

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
Departamento de Ingeniería Comercial

Impacto de los planes universitarios de instituciones bancarias en el endeudamiento y efectos en las proyecciones futuras de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile.

Yaritza Belen Fara Gamboa
INGENIERIA COMERCIAL
Diciembre 2025



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DE MONOGRAFÍA A REPOSITORIO ACADÉMICO

1.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO

Tipo de monografía (marcar una opción): Memoria o trabajo de título Tesis de Postgrado

Título del trabajo: Impacto de los planes universitarios de instituciones bancarias en el endeudamiento y efectos en las proyecciones futuras de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la quinta región de Chile

Nombre del candidato(a): Yaritza Belén Fara Gamboa

Carrera / Grado: Ingeniería Comercial

Campus: Casa Central Departamento: Ingeniería Comercial

2.- VALIDACIÓN DEL PROFESOR GUÍA/DIRECTOR DE TESIS

Yo, Macarena Gatica Silva, en mi calidad de profesor(a) guía/director(a) del trabajo académico mencionado anteriormente **DEJO CONSTANCIA** que:

- He revisado esta versión del documento y corresponde a la versión final aprobada del trabajo.
- El trabajo cumple con los requisitos académicos y de formato establecidos por la institución.

3.- EVALUACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD POR PROPIEDAD INDUSTRIAL (marcar una opción)

El trabajo **NO contiene** información que amerite confidencialidad y puede ser publicado de inmediato en repositorio con acceso abierto.

El trabajo **CONTIENE** información con potenciales implicancias de propiedad industrial o intelectual y requiere un periodo de confidencialidad (**embargo**) por (**marcar una opción**):

6 meses 12 meses 2 años 3 años 5 años 10 años

Fundamentación de la necesidad de confidencialidad (obligatorio si se solicita embargo):

4.- FIRMAS

Profesor(a) guía o director(a) de memoria o tesis:

Fecha: 13/01/2026

Firma: 

Estudiante o Candidato(a):

Fecha: 08/01/2026

Firma: 

Este formulario debe ser insertado como página 2 de la memoria o tesis, completado y firmado por estudiante y profesor(a) antes de la entrega en portal PRISMA de Biblioteca USM.

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
Departamento de Ingeniería Comercial

**Impacto de los planes universitarios de
instituciones bancarias en el endeudamiento y
efectos en las proyecciones futuras de estudiantes
universitarios de pregrado, egresados y titulados
de la Quinta Región de Chile.**

Tesis presentada por

Yaritzza Belen Fara Gamboa

Como requisito para optar al Título de

INGENIERA COMERCIAL

Director de Tesis: **Sr. Macarena Gatica Silva**
Diciembre 2025

TITULO DE TESIS:

“Impacto de los planes universitarios de instituciones bancarias en el endeudamiento y efectos en las proyecciones futuras de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile”

AUTOR:

Yaritza Belen Fara Gamboa

TRABAJO DE TESIS, presentando en cumplimiento parcial de los requisitos para el Título de Ingeniero Comercial de la Universidad Técnica Federico Santa María.

Observaciones:

Srta. Macarena Gatica Silva

Director de Tesis

Sr. Sergio Roberto Muñoz Arriagada

Correferente

Valparaíso, Diciembre 2025

Todo el contenido, análisis, conclusiones
y opiniones vertidas en este estudio son
de mi exclusiva responsabilidad.

Nombre: Yaritza Belen Fara Gamboa

Firma:

Fecha: 17 de Diciembre del 2025

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mis más sinceros agradecimientos a mi familia, en especial a mis padres, quienes desde temprana edad se esforzaron por entregarme una educación de calidad, la cual ha sido fundamental para forjar el camino que hoy culmino.

A mi madre, mujer luchadora, resiliente y perseverante, que pese a todos los obstáculos que se han presentado en el camino jamás ha soltado mi mano. Gracias por tu apoyo incondicional, por tu fortaleza y por creer en mí incluso en los momentos más difíciles. Todo lo que soy lleva tu esfuerzo y amor.

A mi padre, mi ángel que me acompaña siempre. Aunque ya no estás físicamente, sé que caminas conmigo en cada paso que doy. Estoy segura de que estarías orgulloso de ver en quién me he convertido y de este logro que también es tuyo.

A mis hermanos, gracias por estar siempre presentes, por su apoyo constante, su compañía y por acompañarme en cada etapa de este camino. Su cariño ha sido un pilar fundamental para seguir adelante.

A mis amigos, gracias por su apoyo sincero, por acompañarme en cada proceso y por hacer de este camino universitario una experiencia más llevadera, llena de contención y momentos compartidos que siempre recordaré.

Asimismo, agradezco a todas las personas que formaron parte de mi etapa universitaria: amigos, profesores, académicos y ayudantes, quienes contribuyeron de manera significativa a mi formación académica y personal. En especial, quiero agradecer a la profesora Macarena Gatica, mi profesora guía, quien me acompañó desde mis primeros años de universidad y durante el desarrollo de este trabajo, entregándome orientación, apoyo y motivación constante, incluso cuando el camino se tornó cuesta arriba. Su compromiso y dedicación fueron fundamentales para culminar este proceso.

Finalmente, agradezco al profesor Sergio Muñoz, a quien conocí durante el proceso de trabajo de título, pero cuyo apoyo resultó clave. Gracias por su disposición, orientación permanente y por cada conversación que aportó claridad y confianza en esta etapa final.

A todos ustedes, muchas gracias por acompañarme y ser parte de este importante logro. Sin duda, nada de esto habría sido posible sin su apoyo.

RESUMEN EJECUTIVO

En el contexto actual, el acceso temprano al sistema financiero se ha transformado en una realidad cada vez más común para los jóvenes, particularmente para estudiantes universitarios y egresados recientes. En Chile, las instituciones financieras han desarrollado productos específicos orientados a este segmento, conocidos como planes universitarios, los cuales incluyen principalmente tarjetas de crédito, líneas de crédito y otros instrumentos asociados. Si bien estos productos buscan facilitar la inclusión financiera juvenil, su utilización en etapas tempranas del ciclo de vida económico plantea interrogantes relevantes respecto de su impacto en el nivel de endeudamiento y en la estabilidad financiera futura de quienes los utilizan.

Esta realidad motivó el desarrollo de la presente tesis, cuyo propósito central es analizar la relación entre el acceso a planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras y el nivel de endeudamiento de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile. La motivación de este estudio surge de la creciente exposición de jóvenes a productos de crédito en contextos caracterizados por ingresos limitados, inserción laboral incipiente y, en muchos casos, una experiencia financiera aún en formación, lo que hace necesario comprender empíricamente cómo se manifiesta el endeudamiento en estos grupos.

Para dar respuesta a este objetivo, se desarrolló una investigación con enfoque cuantitativo, de carácter no experimental y de corte transversal. La información fue levantada mediante una encuesta estructurada aplicada durante el año 2025. El análisis de los datos incluyó técnicas descriptivas, análisis de conglomerados y métodos inferenciales, con el fin de caracterizar los perfiles financieros de la muestra y evaluar las relaciones entre acceso al crédito y endeudamiento.

Los resultados del estudio muestran que el acceso a planes universitarios es un fenómeno ampliamente extendido, siendo la tarjeta de crédito el principal instrumento financiero utilizado por ambos segmentos. Asimismo, se evidencian diferencias significativas en los niveles de ingreso, situación laboral y cupos otorgados según condición académica, lo que influye directamente en la exposición al crédito. En términos de endeudamiento, se observa que una proporción relevante de los participantes destina parte significativa de su ingreso al pago de deudas y presenta episodios de atraso en el pago de tarjetas de crédito. El análisis relacional evidencia una asociación positiva entre la tenencia de tarjeta de crédito y la carga financiera medida como porcentaje del ingreso destinado a deuda, tanto en estudiantes universitarios de pregrado como en egresados y titulados.

Adicionalmente, el análisis de conglomerados permitió identificar perfiles financieros diferenciados dentro de cada segmento, confirmando que el endeudamiento juvenil no constituye un fenómeno homogéneo, sino que responde a combinaciones específicas de variables sociodemográficas, económicas y de comportamiento financiero. Estos resultados aportan evidencia empírica relevante para comprender

cómo se configura el endeudamiento en etapas tempranas del ciclo de vida financiera.

Finalmente, esta investigación ofrece un aporte tanto académico como aplicado, al proporcionar información sistematizada y actualizada sobre el impacto de los planes universitarios en el endeudamiento juvenil, constituyéndose en un insumo relevante para futuras investigaciones, así como para el diseño de políticas institucionales y estrategias financieras orientadas a promover un uso más responsable y sostenible del crédito en etapas tempranas del ciclo de vida económica.

ABSTRACT

In the current context, early access to the financial system has become an increasingly common reality for young people, particularly for undergraduate university students and recent graduates. In Chile, financial institutions have developed specific products aimed at this segment, commonly known as university plans, which mainly include credit cards, lines of credit, and other related financial instruments. Although these products seek to promote youth financial inclusion, their use at early stages of the economic life cycle raises relevant questions regarding their impact on indebtedness levels and the future financial stability of users.

This reality motivated the development of the present thesis, whose main objective is to analyze the relationship between access to university plans offered by financial institutions and the level of indebtedness of undergraduate students, graduates, and degree holders in the Valparaíso Region of Chile. The motivation for this study arises from the increasing exposure of young people to credit products in contexts characterized by limited income, incipient labor market insertion, and, in many cases, limited financial experience, which makes it necessary to empirically understand how indebtedness manifests within these groups.

To address this objective, a quantitative research design was employed, adopting a non-experimental, cross-sectional approach. Data were collected through a structured survey administered in 2025. The analysis included descriptive statistics, cluster analysis, and inferential methods, with the aim of characterizing the financial profiles of the sample and evaluating the relationships between access to credit and levels of indebtedness.

The results show that access to university plans is a widespread phenomenon, with credit cards being the main financial instrument used by both segments. Significant differences are observed in income levels, employment status, and credit limits according to academic condition, which directly influence exposure to credit. In terms of indebtedness, a relevant proportion of participants allocate a significant share of their income to debt repayment and report episodes of delayed credit card payments. Relational analysis reveals a positive association between credit card ownership and financial burden, measured as the percentage of income allocated to debt repayment, both among undergraduate students and graduates.

Additionally, cluster analysis identifies differentiated financial profiles within each segment, confirming that youth indebtedness is not a homogeneous phenomenon but rather responds to specific combinations of sociodemographic, economic, and financial behavior variables. These findings provide relevant empirical evidence to better understand how indebtedness is configured in the early stages of the financial life cycle.

Finally, this research offers both academic and applied contributions by providing updated and systematized information on the impact of university plans on youth indebtedness, serving as a relevant input for future research, as well as for the design of institutional policies and financial strategies aimed at promoting a more responsible and sustainable use of credit at early stages of the economic life cycle.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	15
2.	ORIGEN Y PROPÓSITO DEL ESTUDIO.....	17
3.	OBJETIVO.....	18
3.1	Objetivo general.....	18
3.2	Objetivos específicos	18
4.	ALCANCE DEL ESTUDIO.....	19
5.	ESTADO DEL ARTE ESTADO DEL ARTE.....	21
5.1	Antecedente del estado del arte.....	21
5.1.1	El sistema financiero y la expansión del endeudamiento juvenil en Chile	21
5.1.2	24
5.1.3	Tendencias y estrategias actuales en educación financiera y endeudamiento juvenil en Chile	27
5.1.3.1	Estrategia Nacional de Educación Financiera	27
5.1.3.2	Ley General de Educación (Ley N°21.092, 2018)	27
5.1.3.3	Comisión para el Mercado Financiero (CMF)	28
5.1.3.4	Banco Central de Chile.....	28
5.1.3.5	Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC).....	28
5.1.3.6	Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF).....	29
5.1.3.7	Banco de Chile	29
5.1.4	Diagnóstico contemporáneo del endeudamiento juvenil y la alfabetización financiera en Chile	29
5.1.5.1	Educación financiera	30
5.1.5.2	Alfabetización financiera.....	31
5.1.5.3	Inclusión financiera	31
5.1.5.4	Endeudamiento	31
5.1.5.5	Sobreendeudamiento	32
5.1.5.6	Tarjeta de crédito.....	32
5.1.5.7	Cuenta corriente	32
5.1.5.8	Línea de crédito.....	32
5.1.5.9	Planes universitarios	33

5.1.5.10 Morosidad.....	33
5.1.5.11 Historial crediticio	33
5.1.5.12 Estudiantes universitarios de pregrado.....	33
5.1.5.13 Interés compuesto	34
5.1.5.14 Inflación	34
5.1.5.15 Diversificación del riesgo	34
5.1.5.16 Rentabilidad futura	34
5.1.5.17 Carga financiera	35
5.1.5.18 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).....	35
5.1.5.19 Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA)35	
5.1.6 Modelos y experiencias internacionales sobre educación financiera y endeudamiento juvenil	35
5.1.6.1 Estudios académicos internacionales.....	36
5.1.6.1.1 Financial Knowledge and Past-Due Credit Card, Mortgage, and Student Loan Debt	36
5.1.6.1.2 Student Loans, Access to Credit and Consumer Financial Behavior.....	37
5.1.6.1.3 Financial Education and the Debt Behavior of the Young	37
5.1.5.1.4 College Student Financial Literacy and Credit Card Usage	37
5.1.5.1.5 Financial and Student Loan (II)literacy among US College Students	38
5.1.5.1.6 Credit Access in the United States	38
5.1.5.1.7 Financial Behavior and Financial Access: A Latent Class Analysis.....	38
5.1.6.2 Modelos internacionales según país	38
5.1.6.2.2 Japón	39
5.1.6.2.3 Perú.....	39
5.1.6.2.4 México	39
5.1.6.2.5 Colombia	40
5.1.6.2.6 Brasil	40
5.1.6.2.7 Caribe.....	40
5.2 Descripción del sujeto de estudio.....	40
5.3 Marco teórico del estado del arte	43

5.3.1 Teoría del Comportamiento Financiero y Sesgos Cognitivos	44
5.3.1.1 Prospect Theory y percepción del riesgo.....	44
5.3.1.2 Descuento hiperbólico e inconsistencia temporal.....	44
5.3.1.3 Contabilidad mental y la “ilusión de crédito”	45
5.3.2 Teoría de la Alfabetización y Capacidad Financiera.....	45
5.3.3 Teoría de la Inclusión Financiera y Calidad de Acceso	46
5.3.4 Teorías del Endeudamiento y del Riesgo Financiero.....	48
5.3.4.1 Teoría del ciclo de vida y del ingreso permanente	48
5.3.4.2 Información imperfecta, riesgo moral y racionamiento del crédito ...	49
6. PROPUESTA METODOLOGÍA	51
6.1 Enfoque metodológico	51
6.2 Tipo y diseño de investigación	52
6.3 Población y muestra.....	52
6.3.1 Población total (N)	52
6.3.2 Tamaño de la muestra	53
6.4 Recolección de datos.....	53
6.4.1 Escalas de medición	54
6.5 Operacionalización de variables	54
6.6 Análisis estadístico.....	56
6.6.1 Procesamiento y preparación de los datos	56
6.6.2 Análisis descriptivo	57
6.6.3 Análisis inferencial	57
6.6.4 Análisis multivariado	58
7. APLICACIÓN METODOLÓGICA	60
7.1 Implementación del diseño de investigación	60
7.2 Levantamiento y depuración de la información.....	60
7.3 Construcción y tratamiento de variables analíticas	61
7.4 Aplicación del análisis descriptivo	61
7.5 Aplicación del análisis de conglomerados.....	62
7.6 Aplicación del análisis inferencial y multivariado.....	62
8. RESULTADOS	63
8.1 Resultados encuesta.....	63

8.1.1	Caracterización de la muestra y perfil sociodemográfico	63
8.1.1.1	Distribución por rango etario.....	63
8.1.1.2	Distribución por género.....	65
8.1.1.3	Distribución geográfica	66
8.1.1.4	Distribución por institución de educación superior.....	67
8.1.1.5	Distribución por situación laboral.....	69
8.1.1.6	Distribución por ingreso mensual	70
8.1.2	Segmentación mediante análisis de conglomerados (Kmeans)	71
8.1.2.1	Análisis de conglomerados egresados/titulados	71
8.1.2.2	Análisis de conglomerados estudiantes de pregrado	74
8.1.3	Acceso a planes universitarios y barreras de entrada	76
8.1.3.1.1	Principales insights del no acceso.....	78
8.1.3.2	Requisitos de acceso por banco (condiciones de elegibilidad).....	79
8.1.3.3	Proporción de acceso por banco según carrera	82
8.1.4	Estructura de productos otorgados en planes universitarios (descriptivo por banco).....	85
8.1.4.1	85
8.1.4.1.1	Banco de Chile	85
8.1.4.1.2	Banco Santander.....	86
8.1.4.1.3	Banco Falabella.....	87
8.1.4.1.4	Banco BCI	87
8.1.4.1.5	Otros bancos	88
8.1.5	Cupos de crédito y políticas de asignación	89
8.1.5.1	89
8.1.5.2	Cupo de línea de crédito en estudiantes de pregrado	93
8.1.5.3	Cupo de tarjeta de crédito en egresados/titulados	96
8.1.5.4	Cupo en línea de crédito en egresados/titulados.....	97
8.1.6	Uso y comportamiento financiero de instrumentos de crédito	100
8.1.6.1	Frecuencia de uso de tarjeta de crédito.....	100
8.1.6.2	Frecuencia de uso de línea de crédito.....	101
8.1.6.3	Comportamiento de pago de tarjeta de crédito.....	102
8.1.6.4	Razones de uso de tarjeta de crédito	103
8.1.6.5	Tipo de gastos financiados con tarjeta de crédito.....	105

8.1.6.6 Frecuencia de atraso en pago de tarjeta de crédito	106
8.1.7 Endeudamiento y carga financiera percibida	107
8.1.7.1 Monto total adeudado con instituciones financieras	107
8.1.7.2 Porcentaje de ingreso destinado al pago de deuda.....	109
8.1.7.3 Percepción de manejabilidad de la deuda	111
8.1.8 Análisis bivariado y cruces descriptivos.....	114
8.1.8.1 Ingreso mensual vs monto total de deuda	114
8.1.8.2 Gasto mensual con tarjeta de crédito vs frecuencia de atraso	116
8.1.9 Análisis de correlación	118
8.1.9.1 Análisis de correlación en egresados y titulados	118
8.1.9.2 Análisis de correlación en estudiantes universitarios de pregrado	120
9. CONCLUSIONES.....	124
10. RECOMENDACIONES	126
11. BIBLIOGRAFÍA	128
12. ANEXOS	134
12.1 Mapa propuesta metodológica	134
12.2 Matriz de correspondencia entre objetivos específicos, variables y preguntas del cuestionario aplicado.....	135
12.3 Encuesta a estudiantes universitarios de pregrado.....	136
12.4 Encuesta a egresados y titulados	141
13. ACRÓNIMOS	147

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de variables.....	55
Tabla 2: Rango de edad por segmento	64
Tabla 3: Género por segmento.....	66
Tabla 4: Comuna por segmento	67
Tabla 5: Institución de educación superior por segmento	68
Tabla 6: Situación laboral por segmento	70
Tabla 7: Ingreso mensual por segmento	71
Tabla 8: Análisis de conglomerados egresados/titulados.....	73
Tabla 9: Análisis de conglomerados estudiantes de pregrado	75
Tabla 10: Razones de no acceso por carrera.....	79
Tabla 11: Requisitos de acceso por banco	81
Tabla 12: Proporción de acceso por banco.....	84

Tabla 13: Instrumentos financieros otorgados por banco.....	88
Tabla 14: Frecuencia de uso tarjeta de crédito por segmento.....	101
Tabla 15: Frecuencia de uso línea de crédito por segmento.....	102
Tabla 16: Comportamiento de pago por segmento	103
Tabla 17: Razones de uso de tarjeta de crédito por segmento	104
Tabla 18: Tipo de gastos por segmento	106
Tabla 19: Frecuencia de atraso en pago de tarjeta de crédito por segmento	107
Tabla 20: Deuda con instituciones financieras por segmento	109
Tabla 21: Porcentaje de ingreso destinado a deuda por segmento	111
Tabla 22: Nivel de deuda por segmento.....	114
Tabla 23: Comportamiento financiero en escala de Likert para egresados/titulados	114
Tabla 24: Análisis bivariado deuda según porcentaje de ingreso por segmento.	115
Tabla 25: Análisis bivariado cantidad de atrasos según gasto promedio mensual por segmento	117
Tabla 26: Matriz de correlación segmento egresados/titulados	120
Tabla 27: Matriz de correlación segmento estudiantes de pregrado	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tasa de morosidad	22
Gráfico 2: Puntaje prueba PISA 2018	23
Gráfico 3: Cupo de tarjeta de crédito en estudiantes de pregrado	92
Gráfico 4: Cupo de línea de crédito en estudiantes de pregrado	95
Gráfico 5: Cupo en tarjeta de crédito en egresados/titulados.....	97
Gráfico 6: Cupo en línea de crédito en egresados/titulados.....	99

1. INTRODUCCIÓN

En un contexto económico caracterizado por una creciente complejidad de los mercados financieros y una expansión sostenida de la oferta de productos de crédito, la relación temprana de los jóvenes con el sistema financiero formal se ha transformado en un fenómeno cada vez más frecuente. La toma de decisiones asociadas al uso del crédito, al endeudamiento y a la administración de recursos económicos no solo incide en el bienestar individual, sino que también condiciona las trayectorias financieras futuras de las personas. En este escenario, los estudiantes universitarios y jóvenes profesionales constituyen un grupo particularmente relevante, dado que comienzan a interactuar con instrumentos financieros formales en etapas tempranas de su ciclo de vida económica, muchas veces sin contar aún con ingresos estables, trayectoria laboral consolidada ni experiencia suficiente en la gestión de compromisos financieros.

Chile presenta uno de los niveles de bancarización más altos de América Latina, lo que ha facilitado la expansión del acceso a productos financieros en amplios segmentos de la población. De acuerdo con datos de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF, 2025), a ese año existían más de 12 millones de cuentas corrientes vigentes en el sistema bancario, mientras que el Banco Central de Chile reporta la existencia de más de 13,6 millones de tarjetas de crédito bancarias activas. Estas cifras evidencian la masificación del acceso financiero en la población adulta y constituyen la base sobre la cual se ha extendido la inclusión de segmentos más jóvenes, particularmente estudiantes universitarios y egresados recientes, a través de productos diseñados específicamente para ellos.

Este proceso de expansión del acceso al crédito se ha desarrollado, sin embargo, en un contexto marcado por niveles elevados de endeudamiento. Según el 48° Informe de Deuda Morosa elaborado por la Universidad San Sebastián y Equifax (Equifax, 2025), 3,9 millones de personas en Chile se encontraban en situación de morosidad, lo que equivale al 24,8% de la población mayor de 18 años. Si bien esta proporción muestra una leve disminución respecto de períodos anteriores, la mora promedio nacional alcanzó los \$2,27 millones, registrando un aumento real de 3% en doce meses.

El acceso de los jóvenes al crédito ha estado fuertemente mediado por la proliferación de los denominados planes universitarios, los cuales se han consolidado como la principal puerta de entrada al sistema bancario formal para estudiantes de educación superior. Estos planes, que suelen agrupar cuentas corrientes, tarjetas de crédito y, en algunos casos, líneas de crédito, comenzaron a expandirse en Chile a partir de los años 2000, impulsados inicialmente por programas como Santander Universidades y posteriormente replicados por otras instituciones bancarias. Su principal atractivo radica en la eliminación de barreras tradicionales de acceso, como la exigencia de ingresos formales estables o historial crediticio previo, permitiendo que jóvenes sin trayectoria financiera accedan tempranamente a instrumentos de deuda.

No obstante, el acceso anticipado a estos productos se produce en un contexto de déficit estructural de educación financiera. Estudios de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF, 2022) muestran que, pese a ciertos avances, los niveles de alfabetización financiera en Chile continúan siendo bajos, especialmente entre jóvenes. A nivel internacional, Chile se sitúa por debajo del promedio OCDE en alfabetización financiera, según PISA 2018 (Chile M. d., 2020), el país obtuvo 451 puntos, frente a un promedio OCDE de 505, ubicándose aproximadamente una desviación estándar por debajo de los países con mejor desempeño.

En este contexto, la presente tesis tiene como objetivo general analizar la relación entre el acceso a planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras y el nivel de endeudamiento de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile. El estudio busca caracterizar los perfiles sociodemográficos y financieros de ambos segmentos, identificar los patrones de acceso y uso de productos crediticios, analizar los niveles de endeudamiento y comportamiento de pago, y evaluar la existencia de asociaciones entre la tenencia de productos financieros y distintas medidas de carga financiera.

Para ello, se desarrolla una investigación con enfoque cuantitativo, de carácter no experimental y de corte transversal, utilizando datos primarios obtenidos mediante la aplicación de una encuesta estructurada. El análisis se apoya en técnicas estadísticas descriptivas, análisis de conglomerados y métodos inferenciales, con el propósito de aportar evidencia empírica que permita comprender de manera sistemática cómo se configura el endeudamiento en etapas tempranas del ciclo de vida financiera.

Finalmente, este trabajo busca constituirse en un aporte académico relevante al estudio del endeudamiento juvenil en el contexto de la educación superior chilena, entregando antecedentes empíricos que contribuyan a una mejor comprensión de las dinámicas financieras que enfrentan los jóvenes universitarios y profesionales, y que resulten útiles para el análisis de políticas públicas, estrategias institucionales y futuras investigaciones orientadas a promover un uso más responsable y sostenible del crédito en etapas tempranas del ciclo de vida económica.

2. ORIGEN Y PROPÓSITO DEL ESTUDIO

El origen de esta investigación se encuentra en la creciente oferta de planes universitarios por parte de instituciones financieras en Chile, orientado principalmente a la Quinta Región, los cuales incluyen productos como cuentas corrientes, tarjetas de crédito y líneas de crédito. Estos planes están diseñados con el objetivo de promover la bancarización temprana y fidelizar a los estudiantes como futuros clientes, permitiéndoles acceder a servicios financieros desde etapas iniciales de su vida académica. Sin embargo, este fenómeno plantea una problemática relevante: mientras la cuenta corriente actúa principalmente como un instrumento transaccional, las tarjetas de crédito y las líneas de crédito representan mecanismos de deuda que pueden exponer a los jóvenes a riesgos de sobreendeudamiento en un contexto en que la mayoría aún no cuenta con ingresos estables ni con una sólida formación en educación financiera para controlarlo.

En este escenario, resulta fundamental examinar el impacto que tienen estos planes universitarios en el endeudamiento de los estudiantes universitarios de pregrado, así como los efectos que dicho endeudamiento puede generar en sus proyecciones futuras, entre ellos las dificultades para acceder a créditos de mayor envergadura y las eventuales limitaciones en la empleabilidad derivadas de registros en sistemas de información comercial como DICOM.

El propósito de este estudio es, por tanto, analizar el impacto de los planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras en el endeudamiento de los estudiantes de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región e identificar los efectos que este fenómeno produce en sus proyecciones futuras, tanto financieras como laborales. Con ello, se busca aportar evidencia empírica y documental que contribuya a comprender las implicancias de la inclusión financiera juvenil y entregar insumos útiles para la formulación de estrategias de educación financiera y políticas que favorezcan un acceso más responsable a estos productos.

3. OBJETIVO

3.1 Objetivo general

Analizar el impacto de los planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras, en el endeudamiento y en las proyecciones futuras de los estudiantes de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile, durante el período de 2018 a la actualidad, mediante un estudio cuantitativo sustentado en encuestas, datos documentales y análisis econométricos, con el fin de aportar evidencia empírica que permita comprender los efectos de la inclusión financiera temprana en este segmento y orientar estrategias de educación financiera y empleabilidad.

3.2 Objetivos específicos

- Caracterizar el perfil sociodemográfico de los estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región, mediante la aplicación de encuestas estructuradas, para contextualizar las diferencias de acceso y uso de planes universitarios.
- Identificar la proporción de estudiantes que acceden a planes universitarios y los principales condiciones de acceso y no acceso, a través de los resultados de encuestas aplicadas en 2025, con el fin de reconocer los factores de inclusión o exclusión financiera en el segmento universitario.
- Describir el uso y finalidad de los instrumentos financieros incluidos en los planes universitarios durante el período 2018–2025, a partir de datos recolectados en encuestas y análisis descriptivos, para comprender los patrones de comportamiento financiero de los estudiantes.
- Medir el nivel de endeudamiento de los estudiantes universitarios, egresados y titulados de la Quinta Región, asociado al uso los instrumentos financieros incluidos en los planes universitarios, mediante datos empíricos obtenidos en encuestas aplicadas en 2025 y complementados con información documental, para dimensionar el impacto real de estos instrumentos.
- Analizar la relación entre el acceso a planes universitarios y el nivel de endeudamiento de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile, mediante la aplicación de técnicas de correlación y modelos econométricos, con el fin de identificar la existencia y magnitud de asociaciones estadísticamente significativas entre ambos fenómenos y su incidencia en la carga financiera de los individuos.

4. ALCANCE DEL ESTUDIO

La presente investigación comprende un alcance geográfico, temporal, poblacional y temático claramente delimitado, lo que asegura la coherencia metodológica y la pertinencia de los resultados.

En primer lugar, desde un alcance geográfico, el estudio se focaliza en la Quinta Región de Valparaíso, considerando a los estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de instituciones de educación superior con presencia en la región. Este enfoque regional responde a la necesidad de situar el análisis en un contexto territorial concreto, caracterizado por la diversidad de universidades públicas y privadas, así como por la relevancia de su población estudiantil en el total nacional.

En cuanto al alcance poblacional, el sujeto de estudio lo constituyen los 125.159 estudiantes de pregrado matriculados en la región en el año 2025 (SIES, 2025). Sin embargo, para otorgar una mirada integral al proceso formativo y sus efectos posteriores, la investigación incorpora también a los egresados y titulados del período 2020–2025, comprendiendo así las tres etapas del ciclo universitario: la formación activa, la transición hacia la vida profesional y la inserción laboral inicial. El promedio de matrícula regional de los últimos seis años (2020–2025), equivalente a 125.155 matrículas, se considera una referencia poblacional mínima representativa del conjunto de personas que han participado en la educación superior de la región durante dicho intervalo, abarcando tanto a quienes actualmente cursan estudios como a quienes recientemente egresaron o se titularon.

El rango etario considerado corresponde aproximadamente a los 17–30 años, período en el cual los jóvenes cursan estudios de educación superior y comienzan su inserción en el sistema financiero formal. La investigación se centra en el segmento vinculado a la formación universitaria de pregrado, excluyéndose los programas de posgrado u otros niveles académicos.

Desde la perspectiva temporal, la investigación analiza el período comprendido entre 2018 y 2025. Este intervalo permite observar las tendencias recientes en el acceso a instrumentos financieros y en los niveles de endeudamiento juvenil, incluyendo los efectos de la pandemia y el proceso de normalización posterior. La información primaria se obtendrá mediante encuestas aplicadas durante el año 2025, mientras que los datos documentales corresponden a series oficiales del Banco Central de Chile, la Comisión para el Mercado Financiero y estudios como el Informe de Deuda Morosa de Equifax en conjunto a la Universidad San Sebastian.

En relación con el alcance temático, el estudio se limita al análisis de los planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras en Chile, que incluyen productos como tarjetas de crédito, cuentas corrientes y líneas de crédito. Se busca identificar la proporción de estudiantes que acceden a estos planes, los motivos de exclusión o rechazo, los niveles de uso de cada instrumento, y cómo su acceso se relaciona con el endeudamiento. Asimismo, se consideran los efectos potenciales

que el endeudamiento juvenil puede tener en las proyecciones futuras, tales como la estabilidad financiera, el acceso a créditos de mayor envergadura y la empleabilidad, en la medida en que los registros de morosidad constituyen barreras efectivas en la práctica.

Por último, respecto a los alcances metodológicos, la investigación se enmarca en un enfoque cuantitativo. Para ello, se aplicarán encuestas estructuradas a una muestra representativa de estudiantes de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región y se complementará con información documental proveniente de organismos oficiales. El análisis de los datos se realizará mediante estadística descriptiva, pruebas de significancia y modelos econométricos, lo que permitirá generar evidencia empírica sólida y contextualizada sobre el impacto de los planes universitarios en el endeudamiento y las proyecciones financieras de los jóvenes de la región.

5. ESTADO DEL ARTE ESTADO DEL ARTE

5.1 Antecedente del estado del arte

5.1.1 El sistema financiero y la expansión del endeudamiento juvenil en Chile

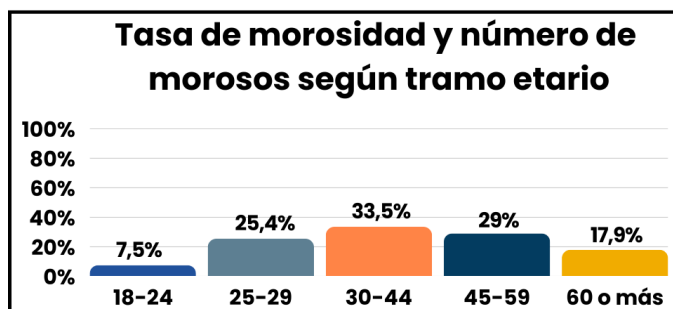
En Chile, la relación entre el sistema financiero y los jóvenes universitarios se ha consolidado en las últimas décadas como un fenómeno de gran relevancia económica y social. El país exhibe uno de los niveles de bancarización más altos de América Latina, reflejado en la expansión de cuentas y medios de pago digitales, aunque con diferencias significativas según el tipo de instrumento. De acuerdo con datos de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF, 2025), a 2025 existen más de 12 millones de cuentas corrientes vigentes en el sistema bancario, mientras que el Banco Central de Chile reporta la existencia de más de 13,6 millones de tarjetas de crédito bancarias activas, estas cifras evidencian la masificación del acceso financiero en la población adulta y constituyen la base sobre la cual se ha expandido la inclusión de segmentos más jóvenes, particularmente los estudiantes de educación superior, a través de productos diseñados específicamente para ellos (Banco Central de Chile, 2024). Esta expansión responde tanto a la profundización del mercado financiero como a una estrategia deliberada de las instituciones bancarias, que identifican en los estudiantes un nicho clave para la fidelización temprana

No obstante, el fortalecimiento de la bancarización se da en un contexto marcado por niveles de endeudamiento elevados y crecientes. El 48° Informe de Deuda Morosa realizado por la Universidad San Sebastián y Equifax (Equifax, 2025) durante marzo 2025 señala que existen 3,9 millones de personas morosas en Chile, lo que equivale al 24,8% de la población mayor de 18 años. Si bien esta proporción refleja una leve disminución respecto de años anteriores, la mora promedio nacional alcanza los \$2,27 millones, con un alza real de 3% en doce meses, lo que indica que, aunque el número de deudores disminuye, quienes permanecen en mora acumulan montos cada vez más altos. La distribución por nivel socioeconómico refuerza el carácter estructural del problema: en el grupo socio económico (GSE) E la deuda promedio equivale a más de cuatro veces el ingreso mensual (408%), mientras que en el GSE C2 y C3 la proporción se sitúa entre 150% y 220%. Estos datos evidencian que el endeudamiento se ha consolidado como un rasgo permanente de la economía de los hogares, afectando no solo a sectores vulnerables, sino también a la clase media, que utiliza con frecuencia productos de crédito de consumo y tarjetas bancarias como mecanismo para solventar gastos corrientes.

En este escenario macro, el segmento juvenil destaca por su creciente exposición al endeudamiento y por sus indicadores preocupantes de morosidad. Según el mismo informe, los jóvenes de 18 a 24 años presentan una tasa de morosidad del 7,5%, con más de 133 mil personas en mora, cifra que representa un alza de 1,3 puntos porcentuales en un año. En el tramo de 25 a 29 años, la proporción aumenta a 25,4%, lo que equivale a más de 372 mil jóvenes en mora. Estos indicadores, que superan ampliamente el promedio en varias regiones del país, muestran que la vulnerabilidad financiera se concentra precisamente en los grupos etarios que

corresponden a estudiantes universitarios y recién egresados. La evidencia empírica confirma, además, que los jóvenes no solo entran antes al sistema financiero, sino que también muestran tasas de “reingreso” a la morosidad superiores a otros grupos etarios, lo que indica una dificultad estructural para revertir situaciones de sobreendeudamiento una vez que se producen.

Gráfico 1: Tasa de morosidad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Facultad de Economía, Negocios y Gobierno USS en base a datos de EQUIFAX y el INE.

El acceso a productos de crédito en etapas tempranas ha estado mediado por la proliferación de planes universitarios, que han adquirido protagonismo como la principal puerta de entrada de los jóvenes al sistema bancario formal. Estos planes, que suelen agrupar una cuenta corriente con tarjeta de crédito y en ocasiones una línea de crédito, comenzaron a expandirse en Chile a partir de los años 2000, impulsados principalmente por el programa Santander Universidades, que combinaba convenios con instituciones de educación superior, becas de movilidad internacional y productos financieros exclusivos para estudiantes. Con el tiempo, otros bancos como Banco de Chile, BCI o Itaú replicaron la fórmula, estableciendo convenios con universidades para ofrecer planes a sus estudiantes y egresados. El atractivo de estos convenios radica en que eliminan barreras de acceso tradicionales, como la exigencia de ingresos formales estables, permitiendo que jóvenes sin historial crediticio puedan acceder tempranamente a productos de deuda. Desde la perspectiva de la banca, esta estrategia responde a la lógica de captar clientes en la etapa inicial de su vida financiera, prolongando la relación comercial en el tiempo. Sin embargo, desde el punto de vista de los estudiantes, el acceso anticipado a estos instrumentos puede convertirse en un factor acelerador de endeudamiento, sobre todo en ausencia de educación financiera robusta.

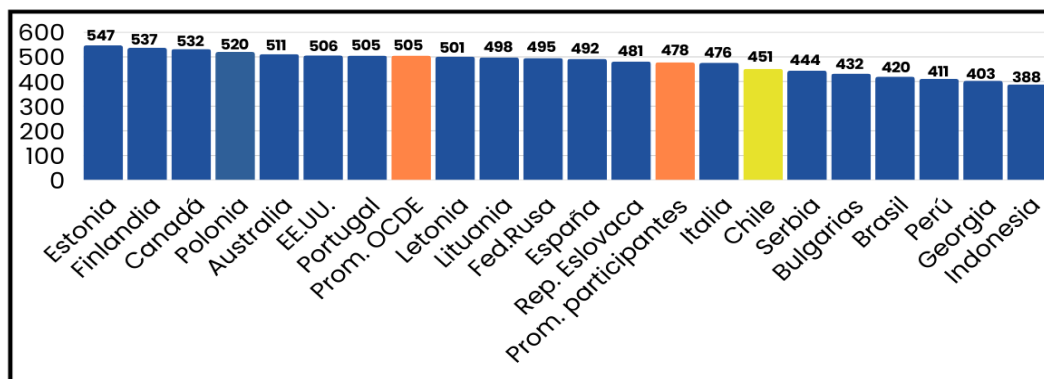
El déficit estructural en educación financiera refuerza la magnitud del problema. El informe de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF, 2022) subraya que, pese a avances en la última década, el nivel de alfabetización financiera en la población sigue siendo bajo, en especial entre jóvenes y segmentos de menores ingresos. Los estudios longitudinales de la ABIF revelan que la comprensión del interés compuesto, aunque ha mostrado avances significativos del 2% en 2006 al 53% en 2017, todavía deja a la mitad de la población incapaz de dimensionar el costo real del crédito o los beneficios del ahorro. El conocimiento

sobre inflación aumentó solo del 26% al 40% en el mismo período, mientras que la diversificación del riesgo se ha mantenido estancada en torno al 46%, y la rentabilidad futura presenta cifras aún menores. Estas brechas tienen efectos concretos como mayor propensión al sobreendeudamiento, dificultades para evaluar condiciones crediticias y menor capacidad de planificación a largo plazo.

La situación se agudiza en el caso de los estudiantes universitarios, el Sondeo de Endeudamiento Juvenil y Educación Financiera realizado por el Instituto Nacional de la Juventud (INJUV, 2020) mostró que un 37% de los jóvenes entre 18 y 29 años posee tarjeta de crédito y que un 30,1% percibe su nivel de endeudamiento como alto o excesivo. Además, el 22,8% declaró tener deudas con tarjetas de crédito de casas comerciales y un 20,1% con tarjetas bancarias, reflejando que el acceso temprano al crédito está ampliamente extendido. Este escenario es especialmente relevante en el caso de la Quinta Región, donde la población universitaria de pregrado alcanza alrededor de 125.159 estudiantes según el informe 2025 sobre matrícula en educación superior en Chile y donde los convenios universitarios con bancos tienen amplia presencia.

La ciencia ha documentado que individuos con mayor alfabetización financiera presentan menor probabilidad de caer en mora, pagan menores tasas de interés y logran mayores niveles de ahorro (ABIF, 2022). Sin embargo, en Chile solo un 41% de los adultos alcanza un nivel mínimo de comprensión de conceptos básicos (Leora Klapper, 2014), cifra que ubica al país por debajo del promedio de la OCDE. Según la prueba PISA 2018 aplicada por la OCDE, Chile obtuvo 451 puntos en alfabetización financiera, frente a un promedio OCDE de 505, situándose en el grupo de países con desempeño más bajo, pese a que un 73% de los jóvenes de 15 a 24 años ya tenía una cuenta bancaria formal en 2017. Considerando que la escala de PISA se construye con un promedio teórico de 500 puntos y una desviación estándar de 100, los resultados nacionales ubican a Chile una desviación por debajo del promedio OCDE, dentro de un rango de desempeño medio-bajo si se considera que los países con mejor rendimiento, como Finlandia, Canadá o Estonia, superan los 520 puntos, mientras que los más rezagados se sitúan en torno a los 400–430 puntos (Chile M. d., 2020).

Gráfico 2: Puntaje prueba PISA 2018



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de OCDE, Resultados PISA 2018 (Volumen I).

El caso chileno refleja una paradoja entre los altos niveles de bancarización juvenil acompañados de bajos niveles de comprensión financiera, lo que multiplica los riesgos de un uso inadecuado de instrumentos de deuda. La consecuencia práctica es que muchos estudiantes universitarios utilizan sus tarjetas de crédito para financiar gastos corrientes o básicos, sin comprender los costos asociados al pago mínimo o al interés, lo que compromete su estabilidad financiera presente y limita sus oportunidades futuras.

Aunque las entidades financieras han intentado complementar la oferta de planes universitarios con programas educativos, los resultados han sido insuficientes. Según el informe de la ABIF (ABIF, 2022), un 25% de las iniciativas de educación financiera impulsadas por la banca está dirigido a estudiantes secundarios y universitarios, un 13% corresponde a convenios de colaboración y otro 13% a programas específicos para clientes. Ejemplos como la plataforma Mi Barrio Financiero, impulsada junto a la Universidad de Chile, o el programa Central en tu Vida del Banco Central, buscan acercar conceptos financieros en un lenguaje simple, pero su impacto ha sido limitado por la falta de continuidad y coordinación. En consecuencia, el conocimiento científico disponible permite afirmar que el endeudamiento en Chile se explica por una combinación de factores como los altos niveles de acceso temprano a productos financieros, déficits persistentes en educación financiera y un contexto macroeconómico donde la morosidad se mantiene elevada. Estos antecedentes refuerzan la necesidad de analizar de manera específica cómo los planes universitarios impactan en el endeudamiento y en las proyecciones futuras de los estudiantes universitarios de pregrado, particularmente en regiones con alta concentración estudiantil como la Quinta Región.

