



Observatorio Económico >

n° 104/ mayo 2016

¿LA MANO INVISIBLE DE UBER?



Las lecciones de las estafas piramidales en Chile y el mundo

Por Fernando López* y Felipe López**

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

**Estudiante de Ingeniería Comercial, FEN

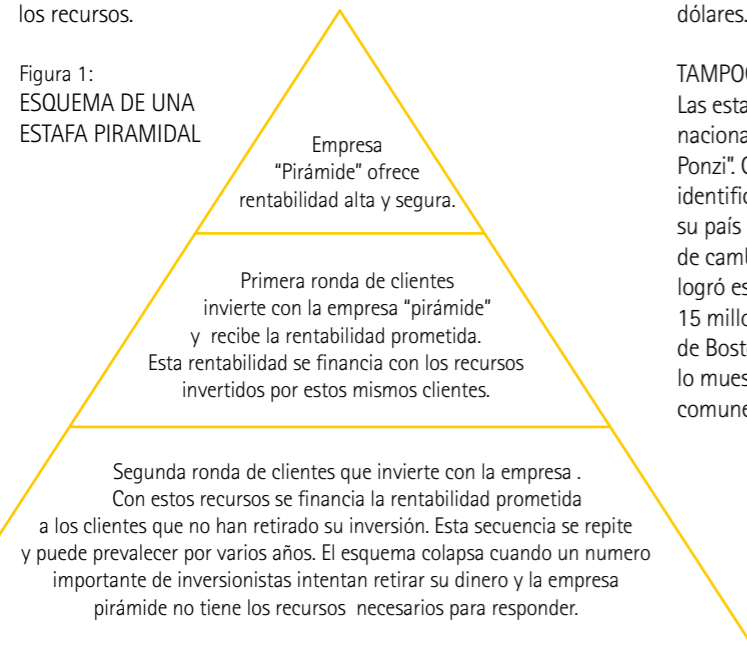
En los últimos meses, una serie de empresas de inversiones entre las que destacan *AC Inversions* y *Grupo Arcano S.A.* han sido acusadas de utilizar un esquema conocido como "estafas piramidales" para defraudar a miles de personas por montos cercanos a los 200 millones de dólares. ¿En qué consisten las estafas piramidales? ¿Son casos excepcionales o recurrentes? ¿Por qué las personas caen en estos esquemas? ¿Se puede evitar que sigan ocurriendo? Son algunas de las preguntas que abordamos en este artículo.

¿QUE SON LAS ESTAFAS PIRAMIDALES?

Son esquemas orientados a captar clientes ofreciéndoles una alternativa de inversión que promete rentabilidades altas y garantizadas. Por ejemplo, *AC Inversions* prometía una rentabilidad que -según distintos medios de prensa- fluctuaba entre 1,5% y 5% mensual, equivalentes a 19,5% y 80% anual para una persona que no retira su inversión en un año. Estas rentabilidades superan ampliamente el 4,85% que ofrecen actualmente los Pagarés en pesos del Banco Central a 30 días, que son los instrumentos de inversión menos riesgosos del país; y la rentabilidad de 10% anual promedio alcanzado por la bolsa local en el periodo 2000-2015, que no cuenta con ningún tipo de garantías.

La clave del esquema consiste en cumplir con el pago de las rentabilidades a la primera ronda de clientes, con el objetivo de obtener la confianza de estos y de nuevos clientes potenciales. Estas rentabilidades se pagan con los aportes de los mismos clientes. En la medida que el modelo se vuelve popular, aumenta el número de inversionistas y los montos que estos invierten. El esquema se descubre cuando un porcentaje importante de los clientes intenta retirar su inversión y se dan cuenta que la empresa no cuenta con los recursos.

Figura 1:
ESQUEMA DE UNA
ESTAFA PIRAMIDAL



Fuente: Elaboración Propia

LAS ESTAFAS PIRAMIDALES NO SON NUEVAS EN CHILE

Los casos más populares de los últimos 50 años de la historia de Chile son tres. En 1971, "la Coneja" utilizaba los diarios y la televisión para invitar a depositar dinero en una cuenta bancaria a cambio de libros y la posibilidad de ganarse un viaje alrededor del mundo para quienes lograran predecir los resultados de algunos partidos de fútbol. A pocos meses de operación, los gestores del esquema escaparon a Estados Unidos con lo que lograron recaudar, sin recibir ningún tipo de sanción.

