

Observatorio Económico

N° 205 / Diciembre 2025 / ISSN 0719-9597

Educación Superior en la Mira de las Autoridades de la Libre Competencia



ACREDITADA / NIVEL AVANZADO
Hasta el 26 de junio 2030.

ÁREAS: Docencia y resultados del proceso de formación.
Gestión estratégica y recursos institucionales.
Aseguramiento interno de la calidad. Vinculación con
el Medio. Investigación, creación y/o innovación.



**Interrupción
voluntaria del
embarazo con tres
causales, evolución
y proyecciones**



**A propósito del Premio
Nobel de Economía 2025,
algunas ideas para fortalecer
la innovación como motor
del crecimiento en Chile**



Interrupción voluntaria del embarazo con tres causales, evolución y proyecciones

Fernando A. Crespo R, Doctor en Ciencias de la Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Académico Facultad de Economía y Negocios, UAH.

En Chile la Ley 21.030 establece la Interrupción Voluntaria del Embarazo en tres Causales (disponible en <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1108237>), promulgada el 14 de septiembre de 2017. Colocando como condiciones afectas a la ley, cuando ocurran alguna de las siguientes situaciones:

Causal 1, la mujer se encuentre en riesgo vital, de modo que la interrupción del embarazo evite un peligro para su vida.

Causal 2. El embrión o feto padezca una patología congénita adquirida o genética, incompatible con la vida extrauterina independiente, en todo caso de carácter letal.

Causal 3. Sea resultado de una violación, siempre que no hayan transcurrido más de

doce semanas de gestación. Tratándose de una niña menor de 14 años, la interrupción del embarazo podrá realizarse siempre que no hayan transcurrido más de catorce semanas de gestación.

La redacción de las causales anteriores ha sido copiada íntegramente de la ley en cuestión.

Es necesario hacer énfasis, que, para el caso de una niña menor de 14 años, debe además contar con la autorización de un representante legal, o de una autorización judicial según amerita el caso, y las especificaciones que la misma ley establece.

La Ley 21.030 establece una serie de condiciones para resguardar la información de las mujeres afectadas por alguna de las



causas, así como condiciones de acompañamiento antes, durante el tratamiento y posteriormente. Como también propender y permitir la objeción de conciencia del equipo médico.

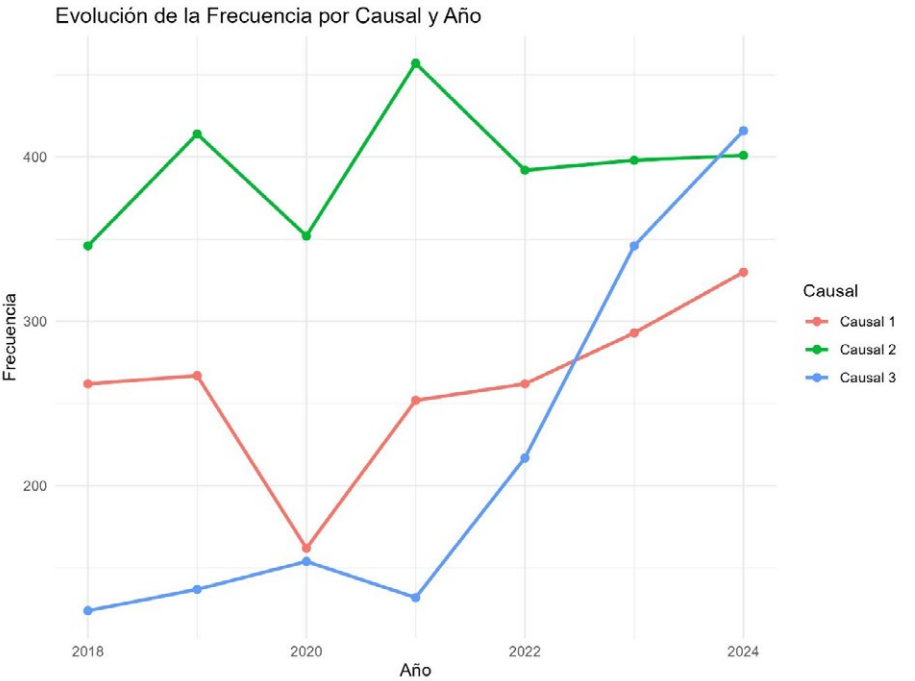
El registro de los casos es llevado por el Ministerio de Salud, que recoge la información tanto de servicios públicos como privados, y disponible en sus tableros interactivos en: <https://deis.minsal.cl/#tableros>. Parte de la información también es mostrada por el Instituto Nacional de Estadísticas. La información es mostrada por causal invocada, edad, región de origen de la mujer, y si la mujer aceptó abortar o continuar con su embarazo, más otros datos pertinentes.

Dada la fecha de promulgación de la Ley, la cantidad de años registrados sucesivamente incluye desde el año 2018 hasta el presente. Para evitar incluir información aún transitoria, hemos considerado observar hasta el año 2024. La última actualización corresponde al 12 de agosto de 2025. En la serie de datos, se han excluido como aborto voluntario los casos en los que las madres son atendidas cuando están inconscientes, principalmente respecto a la causal 1.

El total de casos invocados desde el año 2018 a 2024 es de 6.114, a nivel nacional. La cantidad de casos en la Causal 1 de peligro de la madre es de 1828 equivalente al 29.9% del total de casos, la Causal 2 de inviabilidad fetal con 2760 casos equivalente al 45.1% de los casos, y la Causal 3 por violación con un total de 1526 casos equivalente al 25% del total de los casos. Sin embargo, es necesario notar observando la Figura 1, que la Causal 3 por violación experimenta un crecimiento explosivo desde el año 2022, siendo para el año 2024, la causa más frecuente para el 36.3% de los casos del total registrado para ese año. Lamentablemente, este resultado es coherente con la explosión de delitos para el año 2022 encontrada por (Crespo & Lay, 2024).

Sin embargo, de los 6.114 casos que invocan la Ley 21.030, hay un total de 896 mujeres

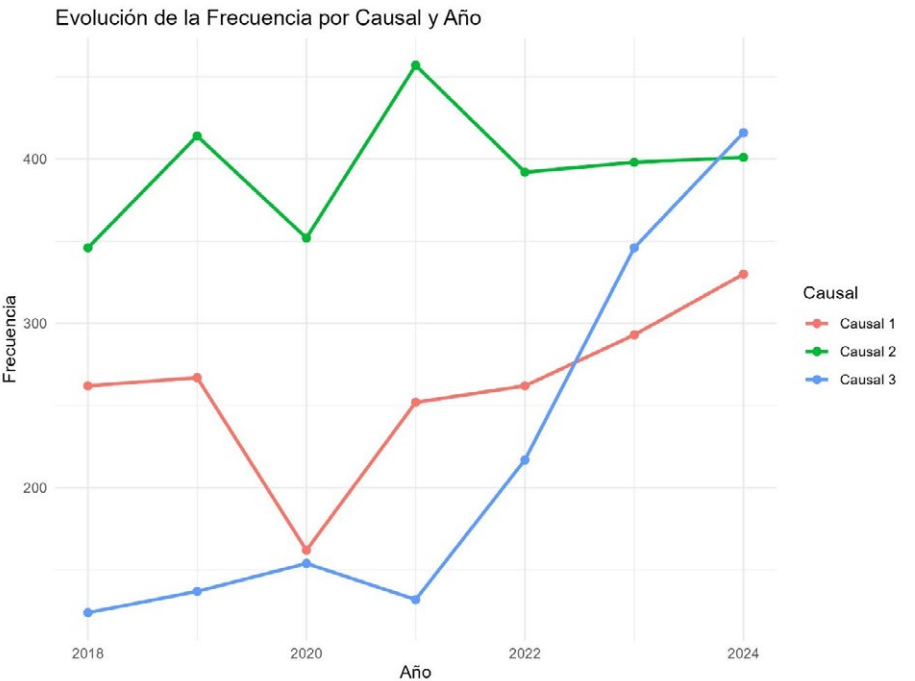
Figura 1: Frecuencia de las causales de interrupción voluntaria



que igual deciden continuar su embarazo, lo que constituye un 14.65% del total de mujeres. Siendo el caso con menor aceptación de la continuidad del embarazo la Causal 3 por violación.

