

FINANZAS
PERSONALES

Solo en los últimos dos años el proceso de selección para la educación superior ha sufrido más cambios que desde que se estableció un sistema uniforme y único de acceso a la universidad en 1966 a raíz de la masificación de la educación media en el país. Así se instauró la Prueba de Admisión Académica, PAA, la que a su vez fue recién reemplazada en 2003 por la PSU o Prueba de Selección Universitaria.

Pues bien, este año el Gobierno anunció nuevos cambios al proceso: durante 2020 y 2021 se aplicará una Prueba de Transición (PdT), para luego en 2022 reemplazarla nuevamente por las nuevas pruebas de acceso obligatorias de Competencia Lectora y de Matemáticas, además de las electivas.

Lo cierto es que el 21 de agosto finalizó el primer plazo para inscribirse para rendir la nueva PdT y según la autoridad, más de 230 mil personas lo hicieron. Este lunes 7 de septiembre, en tanto, culmina la segunda etapa de inscripción, que partió el 31 de agosto.

Con esto, el proceso entra en tierra derecha, aunque no siempre firme. De hecho, la crisis sanitaria —y sobre todo el estallido social— ha afectado la entrada a la educación universitaria: según el Consejo Nacional de Educación (CNE), las matrículas de primer año cayeron un 9% en 2020. Y en línea con ese comportamiento, también se ha notado en el transcurso del año una baja en la demanda por tomar clases en preuniversitarios para preparar la prueba: los actores del mercado acusaron una merma de hasta 50% en el interés, en línea también con una baja en sus precios. Todo esto, durante el volcamiento de las clases al canal *online*.

Incertidumbre e inseguridad laboral explican CAÍDA EN LAS INSCRIPCIONES

Sebastián Smith, gerente comercial y de marketing de Preuniversitario Pedro de Valdivia, señala que comparando las cifras de este año con 2019, la demanda de servicios cayó en un 15%. “Esta se vio muy afectada por los cambios en las fechas de la última PSU y la incertidumbre generada con la nueva prueba de selección, entre los meses de diciembre y febrero. Además, se vio mermada con el inicio de las cuarentenas a fines de marzo”, dice.

En la misma línea, Patricio Guzmán, ingeniero comercial de la Usach, profesor de matemáticas y director del centro de estudios que lleva su mismo nombre, explica que observan un proceso de inscripciones futuras más repartido en el tiempo, no tan avanzado como lo estaría en un año normal, el cual a la fecha ya era cercano a un 80%. “Lo observable al momento es de un 50% y creciendo paulatinamente, justificado por esta natural incertidumbre”, comenta.

La razón para Guzmán radica en que la información oficial es difusa, incierta y tardía, con cambios de última hora y de los cuales no se tiene certeza cómo operarán. “Tampoco existe claridad a la fecha de las ponderaciones definitivas que las universidades adoptarán”, advierte.

Desde Preuniversitario UC sostienen que la demanda ha sufrido una contracción similar a lo que se ha observado en el mercado general en Chile y en el mundo. “En nuestro caso, hemos tenido una menor demanda, disminuida en un 25%, en todos nuestros programas”, indica Ariel Aguilera, director del preuniversitario, lo que explica se debe a tres factores principalmente: la crisis social vivida desde octubre en adelante, los problemas en la ejecución de la PSU 2019 —para el proceso de admisión universitaria 2020—, y la pandemia del covid.

En el preuniversitario de la Universidad de Santiago (Usach) revelan que la demanda comenzó a verse resentida entre los años 2018 y 2019 (con caídas del orden del 6%), lo que podría explicarse por el efecto de la inquietud y

DEMANDA DE PREUNIVERSITARIOS cae hasta 50%, al igual que los precios, en medio de su vuelco al canal *online* por la pandemia

Clases por Zoom con dos profesores (uno que imparte la materia y otro que responde dudas por el chat), de entre 60 y 80 minutos (algunas más largas de lo normal), son parte de los cambios que los preuniversitarios han implementado a raíz de la emergencia sanitaria, con valores de sus planes que, en algunos casos, se han ajustado a la baja en hasta un 50%. DANIELA PALEO



La preparación virtual ha sido un ítem obligado para los preuniversitarios, alumnos y profesores, todos quienes han tenido que aprender a manejar no solo las plataformas digitales, sino también los tiempos y la interacción grupal durante las clases.

efervescencia estudiantil frente a las demandas de cambio en el acceso a la educación superior. En tanto, afirman desde el centro, la demanda entre los años 2019 y 2020 alcanza una caída del orden del 50%, efecto de múltiples factores como la crisis social, los desplazamientos dificultosos, la pandemia y la inseguridad laboral, entre otros.

MATRÍCULAS GRATIS y precios más bajos en centros convencionales

¿Qué pasa con los valores de los planes de estudio de los preuniversitarios? El fenómeno es similar. Smith, de Pedro de Valdivia, asegura que los valores promedio se han contraído aún más que su demanda (-15%), y que actualmente están desde los \$200 mil por los cursos intensivos de una materia, hacia arriba.