5.1.2 Educación financiera y respuesta institucional al endeudamiento juvenil en Chile

En Chile, el vínculo entre jóvenes universitarios y sistema financiero ha sido abordado en la última década a través de tres frentes complementarios, regulación y marcos estratégicos del Estado, programas sistemáticos de educación financiera desde organismos públicos y supervisores, y una expansión de ofertas bancarias para el segmento universitario, canalizadas mediante “planes” que combinan productos transaccionales y de deuda. Desde principios de la década de 2000, los bancos comenzaron a mirar a los jóvenes como un segmento estratégico, impulsando productos específicos bajo la etiqueta de planes universitarios. Santander fue pionero con su programa Santander Universidades (valenzuela, 2008), que no solo se tradujo en becas y movilidad académica, sino también en convenios formales con instituciones de educación superior para ofrecer cuentas corrientes, tarjetas de crédito y líneas de crédito en condiciones más flexibles. Con el tiempo, Banco de Chile, BCI e Itaú replicaron el modelo, desarrollando sus propios planes estudiantiles, algunos de ellos con beneficios adicionales como exenciones de costos de mantención o cupos de crédito diseñados para estudiantes en penúltimo o último año de carrera. Este proceso permitió que miles de estudiantes accedieran a productos financieros antes de consolidar un ingreso formal o un

historial crediticio, institucionalizando una práctica de bancarización temprana que hoy forma parte del entorno universitario.

Para mitigar los riesgos asociados a este acceso anticipado, desde mediados de la década de 2010 el país ha implementado una serie de iniciativas de carácter nacional e institucional enfocadas en mejorar la educación financiera de la población. Un hito que marco relevancia fue la Estrategia Nacional de Educación Financiera (GOB, 2017), que surgió de la Comisión Asesora para la Inclusión Financiera creada por Decreto Presidencial en 2014 bajo liderazgo del Ministerio de Hacienda. La ENEF buscó coordinar actores públicos, privados y de la sociedad civil para fortalecer capacidades financieras de la ciudadanía y sentó la base institucional de la agenda de educación financiera en Chile. La ENEF buscó no solo enseñar nociones básicas, sino también fomentar habilidades y actitudes que permitieran mejorar el bienestar personal y familiar, además de difundir los derechos de las personas en materia financiera. Este esfuerzo fue considerado un hito porque supuso un marco institucional que, por primera vez, articulaba políticas públicas, sector privado y mundo académico en torno a la alfabetización financiera.

Un avance complementario es lo que se dio con el hito normativo en el cual la Ley N° 21.092 (BCN B. d., 2018), modificó la Ley General de Educación para incorporar contenidos de educación financiera en enseñanza media. La ley mandata que estudiantes conozcan y apliquen conceptos y técnicas financieras básicas, promoviendo actitudes y conductas para una mejor toma de decisiones económicas. Con ello, el Estado buscó que las cohortes que ingresan a la educación superior lo hagan con una base mínima de alfabetización financiera, precaviendo conductas de sobreendeudamiento temprano. No obstante, la implementación de estas políticas no ha estado exenta de dificultades. El Ministerio de Educación avanzó en el diseño de materiales pedagógicos para capacitar a los docentes en educación financiera, pero una encuesta realizada en 2019 por la Pontificia Universidad Católica de Chile y Banco Santander mostró que muchos profesores aún no se sentían preparados para enseñar la materia de manera efectiva (Gaete, 2019). La Universidad de Chile también ha señalado que la ENEF ha sido difícil de sostener en el tiempo, en parte porque la contingencia nacional y prioridades de gobierno han relegado la educación financiera a un segundo plano. Como consecuencia, distintos actores han optado por desarrollar iniciativas aisladas, desde bancos hasta ONGs y universidades, en lugar de mantener una estrategia coordinada, lo que ha limitado el impacto real de los esfuerzos.

En el ámbito regulatorio, la Comisión para el Mercado Financiero ha desempeñado un papel central en la promoción de la educación financiera. Desde 2017, este organismo estableció lineamientos obligatorios mediante cartas circulares dirigidas a bancos, cooperativas, sociedades de apoyo al giro y emisores de tarjetas, con el propósito de que estas instituciones diseñaran y reportaran de forma sistemática sus iniciativas en la materia. En 2024, la CMF publicó por primera vez el Reporte de Actividades de Educación Financiera, documento que reunió información consolidada del período 2020–2024 (CMF C. P., 2024). El informe permitió identificar avances y vacíos relevantes, en donde pese a que las circulares lo que

buscaban era generar una cultura de transparencia y aprendizaje continuo, los datos mostraron que solo un 56% de las entidades supervisadas desarrolló efectivamente alguna actividad durante el año 2024, lo que pone de manifiesto brechas significativas en términos de cobertura, continuidad y alcance de los programas orientados a la ciudadanía. A ese eje regulatorio se suma un refuerzo estratégico reciente, la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF, 2024) impulsada por Hacienda, que enmarca la inclusión financiera como política de desarrollo, un mayor ahorro e inversión, construyen un mercado interno más profundo, y hace foco en brechas de educación financiera y calidad de información crediticia. Este último punto se operativiza con la Ley N° 21.680 (BCN B. d., 2024), que crea un Registro de Deuda Consolidada administrado por la CMF para contar con un panorama integral y oportuno de obligaciones crediticias, lo que debiera mejorar evaluación de riesgos, condiciones de financiamiento y reducir el sobreendeudamiento. En esa línea, la CMF lanzó el portal Conoce tu Deuda, que entrega a las personas acceso autenticado a su información, acercando un insumo que, bien utilizado favorece decisiones más informadas, especialmente relevantes para jóvenes y estudiantes que inician su vida financiera.

En paralelo, las agencias públicas han ampliado el alcance pedagógico. El Banco Central consolidó Central en tu Vida, con cursos certificados por CPEIP desde 2022, este ofrece materiales para docentes y recursos abiertos para ciudadanía, su objetivo explícito es traducir el quehacer macroeconómico y financiero a contenidos prácticos para la toma de decisiones de hogares y estudiantes. El SERNAC, desde la óptica de consumo financiero, ofrece cursos gratuitos para jóvenes y público general, con módulos sobre presupuesto, endeudamiento responsable, Fintech y riesgos de sobreendeudamiento. Estas iniciativas públicas aumentan la oferta formativa disponible, pero su impacto depende de continuidad, calidad pedagógica y articulación con currículos y prácticas universitarias.

Desde el sector privado, la Asociación de Bancos en conjunto con la Universidad de Chile desplegó la plataforma Mi Barrio Financiero con cursos, juegos, glosarios y planificadores, y ha ido reportando masificación de sus contenidos y actualizaciones periódicas. Si bien la CMF constata un volumen importante de actividades de educación financiera en bancos y cooperativas, el mismo Reporte 2024 evidencia heterogeneidad, las temáticas más abordadas son ahorro/inversión, endeudamiento responsable y presupuesto, pero aún hay desafíos en medición de resultados y segmentación por públicos. En términos de gobernanza, el marco “cumpla o explique” busca elevar estándares y hacer trazable la contribución del sistema a la educación financiera, factor clave cuando las entidades a la vez ofrecen productos al segmento objetivo.

Este andamiaje regulatorio y de mercado convive, sin embargo, con brechas persistentes que son particularmente relevantes para tu tesis. La CMF documenta que, pese a avances desde 2016 (CMF C. P., 2024), persisten déficits en conocimientos y que solo 38% de la población declara poder cubrir un gasto inesperado sin endeudarse; además, un cuarto se siente sobreendeudado, con diferencias por género y grupos vulnerables. Si trasladamos esto al segmento joven,

el INJUV (INJUV, 2020) ya mostraba que 37% de jóvenes tenía tarjeta de crédito y 30,1% percibía su endeudamiento como alto o excesivo. Tales cifras dialogan con el esfuerzo del legislador por mejorar calidad y acceso a la información de deudas (BCN B. d., 2024) y con la exigencia del supervisor a que la industria eduque y reporte sus acciones, no obstante, subrayan que el problema es multicausal, debido a capacidades financieras, prácticas comerciales, diseño de productos y coyuntura macro.

5.1.3 Tendencias y estrategias actuales en educación financiera y endeudamiento juvenil en Chile

En los últimos años, tanto el Estado chileno como el sector privado han desplegado una serie de estrategias para enfrentar dos desafíos estrechamente vinculados. Por un lado, el alto nivel de acceso de la población a productos financieros, y por otro, las brechas persistentes en educación financiera que dificultan un uso responsable del crédito y elevan el riesgo de sobreendeudamiento. Estas iniciativas se han materializado en políticas públicas, programas regulatorios y proyectos pedagógicos, además de plataformas digitales y convenios universitarios impulsados por la banca. Sin embargo, los resultados muestran un escenario mixto, donde si bien se observa un mayor número de actividades educativas y de información, aún existen problemas de continuidad, heterogeneidad en la calidad de los programas y limitada coordinación entre los distintos actores. A continuación, se detallan las principales acciones desarrolladas en Chile para promover la educación financiera y mitigar los riesgos asociados al endeudamiento temprano.

5.1.3.1 Estrategia Nacional de Educación Financiera

La ENEF fue creada en 2014 por Decreto Presidencial N°954 bajo coordinación del Ministerio de Hacienda, con participación de ministerios sectoriales, Banco Central y la CMF (GOB, 2017). Su objetivo fue movilizar y coordinar a actores públicos, privados y académicos para promover una mejor comprensión de conceptos financieros y previsionales, fomentando no solo el aprendizaje de nociones básicas, sino también el desarrollo de actitudes y habilidades que fortalecieran el bienestar económico de las familias. La ENEF significó el primer esfuerzo institucional por articular la educación financiera en Chile como política de Estado, estableciendo líneas de acción para escuelas, universidades y programas ciudadanos. Sin embargo, evaluaciones posteriores señalaron limitaciones en su continuidad y en la medición de impactos, lo que ha derivado en esfuerzos fragmentados y, en ocasiones, duplicados por parte de distintos actores.

5.1.3.2 Ley General de Educación (Ley N°21.092, 2018)

Un paso relevante fue la modificación de la Ley General de Educación en 2018 (BCN B. d., 2018), que incorporó la enseñanza de conceptos financieros básicos en el currículo escolar de enseñanza media. El numeral 2 del artículo 30 establece que los estudiantes deben “conocer y aplicar conceptos y técnicas financieras básicas, así como desarrollar actitudes, conductas y prácticas que favorezcan la toma de decisiones ciudadanas y les permitan ejercer acciones eficaces para mejorar su

bienestar económico, personal y familiar” (BCN B. d., 2018). Con esta ley, se buscó que los jóvenes llegaran a la educación superior con un nivel mínimo de alfabetización financiera, especialmente considerando que en esa etapa comienzan a tener contacto con los planes universitarios de los bancos. Aun así, estudios como el de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Banco Santander (2019).

5.1.3.3 Comisión para el Mercado Financiero (CMF)

La CMF asumió un rol clave tanto en regulación como en educación. Desde 2017 estableció lineamientos para que bancos, cooperativas y emisores de tarjetas reporten sus actividades de educación financiera bajo el esquema “cumpla o explique”. En 2025, publicó el Reporte de Actividades de Educación Financiera 2024, el primero de carácter agregado, que mostró que un 56% de las entidades supervisadas había implementado algún tipo de actividad en este ámbito. Los temas más comunes fueron endeudamiento responsable, ahorro, inversión y presupuesto, con públicos meta que incluían estudiantes secundarios y universitarios. Sin embargo, la CMF advierte que la calidad y profundidad de las iniciativas es heterogénea y que persisten brechas en su continuidad, lo que impide evaluar plenamente su impacto (CMF C. P., 2024).

5.1.3.4 Banco Central de Chile

El Banco Central ha promovido la educación financiera desde la perspectiva macroeconómica y de política monetaria. Su programa Central en tu Vida incluye charlas, talleres y cursos diseñados para explicar en lenguaje simple el rol del Banco Central y conceptos financieros clave (Chile B. C., 2025). Uno de sus hitos más importantes fue el lanzamiento del curso La Ciudad de las Oportunidades, certificado por el CPEIP desde 2022, destinado a capacitar a docentes de enseñanza media en materias económicas y financieras. El curso entrega herramientas pedagógicas y contenidos sobre presupuesto, ahorro, inflación y crédito, buscando generar un efecto multiplicador en los estudiantes. De esta manera, el BCCh apunta a que los jóvenes comprendan mejor la relación entre decisiones macroeconómicas y su vida cotidiana, reforzando habilidades financieras antes de ingresar a la educación superior.

5.1.3.5 Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC)

El SERNAC ha impulsado la Aula Virtual de Educación Financiera (SERNAC, 2025), que ofrece cursos gratuitos dirigidos a estudiantes, docentes, apoderados y público general. Estos cursos incluyen módulos sobre administración del presupuesto familiar, endeudamiento responsable, productos financieros básicos, ciberseguridad y derechos de los consumidores. Además, el SERNAC realiza talleres presenciales y actividades de sensibilización en colegios y universidades. Su enfoque ha estado en el empoderamiento ciudadano, asegurando que los consumidores comprendan tanto sus derechos como los riesgos asociados al mal uso del crédito. El impacto ha sido positivo en términos de cobertura, pero la principal limitación radica en que la mayoría de las actividades son optativas y

dependen de la motivación de las instituciones educativas para integrarlas en su oferta formativa.

5.1.3.6 Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF)

La ABIF, junto con la Universidad de Chile, desarrolló la plataforma Mi Barrio Financiero, que busca acercar los conceptos financieros de manera práctica y accesible. La plataforma incluye cápsulas audiovisuales, un glosario de términos, simuladores de presupuesto y cursos gratuitos dirigidos a emprendedores, docentes y estudiantes. Según la ABIF (ABIF, 2022), un 25% de las iniciativas impulsadas por bancos en el país están dirigidas específicamente a estudiantes secundarios y universitarios, lo que evidencia el interés del sector privado en abordar la brecha de educación financiera en edades tempranas. No obstante, la crítica recurrente ha sido que estos programas conviven con una oferta comercial activa de productos financieros para el mismo segmento, lo que genera tensiones entre el rol formativo y el interés por captar clientes.

5.1.3.7 Banco de Chile

Banco de Chile ofrece en su sección “Educación Financiera” charlas de mentoría, recursos y herramientas para mejorar el bienestar financiero (Chile B. d., 2025). Entre las acciones, participan voluntarios internos del banco, quienes actúan como mentores financieros en diversos espacios (universidades, comunidad) para enseñar sobre uso responsable de productos financieros.

5.1.4 Diagnóstico contemporáneo del endeudamiento juvenil y la alfabetización financiera en Chile

Al momento de la realización de esta memoria, el tema de los planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras y su impacto en el endeudamiento juvenil se encuentra en una etapa de consolidación como objeto de análisis académico y social. En la última década, Chile ha avanzado significativamente en términos de bancarización, y los estudiantes universitarios han sido incorporados de manera cada vez más temprana a este proceso mediante productos diseñados específicamente para ellos. Sin embargo, este acceso temprano al sistema financiero convive con un escenario donde la alfabetización financiera sigue siendo limitada y donde las políticas públicas y las iniciativas privadas aún no han logrado articularse en un esfuerzo sostenido que garantice un uso responsable de los instrumentos crediticios.

Actualmente, los planes universitarios representan tanto una oportunidad de inclusión como una fuente de riesgo. Por un lado, facilitan a los jóvenes su primera experiencia con productos bancarios, permitiendo la creación de un historial crediticio y el acceso a medios de pago modernos. Por otro, exponen a un segmento de la población que, en su mayoría, no cuenta con ingresos estables ni con suficiente preparación financiera para administrar de forma adecuada instrumentos de deuda. Esta dualidad explica por qué el debate sobre la pertinencia de estos

planes y sus consecuencias ha ido ganando espacio en la agenda académica y regulatoria.

Desde el ámbito de las políticas públicas, existen esfuerzos por incorporar la educación financiera en distintos niveles formativos y por fortalecer la información disponible para los usuarios del sistema. No obstante, estos avances se han visto limitados por problemas de continuidad, falta de recursos pedagógicos adecuados y escasa coordinación entre las distintas instituciones responsables. El resultado es que los jóvenes universitarios siguen enfrentando decisiones financieras relevantes sin contar con el acompañamiento ni con las competencias suficientes para evaluar riesgos y beneficios.

El sector privado, por su parte, ha complementado este panorama con una diversidad de iniciativas orientadas a la educación financiera. Plataformas digitales, charlas y talleres han buscado acercar conceptos económicos y financieros a la ciudadanía. Sin embargo, estas acciones muchas veces carecen de independencia respecto de la lógica comercial que motiva a la banca, lo que genera tensiones entre la formación objetiva de los usuarios y la necesidad de fidelizar clientes. Así, mientras se promueve la educación financiera, se continúa expandiendo la oferta de productos que implican endeudamiento temprano, lo que evidencia la persistencia de un enfoque más orientado al acceso que al uso responsable.

En el ámbito académico, el tema ha sido tratado principalmente de manera indirecta, en estudios relacionados con inclusión financiera, alfabetización y sobreendeudamiento. Si bien existe literatura que aborda el endeudamiento juvenil en general, aún son escasos los trabajos que analizan específicamente la relación entre los planes universitarios y las trayectorias de deuda de los estudiantes de pregrado. Esto refuerza la pertinencia de profundizar en esta línea de investigación, aportando evidencia empírica que permita comprender mejor las dinámicas que vinculan acceso temprano a productos financieros, endeudamiento y proyecciones futuras.

5.1.5 Conceptos y términos claves que se deben conocer

El presente apartado tiene como objetivo definir y explicar los principales conceptos vinculados con la investigación, a fin de establecer un marco conceptual claro y accesible que permita comprender de manera integral el análisis posterior. Se parte del supuesto de que el lector no posee conocimientos financieros previos, por lo que cada término se abordará desde su definición básica hasta su aplicación en el contexto de los estudiantes universitarios de pregrado de la Quinta Región.

5.1.5.1 Educación financiera

La educación financiera se define como el proceso por el cual los individuos desarrollan conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones informadas y responsables en la gestión de sus recursos económicos. Según la OCDE (OCDE O. p., 2015), este proceso busca no solo transmitir conceptos abstractos, sino fomentar competencias prácticas como la elaboración de presupuestos, la comparación de productos financieros, la

comprensión de tasas de interés y la planificación de metas de ahorro o inversión. El Banco Mundial (Banco Mundial, 2018) enfatiza que la educación financiera constituye una herramienta crítica para reducir la vulnerabilidad de los hogares frente a shocks económicos, pues permite anticipar riesgos y adoptar conductas resilientes. En el caso chileno, la ABIF (ABIF, 2022) ha señalado que la falta de educación financiera sistemática es uno de los principales factores detrás del sobreendeudamiento juvenil, lo que demuestra que no basta con promover la bancarización: los usuarios deben contar con conocimientos mínimos para utilizar de forma adecuada los productos a los que acceden.

5.1.5.2 Alfabetización financiera

La alfabetización financiera se refiere al nivel de comprensión y aplicación que poseen las personas respecto de conceptos económicos y financieros básicos, como el interés compuesto, la inflación, la diversificación del riesgo y la rentabilidad futura. A diferencia de la educación financiera, que corresponde a un proceso formativo más amplio, la alfabetización se mide a través de indicadores concretos de conocimiento y comportamiento. Klapper, Lusardi y van Oudheusden (Leora Klapper, 2014), en el marco del Global Financial Literacy Survey, señalan que quienes poseen mayor alfabetización presentan tasas más bajas de morosidad, mayor propensión al ahorro y un mejor uso del crédito.

5.1.5.3 Inclusión financiera

La inclusión financiera se entiende como la capacidad de las personas y empresas de acceder a servicios financieros útiles y asequibles, como cuentas bancarias, medios de pago, crédito, seguros y ahorro formal, que sean ofrecidos de manera responsable y sostenible por instituciones reguladas. Según el Banco Mundial (Banco Mundial, 2025), la inclusión no se limita a la mera disponibilidad de productos, sino que requiere garantizar su uso efectivo, acompañado de educación financiera y de mecanismos de protección al consumidor. En América Latina, la inclusión financiera ha sido concebida como un instrumento de equidad social, pues facilita la formalización económica, la movilidad social y la reducción de la pobreza. Sin embargo, su efectividad depende de la capacidad de los usuarios para utilizar responsablemente dichos servicios.

5.1.5.4 Endeudamiento

El endeudamiento corresponde a la situación en que un individuo o institución adquiere obligaciones financieras que implican el pago futuro de un capital más intereses u otros cargos asociados. En la literatura económica se distingue entre endeudamiento productivo y endeudamiento de consumo. El primero es aquel que permite financiar activos o proyectos que generan retornos futuros, como la educación o la compra de vivienda; el segundo, en cambio, se asocia a la adquisición de bienes y servicios de corta duración, que no generan ingresos adicionales ni valor patrimonial. Según Lusardi y Mitchell (Mitchell, 2014), el endeudamiento controlado puede ser un mecanismo de inclusión y movilidad,

mientras que el endeudamiento excesivo genera vulnerabilidad financiera y reduce la capacidad de planificar a largo plazo.

5.1.5.5 Sobreendeudamiento

El sobreendeudamiento se produce cuando la carga financiera de las deudas supera de manera persistente la capacidad de pago del individuo, comprometiendo su bienestar actual y limitando sus posibilidades futuras. No se define solo por el monto absoluto de deuda, sino por la proporción de ingresos que se destina al servicio de esta. El Banco Central de Chile lo conceptualiza como una vulnerabilidad estructural del sistema financiero, pues las familias sobreendeudadas tienen mayor riesgo de caer en morosidad y en situaciones de exclusión futura. A nivel internacional, la OCDE (OCDE, OECD/INFE 2020 International survey of adult financial literacy., 2020) advierte que el sobreendeudamiento juvenil constituye un problema creciente, dado que los jóvenes suelen carecer de ingresos estables y tienden a subestimar los costos del crédito.

5.1.5.6 Tarjeta de crédito

La tarjeta de crédito es un instrumento financiero que otorga al usuario una línea de crédito revolviente administrada por una institución bancaria o emisora, permitiendo realizar compras o disponer de dinero en efectivo que deben ser pagados en el futuro. Su carácter revolviente implica que los montos abonados vuelven a estar disponibles, generando un ciclo continuo de endeudamiento. Según la CMF (CMF C. P., 2024), las tarjetas de crédito representan uno de los principales canales de acceso al crédito de consumo en Chile, concentrando tanto altos niveles de uso como de morosidad en la población juvenil. Este instrumento se compone de varios elementos que potencian su carácter de deuda: la tasa de interés, la comisión de administración, el pago mínimo (que prolonga la deuda) y el costo total del crédito (CTC).

5.1.5.7 Cuenta corriente

La cuenta corriente es un producto bancario de carácter transaccional que permite depositar y retirar dinero, realizar pagos y transferencias mediante cheques, tarjetas de débito o plataformas digitales. Aunque en sí misma no implica endeudamiento, se convierte en un vehículo de crédito cuando está asociada a una línea de sobregiro o crédito automático.

5.1.5.8 Línea de crédito

La línea de crédito es un monto previamente aprobado por la institución financiera que se asocia habitualmente a la cuenta corriente del cliente. Su característica principal es la flexibilidad: el usuario puede disponer de ella en cualquier momento y pagar intereses únicamente por el saldo efectivamente utilizado. Según la CMF (CMF C. p., 2024), la línea de crédito constituye uno de los mecanismos de deuda más riesgosos para los jóvenes, ya que, al estar disponible de manera inmediata, suele destinarse a cubrir gastos corrientes o emergencias sin planificación. Su

facilidad de uso genera la percepción de ser un ingreso adicional, cuando en realidad se trata de una deuda de corto plazo con altas tasas de interés en comparación con otros productos financieros.

5.1.5.9 Planes universitarios

Los planes universitarios son paquetes de productos financieros diseñados por instituciones bancarias para captar clientes en etapa de formación superior. Suelen incluir cuentas corrientes, tarjetas de crédito y, en ocasiones, líneas de crédito, con beneficios como exenciones de mantención o límites de edad extendidos. Su objetivo principal es promover la inclusión financiera temprana y fidelizar a los jóvenes como clientes de largo plazo. Su importancia radica en que elimina barreras de acceso tradicionales, como la exigencia de ingresos formales, pero también plantea riesgos al exponer a estudiantes sin educación financiera suficiente a instrumentos de endeudamiento de alto costo.

5.1.5.10 Morosidad

La morosidad corresponde al incumplimiento de pago de una obligación financiera dentro de los plazos establecidos. Se mide habitualmente en días de atraso (30,60 o 90 días) y constituye un indicador clave de riesgo para las instituciones financieras. La morosidad persistente puede derivar en reportes negativos en registros comerciales, lo que afecta la reputación crediticia del deudor.

5.1.5.11 Historial crediticio

El historial crediticio es el registro sistemático del comportamiento de un individuo en el uso de productos financieros, incluyendo créditos solicitados, deudas vigentes, atrasos y pagos cumplidos. Este historial es recopilado por entidades privadas y públicas, como DICOM en Chile y constituye la base de los sistemas de información crediticia. Según la OCDE (OCDE, OECD/INFE 2020 International survey of adult financial literacy., 2020), un historial crediticio sólido amplía las posibilidades de acceso a financiamiento en mejores condiciones, mientras que un historial negativo se traduce en exclusión y mayores tasas de interés.

5.1.5.12 Estudiantes universitarios de pregrado

Finalmente, es necesario definir el concepto central de esta investigación: los estudiantes universitarios de pregrado. Se trata de jóvenes que cursan programas iniciales de educación superior en universidades, conducentes a títulos técnicos, profesionales o de licenciatura, y que constituyen la base de la formación de capital humano avanzado del país. En el caso de la Quinta Región, la matrícula universitaria asciende a 125.159 alumnos en 2025, lo que los convierte en un segmento de gran relevancia cuantitativa y estratégica.

5.1.5.13 Interés compuesto

El interés compuesto es el proceso mediante el cual los intereses generados en un período se suman al capital inicial, de modo que en los períodos siguientes los intereses se calculan sobre este nuevo monto acumulado (capital + intereses anteriores). Esta característica lo convierte en un factor clave tanto en el crecimiento del ahorro como en la acumulación de deuda. En el caso del endeudamiento, desconocer cómo opera el interés compuesto implica que muchos jóvenes creen que una deuda crece de manera lineal, cuando en realidad se expande de forma exponencial si solo realizan pagos mínimos.

5.1.5.14 Inflación

La inflación se define como el aumento sostenido y generalizado de los precios de bienes y servicios en una economía durante un período de tiempo. Su efecto principal es la pérdida de poder adquisitivo del dinero, lo que significa que con la misma cantidad de recursos se pueden adquirir menos bienes y servicios que antes. De acuerdo con el Banco Central de Chile (Banco Central de Chile, 2024), la inflación es una de las variables más sensibles para los hogares, ya que incide directamente en su capacidad de ahorro, endeudamiento y planificación financiera. Para los jóvenes, comprender la inflación es fundamental, pues un desconocimiento de sus efectos puede llevarlos a subestimar los costos reales de créditos y a sobrevalorar ingresos futuros.

5.1.5.15 Diversificación del riesgo

La diversificación del riesgo consiste en distribuir inversiones o recursos financieros en distintos instrumentos, sectores o mercados con el fin de reducir la exposición a pérdidas. La teoría moderna de portafolios, propuesta por Markowitz (Markowitz, 1952), sostiene que diversificar disminuye la varianza del rendimiento total y protege frente a contingencias adversas. Según la OCDE (OCDE, OECD/INFE 2020 International survey of adult financial literacy., 2020), este principio resulta esencial para la planificación financiera personal y es uno de los conceptos más desconocidos en Chile. En el caso de los jóvenes, la falta de diversificación se manifiesta en la dependencia excesiva de un solo producto financiero lo que los hace más vulnerables a shocks negativos de ingresos o tasas de interés.

5.1.5.16 Rentabilidad futura

La rentabilidad futura se refiere a la capacidad de anticipar los beneficios económicos que generará una inversión o decisión financiera en el largo plazo. Entender este concepto permite diferenciar entre gastos que producen valor, como la educación, que se traduce en mayores ingresos a futuro, y gastos que solo entregan satisfacción inmediata sin generar retorno. La falta de comprensión de este concepto limita la capacidad de los jóvenes para planificar financieramente su futuro y distinguir entre deudas “buenas” (inversión) y “malas” (consumo improductivo).

5.1.5.17 Carga financiera

La carga financiera mide el porcentaje del ingreso mensual que un individuo destina al pago de cuotas de deuda. Es distinta al endeudamiento total, ya que refleja la presión inmediata que las obligaciones ejercen sobre el flujo de caja del deudor. Según el Banco Central de Chile (Banco Central de Chile., 2025), la carga financiera promedio de los hogares ha disminuido tras la baja de las tasas de interés, pero se mantiene elevada en los quintiles de menores ingresos. En los jóvenes, una alta carga financiera restringe la posibilidad de cubrir gastos básicos y genera vulnerabilidad frente a imprevistos.

5.1.5.18 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

La OCDE es una organización intergubernamental fundada en 1961 que reúne a 38 países comprometidos con el desarrollo económico y social. Su objetivo principal es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas en todo el mundo. Según la propia institución, la OCDE “proporciona un foro en el cual los gobiernos trabajan conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a problemas comunes, estableciendo estándares internacionales basados en evidencia” (OCDE, 2023). En materia financiera, la OCDE ha liderado la creación de marcos de referencia internacionales sobre educación y alfabetización financiera, así como la medición comparada del desempeño de los países.

5.1.5.19 Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA)

El PISA es una evaluación internacional desarrollada por la OCDE que, cada tres años desde el año 2000, mide las competencias de estudiantes de 15 años en áreas clave como lectura, matemáticas y ciencias. Desde 2012 incluye también la dimensión de alfabetización financiera. Según la definición de la propia OCDE, PISA busca “evaluar hasta qué punto los estudiantes que se acercan al final de la educación obligatoria han adquirido los conocimientos y habilidades necesarios para participar plenamente en la sociedad moderna” (OCDE, 2017). En el ámbito financiero, PISA entrega información crucial sobre la preparación de los jóvenes para enfrentar decisiones económicas reales, comparando los resultados de Chile con los de otros países miembros y asociados.

5.1.6 Modelos y experiencias internacionales sobre educación financiera y endeudamiento juvenil

En el plano internacional, la relación entre el acceso temprano a productos financieros y el endeudamiento juvenil ha sido objeto de creciente atención, tanto desde la investigación académica como desde el diseño de políticas públicas. Si bien los contextos difieren en cuanto a regulaciones, marcos institucionales y niveles

de alfabetización financiera, los países que integran la OCDE y diversas economías emergentes han enfrentado el desafío común de compatibilizar la inclusión financiera de los jóvenes con la prevención del sobreendeudamiento y la formación de competencias que les permitan gestionar responsablemente sus recursos. A diferencia de Chile, donde los planes universitarios han sido impulsados principalmente por la banca sin un marco de regulación integral que acompañe su implementación, en otras latitudes se han desarrollado experiencias que van desde la regulación estricta de la oferta de crédito en campus universitarios, hasta estrategias nacionales de educación financiera integradas al currículo escolar y universitario.

La revisión de modelos internacionales resulta fundamental para este estudio, pues permite identificar buenas prácticas, errores y mecanismos de control que pueden orientar el análisis y las recomendaciones aplicables al caso chileno. En países como Estados Unidos, Japón o miembros de la Unión Europea, el debate ha girado en torno al rol que deben cumplir las instituciones financieras y los reguladores para proteger a los estudiantes de dinámicas de endeudamiento excesivo. En América Latina y el Caribe, en tanto, se han implementado políticas que buscan equilibrar inclusión con protección mediante programas educativos, regulación de productos específicos y coordinación interinstitucional. Este panorama internacional ofrece, por lo tanto, un marco comparativo que no solo contextualiza el fenómeno chileno, sino que también aporta lecciones metodológicas y conceptuales sobre cómo investigar y evaluar los efectos de los planes universitarios en la vida financiera de los jóvenes.

5.1.6.1 Estudios académicos internacionales

5.1.6.1.1 Financial Knowledge and Past-Due Credit Card, Mortgage, and Student Loan Debt

El trabajo de Braga et al. evidencia el hallazgo de que el conocimiento financiero adelanta a la educación formal y a los rasgos demográficos, como predictor de morosidad cobra fuerza al mirar la arquitectura empírica del trabajo. Los autores explotan microdatos de la National Financial Capability Study (NFCS), una encuesta representativa a nivel nacional, con decenas de miles de observaciones, rotada por olas, y estiman modelos probit de mora para distintos productos como tarjeta, hipoteca, préstamos estudiantiles controlando por edad, sexo, raza/etnia, ingreso, educación, empleo, shocks de salud, composición del hogar y estado civil (Braga, 2019). El resultado de “entre 5 y 11 puntos porcentuales menos” de probabilidad de atraso para quienes exhiben alta alfabetización financiera se mantiene robusto al incluir efectos fijos estatales, variables de actitudes hacia el riesgo, métricas de disciplina financiera y medidas de autosuficiencia financiera. La magnitud es económicamente relevante, trasladada al caso chileno, un diferencial de 5–11 puntos en la probabilidad de mora sobre instrumentos de consumo implican brechas sustantivas en el costo del crédito (tasa, comisiones) y en el riesgo de exclusión futura.

5.1.6.1.2 Student Loans, Access to Credit and Consumer Financial Behavior

Mezza y colaboradores analizan cómo el endeudamiento estudiantil incide en el acceso a otros créditos de consumo, automotrices e hipotecarios, utilizando datos longitudinales y variaciones en los aranceles universitarios como variable exógena. El estudio identifica un efecto de arrastre (“spillover”) del endeudamiento estudiantil sobre el resto del portafolio financiero del hogar. Para ello, Mezza y colaboradores combinan datos longitudinales a nivel individuo con variaciones cuasi-exógenas en aranceles y condiciones de crédito educativo, lo que permite instrumentar la deuda estudiantil y aislar causalidad. Empíricamente, documentan que mayor deuda por estudios deteriora el puntaje crediticio, eleva la probabilidad de morosidad y reduce la obtención de nuevos créditos automotrices e hipotecarios en el margen, con efectos que persisten por varios años tras la graduación. El orden de magnitud típico reportado en esta literatura muestra que aumentos no triviales en deuda educativa se asocian con caídas significativas en la probabilidad de originar hipotecas y con plazos más largos para alcanzar hitos financieros como primera auto-compra o primera vivienda (Mezza, 2021).

5.1.6.1.3 Financial Education and the Debt Behavior of the Young

La investigación de Brown, Grigsby, van der Klaauw, Wen y Zafar aporta evidencia casi-experimental, explota heterogeneidad normativa en mandatos de educación financiera a nivel estatal (EE. UU) e implementa estrategias tipo diferencias-en-diferencias y cohortes para medir el impacto sobre conductas de deuda y bancarrota de los jóvenes expuestos a mayor formación. Los resultados muestran reducciones estadísticamente significativas en indicadores de estrés financiero en los primeros años de vida adulta, menor uso de productos costosos, más pago total del estado de cuenta, menores tasas de default, con efectos que tienden a atenuarse en el tiempo si no hay refuerzo. El mecanismo propuesto es doble, por un lado, mejora cognitiva como comprensión de tasas, costos, riesgo y por el otro lado, cambios conductuales en presupuestación, ahorro de precaución, búsqueda de información (Brown, 2014).

5.1.5.1.4 College Student Financial Literacy and Credit Card Usage

Robb y Sharpe analizan estudiantes universitarios y estiman modelos de elección y resultado, por ejemplo, número de tarjetas, saldo, probabilidad de pagar el mínimo, incorporando controles demográficos, ingreso, apoyo familiar y actitudes. Encuentran que mayor alfabetización financiera se asocia con menos tarjetas en cartera, saldos promedio más bajos y menor propensión a incurrir en pago mínimo, triada que reduce de forma material el costo financiero de la tarjeta. Además, reportan que variables de auto-control y planificación (hacer presupuesto, llevar registro) son predictoras de un uso más prudente, y que la exposición previa a educación financiera formal/informal modera la relación entre tentaciones de consumo y saldo (Robb, 2009).

5.1.5.1.5 Financial and Student Loan (II) literacy among US College Students

Investigaciones desarrolladas bajo el alero de Brookings muestran que apenas un 28% de los estudiantes universitarios estadounidenses logra responder correctamente los tres conceptos básicos de alfabetización financiera, inflación, interés compuesto y diversificación del riesgo, lo que refleja un déficit preocupante incluso en contextos de mercados financieros maduros (Lacy, 2018). Este hallazgo refuerza la hipótesis de que el problema del bajo conocimiento financiero no es exclusivo de América Latina, sino que se trata de una brecha transversal que impacta directamente en las decisiones crediticias de los jóvenes.

5.1.5.1.6 Credit Access in the United States

Bakker y coautores utilizan datos administrativos de historial crediticio para mostrar que las brechas de acceso al crédito emergen incluso antes de los 25 años, generando diferencias de hasta 140 puntos en los puntajes crediticios entre grupos poblacionales (Bakker, 2025). Estas disparidades tienden a persistir en el tiempo, lo que sugiere que las trayectorias crediticias tempranas tienen un efecto de largo plazo sobre las oportunidades financieras futuras.

5.1.5.1.7 Financial Behavior and Financial Access: A Latent Class Analysis

Julie Birkenmaier utiliza técnicas de clasificación de la población en clases latentes según comportamientos con presupuesto, control de gasto, ahorro, uso de crédito y los asocia al grado de acceso al sistema financiero. La metodología de análisis de clases latentes (LCA) identifica segmentos con perfiles comportamentales coherentes, por ejemplo, un grupo “disciplinado” con alto acceso formal y baja exposición a servicios alternativos y un grupo “vulnerable” con bajo control del gasto, escaso ahorro y dependencia de crédito de alto costo. Los resultados muestran que la conducta financiera no solo correlaciona con el acceso, sino que se alinea con diferencias en bienestar como el estrés financiero y la liquidez, y en resiliencia ante shocks (Birkenmaier, 2020).

5.1.6.2 Modelos internacionales según país

5.1.6.2.1 Estados Unidos (EEUU)

Estados Unidos constituye un caso paradigmático en el análisis de la relación entre bancarización temprana y endeudamiento juvenil. Desde la década de 1990 se consolidaron convenios directos entre bancos y universidades, lo que generó una masificación del uso de tarjetas de crédito entre estudiantes. La evidencia muestra que, si bien el acceso temprano facilitó la transición hacia la vida adulta independiente, también contribuyó a elevados niveles de endeudamiento juvenil, con implicancias en ahorro e inserción laboral. Para mitigar este fenómeno, en 2009 se promulgó la Credit Card Accountability Responsibility and Disclosure Act (CARD Act), que restringió la oferta de tarjetas a estudiantes menores de 21 años sin

ingresos comprobables o cosignatarios y limitó las prácticas de marketing en campus universitarios. Informes del CFPB (Consumidor, 2019) evidencian que la proporción de universitarios con tarjetas activas cayó de manera significativa tras la ley, lo que confirma que regulaciones específicas orientadas a jóvenes pueden modificar sustancialmente las trayectorias de deuda.

5.1.6.2.2 Japón

En Japón, la estrategia frente al endeudamiento juvenil ha sido principalmente educativa. Desde 2005, el Ministerio de Educación y la Agencia de Servicios Financieros incorporaron la educación financiera en el currículo escolar, en un enfoque de “preparación para la vida adulta”. Según la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (BCN, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2024), los estudiantes de secundaria adquieren competencias en planificación presupuestaria, ahorro y comprensión de riesgos, lo que permite que al llegar a la universidad cuenten con herramientas para manejar productos financieros de manera más responsable. Aunque existen productos bancarios dirigidos a estudiantes, la diferencia con Chile es que estos se enfrentan a los mismos desde un nivel de preparación más alto, reduciendo el riesgo de endeudamiento problemático. Japón ilustra un modelo donde el diseño curricular y la alfabetización previa funcionan como primera línea de defensa ante los riesgos de la bancarización temprana.

5.1.6.2.3 Perú

En América Latina, Perú se ha posicionado como referente gracias a la inclusión de competencias financieras en su currículo nacional desde 2016, con apoyo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Programas como “Finanzas para ti” y “Finanzas en el cole” han buscado anticipar el aprendizaje financiero de niños y adolescentes. Estas iniciativas se complementan con talleres en universidades, promoviendo hábitos de planificación y uso responsable de tarjetas de crédito y préstamos. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2024) señala que la estrategia busca fortalecer la capacidad de los jóvenes para evitar sobre endeudarse al momento de ingresar al sistema bancario.

5.1.6.2.4 México

México ha trabajado con la Política Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF, 2020), coordinada por Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), con un componente específico para jóvenes. Destaca la Semana Nacional de Educación Financiera, en la cual se desarrollan talleres y ferias en universidades para promover el uso responsable de productos financieros. La banca privada mexicana mantiene convenios con instituciones de educación superior, similares a los planes universitarios chilenos, pero bajo un marco regulatorio que obliga a complementar la oferta con programas de capacitación financiera. De este modo, se busca equilibrar inclusión y mitigación de riesgos.

5.1.6.2.5 Colombia

Colombia ha consolidado su Política Nacional de Inclusión y Educación Económica y Financiera (CONPES, 2020), que reconoce expresamente a los jóvenes como un grupo prioritario. En coordinación con la Superintendencia Financiera y el Ministerio de Educación, se han diseñado programas específicos para estudiantes, con énfasis en la alfabetización digital y en la gestión responsable del crédito. La Banca de las Oportunidades complementa esta estrategia con productos de bajo costo diseñados para universitarios. La diferencia respecto de Chile radica en la mayor articulación entre política pública y banca privada, acompañada de evaluaciones periódicas de impacto.

5.1.6.2.6 Brasil

Brasil implementó en 2010 la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF), considerada política de Estado permanente. Uno de sus logros más destacados es la incorporación obligatoria de la educación financiera en el currículo escolar, asegurando cobertura desde la educación básica hasta la superior. Además, organiza la Semana Nacional de Educación Financiera, que convoca a actores públicos y privados. La Comisión de Valores Mobiliarios (CVM, 2025) destaca que los programas han permitido avances en el conocimiento de nociones básicas, aunque persisten desafíos en grupos vulnerables. Con relación a los planes universitarios, los bancos brasileños ofrecen productos regulados bajo la ENEF, lo que establece una diferencia con Chile, donde este marco aún es incipiente.

5.1.6.2.7 Caribe

En el Caribe también se observan esfuerzos relevantes. En República Dominicana, la Superintendencia de Bancos (AFI, 2024) impulsa desde 2017 un plan de educación financiera que incluye la aplicación móvil ProUsuario, donde los estudiantes pueden consultar su historial crediticio y recibir recomendaciones personalizadas. Surinam, en 2024, lanzó su primera Estrategia Nacional de Educación e Inclusión Financiera, integrando campañas universitarias y ferias organizadas por el Banco Central en conjunto con bancos privados. Aunque estas iniciativas son recientes, muestran la creciente preocupación regional por evitar el sobreendeudamiento en la juventud.