Dado que tenemos muy pocos datos haremos una proyección simple usando suavizamiento exponencial con tendencia. El resultado lo podemos ver en la Figura 2, donde se puede apreciar un crecimiento de la Causal

Figura 2: Proyección de la frecuencia de las causales de interrupción voluntaria



1, así como un crecimiento en la Causal 3, y una disminución en la Causal 2, en la que claramente se observa una curva estable.

La Tabla 1 muestra los valores para los años consecutivos, donde para este año 2025 se espera un total de 1181 casos de uso de la Ley. Los valores aparecen con sus respectivos intervalos de confianza entre los cuales se espera que se encuentren los valores de la proyección futura.

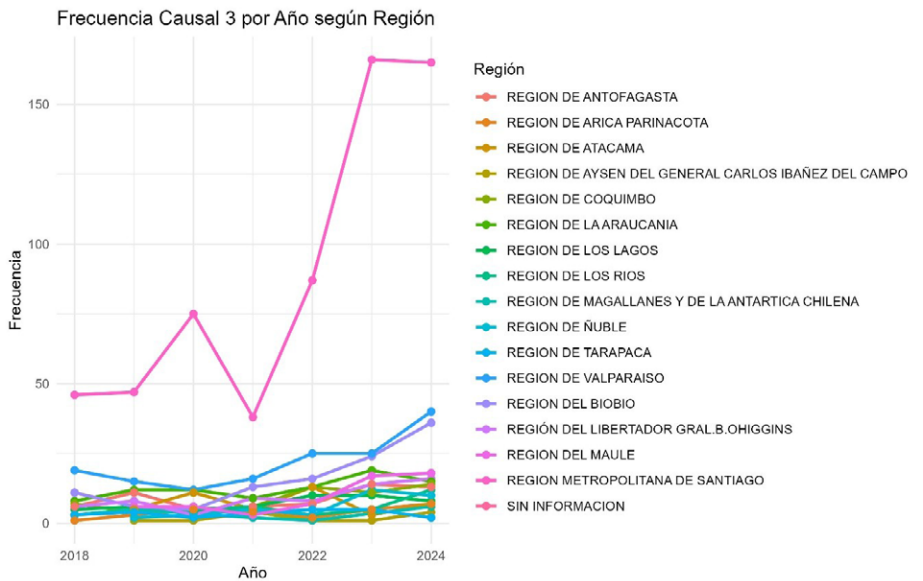
Si se analizan los casos por cada causal, observando las respectivas regiones, las frecuencias son muy bajas, pero, dada la explosión de la Causal 3, resulta relevante analizar las trayectorias de esta característica por región del territorio nacional. Donde se observa que las regiones que han experimentado un mayor crecimiento son la Región Metropolitana, Valparaíso y la Región del Bio-Bio, como se ve en la Figura 3.

Otro elemento interesante a observar es la frecuencia de las edades de las mujeres que invocan la Ley 21.030. La Figura 4 muestra claramente que la frecuencia relativa de la causal 1 de riesgo de la madre aumenta con la edad, alcanzando su máximo a los 30 años. En la Causal 2, de inviabilidad fetal, las edades de las mujeres son más altas que todas las demás causales, lo que hace sentido respecto de la causal en cuestión. Sin embargo, en la Causal 3 por violación,

Tabla 1: Proyección de casos futuros para las tres causales

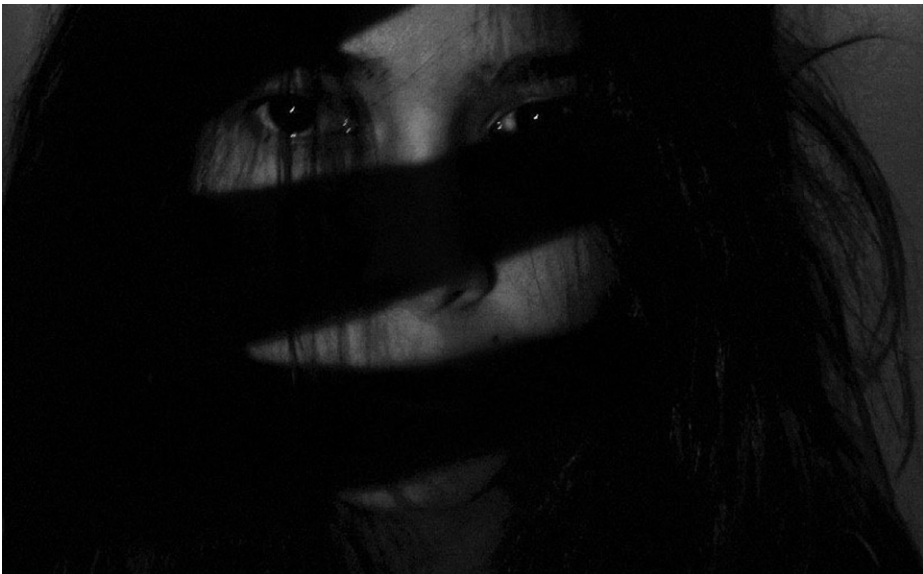
CAUSAL	Año	Frecuencia_pred	lower_95	upper_95
Causal 1	2025	296.9550848	203.881464	390.028706
Causal 1	2026	301.9550848	208.799424	395.110746
Causal 1	2027	306.9550848	213.717456	400.192713
Causal 2	2025	387.3874962	280.414434	494.360558
Causal 2	2026	377.5624276	191.488085	563.63677
Causal 2	2027	367.737359	48.6435272	686.831191
Causal 3	2025	496.6529373	398.874044	594.43183
Causal 3	2026	577.3058746	392.747406	761.864343
Causal 3	2027	657.9588118	374.398693	941.518931

Figura 3: Frecuencia Causal 3 por Región durante los años de vigencia de la Ley



“

La Causal 3 por violación experimenta un crecimiento explosivo desde el año 2022, siendo para el año 2024, la causa más frecuente para el 36.3% de los casos del total registrado para ese año”



las mujeres menores de 18 años representan el 29.09% de los casos, y las menores de 14 años representan el 20.08% de los casos, lo que se ve justamente en el gráfico, en el que el mayor valor se encuentra en los 13 años de las víctimas.

A modo de conclusión, podemos observar que el número de casos, a nivel nacional, de mujeres que invocan la Ley 21.030 de Interrupción Voluntaria del Embarazo por tres causales es bajo; basta con considerar que en el año 2024 se reportaron 1.124 casos. Lo que evidencia un uso razonable de la ley. Lo que es preocupante para el futuro es el aumento de la Causal 3 por violación y el peso que representa la presencia de menores de edad en ella, ya que esta causal en específico está dando cuenta, de manera específica, de la violencia sexual a la que están sometidas las mujeres.


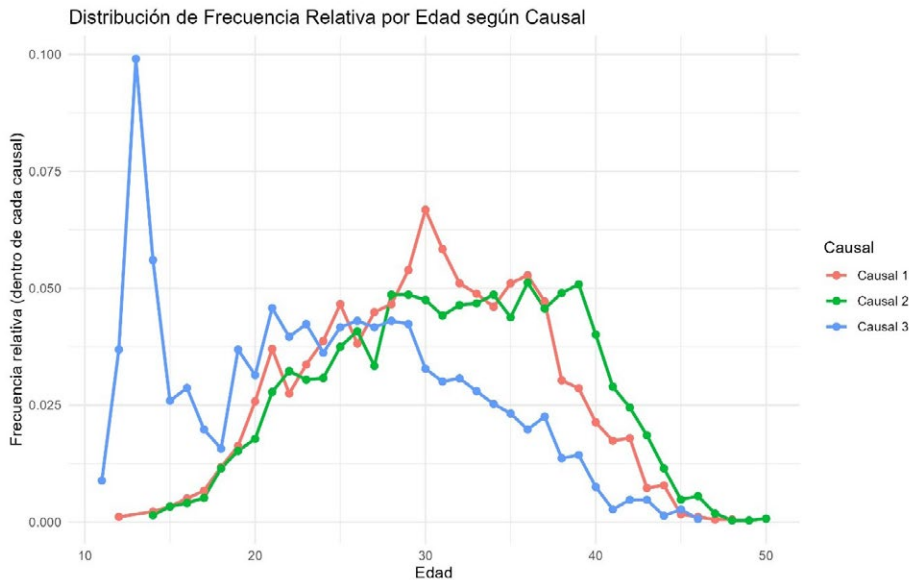
Los análisis de los datos fueron realizados con los datos descargados del portal del Ministerio de Salud antes mencionado y analizados utilizando R v4.5.1 y R Studio v2025.09.2. 