Durante el periodo militar surgió La Cutufa. Esta empresa estaba dirigida por el capitán del ejército, Patricio Castro, y ofrecía rentabilidades que fluctuaban entre 8% y 15% mensuales que podían financiar gracias a sus supuestas inversiones en empresas y bonos de gobierno. La Cutufa logró defraudar a 337 personas del ámbito político, empresarial y militar, por un monto que -en cifras de diciembre de 2015- supera los 11 millones de dólares.

En un caso más reciente, nos encontramos con el esquema de los "quesitos". Este operaba a través de la venta de fermentos lácteos concentrados para cultivo directo en leche, filtros de tela y cartuchos de papel. El set con estos insumos se adquiría por \$250.000 y permitía producir 20 cultivos en 16 semanas. Al final del proceso, el cliente podría vender los "quesitos" resultantes a la empresa "Fermex Chile S.A." que a su vez, produciría insumos que vendería a la industria cosmética francesa. A las dos semanas de la entrega, los clientes podían ir a buscar 8 cheques a través de los cuales recibiría pagos quincenales por un monto de \$62.500. El esquema quedó al descubierto en 2006, gracias a un reportaje del programa "Contacto" de Canal 13. La estafa dejó cerca de 5.500 afectados por un monto que a diciembre de 2015 supera los 15 millones de dólares.

TAMPOCO SON NUEVAS EN EL MUNDO

Las estafas piramidales tienen más de 100 años de historia internacional. Uno de los casos más populares corresponde al "Esquema Ponzi". Carlos Ponzi, un inmigrante italiano que en Estados Unidos identificó que las mismas estampillas para envíos de correo entre su país y Europa no tenían el mismo precio al ajustarlas por el tipo de cambio. Prometiéndole una rentabilidad de 5% en 45 días, Ponzi logró estafar a más de 20 mil personas por un monto cercano a los 15 millones de dólares. Sin embargo, fue descubierto por un fiscal de Boston y finalmente encarcelado por más de 14 años. Tal como lo muestra el cuadro 1, las estafas piramidales también han sido comunes en América Latina.

Cuadro 1: ESTAFAS PIRAMIDALES EN AMÉRICA LATINA

| PAÍS | CASO | MÉTODO DE CAPTACIÓN | PERIODO | PERSONAS ESTAFADAS |
|-----------|-----------------------|--|-----------|--------------------|
| Bolivia | Roghel | La empresa Roghel ofrecía financiamiento para la adquisición de propiedades, vehículos y maquinarias. El esquema consistía en que el cliente entregaba entre el 30% y 45% del costo total del bien que luego recibiría en un plazo de 180 a 240 días. Roghel financiaría el resto del costo. En 2005 estableció un programa de financiamiento individual mediante el cual el cliente ingresaba un depósito sobre el que se pagaba un 10% de interés mensual. Si el cliente traía a otras personas recibía un pago adicional. | 2004-2008 | 15.000 |
| Colombia | DMG | Fundada en 2003 por David Murcia Guzmán, DMG operaba a través de una tarjeta de prepago que permitía hacer compras bajo la promesa de que recibiría un reembolso por una fracción entre 70% y 150% del dinero gastado. DMC alcanzó a tener operaciones en Colombia, Venezuela, Panamá y Ecuador. | 2003-2008 | 230.000 |
| Ecuador | Notario Cabrera | Sobre la base de su investidura legal, el Notario Cabrera captaba dinero ofreciendo rentabilidades entre un 8% y 10% mensual a sus clientes. A diferencia de otros casos, no justificaba sus rentabilidades con ningún modelo de negocios. | 1992-2005 | 30.000 |
| Perú | CLAE | El Centro Latinoamericano de Asesoramiento Empresarial (CLAE) captaba depósitos bajo la promesa de un 100% de rentabilidad anual. CLAE decía a sus clientes que sus rentabilidades provenían a través de la inversión en empresas domésticas y externas. | 1993 | 160.000 |
| Venezuela | Lineas 1-900 Astrotel | La empresa Astrotel captaba clientes ofreciéndoles la oportunidad de invertir en la empresa Inglesa de publicidad "Starline Telecom". Esta empresa supuestamente generaba ingresos a través de una línea 1-900 dando información telefónica sobre el horóscopo y tarot. Astrotel ofrecía rentabilidades que superaban el 30% mensual sobre el monto invertido. | 1994-2001 | 14.000 |

Fuente: Elaboración Propia

¿QUÉ FACTORES EXPLICAN QUE TANTAS PERSONAS PARTICIPEN EN ESQUEMAS PIRAMIDALES?