5.2 Descripción del sujeto de estudio

Los estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile constituyen el sujeto de estudio de esta investigación. De acuerdo con los registros del Servicio de Información de Educación Superior (SIES, 2025), la matrícula total de pregrado en la región alcanza los 125.159 alumnos durante el año 2025. A su vez, el promedio de matrícula de los últimos cinco años (2021–2025) asciende a 125.155 estudiantes, cifra que refleja el comportamiento estable del sistema de educación superior regional y permite considerar de manera integrada a

quienes actualmente cursan estudios, a quienes han egresado y a quienes se han titulado en el mismo periodo.

Este promedio quinquenal es empleado como referencia poblacional mínima para la delimitación del estudio, ya que entrega una mirada longitudinal sobre el flujo de estudiantes que transitan por las distintas etapas del proceso formativo universitario. En otras palabras, esta cifra no solo representa el número de matrículas vigentes en un año específico, sino también la dinámica acumulada de ingreso, permanencia, egreso y titulación que caracteriza al sistema universitario regional. Por ello, la población objetivo se concibe de manera amplia, comprendiendo tres segmentos interrelacionados que reflejan la evolución natural del ciclo educativo y financiero de los jóvenes:

1. Estudiantes universitarios de pregrado, que actualmente cursan programas técnicos, profesionales o de licenciatura en instituciones acreditadas y se encuentran en formación activa. Este grupo constituye el núcleo central del sistema y representa la etapa de mayor exposición inicial a los productos financieros dirigidos al segmento juvenil.
2. Egresados, que han completado el plan de estudios correspondiente pero aún no han realizado el proceso formal de titulación. Su inclusión permite capturar la fase de transición entre la vida académica y la inserción laboral, etapa en la que se consolidan hábitos financieros adquiridos durante la vida universitaria y se enfrentan las primeras responsabilidades económicas individuales.
3. Titulados, que han obtenido su grado o título profesional durante el período 2021–2025. Este grupo ofrece una perspectiva posterior al paso por la universidad, permitiendo observar los efectos concretos y las consecuencias a mediano plazo de haber accedido tempranamente a productos financieros durante la formación académica.

De esta manera, el sujeto de estudio no se limita únicamente a quienes están cursando estudios universitarios, sino que abarca todo el recorrido educativo y financiero asociado al ciclo de formación superior, reconociendo la continuidad entre formación, egreso e inserción profesional. La combinación de estos tres segmentos permite analizar cómo los planes universitarios de instituciones financieras influyen en distintas etapas del desarrollo académico y económico de los jóvenes de la región, desde la dependencia inicial hasta la autonomía plena.

En el contexto chileno, se entiende por estudiantes de pregrado a quienes cursan programas conducentes a títulos técnicos, profesionales o de licenciatura en instituciones de educación superior acreditadas. Este nivel formativo representa el inicio de la especialización académica y profesional, y precede a los estudios de posgrado. Se trata, por tanto, de un segmento que se encuentra en una etapa decisiva de su vida, donde convergen procesos de desarrollo personal, social y económico que moldearán sus oportunidades futuras.

El rango etario predominante de los estudiantes de pregrado en Chile se concentra entre los 17 y 30 años. Sin embargo, esta amplitud refleja la diversidad de trayectorias que caracterizan a la población universitaria, mientras muchos jóvenes ingresan a los 18 o 19 años inmediatamente después de completar la enseñanza media, otros postergan su ingreso debido a exigencias laborales, condiciones económicas o decisiones personales, lo que genera que la permanencia universitaria se extienda a edades más avanzadas. En cualquier caso, se trata de un grupo en formación, donde la transición hacia la adultez conlleva la adquisición de autonomía en distintos ámbitos, entre ellos, la gestión de recursos financieros.

Durante sus estudios, los universitarios de pregrado no solo profundizan en conocimientos técnicos y especializados en su área de formación, sino que también desarrollan habilidades críticas, analíticas y de resolución de problemas que son esenciales para desempeñarse en el campo laboral. Este proceso formativo exige de los estudiantes un grado elevado de disciplina y organización, lo que a su vez se relaciona con el fortalecimiento de capacidades de planificación, autogestión y toma de decisiones, competencias que también tienen una dimensión económica directa. En este sentido, la vida universitaria se convierte en una etapa donde se ponen a prueba no solo los conocimientos académicos, sino también la capacidad para enfrentar responsabilidades que marcan la transición hacia la independencia.

En el plano personal, la experiencia universitaria supone una ampliación significativa de la autonomía. Muchos estudiantes deben trasladarse de su lugar de origen para estudiar en las distintas regiones del país donde se concentra la oferta universitaria, asumiendo responsabilidades que van desde la organización de su tiempo hasta la administración de sus recursos básicos de subsistencia. Este contexto genera un aprendizaje práctico en torno a la autogestión y al uso del dinero, lo que convierte a los estudiantes en un grupo especialmente sensible a la oferta de productos financieros. La independencia adquirida en esta etapa es también un proceso de madurez personal, donde la toma de decisiones, incluyendo las de carácter económico, tiene efectos inmediatos y repercusiones en el mediano y largo plazo.

En lo social, los universitarios de pregrado se insertan en entornos más competitivos y diversos que aquellos que experimentaron en la enseñanza media. La universidad constituye un espacio de interacción multicultural y multidisciplinario, donde las relaciones interpersonales y redes de contacto adquieren una importancia creciente. Profesores, compañeros y profesionales asociados al ámbito académico se convierten en referentes y potenciales colaboradores en el futuro. A través de la vida universitaria, los estudiantes no solo consolidan su formación académica, sino que también amplían sus horizontes culturales y sociales, participando en actividades extracurriculares, grupos estudiantiles, voluntariados y experiencias internacionales que complementan su desarrollo integral.

Desde la perspectiva económica, los universitarios enfrentan un escenario complejo. La mayoría depende de becas, créditos estudiantiles, apoyos familiares o ingresos generados a través de empleos de medio tiempo. Esta dependencia

externa los ubica en una posición de vulnerabilidad financiera, pues deben aprender a administrar recursos limitados para cubrir necesidades como alimentación, transporte, materiales de estudio y, en muchos casos, arriendo. El manejo de estos recursos exige decisiones financieras conscientes, pero la evidencia muestra que el nivel de educación financiera en este grupo es insuficiente. Esto implica que gran parte de los estudiantes no cuenta con las herramientas necesarias para evaluar adecuadamente los costos asociados a la adquisición y uso de instrumentos financieros.

En este contexto, los planes universitarios ofrecidos por las instituciones financieras cobran relevancia. Estos planes, se dirigen de manera particular a estudiantes de tercer o cuarto año, momento en el cual los jóvenes han adquirido mayor madurez y estabilidad académica, pero en muchos casos aún carecen de ingresos formales. Los bancos establecen límites etarios para estos beneficios, que suelen extenderse hasta los 28 años, lo que evidencia la intención de captar a los jóvenes en la etapa final de su formación y fidelizarlos como clientes en el largo plazo. Este acceso temprano, sin embargo, no siempre está acompañado de la educación financiera necesaria para comprender los riesgos del endeudamiento, lo que plantea un desafío para la estabilidad económica futura de este grupo.

El carácter aspiracional de los universitarios de pregrado también es un elemento relevante. La educación superior es concebida por este segmento como un medio para alcanzar movilidad social, acceder a mejores oportunidades laborales y asegurar una calidad de vida superior. Por lo que los estudiantes universitarios de pregrado de la Quinta Región constituyen un grupo estratégico de análisis por su relevancia cuantitativa dentro del sistema educativo nacional, su condición de capital humano en formación, su alta exposición a instrumentos financieros durante una etapa de maduración personal y económica, y su papel como futuros profesionales que sostendrán el desarrollo del país.

5.3 Marco teórico del estado del arte

El presente marco teórico tiene por finalidad establecer los fundamentos conceptuales y analíticos que sustentan esta investigación, orientada a comprender el impacto de los planes universitarios de las instituciones financieras en el endeudamiento y en las proyecciones económicas futuras de los estudiantes, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile. A partir de un enfoque multidimensional, se abordan las principales teorías y modelos que explican la relación entre el acceso al crédito, el comportamiento financiero, la alfabetización económica y la calidad de la inclusión financiera. Este capítulo integra perspectivas conductuales, económicas y educativas, permitiendo identificar los mecanismos que vinculan las decisiones individuales con los resultados financieros observados. De esta manera, el marco teórico no solo proporciona un sustento académico para las hipótesis y variables del estudio, sino que también orienta el diseño metodológico y el análisis empírico posterior, garantizando la coherencia entre la teoría y la evidencia que será presentada en los capítulos siguientes.

5.3.1 Teoría del Comportamiento Financiero y Sesgos Cognitivos

La teoría del comportamiento financiero surge como una crítica a la visión clásica de la economía neoclásica, que asumía que los individuos son racionales, maximizan su utilidad y disponen de información perfecta para tomar decisiones. En la práctica, las decisiones económicas reales están influenciadas por límites cognitivos, emociones y factores contextuales (Kahneman D. &, 1979). En el ámbito financiero, estas limitaciones generan sesgos sistemáticos que pueden conducir a comportamientos subóptimos, como el uso excesivo del crédito o la falta de planificación del pago de deudas. En este estudio, comprender estos sesgos resulta esencial para analizar el comportamiento de los estudiantes frente a los planes universitarios ofrecidos por las instituciones financieras, diseñados frecuentemente con incentivos al consumo que interactúan con la psicología del usuario.

5.3.1.1 Prospect Theory y percepción del riesgo

La Prospect Theory, desarrollada por Kahneman y Tversky (Kahneman D. &, 1979), plantea que los individuos valoran las ganancias y pérdidas en función de un punto de referencia subjetivo y no en términos absolutos. Esta teoría identifica tres principios fundamentales: primero la aversión a las pérdidas, según la cual las pérdidas generan un impacto emocional mayor que las ganancias equivalentes; en segundo lugar, la no linealidad de la función de valor, que refleja una sensibilidad decreciente a los cambios monetarios conforme aumenta su magnitud; y tercero la ponderación distorsionada de probabilidades, que lleva a sobrevalorar los eventos poco probables y subestimar los más frecuentes.

En contextos crediticios, la aversión a la pérdida impulsa a los consumidores a evitar el malestar de “no tener liquidez inmediata”, aun a costa de endeudarse. En los jóvenes universitarios, este fenómeno se traduce en el uso de líneas de crédito o tarjetas para mantener el estándar de consumo frente a presiones sociales o expectativas de bienestar. La Prospect Theory explica, por tanto, por qué los estudiantes tienden a priorizar la satisfacción inmediata y a minimizar la carga futura asociada al crédito (Kahneman D. &, 2011). Además, la teoría permite entender la sobreconfianza juvenil: los consumidores jóvenes subestiman la probabilidad de impago y sobrevaloran su capacidad futura de pago, fenómeno particularmente visible en quienes asumen que su inserción laboral resolverá su endeudamiento.

5.3.1.2 Descuento hiperbólico e inconsistencia temporal

Uno de los sesgos más influyentes en las decisiones de endeudamiento es el descuento hiperbólico, formulado por Laibson (Laibson, 1997). Este principio sostiene que las personas tienden a sobrevalorar las recompensas inmediatas y subestimar los costos futuros, generando lo que se conoce como inconsistencia temporal. A diferencia del modelo de descuento exponencial, que asume una

preferencia estable en el tiempo, el descuento hiperbólico implica que las preferencias cambian: lo que hoy parece racional, mañana puede no serlo.

En el contexto de los planes universitarios, este sesgo se traduce en la decisión de financiar consumos cotidianos mediante crédito, bajo la creencia de que el costo futuro será manejable. La evidencia empírica muestra que los jóvenes con mayor sesgo por el presente tienen una probabilidad significativamente mayor de mantener saldos revolventes y pagar solo el mínimo mensual.

El descuento hiperbólico permite comprender, por tanto, que el endeudamiento estudiantil no obedece únicamente a la necesidad económica, sino también a una preferencia temporal sesgada hacia el consumo inmediato, acentuada por la disponibilidad de productos crediticios de fácil acceso.

5.3.1.3 Contabilidad mental y la “ilusión de crédito”

La contabilidad mental, propuesta por Thaler (Thaler R. H., 1999), describe la tendencia de las personas a segmentar mentalmente su dinero en diferentes categorías, asignando reglas de gasto diferenciadas según la fuente o el propósito de los fondos. Este proceso cognitivo simplifica la toma de decisiones, pero puede generar errores sistemáticos cuando los individuos no perciben la interconexión entre sus “cuentas mentales”.

En el caso de los estudiantes universitarios, la contabilidad mental se manifiesta en la percepción del crédito como ingreso disponible, y no como una obligación futura. Así, el cupo de una tarjeta o la línea asociada a una cuenta universitaria se interpretan como “dinero propio” destinado al consumo, no como deuda. Este fenómeno se ve reforzado por las promociones “sin interés” y los pagos diferidos, que distorsionan la percepción del costo real del financiamiento. La investigación confirma que la disponibilidad de crédito genera un “efecto anestésico”, donde el usuario subestima el total de su endeudamiento.

5.3.2 Teoría de la Alfabetización y Capacidad Financiera

La alfabetización financiera se ha consolidado en las últimas décadas como un componente esencial del bienestar económico individual y un factor determinante para el funcionamiento eficiente de los mercados financieros. En términos teóricos, se entiende como la capacidad de comprender y utilizar conceptos financieros básicos para tomar decisiones informadas respecto del ahorro, la inversión, el gasto y el endeudamiento (OCDE, 2022). No obstante, la literatura contemporánea amplía esta definición hacia el concepto de capacidad financiera, que incorpora no solo el conocimiento teórico, sino también las actitudes, habilidades y comportamientos que permiten aplicar ese conocimiento en contextos reales.

Este enfoque integrador sostiene que la alfabetización financiera opera en tres dimensiones interdependientes:

1. Cognitiva, referida al conocimiento de conceptos económicos y financieros fundamentales, como la tasa de interés, la inflación, el valor del dinero en el tiempo o el riesgo y la diversificación.
2. Actitudinal, que expresa la predisposición hacia la planificación, la prudencia y el control del gasto.
3. Conductual, vinculada al conjunto de prácticas y hábitos financieros efectivos, como presupuestar, ahorrar regularmente, comparar productos o pagar las deudas a tiempo.

Desde esta perspectiva, la educación financiera no se limita a la transmisión de contenidos, sino que busca modificar patrones de comportamiento, fortaleciendo la autoeficacia económica. La evidencia empírica muestra que quienes poseen mayor alfabetización financiera tienden a exhibir niveles más bajos de endeudamiento riesgoso, tasas menores de morosidad y una mejor planificación a largo plazo.

Lusardi y Mitchell (Mitchell, 2014) proponen que el conocimiento financiero actúa como una forma de capital humano específico que reduce las asimetrías de información entre el consumidor y las instituciones financieras. En ausencia de este capital, el individuo se vuelve más propenso a aceptar condiciones desfavorables, desconocer los costos totales del crédito y sobreestimar su capacidad de pago. De hecho, estudios realizados por Klapper, Lusardi y Panos (Leora Klapper, 2014) evidencian que una mayor alfabetización financiera se asocia con menor probabilidad de uso de créditos de alto costo y con decisiones más sostenibles a lo largo del ciclo de vida.

En la misma línea, la OCDE subraya que la alfabetización financiera influye no solo en el resultado económico inmediato, sino en la capacidad de resiliencia financiera: es decir, la posibilidad de hacer frente a contingencias imprevistas sin caer en endeudamiento excesivo. Así, el conocimiento y la conducta financiera responsable se traducen en una menor vulnerabilidad ante crisis personales o macroeconómicas, mejorando las perspectivas de bienestar futuro.

Este planteamiento coincide con el modelo de Fernandes, según el cual la educación financiera genera efectos positivos cuando se traduce en comportamientos automáticos de gestión, por ejemplo, comparar tasas, pagar el total mensual o evitar el crédito rotativo. Asimismo, la CMF confirma que la formación financiera básica impacta directamente en la propensión a pagar el total del saldo y en la capacidad de evaluar el costo real del crédito, resultados coherentes con las predicciones de Lusardi sobre la relación entre conocimiento financiero y bienestar. En consecuencia, la alfabetización financiera puede interpretarse como un factor protector dentro del sistema financiero, especialmente en los segmentos jóvenes.

5.3.3 Teoría de la Inclusión Financiera y Calidad de Acceso

La inclusión financiera constituye uno de los pilares fundamentales del desarrollo económico y social contemporáneo, al facilitar el acceso de los individuos y

empresas a servicios financieros útiles, asequibles y regulados que satisfacen sus necesidades de ahorro, crédito, inversión y gestión del riesgo. No obstante, la literatura ha evolucionado desde una visión centrada exclusivamente en el acceso hacia una concepción más integral que incorpora la calidad del uso, la protección del consumidor y el impacto en el bienestar financiero.

En términos teóricos, la inclusión financiera se entiende como un proceso multidimensional compuesto por cuatro elementos clave:

1. Acceso, referido a la disponibilidad de productos y servicios financieros para toda la población.
2. Uso, que alude a la frecuencia, profundidad y sostenibilidad de la relación entre el consumidor y el sistema financiero.
3. Calidad, vinculada a la adecuación del producto a las necesidades del usuario, la transparencia de la información y la existencia de mecanismos de protección.
4. Bienestar, entendido como la capacidad de los servicios financieros para mejorar la seguridad económica, reducir la vulnerabilidad y promover la planificación de largo plazo.

Bajo esta perspectiva, la inclusión financiera no puede evaluarse únicamente por el número de cuentas o productos abiertos, sino por la forma y propósito del uso. Así, un individuo puede estar formalmente incluido, pero si la utiliza para financiar consumo no planificado o acumular deuda revolvente, su inclusión se torna excluyente o riesgosa (Beck, 2009). Este fenómeno, denominado por la literatura reciente como inclusión riesgosa, refleja una paradoja: ampliar el acceso sin acompañarlo de educación y regulación puede intensificar el endeudamiento y la desigualdad.

En este sentido, Beck, Demirgüç-Kunt y Honohan (Beck, 2009) sostienen que la inclusión financiera debe concebirse como una herramienta de bienestar solo si va acompañada de calidad y capacidad de uso. La simple expansión de productos no implica inclusión efectiva si estos resultan inadecuados, costosos o incomprensibles para los consumidores. En grupos jóvenes y estudiantes universitarios, esta situación se agrava, dado que el acceso temprano al crédito ocurre en un contexto de baja experiencia financiera y alta propensión al consumo inmediato (OCDE, 2022).

Desde la teoría económica, Stiglitz y Weiss (Stiglitz, 1981) explican este fenómeno a través del concepto de racionamiento del crédito y de información asimétrica. Los bancos, al no conocer con precisión la solvencia o el comportamiento futuro del cliente, tienden a utilizar mecanismos estandarizados de evaluación y límites de crédito. En el caso de los planes universitarios, esta práctica genera una inclusión “masiva” basada en criterios demográficos más que en la capacidad real de pago. Así, se amplía el acceso, pero se debilita la calidad del control y seguimiento crediticio, lo que aumenta la probabilidad de morosidad temprana.

En el plano institucional, las políticas públicas chilenas han avanzado hacia un modelo de inclusión financiera responsable. La Estrategia Nacional de Inclusión y Educación Financiera (ENIF, 2024), impulsada por el Ministerio de Hacienda, el Banco Central y la Comisión para el Mercado Financiero, redefine la inclusión como un proceso orientado al bienestar financiero sostenible. La ENIF establece como principios rectores la educación financiera, la protección al consumidor y la innovación digital con responsabilidad. Asimismo, la Ley 21.680 (BCN B. d., 2024) que crea el Registro de Deuda Consolidada (REDEC), constituye un hito en la transparencia crediticia, al permitir la centralización de la información de deudas de personas naturales, lo que reduce la asimetría informativa entre consumidores y entidades financieras.

Estos marcos institucionales son coherentes con la literatura internacional, que enfatiza la necesidad de complementar la inclusión con protección regulatoria y educación financiera. En consecuencia, la calidad de la inclusión depende no solo del acceso, sino del entorno normativo e institucional que la sustenta.

5.3.4 Teorías del Endeudamiento y del Riesgo Financiero

El endeudamiento constituye una herramienta fundamental en el ciclo económico de los individuos, pero también representa una fuente potencial de vulnerabilidad. Desde una perspectiva teórica, la decisión de contraer deuda implica trasladar recursos a lo largo del tiempo, afectando el consumo presente y futuro, y está condicionada por factores como la información disponible, las expectativas de ingreso y las tasas de interés (Modigliani, 1954).

La comprensión del endeudamiento juvenil requiere, por tanto, integrar los aportes de dos grandes vertientes teóricas: las teorías Intertemporales del consumo, que explican la deuda como una decisión racional dentro del ciclo de vida, y las teorías de la información imperfecta y el riesgo financiero, que introducen las limitaciones reales del mercado de crédito.

5.3.4.1 Teoría del ciclo de vida y del ingreso permanente

La Teoría del Ciclo de Vida, formulada por Modigliani y Brumberg (Modigliani, 1954), sostiene que los individuos planifican su consumo y ahorro a lo largo de su vida con el objetivo de suavizar su nivel de bienestar en el tiempo. En las etapas iniciales el ingreso suele ser bajo o nulo, por lo que el crédito permite mantener un nivel de consumo estable hasta la inserción laboral. Desde esta perspectiva, el endeudamiento estudiantil puede interpretarse como una inversión intertemporal, justificada si el crédito financia actividades que incrementan el capital humano y, por ende, el ingreso futuro.

Complementariamente, la Teoría del Ingreso Permanente de Friedman (Friedman, 1957) postula que las decisiones de consumo se basan no en el ingreso corriente, sino en el ingreso esperado a lo largo de la vida. Así, los jóvenes pueden endeudarse hoy en función de las expectativas de mayores ingresos futuros

derivados de la educación universitaria. Sin embargo, cuando el crédito se destina a consumo corriente y no a inversión en capital humano, la deuda pierde su carácter productivo y se transforma en una carga que compromete el bienestar futuro.

En este contexto, la literatura reciente advierte que los jóvenes tienden a sobreestimar sus ingresos futuros y a subestimar el costo financiero de sus decisiones, fenómeno asociado tanto al exceso de optimismo como al desconocimiento de los mecanismos de interés compuesto (Mitchell, 2014). En consecuencia, las teorías intertemporales se complementan con los enfoques conductuales para explicar el sobreendeudamiento, particularmente en segmentos donde el crédito se presenta como un sustituto del ingreso más que como una inversión.

5.3.4.2 Información imperfecta, riesgo moral y racionamiento del crédito

En oposición al modelo racional de consumo, las teorías de información imperfecta introducen el papel de la asimetría informativa entre prestatarios y prestamistas. Stiglitz y Weiss (Stiglitz, 1981) argumentan que los mercados financieros no son perfectamente eficientes porque las instituciones no disponen de información completa sobre la capacidad o disposición de pago de los deudores. Esta situación genera dos consecuencias:

1. Selección adversa, donde los prestatarios con mayor riesgo son quienes más demandan crédito.
2. Riesgo moral, en el que los individuos, una vez obtenidos los fondos, pueden comportarse de manera menos responsable al saber que parte del riesgo recae en el prestamista.

Ambos fenómenos pueden conducir al racionamiento del crédito, donde las entidades financieras limitan el monto o acceso a ciertos grupos, o bien, otorgan crédito bajo condiciones estandarizadas sin evaluar adecuadamente la solvencia individual.

A nivel agregado, este tipo de inclusión “liviana” puede derivar en una mayor tasa de morosidad juvenil y en efectos de aprendizaje financiero negativos, donde el primer contacto con el sistema bancario se asocia al endeudamiento problemático. Por esta razón, Stiglitz sostiene que la expansión del crédito debe acompañarse de mecanismos regulatorios que reduzcan la asimetría informativa y promuevan la educación financiera como forma de mitigación del riesgo moral.

Este marco teórico permite reconocer que el endeudamiento asociado a los planes universitarios no es un fenómeno únicamente financiero, sino el resultado de la interacción entre diseño de producto bancario, comportamiento individual y condiciones institucionales. A partir de esta base, el estudio asume que el acceso temprano al crédito puede generar trayectorias de deuda distintas según el nivel de

alfabetización financiera, la calidad de la inclusión y las expectativas económicas futuras del estudiante.

6. PROPUESTA METODOLÓGICA

6.1 Enfoque metodológico

La presente investigación se enmarca en un enfoque cuantitativo, sustentado en la necesidad de medir de manera objetiva las relaciones existentes entre el acceso a planes universitarios, el nivel de endeudamiento y las proyecciones financieras futuras de los estudiantes, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile. Este enfoque permite transformar los fenómenos financieros analizados en variables observables y cuantificables, favoreciendo la aplicación de herramientas estadísticas que aportan validez empírica, replicabilidad y rigor metodológico a los resultados obtenidos.

De acuerdo con Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (Hernández Sampieri, 2014), el enfoque cuantitativo “usa la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer patrones de comportamiento y probar teorías”. En esta línea, el presente estudio no busca interpretar significados subjetivos ni reconstruir discursos individuales, sino identificar, medir y analizar relaciones estadísticas entre variables, basándose en evidencia empírica y procedimientos estandarizados de análisis.

El paradigma epistemológico que orienta el trabajo es el positivista–empírico, el cual asume que los fenómenos sociales y económicos pueden ser estudiados bajo principios de objetividad, sistematicidad y control de sesgos, permitiendo la formulación de conclusiones sustentadas en datos observables. Desde esta perspectiva, los resultados del estudio son generalizables dentro de los márgenes definidos por la muestra y el diseño metodológico, posibilitando contrastar enfoques teóricos previos vinculados a inclusión financiera, alfabetización financiera y comportamiento económico juvenil.

Cabe señalar que, debido al carácter no experimental del estudio y a la naturaleza transversal de la información recolectada, los resultados se interpretan en términos de asociación estadística y no de causalidad directa. En consecuencia, el análisis se orienta a identificar vínculos significativos, patrones de comportamiento y relaciones condicionadas entre las variables, sin afirmar efectos causales estrictos.

El enfoque cuantitativo resulta particularmente pertinente para esta investigación, ya que permite emplear herramientas de análisis estadístico multivariado, tales como la regresión lineal múltiple y la regresión logística binaria, las cuales posibilitan modelar simultáneamente la influencia de múltiples factores sobre el nivel de endeudamiento. De este modo, se logra identificar no solo relaciones bivariadas simples, sino también efectos condicionados, por ejemplo, cómo el acceso a instrumentos financieros asociados a planes universitarios se relaciona con la carga financiera, controlando variables sociodemográficas como el ingreso.

En este contexto, el enfoque metodológico adoptado permite construir una comprensión cuantitativa robusta del fenómeno estudiado, aportando evidencia empírica relevante sobre los patrones de endeudamiento presentes en jóvenes

universitarios y profesionales recientes, así como sobre los factores financieros que se asocian a dichos patrones dentro del marco de la inclusión financiera juvenil.

6.2 Tipo y diseño de investigación

El presente estudio corresponde a una investigación no experimental, de corte transversal y de alcance correlacional–explicativo, en coherencia con los objetivos planteados y con la naturaleza de los datos recolectados.

En este diseño las variables no son manipuladas deliberadamente, sino observadas tal como se presentan en la realidad. El investigador no introduce estímulos ni tratamientos, sino que mide los fenómenos en su contexto natural. Hernández Sampieri et al. (Hernández Sampieri, 2014) señalan que en los diseños no experimentales “no se construyen situaciones, sino que se observan los fenómenos tal como ocurren”. En el presente caso, los estudiantes ya poseen o no un plan universitario, ya presentan determinados niveles de endeudamiento y distintos grados de alfabetización financiera, por lo tanto, no se interviene en esas condiciones, sino que se registran para su análisis.

El estudio es de corte transversal, dado que la información se recolectará en un solo momento temporal, año 2025, con el objetivo de describir y analizar el fenómeno en una “fotografía instantánea” de la realidad. Los estudios transversales, según Sampieri (Hernández Sampieri, 2014), “recaban datos en un solo momento con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”. Esta decisión metodológica se justifica por la naturaleza de los objetivos, los cuales buscan caracterizar, comparar y explicar relaciones entre variables dentro de un contexto socioeconómico determinado, más que estudiar su evolución temporal.

El alcance del estudio es correlacional–explicativo. En primer término, correlacional porque se busca identificar y cuantificar la fuerza y dirección de las asociaciones entre las variables acceso a planes universitarios y el nivel de endeudamiento. En segundo término, explicativo porque se pretende determinar los factores que inciden en dicho endeudamiento, analizando el papel moderador de la alfabetización financiera. De acuerdo con Hernández Sampieri et al. (Hernández Sampieri, 2014), los estudios explicativos “van más allá de la descripción y la correlación, pues buscan las causas de los eventos y fenómenos”. Este nivel de profundidad es el adecuado para comprender cómo el diseño de productos financieros dirigidos a jóvenes universitarios puede generar patrones diferenciados de endeudamiento.

6.3 Población y muestra

6.3.1 Población total (N)

La población objetivo de esta investigación está conformada por estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile, pertenecientes a instituciones de educación superior acreditadas, tanto

universidades (públicas y privadas) como institutos profesionales. Este grupo constituye el segmento más representativo del sistema de educación superior regional y, al mismo tiempo, uno de los más expuestos a la oferta de productos financieros dirigidos al segmento juvenil, entre ellos los denominados planes universitarios que ofrecen diversas instituciones bancarias.

La población, por tanto, se concibe de manera amplia y dinámica, abarcando tres segmentos interrelacionados:

1. Estudiantes universitarios de pregrado
2. Egresados
3. Titulados

El análisis se centrará en la relación entre tres dimensiones clave:

1. Acceso y uso de planes universitarios.
2. Nivel de endeudamiento.
3. Alfabetización y proyecciones financieras.

Este enfoque poblacional permite observar las etapas evolutivas del ciclo financiero juvenil, comprendiendo cómo las decisiones de crédito adoptadas durante la formación académica inciden posteriormente en las percepciones de bienestar y estabilidad económica de los jóvenes profesionales de la región.

6.3.2 Tamaño de la muestra

El tamaño de muestra se calculó con la fórmula de estimación para poblaciones finitas, considerando un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p(1 - p)}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot p(1 - p)}$$

Donde:

- N es la población total estimada.
- Z es el valor crítico que corresponde al nivel de confianza deseado
- p es la proporción estimada de la población que posee las características de interés.
- e es el margen de error aceptable.

6.4 Recolección de datos

La encuesta será el instrumento principal de recolección de información propuesto para esta investigación. Se trata de una técnica estructurada de obtención de datos que permite recoger, cuantificar y analizar de manera sistemática las percepciones,

conductas y condiciones financieras de los participantes. En coherencia con el enfoque cuantitativo adoptado, la encuesta posibilita obtener información estandarizada, objetiva y comparable, adecuada para medir las variables definidas en el marco teórico y contrastar las hipótesis planteadas.

El propósito de aplicar este instrumento es recopilar evidencia empírica que permita identificar la relación entre el acceso a planes universitarios de instituciones financieras y el nivel de endeudamiento y alfabetización financiera de los estudiantes, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile. A través de las respuestas obtenidas se espera caracterizar los patrones de inclusión financiera juvenil, determinar el grado de conocimiento y planificación económica existente, y evaluar cómo estos factores influyen en las proyecciones financieras futuras de los jóvenes universitarios.

La encuesta se propone como una herramienta eficiente y versátil que facilitará la medición de comportamientos financieros y la obtención de indicadores cuantitativos válidos para el análisis estadístico posterior, en concordancia con la metodología planteada por Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (Hernández Sampieri, 2014).

6.4.1 Escalas de medición

El cuestionario integra tres tipos de escalas:

- Preguntas dicotómicas (Sí/No) para variables de acceso o tenencia.
- Preguntas categóricas para identificar grupos (tipo de institución, situación académica, rango de ingreso).
- Escalas tipo Likert de 5 puntos, que permiten medir actitudes, percepciones y comportamientos financieros.

La escala Likert se expresará en el rango de 1 = totalmente en desacuerdo a 5 = totalmente de acuerdo, facilitando el análisis comparativo y la construcción de índices compuestos, como el nivel de alfabetización financiera y la percepción de bienestar financiero.

Estas escalas fueron seleccionadas porque permiten obtener información ordinal y continua, indispensable para la aplicación posterior de análisis descriptivos, pruebas de diferencia y modelos de regresión lineal y logística.

6.5 Operacionalización de variables

En el marco de esta investigación, la operacionalización se elaboró tomando como base los objetivos específicos y las dimensiones conceptuales derivadas del marco teórico, que buscan analizar el impacto de los planes universitarios en el endeudamiento y las proyecciones financieras de los estudiantes, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile.

En coherencia con este propósito, se definieron las siguientes variables principales:

1. Acceso a planes universitarios (variable independiente): representa la exposición de los jóvenes a productos financieros ofrecidos por instituciones bancarias, orientados a captar al segmento universitario.
2. Nivel de endeudamiento (variable dependiente): expresa el grado de carga financiera y morosidad que asumen los participantes a partir del uso de dichos instrumentos.
3. Alfabetización financiera (variable moderadora): refleja la capacidad para comprender, comparar y gestionar decisiones financieras de manera informada y responsable.
4. Proyecciones financieras futuras (variable dependiente complementaria): recoge las percepciones y expectativas de estabilidad económica y bienestar financiero subjetivo.
5. Variables de control: agrupan factores sociodemográficos (edad, género, tipo de institución, ingreso, condición académica) que podrían influir en la relación entre las variables principales.

Tabla 1: Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala
Acceso a plan universitario (independiente)	Tenencia y características de productos financieros ofrecidos por instituciones bancarias a estudiantes universitarios.	Tenencia, tipo de producto, entidad emisora, requisitos de acceso.	Tiene plan (sí/no), tipo (tarjeta/crédito/línea), banco, facilidad de acceso.	Nominal / Ordinal
Nivel de endeudamiento (dependiente)	Grado de carga financiera adquirida a partir del uso de productos crediticios.	Monto de deuda, carga mensual, morosidad.	% ingreso destinado a deuda, morosidad (sí/no), monto total adeudado.	Continua / Binaria
Alfabetización financiera (moderadora)	Capacidad para comprender y aplicar conceptos financieros en decisiones de crédito y ahorro.	Conocimiento, comportamiento, actitud.	Comparación de tasas, planificación de pagos, comprensión de interés compuesto.	Likert (1–5)

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala
Proyecciones financieras futuras (dependiente 2)	Expectativas personales sobre estabilidad y control financiero futuro.	Bienestar percibido, resiliencia económica.	Capacidad de ahorro, seguridad financiera percibida, planificación de metas.	Likert (1–5)
Variables de control	Factores individuales y contextuales que pueden influir en la relación principal.	Edad, género, ingreso, tipo de institución, condición académica.	Variables demográficas y estructurales.	Nominal / Ordinal

Esta estructura permite vincular directamente cada objetivo específico con los indicadores de la encuesta y las pruebas estadísticas que se aplicarán.

6.6 Análisis estadístico

El análisis estadístico propuesto tiene por finalidad procesar, resumir y examinar los datos obtenidos a través de la encuesta estructurada, con el propósito de contrastar las hipótesis de la investigación y responder los objetivos específicos planteados. Este proceso se desarrollará dentro de un enfoque cuantitativo correlacional–explicativo, orientado a identificar relaciones, asociaciones y posibles efectos entre las variables definidas: acceso a planes universitarios, nivel de endeudamiento, alfabetización financiera y proyecciones económicas futuras.

De acuerdo con Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (Hernández Sampieri, 2014), el análisis estadístico en un estudio cuantitativo “permite organizar y examinar los datos mediante procedimientos matemáticos que ayudan a determinar si las hipótesis de investigación se apoyan o se rechazan”.

6.6.1 Procesamiento y preparación de los datos

Previo a la ejecución de los análisis estadísticos, los datos recolectados fueron sometidos a un proceso de depuración y preparación, con el objetivo de garantizar su consistencia, validez y comparabilidad. Este proceso incluyó la revisión de respuestas incompletas, la identificación de valores atípicos y la verificación de coherencia interna entre variables relacionadas.

Las variables categóricas fueron codificadas numéricamente para facilitar su análisis estadístico, mientras que las variables medidas en rangos (por ejemplo, ingreso, monto de deuda o porcentaje de ingreso destinado a deuda) fueron recodificadas utilizando valores representativos cuando fue necesario, preservando su interpretación económica. Asimismo, se construyeron variables dicotómicas (dummy) para identificar la tenencia de planes universitarios, el acceso a instrumentos financieros y la presencia de morosidad.

Este proceso permitió contar con bases de datos diferenciadas para estudiantes de pregrado y egresados/titulados, así como con una base consolidada para ciertos análisis comparativos, asegurando coherencia metodológica entre los distintos niveles de análisis.

6.6.2 Análisis descriptivo

El análisis descriptivo constituye el primer nivel del tratamiento estadístico y tiene por objetivo caracterizar la muestra y describir la distribución de las principales variables del estudio. En esta etapa se calcularon frecuencias absolutas y relativas, medidas de tendencia central y medidas de dispersión, según el nivel de medición de cada variable.

Este análisis permitirá describir el perfil sociodemográfico de los participantes (edad, género, institución de educación superior, situación laboral y nivel de ingreso), así como las características del acceso a planes universitarios, el tipo de instrumentos financieros utilizados, los montos de deuda, la carga financiera mensual y los patrones de uso y pago de tarjetas de crédito y líneas de crédito.

Los resultados descriptivos se presentarán mediante tablas de frecuencia, tablas cruzadas y gráficos de apoyo, los cuales facilitan la identificación de patrones generales y diferencias preliminares entre estudiantes de pregrado y egresados/titulados. Este nivel de análisis es fundamental para contextualizar los resultados posteriores y establecer una base empírica sólida para los análisis comparativos.

6.6.3 Análisis inferencial

El segundo nivel del análisis corresponderá al análisis bivariado, cuyo objetivo es examinar la relación entre pares de variables relevantes para los objetivos de la investigación. En esta etapa se utilizaron principalmente tablas de contingencia y análisis comparativos de proporciones, permitiendo evaluar cómo varía el endeudamiento y el comportamiento financiero según el nivel de ingreso, la etapa académica–laboral y la intensidad de uso de instrumentos financieros.

En particular, se analizaron asociaciones entre:

- Nivel de ingreso y monto total de deuda.
- Porcentaje de ingreso destinado al pago de deuda y condición académica.
- Gasto promedio mensual con tarjeta de crédito y frecuencia de atraso en pagos.
- Frecuencia de uso de instrumentos financieros y comportamiento de pago.

Estos análisis permiten identificar patrones estructurales y segmentaciones internas dentro de la muestra, sin asumir relaciones causales, pero aportando evidencia clara sobre cómo determinadas condiciones económicas y conductuales se asocian con mayores niveles de endeudamiento y riesgo financiero. El análisis bivariado resulta especialmente útil para evidenciar diferencias sistemáticas entre estudiantes

y egresados, reforzando la lógica del ciclo de vida financiero juvenil abordada en el estudio.

Todas las pruebas se realizarán con un nivel de significancia $\alpha = 0.05$, y los intervalos de confianza se establecerán al 95 %, conforme a los criterios estándar en análisis inferencial.

6.6.4 Análisis multivariado

El análisis multivariado constituye el nivel de mayor profundidad explicativa del estudio y tiene por objetivo examinar simultáneamente el efecto de múltiples variables sobre el nivel de endeudamiento, controlando factores sociodemográficos y económicos relevantes. Para ello, se estimaron modelos de regresión lineal múltiple, aplicados de manera diferenciada a estudiantes de pregrado y egresados/titulados, así como a una base consolidada cuando correspondió.

La variable dependiente utilizada corresponde al porcentaje de ingreso destinado al pago de deudas, como indicador de carga financiera efectiva. Las variables independientes incluyen el acceso a planes universitarios, la tenencia de instrumentos de crédito y el nivel de ingreso, mientras que las variables de control consideran edad, situación laboral y otras características relevantes.

El uso de modelos multivariados permite aislar el efecto parcial de cada variable explicativa, aportando una comprensión más robusta de los factores asociados al endeudamiento, sin afirmar relaciones causales estrictas, dadas las limitaciones del diseño transversal. Asimismo, estos modelos permiten evaluar si el acceso temprano a productos financieros universitarios se asocia con mayores niveles de carga financiera, una vez controladas las diferencias de ingreso y etapa académica–laboral.

En conjunto, la estrategia de análisis estadístico adoptada asegura coherencia entre los objetivos de la investigación, los datos recolectados y las técnicas empleadas, permitiendo interpretar los resultados desde una perspectiva empírica sólida y metodológicamente consistente. Este enfoque integral contribuye a una comprensión más profunda del endeudamiento juvenil y del rol que cumplen los planes universitarios en la configuración de trayectorias financieras tempranas.

Se contemplan los siguientes modelos:

- 1) Regresión lineal múltiple:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{plan} + \beta_2 X_{alfabetización} + \beta_3 X_{edad} + \beta_4 X_{ingreso} + \varepsilon_i$$

Este modelo permitirá estimar el efecto del acceso a planes universitarios y de la alfabetización financiera sobre el nivel de deuda, controlando las variables sociodemográficas.

- 2) Regresión logística binaria:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}}{1 + e^{(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k)}}$$

En todos los casos, la elección de los métodos estadísticos responde a los objetivos y a la naturaleza de las variables, buscando garantizar la validez interna y la capacidad explicativa del modelo.

7. APLICACIÓN METODOLÓGICA

7.1 Implementación del diseño de investigación

La aplicación metodológica de la presente investigación se desarrolló en estricta concordancia con el diseño cuantitativo, no experimental y de corte transversal definido en el capítulo metodológico. El estudio fue ejecutado durante el año 2025 y tuvo como propósito central analizar empíricamente la relación existente entre el acceso a planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras y el nivel de endeudamiento observado en estudiantes universitarios de pregrado, así como en egresados y titulados de la Quinta Región de Chile. Este enfoque permitió examinar el fenómeno desde una perspectiva objetiva y medible, considerando la realidad financiera de los participantes en un momento determinado, sin intervención directa sobre las variables analizadas.

En esta etapa se procedió a la operacionalización efectiva de las variables previamente definidas, asegurando su correspondencia con los objetivos específicos de la investigación y con los fundamentos teóricos que sustentan el estudio. Asimismo, se implementaron los procedimientos estadísticos planificados, utilizando datos primarios obtenidos a través de una encuesta estructurada. La aplicación metodológica se orientó a garantizar la coherencia interna del estudio, articulando de manera consistente los objetivos de investigación, los instrumentos de medición y las técnicas de análisis empleadas, con el fin de asegurar la validez empírica y la solidez de los resultados obtenidos.

7.2 Levantamiento y depuración de la información

La recolección de la información se llevó a cabo mediante la aplicación de una encuesta online estructurada, dirigida a estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados pertenecientes a instituciones de educación superior de la Quinta Región de Chile. El instrumento fue diseñado para captar información relevante de carácter sociodemográfico, académico y financiero, incorporando preguntas cerradas, preguntas categóricas y escalas tipo Likert de cinco puntos, las cuales permitieron medir percepciones, actitudes y comportamientos financieros de los participantes de manera estandarizada y comparable.