Figura 4: Frecuencia relativa de las edades por causal de la Ley 21.030



Bibliografía

- Crespo, Fernando A.; Lay, Cristián (2024). Una Década en Chile: Análisis de Homicidios, Abusos Sexuales y Robos con Intimidación desde 2010 a 2022. Observatorio Económico N°184, pp. 6-13. <https://fen.uahurtado.cl/2024/noticias/revista-observatorio-economico-no-184/>.



Educación Superior en la Mira de las Autoridades de la Libre Competencia

José Ignacio Heresi, PhD en Economía, Universidad de Toulouse, Francia. Académico Facultad de Economía, UAH. Correspondencia a jheresi@uahurtado.cl; y Eduardo Saavedra P., PhD en Economía, Cornell University, Estados Unidos. Decano de la Facultad de Economía y Negocios, UAH. Correspondencia a saavedra@uahurtado.cl

La Fiscalía Nacional Económica (FNE) publicó recientemente la versión preliminar de su “Estudio de mercado sobre educación superior”, cuyo objetivo principal es el de estudiar la evolución de la competencia en el mercado de carreras

de pregrado en la educación superior (IES), cubriendo el sistema universitario y técnico profesional entre los años 2007 y 2023¹. Dicho objeto de estudio, sus principales hallazgos y sus recomendaciones se sintetizan en la siguiente figura.



Impacto del entorno regulatorio en la competencia

- Asimetría regulatoria, criterio de asignación histórico del AFD y problemas en la regulación de títulos y grados
- Entre otras, recomienda diseñar un régimen de derecho público para IES estatales, asignar el AFD sin discriminar, y modificar definiciones títulos y grados

Objeto de análisis

Estudiar la evolución de la competencia en el mercado de carreras de pregrado en la educación superior

Falla en divulgación de información por las IES

- Desalineamiento entre los factores publicitados por las IES y los valorados por los estudiantes
- Entrega varias recomendaciones para mejorar la información provista a los estudiantes

Problemas de estudiantes al decidir

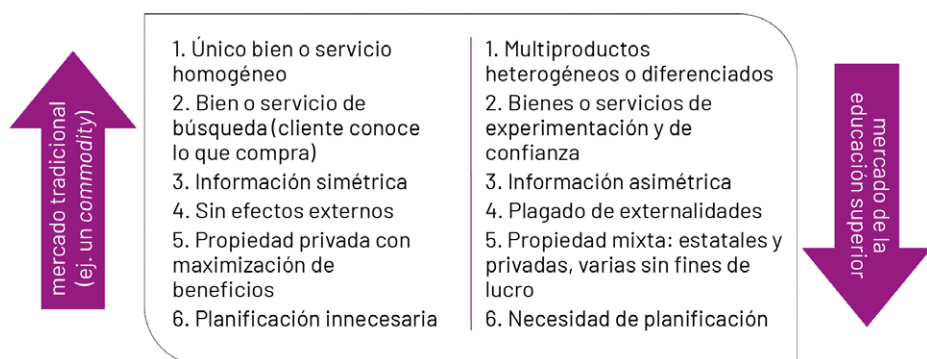
- Compleja decisión de qué y dónde estudiar + preferencias que varían en el tiempo
- Recomendación potenciar orientación vocacional, mejorar las herramientas informativas e implementar sistema de información

Este artículo complementa el análisis competitivo del informe de la FNE en dos dimensiones. Primero, discutimos conceptualmente los factores que hacen al mercado de la educación superior, entendido de una manera muy amplia, distinto a muchos otros mercados, lo que normalmente justifica un alto nivel de intervención estatal, y que a la vez complejiza el análisis de libre competencia. Segundo, ahondamos en el análisis de las barreras y asimetrías regulatorias discutido por la FNE en su informe, así como en sus respectivas recomendaciones.

1. ¿QUÉ HACE DISTINTO AL MERCADO DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR?

Para analizar adecuadamente el mercado de la educación superior, se deben considerar los factores que lo hacen diferente de los mercados tradicionales, o de mercados

considerados más competitivos, como por ejemplo los mercados de *commodities* (mercados agrícolas, como el trigo; o de recursos naturales, como el petróleo). Asimismo, se debe analizar qué resultados esperamos de dicho mercado como sociedad. También debemos evaluar si el proceso competitivo nos acerca o nos aleja de dichos resultados esperados, lo que normalmente requiere de optimizar alguna noción de bienestar de la sociedad como un todo, o estudiar algunas medidas de eficiencia asignativa o de costos. Por ejemplo, un número excesivo de profesionales en áreas que no entregan ofertas laborales suficientes sería señal de que el mercado está generando resultados ineficientes. La siguiente figura compara seis características de un mercado tradicional, como los de un *commodity* en donde el análisis de libre competencia es relativamente fácil de realizar, con aquellas más propias de la educación superior.



Un primer factor diferenciador del mercado de educación superior es que cada institución puede ofrecer múltiples productos (servicios) diferenciados. Las universidades no solo ofrecen carreras de pregrado, sino que también de postgrado, doctorados, investigación, desarrollo de tecnologías y vinculación con el medio social y académico, entre otras actividades. Dado el conocimiento existente en materia de empresas multiproducto, es altamente probable que las estrategias competitivas que sigan las instituciones en sus carreras de pregrado, esté relacionada de manera importante con los otros servicios y actividades que realizan. En este contexto, la definición de mercados con suficiente presión competitiva entre ellos resulta particularmente difícil, tal como se observa en el informe de la FNE para las carreras de pregrado. Además, los distintos servicios ofrecidos por las instituciones están diferenciados entre sí, alejándose del marco conceptual de bienes homogéneos en que los mercados son eficientes. Es más, mediciones típicas del poder de mercado, como el HHI, son incorrectos en contextos no sólo de múltiples productos, sino particularmente porque cada uno de ellos es diferente entre una institución y otra.

Adicionalmente, un factor importante para comprender la dinámica competitiva de un mercado es la clasificación del bien o servicio ofrecido en "bien de búsqueda", "bien de experiencia" o "bien de confianza". Es probable que los servicios ofrecidos por las IES, en particular las carreras de pregrado tengan componentes de los tres tipos de bienes. Primero, un bien de búsqueda es aquel en que los consumidores pueden obtener información respecto a sus características y calidad antes de comprar o utilizar el servicio. Claramente, los estudiantes podrían averiguar la duración de las carreras, los años de acreditación institucional, la malla curricular, el número de docentes con doctorado, entre muchas otras variables, antes de elegir una institución. Segundo, los bienes de experiencia son aquellos en que es necesario utilizar el bien o servicio para evaluar correctamente cuánto le gusta ese bien, lo

que se traduce en el mundo de la educación superior en una decisión vocacional que se define incluso ya cursando una carrera por cuanto existen factores que los estudiantes aprenden solo después de cursar las asignaturas y vivir la experiencia educativa en una institución determinada. Finalmente, los bienes de confianza son aquellos que, aun utilizando el bien, no es posible saber con certeza su calidad y utilidad. Aún después de terminar la carrera en una determinada institución, los estudiantes pueden no saber con certeza el retorno económico que tendrá en el futuro su elección de carrera e IES.