Existen varias explicaciones posibles para el éxito que tienen los creadores de esquemas piramidales en la captación de clientes. Para facilitar la explicación, consideremos dos tipos de inversionistas: uno informado y uno no informado.

El inversionista informado es una persona con alto nivel de conocimiento financiero que entiende cómo funciona un esquema piramidal. Este perfil podría invertir si cree que es una de las primeras personas en ingresar al esquema y, por lo tanto, tiene la expectativa de que recuperará su inversión y obtendrá la rentabilidad prometida. Su principal dificultad es identificar el momento en que el sistema colapsa.

Por su parte, el inversionista no informado, que es coherente con el ciudadano promedio, no sabe lo que es un esquema piramidal. En este contexto, existen al menos tres razones que podrían explicar su participación. El primero es la "falta de educación financiera". En efecto, el bajo nivel de conocimiento financiero de la población actual hace difícil pensar que las personas sepan que no es posible garanti-

zar rentabilidades superiores a cierto nivel. El segundo mecanismo posible es un sesgo psicológico conocido como "exceso de confianza". Este sesgo podría estar presente si los inversionistas creen tener habilidades superiores o suerte para identificar oportunidades de inversión de alta rentabilidad y bajo riesgo. Por último, la "ley de los números pequeños", que se refiere al hecho de que los seres humanos tienden a extrapolar resultados observados en pocas personas o en pocas oportunidades. De esta manera, la confiabilidad se construye en la medida que la empresa del esquema efectivamente cumple con los pagos de rentabilidad a los inversionistas y a sus conocidos.

¿Se puede evitar que sigan ocurriendo? Lo más probable es que sigan apareciendo nuevas versiones de estos esquemas piramidales así como personas que caigan en ellos. Por el lado de la oferta, tal como lo muestra la historia de la humanidad, la ambición es un incentivo poderoso para idear mecanismos atractivos y novedosos que permitan obtener dinero fácil. En este contexto, independientemente de la severidad de las sanciones que se puedan implementar, la expectativa de no ser descubiertos o de que lograrán escapar con las ganancias, serán suficientes para

diseñar esquemas que seduzcan a las personas ofreciéndoles rentabilidades altas y garantizadas.

Por el lado de la demanda, uno podría pensar que una buena educación financiera lograría reducir el efecto de la falta de conocimiento financiero, el exceso de confianza y la ley de números pequeños descritos anteriormente. Sin embargo, la historia nos muestra que ni siquiera la mejor educación financiera lograría prevenir que personas caigan en esquemas piramidales. En la mayoría de los casos, las personas defraudadas tienen un nivel de conocimiento financiero que es difícilmente mejorable a través de una política de educación financiera. Por ejemplo, en el caso del gurú de Wall Street, Bernard Madoff, los estafados fueron personas con grandes fortunas y bancos de inversión de todo el mundo como Santander y HSBC. En el caso chileno de la Cutufa, entre los estafados se encontraban personas de alto rango militar, políticos, empresarios y, paradójicamente, algunos "Chicago boys". El caso del Grupo Arcano de Alberto Chang, -motivo para escribir este artículo-, no es la excepción. Su esquema también logró seducir a una serie de conocidos empresarios y altos ejecutivos bancarios. ■

Oe



¿LA MANO INVISIBLE DE UBER?

Por Fernando Fuentes* y Carlos Ponce**

*Ph.D. © y M.A. en Economía, U Georgetown, Estados Unidos. Académico FEN UAH

** Ph.D. en Economía, U de California, Estados Unidos. Académico FEN UAH

Oe Uber es –en términos técnicos– lo que los economistas llamamos una plataforma. En términos sencillos, es un intermediario que conecta de manera online a oferentes de servicios de transporte con demandantes de los mismos. Su modelo de negocios es simple. Por un lado, la empresa registra a todos aquellos conductores privados que estén dispuestos a ofrecer el servicio de transporte. Por el otro, los potenciales pasajeros “descargan” una app –un programa que se instala en un teléfono móvil– a través de la cual solicitan los servicios de un conductor registrado en Uber. La empresa fija el precio estimado del viaje demandado y la transacción se ejecuta. En términos generales, el 80% del precio del viaje constituye la retribución al conductor mientras que Uber retiene el 20% restante.