Desde el *call center* de Cpech, por su parte, aseguran que eliminaron el pago de matrícula para los cursos intensivos del segundo semestre (que rondaba los \$100 mil) y que todos los cursos están con un 50% de descuento. Así, al cotizar un curso intensivo entre septiembre y diciembre para preparar todas las materias vía *online* (lenguaje, matemáticas, historia y ciencias), el precio ronda los \$613 mil en total.

En la UC los valores también han sufrido una rebaja, llegando en algunas áreas a precios establecidos en el año 2018: en promedio, los aranceles bajaron 20% y van desde \$160 mil hasta

\$270 mil anuales con matrícula gratis. Por otro lado, los valores en la Usach también se “readecuaron a la realidad de los cursos *online*”, por lo que son del orden de un 40% menores que los precios de uno presencial, y se manejan rangos que fluctúan desde \$100 mil semestral por un curso de un total de 80 horas lectivas, hasta programas de 200 horas con un costo del orden de \$370 mil al semestre.

Patricio Guzmán advierte que sus aranceles no han cambiado desde hace tres años, a pesar de obtener año tras año los máximos resultados. “Estos tampoco experimentarán cambios para el año siguiente. Su cuantía no es el máximo valor observado en el mercado, mas sí nuestros resultados”, dice. En el caso de este centro de estudios, los precios fluctúan entre los \$155 mil y los \$549 mil mensuales, dependiendo de la cantidad de materias a preparar, y hay que sumar una cuota de inscripción que tiene los mismos rangos.

El fenómeno en reversa de Puntaje Nacional: al alza la PREPARACIÓN GRATUITA

Considerando que la prueba de selección 2020 no será la misma que los años anteriores, se ha observado un mayor interés por parte de los jóvenes de alistarse en Puntaje Nacional, una plataforma gratuita de preparación para la prueba de selección —a diferencia del resto de los actores.

“Si comparamos el número de estu-

230 mil personas, aproximadamente, se registraron en el primer plazo de inscripción para rendir la Prueba de Transición que este año y el próximo reemplazará a la ahora antigua PSU. En tanto, el 31 de agosto comenzó una nueva etapa de inscripción, que finaliza este lunes 7 de septiembre.

diantes que se prepararon con nosotros entre enero y julio de 2019, este año hemos visto un incremento de 75%. Por lo que esperamos que de aquí a fin de año estemos duplicando el número de alumnos totales en comparación al año pasado”, señala Sebastián Arancibia, gerente general de Open Green Road, empresa que da alero a Puntaje Nacional. “También podemos sumar el factor de que los estudiantes solo pueden acceder a contenidos *online* debido a la pandemia y nosotros estábamos más que preparados para poder ayudarlos, ya que Puntaje Nacional es uno de los preuniversitarios *online* gratuitos más grandes de Chile desde hace varios años ya”, añade.

Por lo mismo, el desafío de esta plataforma este año ha sido lograr llegar a los estudiantes a través de distintos canales, considerando que la crisis del covid ha dificultado en ciertas familias el acceso a dispositivos conectados a internet. “Dado el escenario que estamos viviendo de una pandemia y una

prueba que viene con cambios, hemos tenido que actualizar todo el contenido disponible en PuntajeNacional.cl para que siga con los temarios definidos por el Demre, como también aumentar nuestra oferta académica gratuita”, dice Arancibia.

Así, transmiten las clases de preparación para la PSU vía *streaming* en su plataforma (www.puntajenacional.cl), canal de YouTube ([/puntajenacionalchile](https://www.youtube.com/puntajenacionalchile)) y Twitch ([/puntajenacionalchile](https://www.twitch.tv/puntajenacionalchile)); mientras que desde marzo ampliaron la oferta gratuita académica con clases curriculares vía *streaming* para todas asignaturas.

En esta misma línea hay que recordar que el Ministerio de Educación lanzó la plataforma “Prueba de ingreso a la educación superior”, para que los estudiantes se preparen en línea mientras dure la pandemia.

Para poder acceder a ese contenido, los alumnos deben ingresar a aprendoonline.mineduc.cl y seleccionar el botón “Prueba de ingreso a la educación superior”. En aquella plataforma, los contenidos están distribuidos por asignatura.

En cada una puede encontrarse material oficial del Demre, como contenidos o ensayos de los años anteriores para la Prueba de Selección Universitaria (PSU), además de recursos de la plataforma Puntaje Nacional.

CLASES *online*, ¿qué ha cambiado?

Patricio Guzmán comenta que ya en la primera semana de la crisis sanitaria funcionaron *online*, con todo el aprendizaje que ello implicó y enfocados principalmente en superar su principal inconveniente: este tipo de clases no tiene la retroalimentación inmediata que entrega la presencialidad, la que permite manejar y optimizar los tiempos de una clase. “Por eso no intentamos clonar nuestras clases presenciales vía telepresencia, pues no lo son, sino que extendimos el tiempo de duración de estas en un 50% como mínimo, para asegurarnos el entendimiento de los alumnos y ofreciendo horarios alternativos de asistencia”.