Se desprende de lo anterior que la dinámica competitiva podría verse estructuralmente limitada en distintos servicios ofrecidos por las IES. Para los bienes de búsqueda, si bien existe la posibilidad de obtener información antes de elegir carrera e institución, la gran variedad de alternativas y atributos a comparar, además de fricciones de búsqueda y asimetrías de información (las que se discuten posteriormente), hacen de este proceso de elección muy complejo para los estudiantes. Además, no toda la información se puede obtener antes de la elección. Por ejemplo, cuán buenos profesores son los académicos o la dificultad de los diversos cursos es algo que se aprende mientras se cursa una carrera. Una vez dentro, existen costos no menores de cambiarse de carrera o institución. Finalmente, existe información relevante que no se obtendrá incluso terminando la carrera. Por ejemplo, si las competencias específicas aprendidas efectivamente son valoradas en el mercado laboral, y el retorno económico asociado a la carrera e institución elegidas.

Con respecto a la información asimétrica, otra falla de mercado muy estudiada en la disciplina, el informe de la FNE analiza extensamente sus posibles impactos y propone una serie de medidas para mejorar la información obtenida por los potenciales estudiantes. Parte importante de este análisis proviene del hecho que es difícil evaluar la calidad de una carrera y de una institución, lo que ha llevado a crear una serie de

agencias estatales que velan por la calidad de la educación superior, en un contexto de libertad de enseñanza. Se debe destacar que aquí se genera otro problema de asimetría de información, entre dichas agencias y las universidades, ya que las universidades tienen incentivos de mostrarse como de muy alta calidad, aunque no necesariamente sea así, lo que genera procesos costosos de verificación de calidad, como el proceso de acreditación institucional. En este marco, se hace complejo entender los incentivos reales que tienen las universidades en invertir en calidad, ya que no es claro como los estudiantes y las agencias medirán y tomarán en consideración dicho aumento.

Otro factor relevante y ampliamente estudiado que genera resultados ineficientes en los mercados son las externalidades. En este mercado, existe una importante externalidad positiva dada por la educación de los estudiantes, que no solo mejora el beneficio privado de los mismos, si no que beneficios hacia el resto de la sociedad. En ese contexto es que normalmente existen grados diversos de provisión pública y financiamiento de la educación superior para un porcentaje de la población, que en Chile solía darse principalmente a través de becas

y créditos, y que hoy se da principalmente a través de la gratuidad universitaria. En este contexto de importantes externalidades positivas, por ejemplo, podría existir una oferta insuficiente de carreras de pregrado, lo cual también justificaría la existencia de universidades estatales, tal como ocurre en Chile y el mundo.

La existencia de IES estatales es común en diversos países desarrollados y responde no solo a la presencia de externalidades positivas, si no que también a diversos factores económicos y sociales. Además, en el mercado chileno existen IES privadas, que pueden ser con o sin fines de lucro.² Por lo tanto, la competencia se da entre entidades con objetivos que pueden ser muy diversos. Normalmente, en el análisis de competencia se asume que las firmas toman decisiones para maximizar sus beneficios, lo cual no ocurre en la industria de IES. Por lo tanto, se vuelve fundamental tener a la vista los objetivos de las distintas IES para analizar apropiadamente la competencia. Esto incluye los incentivos que vienen de la política pública para las universidades estatales, los objetivos de las instituciones sin fines de lucro con genuina vocación pública, para lo que habría que saber quiénes son sus dueños



y controladores, las metas relacionadas a investigación y vinculación con el medio de las diversas instituciones, etc. Difícilmente podría realizarse un análisis de libre competencia asumiendo que todas las IES son maximizadoras de beneficios y el margen operacional describiría el poder de mercado que cada una de ellas ejercería.

Por último, se debe contrastar lo que se espera como resultado del entorno competitivo altamente complejo descrito anteriormente con los objetivos que defina la sociedad en su conjunto para este sector. Sin embargo, estos objetivos son difíciles de definir, además de que varían en el tiempo. Por ejemplo, si en algún momento el objetivo fue aumentar el acceso a la educación superior, ahora existe la posibilidad de que exista un exceso de graduados de ciertas carreras, lo cual genera un daño en términos de personas que realizaron una inversión costosa que no tuvo retornos económicos. Si ya es difícil definir objetivos en cuanto a la cantidad de profesionales por área que se necesitan en el tiempo, se vuelve difícil orientar al mercado hacia estos objetivos que no están claramente definidos. Un problema similar ocurre en términos de investigación a través de IES. Debido a los motivos anteriores, se hace necesaria una reflexión más profunda respecto a como funciona la competencia dada la estructura de mercado existente en Chile, además de los objetivos que como sociedad esperamos cumplir con el sistema de educación superior.

2. BARRERAS DE ENTRADA Y ASIMETRÍAS REGULATORIAS

La FNE determinó tres tipos de hallazgos que limitan la competencia en este mercado. En primer lugar, hay tres temas relativos a la toma de decisión de los estudiantes. A saber, (i) hay una inconsistencia temporal pues las preferencias cambian en el tiempo, debido a que con la madurez los factores económicos, como empleabilidad y salarios, ganan importancia con el tiempo; mientras que la vocación pierde importancia con la adultez comparado a la época del fin de

la adolescencia; (ii) la toma de decisión en cuánto a qué y dónde estudiar es compleja y poco preparada, pues se trata de una elección que se realiza contra el tiempo y con un uso limitado de las pocas herramientas disponibles; y (iii) se evidencian fuertes brechas de género con una marcada segregación en las decisiones de estudios, ya que los hombres tienden a concentrarse en carreras con retornos económicos mucho más altos que las mujeres, lo que contribuye a producir brechas salariales posteriores muy complejas de resolver.

En segundo lugar, aparecen cuatro temas relacionados a la falta de divulgación de información relevante por parte de las IES. Esto es, (i) un desalineamiento de expectativas con la de los estudiantes, lo que se evidencia en que sus esfuerzos de difusión no se alinean con los atributos que los estudiantes valoran; (ii) la información que éstas proveen es genérica o simplemente ausente, lo que se constata por ejemplo en afirmaciones vagas en los sitios web de admisión de muchas IES (ej. "alta empleabilidad"), siendo rara vez específica o comparable (ej. tasas de empleabilidad reales, salarios promedio de sus egresados); (iii) las IES reportan desafíos y altos costos para producir y difundir información de calidad; y (iv) los canales de difusión son inefectivos, ya que una proporción significativa de estudiantes no utiliza los canales de información principales de la institución a la que ingresa, debilitando los incentivos para que éstas compitan transparentando su desempeño.

Sin bien una mejor y mayor competencia en el mercado requiere corregir los problemas detectados en los hallazgos mencionados, tal tarea es más bien propia de lo que conocemos como derecho y economía del consumidor y es parte habitual de las atribuciones que tiene el Servicio Nacional del Consumidor en nuestro país. No nos referiremos mayormente de estas falencias que limitan la competencia, sino que concentraremos nuestros esfuerzos en aquellas falencias más propias de la libre competencia.

En efecto, una tercera línea de fallas a la libre competencia en este mercado de educación superior se constata en los siguientes tres temas que la FNE agrupa como barreras regulatorias que distorsionan la competencia: (i) existen asimetrías regulatorias que afectan a las universidades estatales, como el hecho que éstas están sujetas al derecho público, enfrentan rigideces en su gestión (ej. compras internacionales, reglas de contratación, castigo de deudas, multiplicidad de controles), todas las que apuntan a impedirles competir en igualdad de condiciones con las universidades privadas; (ii) hay un financiamiento histórico inercial que no sólo favorece a las universidades estatales, cuando sean que hayan sido creadas, sino también a todas aquellas universidades privadas que existían antes de 1981, ya que el 95% del AFD se distribuye según criterios históricos fijados en 1988, sin relación con desempeño, eficiencia u objetivos de política pública actuales, lo que consolida posiciones y debilita incentivos a competir por calidad; y (iii) una regulación obsoleta de títulos y grados, cuya normativa está prácticamente inalterada por 30 años y genera imprecisiones que confunden a los estudiantes, rigidizan la duración de carreras, dificultan la comparación entre carreras similares y restringen la movilidad estudiantil, elevando los costos de cambiar de carrera o institución.

