



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

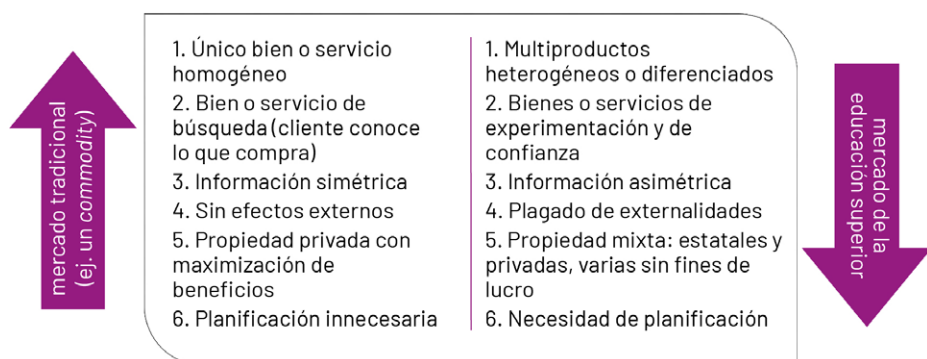
- Compleja decisión de qué y dónde estudiar + preferencias que varían en el tiempo
- Recomendación potenciar orientación vocacional, mejorar las herramientas informativas e implementar sistema de información

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	-
			U. Adventista	-
Suficiente 3 años	Pequeña	Básica	U. del Alba	-
			UNIACC	-
	Muy Pequeña	Básica	U. Aysén	3.694
			U. M. de Cervantes	-

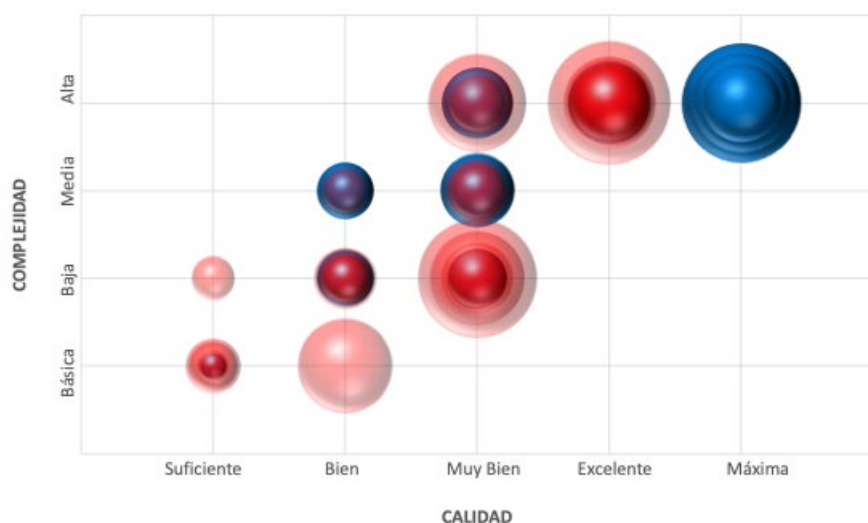
Notas: Sólo se consideran las universidades acreditadas a septiembre de 2025. El tamaño de las IES es un promedio geométrico del número de académicos JCE y por el doble de la raíz de los ingresos por aranceles de 2024, de modo que si el índice = 5 le llamamos "Muy Grande", si = 4 "Grande", si = 3 "Mediana 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



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

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



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).