La muestra total alcanzada estuvo compuesta por 471 personas. De este total, 214 correspondieron a estudiantes universitarios de pregrado y 168 a egresados y titulados, quienes constituyeron los segmentos centrales para el análisis del acceso a planes universitarios y su relación con el endeudamiento. Adicionalmente, 89 encuestados declararon no acceder a planes universitarios, este subgrupo fue considerado exclusivamente para el análisis de las razones de exclusión del sistema financiero universitario y no fue incorporado en los cálculos asociados a frecuencia de uso, comportamiento de pago ni análisis multivariados de endeudamiento, con el objetivo de mantener coherencia analítica y evitar distorsiones en los resultados.

Previo al análisis estadístico, la información recolectada fue sometida a un proceso riguroso de depuración y validación. Este proceso incluyó la revisión de la consistencia interna de las respuestas, la eliminación de registros incompletos en

variables clave para el análisis, la homologación de categorías de respuesta y la codificación numérica de variables categóricas y ordinales. Como resultado de este procedimiento, se obtuvieron bases de datos limpias, estructuradas y diferenciadas por segmento, las cuales resultaron aptas para la aplicación de análisis descriptivos, inferenciales y multivariados, reduciendo el riesgo de sesgos derivados de errores de registro o inconsistencias en la información.

7.3 Construcción y tratamiento de variables analíticas

Con el propósito de aplicar técnicas estadísticas de mayor robustez y capacidad explicativa, se llevó a cabo un proceso de transformación de variables originalmente expresadas en rangos o categorías hacia variables numéricas continuas o dicotómicas. En particular, se utilizó la metodología de puntos medios (midpoints) para aproximar cuantitativamente rangos de ingreso mensual, porcentaje de ingreso destinado al pago de deudas y niveles de carga financiera. Este procedimiento permitió conservar el contenido informativo de las respuestas originales y, al mismo tiempo, facilitar su incorporación en modelos de regresión y análisis multivariados.

Entre las principales transformaciones realizadas se incluyó la conversión del porcentaje de ingreso destinado al pago de deudas en valores numéricos representativos, la transformación de los rangos de ingreso mensual a valores centrales y la construcción de variables dicotómicas para identificar el acceso a tarjeta de crédito, la presencia de morosidad y la tenencia de planes universitarios. Asimismo, se elaboraron indicadores compuestos asociados al nivel de alfabetización financiera, a partir de ítems tipo Likert relacionados con conocimiento financiero, comportamiento de pago y actitudes frente al uso del crédito. Todas estas transformaciones se realizaron respetando la coherencia conceptual de las variables originales y siguiendo criterios metodológicos ampliamente utilizados en la literatura especializada en estudios financieros y económicos.

7.4 Aplicación del análisis descriptivo

El análisis descriptivo constituyó la primera etapa del procesamiento estadístico y tuvo como objetivo caracterizar la muestra y describir los principales patrones de comportamiento financiero observados en los segmentos analizados. Para ello se calcularon frecuencias absolutas y relativas, distribuciones porcentuales y, en el caso de variables continuas, medidas de tendencia central y dispersión. Este análisis permitió obtener una visión general de la composición de la muestra y de las condiciones financieras predominantes entre los participantes.

A través de esta etapa fue posible caracterizar la distribución etaria y de género, la situación laboral, los niveles de ingreso mensual y la condición académica de los encuestados. Asimismo, se identificaron patrones de acceso y uso de planes universitarios, frecuencia de utilización de tarjetas de crédito y líneas de crédito, comportamiento de pago y niveles de endeudamiento percibido y efectivo. Los resultados obtenidos en el análisis descriptivo sirvieron como base empírica para el desarrollo posterior de análisis comparativos, de segmentación y de carácter explicativo, permitiendo contextualizar adecuadamente los hallazgos más avanzados del estudio.

7.5 Aplicación del análisis de conglomerados

Con el objetivo de identificar perfiles financieros diferenciados dentro de cada segmento, se aplicó un análisis de conglomerados utilizando el método k-means, tanto para estudiantes universitarios de pregrado como para egresados y titulados. Este procedimiento permitió agrupar a los individuos en conjuntos homogéneos internamente y heterogéneos entre sí, considerando variables sociodemográficas, académicas, laborales y financieras relevantes para el estudio del endeudamiento juvenil.

La determinación del número óptimo de conglomerados se realizó utilizando criterios de homogeneidad interna y diferenciación entre grupos, tales como el análisis de la suma de cuadrados intragrupo y el método de la silueta. Posteriormente, cada clúster fue caracterizado en función de las variables que presentaron mayor peso explicativo, lo que permitió identificar perfiles de estudiantes y egresados con distintos niveles de exposición al crédito, diferentes patrones de uso de productos financieros y comportamientos de endeudamiento diferenciados. Este análisis aportó una comprensión más profunda de la heterogeneidad existente dentro de cada segmento, superando la visión agregada basada únicamente en promedios generales.

7.6 Aplicación del análisis inferencial y multivariado

En una etapa posterior se aplicaron técnicas de análisis inferencial y multivariado con el propósito de evaluar la existencia de relaciones estadísticamente significativas entre el acceso a planes universitarios y el nivel de endeudamiento. En particular, se estimaron modelos de regresión lineal múltiple (OLS) para analizar la relación entre la carga financiera, medida como el porcentaje de ingreso destinado al pago de deudas, y variables explicativas tales como el acceso a tarjeta de crédito y el nivel de ingreso mensual, incorporando controles relevantes.

De forma complementaria, se estimaron modelos de regresión logística binaria orientados a analizar la probabilidad de morosidad, considerando el acceso a productos financieros y variables de control sociodemográficas y económicas. Estos modelos fueron estimados de manera diferenciada para estudiantes universitarios de pregrado, para egresados y titulados, y para la muestra total combinada, con el fin de comparar comportamientos financieros entre distintas etapas del ciclo académico y laboral. La inclusión de variables de control permitió aislar el efecto del acceso al crédito sobre el endeudamiento, fortaleciendo la capacidad explicativa de los resultados y reduciendo posibles sesgos de omisión, aportando así evidencia empírica robusta para el cumplimiento del objetivo específico asociado a la relación entre planes universitarios y endeudamiento.

8. RESULTADOS

En este capítulo se presentan y analizan los resultados obtenidos a partir de la encuesta aplicada a estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile, con el propósito de responder a los objetivos específicos planteados y comprender, de manera integrada, cómo los planes universitarios ofrecidos por instituciones financieras se asocian con el acceso a instrumentos de crédito, el comportamiento de uso y pago, y las condiciones de endeudamiento percibidas y efectivas en etapas tempranas del ciclo de vida financiero. Para asegurar una lectura ordenada y coherente, los hallazgos se estructuran por tipo de análisis, comenzando con la caracterización sociodemográfica de la muestra y la descripción de variables clave, continuando con la segmentación de perfiles mediante análisis de conglomerados, y luego profundizando en patrones de acceso a planes, requisitos y estructura de productos bancarios, niveles de cupo asignados, y conductas de uso y cumplimiento asociadas principalmente a tarjeta de crédito y línea de crédito. Finalmente, se incorporan resultados sobre monto de deuda, carga financiera y percepción de manejabilidad, junto con análisis bivariados que permiten contrastar relaciones entre variables relevantes, entregando evidencia empírica que facilita interpretar la forma en que la vinculación temprana con la banca puede incidir en la trayectoria financiera futura de los jóvenes.

8.1 Resultados encuesta

8.1.1 Caracterización de la muestra y perfil sociodemográfico

8.1.1.1 Distribución por rango etario

La muestra total levantada en el estudio estuvo constituida por 471 personas. No obstante, para la caracterización del perfil sociodemográfico vinculada al primer objetivo específico se trabajó únicamente con la submuestra pertinente a dicho objetivo, integrada por 214 estudiantes universitarios de pregrado y 168 egresados o titulados, alcanzando así un total de 382 casos válidos. Los 89 casos restantes corresponden a un segmento que no accede a planes universitarios y cuya finalidad analítica es explicar las razones de no acceso, por esta razón, fueron excluidos de la descripción sociodemográfica principal, con el fin de mantener la coherencia con la definición del universo de análisis y evitar sesgos en la interpretación de los resultados.

En relación con la distribución etaria, los datos evidencian una marcada concentración de los participantes en los rangos de 21 a 23 años y de 24 a 26 años, los cuales, en conjunto, representan el 93,2% de la submuestra analizada. El tramo de 21 a 23 años agrupa al 45,03% de los casos, compuesto por 152 estudiantes de pregrado y 20 egresados o titulados. Este resultado es consistente con la estructura típica de los programas de formación universitaria, en la medida en que dicho rango etario coincide con estudiantes que se encuentran cursando principalmente los niveles intermedios y avanzados de la carrera, y con egresados recientes que han finalizado sus estudios en los últimos años. La elevada proporción de sujetos en este tramo sugiere que una parte importante de las decisiones financieras

relacionadas con el acceso a productos bancarios universitarios se está tomando mientras los individuos aún se encuentran en una etapa de dependencia económica parcial o en transición hacia la autonomía.

El segundo grupo etario más relevante corresponde al tramo de 24 a 26 años, que concentra el 48,17% de la submuestra, con 56 estudiantes y 128 egresados o titulados. A diferencia del rango anterior, aquí predomina claramente el segmento de egresados, lo cual refleja el proceso de transición desde la vida académica hacia la inserción laboral. Este hecho reviste especial interés para el análisis del endeudamiento, ya que en esta etapa los individuos comienzan a enfrentar obligaciones financieras de mayor al mismo tiempo que se consolidan sus ingresos laborales. Por lo tanto, la fuerte presencia de egresados en este tramo etario permite observar cómo se articulan los productos financieros contratados durante la etapa universitaria con las condiciones económicas efectivas una vez finalizados los estudios.

Los rangos de mayor edad exhiben una presencia significativamente menor dentro de la muestra. El tramo de 27 a 29 años representa solo el 5,24% del total, con 2 estudiantes de pregrado y 18 egresados o titulados, mientras que el grupo de 30 años o más alcanza apenas el 0,79%, equivalente a 1 estudiante y 2 egresados. Esta baja participación de personas de mayor edad indica que el estudio se focaliza principalmente en jóvenes adultos que se encuentran en las primeras etapas de su trayectoria profesional y financiera. Desde la perspectiva analítica, ello implica que los resultados se orientan preferentemente a la comprensión del endeudamiento y de las decisiones financieras en fases tempranas del ciclo de vida, más que a perfiles de adultos con carreras laborales consolidadas y patrones de consumo financiero más maduros.

En conjunto, la distribución etaria observada permite concluir que la investigación se centra en un segmento demográfico especialmente sensible a la oferta de productos financieros universitarios. Por una parte, el predominio de estudiantes y egresados entre los 21 y los 26 años sitúa el análisis en un contexto donde las decisiones de endeudamiento se toman en condiciones de ingreso aún inestable y, en muchos casos, con una limitada experiencia en la gestión de instrumentos financieros. Por otra, la escasa representación de personas mayores de 27 años sugiere que los patrones de endeudamiento analizados corresponden principalmente a individuos que todavía se encuentran configurando sus expectativas laborales y sus proyecciones económicas de mediano plazo. Esta configuración etaria resulta coherente con los objetivos de la investigación, ya que permite examinar el impacto de los planes universitarios precisamente en el momento en que dichos productos tienen mayor probabilidad de influir en la trayectoria financiera futura de los jóvenes.

Tabla 2: Rango de edad por segmento

Distribución de edad por segmento			
Rango de edad	Estudiantes pregrado	Egresados/Titulados	Total (%)
17-20	3	0	0,79%

21-23	152	20	45,03%
24-26	56	128	48,17%
27-29	2	18	5,24%
30 o más	1	2	0,79%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.1.2 Distribución por género

La distribución por género de la submuestra analizada, compuesta por 214 estudiantes universitarios de pregrado y 168 egresados o titulados, equivalente a 382 casos válidos, revela una composición relativamente equilibrada entre mujeres y hombres, aunque con una ligera predominancia del primer grupo. En efecto, el 51,83% de los participantes se identifica como mujer, mientras que el 47,91% se identifica como hombre. A su vez, un 0,26% corresponde a personas que se reconocen como no binarias, y no se registraron respuestas en la categoría “prefiero no decirlo”.

Esta distribución es consistente con las tendencias observadas en los sistemas de educación superior en Chile durante la última década, donde se ha producido un aumento sostenido en la participación femenina, tanto en matrícula como en titulación, particularmente en áreas de ciencias sociales, salud, educación y administración. La ligera mayoría femenina en la muestra sugiere que la investigación captura adecuadamente la composición real de la población universitaria y de egresados de la región, otorgando solidez a los análisis posteriores que incorporan género como variable explicativa o de control.

La presencia de un 47,91% de hombres indica que existe una participación masculina significativa y comparable a la femenina, lo que favorece la representatividad de ambos grupos en el estudio. Desde la perspectiva del análisis del endeudamiento universitario y del acceso a productos financieros, esta distribución equilibrada permite evaluar con mayor precisión si existen diferencias relevantes en los patrones de comportamiento financiero entre hombres y mujeres, tópico que ha sido ampliamente discutido en la literatura sobre inclusión financiera y sesgos de género en el uso del crédito.

Por su parte, la incorporación de un 0,26% de participantes no binarios, aunque numéricamente reducida, es relevante desde un punto de vista metodológico y social. Su presencia evidencia la existencia de diversidades identitarias dentro del ecosistema universitario y recoge una dimensión que, en estudios tradicionales de educación financiera, suele estar subrepresentada o completamente ausente. Si bien el tamaño reducido de este grupo limita la posibilidad de realizar análisis estadísticos robustos diferenciados, su registro aporta valor descriptivo y abre espacio para futuras investigaciones que exploren desigualdades de acceso y trato financiero desde una perspectiva de diversidad de género.

Finalmente, la ausencia de respuestas en la categoría “prefiero no decirlo” puede interpretarse como indicador de confianza por parte de los participantes respecto del manejo de la información personal durante la aplicación del instrumento. Ello

también sugiere que el diseño de la encuesta y las condiciones de anonimato fueron adecuadamente comprendidos por los encuestados, reduciendo el riesgo de sesgo por omisión voluntaria.

Tabla 3: Género por segmento

Distribución de género por segmento			
Género	Estudiantes pregrado	Egresados/Titulados	Total (%)
Mujer	107	91	51,83%
Hombre	106	77	47,91%
No binario	1	0	0,26%
Prefiero no decir	0	0	0%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.1.3 Distribución geográfica

La distribución geográfica de los participantes constituye un elemento relevante para comprender las condiciones de acceso a servicios financieros y la exposición a estrategias comerciales implementadas por instituciones bancarias en distintas zonas de la región. Para este análisis se consideraron las comunas de residencia de los 382 casos válidos pertenecientes a estudiantes universitarios de pregrado y egresados o titulados. Con el objetivo de mejorar la interpretabilidad de los datos, estas comunas fueron agrupadas en dos macrozonas: (1) Troncal, conformada por Viña del Mar, Valparaíso, Quilpué y Villa Alemana; y (2) Provincias Interiores, que incluye San Felipe, Los Andes, Quillota y la categoría “otra” para comunas rurales o periféricas.

Los resultados muestran que la gran mayoría de los participantes reside en la zona Troncal, alcanzando un 91,88% de la submuestra (equivalente a 351 personas). Este predominio es consistente con la concentración geográfica de las principales instituciones de educación superior de la región, cuya infraestructura académica, servicios y campus se encuentran mayoritariamente emplazados en las ciudades de Valparaíso y Viña del Mar. Asimismo, estas comunas concentran la mayor oferta de servicios financieros, sucursales bancarias y puntos de contacto comerciales, lo cual favorece la exposición temprana de estudiantes y egresados a productos como cuentas universitarias, tarjetas de crédito y líneas de financiamiento asociadas a convenios estudiantiles.

La presencia de 199 estudiantes y 152 egresados en esta macrozona refuerza la idea de que el ecosistema universitario y financiero de la región se articula principalmente en el eje metropolitano del Gran Valparaíso, donde se despliegan las campañas comerciales orientadas al segmento juvenil universitario y se desarrollan dinámicas económicas de mayor intensidad.

Por otro lado, el 8,12% restante de los participantes (31 casos) proviene de Provincias Interiores, distribuidas entre San Felipe, Los Andes, Quillota y otras comunas del interior de la región. Este porcentaje, si bien minoritario, incorpora una dimensión territorial relevante: los estudiantes provenientes de estas zonas suelen enfrentar movilidad diaria, menor disponibilidad de servicios bancarios y menor

oferta de instituciones de educación superior, lo que puede influir en sus decisiones financieras y en su relación con el sistema bancario. En términos académicos, este grupo suele desplazarse hacia la zona Troncal para asistir a clases, lo que podría implicar un mayor nivel de gasto asociado al transporte y a la vida universitaria, factores que pueden interactuar con su comportamiento crediticio.

La menor participación de este sector también puede reflejar diferencias estructurales en el acceso a productos financieros universitarios. Las instituciones bancarias tienden a concentrar sus esfuerzos comerciales en campus con alta densidad estudiantil, lo que reduce la probabilidad de que jóvenes residentes en zonas interiores entren tempranamente en contacto con ofertas de crédito universitario. Esta menor exposición inicial puede influir tanto en la tasa de acceso a planes universitarios como en los niveles de alfabetización financiera y en la interacción con instrumentos de deuda.

En suma, la distribución comunal evidencia un marcado predominio del eje troncal de la región, lo que refuerza la naturaleza urbana del fenómeno analizado y permite interpretar los patrones de endeudamiento juvenil dentro de un contexto territorial donde la oferta educativa y financiera se encuentra altamente concentrada. A su vez, la presencia de participantes provenientes de provincias interiores, aunque minoritaria, aporta diversidad territorial y permite considerar cómo las diferencias en infraestructura, acceso a servicios y dinámicas económicas locales pueden influir en la relación de los jóvenes con los productos financieros universitarios.

Tabla 4: Comuna por segmento

Distribución de comuna por segmento			
Comunas agrupadas	Estudiantes pregrado	Egresados/Titulados	Total (%)
Troncal	199	152	91,88%
Provincias interiores	15	16	8,12%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.1.4 Distribución por institución de educación superior

La caracterización de la institución de educación superior de procedencia constituye una variable central para el análisis del endeudamiento juvenil y de la exposición a productos financieros universitarios. Ello se debe a que cada institución posee una estructura específica de oferta académica, una cultura organizacional propia y un conjunto de dinámicas estudiantiles que influyen en los hábitos de consumo, el acceso al crédito y la interacción con la banca. En este estudio, la distribución institucional se analiza de manera diferenciada para dos segmentos: estudiantes universitarios de pregrado y egresados o titulados, lo que permite observar patrones de comportamiento financiero a lo largo del ciclo formativo.

En el segmento de estudiantes de pregrado (n = 214), la universidad con mayor representación es la Universidad Técnica Federico Santa María (UTFSM), que concentra un 40,2% del total de estudiantes encuestados. En segundo lugar, se encuentra la Universidad de Valparaíso, con un 37,4%, configurando en conjunto

un 77,6% del segmento estudiantil proveniente de estas dos instituciones. Este resultado refleja una fuerte presencia de universidades tradicionales y de carácter público o estatal, con un perfil académico exigente y una matrícula significativa en la región. En menor proporción, se observa la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, que representa un 10,7% de los estudiantes, seguida por la Universidad Andrés Bello, con un 8,4%. Las restantes instituciones, Universidad Adolfo Ibáñez, DUOC UC y otras, presentan una participación marginal, cada una con porcentajes inferiores al 2%, lo que indica una escasa representación dentro del segmento de pregrado.

En el caso de los egresados/titulados (n = 168), la concentración institucional se mantiene, aunque con una distribución ligeramente distinta. La Universidad Técnica Federico Santa María continúa siendo la institución predominante, concentrando un 59,5% de los egresados encuestados. Esta mayor participación relativa respecto del segmento estudiantil sugiere una fuerte presencia de titulados de esta casa de estudios en el mercado laboral regional y una alta tasa de continuidad desde el pregrado hacia la condición de egresado dentro de la muestra. En segundo lugar, se ubica la Universidad de Valparaíso, con un 17,3%, seguida por la Universidad Andrés Bello, que representa un 13,7% del segmento de egresados. La Pontificia Universidad Católica de Valparaíso presenta una participación menor, equivalente a un 4,2%, mientras que el resto de las instituciones, incluyendo Universidad Adolfo Ibáñez, DUOC UC, Universidad Santo Tomás y otras, no supera individualmente el 3% del total de egresados.

En términos comparativos, los resultados evidencian que algunas universidades incrementan su peso relativo al pasar del segmento de estudiantes al de egresados, mientras que otras reducen su participación, lo que se traduce en una composición institucional distinta entre ambos grupos. No obstante, en ambos segmentos se observa que la muestra se encuentra fuertemente dominada por un número reducido de universidades, lo que define el marco institucional desde el cual se desarrollan los análisis posteriores.

En síntesis, los resultados por universidad indican que la muestra se caracteriza por una concentración significativa en pocas instituciones, particularmente en universidades con alta presencia regional, mientras que la representación del resto de las casas de estudio es limitada. Esta distribución institucional constituye un rasgo estructural de la muestra y un elemento descriptivo clave para contextualizar los resultados obtenidos en el estudio.

Tabla 5: Institución de educación superior por segmento

Distribución de universidades por segmento			
Universidad	Estudiantes pregrado	Egresados/ Titulados	Total (%)
Universidad Andrés Bello	18	23	10,73%
Universidad Técnica Federico Santa María	86	100	48,69%
Universidad de Valparaíso	80	29	28,53%

Universidad Adolfo Ibáñez	3	5	2,09%
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso	23	7	7,85%
DUOC UC	3	1	1,05%
Universidad Santo Tomás	0	2	0,52%
Universidad Viña del Mar	0	1	0,26%
Otra	1	0	0,26%

Fuente: *Elaboración propia.*

8.1.1.5 Distribución por situación laboral

En el grupo de estudiantes de pregrado, la situación dominante es la no participación en el mercado laboral, el 61,2% (131 de 214) se clasifica como “no ocupado/solo estudia/inactivo”. En contraste, solo 3,0% de los egresados/titulados (5 de 168) se ubica en esta categoría. Esto refleja claramente que el período de pregrado sigue siendo, para la mayoría, una etapa de dedicación principal a los estudios, mientras que tras el egreso la norma pasa a ser la incorporación al trabajo remunerado.

La situación se invierte al observar la ocupación dependiente. Entre los estudiantes, el 34,1% (73 personas) declara trabajar como dependiente (part-time o full-time), mientras que en los egresados/titulados esta proporción asciende a 60,1% (101 personas). Es decir, el trabajo asalariado con contrato se transforma en la modalidad predominante de inserción laboral una vez finalizada la carrera, coherente con la transición desde empleos compatibles con el estudio hacia puestos formales de jornada completa.

El trabajo independiente, emprendedor o informal también muestra una brecha importante. Solo 4,7% de los estudiantes (10 personas) declara este tipo de ocupación, frente a 26,8% de los egresados/titulados (45 personas). Esto indica que, tras el egreso, una fracción significativa opta por esquemas de autoempleo, honorarios o emprendimiento, ya sea por oportunidad o por ausencia de empleo dependiente suficiente. Desde la perspectiva del riesgo financiero, este grupo combina niveles de ingreso potencialmente atractivos con una mayor volatilidad y menor protección laboral.

La categoría desempleado, buscando trabajo está ausente en el segmento estudiantil (0%), pero alcanza a 8,3% de los egresados/titulados (14 personas). Esto es coherente con la definición: muchos estudiantes sin empleo no se consideran desempleados porque su actividad principal es estudiar, mientras que, una vez egresados, quienes no logran insertarse laboralmente pasan a reconocerse como desocupados. Esta proporción entrega una primera aproximación a la tasa de desempleo abierto entre los jóvenes egresados de la muestra.

Finalmente, la categoría “otro” aparece solo en el segmento de egresados (1,8%, 3 personas) y recoge situaciones atípicas o difíciles de clasificar en las categorías anteriores.

En conjunto, los datos muestran un cambio claro en la estructura de ocupación entre ambos segmentos. Los estudiantes se concentran mayoritariamente en la condición de no ocupados/solo estudian, con una minoría relevante que compatibiliza estudios con trabajo dependiente y una presencia marginal de trabajo independiente. En cambio, entre los egresados/titulados la norma pasa a ser la ocupación remunerada (dependiente o independiente), con un porcentaje acotado, pero no despreciable de desempleo abierto.

Tabla 6: Situación laboral por segmento

Distribución de situación laboral por segmento			
Situación laboral	Estudiantes pregrado	Egresados/ Titulados	Total (%)
No ocupado / solo estudia / inactivo	131	5	35,60%
Ocupado dependiente (part-time o full-time)	73	101	45,55%
Ocupado independiente / emprendedor / informal	10	45	14,40%
Desempleado, buscando trabajo	0	14	3,66%
Otro	0	3	0,79%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.1.6 Distribución por ingreso mensual

La distribución de ingreso mensual por segmento evidencia diferencias estructurales claras entre estudiantes de pregrado y egresados/titulados, las cuales reflejan etapas económicas significativamente distintas dentro del ciclo de vida académico-laboral. Estas diferencias resultan centrales para interpretar los resultados posteriores relacionados con acceso al crédito, niveles de endeudamiento y comportamiento financiero.

En el segmento de estudiantes de pregrado (n = 214), los ingresos se concentran de manera abrumadora en los tramos más bajos. Específicamente, un 49,1% de los estudiantes declara ingresos mensuales entre \$0 y \$200.000, mientras que un 40,2% se ubica en el tramo \$200.001–\$400.000. En conjunto, esto implica que casi un 90% de los estudiantes (89,3%) percibe ingresos inferiores a \$400.000 mensuales, lo que es coherente con una realidad caracterizada por trabajos de jornada parcial, actividades esporádicas o dependencia de apoyo familiar. Los tramos superiores presentan una participación marginal: solo un 8,4% de los estudiantes declara ingresos entre \$400.000 y \$600.000, y apenas un 2,3% se ubica entre \$600.001 y \$1.000.000. No se registran estudiantes con ingresos superiores a \$1.000.001, lo que refuerza la condición de limitada capacidad de generación de ingresos propios durante el período de estudios de pregrado.

Por el contrario, el segmento de egresados/titulados (n = 168) muestra una estructura de ingresos diametralmente opuesta. Un 11,9% de los egresados declara ingresos entre \$400.000 y \$600.000, mientras que un 29,8% se sitúa en el rango \$600.001–\$1.000.000. El tramo predominante corresponde a ingresos superiores a \$1.000.001, donde se concentra un 57,7% del total de egresados/titulados. Esta distribución confirma que más de la mitad del segmento ya accede a niveles de ingreso elevados en comparación con el grupo estudiantil, lo que tiene implicancias

directas sobre su acceso al sistema financiero formal, cupos de crédito y volumen de endeudamiento potencial.

Desde una perspectiva comparativa, la tabla evidencia una segmentación nítida por nivel de ingreso: mientras los estudiantes se concentran casi exclusivamente en los tramos bajos y medio-bajos, los egresados se agrupan mayoritariamente en los tramos medio-altos y altos. Esta brecha no solo refleja el tránsito desde la etapa formativa a la laboral, sino que también explica parte importante de las diferencias observadas posteriormente en el uso de instrumentos financieros, el tamaño de los cupos otorgados y la intensidad del endeudamiento.

En términos analíticos, estos resultados permiten anticipar comportamientos financieros diferenciados. En el caso de los estudiantes, la alta concentración en ingresos bajos implica que incluso niveles moderados de deuda pueden representar una carga financiera significativa en términos relativos, aumentando la vulnerabilidad ante shocks de gasto o atrasos en pagos. En cambio, los egresados, pese a contar con mayores ingresos, enfrentan una mayor exposición al crédito y a compromisos financieros de mayor magnitud, lo que puede traducirse en endeudamiento más profundo y, eventualmente, en mayores riesgos de morosidad si el crecimiento del consumo supera el aumento de los ingresos.

Tabla 7: Ingreso mensual por segmento

Distribución de ingreso mensual por segmento			
Ingresos mensuales	Estudiantes pregrado	Egresados/Titulados	Total (%)
Prefiero no decir	0	1	0,26%
\$0-\$200.000	105	0	27,49%
\$200.001-\$400.000	86	0	22,51%
\$400.000-\$600.000	18	20	9,95%
\$600.001-\$1.000.000	5	50	14,40%
\$1.000.001 o más	0	97	25,39%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.2 Segmentación mediante análisis de conglomerados (Kmeans)

8.1.2.1 Análisis de conglomerados egresados/titulados

El análisis de conglomerados para el segmento de 168 egresados y titulados permitió identificar tres clústeres con perfiles claramente diferenciados en términos de edad, momento de egreso, situación laboral, nivel de ingresos y tipo de contrato. Las proporciones corresponden a medias de variables dicotómicas (0/1), por lo que representan el porcentaje de integrantes del clúster que presenta cada característica.

1. Clúster 1: Titulados jóvenes con inserción laboral consolidada y altos ingresos

El Clúster 1 reúne a 83 personas, es decir, cerca de la mitad del segmento. Se caracteriza por estar compuesto principalmente por jóvenes de 24 a 26 años (72,3%), con una distribución de género equilibrada (51,8% hombres y 48,2%

mujeres). Desde el punto de vista académico, el 72,3 % corresponde a titulados, mientras que el 27,7% se declara aún egresado sin título formal. La mayoría obtuvo su grado en los años 2023 (40,9%) y 2024 (36,1%), lo que indica que se trata de cohortes recientes, pero que ya han completado el proceso de titulación.

La característica central de este clúster es su alta tasa de inserción laboral formal. El 92,8% declara estar ocupado como trabajador dependiente, mientras que solo un 7,2% lo hace como independiente y no se registran casos de desempleo. En coherencia con ello, los niveles de ingreso se sitúan casi exclusivamente en el tramo superior a \$1.000.000 líquidos mensuales (96,4%), con una presencia marginal de ingresos entre \$600.001 y \$1.000.000 (3,6%). Además, el 81,9% cuenta con contrato indefinido, un 9,6% con contrato a plazo fijo y apenas un 4,8% declara no tener contrato.

En suma, el Clúster 1 representa a un grupo de “titulados jóvenes con empleo estable y alta remuneración”: profesionales que han logrado transitar rápidamente hacia posiciones formales, con estabilidad contractual y niveles de ingreso altos en relación con la media del segmento. Constituyen, desde la perspectiva de la banca, el grupo de menor riesgo crediticio y mayor atractivo comercial.

2. Clúster 2: Egresadas recientes con alta desocupación y vulnerabilidad laboral

El Clúster 2 está integrado por 20 personas, lo que equivale a un subconjunto más reducido, pero analíticamente relevante. En este grupo predominan las mujeres (70%), mientras que los hombres representan solo el 30%. Todos son egresados no titulados (100%), y su salida de la universidad es muy reciente: el 75% egresó en 2025 y el 25% en 2024. Es decir, se trata de cohortes que se encuentran en la etapa inicial de inserción laboral, sin haber completado aún el proceso de titulación.

La situación laboral de este clúster refleja una condición de elevada vulnerabilidad. Ninguno se declara ocupado como trabajador dependiente o independiente; por el contrario, el 65% se encuentra desempleado, a lo que se suma un 35% que, aunque no aparece como desempleado en la tabla, no registra vínculo contractual formal. En materia de ingresos, el 95% se concentra en el tramo \$400.001–\$600.000, probablemente asociado a trabajos ocasionales, apoyo familiar u otras fuentes no permanentes. El dato más ilustrativo es que el 100% declara no tener contrato, es decir, no existe relación laboral formal ni siquiera a plazo fijo.

Este clúster puede interpretarse como el de las “egresadas recientes en situación de inserción laboral precaria o aún en búsqueda activa”. Desde la óptica de política pública y de riesgo financiero, constituyen el grupo con mayor exposición a inestabilidad de ingresos y mayor vulnerabilidad frente al endeudamiento, dado que sus ingresos son moderados, recientes y no respaldados por contratos formales.

3. Clúster 3: Egresados con inserción laboral mixta e ingresos medios–altos

El Clúster 3 agrupa a 65 personas, aproximadamente un tercio del segmento. Aquí predominan jóvenes de 24 a 26 años (87,8%), con ligera mayoría femenina (56,9%). A diferencia del Clúster 1, en este grupo la mayoría son egresados no titulados (78,5%) y solo un 21,5 % ya posee título. Sus cohortes de egreso se concentran

principalmente en 2024 (72,3%), con una fracción relevante de 2025 (23,1%) y un porcentaje reducido correspondiente a 2023.

La inserción laboral presenta un perfil mixto y más flexible. Aproximadamente el 36,9% se declara ocupado como trabajador dependiente, mientras que un 60% lo hace como trabajador independiente (boletas de honorarios, freelance, emprendimientos u otros formatos no asalariados). El desempleo es casi inexistente (1,5%). Los niveles de ingreso se concentran en los tramos \$600.001–\$1.000.000 (72,3%) y > \$1.000.000 (26,2%), lo que indica una remuneración media–alta, aunque con mayor heterogeneidad que en el Clúster 1.

En cuanto al tipo de vínculo contractual, este clúster exhibe una distribución equilibrada: cerca de un 26,2% cuenta con contrato indefinido, otro 26,2% con contrato a plazo fijo y un 26,2% declara no tener contrato (el restante porcentaje se reparte en otras modalidades). Esta diversificación sugiere trayectorias laborales aún en consolidación, con alternancia entre empleos asalariados formales, trabajos a plazo y actividades sin contrato o por cuenta propia.

En consecuencia, el Clúster 3 puede caracterizarse como el grupo de “egresados en transición laboral con ingresos medios–altos y alta presencia de trabajo independiente”. Son jóvenes que, aun sin estar completamente estabilizados, han logrado insertarse en el mercado con niveles de ingreso relevantes, pero bajo esquemas contractuales más flexibles y heterogéneos.

Tabla 8: Análisis de conglomerados egresados/titulados

Caracterización egresados/titulados			
Clúster	1	2	3
Número de clúster	83	20	65
24-26 años	72,3%	55%	87,8%
Hombre	51,8%	30%	43,1%
Mujer	48,2%	70%	56,9%
Titulado	72,3%	0%	21,5%
Egresado	27,7%	100%	78,5%
egreso 2023	41%	0%	4,6%
egreso 2024	36,1%	25%	72,3%
egreso 2025	4,8%	75%	23,1%
Ocupado dependiente	92,8%	0%	37%
Ocupado independiente	7,2%	0%	60%
Desempleado	0%	65%	1,5%
\$400.001-\$600.000	0%	95%	1,5%
\$600.001-\$1.000.000	3,6%	0%	72,3%
>\$1.000.001	96,4%	0%	26,2%
contrato indefinido	81,9%	0%	4,6%
contrato plazo fijo	9,6%	0%	26,2%
No contrato	4,8%	100%	26,2%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.2.2 Análisis de conglomerados estudiantes de pregrado

Para el análisis de conglomerados se identificaron dos clúster dentro de los 214 estudiantes universitarios de pregrado, a partir de variables sociodemográficas, académicas y de financiamiento: edad, género, año de carrera, situación laboral, nivel de ingreso mensual, fuente principal de financiamiento y acceso a gratuidad. Las proporciones corresponden a medias de variables binarias (0/1), por lo que indican el porcentaje de estudiantes del clúster que presenta cada característica, permitiendo perfilar grupos homogéneos al interior del segmento.

1. Clúster 1: Estudiantes de cursos superiores que trabajan y se autofinancian parcialmente

El Clúster 1 agrupa a 72 estudiantes, equivalente a un tercio aproximado del segmento. Se caracteriza por concentrar principalmente a jóvenes de 21–23 años (54,2%), con una distribución de género equilibrada (54,2% hombres y 45,8% mujeres). Académicamente, predominan estudiantes en cuarto año (51,4%) y quinto año (40,3%), es decir, se trata de alumnos en etapas avanzadas de la carrera, próximos al egreso o en proceso de finalizar su plan de estudios.

La característica más distintiva de este clúster es su alta participación laboral. El 94,4% declara estar ocupado como trabajador dependiente y un 83,3% reporta recibir ingresos por trabajo part time, mientras que solo un 5,6% indica que “solo estudia”. Esto sugiere que la mayoría compatibiliza estudios con empleo, utilizando el trabajo remunerado como estrategia para sostener sus gastos. En coherencia con ello, los niveles de ingreso se sitúan mayoritariamente en el tramo \$200.001–\$400.000 mensuales (63,9%), mientras que un 18,1% se ubica en el rango \$0–\$200.000. El aporte familiar es marginal (4,2%), lo que refuerza la idea de que estos estudiantes dependen en gran medida de su propio trabajo para financiar su mantención.

Un elemento relevante es que, a pesar de su alta participación laboral, el 81,9% de los estudiantes de este clúster cuenta con gratuidad como mecanismo principal de financiamiento de la matrícula y el arancel. En consecuencia, el trabajo remunerado no estaría orientado a cubrir directamente los costos académicos, sino principalmente los gastos de manutención, transporte, materiales y consumo personal, configurando un perfil de estudiantes de cursos superiores relativamente autónomos desde el punto de vista financiero, que asumen tempranamente responsabilidades económicas propias.

En síntesis, el Clúster 1 puede interpretarse como el grupo de estudiantes trabajadores avanzados, jóvenes en las últimas etapas de la carrera, con inserción laboral significativa, ingresos personales medios y baja dependencia del apoyo familiar directo, aunque con respaldo importante de la política pública vía gratuidad.

2. Clúster 2: Estudiantes de dedicación exclusiva, con bajos ingresos y fuerte apoyo familiar

El Clúster 2 agrupa a 142 estudiantes, aproximadamente dos tercios del segmento de pregrado. Comparte con el clúster anterior una alta concentración de estudiantes de 21–23 años (79,6%), pero presenta una ligera mayoría de mujeres (52,1%). Académicamente, predominan estudiantes de cuarto año (49,3%) y, en menor medida, de quinto año (29,6%), por lo que también se trata de jóvenes en etapas intermedias o avanzadas de la formación.

La diferencia central respecto del Clúster 1 radica en la situación laboral y las fuentes de ingreso. En este grupo, solo 3,5% declara estar ocupado como trabajador dependiente y apenas 0,7% como trabajador part time, mientras que un 89,4% señala que “solo estudia”. Es decir, se trata de estudiantes de dedicación casi exclusiva a la actividad académica, con muy baja participación en el mercado laboral.

Coherentemente, los ingresos personales se concentran en el tramo \$0–\$200.000 mensuales (64,8%), mientras que solo un 28,2% se ubica en el rango \$200.001–\$400.000. En este clúster cobra especial relevancia el aporte familiar, reportado por un 54,2% de los estudiantes, lo que indica que la manutención cotidiana (alimentación, transporte, vivienda, otros gastos básicos) depende en gran medida de los recursos del hogar de origen. Al igual que en el clúster anterior, el acceso a gratuidad es alto (74,7%), lo que sugiere que la principal diferencia entre grupos no está en el financiamiento del arancel, sino en cómo se financia la vida diaria del estudiante.

En resumen, el Clúster 2 representa a los estudiantes de dedicación exclusiva con apoyo familiar, jóvenes mayoritariamente mujeres, que se concentran en estudiar, presentan ingresos propios bajos y dependen en medida importante de su familia para cubrir sus gastos, complementando ello con la gratuidad como principal fuente de financiamiento académico.

Tabla 9: Análisis de conglomerados estudiantes de pregrado

Caracterización estudiantes de pregrado		
Clúster	1	2
Número de clúster	72	142
21-23 años	54,2%	79,6%
Hombre	54,2%	47,8%
Mujer	45,8%	52,1%
4° año de universidad	51,4%	49,3%
5° año de universidad	40,3%	29,6%
Ocupado dependiente	94,4%	3,5%
Solo estudia	5,6%	89,4%
\$0-\$200.000	18,1%	64,8%
\$200.001-\$400.000	63,9%	28,2%
Aporte familiar	4,2%	54,2%
Trabajo part-time	83,3%	0,7%
Gratuidad	81,9%	74,7%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.3 Acceso a planes universitarios y barreras de entrada

8.1.3.1 Razones de exclusión a planes universitarios

La muestra total del estudio está compuesta por 471 participantes. De ellos, 382 corresponden a estudiantes de pregrado y egresados/titulados que sí acceden a planes universitarios y constituyen la submuestra utilizada para el análisis de endeudamiento y alfabetización financiera. Los 89 casos restantes corresponden a personas que no acceden a planes universitarios y que fueron considerados de manera específica para indagar las razones de exclusión.

En términos proporcionales, aproximadamente el 81,1% de la muestra total accede a algún tipo de plan universitario, mientras que el 18,9% no lo hace. Esta distribución muestra que la penetración de los productos financieros universitarios en el segmento analizado es elevada, pero simultáneamente revela la existencia de un grupo no menor de estudiantes y egresados que, por distintos motivos, deciden no vincularse o quedan fuera de estas ofertas bancarias.

Para comprender las causas de exclusión, se incluyó en la encuesta un módulo dirigido específicamente a los 89 participantes que declararon no poseer plan universitario, en el que se consultó por la principal razón de no acceso, junto con la carrera que se encontraban estudiando o habían estudiado.

Estas razones combinan dimensiones económicas (insuficiencia de ingresos), institucionales (requisitos del banco, elegibilidad por carrera) y perceptuales/actitudinales (desconfianza, rechazo al endeudamiento, baja percepción de necesidad). En conjunto, configuran un cuadro donde la exclusión no responde únicamente a falta de oferta, sino también a autoselección y decisiones conscientes de no ingreso al sistema crediticio.

La tabla de frecuencias por carrera y razón de no acceso muestra que las motivaciones para no contratar un plan universitario no son homogéneas, sino que varían según el campo de formación.

En el grupo categorizado como “Otra”, que agrupa diversas carreras con menor representación individual, la razón predominante es “No lo necesito / no me interesa”, con alrededor de la mitad de los casos (53,6%). Le siguen, en menor medida, las respuestas asociadas a ingresos insuficientes y desconfianza en los bancos. Este patrón sugiere que, en estas carreras, una parte importante de los estudiantes y egresados percibe que su realidad financiera diaria puede resolverse sin recurrir a productos de crédito universitario, ya sea porque cuentan con apoyo familiar, porque sus necesidades de liquidez son acotadas o porque priorizan evitar compromisos financieros adicionales. Desde la perspectiva comercial, este segmento refleja un problema de baja percepción de valor del producto, más que una barrera estrictamente económica o de elegibilidad.

En el caso de Ingeniería Comercial, las respuestas se distribuyen de manera relativamente equilibrada entre tres categorías:

- “Mis ingresos no son suficientes para acceder”

- “No confío en los bancos / prefiero no endeudarme”
- “No lo necesito / no me interesa”

Cada una concentra aproximadamente un tercio de los casos. Este patrón es especialmente interesante, ya que se trata de una carrera directamente vinculada al ámbito financiero y de negocios. El hecho de que una proporción relevante de estudiantes y egresados de Ingeniería Comercial declare desconfianza en la banca o preferencia por no endeudarse puede interpretarse como una actitud más crítica frente al crédito, sustentada en un mayor conocimiento de los costos y riesgos asociados. Al mismo tiempo, la presencia de un grupo que declara ingresos insuficientes indica que incluso en carreras orientadas al mundo empresarial existen importantes brechas económicas que limitan el acceso a productos bancarios. Finalmente, quienes declaran no necesitar el plan refuerzan la idea de que no toda la población objetivo percibe el producto como un beneficio real, lo que cuestiona la efectividad del diseño y la segmentación comercial de estas ofertas.