De estas tres regulaciones hacia la educación superior que, de acuerdo con la FNE, limitan la competencia, sin dudas sólo la tercera es fácilmente atacable porque cualquier medida no produce a priori ganadores ni perdedores, aunque igualmente requiere en general de modificaciones legales. La FNE propone medidas que parecen muy razonables: modificar el DFL 2 de 2009 del Ministerio de Educación para mayor precisión de los títulos y grados, así como para acortar la duración de los programas, establecer un formulario estándar que complemente los títulos otorgados por las IES de modo de favorecer su comparabilidad dentro y fuera del país, transparentar y permitir la comparabilidad de la oferta académica en la plata-

forma oficial del Ministerio de Educación (no requiere cambio legal) y facilitar los procedimientos para cambio de carrera e instituciones, lo que significa modificar normas de convalidación de asignaturas y exigir a las IES la entrega de información clara y pronta en cuanto a cupos y requisitos de admisión a alumnos que busquen cambiarse.

En cuanto a la asimetría regulatoria que limita la competencia de las universidades públicas, así como el cuantioso AFD que éstas y algunas universidades privadas reciben con criterios que son transparentes (discutidos anualmente en la Ley de Presupuestos) y parecen objetivos (95% es otorgados por una razón histórica) pero son arbitrariamente discriminatorios, las propuestas de la FNE requieren una mirada más integral. Nos parece necesaria tomar una postura de neutralidad competitiva para resolver ambas barreras regulatorias a la competencia: no es aceptable que sea la propiedad de una IES ni menos el año de su creación lo que defina qué tan bien puede competir en el ámbito de su gestión, de las contrataciones de académicos y de servicios, de la rigidez laboral, y del financiamiento de sus actividades de docencia, vinculación con el medio y, particularmente, de investigación.

En esta línea argumental, consideramos acertada la propuesta de modificar la Ley Nº 21.094 de universidades estatales, con miras a revisar y profundizar un marco regulatorio de gestión más flexible y adaptado a la realidad de estas universidades. Sin embargo, nos parece poco clara y convincente la propuesta de la FNE en cuanto a eliminar gradualmente el criterio de asignación histórico del AFD. La tabla siguiente muestran que el 95% del AFD entregado en 2025 a cada una de 27 IES por razones históricas, así como dos medidas que podrían ser indicativas de una posible asignación de fondos que sería más objetiva, relacionada a la calidad del servicio entregado (años de acreditación), el tamaño de la institución y su complejidad. Sólo se incluye en la tabla las universidades que están acreditadas a septiembre de 2025.

Calidad acreditación	Tamaño	Complejidad	Universidad	AFD 2025 (MMS)
Máxima 7 años	Muy Grande	Alta	U. Chile	42.460
			PUC	29.023
	Mediana Superior	Alta	USACH	12.434
			U. Concepción	18.610
Excelente 6 años	Mediana Inferior	Alta	PUCV	19.929
	Muy Grande	Alta	U. Andrés Bello	-
	Mediana Superior	Alta	U. Diego Portales	-
			UDD	-
	Mediana Inferior	Alta	UT F. Santa María	15.375
			U. Austral	11.626
			UC del Norte	10.434
			U. Valparaíso	5.133
			U. Adolfo Ibáñez	-
			U. de Los Andes	-
	Pequeña	Alta	U. Talca	19.285
			U. Tarapacá	16.412
Muy Bien 5 años	Muy Grande	Baja	U. San Sebastián	-
	Mediana Superior	Alta	U. Autónoma	-
		Baja	U. de Las Américas	-
	Mediana Inferior	Alta	U. La Frontera	19.087
			UC Temuco	2.608
		Media	UC del Maule	3.314
			UC S. Concepción	2.642
		Baja	U. Central	-
	Pequeña	Alta	U. Bio-Bío	10.220
			U. Antofagasta	4.832
			U. Alberto Hurtado	-
		Media	U. La Serena	5.426
			U. Los Lagos	3.207
			U. Magallanes	2.668
			U. Finis Terrae	-
			U. Mayor	-
		Baja	UPLA	3.855
			U. Arturo Prat	3.642
			U. Bernardo O'Higgins	-
Bien 4 años	Mediana Superior	Baja	U. Santo Tomás	-
	Pequeña	Media	U. O'Higgins	5.285
			U. Atacama	2.241
			U. Gabriela Mistral	-
		Baja	UTEM	5.266
			UMCE	4.521
			U. Academia H.C.	-
			U. Viña del Mar	-
			UC C.R. Silva Henríquez	-
Suficiente 3 años	Pequeña	Baja	U. Adventista	-
		Básica	U. del Alba	-
			UNIACC	-
	Muy Pequeña	Básica	U. Aysén	3.694
			U. M. de Cervantes	-

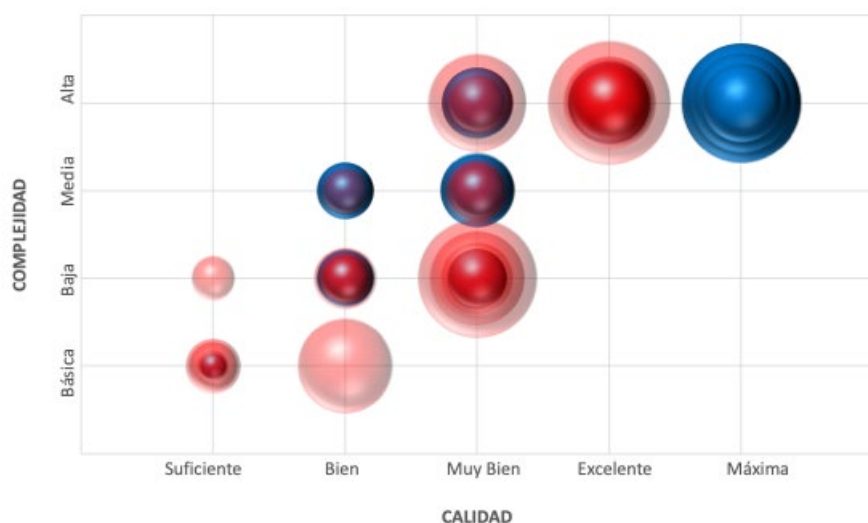
Notas: Sólo se consideran las universidades acreditadas a septiembre de 2025. El tamaño de las IES es un promedio geométrico del número de académicos JCE y por el doble de la raíz de los ingresos por aranceles de 2024, de modo que si el índice = 5 le llamamos "Muy Grande", si = 4 "Grande", si = 3 "Mediana Superior", si = 2 "Mediana Inferior", si = 1 "Pequeña" y si el índice = 0 le llamamos "Muy Pequeña". La complejidad corresponde al número de áreas acreditadas, que va de 2 (Básica) a 5 (Alta) y la nomenclatura usada nos parece clara.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Subsecretaría de Educación Superior (página www.mifuturo.cl) y de la Superintendencia de Educación Superior.

La figura siguiente entrega esta misma información, pero de manera más gráfica, en donde el tamaño de las IES se refleja en el tamaño del respectivo globo. Las universidades que reciben AFD son las en color azul, mientras que aquellas que no reciben este aporte del estado están en color rosado. Si el color rosado es más nítido, sólo hay universidades que no reciben AFD, pero si el color

es un rojo intenso, hay de ambos tipos de universidades. Cuando el color es púrpura, hay una mayor mezcla de universidades, y si es de color azul, sólo hay universidades que reciben AFD. Se aprecia que la mezcla es de colores y tamaños es fuerte en las universidades de complejidad media y alta, lo que valida las conclusiones de discriminación arbitraria ya detectadas.

TAMAÑO, CALIDAD Y COMPLEJIDAD DE UNIVERSIDADES ACREDITADAS



estatales que tienen 6 años de acreditación y que reciben cuantiosos recursos del fisco. Igual situación se observa en cada una de las clasificaciones por calidad que mostramos en esta tabla; a modo ejemplar, dentro de las universidades con 5 años de acreditación y también de complejidad alta, cuatro reciben AFD y dos no son beneficiadas con recursos que sin dudas mejorarían su situación competitiva (U. Autónoma y U. Alberto Hurtado). Es más, hay otras siete universidades beneficiadas con AFD que también tienen 5 años de acreditación, pero son menos complejas que las siete universidades mencionadas en este párrafo que no acceden al AFD.