¿Cuánto vale Uber? En diciembre del año pasado, en una ronda de financiación, Uber fue valuada en 62.500 millones de dólares. Visto en perspectiva, su valor es relativamente modesto si se lo compara con el valor de Apple (cotizada en 724.000 millones de dólares). Pero tal diferencia es engañosa, ya que el valor de la compañía supera, por ejemplo, al valor de Netflix, Pay-Pal, eBay, Ford y General Motors. Puede pensarse que tal cotización es simplemente una “burbuja”, especialmente si se tiene en cuenta los problemas y costos legales que la compañía enfrenta en distintos países del mundo –se conoce que, solo en Estados Unidos, Uber ha pagado alrededor de 100 millones de dólares para resolver una demanda pendiente contra la empresa. Sin embargo, tal valoración refleja, al menos parcialmente, las expectativas sobre la rentabilidad de la empresa en el mediano plazo.

¿De donde provienen entonces los posibles beneficios de Uber? ¿Reflejan estos beneficios la contribución social de la compañía al mercado de transporte? ¿Cuales son las ganancias de eficiencia debido a la presencia de Uber? ¿Por qué es Uber tan resistido en muchos países?

UBER Y LA EFICIENCIA DEL MERCADO DE TAXIS

La tecnología utilizada en el mercado de taxis es simple: un auto-

móvil – la unidad de capital– y un conductor, la unidad de trabajo. Estos bajos requerimientos de capital y habilidades laborales debiesen hacer de la industria del taxi un sector con bajas barreras de entrada. Sin embargo, en la mayoría de las ciudades del mundo el número de licencias de taxis y el precio de los viajes se determina a través de regulaciones gubernamentales.

Estas regulaciones afectan el funcionamiento de la industria y contribuyen a la aparición de soluciones creativas por parte del mercado. Por un lado, es altamente probable que el número de licencias de taxis otorgadas por los gobiernos sea menor a la que existiría en un mercado con libre entrada y salida. Esto contribuye a la creación de rentas que hace atractiva la entrada a la industria. Uber es solo un reflejo de que –en un mercado con libre entrada– el número de taxis sería potencialmente mayor y el precio de los viajes sustancialmente menor.

Pero Uber se aprovecha especialmente de la interacción entre estas regulaciones gubernamentales y el proceso de búsqueda de taxistas y pasajeros que caracteriza a esta industria. Para entender este aspecto, recuerde que los precios de los viajes en taxi son constantes a lo largo del día y por lo tanto independientes de la demanda y oferta horaria. En un mercado libre, el precio de los viajes sería menor durante aquellas horas del día para las cuales la demanda de viajes es inferior a la oferta disponible de taxis. De manera similar, el precio se elevaría durante aquellas horas peak para las cuales la oferta disponible de taxis es superada por las necesidades de los pasajeros.

Estos desequilibrios entre la oferta y la demanda horaria de taxis generan oportunidades de beneficios, y Uber las explota de manera inteligente. ¿Cómo? Uber imita, a través de un algoritmo, el funcionamiento del sistema de precios de un mercado libre. En términos más precisos, las principales características de este sistema son las siguientes. Por un lado, los pasajeros conocen, ex-ante, el precio estimado del viaje. Por otro lado, el precio del viaje varía de acuerdo a

la hora del día. En periodos de alta demanda, Uber fija precios más elevados e incentiva a que muchos conductores decidan entrar instantáneamente al mercado, mientras que en periodos de demanda baja, fija precios menores desalentando la entrada de conductores y haciendo más atractiva la demanda de viajes. Jugar a la “mano invisible” del mercado le reporta considerables beneficios a la empresa.

Pero Uber no solo agrega valor equilibrando oferta y demanda, sino que también ha mejorado la eficiencia del servicio de viajes en muchas ciudades del mundo. En un reciente estudio, Cramer y Krueger (2016) encuentran que algunas ciudades de Estados Unidos: Los Ángeles, New York y Seattle, por ejemplo, los conductores de Uber conducen una fracción substancialmente mayor con pasajeros en sus automóviles que la correspondiente fracción de los conductores de taxis. En otras palabras, el cambio tecnológico explotado por Uber disminuye las fricciones del mercado y permite que las personas encuentren, con alta probabilidad, el servicio de transporte que necesitan en menor tiempo.

El potencial mejor servicio de Uber podría imponer presiones competitivas para que la industria de los taxis mejore sus prestaciones de calidad, eliminando malas prácticas que se han convertido en “leyendas urbanas”: la adulteración de taxímetros, el cobro excesivo a extranjeros, el mal trato a las personas que demandan “carreras cortas”, e incluso, el negarse a prestar tales carreras.