En Química y Farmacia, la razón más frecuente de no acceso es “No confío en los bancos / prefiero no endeudarme”, que concentra más de la mitad de los casos reportados, seguida por “No lo necesito / no me interesa” y, en menor medida, por la insuficiencia de ingresos. Este patrón muestra un perfil de aversión al endeudamiento más marcado, donde la exclusión parece estar motivada principalmente por un componente actitudinal, una percepción de riesgo o desconfianza frente a las instituciones financieras.

En Trabajo Social aparece con fuerza una razón que en otras carreras es marginal: “La carrera que estudio no es considerada para otorgar el plan”, que explica aproximadamente dos tercios de las respuestas del grupo. Aquí la exclusión es de carácter más bien institucional, vinculada a políticas de riesgo de los bancos que segmentan la oferta según carrera esperada y potencial de ingreso futuro. Esto implica que, para ciertos campos profesionales con menor renta esperada o con empleabilidad más inestable, la barrera de entrada al plan universitario proviene directamente del diseño de la oferta y no tanto de las características del individuo.

En carreras como Administración Hotelera y Gastronómica y Administración Pública se observa una combinación de razones económicas y actitudinales:

- En la primera, las respuestas se reparten entre desconfianza en los bancos y no cumplimiento de requisitos, en proporciones similares.
- En la segunda, la mitad declara ingresos insuficientes y la otra mitad desconfianza en los bancos.

Estos resultados sugieren que, en estas áreas, la exclusión responde simultáneamente a limitaciones de capacidad de pago y a percepciones de riesgo o falta de credibilidad en las instituciones financieras.

Finalmente, en Fonoaudiología e Ingeniería Civil Industrial predominan las razones “No confío en los bancos / prefiero no endeudarme” y “No lo necesito / no me interesa”, respectivamente, llegando en el caso de Ingeniería Civil Industrial a un

100 % de las respuestas. En este último caso, la lectura posible es que estos estudiantes y egresados, pese a que podrían calificar objetivamente para los planes, simplemente no perciben el producto como necesario o conveniente, lo cual apunta a un problema de propuesta de valor más que de acceso económico.

8.1.3.1.1 Principales insights del no acceso

1. Exclusión económica y percepción de insuficiencia de ingresos
Una proporción significativa de respuestas, especialmente en carreras como Ingeniería Comercial, Química y Farmacia, Trabajo Social y Administración Pública, hace referencia a “mis ingresos no son suficientes para acceder”. Esto muestra que, pese a la naturaleza “universitaria” de estos productos, los requisitos de renta mínima o estabilidad de ingresos continúan operando como barrera de entrada. Desde la óptica de gestión comercial, esto indica que los bancos están aplicando criterios de riesgo conservadores, que dejan fuera a estudiantes y egresados con baja capacidad de pago actual, aunque en algunos casos tengan un buen potencial de renta futura.
2. Desconfianza en la banca y rechazo preventivo al endeudamiento
La categoría “No confío en los bancos / prefiero no endeudarme” aparece con peso considerable en varias carreras (Ingeniería Comercial, Química y Farmacia, Administración Pública, Fonoaudiología, entre otras). Este patrón revela un fenómeno de autoselección negativa, individuos que podrían calificar para el producto deciden no contratarlo por desconfianza, temor a sobre endeudarse o percepción de condiciones poco transparentes. Desde la perspectiva de la inclusión financiera, este grupo no está excluido por falta de oferta, sino por una brecha de confianza y de alineamiento entre expectativas del cliente y propuesta de valor del banco.
3. Falta de necesidad percibida y cuestionamiento de la propuesta de valor
la razón “No lo necesito / no me interesa” es dominante en el grupo “Otra” y en Ingeniería Civil Industrial, y está presente en varias otras carreras. Esto indica que existe un segmento para el cual los planes universitarios no son percibidos como un beneficio relevante, ya sea porque cuentan con otras fuentes de financiamiento, porque disponen de suficiente liquidez o porque consideran que las condiciones del plan no aportan valor en comparación con sus alternativas. Para la banca, este hallazgo sugiere un problema de posicionamiento y diseño de producto: aunque exista oferta, no necesariamente está alineada con las necesidades y expectativas de todos los subsegmentos.
4. Un cuarto elemento, más acotado pero significativo, es la razón “La carrera que estudio no es considerada para otorgar el plan”, observada con fuerza en Trabajo Social. Aquí la exclusión es directamente estructural: determinadas carreras son clasificadas como de mayor riesgo y quedan fuera del universo elegible. Esto tensiona el discurso de inclusión financiera, ya que la evaluación de riesgo se realiza sobre atributos de la carrera y no sobre el historial individual, reproduciendo desigualdades entre campos profesionales.

Esta heterogeneidad de motivos refuerza la idea de que el acceso a planes universitarios no puede analizarse únicamente como un problema de “falta de oferta” o “falta de demanda”, sino como el resultado de la interacción entre políticas comerciales de las instituciones financieras, condiciones económicas de los estudiantes y sus marcos de referencia culturales y actitudinales frente al endeudamiento.

Tabla 10: Razones de no acceso por carrera

Carrera universitaria	Razón de no acceder a plan	Porcentaje
Ingeniería comercial	Mis ingresos no son suficientes para acceder	46,67%
Ingeniería comercial	No confío en los bancos / prefiero no endeudarme	6,67%
Ingeniería comercial	No lo necesito / no me interesa	46,67%
Química y Farmacia	Mis ingresos no son suficientes para acceder	11,11%
Química y Farmacia	No confío en los bancos / prefiero no endeudarme	55,55%
Química y Farmacia	No lo necesito / no me interesa	33,33%
Trabajo social	La carrera que estudio no es considerada para otorgar plan universitario	66,67%
Trabajo social	Mis ingresos no son suficientes para acceder	33,33%
Administración Hotelera y Gastronómica	No confío en los bancos / prefiero no endeudarme	50%
Administración Hotelera y Gastronómica	No cumplo con los requisitos del banco	50%
Administración Pública	Mis ingresos no son suficientes para acceder	50%
Administración Pública	No confío en los bancos / prefiero no endeudarme	50%
Fonoaudiología	No confío en los bancos / prefiero no endeudarme	50%
Fonoaudiología	No lo necesito / no me interesa	50%
Ingeniería Civil Industrial	No lo necesito / no me interesa	100%
Otra	Mis ingresos no son suficientes para acceder	21,43%
Otra	No confío en los bancos / prefiero no endeudarme	14,29%
Otra	No cumplo con los requisitos del banco	10,71%
Otra	No lo necesito / no me interesa	53,57%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.3.2 Requisitos de acceso por banco (condiciones de elegibilidad)

Con el fin de caracterizar la forma en que las instituciones financieras estructuran la elegibilidad de sus planes universitarios, se solicitó a los participantes que ya contaban con este tipo de producto que indicaran qué requisitos les exigió el banco al momento de contratarlo. A partir de sus respuestas se construyó una tabla de frecuencia y proporción por banco y tipo de requisito, considerando a las cuatro instituciones con mayor presencia en la muestra (Banco de Chile, Banco Santander, Banco Falabella y Banco BCI) y un grupo residual clasificado como “otros bancos”.

Los resultados muestran, en primer lugar, que existe un conjunto de condiciones básicas prácticamente estandarizadas en el mercado. Para Banco de Chile, por ejemplo, el 95,3% de los encuestados declara que se les exigió ser “alumno regular”, el 87,1% menciona una edad mínima, y el 69,9% indica que se pidió estar efectivamente cursando la carrera al momento de la contratación. En Banco Santander las proporciones son muy similares: 92,4% para “alumno regular”, 76,3% para edad mínima y 55,9% para “estar cursando”. En Banco Falabella estos requisitos siguen siendo mayoritarios, con 73,3% (alumno regular) y 70% (edad mínima). En Banco BCI, en una muestra más pequeña, tanto “alumno regular” como “estar cursando” llegan al 100%, y la edad mínima al 75%.

Este patrón indica que la banca utiliza como criterio central de segmentación el hecho de que la persona pertenezca activamente al sistema de educación superior, y no sólo que posea un título o una trayectoria académica previa. Desde una perspectiva de gestión de riesgo, tiene sentido, se trata de productos diseñados para un segmento con características bien definidas (estudiantes universitarios en etapa formativa), cuya relación con el banco se inicia temprano y puede extenderse en el tiempo. A nivel de inclusión financiera, sin embargo, este mismo criterio puede dejar fuera a personas que ya egresaron o que se encuentran en pausas académicas, aun cuando continúen enfrentando necesidades financieras propias del ciclo universitario (pagos de matrícula atrasada, gastos de titulación, etc.).

Un segundo bloque de requisitos tiene que ver con la capacidad económica y el comportamiento financiero previo. En Banco de Chile, el 22,7% de los encuestados declara que se les exigió “cumplir ingresos mínimos”, y el 38,3% menciona la condición de “no presentar morosidades”. En Banco Santander estas proporciones ascienden a 27,1% y 28,8%, respectivamente; en Banco Falabella, a 23,3% (ingresos mínimos) y 20% (no presentar mora); y en Banco BCI, aunque con frecuencias pequeñas, aparecen también ambos requisitos (13% cada uno aproximadamente). Estos datos confirman que, pese a tratarse de productos “universitarios”, los bancos mantienen criterios de evaluación crediticia clásicos, asociados al nivel de ingreso y al historial de pago. Esto se vincula directamente con los resultados observados en el grupo que no accede a planes, donde una de las principales razones declaradas fue precisamente “mis ingresos no son suficientes para acceder” o “no cumplo con los requisitos del banco”.

En términos de segmentación, esta combinación de exigencia de alumno regular, ingresos mínimos y no mora configura un perfil objetivo de cliente que, aunque formalmente “universitario”, está pensado para estudiantes y egresados con cierto grado de estabilidad económica o con respaldo familiar suficiente. En la práctica, esto implica que estudiantes provenientes de hogares de menores ingresos o con trayectorias laborales precarias son menos propensos a calificar, lo que tensiona el discurso comercial de inclusión financiera asociado a este tipo de planes.

Un tercer conjunto de requisitos se relaciona con la mitigación de riesgo mediante terceros o condiciones adicionales. La exigencia de un aval aparece con una frecuencia relativamente baja en todos los bancos: alrededor del 2,7% en Banco de Chile, 5,9% en Banco Santander, 3,3% en Banco Falabella, y prácticamente nula

en Banco BCI y otros bancos. Esto sugiere que, al menos para las cohortes encuestadas, los planes universitarios se estructuran mayoritariamente como productos donde el banco asume el riesgo directamente sobre el estudiante (o su historia financiera) y no tanto sobre un codeudor solidario. En cambio, la presencia de categorías como “otros requisitos”, con valores entre 2% y 7% según el banco, indica que existe un margen de discrecionalidad para incorporar condiciones específicas, tales como firma de contratos adicionales, apertura de cuentas complementarias o vinculación con otros productos, aunque estas exigencias no parecen ser el factor dominante en la admisión.

Si se analiza el patrón de requisitos por banco, se observa que Banco de Chile y Banco Santander presentan estructuras muy similares, con énfasis en alumno regular, edad mínima y estar cursando 3° o 4° año de universidad, complementados con filtros de ingresos y comportamiento de pago. Banco Falabella replica en términos generales esta lógica, aunque con porcentajes algo menores en “alumno regular” y “estar cursando”, lo que podría reflejar una política algo más flexible respecto del momento exacto de la trayectoria académica en que se otorga el plan. Banco BCI, en cambio, muestra una configuración más “canónica”: el 100% de quienes tienen plan declara que se les exigió ser alumno regular y estar cursando, lo que sugiere una focalización muy estricta en estudiantes activos, probablemente con menor masividad, pero con un perfil claramente definido. Los “otros bancos” presentan una estructura más dispersa, con participaciones similares en casi todas las categorías, lo que puede obedecer tanto a la baja cantidad de casos como a la diversidad de políticas entre instituciones de menor presencia en la muestra.

Esta secuencia revela que los planes universitarios, lejos de ser instrumentos de acceso universal, operan como productos dirigidos a subsegmentos de estudiantes con mejores perspectivas de pago, lo que se alinea con los objetivos comerciales de la banca, pero deja abierta la discusión sobre su aporte real a la inclusión financiera de los estudiantes más vulnerables, quienes justamente son los que enfrentan mayores dificultades para financiar su vida académica sin recurrir al endeudamiento informal o a mecanismos menos regulados.

Tabla 11: Requisitos de acceso por banco

Requisitos	Banco	Proporción
Certificado de alumno regular	Banco De Chile	95,31%
Estar cursando 3° o 4° año de universidad	Banco De Chile	69,92%
Cumplir con edad mínima	Banco De Chile	87,11%
Acreditar ingresos	Banco De Chile	22,66%
Tener un aval o codeudor	Banco De Chile	2,73%
No presentar mora	Banco De Chile	38,28%
Otro requisito	Banco De Chile	1,95%
Certificado de alumno regular	Banco Santander	92,37%
Estar cursando 3° o 4° año de universidad	Banco Santander	55,93%
Cumplir con edad mínima	Banco Santander	76,27%
Acreditar ingresos	Banco Santander	27,12%

Tener un aval o codeudor	Banco Santander	5,93%
No presentar mora	Banco Santander	28,81%
Otro requisito	Banco Santander	5,93%
Certificado de alumno regular	Banco Falabella	73,33%
Estar cursando 3° o 4° año de universidad	Banco Falabella	43,33%
Cumplir con edad mínima	Banco Falabella	70%
Acreditar ingresos	Banco Falabella	23%
Tener un aval o codeudor	Banco Falabella	3,33%
No presentar mora	Banco Falabella	20%
Otro requisito	Banco Falabella	6,67%
Certificado de alumno regular	Banco BCI	100%
Estar cursando 3° o 4° año de universidad	Banco BCI	100%
Cumplir con edad mínima	Banco BCI	75%
Acreditar ingresos	Banco BCI	13%
Tener un aval o codeudor	Banco BCI	0%
No presentar mora	Banco BCI	12,5%
Otro requisito	Banco BCI	0%
Certificado de alumno regular	Otro banco	50%
Estar cursando 3° o 4° año de universidad	Otro banco	16,67%
Cumplir con edad mínima	Otro banco	33,33%
Acreditar ingresos	Otro banco	16,67%
Tener un aval o codeudor	Otro banco	16,67%
No presentar mora	Otro banco	33,33%
Otro requisito	Otro banco	33,33%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.3.3 Proporción de acceso por banco según carrera

En primer lugar, se aprecia que en varias carreras de ingeniería la distribución es fuertemente concentrada en Banco de Chile. En Ingeniería Civil Ambiental, aproximadamente un 74% de los encuestados con plan universitario declara tenerlo en Banco de Chile, mientras que Banco Santander alcanza alrededor de un 17% y Banco Falabella en torno a un 9%. Un patrón similar se observa en Ingeniería Civil Industrial, donde cerca del 68% se concentra en Banco de Chile, seguido por un 20% en Banco Santander y participaciones marginales de BCI y Falabella. La situación es aún más marcada en Ingeniería Civil Informática, cerca del 77% de los estudiantes y egresados con plan se vincula a Banco de Chile, y el resto se reparte en proporciones muy menores entre Santander, BCI, Itaú y Falabella (cada uno en torno al 3–4%).

Este conjunto de carreras sugiere que Banco de Chile mantiene una posición dominante en el segmento de ingenierías, probablemente apoyada en una combinación de presencia histórica en los campus, acuerdos comerciales con las universidades y una oferta de productos percibida como estándar o “por defecto” en

estos entornos. Desde la perspectiva de la competencia bancaria, se trata de un liderazgo claro en un segmento con alta proyección de ingresos futuros, lo que refuerza el atractivo estratégico de estas carreras para la captación temprana de clientes.

En las carreras directamente vinculadas al ámbito financiero, como Ingeniería Comercial e Ingeniería en Informática, la distribución de bancos es algo más diversificada, aunque Banco de Chile continúa liderando. En Ingeniería Comercial, aproximadamente el 48% de quienes tienen plan universitario lo mantienen en Banco de Chile, seguido de un 32% en Banco Santander. El resto se distribuye entre BCI, Falabella, Scotiabank y otros bancos, con participaciones que, aunque menores, son superiores a las observadas en otras carreras. En Ingeniería en Informática, se observa nuevamente un predominio de Banco de Chile (alrededor del 62%), pero Santander alcanza cerca de un 31% y BCI alrededor de un 8%.

Este mayor grado de diversificación puede interpretarse como indicio de un comportamiento financiero más activo e informado por parte de los estudiantes y egresados de estas carreras, al tener mayor familiaridad con conceptos financieros, es plausible que comparen condiciones entre bancos, evalúen alternativas y no se limiten a la primera oferta disponible. Para la banca, esto implica que el segmento de carreras económicas y financieras se encuentra en un entorno competitivo más intenso, donde la lealtad debe construirse mediante atributos más diferenciados de producto y servicio.

En el caso de las carreras del ámbito de la salud, el panorama muestra matices interesantes. En Fonoaudiología, Banco de Chile y Banco Santander concentran prácticamente todo el acceso: aproximadamente la mitad de los estudiantes y egresados con plan están vinculados a Banco de Chile y algo más del 40% a Santander, quedando apenas un pequeño porcentaje para Scotiabank. En Nutrición y Dietética se repite este patrón de duopolio: cerca del 60% posee su plan en Banco de Chile, alrededor del 28% en Santander y un 12% en Banco Falabella. En Química y Farmacia, en cambio, se observa un cambio en el liderazgo, Banco Santander se posiciona como el principal actor, con cerca del 47% de participación, seguido de Banco de Chile con aproximadamente el 32%, mientras que BCI y Falabella participan con porcentajes menores.

Este giro en Química y Farmacia sugiere que la posición relativa de los bancos puede variar incluso dentro de un mismo macro-área disciplinar, probablemente en función de estrategias comerciales específicas (presencia en facultades particulares, convenios con centros clínicos o hospitales universitarios, etc.). Desde una perspectiva de segmentación, la salud aparece como un campo donde los bancos compiten de manera más equilibrada, con espacios de liderazgo alternado entre Banco de Chile y Santander según la carrera.

En las carreras del ámbito psicosocial y otras áreas se evidencia también una mezcla de concentración y competencia. En Psicología, Banco de Chile concentra cerca del 68% del acceso, seguido de un 21% en Banco Santander y un 10% en Banco Falabella, lo que refleja nuevamente una fuerte primacía de la banca tradicional, con participación acotada de los bancos orientados al retail. En el grupo

etiquetado como “Otra”, que agrupa diversas carreras con menor número de casos individuales, la distribución es algo más equilibrada: cerca de un 34% de los estudiantes y egresados con plan se vincula a Banco de Chile, alrededor de un 44% a Banco Santander, y el resto se reparte entre BCI, Falabella, Scotiabank y otros bancos con participaciones en torno al 3–12%. Aquí se observa que el liderazgo se inclina hacia Santander, lo que sugiere una mayor efectividad de este banco para captar carreras diversas o menos tradicionales dentro del universo universitario.

En conjunto, estos resultados permiten extraer varias conclusiones relevantes desde una perspectiva de gestión comercial y segmentación de mercados. Primero, el mercado de planes universitarios no es homogéneo por carrera, existen nichos donde un banco en particular domina con claridad (por ejemplo, Banco de Chile en ingenierías, y Banco Santander en Química y Farmacia y en el grupo “Otra”), mientras que en otros la participación se distribuye de forma más competitiva. Segundo, las carreras con mayor proyección de renta futura parecen ser objeto de una estrategia más agresiva por parte de determinados bancos, lo que se refleja en altos niveles de concentración en una sola institución. Tercero, en carreras como Ingeniería Comercial e Ingeniería en Informática se observa una mayor diversificación de vínculos bancarios, lo que indica que los estudiantes de estos programas actúan como consumidores financieros más activos, comparan alternativas y dispersan su relación bancaria, aumentando la presión competitiva sobre las instituciones que buscan fidelizarlos.

Tabla 12: Proporción de acceso por banco

Carrera	Banco	Porcentaje
Fonoaudiología	Banco De Chile	5,00%
Fonoaudiología	Banco Santander	42,00%
Fonoaudiología	Banco Scotiabank	8,33%
ingeniería Civil Ambiental	Banco De Chile	74,29%
Ingeniería Civil Ambiental	Banco Santander	17,14%
Ingeniería Civil Ambiental	Banco Falabella	8,57%
Ingeniería Civil Industrial	Banco De Chile	68,18%
Ingeniería Civil Industrial	Banco Santander	20,45%
Ingeniería Civil Industrial	Banco BCI	4,54%
Ingeniería Civil Industrial	Banco Falabella	6,82%
Ingeniería Civil Informática	Banco De Chile	76,92%
Ingeniería Civil Informática	Banco Santander	11,54%
Ingeniería Civil Informática	Banco BCI	3,85%
Ingeniería Civil Informática	Banco Itaú	3,85%
Ingeniería Civil Informática	Banco Falabella	3,85%
Ingeniería Comercial	Banco De Chile	48,15%
Ingeniería Comercial	Banco Santander	32,10%
Ingeniería Comercial	Banco BCI	2,47%
Ingeniería Comercial	Banco Falabella	9,88%

Ingeniería Comercial	Banco Scotiabank	1,23%
Ingeniería Comercial	Banco BICE	1,23%
Ingeniería Comercial	Otro banco	4,94%
Ingeniería en Informática	Banco De Chile	69,23%
Ingeniería en Informática	Banco Santander	30,77%
Nutrición y Dietética	Banco De Chile	60%
Nutrición y Dietética	Banco Santander	28%
Nutrición y Dietética	Banco Falabella	12%
Psicología	Banco De Chile	34,38%
Psicología	Banco Santander	43,75%
Psicología	Banco Falabella	3,13%
Química y Farmacia	Banco De Chile	12,50%
Química y Farmacia	Banco Santander	3,13%
Química y Farmacia	Banco BCI	3,13%
Química y Farmacia	Banco Falabella	68,42%
Otra	Banco De Chile	21,05%
Otra	Banco Santander	10,53%
Otra	Banco BCI	31,58%
Otra	Banco Falabella	47,37%
Otra	Banco Scotiabank	5,26%
Otra	Otro banco	15,79%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.4 Estructura de productos otorgados en planes universitarios (descriptivo por banco)

8.1.4.1 Instrumentos financieros otorgados por banco

Con el objetivo de comprender mejor la naturaleza de los planes universitarios contratados por estudiantes y egresados/titulados, se analizó qué instrumentos financieros específicos son incorporados en dichos planes por cada banco. Para ello, se consideraron seis tipos de productos: cuenta corriente, tarjeta de crédito, línea de crédito, tarjeta de débito, cuenta vista y la categoría residual “otro instrumento”. La tabla de frecuencias y proporciones se construyó respecto del total de clientes con plan universitario en cada banco, por tanto, los porcentajes indican qué proporción de los usuarios del plan en esa institución posee cada instrumento.

8.1.4.1.1 Banco de Chile

En el caso de Banco de Chile, los resultados muestran una clara estrategia de paquetes de productos financieros. Prácticamente la totalidad de los usuarios con plan universitario declara tener:

- Cuenta corriente: 99,6%
- Tarjeta de débito: 96,9%

- Tarjeta de crédito: 96,9%
- Línea de crédito: 93,4%

La cuenta vista aparece solo en torno al 9%, y la categoría “otro instrumento” no registra observaciones.

Este patrón sugiere que el plan universitario de Banco de Chile no se construye como un producto acotado, sino como un paquete bancario integral, en el que el estudiante o egresado pasa a operar prácticamente como un cliente bancario adulto estándar, con acceso simultáneo a mecanismos transaccionales (cuenta corriente y débito) y mecanismos de crédito revolvente (tarjeta de crédito y línea de crédito). Desde la perspectiva comercial, este enfoque favorece la fidelización de largo plazo, ya que la persona concentra múltiples necesidades financieras en una única institución.

Sin embargo, desde la óptica del riesgo y de la educación financiera, esta configuración plantea desafíos relevantes: el acceso temprano y casi generalizado a tres instrumentos de crédito (tarjeta, línea y eventualmente sobregiros asociados) incrementa la exposición de los jóvenes a decisiones de consumo financiado y a la acumulación de deuda en distintos productos simultáneamente. En ausencia de altos niveles de alfabetización financiera, este diseño puede favorecer comportamientos de sobreendeudamiento, especialmente en estudiantes con ingresos bajos o inestables.

8.1.4.1.2 Banco Santander

En Banco Santander se observa un patrón similar, aunque con matices importantes. Entre quienes poseen plan universitario en esta institución:

- Cuenta corriente: 94,9%
- Tarjeta de débito: 81,4%
- Tarjeta de crédito: 80,5%
- Línea de crédito: 15,3%
- Cuenta vista: 16,1%
- Otro instrumento: 0,9%

Al igual que Banco de Chile, Santander estructura su relación con el segmento universitario sobre la base de la cuenta corriente, complementada por tarjeta de débito y de crédito. No obstante, la línea de crédito presenta una penetración significativamente menor que en Banco de Chile (15% versus más de 90%).

Este dato sugiere una política de riesgo algo más restrictiva en la concesión de líneas de crédito a estudiantes y egresados, privilegiando la tarjeta de crédito como principal instrumento de financiamiento rotativo. Desde la perspectiva de gestión de riesgo, esta elección puede interpretarse como un intento de acotar la exposición

crediticia mediante un producto cuyo cupo y condiciones son más fáciles de monitorear y ajustar en el tiempo.

La presencia no despreciable de cuentas vista (16%) indica que existe un subconjunto de clientes que opera con productos menos complejos, posiblemente estudiantes en etapas más iniciales o con perfiles de riesgo moderado, para quienes el banco ofrece alternativas de acceso transaccional sin necesariamente entregar todo el paquete crediticio.

8.1.4.1.3 Banco Falabella

En el caso de Banco Falabella, la estructura de productos se diferencia de la banca tradicional. Entre los usuarios con plan universitario:

- Tarjeta de crédito: 90%
- Cuenta corriente: 50%
- Tarjeta de débito: 33,3%
- Línea de crédito: 10%
- Cuenta vista: 16,7%

Aquí la tarjeta de crédito aparece como el producto claramente dominante, lo que es coherente con el modelo de negocios del banco, históricamente asociado al retail financiero. La cuenta corriente está presente solo en la mitad de los casos, y la tarjeta de débito en un tercio, lo que muestra que no todos los clientes del plan son bancarizados bajo el esquema tradicional de cuenta más débito.

Desde una perspectiva comercial, Falabella se posiciona como una institución que aprovecha la relación con el estudiante principalmente a través del consumo financiado, más que mediante la construcción de una relación bancaria integral. Esto puede resultar atractivo para jóvenes que buscan acceso rápido al crédito para consumo y compras en comercios asociados, pero al mismo tiempo implica que su vínculo con el sistema financiero se focaliza en un instrumento de alto costo relativo si no se utiliza responsablemente. La baja penetración de líneas de crédito refuerza la idea de que la estrategia se centra en la tarjeta como vehículo principal de monetización.

8.1.4.1.4 Banco BCI

En Banco BCI los datos, aunque provenientes de una base de usuarios más reducida, muestran una configuración próxima a la de Banco de Chile:

- Cuenta corriente: 100%
- Tarjeta de crédito: 100%
- Tarjeta de débito: 87,5%
- Línea de crédito: 75%

- Cuenta vista: 37,5%

Es decir, todos los usuarios de plan universitario en BCI tienen cuenta corriente y tarjeta de crédito, y tres de cada cuatro cuentan con línea de crédito. Se trata, nuevamente, de una estrategia de paquete completo, aunque aplicada a un volumen de clientes menor dentro de la muestra.

Dada esta configuración, es razonable interpretar que BCI apunta a un subsegmento de estudiantes y egresados con perfil de riesgo relativamente bajo y alta proyección de ingreso, a quienes ofrece desde el inicio una cartera amplia de productos. Desde la perspectiva de la competencia, este modelo se asemeja al de Banco de Chile, pero probablemente focalizado en nichos muy específicos (determinadas carreras o universidades), donde el banco busca construir relaciones de alto valor en el largo plazo.

8.1.4.1.5 Otros bancos

En el grupo agregado “otros bancos”, que reúne instituciones con menor representación individual, los patrones son más heterogéneos, aunque se mantiene la lógica de paquetes con fuerte componente de crédito:

- Cuenta corriente: 83,3%
- Tarjeta de débito: 83,3%
- Tarjeta de crédito: 66,7%
- Línea de crédito: 33,3%
- Cuenta vista: 50%
- Otro instrumento: 16,7%

La presencia simultánea de cuenta corriente, débito y crédito en una alta proporción de clientes indica que, aun en bancos de menor tamaño o menor penetración en el segmento universitario, la lógica de ofrecer acceso a múltiples productos se mantiene. La mayor proporción relativa de cuentas vista y “otros instrumentos” sugiere, sin embargo, que estas instituciones podrían estar utilizando configuraciones más flexibles o adaptadas a nichos particulares.

Tabla 13: Instrumentos financieros otorgados por banco

Instrumento financiero	Banco	Proporción
Cuenta corriente	Banco De chile	99,61%
Tarjeta de crédito	Banco De chile	96,88%
Línea de crédito	Banco De chile	93,36%
Debito	Banco De chile	96,88%
Cuenta vista	Banco De chile	8,98%
Cuenta corriente	Banco Santander	94,92%
Tarjeta de crédito	Banco Santander	80,51%
Línea de crédito	Banco Santander	15,25%

Debito	Banco Santander	81,36%
Cuenta vista	Banco Santander	16,10%
Otro instrumento	Banco Santander	0,84%
Cuenta corriente	Banco Falabella	50%
Tarjeta de crédito	Banco Falabella	90%
Línea de crédito	Banco Falabella	10%
Debito	Banco Falabella	33,33%
Cuenta vista	Banco Falabella	16,67%
Cuenta corriente	Banco BCI	100%
Tarjeta de crédito	Banco BCI	100%
Línea de crédito	Banco BCI	75%
Debito	Banco BCI	87,50%
Cuenta vista	Banco BCI	37,50%
Cuenta corriente	Otro banco	83,33%
Tarjeta de crédito	Otro banco	66,67%
Línea de crédito	Otro banco	33,33%
Debito	Otro banco	83,33%
Cuenta vista	Otro banco	50%
Otro instrumento	Otro banco	16,67%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.5 Cupos de crédito y políticas de asignación

8.1.5.1 Cupo de tarjeta de crédito en estudiantes de pregrado

Para el cumplimiento del tercer objetivo específico se analizó el cupo máximo de las tarjetas de crédito asociadas a los planes universitarios, reportado por los propios estudiantes y egresados/titulados. Los montos fueron recodificados en cuatro rangos:

1. \$100.000 – \$300.000
2. \$300.001 – \$500.000
3. \$500.001 – \$1.000.000
4. \geq \$1.000.001

Con esta información se construyó una matriz carrera–banco, representada mediante un mapa de calor, donde cada celda indica el rango de cupo máximo observado para esa combinación. Las celdas etiquetadas como “N/A” representan únicamente ausencia de dato en la muestra, es decir, no hubo encuestados de esa carrera con tarjeta de crédito de ese banco o no declararon el cupo, en consecuencia, no se interpretan como inexistencia del producto ni como rechazo del banco a dicho segmento.

El análisis se centra, por tanto, en los casos efectivamente observados, reconociendo que los resultados describen patrones empíricos de la muestra y no una cartografía exhaustiva de toda la oferta vigente.

En las combinaciones carrera–banco para las cuales existen datos, los cupos de tarjeta de crédito asociados a planes universitarios que ofrece el Banco de Chile se ubican mayoritariamente en los rangos \$500.001 – \$1.000.000 y \geq \$1.000.001. Esto ocurre con especial claridad en carreras como Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Civil Informática, Ingeniería en Información y Control de Gestión, Ingeniería en Informática e Ingeniería Civil Ambiental, entre otras. Este patrón sugiere que, cuando Banco de Chile otorga tarjeta de crédito en el marco de un plan universitario, lo hace con cupos relativamente altos, reflejando una estrategia de fuerte apuesta por el segmento de estudiantes y egresados de carreras con alta proyección salarial. El banco internaliza, en la práctica, un supuesto de baja probabilidad de incumplimiento futuro, basado en el perfil profesional de estas disciplinas. En el Banco Santander se observa una mayor gradación de cupos. En ingeniería y carreras financieras aparecen también cupos en los rangos \$500.001 – \$1.000.000 e incluso \geq \$1.000.001, pero en otras carreras los cupos se sitúan en niveles intermedios o bajos. Por ejemplo, en áreas como Química y Farmacia, Psicología, Nutrición y Dietética o Fonoaudiología, los cupos observados tienden a ubicarse en \$300.001 – \$500.000, e incluso \$100.000 – \$300.000 en ciertos casos. Esto indica que Santander aplica un gradiente de riesgo más fino, ajustando el cupo según la carrera y, por extensión, según la renta esperada y la estabilidad de la empleabilidad. A diferencia de Banco de Chile, que tiende a concentrarse en cupos altos cuando participa, Santander utiliza todo el espectro de rangos, construyendo una matriz de cupos más escalonada.

En Banco Falabella, los cupos observados se concentran fundamentalmente en el rango \$300.001 – \$500.000, con presencia relevante del rango \$500.001 – \$1.000.000 y casos puntuales de cupos mayores. En general, para las carreras en que Falabella aparece con dato, el banco ofrece montos intermedios, algo inferiores a los que predominan en Banco de Chile, pero no despreciables para el contexto de estudiantes y egresados jóvenes. Este patrón es coherente con el posicionamiento del banco en el mercado de crédito de consumo, el cupo se configura como una herramienta para incentivar el uso de la tarjeta, pero el nivel se mantiene en una zona donde el banco controla la exposición, especialmente en clientes con historial financiero incipiente.

En bancos con menor representación en la muestra (BCI, Scotiabank y la categoría “otro banco”) los cupos observados se sitúan, en la mayoría de los casos, en los rangos \$500.001 – \$1.000.000 y, ocasionalmente, \geq \$1.000.001, aunque con menos combinaciones carrera–banco observadas. Esto sugiere estrategias más selectivas y focalizadas, estos bancos no aparecen de manera transversal en todas las carreras, sino en ciertos nichos, y cuando lo hacen, suelen asignar cupos de magnitud media o alta, probablemente asociados a perfiles de bajo riesgo.

Ignorando las celdas sin dato (N/A) y centrándonos en los casos donde existe información, es posible agrupar las carreras según el nivel de cupo que tienden a recibir, independientemente del banco.

a) Carreras con cupos predominantemente altos (rangos 3 y 4)
En este grupo se ubican, de manera consistente, las carreras de ingeniería y negocios:

- Ingeniería Comercial
- Ingeniería en Informática
- Ingeniería en Información y Control de Gestión
- Ingeniería en Negocios Internacionales
- Ingeniería Civil Industrial
- Ingeniería Civil Informática
- Otras ingenierías con orientación a gestión y tecnologías

En estas carreras, los cupos reportados por los encuestados se sitúan mayoritariamente en \$500.001 – \$1.000.000 y \geq \$1.000.001, tanto en Banco de Chile como en Santander y, en menor medida, en otros bancos. Esto sugiere que el sistema financiero considera a estos estudiantes y egresados como activos estratégicos, cuyo potencial de ingreso futuro justifica la oferta temprana de límites de crédito elevados. Desde la perspectiva de la gestión de riesgos, se están anticipando las trayectorias laborales esperadas y trasladándolas a decisiones de crédito en etapas iniciales del ciclo de vida.

b) Carreras con cupos intermedios (rangos 2 y 3)
Un segundo conjunto está formado por varias carreras del ámbito de la salud y las ciencias sociales/profesionales, tales como:

- Psicología
- Química y Farmacia
- Nutrición y Dietética
- Fonoaudiología
- Odontología, Kinesiología, Medicina
- Algunas carreras agrupadas en la categoría “Otra”

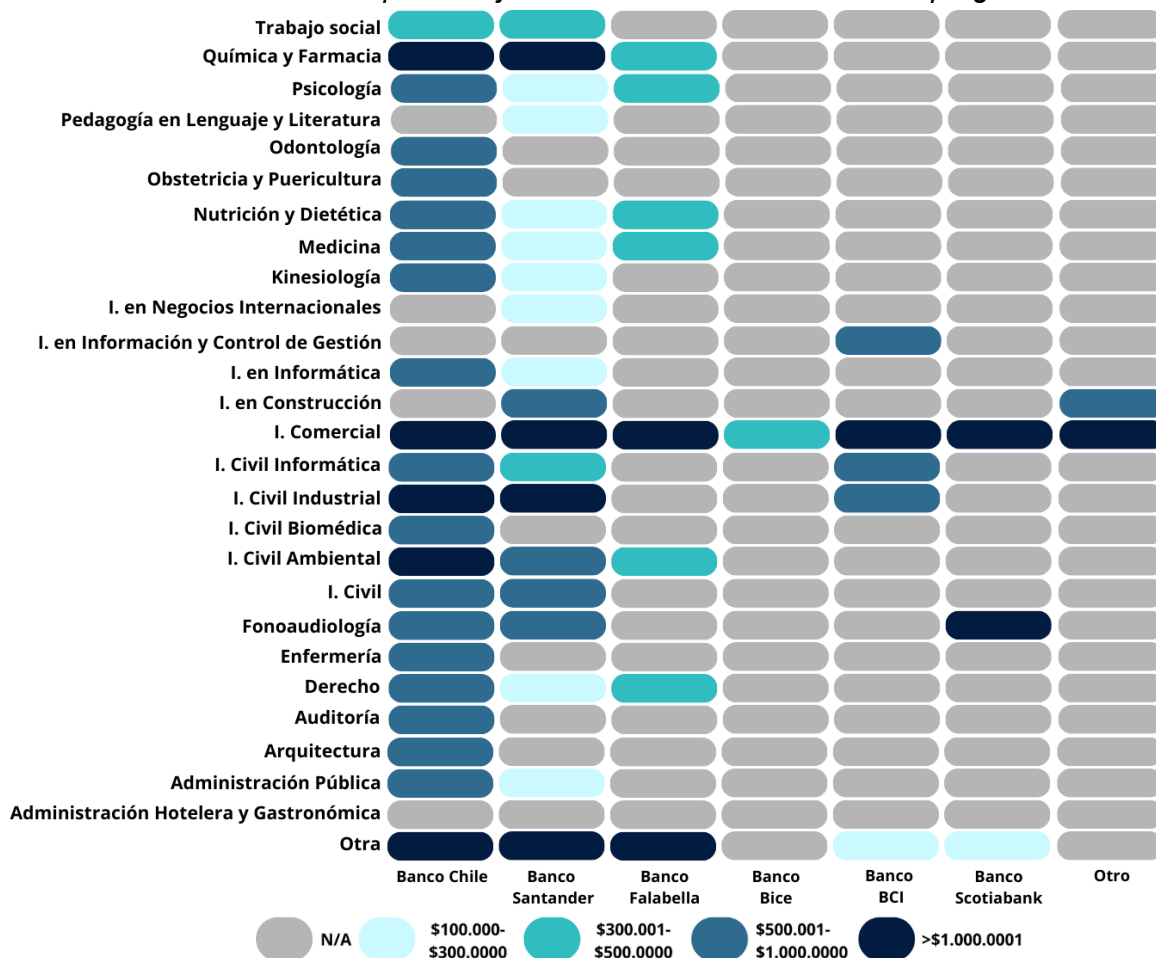
En estas disciplinas, los cupos reportados se concentran en los rangos \$300.001 – \$500.000 y \$500.001 – \$1.000.000, con escasa presencia de cupos superiores al millón. Los bancos parecen reconocer que se trata de profesiones con demanda relativamente estable y salarios moderados a buenos, pero sin la misma trayectoria de ingresos crecientes que se asocia a las carreras de ingeniería y finanzas. El resultado es una política de cupos prudente pero no restrictiva, que permite acceso

a montos de crédito relevantes sin llegar a los niveles observados en el grupo anterior.

c) Carreras con cupos bajos o esporádicos (rango 1 y casos aislados en rangos superiores)

Finalmente, se identifican carreras, principalmente del ámbito social, humanista o con menor número de observaciones, en las que los cupos máximos reportados se ubican en \$100.000 – \$300.000, o se presentan en uno o dos bancos con valores intermedios sin llegar a consolidar un patrón claro. Aquí el mensaje principal no es tanto la ausencia de crédito (recordemos que las celdas N/A indican falta de dato, no inexistencia del producto), sino que cuando sí se otorga tarjeta de crédito, el cupo tiende a ser acotado, lo que es congruente con una evaluación de riesgo más conservadora por parte de las instituciones financieras frente a profesiones asociadas a ingresos menos elevados o más variables.

Gráfico 3: Cupo de tarjeta de crédito en estudiantes de pregrado



Fuente: Elaboración propia.

8.1.5.2 Cupo de línea de crédito en estudiantes de pregrado

Para el análisis del cupo máximo de línea de crédito asociado a los planes universitarios se utilizaron los mismos cuatro rangos de monto que en el caso de la tarjeta de crédito, \$100.000–\$300.000, \$300.001–\$500.000, \$500.001–\$1.000.000 y \geq \$1.000.001. El mapa de calor cruza bancos y carreras, y cada celda muestra el rango de cupo máximo reportado por los encuestados. Las celdas marcadas como *N/A* corresponden únicamente a ausencia de dato en la muestra, por lo que no se interpretan como inexistencia de línea de crédito ni como rechazo explícito del banco, simplemente no hay información para esa combinación carrera–banco.

En términos generales, la línea de crédito aparece como un instrumento menos difundido que la tarjeta de crédito, tanto en número de bancos que la otorgan como en cobertura de carreras. Mientras la tarjeta de crédito está presente en prácticamente todos los bancos y en una gran diversidad de programas, la línea de crédito se concentra en pocas instituciones y, dentro de ellas, en un subconjunto relativamente acotado de carreras. Esto ya sugiere que la línea de crédito es percibida por los bancos como un producto de mayor riesgo, cuya oferta requiere un filtro más estricto que el resto de los instrumentos asociados al plan universitario.

Al desagregar por banco, se aprecia que Banco de Chile es el actor con mayor protagonismo en este mercado. Siempre que existe dato para una combinación carrera–Chile, el cupo máximo de línea de crédito se ubica prácticamente de manera sistemática en el rango \$500.001–\$1.000.000, con algunos casos puntuales en el rango \geq \$1.000.001. Esto se observa no solo en carreras tradicionalmente asociadas a altos ingresos futuros, como Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Civil Informática o Ingeniería en Informática, sino también en un conjunto amplio de programas profesionales: Ingeniería en Información y Control de Gestión, Ingeniería Civil Ambiental, Ingeniería Civil, Auditoría, Arquitectura, Derecho, varias carreras de salud (Enfermería, Fonoaudiología, Nutrición y Dietética, Obstetricia y Puericultura) e incluso Trabajo Social y Química y Farmacia. Es decir, Banco de Chile no solo ofrece línea de crédito a un número considerable de carreras, sino que además lo hace, en casi todos los casos observados, con cupo medio–alto, lo que configura una política de acceso relativamente agresiva para un instrumento de este tipo.