A su vez, cuenta que añadieron horas de consultas para cada ramo, dando la posibilidad a cualquier alumno de tener un Zoom personal con su profesor y así resolver cualquier inquietud pedagógica que le dificulte su aprendizaje.

Alonso Morgado, director general de Preuniversitario Pedro de Valdivia, señala que contrataron licencias de Zoom. “Esto ha resultado muy satisfactorio, tal como los alumnos lo demuestran con gran nivel de asistencia y expresado por medio de la encuesta de satisfacción que tradicionalmente realizamos. La retroalimentación, además de la que entregan permanentemente los profesores, la hemos mantenido por medio de la *app* de apoderados y alumnos y los informes que frecuentemente se envían”, explica.

En Cpech también están utilizando Zoom para impartir las clases en vivo, precisan (no grabadas). “El cambio principal para la modalidad *online* ha sido incorporar a dos docentes en el aula. Uno de ellos es quien realiza la clase correspondiente según el programa como docente titular, mientras el otro docente trabaja desde el chat de la plataforma Zoom, focalizándose en responder dudas y enfatizar ideas centrales trabajadas durante cada clase”, detallan desde el centro.

En el preuniversitario de la Usach las clases se realizan vía *streaming*, mediante el uso de la plataforma Webex de Cisco. Además, los libros, las presentaciones utilizadas en las clases interactivas, las guías, las tareas y todo el material que se entrega a los estudiantes, como así también los ensayos obligatorios, se encuentran disponibles en un Aula Virtual de PREUSACH.

En Preuniversitario UC, en tanto, están impartiendo cerca de 400 clases vía *streaming* a través de la plataforma Zoom, con el apoyo del sistema E-Learning Moodle. También visibilizan este contenido para la comunidad de estudiantes externos, de forma libre, en su canal de YouTube.

ADQUIRIÓ PROPIEDAD DE EFIZITY:

Colbún concreta expansión y adquiere firma de soluciones energéticas

T. VERGARA

Colbún anunció la adquisición del 100% de la propiedad de Efizity, empresa enfocada en soluciones energéticas en el mercado nacional, con el propósito de potenciar la propuesta de valor de la compañía al incorporar soluciones vinculadas a la gestión de energía.

El objetivo de la firma es expandir sus servicios en medio de la mayor participación que viene impulsando en el sector de los clientes libres.

“Satisfacer las necesidades de estos clientes nos obliga a

otorgar un suministro seguro, sustentable y competitivo, lo cual exige incorporar también soluciones en el ámbito de la gestión energética. Elegimos a Efizity para potenciar nuestro negocio por su liderazgo en innovación energética y por sus altos estándares éticos y profesionales, lo cual está en sintonía con nuestros valores y formas de hacer las cosas”, dijo el gerente general de la compañía, Thomas Keller.

En cuanto a la firma adquirida, data de 2014 y nace de la fusión de las empresas Econer y KSW. Es una compañía que se



Colbún cuenta con una cartera de proyectos renovables solares y eólicos en etapa avanzada de desarrollo que suman 1.800 MW.

especializa en servicios energéticos, con el objetivo de mejorar la competitividad de sus clientes impulsando el buen uso de la energía mediante soluciones innovadoras.

“En una mirada más global, debemos avanzar hacia una sociedad más eléctrica, con una creciente tendencia hacia la elec-

trificación de consumos energéticos, aprovechando las ventajas ambientales y de costos de las energías renovables. Esta evolución abre oportunidades también en el ámbito de la gestión energética”, agregó Keller.

La operación contó con la asesoría de la oficina de abogados DOLA Piper Chile.

TENSIÓN LABORAL EN LA MINERA:

FTC vuelve a la carga en contra de Codelco

T. VERGARA

El Consejo Directivo Nacional de la Federación de Trabajadores del Cobre (FTC) emitió una declaración apuntando al tenso momento por el que atraviesan las relaciones laborales al interior de la minera estatal.

“Hacemos un urgente llamado al Gobierno para que termine su desidia, respete el marco legal y exija a la administración superior de Codelco deponer su actitud intransigente y genere espacios concretos de diálogo y acuerdo con la FTC”, señalaron los trabajadores, quienes insistieron en la intervención del Gobierno, ya que la corporación estaría criminalizando la actuación dirigencial, justo a días de que

se conociera la presentación de una nueva querrela en el marco del caso seguros.

Los representantes señalaron que la administración de Codelco tiene un modelo de “no relacionamiento” que vulnera los derechos de los trabajadores, apuntando directamente a una estrategia implementada por la Vicepresidencia de Recursos Humanos de la estatal.

En cuanto a los rumores de nuevos despidos al interior de la compañía, sostuvieron que la organización “velará por la irrestricta defensa del empleo en medio de esta pandemia, para lo cual desplegará todas y cada una de las acciones que están a su disposición, orientadas a cautelar las condiciones laborales y conquistadas sociales de sus representados”.