Pero no todas son buenas noticias. La economía de las plataformas ha sido estudiada en detalle en los últimos años. Muchas de las predicciones de los economistas suelen ser sombrías: las grandes plataformas, como es el caso de Uber, pueden eliminar la competencia para transformarse luego en monopolios del servicio ofrecido. Algunas de estas preocupaciones ya se han manifestado en la arena pública. El juez del distrito de Manhattan argumenta que Uber, en forma conjunta con los conductores, son responsables de conspiración, puesto que todos siguen el precio fijado por el algoritmo cuando en muchos casos podrían ofrecer el servicio a un precio menor –véase, por ejemplo, “Uber CEO must face price-fixing lawsuit by passengers: U.S. judge”.

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL CASO UBER

El proceso de adopción tecnológico es, para ponerlo en términos de Joseph Schumpeter (1942), un proceso de destrucción creativa. Nuevas formas de producir, nuevos bienes y nuevas prácticas organizativas reemplazan a las antiguas. Algunos ejemplos ilustran este fenómeno de manera clara. Internet se impuso al fax, los computadores personales a las máquinas de escribir – hoy transformadas en preciosos objetos de colección –, la telefonía móvil a la telefonía local, o la televisión por cable al arriendo de películas. En un caso más cercano al problema aquí tratado, es evidente que la aparición de empresas como Safer Taxi, ha implicado la casi desaparición de los llamados “radio-taxis”.

Pero el hecho de que la creatividad sea destructiva es el germen que explica la lenta adopción de tecnologías en muchos países. Los cambios tecnológicos generan ganadores y perdedores. Estos últimos, como es previsible, resisten la introducción de nuevos modelos comerciales que eliminen sus rentas. Por ejemplo, con el advenimiento de la revolución industrial a fines del siglo XVIII, los artesanos ingleses formaron una coalición conocida como Ludismo. Los luditas resistían la introducción de telares industriales que permitían que personas sin entrenamientos realizaran tareas que antes solo podían llevar a cabo obreros textiles especializados. En la actualidad, la industria de la música resiste el avance de las tecnologías peer-

to-peer –P2P– que permiten compartir e intercambiar información cuyo contenido está sujeto a las leyes de copyright. Los millonarios recursos de esta industria se han transformado en la principal fuente de presión política para impedir el crecimiento en el uso de estas tecnologías.

El caso de Uber no es distinto. La introducción de esta nueva tecnología es resistida por la industria del taxi en casi todos los países del mundo. Las manifestaciones más claras de esta resistencia aparecen en forma de paro de taxistas, violencia contra los conductores de Uber y demandas legales de todo tipo. Veamos algunos ejemplos.

En España, una sentencia de un tribunal de Madrid en el año 2014 obligó al cierre de Uber. En Brasil, un país donde los taxistas están muy bien organizados, las protestas contra Uber son frecuentes. Sin embargo, recientemente, Uber es un servicio regulado y legal en Sao Paulo. En Francia, las disputas regulatorias entre Uber y el gobierno desembocaron en masivas manifestaciones violentas de los taxistas hacia finales de junio de 2015. En Colombia, el uso de la fuerza por parte de los taxistas ha logrado bloquear el funcionamiento de Uber. Sin embargo, Uber opera en más de 100 ciudades de Estados Unidos. La aplicación se utiliza también de manera regular desde 2012 en Toronto y Montreal. En Reino Unido e Irlanda Uber funciona bajo el sistema de regulación de transporte público.

DESAFÍOS FUTUROS

Oe El principal desafío social que surge del advenimiento de nuevas tecnologías es el diseño de marcos regulatorios que promuevan la eficiencia y el bienestar de la sociedad. Los marcos regulatorios actuales no siempre se acomodan a las nuevas necesidades y modelos organizativos de las nuevas industrias. Uber es un ejemplo. Es cierto que los taxistas están sometidos a exigencias regulatorias distintas a las de Uber. Por ejemplo, los conductores de taxis están obligados a obtener una licencia de conducir especial; al uso de vehículos con una antigüedad máxima más restrictiva; y a la realización de más de una revisión técnica anual, entre otras. Sin embargo, sucumbir a las presiones de grupos organizados para evitar la introducción de nuevas prácticas comerciales está lejos de ser la respuesta social óptima. Los países en desarrollo, como lo es Chile, no pueden negarse la adopción de nuevas y mejores tecnologías que incrementan la productividad y contribuyen a un crecimiento económico sostenido. Por ello, el desafío no es prohibir Uber o llenar a Uber de restricciones regulatorias que terminen impidiendo su funcionamiento. Por el contrario, es generar una nueva estructura regulatoria que permita incorporar los cambios tecnológicos para mejorar el bienestar de los consumidores, eliminando asimismo las asimetrías normativas que pudieran existir.