Dentro de esta misma institución destaca la existencia de cupo máximo \geq \$1.000.001 en algunas carreras específicas, como Ingeniería Comercial, Química y Farmacia y la categoría agregada “Otra”. En estas combinaciones, el banco no solo reconoce un buen perfil de riesgo, sino que está dispuesto a asignar al estudiante un límite de crédito que, en términos relativos, es elevado para un joven que se encuentra en transición entre la vida académica y la inserción laboral. Desde la lógica de negocio, se trata de una apuesta explícita por capitalizar en el futuro la relación con profesionales que se espera alcancen altos niveles de renta. Desde la perspectiva de la estabilidad financiera de los individuos, supone que estos sujetos pueden enfrentar exposición temprana a montos significativos de crédito de libre disposición, cuya gestión requiere habilidades avanzadas de planificación financiera.

En contraste, la línea de crédito en Banco Santander aparece de forma más restringida en número de carreras, pero con una estructura de cupos claramente diferenciada. Allí donde se dispone de dato, se observan cupos en los rangos \$300.001–\$500.000, \$500.001–\$1.000.000 y, en al menos una carrera, \geq \$1.000.001. Este último caso coincide con una carrera de alta proyección de ingresos, coherente con el patrón observado en los demás productos. En otras combinaciones, en cambio, el banco adopta una posición más conservadora y mantiene la línea de crédito en el rango intermedio, sin llegar a los niveles más altos. Esta heterogeneidad indica que el Banco Santander utiliza la línea de crédito como un instrumento fuertemente segmentado por riesgo, otorgando cupos elevados solo a carreras que considera muy solventes en el largo plazo, y reduciendo montos o simplemente no apareciendo en el resto de las combinaciones.

En el caso de Banco Falabella, la presencia de línea de crédito en los planes universitarios es mínima. La evidencia disponible muestra un cupo en el rango \$300.001–\$500.000 asociado a una carrera del ámbito de la salud, mientras que el resto de las combinaciones no presentan datos. Este comportamiento es consistente con una estrategia en la que Falabella estructura su relación con el segmento universitario principalmente en torno a la tarjeta de crédito, reservando la línea de crédito para casos aislados. Desde la lógica de gestión de riesgo, ello es coherente, la tarjeta permite un control relativamente más granular del límite y del uso, mientras que la línea de crédito, al ser de disposición directa, puede ser percibida como más riesgosa en clientes jóvenes con historial aún limitado.

En Banco BCI y en el banco etiquetado como “otro banco” la línea de crédito aparece de forma todavía más selectiva. En estos casos, cuando hay dato, los cupos se ubican mayoritariamente en los rangos \$100.000–\$300.000 y \$300.001–\$500.000, con presencia puntual en alguna combinación específica. Esto sugiere que estas instituciones, aun cuando deciden ofrecer línea de crédito a estudiantes o egresados, lo hacen con montos sensiblemente más contenidos, probablemente como forma de acotar la exposición en un segmento que no constituye su foco principal de negocios.

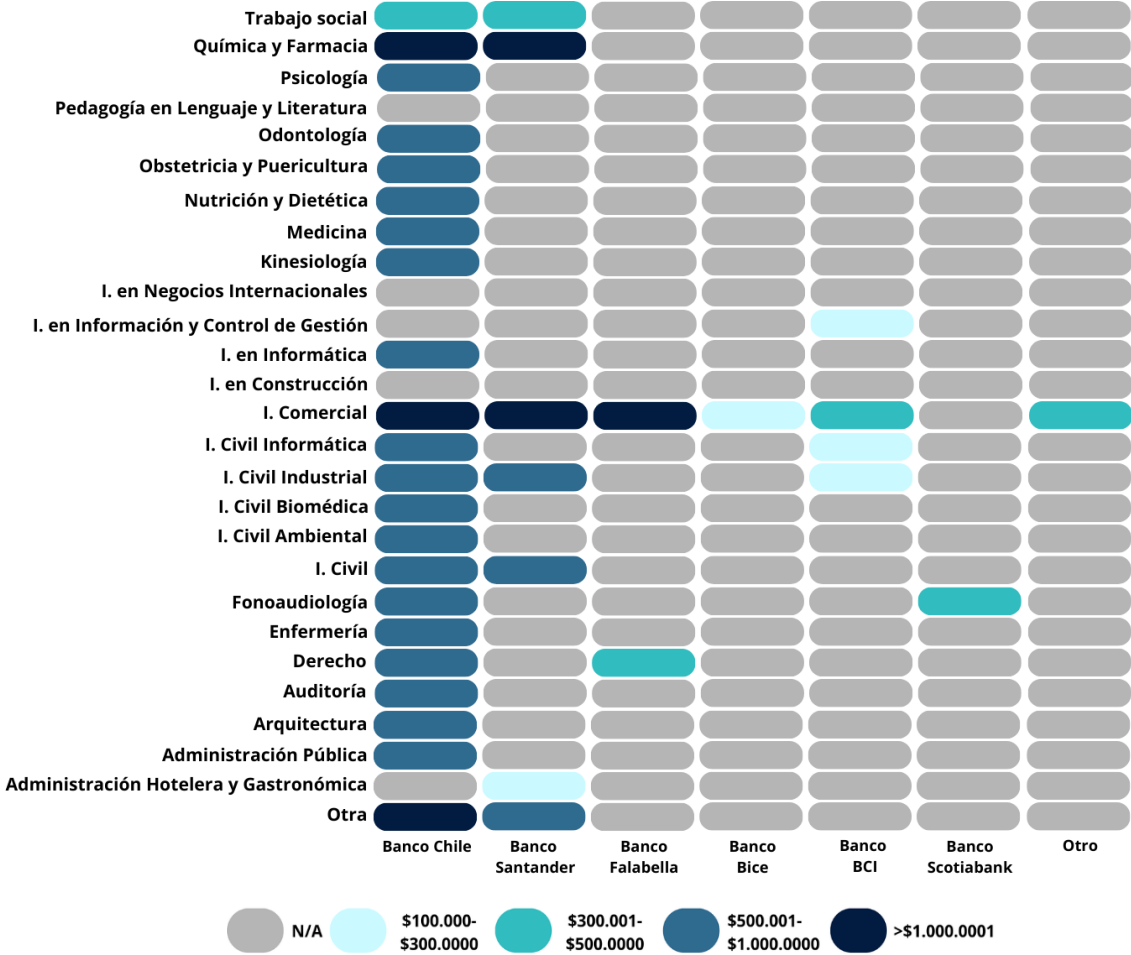
Si se cambia la mirada desde el banco hacia la carrera, ignorando las celdas sin información, es posible agrupar los programas académicos según el nivel de cupo máximo observado en sus líneas de crédito. En la parte alta del espectro se encuentran carreras como Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Civil Informática, Ingeniería en Informática y otras ingenierías de gestión, donde la línea de crédito, cuando está presente, se sitúa en los rangos \$500.001–\$1.000.000 y, en algunos casos, \geq \$1.000.001. Estas carreras concentran buena parte de los cupos más altos, lo que refuerza la tesis de que la banca utiliza la disciplina de estudio como indicador de capital humano futuro, asumiendo que estos profesionales tendrán ingresos suficientes para sostener niveles elevados de endeudamiento.

En un nivel intermedio se ubican varias carreras de salud y ciencias sociales/profesionales, como Química y Farmacia, Enfermería, Fonoaudiología, Nutrición y Dietética, Psicología, Derecho, Auditoría y Arquitectura. En ellas, la línea

de crédito, fundamentalmente en Banco de Chile y en algunos casos en Santander se posiciona mayoritariamente en el rango \$500.001–\$1.000.000, aunque sin alcanzar la frecuencia de cupos ultra altos que se observa en ingenierías. Esto revela que los bancos perciben en estas disciplinas un perfil de riesgo moderado, con empleabilidad razonablemente estable, pero con expectativas salariales algo inferiores a las ingenierías; en consecuencia, el cupo se mantiene en niveles todavía significativos, pero se observa mayor prudencia al traspasar el umbral del millón.

Por último, existe un conjunto de carreras donde los pocos datos de línea de crédito observados se ubican en rangos bajos o intermedios, como \$100.000–\$300.000 o \$300.001–\$500.000, y donde la presencia de este instrumento es mucho menos sistemática. Se trata, sobre todo, de programas vinculados a ámbitos sociales, humanistas o con menor volumen de observaciones en la muestra. En estos casos, la combinación de cupos moderados y apariciones puntuales sugiere que la línea de crédito no constituye un componente central del plan universitario ofrecido a estos estudiantes y egresados, ya sea por una decisión estratégica de la banca o por menor demanda efectiva de este tipo de producto por parte de los propios individuos.

Gráfico 4: Cupo de línea de crédito en estudiantes de pregrado



Fuente: Elaboración propia.

8.1.5.3 Cupo de tarjeta de crédito en egresados/titulados

El análisis del cupo máximo de tarjeta de crédito otorgado a egresados y titulados revela un patrón significativamente distinto al observado en estudiantes de pregrado, evidenciando una política crediticia más expansiva por parte de las instituciones financieras. En este segmento, los bancos asignan cupos sustancialmente más altos, concentrados principalmente en los rangos \$500.001–\$1.000.000 y \geq \$1.000.001, con presencia marginal de cupos bajos o intermedios. Este comportamiento indica que la banca considera a los egresados como perfiles menos riesgosos y con mayor potencial de ingreso futuro, incluso cuando muchos de ellos se encuentran en etapas iniciales de inserción laboral o aún enfrentan condiciones económicas transitorias. El cupo alto se entiende, por tanto, no solo como una evaluación del riesgo actual, sino también como una estrategia comercial orientada a la fidelización de clientes en transición hacia la vida laboral adulta.

Entre los bancos analizados, Banco de Chile destaca como la institución con la política de cupos más agresiva y consistente. En prácticamente todas las carreras donde existen datos observados, los cupos se ubican en rangos altos o muy altos, incluyendo varias combinaciones con cupos \geq \$1.000.000. Este patrón se repite en carreras como Ingeniería Comercial, Ingeniería en Informática, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Civil Informática, Auditoría, Arquitectura, Enfermería, Derecho, Odontología, Química y Farmacia, entre otras. La magnitud de los cupos asignados sugiere que el banco valora fuertemente la finalización de los estudios universitarios como umbral de reducción de riesgo, aun en disciplinas con trayectorias salariales heterogéneas. De esta forma, el Banco de Chile parece priorizar la consolidación de clientes jóvenes con potencial de ingresos crecientes, más que una segmentación estricta por retorno esperado de la carrera.

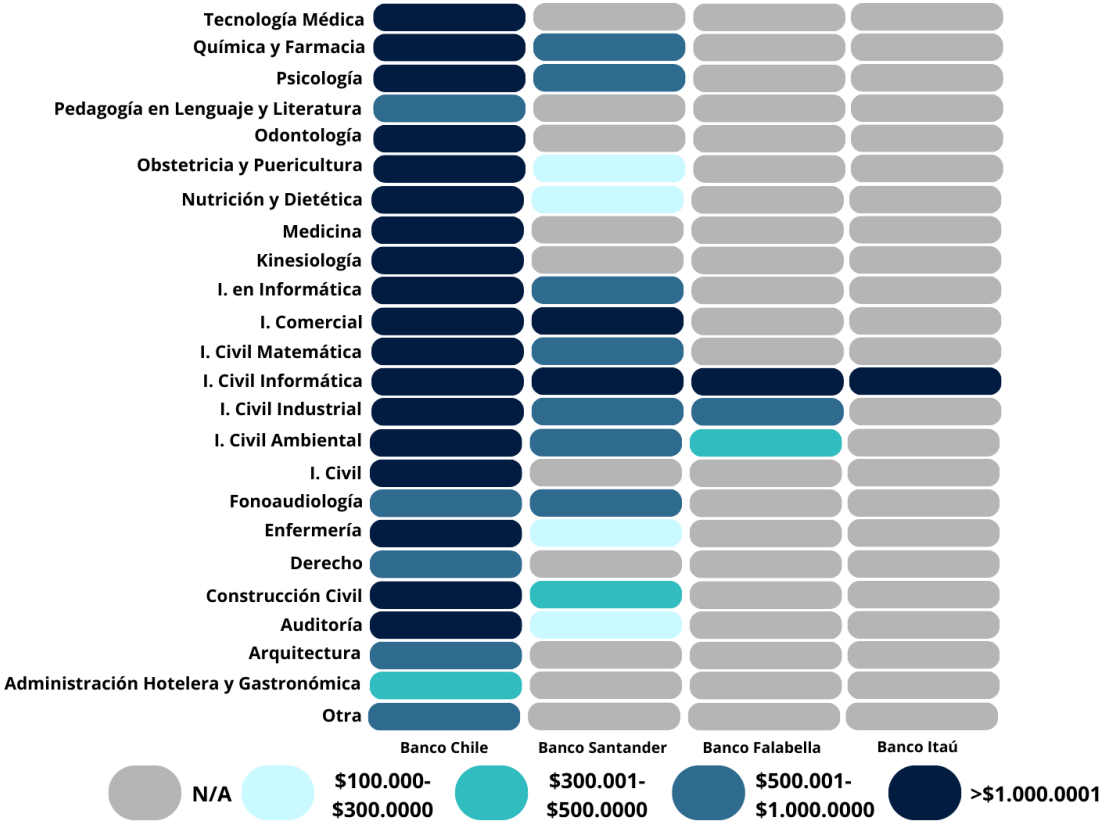
Por su parte, Banco Santander muestra un patrón algo más matizado, aunque igualmente orientado a cupos elevados. Si bien carreras de ingeniería y negocios también reciben límites superiores al millón de pesos, otras áreas, como salud, ciencias sociales o carreras profesionales con ingresos moderados, tienden a ubicarse en rangos intermedios o medio-altos. Esta distribución sugiere una evaluación de riesgo más segmentada en función de la carrera, donde la asignación de cupos refleja expectativas diferenciadas en materia de empleabilidad y salario proyectado. Aun así, la predominancia de cupos altos indica que Santander también utiliza la tarjeta de crédito como herramienta estratégica para retener clientes jóvenes en etapa de transición laboral.

En el caso de Banco Falabella e Itaú, la oferta de tarjeta de crédito aparece más acotada y concentrada en determinados nichos. Los cupos reportados se encuentran principalmente en los rangos \$300.001–\$500.000 y \$500.001–\$1.000.000, con algunos casos puntuales superiores al millón. Estos patrones reflejan estrategias comerciales más conservadoras, donde la línea de negocio orientada al retail financiero privilegia montos intermedios, compatibles con la política de riesgo de bancos que tradicionalmente no lideran la competencia en el segmento universitario. Finalmente, bancos de menor presencia en la muestra

muestran cupos altos cuando participan, pero su presencia es limitada y focalizada, lo que sugiere políticas crediticias selectivas.

Al analizar los cupos por campo disciplinario, emergen tres tendencias claras. En primer lugar, las carreras de ingeniería, negocios, tecnologías y administración, como Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Civil Informática o Auditoría, presentan cupos sistemáticamente altos y muy altos, lo que evidencia que la banca las considera perfiles de alto capital humano esperado y bajo riesgo crediticio futuro. En segundo lugar, varias carreras del área de la salud y ciencias sociales profesionales muestran cupos mayoritariamente intermedios o medio-altos, lo que refleja una percepción de estabilidad laboral, aunque con niveles salariales moderados. Por último, existe un subconjunto de carreras donde los cupos son más variables y dependen del banco evaluado, lo cual señala que el mercado no tiene una percepción unificada respecto del riesgo y potencial de ingreso asociado a dichos perfiles.

Gráfico 5: Cupo en tarjeta de crédito en egresados/titulados



Fuente: Elaboración propia.

8.1.5.4 Cupo en línea de crédito en egresados/titulados

El análisis del cupo máximo de línea de crédito para el segmento de egresados y titulados muestra un patrón de oferta más amplio y agresivo que en el caso de los estudiantes de pregrado, pero sigue siendo un instrumento menos masivo que la

tarjeta de crédito. El mapa de calor evidencia que solo un subconjunto de egresados accede efectivamente a línea de crédito y que esta se concentra principalmente en tres instituciones: Banco de Chile, Banco Santander e Itaú. Las celdas “N/A” corresponden a combinaciones carrera–banco sin dato en la muestra, por lo que el análisis se focaliza en las carreras donde se observa efectivamente cupo reportado.

En Banco de Chile se aprecia el patrón más intenso y sistemático de otorgamiento. Para la mayoría de las carreras donde existe información, incluyendo Ingeniería Comercial, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Civil Informática, Ingeniería en Finanzas, Ingeniería Civil, Auditoría, Arquitectura, Derecho y varias carreras del área de la salud como Enfermería, Fonoaudiología, Nutrición y Dietética, Odontología, Obstetricia y Química y Farmacia, el cupo máximo de línea de crédito se sitúa predominantemente en el rango \$500.001–\$1.000.000. En algunas carreras específicas, como Medicina o determinadas ingenierías, se observan cupos aún mayores, en el rango \geq \$1.000.001, lo que indica una disposición explícita a asumir una mayor exposición crediticia con perfiles considerados de alta proyección salarial. La prácticamente ausencia de cupos en rangos bajos sugiere que, para Banco de Chile, la línea de crédito en egresados es un producto dirigido a clientes que ya son considerados adultos bancarios plenos, no un complemento marginal del plan universitario.

En el caso de Banco Santander, la presencia de línea de crédito es más acotada en número de carreras, pero mantiene una orientación hacia montos medios y medio-altos. Allí donde existe dato, los cupos se ubican generalmente en los rangos \$300.001–\$500.000 y \$500.001–\$1.000.000, con algunos casos puntuales que alcanzan \geq \$1.000.001 en carreras de ingeniería y negocios. En disciplinas asociadas a ingresos moderados, como ciertas carreras de la salud, ciencias sociales o servicios, se observan más frecuentemente rangos intermedios, lo que sugiere una política de riesgo más diferenciada según campo profesional, se reconoce la mayor estabilidad relativa de un egresado respecto de un estudiante, pero el banco modula el cupo en función de la renta esperada de cada carrera.

El Banco Itaú aparece de manera mucho más selectiva, con datos en un conjunto reducido de carreras. En estas, los cupos se ubican principalmente en rangos intermedios o medio-altos, sin la masividad ni los niveles máximos que se observan en Banco de Chile. Esto es coherente con una estrategia de focalización, el banco participa en nichos específicos de egresados que considera atractivos, pero no despliega una política de línea de crédito generalizada para todo el segmento.

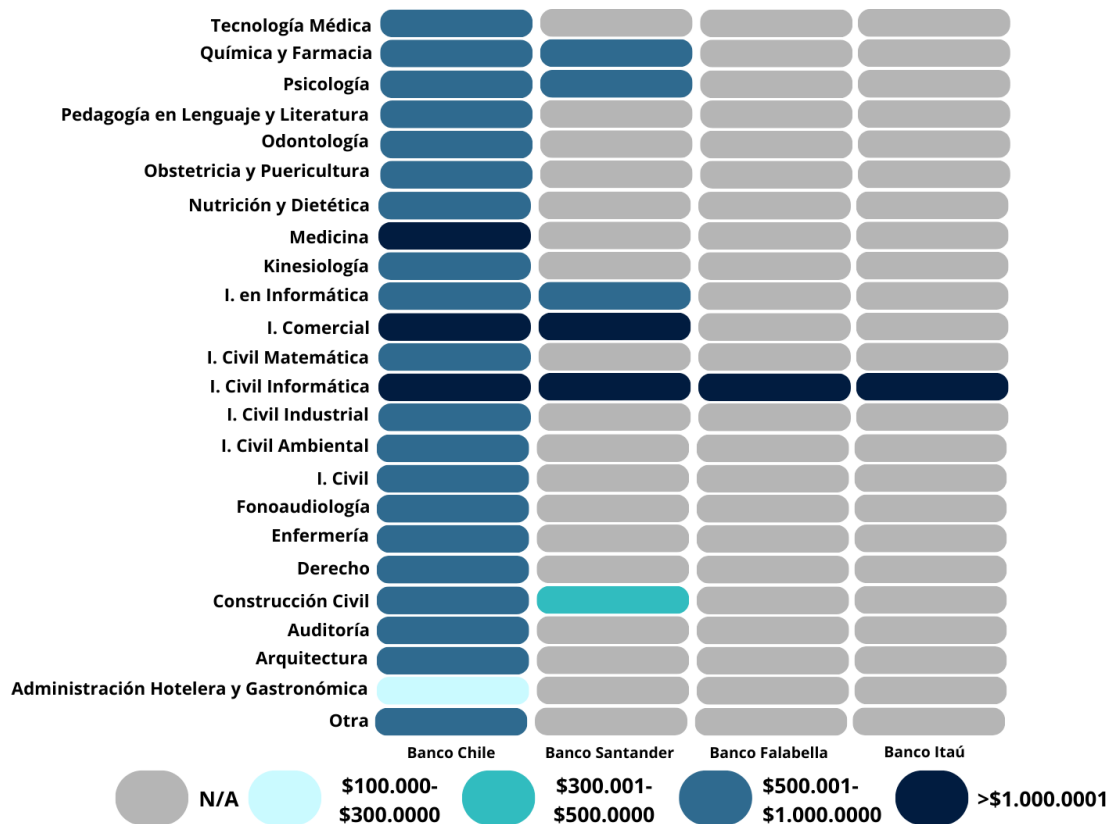
Si se observa la información desde la perspectiva de las carreras, se distinguen tres grandes grupos. En el primero se ubican las carreras de ingeniería, negocios y profesiones tradicionales de alta rentabilidad esperada (Ingeniería Comercial, Ingeniería en Informática, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Civil Informática, Ingeniería Civil, Auditoría, Arquitectura, Derecho, entre otras), para las cuales los cupos reportados se concentran en \$500.001–\$1.000.000 y, en varios casos, en \geq \$1.000.001. Este grupo refleja con claridad que la banca utiliza la línea de crédito como un producto dirigido a egresados que considera clientes estratégicos,

anticipando trayectorias de ingreso crecientes y baja probabilidad de incumplimiento.

En un segundo grupo se encuentran diversas carreras del área de la salud y de las ciencias sociales, como Enfermería, Fonoaudiología, Nutrición y Dietética, Obstetricia, Psicología y Química y Farmacia, donde los cupos de línea de crédito se sitúan mayoritariamente en el rango \$500.001–\$1.000.000, aunque con menor frecuencia de montos superiores al millón. Aquí la banca parece reconocer una empleabilidad relativamente alta, pero con niveles salariales más moderados, optando por cupos todavía significativos, pero más prudentes que en el núcleo duro de ingenierías y negocios.

Por último, existe un conjunto de carreras donde la línea de crédito aparece de manera esporádica y con cupos en rangos intermedios o bajos, por ejemplo, algunas carreras de servicios o con menor representación en la muestra, lo que sugiere que la línea de crédito no constituye un componente central de la oferta crediticia a estos egresados, ya sea por decisión de los bancos o por menor demanda del propio segmento.

Gráfico 6: Cupo en línea de crédito en egresados/titulados



Fuente: Elaboración propia.

8.1.6 Uso y comportamiento financiero de instrumentos de crédito

8.1.6.1 Frecuencia de uso de tarjeta de crédito

El análisis comparado de la frecuencia de uso de la tarjeta de crédito entre los estudiantes de pregrado (n = 214) y los egresados/titulados (n = 168) muestra un cambio claro en la intensidad y centralidad de este instrumento a medida que los individuos avanzan en su ciclo de vida académica y laboral. En términos generales, la tarjeta de crédito pasa de ser un medio de pago relevante pero no universal en el segmento estudiantil, a convertirse en un instrumento prácticamente omnipresente y de uso intensivo entre los egresados.

En el caso de los estudiantes, un 14% declara no utilizar nunca la tarjeta de crédito y un 4% señalar que la utiliza “rara vez”. Es decir, cerca de uno de cada cinco estudiantes (18%) está prácticamente al margen del uso de este instrumento. En contraste, entre los egresados/titulados estas proporciones se reducen drásticamente: solo 1% declara no usarla nunca y 2% la utiliza rara vez, de modo que el 99% de este grupo la emplea con alguna frecuencia. Este contraste evidencia que la transición desde la condición de estudiante a la de egresado implica una normalización del uso de la tarjeta de crédito, coherente con la mayor autonomía financiera y la ampliación de responsabilidades económicas.

Si se observan las categorías de uso más intensivo, la diferencia es aún más marcada. Entre los estudiantes, el 27% indica usar la tarjeta “muy frecuentemente” y un 34% “frecuentemente”, lo que implica que alrededor de 61% la utiliza con alta regularidad. En el segmento de egresados/titulados, estos porcentajes se elevan a 51% en “muy frecuente” y 28% en “frecuente”, de modo que casi 8 de cada 10 egresados (79%) usa la tarjeta con intensidad alta o muy alta. El salto de 27% a 51% en la categoría “muy frecuente” es particularmente ilustrativo, sugiere que, una vez finalizada la carrera, la tarjeta deja de ser un complemento y pasa a constituirse en un pilar central de la gestión financiera cotidiana.

La categoría “uso regular” (ni esporádico ni intensivo) se mantiene relativamente similar entre ambos grupos, 21% en estudiantes y 18% en egresados/titulados. Esto indica que el cambio no se produce en el segmento intermedio, sino principalmente por desplazamiento desde el no uso y el uso ocasional hacia el uso muy intensivo. En otras palabras, el proceso de egreso no transforma a los usuarios moderados, sino que incorpora a quienes antes no utilizaban la tarjeta y aumenta la intensidad de uso entre quienes ya la utilizaban.

En concreto, estos resultados tienen implicancias relevantes. Primero, reflejan la estrategia de la banca de acompañar la transición educativa-laboral con un incremento en la profundización del vínculo crediticio, no solo a través de mayores cupos, sino también mediante el uso más frecuente del instrumento. Segundo, la combinación de altos niveles de uso en ambos segmentos y un aumento significativo en la intensidad tras el egreso sugiere que la tarjeta de crédito actúa como mecanismo de suavizamiento de consumo y financiamiento de la instalación laboral, pero al mismo tiempo eleva el riesgo de endeudamiento rotativo,

especialmente en los primeros años de inserción profesional, cuando los ingresos aún son inestables.

Tabla 14: Frecuencia de uso tarjeta de crédito por segmento

Frecuencia de uso tarjeta de crédito		
Opción	Estudiantes de pregrado	Egresados/titulados
Nunca	14%	1%
Rara vez	4%	2%
Regularmente	21%	18%
Frecuentemente	34%	28%
Muy frecuente	27%	51%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.6.2 Frecuencia de uso de línea de crédito

El análisis comparado de la frecuencia de uso de la línea de crédito entre estudiantes de pregrado (n = 214) y egresados/titulados (n = 168) muestra, a diferencia de la tarjeta de crédito, una continuidad marcada en el bajo uso de este instrumento en ambas etapas del ciclo de vida. En el segmento de estudiantes, un 75% declara que nunca utiliza la línea de crédito y un 18% que la utiliza “rara vez”; es decir, 93% prácticamente no recurre a este producto. Entre los egresados/titulados, las cifras son muy similares, 73% indica no usarla nunca y 22% la utiliza rara vez, de modo que 95% la usa nunca o casi nunca. Esto revela que, aun cuando los egresados acceden a cupos más elevados y a una oferta bancaria más agresiva, la línea de crédito sigue siendo percibida como un instrumento marginal o de uso estrictamente excepcional.

Las categorías de uso más intensivo confirman este patrón. Entre los estudiantes, solo un 5% declara usar la línea “regularmente”, un 1% “frecuentemente” y otro 1% “muy frecuentemente”. En el caso de los egresados, estas proporciones se reducen aún más, 3% reporta un uso “regular”, 2% un uso “frecuente” y no se registran casos de uso “muy frecuente”. En términos prácticos, esto significa que menos de 1 de cada 20 jóvenes, tanto estudiantes como egresados, utiliza la línea de crédito de manera habitual, a pesar de que el acceso formal al producto y los cupos disponibles, especialmente en egresados, son significativamente mayores que en la etapa estudiantil.

Desde una perspectiva de gestión financiera, estos resultados sugieren que la línea de crédito mantiene en ambos segmentos el carácter de “recurso de último recurso” o mecanismo de respaldo para contingencias, y no de herramienta de financiamiento corriente. La banca ofrece el producto, particularmente a egresados, pero los individuos parecen preferir otros instrumentos (en especial la tarjeta de crédito) para cubrir necesidades de liquidez y consumo. En consecuencia, la línea de crédito aparece como un elemento relativamente periférico en la estructura financiera personal, lo que contrasta con la centralidad observada en la tarjeta de crédito y plantea que los principales riesgos de endeudamiento juvenil se concentran allí, más que en este instrumento específico.

Tabla 15: Frecuencia de uso línea de crédito por segmento

Frecuencia uso línea de crédito		
Opción	Estudiantes de pregrado	Egresados/titulados
Nunca	75%	73%
Rara vez	18%	22%
Regularmente	5%	3%
Frecuentemente	1%	2%
Muy frecuente	1%	0%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.6.3 Comportamiento de pago de tarjeta de crédito

El análisis comparado del comportamiento de pago de la tarjeta de crédito entre estudiantes de pregrado (n = 214) y egresados/titulados (n = 168) muestra diferencias relevantes tanto en el grado de uso efectivo como en la disciplina de pago asociada al crédito de consumo.

En primer lugar, la categoría “No aplica”, que corresponde, principalmente, a personas que no utilizan tarjeta de crédito o no mantienen deuda vigente, alcanza un 14,5% en estudiantes, pero solo un 2,4% en egresados/titulados. Esto confirma que el instrumento está más difundido y consolidado en la etapa posterior al egreso, prácticamente todos los egresados participan del sistema de tarjeta de crédito, mientras que en el segmento estudiantil existe todavía un grupo no menor que permanece al margen.

Al focalizar el análisis en quienes efectivamente utilizan la tarjeta, se observa que el comportamiento más extendido en ambos segmentos es pagar siempre el total facturado. Entre los estudiantes, esta opción alcanza un 57,5% de la muestra total, mientras que en egresados/titulados sube a 63,1%. Si se excluyen los casos “No aplica”, esto implica que cerca de dos tercios de los usuarios estudiantes y alrededor de tres cuartos de los usuarios egresados cancelan íntegramente su saldo en cada período. Este patrón indica que, en general, la tarjeta es utilizada como medio de pago a corto plazo más que como fuente de crédito rotativo, y que la disciplina de pago tiende a mejorar levemente tras la inserción laboral.

En el tramo intermedio, la opción “generalmente pago más que el mínimo, pero no el total” concentra un 21% de los estudiantes y un 30,4% de los egresados/titulados. Es decir, una fracción importante de ambos segmentos, y especialmente del grupo de egresados, mantiene saldos pendientes de forma recurrente, aunque evitando el pago exclusivamente mínimo. Desde la perspectiva del riesgo, se trata de un colectivo que sí acumula deuda en el tiempo y está expuesto a costos financieros significativos, aun cuando su comportamiento es más prudente que el de quienes solo pagan el mínimo.

Las opciones que reflejan conductas de mayor vulnerabilidad son minoritarias, pero no irrelevantes. Entre los estudiantes, un 6,1% declara pagar “alrededor de la mitad” del saldo, frente a 4,2% en egresados/titulados. El pago “solo del mínimo” es residual (0,9% en estudiantes y 0% en egresados). Aunque estos porcentajes son

bajos, representan un subgrupo para el cual la tarjeta de crédito puede transformarse en una fuente de endeudamiento crónico, ya que los intereses acumulados y el ritmo lento de amortización del capital dificultan la reducción efectiva de la deuda.

En conjunto, los datos permiten extraer dos conclusiones principales. Primero, el paso de la etapa de estudios a la condición de egresado/titulado implica una mayor masificación del uso de la tarjeta de crédito y un ligero fortalecimiento de la disciplina de pago total, lo que sugiere que la inserción laboral mejora parcialmente la capacidad de cumplir con las obligaciones financieras. Segundo, sin embargo, también aumenta el peso relativo del grupo que no paga siempre el total y mantiene saldos financiados mes a mes, especialmente entre los egresados, donde casi un tercio de los usuarios se encuentra en esta situación. Ello confirma que, si bien la mayoría utiliza la tarjeta de manera relativamente responsable, existe un segmento no menor, más visible en la etapa laboral temprana, para el cual la tarjeta se convierte en un mecanismo de financiamiento permanente, con riesgos asociados de sobreendeudamiento en el mediano plazo.

Tabla 16: Comportamiento de pago por segmento

Distribución de pago de tarjeta de crédito		
Opción	Estudiantes de pregrado	Egresados/titulados
No aplica	14,5%	2,4%
Mínimo	0,9%	0%
Generalmente Mínimo	0%	0%
Mitad	6,1%	4,2%
Generalmente total	21%	30,4%
Siempre total	57,5%	63,1%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.6.4 Razones de uso de tarjeta de crédito

El análisis comparado de las razones de uso de la tarjeta de crédito entre estudiantes de pregrado y egresados/titulados muestra continuidades importantes en las motivaciones centrales, pero también ciertos desplazamientos coherentes con la transición desde la vida estudiantil al inicio de la trayectoria laboral.

En ambos segmentos, la principal razón declarada para utilizar la tarjeta es “crear o mantener historial crediticio”, aunque con mayor intensidad en egresados, 39% de los estudiantes y 47% de los egresados/titulados la señalan como motivo principal. Este incremento sugiere que, una vez finalizada la carrera, la construcción de reputación financiera pasa a ser percibida como un activo aún más relevante para acceder a productos futuros (créditos de consumo, hipotecarios, automotrices). Es decir, la tarjeta deja de ser solo un medio de pago y se consolida como instrumento estratégico para posicionarse frente al sistema financiero, especialmente en la etapa en que los jóvenes comienzan a proyectar decisiones de mayor envergadura (independizarse, adquirir vivienda, etc.).

Una segunda motivación, compartida casi en idéntica proporción por ambos grupos, es “aprovechar beneficios, descuentos o programas de recompensas”, con 23% de menciones tanto en estudiantes como en egresados. Esto indica que los incentivos comerciales diseñados por la banca y el retail (cashback, puntos, millas, convenios con comercios) tienen un peso similar a lo largo del ciclo, y que el comportamiento orientado a “optimizar” el consumo mediante beneficios se mantiene estable más allá del nivel de ingreso o de la etapa vital. Desde la perspectiva del marketing financiero, esto confirma la eficacia de estas estrategias para sostener el uso recurrente de la tarjeta; desde la óptica del endeudamiento, implica que parte del uso podría estar motivado más por los incentivos que por necesidades efectivas de liquidez.

La razón “tener liquidez o respaldo ante imprevistos” también presenta valores muy cercanos en ambos grupos, 19% en estudiantes y 20% en egresados/titulados. La tarjeta es concebida, en consecuencia, como una especie de seguro de liquidez, que permite enfrentar emergencias o descalces temporales de caja. El hecho de que esta motivación se mantenga al pasar de la vida estudiantil a la laboral temprana sugiere que la vulnerabilidad ante shocks de ingreso o gasto se prolonga en el tiempo, y que la tarjeta continúa sustituyendo, al menos parcialmente, la función que idealmente debiera cumplir un fondo de ahorro para emergencias.

Las diferencias más claras se observan en las categorías vinculadas al no uso y al uso principalmente para financiamiento en cuotas. La proporción de quienes declaran “no utilizar” la tarjeta cae de 13% en estudiantes a solo 2% en egresados/titulados, confirmando que, tras el egreso, la tarjeta de crédito se convierte en un instrumento casi universal. En cambio, la razón “para acceder a compras en cuotas sin interés” se mantiene constante en 7% en ambos segmentos, lo que indica que el uso de la tarjeta como instrumento explícito de crédito en cuotas es relativamente minoritario y estable, la mayoría la utiliza más por razones estratégicas (historial) o tácticas (beneficios, liquidez) que por la búsqueda explícita de financiamiento parcelado.

Finalmente, la categoría “otro motivo” aparece marginalmente solo en egresados (1%), lo que confirma que las motivaciones capturadas por las categorías principales son suficientes para explicar casi la totalidad de los usos reportados.

Tabla 17: Razones de uso de tarjeta de crédito por segmento

Razón de uso de tarjeta de crédito		
Opción	Estudiantes de pregrado	Egresados/titulados
Para crear o mejorar el historial crediticio	39%	47%
Para aprovechar beneficios	23%	23%
Para tener liquidez en el momento y pagar después	19%	20%
No la utilizo	13%	2%
Para acceder a compras sin interés	7%	7%
Otro motivo	0%	1%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.6.5 Tipo de gastos financiados con tarjeta de crédito

El análisis comparado del tipo de gastos financiados con tarjeta de crédito por estudiantes de pregrado (n = 214) y egresados/titulados (n = 168) evidencia cambios sustantivos en la forma en que ambos grupos utilizan este instrumento, tanto en la naturaleza del consumo como en los fines económicos que persiguen. Las categorías no son excluyentes, por lo que las proporciones representan el porcentaje de personas de cada segmento que declara utilizar la tarjeta para cada tipo de gasto.

En ambos grupos, el principal destino de la tarjeta son los gastos discrecionales (ocio, consumo no esencial, compras personales, etc.), aunque con una intensidad mayor en egresados. Entre los estudiantes, un 68% declara utilizar la tarjeta para este tipo de gasto, cifra que aumenta a 79% en egresados/titulados. Esto sugiere que, a medida que los individuos avanzan en su ciclo de vida y acceden a ingresos laborales, la tarjeta se consolida como vehículo central para financiar consumo discrecional, ampliando la capacidad de gasto más allá del ingreso corriente.

En segundo lugar, se observa un aumento significativo del uso de la tarjeta para gastos básicos (alimentación, transporte, servicios básicos) al pasar de estudiantes a egresados, de 27% a 46%. En la etapa de egreso e inserción laboral temprana, la tarjeta de crédito deja de ser un instrumento asociado únicamente a consumos puntuales y comienza a utilizarse para sostener parte del costo de vida recurrente, lo que puede ser indicio de descalces entre ingresos iniciales y gastos fijos propios de la independencia económica (arriendo, mantención de hogar, movilidad, etc.).

Un cambio cualitativo relevante es la aparición, solo en el segmento de egresados/titulados, de dos categorías que no están presentes en estudiantes, “gastos de hogar” (16%) e “inversiones” (49%). Los gastos de hogar se vinculan con la instalación y mantención de vivienda (mobiliario, equipamiento, mejoras), propios de la transición a la vida independiente. Las inversiones, que alcanzan casi la mitad del segmento, pueden corresponder tanto a activos financieros como a bienes durables (por ejemplo, automóvil, equipamiento de trabajo), y reflejan que, en la etapa de egreso, la tarjeta comienza a utilizarse también como herramienta para adquirir activos o capacidades futuras, no solo para consumo corriente.

En contraste, el uso para gastos educacionales se restringe prácticamente al grupo de estudiantes (21 %), desapareciendo en egresados/titulados (0 %). Esto es coherente con la finalización del ciclo formativo, mientras están en pregrado, una parte del alumnado utiliza la tarjeta para complementar el financiamiento de aranceles, matrículas o materiales, una vez egresados, la función educativa deja de ser un destino relevante para este instrumento. Algo similar ocurre con la categoría “no la utilizo”, que desciende de 13 % en estudiantes a solo 1 % en egresados, confirmando que el uso de la tarjeta se generaliza casi por completo en la etapa posterior al egreso.

Por último, los gastos de salud muestran una pauta inversa, 25% de los estudiantes utiliza la tarjeta para esta finalidad, frente a 13% de los egresados. Esto puede interpretarse como que, en la etapa estudiantil, la tarjeta actúa con mayor frecuencia

como mecanismo de protección frente a contingencias sanitarias, mientras que, en la etapa laboral, el acceso a seguros o ingresos más estables podría reducir la necesidad de financiar salud vía crédito de consumo (aunque no la elimina por completo). La categoría “otro” aparece de manera marginal únicamente en egresados (1 %), lo que indica que las alternativas principales explican casi la totalidad de los usos.

Tabla 18: Tipo de gastos por segmento

Tipo de gastos		
Opción	Estudiantes de pregrado	Egresados/titulados
Gastos básicos	27%	46%
Gastos discrecionales	68%	79%
Gastos hogar	0%	16%
Gastos de salud	25%	13%
Inversiones	0%	49%
No la utilizo	13%	1%
Otro	0%	1%
Gastos educativos	21%	0%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.6.6 Frecuencia de atraso en pago de tarjeta de crédito

El análisis de la frecuencia de atraso en el pago de la tarjeta de crédito permite evaluar no solo el nivel de endeudamiento, sino también la calidad del comportamiento financiero de estudiantes de pregrado y egresados/titulados. En términos generales, ambos segmentos exhiben patrones mayoritariamente responsables, pero con una mayor incidencia de atrasos recurrentes en el grupo de egresados, lo que se alinea con su mayor profundidad de endeudamiento y carga de pago mensual.

En el caso de los estudiantes, un 64,95% declara que nunca se ha atrasado en el pago de su tarjeta de crédito. Este porcentaje desciende a 53,57% entre los egresados/titulados, lo que implica una reducción de más de 11 puntos porcentuales en la proporción de usuarios sin atrasos al transitar hacia la etapa posterior al egreso. Aunque en ambos casos la mayoría mantiene un comportamiento de pago puntual, la disminución observada en egresados sugiere que la mayor carga de deuda y el uso más intensivo del instrumento se traducen en una mayor probabilidad de episodios de morosidad, incluso entre individuos con niveles de educación superior.

Si se consideran los atrasos ocasionales, definidos como haberse atrasado solo una vez, se observa un patrón inverso, el 21,96% de los estudiantes reporta haber incurrido en un atraso único, cifra que aumenta a 29,76% en los egresados/titulados. Este incremento indica que, en la etapa de inserción laboral temprana, es relativamente frecuente experimentar descalces puntuales de liquidez que impiden cumplir a tiempo con la totalidad de los pagos, aun cuando no se traduzcan

necesariamente en conductas de morosidad reiterada. Es posible que estos atrasos estén asociados a momentos de transición (cambios de empleo, períodos de cesantía friccional, gastos imprevistos ligados a la independencia económica), donde los egresados enfrentan obligaciones financieras más exigentes que durante la vida estudiantil.

La diferencia más marcada se observa, sin embargo, en los atrasos recurrentes. Entre los estudiantes, solo un 3,74% declara haberse atrasado 2 a 3 veces, mientras que en los egresados/titulados esta proporción se eleva a 14,88%. De manera similar, quienes reportan 4 o más atrasos representan apenas un 0,50% de los estudiantes y un 0,60% de los egresados, cifras bajas en términos absolutos pero que, combinadas con los atrasos de 2–3 veces, muestran que aproximadamente un 15,5% de los egresados ha experimentado episodios de morosidad repetida, frente a 4,2% de los estudiantes. Esta diferencia de casi cuatro veces sugiere que, para un subconjunto no menor de egresados, la tarjeta de crédito deja de ser un instrumento gestionado puntualmente y se transforma en una fuente de tensión financiera recurrente.

La categoría “No aplica”, que agrupa principalmente a quienes no utilizan tarjeta de crédito o no poseen productos bancarios asociados, también muestra una brecha significativa, 8,88% en estudiantes frente a 1,19% en egresados/titulados. Ello es coherente con los análisis previos, una fracción no despreciable de estudiantes se mantiene al margen del sistema crediticio, mientras que entre los egresados prácticamente todos utilizan la tarjeta. En consecuencia, la mayor exposición a atrasos en este último grupo no solo obedece a un comportamiento de pago distinto, sino también a una mayor tasa de bancarización efectiva.

