones, pero con reglas claras y evitando discrecionalidades.

PROS Y CONTRAS

Profundizando en algunos de los temas incluidos en el Cuadro 1, cabe destacar que parecería conveniente que las empresas distribuidoras compartieran parte de los costos que se produzcan en los casos en los que se queden sin contratos de suministro, para, de esta forma, reasignar óptimamente parte del riesgo de los generadores a los distribuidores.

Por otro lado, si bien es un aporte positivo en el proyecto la presencia del mecanismo para proveer energía a las distribuidoras sin contratos, se plantea como una solución que suprime las pérdidas o ganancias operacionales de las generadoras, no obstante desde una óptica económica implica un riesgo comercial adicional a las empresas. Esto, porque las generadoras podrían tener

pérdidas no proyectadas si es que el costo de oportunidad de la energía, que se debe entregar a los clientes sin contratos, es mayor el precio que la ley establecería para estos efectos.

En este último caso, podrían buscarse soluciones que distribuyan las pérdidas entre más actores, por ejemplo, los distribuidores y los consumidores finales, salvaguardando que nunca se les traspase un precio mayor a un cierto techo de referencia que pudiera establecerse. Nuevamente, esta diversificación apunta a incentivar nuevas inversiones, que es presumiblemente el problema esencial en el sector.

En definitiva, encontramos que el proyecto presenta puntos claramente positivos y, al mismo tiempo, algunos claros que debieran ser analizados en detalle en la discusión parlamentaria. Pero más importante es destacar que consideramos insuficiente este sólo instrumento para incentivar la inversión en centrales de base, lo cual constituye actualmente el principal déficit del sector. ■

Observatorio Económico

Decano: Jorge Rodríguez Grossi
Fono Facultad: 2889 7366
e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl
fen.uahurtado.cl

Producción OE: Escuela de Periodismo UAH



UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

CALIDAD ACADÉMICA

El **100%**



del cuerpo docente de planta
tiene estudios de postgrado
en las más prestigiosas
universidades.

INVESTIGADORES



Nuestros profesores
profundizan y actualizan sus
conocimientos: **investigan y
publican sobre las materias
que imparten.**

BIBLIOTECA

Contamos con una biblioteca
con más de **240.000**
volúmenes



CARRERAS DE PREGRADO:

- Ingeniería Comercial
- Gestión de la información, Bibliotecología y Archivística

CARRERAS PARA PROFESIONALES:

- Ingeniería Comercial para Profesionales
- Contador Público Auditor

MAGISTER:

- Magíster en Administración de Empresas
- Master of Arts In Economics /
Doble titulación con Georgetown University
- Magíster en Economía Aplicada a Políticas Públicas /
Doble grado con Fordham University
- Magíster en Gestión de Personas en Organizaciones

DIPLOMADOS

- Diplomado de Archivística
- Diplomado en Gestión de Proyectos en Logística y Operaciones
- Diplomado en Metodología Seis Sigma - Formación Black Belt
- Diplomado en Cultura de la Innovación y Gestión I+D+i
- Diplomado en Dirección y Gestión de Ventas
- Diplomado en Dirección y Gestión de Empresas
- Diplomado en Estrategia y Gestión de la RSE
- Diplomado en Finanzas Globales
- Diplomado en Gestión de Personas
- Diplomado en Consultoría y Coaching

INFORMACIÓN Y CONTACTO

Almirante Barroso 10 • Metro Los Héroes • Teléfono: 26920200
www.uahurtado.cl • postgrados@uahurtado.cl
www.fen.uahurtado.cl



UNIVERSIDAD ACREDITADA / 5 AÑOS
Gestión Institucional / Docencia de
Pregrado / Vinculación con el Medio
Desde diciembre 2009 hasta diciembre 2014