Todo lo anterior refleja un serio problema de competencia que debe ser atacado de inmediato y no de manera gradual. Las universidades beneficiadas con el AFD han dispuesto de cuantiosos recursos que les permiten mejorar su situación competitiva gastando en mayor infraestructura, equipamiento, software, académicos, publicidad y hasta en becas para atraer alumnos, lo que sin dudas se refleja en los años de acreditación, tamaño y complejidad mostrados. Dentro de las universidades con calidad igual o superior a 5 años de acreditación, algunas de ellas no están adscritas al sistema de gratuidad y al tener una demanda alta, no deberían mostrar mayores problemas para competir en este mercado porque cobran más en aranceles, pero varias de ellas están adscritas al sistema de gratuidad (lo que les limita el arancel a cobrar), atienden a alumnos más vulnerables y a pesar de no recibir apoyo fiscal, se las han arreglado hasta el momento para entregar un servicio de calidad a pesar de que la cancha está desnivelada.

3. ANTECEDENTES RELACIONADOS Y CONCLUSIONES

El mercado de la educación superior está en la mira de las autoridades de libre competencia. Sumado al estudio de la FNE que hemos resumido y cuyo análisis hemos complementado en este artículo, debemos mencionar una consulta reciente iniciada ante el



El mercado de la educación superior está en la mira de las autoridades de libre competencia



Es evidente la arbitrariedad de cómo se reparte el 95% del AFD, que en 2025 alcanzó a un total de 283 mil millones de pesos. Se ha dispuesto la tabla de modo que primero aparecen las IES con acreditación máxima y así de manera descendente. Luego, dentro de cada nivel de acreditación se disponen por el tamaño de la universidad y, dentro de cada tamaño, por la complejidad de cada institución. Por último, dentro de cada grupo

se disponen primero las universidades que reciben AFD y, dentro de éstas, el orden es descendente por el monto del aporte recibido. Se observa que las 14 IES con 6 o 7 años de acreditación muestran una complejidad alta. De estas universidades, nueve reciben AFD y cinco no lo reciben (U. Andrés Bello, U. Diego Portales, UDD, U. Adolfo Ibáñez y U. de los Andes). Estas cinco universidades son de mayor tamaño que dos universidades



concepto de titulación o graduación para las instituciones de Educación Superior adscritas al financiamiento institucional para la Gratuidad, año académico 2026". Dicha consulta acompañó el estudio de Butelmann Consultores, quienes no sólo muestran que los nuevos aranceles perjudican en promedio a las universidades privadas sino, de manera alarmante, se deduce que afectarían la competencia en el mercado al aumentar la correlación entre los años de acreditación (calidad que es modificable con los AFD como hemos señalado en este documento) y los recursos que se obtendrían con los nuevos aranceles propuestos.³

En suma, el mercado de la educación superior es complejo, muy diferente a cualquier mercado tradicional, y requiere que ciertos principios básicos de la libre competencia sean garantizados. En particular, la neutralidad competitiva del Estado. Hemos mostrado que el AFD supone la entrega de casi 300 millones de dólares anuales a 27 universidades, sólo por razones históricas, dejando fuera a otra veintena de universidades que son de igual o mejor calidad que muchas de las beneficiadas y que deben competir sin posibilidad de acceder a dichos recursos entregados en condiciones poco objetivas y definitivamente bajo discriminación arbitraria. Para ahondar este problema, la caída en la tasa de natalidad impactará la educación superior en los próximos años, por lo que deberíamos presagiar una competencia más intensa, quizás fusiones entre IES y, sin dudas, quiebre y cierre de algunas universidades. El subsidio arbitrario que entrega el fisco anualmente a algunas universidades estatales y privadas sin dudas jugará un rol clave; este rol clave es el que por neutralidad competitiva las autoridades de competencia están llamadas a frenar. **E**

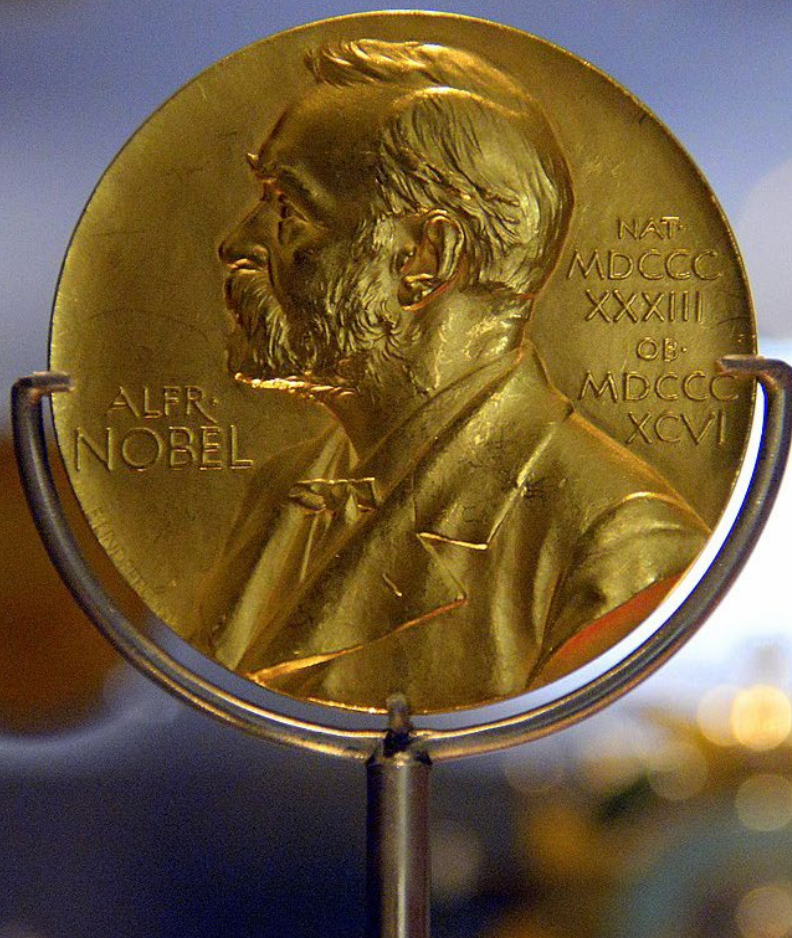
Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) por siete universidades y cuyo objeto es analizar la compatibilidad con la normativa de libre competencia de dos resoluciones de la Subsecretaría de Educación Superior. En concreto, la consulta es por discriminación arbitraria en (i) la Resolución Exenta N° 887, de 26 de febrero de 2025, que "Estable-

ce Bases Técnicas para el cálculo del arancel regulado, derechos básicos y cobros por concepto de titulación o graduación, en el marco del financiamiento institucional para la Gratuidad, año 2026" y (ii) en la Resolución Exenta N° 3.263, de 23 de abril de 2025, que "Determina los aranceles regulados, los derechos básicos de matrícula y cobros por

(1) Disponible en <https://www.fne.gob.cl/estudios-de-mercado/estudios/estudios-de-mercados-actuales/> (bajado el 14-nov-2025).

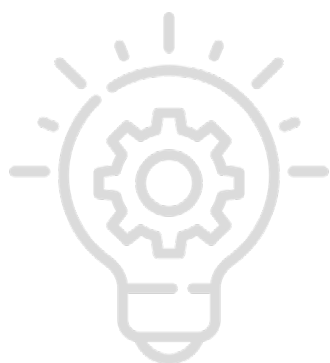
(2) En estricto rigor, la Ley 21.091 de Educación Superior (2018) estableció que todas las IES deben ser sin fines de lucro, lo que obligó a que las IES existentes con fines de lucro a transformarse en entidades sin fines de lucro como fundaciones o corporaciones. Sin embargo, esta ley generó un período de transición y adaptación que ha sido objeto de críticas y debate porque el lucro aún persiste solapadamente a través de prácticas que otorgan beneficios económicos para los controladores (por ejemplo, a través de arriendos, servicios asociados o deudas).