En nuestra opinión, la actividad de transporte debiera ser llevada a cabo tanto por el servicio convencional de taxis como por las nuevas empresas o plataformas de servicios. Sin embargo, el sector tradicional de taxis solo podrá competir con nuevas modalidades al estilo Uber si las regulaciones que enfrenta son modificadas o directamente eliminadas. Por ejemplo, las condiciones de operación de los vehículos debieran ser iguales para ambos segmentos. Las nuevas regulaciones debieran también permitir que los taxistas decidieran su precio libremente, utilizando, si así lo considerasen, plataformas virtuales tipo Uber. En definitiva, el verdadero desafío es crear condiciones de mercado competitivas, con regulaciones simétricas, que incentiven la innovación y la introducción de nuevas tecnologías que potencian un mejor servicio a los consumidores. ■

La creatividad semántica y el intervencionismo de la Reforma de la Educación Superior

Por Eugenio Giolito

Ph.D. en Economía Universidad de Maryland. Académico FEN UAH

Cuando todo parece indicar que en las próximas semanas el Gobierno finalmente ingresará al Congreso el postergado proyecto de reforma a la Educación Superior y, dado a la escasa publicidad que desde el Mineduc se le ha dado a los contenidos del proyecto, en estas páginas trataremos de analizar cuáles serán los lineamientos básicos en base a lo que se ha podido filtrar en la prensa.

Si quisiéramos definir en pocas palabras el borrador, se podría decir que es una combinación de explicaciones que en algunos casos muestra un grado de "creatividad semántica" (por nombrar con otras palabras la situación previa), Sin embargo, estas definiciones podrían tener un impacto real imposible de mensurar por ahora, y probablemente hasta bien entrada la ejecución de la ley.

Para comenzar, se definen los tipos de instituciones de educación superior: universidades "complejas" y "docentes", junto con los "institutos tecnológicos", que agrupará a institutos profesionales y centros de formación técnica. A su vez, al describir el sistema, distingue entre "instituciones estatales", "instituciones con vocación pública" e "instituciones privadas". Desconocemos si esta definición pueda tener algún tipo de consecuencia fáctica, ya sea de financiamiento o autonomía, y cuáles serán los criterios con que se distinguirá entre los dos últimos tipos de universidades. En varios artículos de ediciones pasadas de OE, hemos criticado que el Estado otorgue privilegios (concretamente aportes directos) a universidades por su fecha de fundación, por lo que no podemos dejar de sorprendernos que desde la ley que se determine su "vocación". Dado que la fecha de fundación es un criterio objetivo (aunque arbitrario), sería deseable que se lo reemplace con algún otro criterio objetivo pero menos arbitrario.

En cuanto a la institucionalidad, el pro-

yecto propondría la creación de la Subsecretaría de Educación Superior, entre cuyas funciones está el "proponer al Ministerio las políticas planes y programas en materia de educación superior, administrar el sistema de financiamiento de las instituciones y ejecutar y evaluar las políticas y programas en materia de mejoramiento de la calidad". Como puede verse, no aparece nada novedoso. Lo que sí llama la atención es que, al menos en este borrador, no aparezca entre las funciones de dicha Subsecretaría, la organización del sistema de admisión a las instituciones de educación superior. Si desde ese ingreso se determinará el acceso a la gratuidad o al crédito con aval del estado, resulta curioso que la administración de la selección de los estudiantes continúe en manos de un grupo de universidades. Situaciones como la observada los últimos días, en las que el CRUCH deniega el ingreso a algunas universidades y se abre una polémica entre rectores sobre los atributos de las universidades, muestra la endeblez institucional del sistema. Nadie niega el derecho a que este grupo de universidades organice su admisión como prefiera, pero hoy el Estado se basa en el puntaje PSU para otorgar o denegar un crédito. Quizás uno esperaría alguna definición (que imaginamos no será fácil) sobre lo que va a ocurrir con el rol paraestatal del CRUCH. Recalcando que este grupo de universidades tiene todo el derecho de asociarse para defender sus intereses comunes, NO olvidemos que según la ley vigente el presidente del CRUCH es el ministro de Educación de turno.