Tabla 19: Frecuencia de atraso en pago de tarjeta de crédito por segmento

Frecuencia de atraso	Porcentaje estudiantes	Porcentaje egresados/titulados
Nunca me atrasé	64,95%	53,57%
1 vez	21,96%	29,76%
2-3 veces	3,74%	14,88%
4 o más veces	0,50%	0,60%
No aplica	8,88%	1,19%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.7 Endeudamiento y carga financiera percibida

8.1.7.1 Monto total adeudado con instituciones financieras

El análisis de la pregunta “¿Cuánto dinero debes actualmente a bancos u otras instituciones financieras?” evidencia un cambio nítido en el patrón de endeudamiento al comparar el segmento de estudiantes de pregrado con el de egresados/titulados. Aunque se trata de resultados descriptivos de la muestra, y no de estimaciones inferenciales, las diferencias en la distribución de los montos adeudados son suficientemente marcadas como para sugerir perfiles de riesgo y trayectorias de endeudamiento diferenciadas entre ambas etapas del ciclo de vida.

En primer lugar, la proporción de personas que declara no tener deudas es significativamente mayor entre los estudiantes que entre los egresados. En el caso de los estudiantes, un 28,97% afirma no registrar deudas con bancos u otras instituciones financieras, mientras que esta cifra desciende a apenas 4,76% en el segmento de egresados/titulados. Dicho de otro modo, cerca de 3 de cada 10 estudiantes se encuentran libres de deuda en la muestra, frente a menos de 1 de 20 egresados. Este contraste es consistente con la evidencia previa, durante el pregrado una fracción relevante de los jóvenes aún no se integra plenamente al sistema crediticio, mientras que, tras el egreso, la deuda se convierte prácticamente en una constante en la experiencia financiera de los individuos.

Al observar los tramos de endeudamiento positivo, se aprecia que los estudiantes presentan un perfil más “ligero” que los egresados. Entre los estudiantes, el tramo más frecuente es “menos de \$100.000”, que concentra un 42,99% de la muestra. Es decir, la mayoría de los estudiantes endeudados lo está por montos muy acotados, consistentes con usos puntuales de tarjeta de crédito, compras menores o atrasos reducidos. En cambio, en el grupo de egresados/titulados este mismo tramo representa un 41,07%, proporción todavía alta, pero que deja de ser la categoría dominante. Para los egresados, el peso relativo de las deudas pequeñas disminuye en favor de montos intermedios y altos.

El cambio más relevante se observa en el tramo entre \$100.001 y \$500.000, que se transforma en el núcleo del endeudamiento de los egresados. En el segmento estudiantil, este rango agrupa al 26,17% de los encuestados, en el segmento de egresados/titulados, su participación se eleva a 47,62%. En términos agregados, si se consideran solo quienes tienen deuda positiva, aproximadamente 1 de cada 4 estudiantes y casi la mitad de los egresados se ubica en este nivel. Esta diferencia sugiere que, tras la inserción laboral y el aumento de acceso a productos crediticios, los jóvenes profesionales transitan desde deudas pequeñas hacia deudas de magnitud intermedia, consistentes con el uso sistemático de tarjeta de crédito, líneas de crédito y, eventualmente, créditos de consumo de corto plazo.

La presencia de deudas en los tramos más altos refuerza esta lectura. Entre los estudiantes, solo un 1,40% declara deber entre \$500.001 y \$1.000.000, y un 0,47% reporta deudas superiores a \$1.000.001. En conjunto, apenas un 1,87% del segmento estudiantil se ubica por sobre el umbral de medio millón de pesos. En contraste, en el segmento de egresados/titulados, el 4,17% se sitúa en el tramo \$500.001–\$1.000.000 y un 2,38% indica deber más de \$1.000.001, por lo que alrededor de un 6,55% presenta deudas iguales o superiores al medio millón. Aunque se trata de una minoría, esta es más de tres veces mayor que la observada entre estudiantes, lo que evidencia que una fracción no despreciable de egresados entra tempranamente en niveles de endeudamiento que pueden ser financieramente exigentes si los ingresos aún no se han consolidado.

Si se sintetiza la información, puede afirmarse que entre los estudiantes casi 3 de cada 10 no tienen deudas y aproximadamente otro 4 de cada 10 mantiene deudas inferiores a \$100.000, de modo que el endeudamiento tiende a ser nulo o de baja cuantía. Solo cerca de un 28% de los estudiantes reporta deudas superiores a

\$100.000, y menos de un 2% supera el medio millón. En cambio, entre los egresados/titulados más del 95% declara tener algún nivel de deuda, y más de la mitad (54,17%) se ubica sobre los \$100.000, con un 6,55% en los tramos más altos. El perfil de endeudamiento se desplaza, por tanto, desde una situación relativamente liviana y heterogénea en el pregrado hacia una estructura más generalizada y concentrada en montos intermedios y altos tras el egreso.

En retrospectiva, estos resultados son coherentes con el contexto analizado en objetivos previos. Tras finalizar la carrera, los jóvenes enfrentan simultáneamente mayor acceso al crédito, aumento de cupos en tarjetas y líneas de crédito y la necesidad de financiar su proceso de instalación laboral y residencial (arriendo, equipamiento, transporte, etc.). La combinación de estos factores favorece que el endeudamiento no solo sea más frecuente, sino también más voluminoso. Al mismo tiempo, la transición hacia tramos de deuda más altos en una etapa donde las trayectorias de ingreso aún son incipientes podría constituir un foco de riesgo de sobreendeudamiento, especialmente para aquellos egresados ubicados en los clústeres de menor estabilidad laboral o mayor informalidad.

Tabla 20: Deuda con instituciones financieras por segmento

Deuda a instituciones financieras	Porcentaje estudiantes	Porcentaje egresados/titulados
No tengo deudas	28,97%	4,76%
Menos de \$100.000	42,99%	41,07%
Entre \$100.001-\$500.000	26,17%	47,62%
Entre \$500.001-\$1.000.000	1,40%	4,17%
Más de \$1.000.001	0,47%	2,38%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.1.2 Porcentaje de ingreso destinado al pago de deuda

El análisis del porcentaje de ingreso destinado al pago de deudas profundiza y matiza los resultados observados en la pregunta sobre el monto total adeudado, revelando diferencias estructurales entre el segmento de estudiantes de pregrado y el de egresados/titulados no solo en la existencia de deuda, sino en la carga efectiva que esta deuda representa sobre sus ingresos actuales.

En el caso de los estudiantes, se observa que una parte importante declara no destinar ingresos al pago de deudas, el 17,76% indica que el “0%” de su ingreso se destina a obligaciones financieras. A ello se suma un 30,84% que destina solo entre “1%-10%” de su ingreso, y un 27,57% que se ubica en el tramo “11%–20%”. En conjunto, aproximadamente tres cuartas partes de los estudiantes (76%) destinan a un 20% de su ingreso al servicio de deuda, lo que da cuenta de una carga financiera relativamente baja o manejable, al menos en términos de flujo. Los tramos superiores son minoritarios, solo un 9,81% declara destinar “21%–30%”, un 6,54% señala que destina “31%–50%”, y un 7,48% indica que destina “más del 50%” de su ingreso a pagar deudas. Este último grupo, aunque numéricamente acotado, constituye un foco de especial preocupación, pues la literatura señala que destinar

más de un tercio del ingreso a deuda de consumo se asocia a altos niveles de estrés financiero y vulnerabilidad ante shocks de ingreso.

La situación cambia sustantivamente al analizar a los egresados/titulados. Solo un 2,38% declara no destinar ingreso a deuda (0%), y el tramo “1%–10%” representa apenas un 5,36%. Es decir, menos de un 8% de los egresados se encuentra en una situación de carga financiera nula o muy baja, frente a más de un 48% en el caso de los estudiantes. La concentración se desplaza hacia tramos de mayor esfuerzo financiero, el tramo “11%–20%” agrupa al 20,83%, pero son los intervalos “21%–30%” y “31%–50%” los que se vuelven predominantes, con 41,07% y 29,17%, respectivamente. En otras palabras, 7 de cada 10 egresados (aproximadamente 70%) destina entre 21% y 50% de su ingreso al pago de deudas, un nivel de esfuerzo considerablemente más alto que el observado en el segmento estudiantil. El tramo “más del 50%” desciende a 1,19%, lo que indica que, aunque las cargas extremas son poco frecuentes, la mayoría se sitúa en una zona de endeudamiento estructuralmente pesada.

Comparados ambos segmentos, se observa un doble movimiento, por una parte, la proporción de personas sin carga de deuda o con carga muy baja se reduce drásticamente al pasar de estudiante a egresado, por otra, se incrementa de forma pronunciada la proporción de quienes destinan entre 21% y 50% de su ingreso a deudas. Mientras entre los estudiantes el grueso se concentra bajo el umbral del 20%, entre los egresados el patrón se desplaza hacia el rango medio-alto (21%–50%). Esto sugiere que el proceso de egreso y la inserción laboral temprana no solo incrementan el monto adeudado, sino que encarecen el presupuesto mensual, al exigir una porción mucho más significativa del ingreso para cumplir con las obligaciones financieras.

Desde la perspectiva de la gestión financiera personal, estos resultados son especialmente relevantes. En estudiantes, la carga relativamente baja puede explicarse por la combinación de tres factores, en primer lugar, el menor acceso efectivo a productos de crédito de mayor volumen. En segundo lugar, el apoyo familiar que reduce la necesidad de recurrir a deuda para financiar consumo básico y por último, los niveles de ingreso propios generalmente reducidos, que restringen la capacidad de endeudarse. En egresados, por el contrario, el aumento de ingresos y el acceso a mayores cupos en tarjetas y líneas de crédito se traduce en compromisos financieros recurrentes que absorben una fracción sustantiva de esos ingresos, lo que puede limitar su capacidad de ahorro, inversión y resiliencia ante contingencias.

En términos de riesgo, destinar más del 30% del ingreso al pago de deudas es considerado, en muchos estudios y estándares bancarios, un umbral crítico para la sostenibilidad del endeudamiento de consumo. En la muestra analizada, aproximadamente un 14% de los estudiantes y casi un 30% de los egresados se sitúan por encima de este umbral (31%–50% y más del 50%). Aunque la proporción de egresados que destina más del 50% es baja, el hecho de que casi un tercio concentre entre un tercio y la mitad de sus ingresos en el pago de deudas indica que una parte relevante del segmento se enfrenta a un escenario de tensión

presupuestaria crónica, especialmente si se consideran otros compromisos como arriendo, transporte y gastos básicos.

Tabla 21: Porcentaje de ingreso destinado a deuda por segmento

Ingreso destinado a deuda	Porcentaje estudiantes	Porcentaje egresados/titulados
0%	17,76%	2,38%
1%-10%	30,84%	5,36%
11%-20%	27,57%	20,83%
21%-30%	9,81%	41,07%
31%-50%	6,54%	29,17%
Más del 50%	7,48%	1,19%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.7.3 Percepción de manejabilidad de la deuda

La afirmación “Mi nivel de deuda es manejable para mí” permite aproximarse a la percepción subjetiva de carga financiera en ambos segmentos, complementando los indicadores objetivos de monto adeudado, porcentaje de ingreso destinado a deuda y frecuencia de atraso. Los resultados muestran, en general, una alta sensación de control sobre la deuda en estudiantes y, aún más, en egresados/titulados, aunque esta percepción debe leerse con cautela, considerando que se da en un contexto de endeudamiento cuantitativamente más intenso en el segundo grupo.

En el caso de los estudiantes de pregrado, un 49,54% declara estar totalmente de acuerdo con que su nivel de deuda es manejable, y un 21,96% manifiesta estar de acuerdo. En conjunto, cerca de siete de cada diez estudiantes (71,5%) perciben su deuda como manejable, lo que resulta coherente con el hecho de que una proporción importante destina menos del 20% de sus ingresos al pago de obligaciones financieras y que, además, existe un grupo significativo sin deuda o con deuda de baja cuantía. Un 8,41% se sitúa en una posición neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo), mientras que las respuestas claramente negativas son minoritarias, 3,74% totalmente en desacuerdo y 1,40% en desacuerdo, es decir, alrededor de un 5% reconoce explícitamente que su nivel de deuda no es manejable. A ello se suma un 14,95% que indica “no aplica / no tengo deudas”, grupo que, justamente por su situación, no enfrenta tensión financiera asociada a obligaciones crediticias.

En el segmento de egresados/titulados la percepción de manejabilidad es aún más positiva, al menos declarativamente. Un 58,33% afirma estar totalmente de acuerdo y un 38,69% de acuerdo, de modo que casi la totalidad del grupo (97%) considera manejable su nivel de endeudamiento. Solo un 2,98% se ubica en la posición neutral y no se registran respuestas en desacuerdo o totalmente en desacuerdo. Además, a diferencia de los estudiantes, no existe la categoría “no aplica / no tengo deudas”, lo que es consistente con el hallazgo previo de que casi todos los egresados mantienen algún nivel de deuda con el sistema financiero. Desde la lectura

estrictamente perceptiva, los egresados se sienten más seguros y en control de su deuda que los estudiantes, a pesar de que, objetivamente, presentan montos de deuda mayores y destinan una proporción significativamente más alta de su ingreso al pago de obligaciones (con fuerte concentración en el rango 21%–50%).

Esta aparente paradoja, mayor nivel de deuda y mayor carga sobre el ingreso, pero también mayor sensación de manejabilidad, puede interpretarse a la luz de varios factores. En primer lugar, los egresados cuentan con ingresos laborales más altos y estables (especialmente aquellos con empleo dependiente formal), lo que podría generar una sensación de mayor capacidad de pago, aun cuando el esfuerzo financiero sea elevado. En segundo lugar, el hecho de estar plenamente integrados al mercado laboral y haber accedido a productos de crédito de mayor envergadura (tarjetas con cupos altos, líneas de crédito, créditos de consumo) puede reforzar la percepción de “normalidad” del endeudamiento, internalizando la deuda como parte de la vida financiera adulta. En tercer lugar, no puede descartarse la presencia de sesgos de percepción y deseabilidad social, reconocer que la deuda es inmanejable puede resultar incómodo, especialmente en un contexto en que el endeudamiento está asociado a la idea de progreso o inversión en el propio capital humano.

Desde una perspectiva de riesgo, el contraste entre indicadores objetivos y subjetivos es relevante. Entre los estudiantes, la percepción de manejabilidad es alta, pero se da en un contexto donde la mayoría tiene deudas de baja cuantía y carga sobre el ingreso, por lo que su evaluación es, en general, consistente con la realidad financiera observada. Entre los egresados, en cambio, la práctica totalidad declara manejar bien su deuda, pese a que una porción significativa destina entre un 31% y 50% de su ingreso al servicio de obligaciones financieras y presenta mayor frecuencia de atrasos. Esto podría estar indicando una subestimación de la vulnerabilidad financiera o una normalización de niveles de endeudamiento que, desde estándares técnicos, son exigentes e incluso riesgosos en el mediano plazo.

Para complementar el análisis sobre la percepción de manejabilidad de la deuda en el segmento de egresados/titulados, se incorporaron cuatro afirmaciones adicionales orientadas a evaluar autopercepción de capacidades financieras y cambios en sus hábitos a partir de la experiencia de endeudamiento y vinculación con el sistema bancario. Todas estas afirmaciones se aplicaron exclusivamente a este segmento.

En primer lugar, ante la frase “Administro mejor mis finanzas”, las respuestas son marcadamente positivas: no se registran casos “totalmente en desacuerdo”, apenas un 1,79% declara estar “en desacuerdo”, mientras que un 8,33% se mantiene en posición neutral. En contraste, el 25% se declara “de acuerdo” y un 64,88% “totalmente de acuerdo”. Es decir, cerca de nueve de cada diez egresados perciben que su capacidad de administración financiera ha mejorado. Esta autovaloración es coherente con la transición hacia la vida laboral y la asunción de nuevas responsabilidades económicas (pago de arriendo, servicios, transporte, mantención del hogar), pero también puede reflejar un cierto optimismo cognitivo: una vez que los egresados logran sostener pagos regulares, tienden a interpretar esta capacidad

operativa como evidencia de “buena administración”, aunque objetivamente estén destinando una proporción elevada de sus ingresos al servicio de deudas.

La afirmación “Comparo ofertas financieras” muestra un patrón más matizado y revela espacios de mejora en el comportamiento financiero. Solo un 1,19% se manifiesta “totalmente en desacuerdo” y un 10,71% “en desacuerdo”, pero el grupo neutral alcanza un 36,90%, casi cuatro de cada diez egresados. Por su parte, el 39,29% declara estar “de acuerdo” y un 11,90% “totalmente de acuerdo”. En términos agregados, aproximadamente la mitad de los egresados (51%) señala comparar ofertas financieras, mientras que la otra mitad se reparte entre la neutralidad y el desacuerdo. Esto sugiere que, aun cuando la mayoría percibe manejar bien su deuda, no todos integran sistemáticamente la comparación de condiciones crediticias (tasas, comisiones, beneficios, costo total) en su proceso de decisión, lo que puede derivar en elecciones subóptimas de productos financieros, especialmente en un contexto de alta bancarización y diversidad de ofertas.

La afirmación “Comprendo el costo total de los productos financieros” ofrece una lectura particularmente relevante en términos de alfabetización financiera. No se registran respuestas de “totalmente en desacuerdo”, pero un 6,55% declara estar “en desacuerdo” y un 40,48% se mantiene neutral, lo que implica que casi la mitad del segmento (47%) no afirma con claridad comprender el costo total de los productos que utiliza. La otra mitad se distribuye entre un 40,48% “de acuerdo” y un 12,50% “totalmente de acuerdo”. En otras palabras, apenas uno de cada ocho egresados se siente plenamente seguro de comprender el costo total (incluyendo tasa, comisiones, cargos y costo del dinero en el tiempo), pese a que la mayoría utiliza de manera intensiva tarjetas de crédito y otros instrumentos. Esta brecha es consistente con los resultados previos que mostraban un alto uso de crédito, pero también niveles relevantes de carga sobre el ingreso y episodios de atraso, es plausible que parte de los egresados subestime el verdadero costo de financiar saldos rotativos o compras en cuotas.

Finalmente, la afirmación “Mi nivel de conocimientos financieros aumentó” refleja de forma explícita la percepción de aprendizaje a partir de la experiencia con el sistema financiero. No se registran respuestas de “totalmente en desacuerdo” y solo un 5,95% se declara “en desacuerdo”. Un 33,33% adopta una posición neutral, mientras que el 35,71% está “de acuerdo” y el 25% “totalmente de acuerdo”. En conjunto, alrededor de seis de cada diez egresados (60–61%) perciben que su conocimiento financiero ha aumentado, ya sea por la exposición a productos, por la necesidad de gestionar su presupuesto o por la experiencia directa con procesos de contratación crediticia. Sin embargo, la existencia de un tercio de las respuestas neutras y la coexistencia de esta autopercepción con un entendimiento parcial del costo total de los productos sugieren que el aumento de conocimiento es más experiencial que formal, los egresados sienten que saben “más que antes”, pero no necesariamente cuentan con herramientas técnicas sólidas para evaluar integralmente las condiciones financieras de los productos que contratan.

Tabla 22: Nivel de deuda por segmento

Nivel de deuda manejable	Porcentaje estudiantes	Porcentaje egresados/titulados
Totalmente en desacuerdo	3,74%	0%
En desacuerdo	1,40%	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8,41%	2,98%
De acuerdo	21,96%	38,69%
Totalmente de acuerdo	49,54%	58,33%
No aplica/no tengo deudas	14,95%	0%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 23: Comportamiento financiero en escala de Likert para egresados/titulados

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Administro mejor mis finanzas	0%	1,79%	8,33%	25%	64,88%
Comparo ofertas financieras	1,19%	10,71%	36,90%	39,29%	11,90%
Comprendo el costo total de productos financieros	0%	6,55%	40,48%	40,48%	12,50%
Mi nivel de conocimientos financieros aumento	0%	5,95%	33,33%	35,71%	25%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.8 Análisis bivariado y cruces descriptivos

8.1.8.1 Ingreso mensual vs monto total de deuda

El análisis conjunto del nivel de ingresos y el monto total de deuda evidencia la existencia de dos patrones de endeudamiento claramente diferenciados entre estudiantes de pregrado y egresados/titulados, los cuales responden a trayectorias financieras y etapas del ciclo de vida radicalmente distintas. En el caso de los estudiantes, la estructura del endeudamiento se caracteriza por ser predominantemente liviana, con una fuerte concentración en los tramos de deuda baja e intermedia, independientemente del nivel de ingreso declarado. Por ejemplo, entre quienes perciben ingresos inferiores a \$200.000, un 32% declara no mantener deudas y un 46% enfrenta obligaciones menores a \$100.000, mientras que solo un 1% alcanza montos entre \$500.001 y \$1.000.000 y ninguno supera el millón. Este patrón se reproduce en los tramos de ingreso siguientes, donde la proporción de estudiantes sin deuda oscila entre un 22% y un 28% para los rangos de \$200.001 a \$600.000, y se eleva hasta un 80 % entre quienes perciben entre \$600.001 y \$1.000.000. En dichos rangos intermedios y altos, la mayor parte del

endeudamiento se mantiene en valores menores a \$100.000 o entre \$100.001 y \$500.000, lo que sugiere que, durante la vida universitaria, las deudas corresponden principalmente a consumos puntuales, montos discrecionales o financiamiento de baja escala, sin una progresión significativa hacia niveles elevados aun cuando exista mayor capacidad económica.

Esta dinámica contrasta de manera sustantiva con el comportamiento observado en el segmento de egresados y titulados, donde el endeudamiento se vuelve más frecuente, más profundo y prácticamente transversal a todos los niveles de ingreso. En los tramos de \$200.001 a \$400.000, la proporción de personas sin deuda se reduce a apenas un 10%, mientras que un 80% mantiene deudas inferiores a \$100.000 y otro 10% se sitúa entre \$100.001 y \$500.000. A medida que aumentan los ingresos, el endeudamiento no disminuye, sino que se concentra en rangos medios y altos, como evidencia el tramo de \$600.001 a \$1.000.000, donde solo un 6 % carece de deudas, un 54% reporta obligaciones menores a \$100.000 y un 40 % se ubica entre \$100.001 y \$500.000. El fenómeno se intensifica en los ingresos superiores al millón de pesos, donde prácticamente todos los individuos declaran mantener deuda, solo un 3% está libre de obligaciones, un 26% adeuda menos de \$100.000, un 60% se sitúa en el rango \$100.001–\$500.000 y un 7% reporta deudas superiores a \$500.001, incluyendo montos sobre el millón. Esta estructura revela un patrón de endeudamiento estructural en la etapa profesional, asociado tanto a la ampliación del acceso a productos financieros como a la necesidad de financiar bienes durables, instalación independiente y consumo habitual.

En términos comparativos, la evidencia sugiere que los estudiantes muestran un endeudamiento acotado y relativamente estable, donde el aumento del ingreso no conduce a una profundización de la deuda. En cambio, los egresados experimentan un proceso creciente de integración financiera, donde el crédito adquiere un rol permanente y se intensifica conforme la capacidad de pago mejora. No obstante, esta mayor capacidad viene acompañada de niveles más altos de compromiso financiero, lo que eleva la exposición al riesgo, especialmente entre quienes, pese a contar con ingresos medios, concentran deudas en los tramos intermedios-altos. Así, el análisis bivariado no solo permite identificar la magnitud de la deuda según el ingreso, sino que también evidencia la transición desde un endeudamiento transitorio y discrecional en estudiantes hacia uno estructural y sostenido en egresados/titulados, constituyendo un hallazgo clave para interpretar la evolución del comportamiento financiero juvenil y sus implicancias para la política de inclusión financiera y la gestión de riesgo crediticio.

Tabla 24: Análisis bivariado deuda según porcentaje de ingreso por segmento

Ingresos	Deuda	Porcentaje estudiantes	Porcentaje egresados/titulados
\$0-\$200.000	No tengo deudas	32%	0%
\$0-\$200.000	Menos de \$100.000	46%	0%
\$0-\$200.000	Entre \$100.001 y \$500.000	21%	0%
\$0-\$200.000	Entre \$500.001 y \$1.000.000	1%	0%

\$0-\$200.000	\$1.000.001 o más	0%	0%
\$200.001-\$400.000	No tengo deudas	22%	0%
\$200.001-\$400.000	Menos de \$100.000	45%	0%
\$200.001-\$400.000	Entre \$100.001 y \$500.000	29%	0%
\$200.001-\$400.000	Entre \$500.001 y \$1.000.000	2%	0%
\$200.001-\$400.000	\$1.000.001 o más	1%	0%
\$400.001-\$600.000	No tengo deudas	28%	10%
\$400.001-\$600.000	Menos de \$100.000	28%	80%
\$400.001-\$600.000	Entre \$100.001 y \$500.000	44%	10%
\$400.001-\$600.000	Entre \$500.001 y \$1.000.000	0%	0%
\$400.001-\$600.000	\$1.000.001 o más	0%	0%
\$600.001-\$1.000.000	No tengo deudas	80%	6%
\$600.001-\$1.000.000	Menos de \$100.000	0%	54%
\$600.001-\$1.000.000	Entre \$100.001 y \$500.000	20%	40%
\$600.001-\$1.000.000	Entre \$500.001 y \$1.000.000	0%	0%
\$600.001-\$1.000.000	\$1.000.001 o más	0%	0%
\$1.000.001 o más	No tengo deudas	0%	3%
\$1.000.001 o más	Menos de \$100.000	0%	26%
\$1.000.001 o más	Entre \$100.001 y \$500.000	0%	60%
\$1.000.001 o más	Entre \$500.001 y \$1.000.000	0%	7%
\$1.000.001 o más	\$1.000.001 o más	0%	4%
Prefiero no responder	Menos de \$100.000	0%	100%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.8.2 Gasto mensual con tarjeta de crédito vs frecuencia de atraso

El análisis bivariado entre el gasto promedio mensual con tarjeta de crédito y la frecuencia de atraso en los últimos 12 meses permite vincular la intensidad de uso del instrumento con la calidad del comportamiento de pago en ambos segmentos. En el caso de los estudiantes de pregrado, el patrón dominante es de uso relativamente moderado y morosidad acotada. Entre quienes declaran un gasto mensual inferior a \$60.000, aproximadamente un 69% indica que nunca se ha atrasado, mientras que cerca de un 26% reporta haber tenido un solo atraso y únicamente alrededor de un 5 % reconoce 2–3 atrasos en el último año, sin prácticamente casos de cuatro o más atrasos. En el tramo de gasto entre \$60.000 y \$300.000, se observa una estructura muy similar: nuevamente alrededor de un 70% de los estudiantes señala no haberse atrasado, en torno a un 25–26% declara un atraso único y solo una fracción muy pequeña reconoce más de un episodio de morosidad. Estos resultados, sumados al porcentaje de estudiantes que se ubica en la categoría “no aplica / no la utilizo”, sugieren que, cuando los estudiantes hacen uso de la tarjeta, lo hacen mayoritariamente con montos acotados y manteniendo un comportamiento de pago razonablemente ordenado, donde los atrasos aparecen como eventos esporádicos más que como una dinámica sistemática.

En el segmento de egresados/titulados la situación es más heterogénea y revela una relación más estrecha entre mayor gasto mensual y mayor probabilidad de atraso. En los tramos de gasto bajo y medio (hasta \$300.000 mensuales), sigue predominando una conducta relativamente responsable: del orden de un 65–70% declara no haberse atrasado, y entre un 20–30% reconoce un solo atraso en el año, con proporciones menores que admiten 2–3 atrasos o más. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en el grupo de estudiantes, en los egresados aparecen con fuerza niveles de gasto que superan los \$300.000 mensuales, prácticamente inexistentes en el segmento de pregrado. En el tramo de gasto entre \$300.001 y \$500.000, una fracción relevante de egresados (en torno a un cuarto) se ha atrasado al menos una vez, y se aprecia un aumento en la proporción de quienes declaran 2–3 atrasos durante el año. Este fenómeno se intensifica en el tramo de \$500.001 a \$1.000.000, donde, si bien sigue existiendo un grupo significativo que afirma no haberse atrasado, se incrementa la presencia de atrasos múltiples y crece el peso relativo de quienes reportan 4 o más episodios de morosidad, algo prácticamente ausente en los estudiantes.

En términos comparativos, la evidencia indica que la morosidad no se distribuye de forma aleatoria, sino que se asocia tanto al nivel de gasto como a la etapa del ciclo de vida. Entre los estudiantes, el uso de la tarjeta se concentra en tramos de gasto bajo y medio y, dentro de ellos, aproximadamente dos tercios a tres cuartos declaran no haber incurrido en atrasos, configurando un perfil donde el crédito funciona principalmente como medio de pago y no como fuente permanente de financiamiento. En cambio, entre los egresados, la ampliación del gasto mensual con tarjeta viene acompañada de un aumento en la probabilidad de registrar uno o varios atrasos, lo que sugiere que la tarjeta de crédito comienza a asumir el rol de mecanismo de suavizamiento de consumo y financiamiento corriente, tensionando el presupuesto mensual. Desde la perspectiva de la gestión del riesgo, este resultado refuerza la idea de que el foco de vulnerabilidad se encuentra en el subgrupo de egresados con gasto elevado y atrasos recurrentes, para quienes la combinación de uso intensivo de crédito de consumo y morosidad reiterada puede traducirse en un proceso de deterioro progresivo de su salud financiera, aun cuando subjetivamente declaren que su nivel de deuda es manejable.

Tabla 25: Análisis bivariado cantidad de atrasos según gasto promedio mensual por segmento

Gasto promedio mensual	Atraso en pago de tarjeta	Porcentaje estudiantes	Porcentaje egresados/titulados
<\$60.000	1 vez	26%	0%
<\$60.000	2-3 veces	5%	0%
<\$60.000	Nunca me atrasé	69%	0%
\$60.000-\$300.000	1 vez	26%	25%
\$60.000-\$300.000	2-3 veces	5%	8%
\$60.000-\$300.000	4 o más veces	0%	0%
\$60.000-\$300.000	Nunca me atrasé	69%	68%
\$60.000-\$300.000	No aplica	0%	0%

\$300.001-\$500.000	1 vez	0%	35%
\$300.001-\$500.000	2-3 veces	0%	23%
\$300.001-\$500.000	4 o más veces	0%	0%
\$300.001-\$500.000	Nunca me atrasé	0%	42%
\$300.001-\$500.000	No aplica	0%	0%
\$500.001-\$1.000.000	1 vez	0%	47%
\$500.001-\$1.000.000	2-3 veces	0%	32%
\$500.001-\$1.000.000	4 o más veces	0%	5%
\$500.001-\$1.000.000	Nunca me atrasé	0%	16%
\$500.001-\$1.000.000	No aplica	0%	0%
No aplica/ no la utilizo	2-3 veces	3%	0%
No aplica/ no la utilizo	Nunca me atrasé	38%	50%
No aplica/ no la utilizo	No aplica	59%	50%

Fuente: Elaboración propia.

8.1.9 Análisis de correlación

8.1.9.1 Análisis de correlación en egresados y titulados

En el segmento de egresados y titulados, el análisis de los coeficientes de correlación permite identificar relaciones estadísticamente relevantes entre variables económicas, condiciones de acceso al crédito y distintos indicadores de endeudamiento, configurando un panorama coherente sobre la dinámica financiera de este grupo. En términos generales, la matriz de correlaciones evidencia un encadenamiento progresivo entre capacidad económica, disponibilidad de crédito, comportamiento de consumo y resultados asociados a la carga financiera, lo que resulta consistente con la lógica de funcionamiento de los productos crediticios analizados.

En primer lugar, se observa una relación inversa de magnitud moderada entre situación laboral e ingreso ($r = -0,399$), la cual responde a la codificación utilizada para la variable laboral. Este resultado sugiere que determinados estados laborales, como empleo dependiente formal, se asocian sistemáticamente con mayores niveles de ingreso, mientras que situaciones de inactividad, informalidad o empleo transitorio se vinculan con ingresos más bajos. Esta relación confirma la relevancia de la condición laboral como determinante estructural de la capacidad económica en el segmento de egresados y titulados.

En relación con el acceso al crédito, el ingreso muestra una asociación positiva moderada con el cupo de tarjeta de crédito ($r = 0,460$) y una relación considerablemente más débil con el cupo de línea de crédito ($r = 0,119$). Este patrón sugiere que, para este segmento, el nivel de ingreso influye principalmente en la asignación de cupos en tarjetas de crédito, mientras que las líneas de crédito parecen responder a criterios adicionales no capturados directamente en la encuesta, tales como historial crediticio, comportamiento de pago previo o políticas internas de las instituciones financieras. En este sentido, la tarjeta de crédito se

configura como el principal instrumento mediante el cual el ingreso se traduce en mayor capacidad de financiamiento disponible.

Asimismo, el cupo de tarjeta de crédito presenta una asociación positiva de magnitud moderada-alta con el gasto promedio mensual ($r = 0,570$), lo que resulta coherente con un mayor uso del instrumento a medida que aumenta el límite disponible. Este resultado sugiere que la ampliación del cupo no solo incrementa la capacidad potencial de consumo, sino que efectivamente se traduce en un mayor nivel de gasto, reforzando el rol de la tarjeta de crédito como un mecanismo activo de financiamiento del consumo corriente.

En cuanto a los indicadores de endeudamiento, la variable “cuánto debe a instituciones financieras” muestra asociaciones positivas moderadas con el ingreso ($r = 0,453$), con el cupo de tarjeta de crédito ($r = 0,459$) y, de manera particularmente relevante, con el gasto promedio ($r = 0,565$). Este conjunto de relaciones indica que los mayores montos de deuda acumulada se concentran en individuos con mayor capacidad de gasto y mayor acceso a cupos de crédito, sugiriendo que el endeudamiento en este segmento no se explica exclusivamente por restricciones económicas, sino también por patrones de uso intensivo del crédito disponibles para financiar consumo.

De manera complementaria, el porcentaje del ingreso destinado al pago de deudas también presenta asociaciones positivas moderadas con el ingreso ($r = 0,428$), con el gasto promedio ($r = 0,513$) y con el monto total adeudado ($r = 0,502$). Estos resultados indican que el aumento del endeudamiento no solo se manifiesta en términos absolutos, sino también en términos relativos, incrementando la carga financiera que representa el servicio de la deuda sobre el presupuesto mensual. En consecuencia, el mayor acceso y uso del crédito se traduce en una presión financiera creciente, incluso en individuos con niveles de ingreso relativamente más altos dentro del segmento.

En relación con los indicadores de riesgo financiero, el atraso en el pago de obligaciones muestra asociaciones positivas moderadas tanto con el monto total adeudado ($r = 0,418$) como con el porcentaje del ingreso destinado a deuda ($r = 0,417$). Este patrón sugiere que, a medida que la deuda acumulada y la carga financiera relativa aumentan, también se incrementa la probabilidad o frecuencia de atrasos en los pagos, reflejando una mayor fragilidad financiera. De forma consistente, la variable “pago habitual” presenta correlaciones negativas con variables de presión financiera, tales como cuánto se debe ($r = -0,221$), atraso en pagos ($r = -0,264$) y porcentaje del ingreso destinado a deuda ($r = -0,225$), lo que refuerza la idea de que mejores hábitos de pago se asocian con menores niveles de estrés financiero observable.

Finalmente, la variable “nivel de deuda manejable” muestra relaciones débiles o prácticamente nulas con las variables económicas y de riesgo analizadas (por ejemplo, $r = 0,111$ con el porcentaje del ingreso destinado a deuda y $r \approx 0,000$ con atraso en pagos). Este resultado sugiere que la percepción subjetiva de

manejabilidad de la deuda no se ajusta linealmente a los indicadores objetivos de carga financiera en este segmento. En consecuencia, dicha percepción podría estar mediada por factores no capturados en la encuesta, tales como expectativas de ingresos futuros, apoyo familiar, tolerancia al riesgo o normalización del endeudamiento como parte del ciclo de vida financiera.

En conjunto, el análisis de correlación en egresados y titulados evidencia una secuencia consistente, mayores niveles de ingreso se asocian con mayor acceso a cupos de crédito, especialmente en tarjetas, este mayor acceso se traduce en mayores niveles de gasto promedio y, consecuentemente, en mayores montos de deuda y mayor carga financiera, lo que incrementa el riesgo de atraso en los pagos. No obstante, estas relaciones deben interpretarse estrictamente como asociaciones estadísticas y no como evidencia de causalidad directa. Las limitaciones propias del diseño transversal y del número de variables observadas sugieren que una explicación más robusta del endeudamiento requeriría incorporar factores adicionales y modelos multivariados, los cuales permitirían aislar efectos y evaluar interacciones entre variables económicas, conductuales y perceptuales.

Tabla 26: Matriz de correlación segmento egresados/titulados

	Situación laboral	Ingreso mensual	Cupo tarjeta de crédito	Cupo línea de crédito	Gasto promedio mensual	Comportamiento de pago	Deuda con instituciones financieras	Frecuencia de atraso en paso	Porcentaje de ingreso a deuda	Nivel de deuda manejable	Frecuencia de uso TC
Situación laboral	1										
Ingreso mensual	-0,3993255	1									
Cupo tarjeta de crédito	-0,2112408	0,46040354	1								
Cupo línea de crédito	-0,0211338	0,11899089	0,207425634	1							
Gasto promedio mensual	-0,1413143	0,42011449	0,569546656	0,163107	1						
Comportamiento de pago	-0,0008507	-0,1750069	-0,166790192	0,100075	-0,087012538	1					
Deuda con instituciones financieras	-0,2144374	0,45347973	0,458658229	0,21108	0,565360729	-0,220985656	1				
Frecuencia de atraso en paso	-0,142184	0,27509331	0,377817398	0,002537	0,393212259	-0,263768993	0,417771666	1			
Porcentaje de ingreso a deuda	-0,05139	0,42883127	0,287465226	0,029606	0,513351409	-0,225451614	0,501961534	0,417048107	1		
Nivel de deuda manejable	-0,2246502	0,10398462	0,073173319	0,017029	0,088851683	0,11557287	0,048779165	0,000495441	0,111331723	1	
Frecuencia de uso TC	-0,2042729	0,2346442	0,18024021	0,154161	0,181495597	0,013209395	0,194899693	0,019309615	0,143806186	0,098674965	1

Fuente: Elaboración propia.

8.1.9.2 Análisis de correlación en estudiantes universitarios de pregrado

En el segmento de estudiantes universitarios de pregrado, el análisis de la matriz de correlaciones permite identificar relaciones relevantes entre variables socioeconómicas, condiciones de acceso al crédito, comportamiento de uso y distintos indicadores de endeudamiento. A diferencia de lo observado en el grupo de egresados y titulados, las asociaciones en este segmento tienden a presentar magnitudes más bajas, lo que resulta coherente con una etapa del ciclo de vida financiera caracterizada por ingresos limitados, inserción laboral incipiente y una menor consolidación de patrones financieros estables.

En primer lugar, se observa una asociación positiva de magnitud baja a moderada entre situación laboral e ingreso ($r = 0,213$), lo que sugiere que, dentro del grupo de estudiantes, contar con algún tipo de se vincula con mayores niveles de ingreso. No

obstante, la magnitud de esta relación indica que el ingreso de los estudiantes no depende exclusivamente de su situación laboral, sino que probablemente incorpora otras fuentes de financiamiento, como apoyo familiar u otros mecanismos no capturados directamente en la encuesta.

En relación con el acceso al crédito, el ingreso muestra asociaciones positivas pero débiles tanto con el cupo de tarjeta de crédito ($r = 0,164$) como con el cupo de línea de crédito ($r = 0,106$). Estos resultados indican que, en el segmento de pregrado, el nivel de ingreso explica solo de manera parcial la disponibilidad de cupos crediticios, lo que sugiere que el acceso a estos productos está mediado por otros factores, tales como convenios universitarios, políticas comerciales de la banca, avales o criterios estandarizados de asignación de riesgo, más que por la capacidad de pago observada en el corto plazo.

Respecto de la estructura del crédito, destaca una correlación positiva de magnitud moderada-alta entre el cupo de tarjeta de crédito y el cupo de línea de crédito ($r=0,567$). Este resultado sugiere que los estudiantes que acceden a mayores cupos en un instrumento tienden también a concentrar mayores cupos en otros productos, lo que es consistente con la existencia de perfiles diferenciados de bancarización temprana o con paquetes financieros ofrecidos de manera conjunta por las instituciones bancarias.

En el ámbito del consumo, el gasto promedio mensual presenta una asociación positiva moderada con el ingreso ($r=0,397$), lo que refleja que, aun en un contexto de ingresos acotados, los estudiantes con mayor disponibilidad de recursos tienden a exhibir mayores niveles de gasto. Asimismo, la frecuencia de uso del instrumento financiero se relaciona de manera positiva con el gasto promedio ($r=0,365$), indicando que un uso más intensivo del crédito se traduce en mayores montos de consumo, reforzando el rol de la tarjeta de crédito como mecanismo de financiamiento del gasto corriente en este segmento.

En cuanto a los indicadores de endeudamiento, la variable “cuánto debes a instituciones financieras” muestra asociaciones positivas con la situación laboral ($r=0,322$), con el gasto promedio ($r=0,147$) y con el porcentaje del ingreso destinado al pago de deudas ($r=0,207$). Estos resultados sugieren que los estudiantes con mayor vinculación al mercado laboral y mayor nivel de consumo tienden a acumular mayores montos de deuda, los cuales, a su vez, representan una mayor carga relativa sobre su presupuesto mensual. De manera complementaria, el porcentaje del ingreso destinado a deuda se asocia negativamente con el gasto promedio ($r=-0,359$), lo que puede interpretarse como un ajuste de consumo frente a mayores compromisos financieros, a medida que la carga de deuda absorbe una mayor proporción del ingreso, el nivel de gasto tiende a reducirse, reflejando posibles restricciones presupuestarias.

En términos de riesgo financiero, el atraso en el pago de obligaciones presenta asociaciones débiles con la mayoría de las variables analizadas, aunque se vincula positivamente tanto con el monto total adeudado ($r = 0,134$) como con el porcentaje del ingreso destinado a deuda ($r = 0,107$). Si bien estas relaciones son de baja magnitud, sugieren que el riesgo de atraso aumenta a medida que la deuda se

incrementa y representa una mayor presión relativa sobre el ingreso, incluso en una etapa temprana del ciclo financiero.

Por su parte, la variable “nivel de deuda manejable” muestra relaciones negativas con el atraso en pagos ($r = -0,098$) y con la carga de deuda ($r = -0,040$), junto con asociaciones positivas con el gasto promedio ($r = 0,184$) y la frecuencia de uso ($r = 0,066$). Este patrón indica que la percepción subjetiva de manejabilidad de la deuda se encuentra más vinculada a patrones de uso y consumo que a indicadores objetivos de presión financiera, lo que podría reflejar diferencias en expectativas, normalización del endeudamiento o menor conciencia del riesgo financiero en el segmento estudiantil.