(3) Disponible en https://consultas.tdlc.cl/do_search?proc=3&idCausa=42542 (bajado el 14-nov-2025).



A propósito del Premio Nobel de Economía 2025, algunas ideas para fortalecer la innovación como motor del crecimiento en Chile

Cristian Geldes, PhD en Management, Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Académico Facultad de Economía y Negocios, UAH



Resumen

La última entrega del Premio Nobel de Economía destaca a los investigadores que sentaron las bases para explicar el crecimiento económico impulsado por la innovación. Situación que nos lleva a reforzar y revalorizar la importancia de la innovación como motor del desarrollo, así como a preguntarnos cómo podemos contribuir al fortalecimiento de la innovación en Chile. En este marco, se proponen algunas ideas.

Introducción

En la ceremonia de los Premios Nobel de Economía de 2025, se distinguió a los investigadores que han realizado importantes aportes en el ámbito de la innovación, específicamente “por haber explicado el crecimiento económico impulsado por la innovación”. La mitad del premio se destinó a Joel Mokyr “por haber identificado los requisitos previos para el crecimiento sostenido a través del progreso tecnológico”, y la otra mitad se entregó conjuntamente a

Philippe Aghion y Peter Howitt “por la teoría del crecimiento sostenido a través de la destrucción creativa”¹.

En primer lugar, Joel Mokyr destaca la innovación como motor de la prosperidad; concretamente, señala que los cambios tecnológicos de los dos últimos siglos han permitido un crecimiento económico sostenido, mejorando así la calidad de vida de las personas. Esto no siempre ha sido así a lo largo de la historia, ya que, aunque las tecnologías sustituían a las antiguas y mejoraban la calidad de vida, a menudo se estabilizaban. Sin embargo, en los últimos años, vemos no solo el desarrollo de nuevas tecnologías e innovaciones, sino también cómo estas llegan rápidamente a las personas. Ejemplos concretos son internet, la computación y los celulares, que cambiaron rápidamente nuestras vidas. Además, en los últimos años, estamos viendo nuevas tecnologías que, sin duda, están modificando nuestro mundo de manera radical, como la inteligencia artificial, la robótica, la nanotecnología, los nuevos materiales, los avances en medicina y en longevidad, entre otros.

Por su parte, Philippe Aghion y Peter Howitt examinaron cómo la innovación y los cambios tecnológicos impulsan el crecimiento sostenido. En concreto, formalizaron el concepto de creación destructiva: cuando un producto nuevo y mejor entra en el mercado (creación), las empresas que venden productos más antiguos se ven afectadas (destrucción). Es evidente que el mensaje es claro y tiene amplias implicaciones en diversos ámbitos, como la política, la economía, los negocios y la sociedad: la innovación es un motor fundamental del desarrollo de un país y, por lo tanto, su promoción y apoyo deben ser continuos y ampliados.

Para promover la innovación, sin dudas, una visión y un accionar sistémicos son fundamentales, ya que la innovación debe entenderse como un proceso colaborativo y cooperativo, en el que participan múltiples actores, como universidades, instituciones de investigación, instituciones públicas, servicios financieros, asociaciones gremiales, las comunidades y empresas (Carvalho et al., 2018). En Chile, esta visión sistémica se está promoviendo en parte

por la Política Nacional de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación del Ministerio con el mismo nombre, por el Ministerio de Economía, a través de organismos como CORFO e InnovaChile, así como por otros organismos públicos y privados como el Consejo Nacional de Innovación para el Desarrollo, entre otros. Sin embargo, es necesario seguir fortaleciendo la innovación en las empresas, dado que son los principales agentes de innovación, pues ponen en valor las nuevas ideas y tecnologías. En este marco, surgen preguntas como ¿cuál es el nivel de innovación de las empresas chilenas? y ¿cómo se podría fomentar más la innovación?

Innovación en Chile

Chile ha tenido un desempeño variable en los últimos años en materia de innovación. De acuerdo con el “Global Index of Innovation”, el país ocupó la posición 42 en 2015 y hoy ocupa la 51 (WIPO, 2024), lo que, si bien es el más alto en Latinoamérica, evidencia que existen importantes desafíos para promover la innovación. Especialmente en materias relacionadas con conocimien-



tos y resultados tecnológicos, resultados creativos, capital humano, investigación e infraestructura, que son los componentes más bajos del Global Index of Innovation² (DataInnovación, 2025).

También, para analizar el desempeño del país en innovación, se pueden revisar antecedentes que nos comparan con los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), un organismo internacional en el que participan las principales economías del mundo. De este modo, respecto del Gasto en Investigación y Desarrollo, en Chile representa un 0,41 % del PIB, muy por debajo del 2,13 % promedio de los países europeos y del 2,70 % de los países de la OCDE. Incluso países como Israel llegan al 6,35 %. También se observa que el presupuesto público representa el 0,19 %, lo que lo convierte en el segundo más bajo de la OCDE, donde des-

taca Japón con un 1,6 %. Respecto de la solicitud de patentes bajo el PCT por cada millón de habitantes, el país registra 11,5, muy por debajo del promedio de la OCDE, con 136,3, y de Japón, con unas 360 patentes (Observa, 2025).

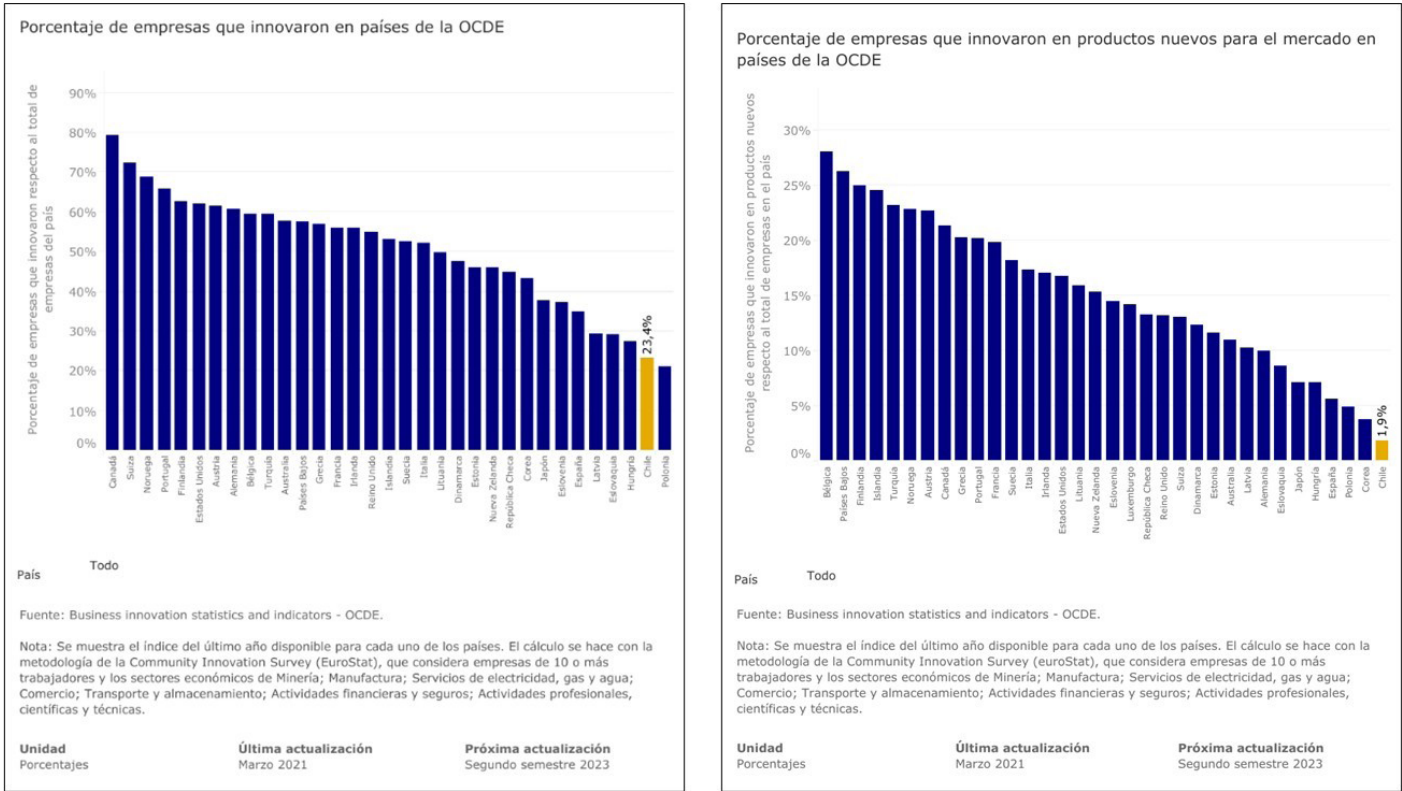
Respecto del nivel de innovación de las empresas, se observa que un 23,4 % de las empresas innovan, lo que ocupa el segundo lugar más bajo de la OCDE, donde destaca Canadá, con un 79,3 % de sus empresas que innovan. Siendo las empresas grandes las que más innovan, con un 25,8 %, las medianas, con un 11,8 %, y las pequeñas, con un 9,4 %. Sin embargo, entre las empresas que innovaron en productos nuevos para el mercado, sólo el 1,9 % lo hace en Chile, lo que la coloca en el último lugar (Figura 1) (Observa, 2025). Esta distinción es relevante, ya que la primera cifra de innovación se refiere a innovaciones nuevas