El capítulo que quizás muestre mayores cambios, y potencialmente mayores polémicas, es el relativo al Sistema de Aseguramiento de la Calidad. Además de la creación de la Agencia de la Calidad de la educación superior, en reemplazo de la actual Comisión Nacional de Acreditación, el proyecto establece que la acreditación

de las instituciones de educación superior será obligatoria y será integrada. Lo que implica que se evaluará la totalidad de la actividad de las instituciones, como así también una muestra de los programas de estudio, incluyendo a los de magister. La acreditación de los programas de doctorado sería optativa, manteniéndose la obligatoriedad de acreditar las pedagogías y la carrera de Medicina. Esto implicaría que la acreditación de carreras por parte de agencias privadas pasaría a tener un carácter meramente simbólico (en este momento es requerida para la postulación a becas y créditos).

¿Qué pasará si una universidad no es acreditada? Las consecuencias inmediatas serían dos. Primero, que la institución deberá elaborar un plan de recuperación con apoyo de la nueva Subsecretaría de Educación Superior. Además, se nombraría un administrador provisional. En el caso de no mejorar, la institución podría perder el reconocimiento oficial. Esto implica un cambio importante respecto de la situación actual, donde la falta de acreditación implica la imposibilidad de acceso a becas y créditos por parte de los estudiantes de la institución no acreditada.

A diferencia de lo que puede parecer -a simple vista-, la imposición de estos "exigentes requisitos" exigentes requisitos, los efectos pueden ser diferentes a los buscados. La Figura 1 muestra la matrícula de las Universidades que al año 2015 no estaban acreditadas, que suman alrededor de 70.000 estudiantes. Suponga que estas mismas universidades no consiguieran acreditarse bajo el nuevo sistema caen bajo la figura del administrador provisional, ¿Estaría el sistema capacitado para admitir el traspaso de este número de estudiantes casi simultáneamente? Si cree que la respuesta es negativa, tenga en cuenta que es entonces más probable que todas estas universidades se terminen

acreditando. Entonces, una norma en teoría más dura terminaría siendo más laxa.

Otro cambio importante en el sistema de acreditación sería el relativo a las categorías. El anteproyecto prevé eliminar los años de acreditación e introducir niveles A, B, C, y D. Mientras que a las instituciones acreditadas en el nivel A solo se les requerirá informar al Mineduc y a la Agencia de Calidad la apertura de nuevas sedes o nuevas carreras o programas de estudios (situación equivalente a la de todas las universidades autónomas en la actualidad), las instituciones del nivel D estarán impedidas abrir nuevas sedes, o carreras e incluso, de aumentar el número de vacantes de las carreras que están ofreciendo. Por su parte, las instituciones acreditadas en los niveles B y C deberán solicitar autorización al Mineduc para abrir nuevas sedes y para ofrecer nuevos programas de estudio. Llama la atención que en estas disposiciones la apertura de una sede (abrir un nuevo campus, con todo lo que eso implica) sea equivalente a la apertura de un programa, por ejemplo de magister. Lo que a primera vista podía verse como una simplificación, es decir una acreditación integrada en vez de una que acredita por separado a cada una de las carreras ofrecidas para que los estudiantes puedan acceder a beneficios, se transforma en una decisión en la que cada oferta de un programa nuevo tendrá que ser decidida por el Gobierno, excepto para las instituciones de la categoría A. ¿Y cuáles serán las instituciones de categoría A? En este aspecto no queda otra que especular. En la Figura 2 se muestran los actuales años de acreditación por tipo de universidades. Si el equivalente a la categoría A serán las universidades con 7 años de acreditación quedarán sólo dos universidades (U de Chile y PUC) y si añadimos las que tienen 6 años, se le agregarían cinco más (USACH, U de Concepción, PUCV, UCN y Austral).