Finalmente, la frecuencia de uso del crédito presenta asociaciones positivas con el ingreso ($r = 0,113$), con el cupo de tarjeta de crédito ($r = 0,103$) y, de manera más relevante, con el porcentaje del ingreso destinado a deuda ($r = 0,342$). Este último resultado es particularmente significativo, ya que indica que un uso más intensivo del crédito se traduce en una mayor carga financiera relativa, aun cuando los montos absolutos de deuda puedan ser menores en comparación con otros segmentos. En conjunto, la evidencia sugiere que, en estudiantes universitarios de pregrado, la presión financiera se manifiesta principalmente a través de indicadores de carga relativa y frecuencia de uso, más que mediante el tamaño del cupo disponible o los montos absolutos de deuda.

En síntesis, el análisis de correlación en estudiantes de pregrado muestra que el ingreso se vincula principalmente con el nivel de gasto, mientras que el uso más frecuente del crédito se asocia con una mayor carga financiera relativa. A diferencia del segmento de egresados y titulados, las relaciones entre acceso al crédito y riesgo financiero aparecen más débiles, lo que es consistente con una etapa inicial del ciclo de vida financiera, donde los efectos del endeudamiento comienzan a manifestarse, pero aún no se expresan plenamente en indicadores de morosidad elevados. Estas asociaciones deben interpretarse como relaciones estadísticas y no como evidencia de causalidad, y refuerzan la necesidad de incorporar modelos multivariados y variables adicionales para una comprensión más profunda del endeudamiento temprano en este segmento.

Tabla 27: Matriz de correlación segmento estudiantes de pregrado

	Situación laboral	Ingreso mensual	Cupo tarjeta de crédito	Cupo línea de crédito	Gasto promedio mensual	Comportamiento de pago	Deuda con instituciones financieras	Frecuencia de atraso en pago	Porcentaje de ingreso a deuda	Nivel de deuda manejable	Frecuencia de uso TC
Situación laboral	1										
Ingreso mensual	0,213229	1									
Cupo tarjeta de crédito	0,138054	0,16356	1								
Cupo línea de crédito	-0,01301	0,10589	0,56678	1							
Gasto promedio mensual	0,185244	0,39653	0,00351	-0,088	1						
Comportamiento de pago	0,03505	0,14207	0,19476	0,0602	0,06072	1					
Deuda con instituciones financieras	0,321682	0,03135	-0,00808	0,0778	0,14727	-0,103385617	1				
Frecuencia de atraso en pago	-0,03963	0,00766	0,0562	0,1266	0,07789	0,03833746	0,13354087	1			
Porcentaje de ingreso a deuda	0,195498	0,06473	-0,04803	-0,086	0,35863	0,029881419	0,20662141	0,1067223	1		
Nivel de deuda manejable	0,093597	-0,0788	-0,31079	-0,04	-0,18407	-0,072045742	0,31832926	-0,0982249	-0,040449	1	
Frecuencia de uso TC	0,235686	0,11341	0,10322	0,1394	0,36496	0,198101832	0,30938355	0,0395237	0,342042	0,065717	1

Fuente: Elaboración propia.

9. CONCLUSIONES

Los resultados de esta investigación permiten concluir que la vinculación temprana de estudiantes universitarios con el sistema financiero formal, a través de los planes universitarios ofrecidos por instituciones bancarias, constituye un fenómeno ampliamente extendido en la Quinta Región de Chile, pero profundamente heterogéneo en sus efectos según la etapa del ciclo de vida académico-laboral, el perfil socioeconómico y el comportamiento financiero de los individuos. La evidencia muestra que el acceso a estos planes no se traduce de manera homogénea en bienestar financiero, sino que interactúa con niveles de ingreso, patrones de uso del crédito y percepciones subjetivas de manejabilidad de la deuda.

En el caso de los estudiantes universitarios de pregrado, los resultados indican que, si bien una proporción relevante accede a instrumentos de crédito como tarjetas y líneas asociadas a planes universitarios, el endeudamiento observado tiende a ser de baja magnitud y con una carga financiera relativamente acotada sobre el ingreso. No obstante, el análisis de correlación revela que el uso más frecuente del crédito se asocia con una mayor carga relativa de deuda, aun cuando los montos absolutos sean reducidos. Esto sugiere que, en esta etapa temprana, el principal foco de vulnerabilidad financiera no radica en el tamaño del cupo otorgado, sino en la intensidad de uso del crédito en contextos de ingresos bajos e inestables.

En contraste, el segmento de egresados y titulados presenta un patrón de endeudamiento significativamente más profundo y generalizado. La casi totalidad de este grupo mantiene algún nivel de deuda, concentrándose mayoritariamente en tramos intermedios, junto con una carga financiera elevada en términos del porcentaje de ingreso destinado al pago de obligaciones. El análisis bivariado y de correlación evidencia una secuencia clara: mayores ingresos se asocian con mayores cupos de crédito, especialmente en tarjetas, lo que se traduce en mayor gasto promedio y, consecuentemente, en mayores niveles de deuda acumulada y presión financiera. Este proceso va acompañado de una mayor frecuencia de atrasos, particularmente entre quienes presentan gasto mensual elevado con tarjeta de crédito.

Un hallazgo relevante es la disociación observada entre los indicadores objetivos de endeudamiento y la percepción subjetiva de manejabilidad de la deuda, especialmente en egresados y titulados. A pesar de que una proporción significativa de este grupo destina entre un 21% y un 50% de su ingreso al pago de deudas y presenta episodios de atraso más frecuentes que los estudiantes, la mayoría declara que su nivel de endeudamiento es manejable. Esta brecha entre percepción y realidad financiera sugiere la normalización del endeudamiento como parte del proceso de transición a la vida adulta y laboral, así como posibles limitaciones en la comprensión integral del costo real de los productos financieros utilizados.

Asimismo, los resultados muestran que el sistema bancario utiliza criterios de segmentación basados fuertemente en la carrera universitaria y la etapa académica para definir tanto el acceso como la magnitud de los cupos otorgados. Las carreras asociadas a mayores expectativas de ingreso futuro concentran cupos más elevados y una oferta más amplia de instrumentos, mientras que otras disciplinas enfrentan restricciones explícitas o implícitas. Esta lógica refuerza trayectorias diferenciadas de bancarización temprana y expone a ciertos grupos a mayores niveles de riesgo financiero desde etapas iniciales del ciclo de vida.

En conjunto, la evidencia empírica permite concluir que los planes universitarios funcionan como un mecanismo de entrada temprana al sistema financiero formal, facilitando el acceso a crédito antes de que los ingresos se encuentren plenamente consolidados. En estudiantes, los efectos se manifiestan principalmente a través de la carga relativa y la frecuencia de uso; en egresados, el crédito adquiere un carácter estructural, asociado a montos mayores, mayor presión sobre el ingreso y una mayor probabilidad de atraso. Estos resultados confirman que la relación entre planes universitarios y endeudamiento no es neutra, y que sus efectos dependen críticamente del momento del ciclo de vida financiero y de las capacidades reales de gestión del crédito de los individuos.

10. RECOMENDACIONES

A partir de los resultados obtenidos, se recomienda fortalecer de manera sistemática la formación financiera dirigida a estudiantes universitarios y egresados recientes, poniendo especial énfasis en el uso responsable de instrumentos de crédito de consumo. La evidencia muestra que el acceso temprano a tarjetas de crédito y líneas asociadas a planes universitarios es amplio y, en muchos casos, se produce antes de que los ingresos se encuentren consolidados, lo que genera escenarios de mayor carga financiera relativa y riesgo de atraso, especialmente en la transición desde el pregrado hacia la inserción laboral. En este contexto, resulta fundamental que las instituciones de educación superior incorporen contenidos formales orientados a la gestión del crédito, el cálculo del costo total de los productos financieros y la planificación del endeudamiento en etapas tempranas del ciclo de vida.

Asimismo, se recomienda que las instituciones financieras revisen el diseño y la estructura de los planes universitarios, incorporando criterios que consideren no solo la carrera y la etapa académica, sino también la capacidad efectiva de pago y el comportamiento de uso observado en los clientes jóvenes. Los resultados evidencian que el aumento de cupos de crédito se asocia directamente con mayores niveles de gasto y endeudamiento, particularmente en egresados, lo que sugiere la necesidad de políticas de asignación más graduales y mecanismos de ajuste dinámico de cupos que respondan al comportamiento real del cliente y no exclusivamente a proyecciones de ingreso futuro.

Adicionalmente, se recomienda que los programas de acompañamiento financiero para estudiantes y egresados incorporen herramientas de autoevaluación de carga financiera, con énfasis en el porcentaje del ingreso destinado al pago de deudas. La investigación muestra que una proporción relevante de egresados destina entre un 21% y un 50% de su ingreso al servicio de deuda, al mismo tiempo que declara percibir su nivel de endeudamiento como manejable. Esta brecha entre indicadores objetivos y percepción subjetiva sugiere la necesidad de instrumentos que permitan a los jóvenes visualizar de forma más clara su nivel de exposición financiera y los riesgos asociados a la normalización de altos niveles de endeudamiento.

Desde la perspectiva de política pública y de regulación, se recomienda avanzar hacia mayores exigencias de transparencia y estandarización en la información entregada a estudiantes y egresados al momento de contratar planes universitarios. Considerando que una parte significativa de los usuarios declara no comprender plenamente el costo total de los productos financieros que utiliza, resulta pertinente promover formatos de información más claros, comparables y comprensibles, que faciliten decisiones financieras informadas y reduzcan la probabilidad de sobreendeudamiento temprano.

Finalmente, se recomienda que futuras investigaciones profundicen en el análisis longitudinal del endeudamiento juvenil, siguiendo a los estudiantes desde el pregrado hasta su consolidación laboral, con el fin de evaluar cómo evoluciona la relación entre acceso a crédito, comportamiento financiero y bienestar económico en el mediano y largo plazo. Los resultados de esta tesis constituyen una base empírica relevante para el diseño de estudios posteriores y para la formulación de estrategias orientadas a una inclusión financiera más responsable, que no solo amplíe el acceso al sistema financiero, sino que también contribuya a trayectorias de endeudamiento sostenibles en las primeras etapas de la vida adulta.

11. BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central de Chile. (2024). *Informe de Estabilidad Financiera: Primer semestre 2024*. Chile:
<https://www.bcentral.cl/documents/33528/5773323/ief-1-semester-2024.pdf/01459ca8-f2e5-24ea-a01a-87726644cf75?t=1715186906569>.
- ABIF, A. D. (2022). *ABIF Informa N°187: Alfabetización financiera*. Chile:
https://www.abif.cl/_files/ugd/aca9bd_eeb4b440f4f14d288c5776a3332ebaf6.pdf.
- AFI, A. f. (2024). *AFI (2024). La educación financiera en América Latina y el Caribe (V.2)*. Caribe: https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2024/09/Financial-Education-in-Latin-America-and-the-Caribbean-v.2_SP_hv.pdf.
- Bakker, M. G. (Julio de 2025). *Credit access in the United States*. Obtenido de National Bureau of economic research:
https://www.nber.org/papers/w34053?utm_source=chatgpt.com
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. John Wiley & Sons, Ltd.
- Banco Central de Chile. (2025). *Informe de Estabilidad Financiera: Primer semestre 2025*. .
<https://www.bcentral.cl/documents/33528/7225844/Informe+de+Estabilidad+Financiera+Primer+Semestre+2025.pdf/5013d0de-9b65-c122-118b-f2e87cdf5265?t=1748985049841>.
- Banco Mundial. (21 de Junio de 2018). *Educación financiera: cómo ayudar a los ciudadanos a tomar decisiones financieras inteligentes*.
<https://chatgpt.com/g/g-p-68a3762b9f908191a1d7328b6617e78b-yari/c/68b4c134-aebc-8331-bf2b-9d84728b93f3>. Obtenido de Banco mundial: <https://www.worldbank.org/en/news/opinion/2018/06/21/financial-literacy-helping-citizens-make-smart-financial-choices>
- Banco Mundial. (2025). *Inclusión financiera*.
<https://www.bancomundial.org/es/topic/financialeconomicinclusion/overview>.
- BCN, B. d. (2018). *Ley N°21.092 MODIFICA LA LEY GENERAL DE EDUCACIÓN PARA INCORPORAR EN EL NIVEL DE ENSEÑANZA MEDIA CONTENIDOS DE EDUCACIÓN FINANCIERA BÁSICA*. Chile:
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1118807>.
- BCN, B. d. (2024). *Ley 21.680 Crea un registro de deuda consolidada*. Chile:
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1204681>.

- BCN, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (3 de Mayo de 2024). *Educación financiera en Japón para formar a los ciudadanos del futuro*. Obtenido de Observatorio Parlamentario:
<https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/educacion-financiera-japon-preparacion-futuro>
- Beck, T. D.-K. (2009). *Access to financial services: Measurement, impact, and policies*. World Bank Policy Research Working Paper 4609.
- Birkenmaier, J. &. (2020). *Financial behavior and financial access: A latent class analysis*.
https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1279845.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- Braga, B. M. (2019). *Financial Knowledge and Past-Due Credit Card, Mortgage, and Student Loan Debt*.
https://www.urban.org/sites/default/files/publication/101332/financial_knowledge_and_past-due_credit_card_mortgage_and_student_loan_debt_1.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- Brown, G. v. (2014). *Financial Education and the Debt Behavior of the Young*.
https://www.minneapolisfed.org/economic-research/conferences/~/media/files/research/events/2014_05-22/Brown_Financial_Education.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- Chile, B. C. (2025). *Central en tu vida*. Obtenido de Central en tu vida:
<https://www.centralentuvida.cl/>
- Chile, B. d. (2025). *Educación Financiera*. Obtenido de Banco de Chile:
<https://sitiospublicos.bancochile.cl/personas/cuentas-con-el-chile>
- Chile, M. d. (2020). *PISA 2018: Educación Financiera*.
https://archivos.agenciaeducacion.cl/PISA_2018_Educacion_Financiera_final.pdf#:~:text=%E2%80%A2%20Los%20estudiantes%20de%20Chile%20obtuvieron%20un,de%20Educaci%C3%B3n%20Financiera%20fue%20de%20505%20puntos.
- CMF. (Julio de 2025). *Base Estadística de Series Temporales*. Obtenido de
https://www.best-cmf.cl/best-cmf/?#!/cuadros/CMF_CTACTE_JUR_MX_REG_NUM_MONT?FechaFin=20250701&FechaInicio=20240801
- CMF, C. p. (2024). *Reporte de actividades de Educación Financiera*. Chile:
https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-94617_doc_pdf.pdf.
- CMF, C. P. (2024). *Reporte de Actividades de Educación Financiera 2024*. Chile:
https://cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-94617_doc_pdf.pdf.

- CONAIF, C. (2020). *Política Nacional de Inclusión Financiera*. México:
https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2024/10/ES_Strategy_National_Financial_Inclusion_Strategy.pdf.
- CONPES, C. N. (28 de Septiembre de 2020). *Política Nacional de Inclusión y Educación Económica y Financiera*. Obtenido de Departamento nacional de planeación:
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4005.pdf>
- Consumidor, O. p. (27 de Agosto de 2019). *CFPB publica informe sobre el mercado de tarjetas de crédito para el consumidor*. Obtenido de Consumer Financial Protection Bureau: <https://www.consumerfinance.gov/about-us/newsroom/bureau-releases-report-consumer-credit-card-market/#:~:text=The%20report%20also%20includes%20a,to%20enhance%20financial%20well%2Dbeing.&text=The%20Consumer%20Financial%20Protection%20Bureau%20is%20a%2021st>
- CVM, C. d. (2025). *Semana Nacional de Educação Financeira*. Obtenido de GOV.BR: <https://www.gov.br/semanaenef/pt-br>
- ENIF, C. A. (2024). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2024*. Chile:
<https://share.google/IgCXCONEH6A9BocEP>.
- Equifax, U. S. (2025). *48° Informe de deuda morosa*. Santiago:
https://cdn.uss.cl/content/uploads/2025/04/29141134/250429-Informe-Deuda-Morosa-marzo-2025.pdf?_gl=1*19zq5ao*_gcl_au*MTM4MjMyNDA2OS4xNzU5MjY0Mzc3.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton University Press.
- Gaete, N. M.-D.-L. (2019). *Alfabetización y comportamiento financiero de profesores en Chile*. Chile:
https://politicaspUBLICAS.uc.cl/web/content/uploads/2020/07/Informe-final_EF_-corregido-02-07-V2-1.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- GOB, G. d. (23 de Diciembre de 2017). *Ministerio de Hacienda anuncia lanzamiento de la actualización de la Estrategia Nacional de Educación Financiera*. Chile:
<https://bibliotecadigital.mineduc.cl/bitstream/handle/20.500.12365/2167/mono-991.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Obtenido de Ministerio de Educación:
<https://www.mineduc.cl/actualizacion-estrategia-nacional-de-educacion-financiera/>
- Greene, W. H. (2020). *Econometric Analysis (8th ed.)*. . Pearson.

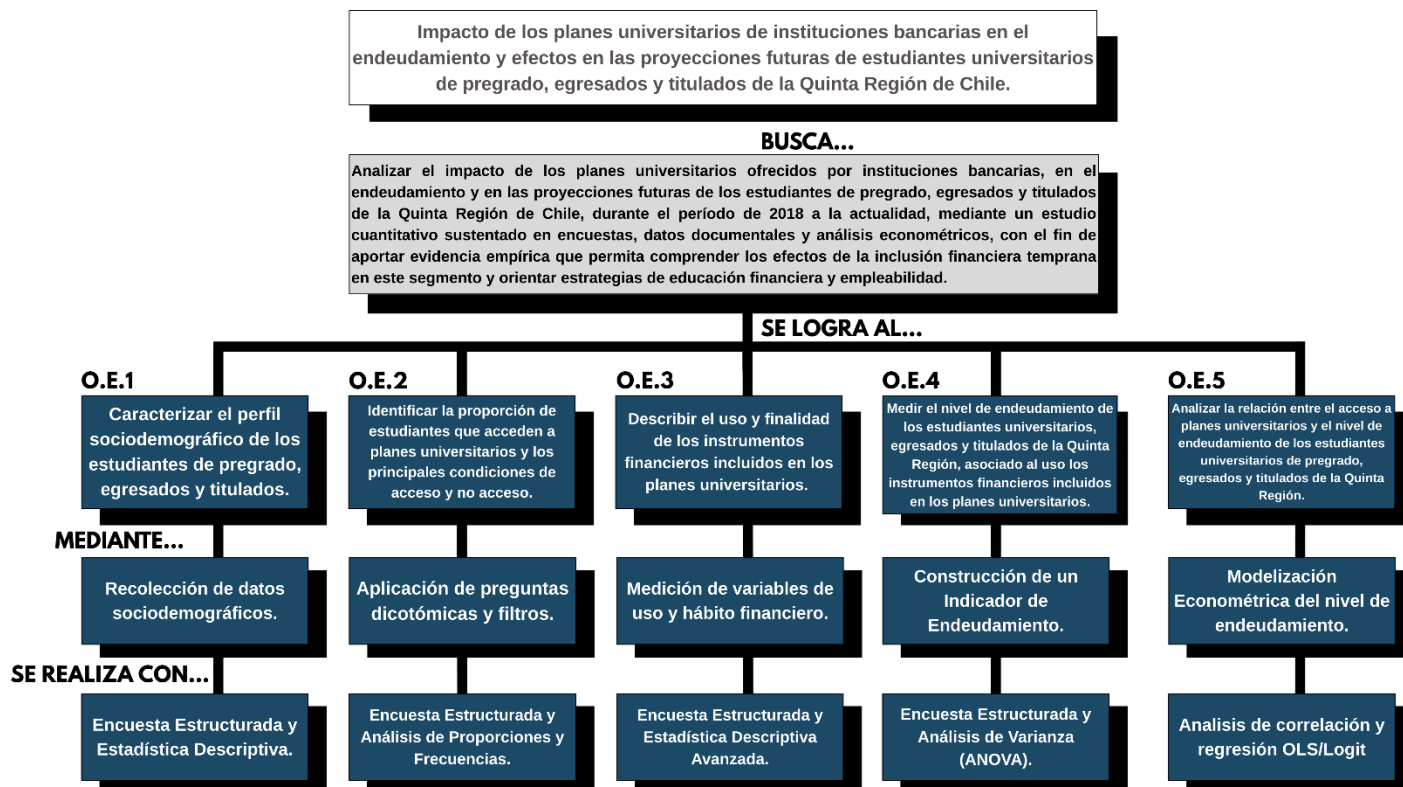
- Hernández Sampieri, R. F. (2014). *Metodología de la investigación* (6.^a ed.). McGraw-Hill.
- INJUV, I. N. (2020). *Sondeo: Endeudamiento juvenil y educación financiera*. Chile: https://www.injuv.gob.cl/sites/default/files/20201228_sondeo_educacion_financiera_para_web1.pdf.
- Kahneman, D. &. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. . En D. &. Kahneman, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. (págs. 263–291). Econometrica.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Lacy, J. G. (15 de Octubre de 2018). *Financial and student loan (IL) literacy among US college students*. Obtenido de The Brookings Institution: https://www.brookings.edu/articles/financial-and-student-loan-illiteracy-among-us-college-students/?utm_source=chatgpt.com
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. . En D. Laibson, *Golden eggs and hyperbolic discounting*. (págs. 443–478). Quarterly Journal of Economics.
- Leora Klapper, A. L. (2014). *Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor’s Ratings Services Global Financial Literacy Survey*. Washington, DC: https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/Finlit_paper_16_F2_singles.pdf.
- Lusardi, A. &. (2008). *Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness*. . https://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/ecb_cfs_conf/Lusardi_Tufano.pdf?40d069a94630281b0e94c79181b71737.
- Markowitz, H. (1952). *Portfolio selection. The Journal of Finance*. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.1952.tb01525.x>.
- Mezza, A. R. (2021). *Student Loans, Access to Credit and Consumer Financial Behavior*. Washington: https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2021050pap.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- Mitchell, A. L. (2014). *The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence*. <https://gflec.org/wp-content/uploads/2014/12/economic-importance-financial-literacy-theory-evidence.pdf>.
- Modigliani, F. y. (1954). Análisis de la utilidad y la función de consumo: una interpretación de datos transversales. . <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1303070119300216>.

- OCDE. (2017). *PISA 2015 Results (Volume IV): Students' Financial Literacy*. .
https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2015-results-volume-iv_9789264270282-en.html.
- OCDE. (25 de Junio de 2020). *OECD/INFE 2020 International survey of adult financial literacy*. Obtenido de OECD:
https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy_145f5607-en.html
- OCDE. (2022). *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022*.
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/03/oecd-infe-toolkit-for-measuring-financial-literacy-and-financial-inclusion-2022_54dba970/cbc4114f-en.pdf.
- OCDE. (2023). *Organisation for Economic Co-operation and Development*.
<https://www.oecd.org/en.html>.
- OCDE, O. p. (2015). *National Strategies For Financial Education: OECD/INFE Policy Handbook*.
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2015/11/national-strategies-for-financial-education-oecd-infe-policy-handbook_8a22c019/a8916d0e-en.pdf.
- Porter, D. N. (2010). *Econometría*. México: MC GRAW HILL Education.
- Robb, C. A. (2009). *Effect of personal financial knowledge on college students' credit card behavior*.
https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ859561.pdf?utm_source=chatgpt.com.
- Roberto Hernández Sampieri, C. F. (2014). *Metodología de la investigación*. México: MC GRAW HILL EDUCATION.
- Rubin, R. I. (2004). *Estadística para Administración y Economía*. México: Pearson Educación.
- SBS, S. d. (2024). *Educación financiera en el Perú*. Obtenido de Superintendencia de Banca, Seguros y AFP: <https://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera>
- SERNAC. (2025). *Curso de Educación Financiera para jóvenes*. Obtenido de Servicio Nacional del Consumidor: <https://www.sernac.cl/portal/607/w3-article-11607.html>
- SIES, S. d. (2025). *Informe 2025 Matrícula en Educación Superior en Chile*. Chile: https://mifuturo.cl/wp-content/uploads/2025/07/Informe_Matricula_2025_SIES.pdf.
- Stiglitz, J. E. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. .
 American Economic Review.

- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. En *Journal of Behavioral Decision Making* (págs. 183–206).
- Thaler, R. H. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Triola, M. F. (2009). *Estadística*. Pearson Educación.
- valenzuela, C. (2008). *La TUI está en funcionamiento*. Obtenido de El pulso, Medicina Universidad de Chile:
<http://elpulso.med.uchile.cl/20080331/noticia7.html>
- Wooldridge, J. M. (2020). *Introductory Econometric*. Cengage.

12. ANEXOS


12.1 Mapa propuesta metodológica



12.2 Matriz de correspondencia entre objetivos específicos, variables y preguntas del cuestionario aplicado

	ESTUDIANTES DE PREGRADO	EGRESADOS/TITULADOS
Caracterizar el perfil sociodemográfico de los estudiantes de pregrado, egresados y titulados.	P34.- Edad	P7.- Situación académica
	P35.- Género	P8.- Año de egreso/titulación
	P36.- Comuna	P9.- Edad
	P37.- Universidad donde estudias	P10.- Género
	P38.- Año de estudio	P11.- Comuna de residencia
	P39.- Situación laboral	P12.- Universidad donde estudiaste
	P40.- Fuente principal de ingresos	P13.- Situación laboral actual
	P41.- Ingreso mensual	P14.- Tipo de contrato
	P42.- Fuente de financiamiento estudios	P15.- Ingreso mensual líquido
Identificar la proporción de estudiantes que acceden a planes universitarios y los principales condiciones de acceso y no acceso.	P43.- Oferta en campus/actividad universitaria	P16.- Banco en que posee el plan
	P44.- Banco en que posee el plan	P17.- Instrumentos financieros activos
	P45.- Instrumentos activos	P18.- Requisitos solicitados
	P46.- Requisitos de acceso	P19.- Estado y condiciones del plan
	P46.- Razones para no tener plan (casos sin acceso)	P20.- Propuestas de migración
Describir el uso y finalidad de los instrumentos financieros incluidos en los planes universitarios.		P21.- Intención de mantener el plan
	P47.- Instrumento de deuda más frecuente	P22.- Cupo aprobado en TC
	P48.- Cupo aprobado TC	P23.- Cupo aprobado en LdC
	P49.- Cupo aprobado LdC	P24.- Instrumento más utilizado
	P50.- Tipo de gasto con TC	P25.- Tipo de gasto con TC
	P51.- Motivo principal de uso	P26.- Motivo de uso TC
	P52.- Gasto mensual TC	P27.- Gasto promedio mensual TC
	P53.- Forma de pago habitual TC	P28.- Forma de pago habitual TC
Medir el nivel de endeudamiento de los estudiantes universitarios, egresados y titulados de la Quinta Región, asociado al uso los instrumentos financieros incluidos en los planes universitarios.	P54.- Monto total de deuda	P29.- Monto total de deuda (sin CAE/FSCU)
	P55.- Atrasos últimos 12 meses	P30.- Atrasos últimos 12 meses
	P56.- % ingreso destinado a deuda	P31.- % ingreso destinado a deuda
	P57.- Percepción sobre manejo de deuda	P32.- Fondo de emergencia
Analizar la relación entre el acceso a planes universitarios y el nivel de endeudamiento de los estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región.		P33.- Percepciones financieras (manejo, comprensión, comparación, conocimiento financiero)
	Integra las variables de acceso (43–46) con las de endeudamiento (54–57).	Integra las variables de acceso (16–21) con las de endeudamiento (29–33).

12.3 Encuesta a estudiantes universitarios de pregrado



Impacto de los planes universitarios en la vida financiera

¡Hola a todos/as!
Mi nombre es Yaritza Fara Gamboa y actualmente estoy realizando mi tesis sobre el impacto de los planes universitarios de instituciones financieras en el endeudamiento y efectos en las proyecciones futuras de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile.
Para ello, estoy aplicando una encuesta con el fin de conocer la experiencia y percepción sobre los planes bancarios universitarios, su uso y las consecuencias en su vida académica y financiera.
La encuesta es totalmente anónima, y todos los datos serán tratados con absoluta confidencialidad y utilizados únicamente para fines académicos.
Tu participación es fundamental para mi investigación y me ayudaría muchísimo a completar este estudio.
¡Muchas gracias por tu tiempo y apoyo! ❤️

Quando envíe este formulario, no recopilará automáticamente sus detalles, como el nombre y la dirección de correo electrónico, a menos que lo proporcione usted mismo.

CONSENTIMIENTO

1. Acepto participar de forma voluntaria, anónima y con fines académicos:

Sí, acepto
 No acepto

2. ¿Tu casa de estudios está/estaba en la Región de Valparaíso?

Sí
 No

3. ¿Qué carrera estudias/estudiaste?

Selecciona la respuesta

4. ¿Tienes plan bancario universitario/joven vigente?

Los **planes universitarios/joven** son productos financieros que ofrecen los bancos a estudiantes de educación superior. Generalmente incluyen una cuenta corriente y pueden incorporar tarjeta de crédito y/o línea de crédito, con beneficios como no pagar mantención durante los estudios.

Sí
 No

5. ¿Actualmente cursas estudios universitarios de pregrado?

En caso de ser egresado(a) o titulado(a), **selecciona "No"** para continuar con las preguntas dirigidas a ex estudiantes.

Sí
 No

6. ¿Cuál es la principal razón por la que no tienes un plan universitario en un banco?

No lo necesito / no me interesa
 No cumplo con los requisitos del banco
 La carrera que estudio no es considerada para otorgar el plan
 No confío en los bancos / prefiero no endeudarme
 Mis ingresos no son suficientes para acceder

PERFIL DEMOGRÁFICO

34. Edad

17-20 años

21-23 años

24-26 años

27-29 años

30 o más

35. Género

Mujer

Hombre

No binario

Prefiero no responder

36. Comuna de residencia

Selecciona la respuesta

37. Universidad donde estudias

Selecciona la respuesta

38. Año de estudio

1°

2°

3°

4°

5° o más

39. Situación laboral

Solo estudio

Estudio + part time

Estudio + full-time

Esporádico

No trabajo

40. ¿Cuál es tu fuente principal de ingresos mensuales?

Mesada / aporte familiar

Beca o subsidio (ej. BAES, beca de mantención)

Trabajo part-time (menos de 30 hrs/semana)

Trabajo full-time (jornada completa)

Trabajo esporádico (informal u ocasional)

No tengo ingresos

Otro tipo de ingreso

41. Monto aproximado de ingreso mensual (aporte familiar, beca, sueldo, etc.) [🔍]

- \$0
- \$1-\$100.000
- \$100.001-\$200.000
- \$200.001-\$400.000
- \$400.001-\$600.000
- \$600.001 o más

42. ¿Cuál es tu principal fuente de financiamiento de estudios? [🔍]

- Gratuidad
- CAE
- Becas de arancel
- Fondo Solidario de Crédito Universitario
- Crédito bancario (solo si eres titular)
- Padres y/o familia
- Otro
- Ninguno

PLAN UNIVERSITARIO [🔍]

43. ¿Te ofrecieron el plan universitario en campus/actividad universitaria? [🔍]

- Sí
- No

44. Banco en que posees el plan [🔍]

- Banco de Chile
- Banco Santander
- BCI
- Banco Scotiabank
- Banco Itaú
- Banco BICE
- Banco Falabella
- Otro

45. Instrumentos financieros activo/s [🔍]

- Cuenta vista
- Cuenta corriente
- Tarjeta de débito
- Tarjeta de crédito
- Línea de crédito
- Otro

46. ¿Cuáles de los siguientes requisitos te solicitó el banco al momento de acceder a tu plan universitario? (Puedes seleccionar más de una opción)

- Comprobante de ingresos (Propios o familiares)
- Aval o codeudor solidario
- No presentar morosidad o deudas previas
- Ser alumno regular acreditado por la universidad
- Cumplir con una edad mínima (ej. 21 años)
- Estar cursando cierto año de la carrera (por ejemplo, 3° o 4° año)
- Otro

47. ¿Qué instrumento financiero de deuda utilizas con mayor frecuencia? (Durante los últimos 12 meses)

	Nunca	Rara vez	A veces	Frecuente	Muy frecuente
Tarjeta de crédito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Línea de crédito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

48. Cupo aprobado en tarjeta de crédito (si aplica)

- <\$100.000
- \$100.000-\$300.000
- \$300.001-\$500.000
- \$500.001-\$1.000.000
- ≥ \$1.000.001
- No aplica

49. Cupo aprobado en línea de crédito (si aplica)

- <\$100.000
- \$100.000-\$300.000
- \$300.001-\$500.000
- \$500.001-\$1.000.000
- ≥ \$1.000.001
- No aplica

50. Cuando utilizas tu tarjeta de crédito, ¿en qué tipo de gasto lo usas principalmente?

- Gastos básicos (alimentación, transporte, vivienda)
- Gastos educativos (matrícula, materiales)
- Gastos de salud
- Emergencias
- Gastos discrecionales (ocio, recreación, compras personales, moda, tecnología, viajes, etc.)
- No la utilizo

51. ¿Cuál es la principal razón por la que eliges utilizar tu tarjeta de crédito en vez de otro medio de pago?

- Para aprovechar beneficios (puntos, millas, descuentos, cashback)
- Para crear o mejorar historial crediticio
- Para acceder a compras en cuotas sin interés
- Para tener liquidez en el momento y pagar después
- No la utilizo
- Otro motivo

52. Gasto promedio mensual con tarjeta de crédito [🔍]

- <\$60.000
- \$60.001-\$300.000
- \$300.001-\$500.000
- \$500.001-\$1.000.000
- No aplica / No la utilizo

53. ¿Cuál es tu forma de pago habitual de la tarjeta de crédito? [🔍]

- Siempre total
- Generalmente el total
- Mitad
- Generalmente el mínimo
- Siempre el mínimo
- No utilizo tarjeta de crédito / No aplica

ENDEUDAMIENTO [🔍]

54. ¿Cuánto dinero debes actualmente a bancos u otras instituciones financieras (sin incluir CAE o Fondo Solidario)? [🔍]

- No tengo deudas
- Menos de \$100.000
- Entre \$100.000 y \$500.000
- Entre \$500.001 y \$1.000.000
- \$1.000.001 o más

55. En los últimos 12 meses, ¿Cuántas veces te atrasaste en el pago de tus deudas (créditos, tarjetas, línea de crédito, etc.)? [🔍]

- Nunca me atrasé
- 1 vez
- 2 a 3 veces
- 4 o más veces
- No aplica / No tengo deudas

56. Aproximadamente, ¿Qué porcentaje de tu ingreso mensual destinas al pago de deudas? [🔍]

- 0% (no destino nada)
- 1%-10%
- 11%-20%
- 21%-30%
- 31%-50%
- Más del 50%

57. ¿Qué tan de acuerdo estás con la siguiente afirmación?
"Mi nivel de deuda es manejable para mí." [🔍]

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo
- No aplica/ No tengo deudas

12.4 Encuesta a egresados y titulados



Impacto de los planes universitarios en la vida financiera

¡Hola a todos/as!
Mi nombre es Yaritza Fara Gamboa y actualmente estoy realizando mi tesis sobre el impacto de los planes universitarios de instituciones financieras en el endeudamiento y efectos en las proyecciones futuras de estudiantes universitarios de pregrado, egresados y titulados de la Quinta Región de Chile.
Para ello, estoy aplicando una encuesta con el fin de conocer la experiencia y percepción sobre los planes bancarios universitarios, su uso y las consecuencias en su vida académica y financiera.
La encuesta es totalmente anónima, y todos los datos serán tratados con absoluta confidencialidad y utilizados únicamente para fines académicos.
Tu participación es fundamental para mi investigación y me ayudaría muchísimo a completar este estudio.
¡Muchas gracias por tu tiempo y apoyo! ❤️

Cuando envíe este formulario, no recopilare automáticamente sus detalles, como el nombre y la dirección de correo electrónico, a menos que lo proporcione usted mismo.

CONSENTIMIENTO

1. Acepto participar de forma voluntaria, anónima y con fines académicos:

Sí, acepto
 No acepto

2. ¿Tu casa de estudios está/estaba en la Región de Valparaíso?

Sí
 No

3. ¿Qué carrera estudias/estudiaste?

Selecciona la respuesta

4. ¿Tienes plan bancario universitario/joven vigente?

Los **planes universitarios/joven** son productos financieros que ofrecen los bancos a estudiantes de educación superior. Generalmente incluyen una cuenta corriente y pueden incorporar tarjeta de crédito y/o línea de crédito, con beneficios como no pagar mantención durante los estudios.


Sí
 No

5. ¿Actualmente cursas estudios universitarios de pregrado?


En caso de ser egresado(a) o titulado(a), **selecciona "No"** para continuar con las preguntas dirigidas a ex estudiantes.

Sí
 No

TITULADOS/EGRESADOS

7. ¿Cuál es tu situación académica actual? 

- Titulado(a)
- Egresado(a) (sin título aún)
- Abandoné / suspendí los estudios

8. Año de egreso/titulación 


- 2020 o antes
- 2021
- 2022
- 2023

9. Edad 

- 17-20 años
- 21-23 años
- 24-26 años
- 27-29 años
- 30 o más

10. Género 


- Mujer
- Hombre
- No binario
- Prefiero no responder

11. Comuna de residencia 


Selecciona la respuesta 

12. Universidad donde estudias 

Selecciona la respuesta 

13. Situación laboral actual 

- Trabajador(a) dependiente con contrato formal
- Trabajador(a) independiente o a honorarios
- Emprendedor(a) o dueño(a) de empresa
- Desempleado(a), buscando trabajo
- Inactivo(a), no busca empleo actualmente

14. Tipo de contrato (si aplica) 

- Indefinido
- Plazo fijo
- Honorarios
- Part-time
- No aplica

15. Ingreso mensual líquido aproximado 


- <\$600.000
- \$600.000-\$1.000.000
- \$1.000.001-\$1.500.000
- \$1.500.001-\$2.000.000

16. Banco en que posees el plan 

- Banco de Chile
- Banco Santander
- BCI
- Banco Scotiabank
- Banco Itaú
- Banco BICE
- Banco Falabella
- Otro

17. Instrumentos financieros activo/s (selección múltiple) 

- Cuenta corriente
- Cuenta vista
- Tarjeta de débito
- Tarjeta de crédito
- Línea de crédito
- Otro

18. ¿Cuáles de los siguientes requisitos te solicitó el banco al momento de acceder a tu plan universitario? (Puedes seleccionar más de una opción) 

- Comprobante de ingresos (Propios o familiares)
- Aval o codeudor solidario
- No presentar morosidad o deudas previas
- Ser alumno regular acreditado por la universidad
- Cumplir con una edad mínima (ej. 21 años)
- Estar cursando cierto año de la carrera (por ejemplo, 3° o 4° año)
- Otro

19. Indica el estado y condiciones actuales de tu plan universitario/joven

- Vigente con condiciones originales (sin modificaciones)
- Vigente con ajustes o cambios del banco (nuevos cargos, beneficios, o cupos distintos)
- Vigente con tarjeta de crédito activa asociada al plan
- Vigente con línea de crédito activa asociada al plan
- Vigente con tarjeta de crédito y línea de crédito activas

20. ¿Has recibido propuestas del banco para migrar tu plan universitario/joven a un plan adulto?

- Sí, en los últimos 6 meses
- Sí, hace más de 6 meses
- No he recibido ninguna propuesta
- No lo sé / No recuerdo

21.

	Muy poco probable	Poco probable	Ni probable ni improbable	Probable	Muy probable
¿Qué tan probable es que mantengas tu plan universitario hasta el límite de edad permitido por el banco?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

22. Cupo aprobado en tarjeta de crédito (si aplica)

- <\$100.000
- \$100.000-\$300.000
- \$300.001-\$500.000
- \$500.001-\$1.000.000
- ≥ \$1.000.001

23. Cupo aprobado en línea de crédito (si aplica)

- <\$100.000
- \$100.000-\$300.000
- \$300.001-\$500.000
- \$500.001-\$1.000.000
- ≥ \$1.000.001
- No aplica

24. ¿Qué instrumento financiero de deuda utilizas con mayor frecuencia? (Durante los últimos 12 meses)

	Nunca	Rara vez	A veces	Frecuente	Muy frecuente
Tarjeta de crédito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Línea de crédito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

25. Cuando utilizas tu tarjeta de crédito, ¿en qué tipo de gasto lo usas principalmente?

Gastos básicos (alimentación, transporte, vivienda)

Gastos discrecionales (moda, tecnología, ocio, viajes)

Emergencias

Gastos de salud

Gastos asociados al hogar o responsabilidades familiares (Ej. pago de servicios, mobiliario, manutención, educación de hijos, etc.)

Inversiones personales o profesionales (Ej. cursos, herramientas de trabajo, equipamiento, emprendimiento)

Otro

No la utilizo

26. ¿Cuál es la principal razón por la que eliges utilizar tu tarjeta de crédito en vez de otro medio de pago?

Para aprovechar beneficios (puntos, millas, descuentos, cashback)

Para crear o mejorar historial crediticio

Para acceder a compras en cuotas sin interés

Para tener liquidez en el momento y pagar después

No la utilizo

Otro motivo

27. Gasto promedio mensual con tarjeta de crédito

<\$60.000

\$60.001 – \$300.000

\$300.001 – \$500.000

\$500.001-\$1.000.000

No aplica / no la utilizo

28. Forma de pago habitual de la tarjeta de crédito

Siempre total

Generalmente el total

Mitad del saldo

Generalmente el mínimo

Siempre el mínimo

No utilizo tarjeta de crédito/ No aplica

29. ¿Cuánto dinero debes actualmente a bancos u otras instituciones financieras (sin incluir CAE o Fondo Solidario)?

No tengo deudas

Menos de \$500.000

\$500.001 – \$1.000.000

\$1.000.001 – \$3.000.000

Más de \$3.000.000

30. En los últimos 12 meses, ¿Cuántas veces te atrasaste en el pago de tus deudas (créditos, tarjetas, línea de crédito, etc.)?

Nunca me atrasé

1 vez

2-3 veces

4 o más veces

No aplica/ no tengo deudas

31. Porcentaje aproximado de ingreso mensual destinado al pago de deudas

- 0% (no destino nada)
- 1% - 10%
- 11% - 20%
- 21% - 30%
- 31% - 50%
- Más del 50%

32. ¿Cuentas con fondo de emergencia?

- No tengo
- Cubro menos de 1 mes de gastos
- Cubro entre 1 y 3 meses
- Cubro entre 4 y 6 meses
- Cubro más de 6 meses

33. Percepciones financieras

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Administro mejor mis finanzas desde que obtuve un ingreso profesional.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mi nivel de deuda es manejable para mí	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comprendo el costo total de los productos financieros (intereses, comisiones, seguros).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comparo distintas ofertas antes de contratar productos financieros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Siento que mi nivel de conocimiento financiero aumentó desde la titulación.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. ACRÓNIMOS

- ABIF: Asociación de Bancos e instituciones Financieras de Chile
- AFI: Alliance for Financial Inclusion
- BCCh: Banco Central de Chile
- BCN: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile
- CMF: Comisión para el Mercado Financiero
- DICOM: Directorio de Información Comercial
- ENEF: Estrategia Nacional de Educación Financiera
- ENIF: Estrategia Nacional de Inclusión Financiera
- GSE: Grupo Socioeconómico
- INJUV: Instituto Nacional de la Juventud
- OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
- PISA: Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes
- SERNAC: Servicio Nacional del Consumidor
- SIES: Servicio de Información de Educación Superior
- TUI: Tarjeta Universitaria Inteligente