para las empresas e innovaciones nuevas para el mercado, considerando algunos sectores económicos. En las primeras, se pueden considerar como la incorporación de nuevas tecnologías y/o innovaciones desarrolladas por otro. En cambio, las innovaciones para el mercado implican un esfuerzo empresarial significativo para generar un producto que crea valor para la sociedad y que, muchas veces, conlleva un esfuerzo financiero, la asunción de riesgos, el liderazgo y desarrollos tecnológicos.

Algunas ideas para fomentar la innovación empresarial

Sin dudas, fortalecer y acrecentar la innovación en un país es un proceso complejo que puede abordarse desde distintas disciplinas y que presenta distintas escalas de análisis. En este caso, las ideas propuestas para fomentar la innovación se agrupan

Figura 1. Innovación en las empresas de Chile



Fuente: Observatorio del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación (Observa, 2025)

según el enfoque de “Institutional-Based View” (Peng et al., 2008), que distingue entre las condiciones institucionales, las condiciones del mercado y de la industria, y las capacidades y recursos organizacionales.

A nivel institucional, es relevante generar las condiciones para que las empresas innoven, especialmente mediante la creación de nuevos productos (bienes y servicios) para el mercado. Condiciones como la estabilidad económica y la institucional son fundamentales. También es relevante disminuir la competencia informal y la corrupción, así como mejorar el acceso al financiamiento y resguardar la propiedad intelectual (Pérez et al., 2018; Pérez et al., 2019; Heredia et al., 2023).

En el ámbito del mercado y de la industria, es clave considerar que los procesos de innovación varían según el tipo de inno-

vación, la industria y el territorio (Geldes et al., 2017). Por lo tanto, es necesario crear programas de fomento de la investigación, el desarrollo y la innovación, tanto a nivel sectorial como a nivel regional. También es clave contar con visiones sistémicas que incluyan toda la cadena de valor, así como con actores como universidades, institutos de investigación y la propia sociedad (Boisier et al., 2021). En este sentido, considerar enfoques sistémicos modernos, como los ecosistemas de innovación, que enfatizan el intercambio de conocimiento y recursos para promover la co-creación de valor mediante interacciones colaborativas y sinérgicas, generalmente centradas en plataformas tecnológicas (Granstrand & Holgersson, 2020). Aspecto relevante, dados los bajos niveles de cooperación y colaboración entre las empresas y otros actores para innovar (sólo un 11,3 %) (Observa, 2025).

A nivel de las organizaciones, se debe fomentar la “gestión de la innovación” para que la innovación pase de ser una respuesta específica a un proceso continuo. Muchas empresas no cuentan con la función de innovación ni con presupuesto ni con personal dedicado específicamente. También, es clave fomentar la creatividad y la cultura de la innovación. Además, en los últimos tiempos, es necesario desarrollar capacidades digitales y tecnológicas para aprovechar las oportunidades que aportan la inteligencia artificial y las nuevas tecnologías (Castillo-Vergara et al., 2018; Heredia et al., 2022).

Sin duda, hay muchas ideas para promover y fomentar la innovación. Por lo mismo, las ideas propuestas no pretenden ser exhaustivas, sino que contribuyen al debate. Donde quizás el reto más importante sea crear una cultura nacional que valore la in-



novación y a todos los agentes, empresas e individuos que la impulsan, como actores que contribuyen al desarrollo económico del país. De hecho, el Premio Nobel de Economía 2025 nos debiera inspirar a mirar con nuevos ojos nuestro propio desarrollo: si la innovación es el motor del crecimiento sostenido, entonces invertir en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) no es solo una opción, sino una estrategia esencial para el bienestar y la competitividad del país. **OE**



- (1) [The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2025 - NobelPrize.org](https://nobelprize.org)
 (2) [DataInnovación - InnovaChile Corfo](https://datainnovacion.cl/)

Referencias

- Boisier, G., Hahn, K., Geldes, C., & Klerkx, L. (2021). Unpacking the precision technologies for adaptation of the Chilean dairy sector. A structural-functional innovation system analysis. *Journal of technology management & innovation*, 16(4), 56-66.
- Castillo-Vergara, M., Álvarez-Marín, A., & Placencia-Hidalgo, D. (2018). A bibliometric analysis of creativity in the field of business economics. *Journal of Business Research*, 85, 1-9.
- Carvalho, L., Madeira, M. J., Carvalho, J., Moura, D. C., & Duarte, F. P. (2018). Cooperation for innovation in the European Union: an outlook and evidence from the CIS for 15 European countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 9, 506-525.
- DataInnovación, 2025. CORFO, Ministerio de Economía. En línea [<https://datainnovacion.cl/>].
- Granstrand, O., & Holgersson, M. (2020). Innovation ecosystems: A conceptual review and a new definition. *Technovation*, 90, 102098.
- Geldes, C., Felzensztein, C., & Palacios-Fenech, J. (2017). Technological and non-technological innovations, performance, and propensity to innovate across industries: The case of an emerging economy. *Industrial Marketing Management*, 61, 55-66.
- Heredía, J., Castillo-Vergara, M., Geldes, C., Gamarra, F. M. C., Flores, A., & Heredia, W. (2022). How do digital capabilities affect firm performance? The mediating role of technological capabilities in the "new normal". *Journal of Innovation & Knowledge*, 7(2), 100171.
- Heredía, W., Lecuna, A., Heredia, J., Geldes, C., & Flores, A. (2023). Effect of corruption and crime on growth-oriented informal firms. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19(4), 2065-2091.
- Observa, 2025. Observatorio del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación. Ministerio de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación. En línea: [<https://observa.minciencia.gob.cl/>].
- Peng, M. W., Wang, D. Y., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920-936.
- Pérez, J. A. H., Kunc, M. H., Durst, S., Flores, A., & Geldes, C. (2018). Impact of competition from unregistered firms on R&D investment by industrial sectors in emerging economies. *Technological Forecasting and Social Change*, 133, 179-189.
- Pérez, J. A. H., Geldes, C., Kunc, M. H., & Flores, A. (2019). New approach to the innovation process in emerging economies: The manufacturing sector case in Chile and Peru. *Technovation*, 79, 35-55.
- World Intellectual Property Organization (WIPO) (2024). *Global Innovation Index 2025: Innovation at a Crossroads*. Geneva: WIPO. DOI: 10.34667/tind 58864

¡Mantengámonos conectados!



@fen.uah



@fen_uah



Facultad de Economía y Negocios - Universidad Alberto Hurtado



Facultad de Economía y Negocios - Universidad Alberto Hurtado



fen.uahurtado.cl



FEN UAH



¡Súmate a nuestro canal de difusión!