Todas las universidades creadas a partir de 1981 tienen 5 años o menos de acreditación. Frente a este escenario, no hay ningún elemento que nos asegure lo que puede ocurrir, pero entre eufemismos y construcciones semánticas, tampoco hay que descartar que reaparezca la fecha de fundación, aunque de una forma más velada. ■

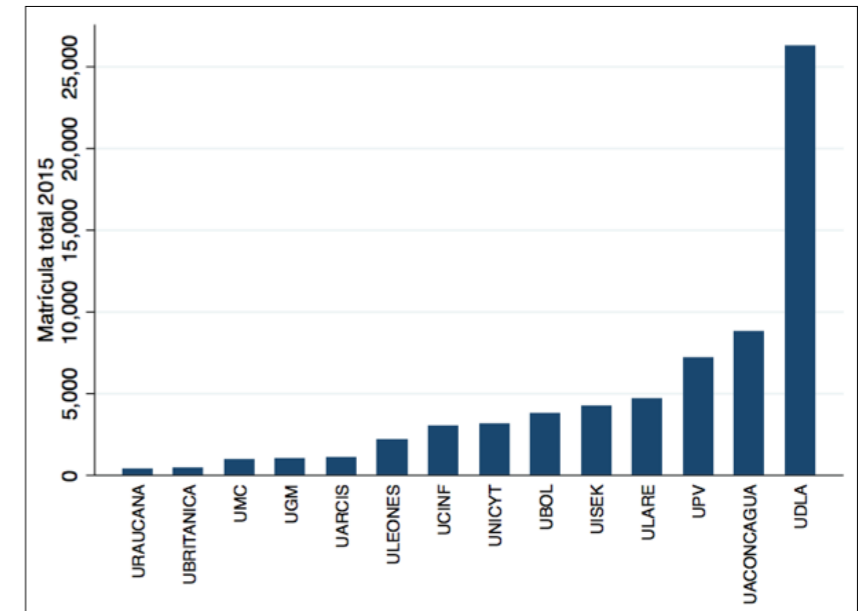


Figura 1: Matrícula total de universidades no acreditadas en 2015

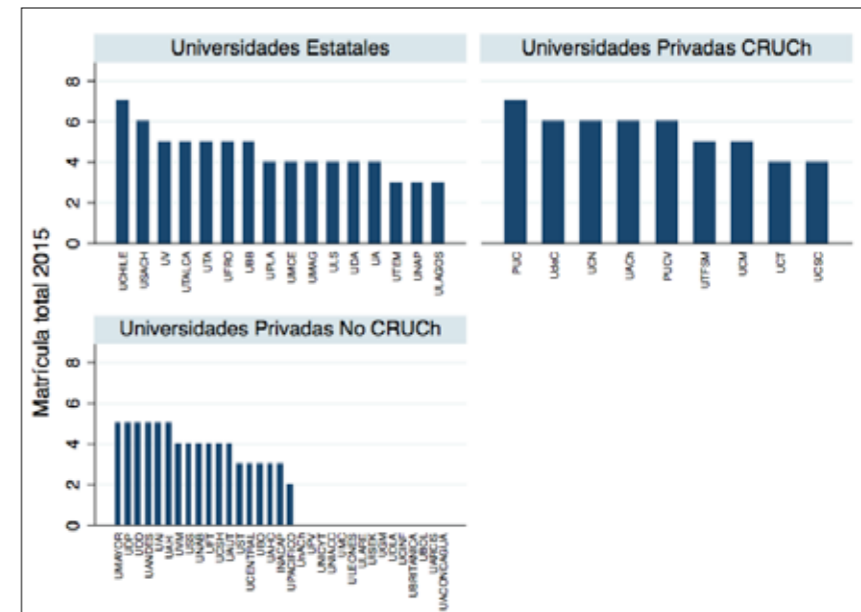


Figura 2: Años de Acreditación por tipo de Universidades



**UNIVERSIDAD
ALBERTO HURTADO**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

Magíster

- Economía Aplicada a Políticas Públicas / doble Grado con Fordham University*
- Gestión de Personas en Organizaciones*
- Economía / doble Grado con Georgetown University*
- MBA – Magíster en Administración de Empresas opción de obtener el grado de Master of Science in Global Finance, Fordham University, Nueva York.

Carreras Continuidad de Estudios

- Ingeniería Comercial* / programa vespertino
- Contador Público Auditor / programa vespertino

Diplomados

- Certificación en Coaching Organizacional
- Gestión Archivística
- Auditoría de Fraude Corporativo
- Consultoría y Coaching
- Dirección y Gestión de Empresas
- Gestión de Personas
- Gestión Estratégica de las Relaciones Laborales
- Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS)

Carreras de Pregrado

- Ingeniería Comercial*
- Contador Público Auditor
- Gestión de la Información, Bibliotecología y Archivística

INFORMACIÓN Y CONTACTO

Erasmus Escala 1835 / Metro Los Héroes
Teléfono: (562) 2889 7369 / 7384 / 7360
www.fen.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