

CEFA ANÁLISIS

INFORME
MACROFINANCIERO

N° 92



ECONOMÍA INTERNACIONAL

¿Puede Estados Unidos competir con la expansión del BRICS?



ECONOMÍA NACIONAL

El Comercio Exterior no acusa aún los efectos de la guerra comercial, aunque debería cambiar



MERCADO DE CAPITALES

Un sistema financiero solvente, pero estancado



MERCADO LABORAL Y PENSIONES

Chile trabaja duro, pero no logra más



TEMA DE ANÁLISIS

El peso del sobrepeso en Chile



MODIFICACIONES LEGALES RELEVANTES

JULIO

BOOK REVIEW

"Co-inteligencia. Vivir y trabajar con la IA"



ECONOMÍA INTERNACIONAL



julio 2025

¿Puede Estados Unidos competir con la expansión del BRICS?

¿Qué es el BRICS? Historia y Objetivos

El BRICS (acrónimo de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) es una alianza de grandes economías emergentes que, desde su formación formal en 2009, han buscado fortalecer su influencia colectiva en la gobernanza global. En 2024, el grupo se amplió para incluir a países como Egipto, Etiopía, Irán, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita e Indonesia, reflejando su creciente ambición y relevancia geopolítica¹.

Los países del BRICS comparten características comunes: grandes poblaciones, economías en desarrollo con alto potencial de crecimiento, y un deseo de tener mayor protagonismo en los asuntos internacionales. Estos países representan una parte significativa del comercio, la producción y la población mundial, y aspiran a convertirse en una fuerza de equilibrio frente a las potencias tradicionales.

Uno de los objetivos centrales del grupo es reformar las instituciones internacionales —como las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial— para que sean más representativas y reflejen el peso real de las economías en desarrollo. También buscan impulsar el desarrollo sostenible², fomentar la cooperación en ciencia, tecnología, energía, salud, seguridad alimentaria y educación, y facilitar el comercio y la inversión entre sus miembros.

El término “Sur Global” se refiere a los países en vías de desarrollo, principalmente ubicados en África, Asia y América Latina, que históricamente han tenido un rol más pasivo en las decisiones económicas globales. Los miembros del BRICS se consideran parte de este Sur Global y buscan dar mayor voz y protagonismo a esta región dentro del sistema internacional.

Aunque no lo expresan de forma explícita, el BRICS también persigue un objetivo estratégico más profundo: desafiar la hegemonía económica y financiera de Estados Unidos, la cual se consolidó tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces, EE.UU. ha dominado el sistema internacional tanto por el tamaño de su economía como por el rol central del dólar como principal moneda de reserva y de intercambio global. Los países del BRICS aspiran a reconfigurar ese orden internacional, promoviendo —según su visión— un sistema más equilibrado y multipolar, en el que los países en desarrollo tengan mayor autonomía y peso en la toma de decisiones globales.

En resumen, el BRICS constituye una coalición que combina intereses económicos, políticos y estratégicos, y que busca redefinir el mapa del poder mundial en favor de lo que consideran un orden más justo, representativo y menos centrado en Occidente.

¹En el informe, el término BRICS se refiere únicamente a sus cinco miembros originales —Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica—, ya que los nuevos países incorporados formalmente en 2024 no están incluidos en los datos ni en el análisis presentado, el cual se basa exclusivamente en información disponible hasta ese año.

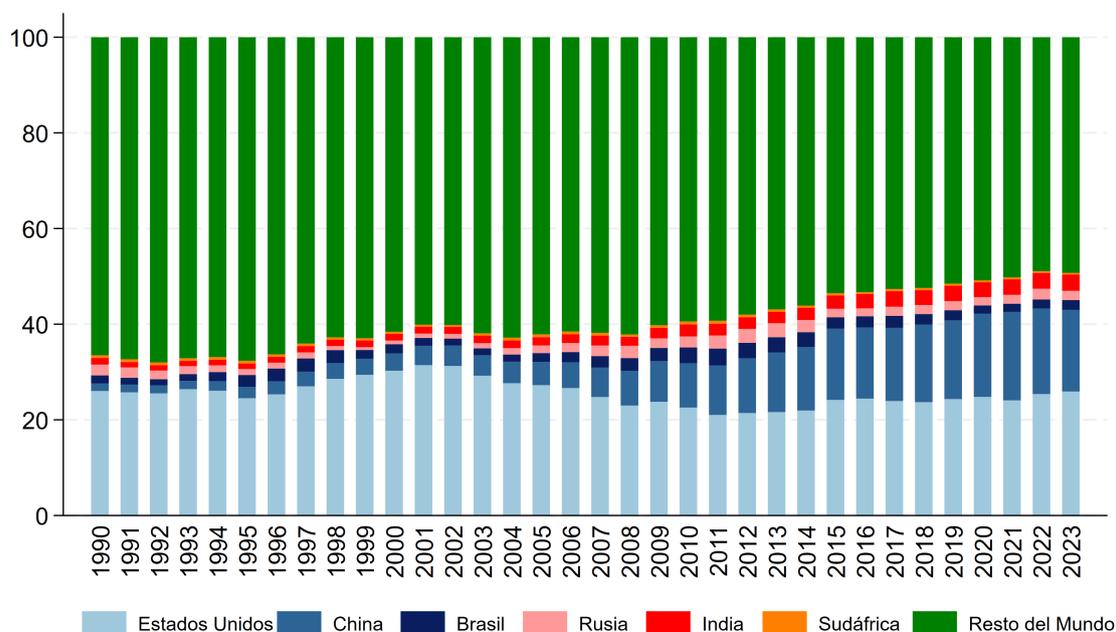
²Esta situación resulta algo contradictoria, considerando que China es, por lejos, el mayor emisor de gases de efecto invernadero en términos absolutos a nivel mundial desde hace varios años y por otro lado, la India ocupa el tercer lugar después de Estados Unidos.

El Declive Relativo de EE.UU. y el Auge del BRICS

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se consolidó como la principal potencia económica del mundo. Esta posición se vio favorecida, en primer lugar, por la drástica pérdida de capital humano e infraestructura en Europa, y en segundo lugar, por el enorme aumento de la producción asociado al esfuerzo bélico estadounidense, iniciado en 1939 y especialmente intensificado tras su ingreso formal al conflicto en diciembre de 1941. Para 1945, luego de finalizada la guerra, Estados Unidos representaba aproximadamente el 50 % del PIB mundial.

Lo anteriormente descrito fue cambiando progresivamente a medida que Europa Occidental y Japón se recuperaban. Sin embargo, incluso en 1960 —quince años después del fin de la guerra— Estados Unidos aún representaba cerca del 31 % del PIB global. Desde entonces, su participación en la economía mundial ha disminuido de forma paulatina pero sostenida, en contraste con el ascenso de otras potencias económicas. Alemania Occidental, respaldada por una rápida recuperación postbélica impulsada en parte por las masivas inyecciones de capital del Plan Marshall, y Japón, cuya notable reconstrucción ocurrió sin acceso a dicho programa —exclusivo para Europa—, se posicionaron como la segunda y tercera economía del mundo en la década de 1970. Esta situación se mantuvo hasta bien entrada la década de 2000. En 2010, China irrumpió como la segunda mayor economía mundial, aunque, como se muestra en el Gráfico N°1, su participación comenzó a aumentar de manera significativa a partir del año 2000.

Gráfico N°1: Participación de EE.UU. y Economías del BRICS en el PIB (US\$ a Precios Corrientes) Global (1990-2023)

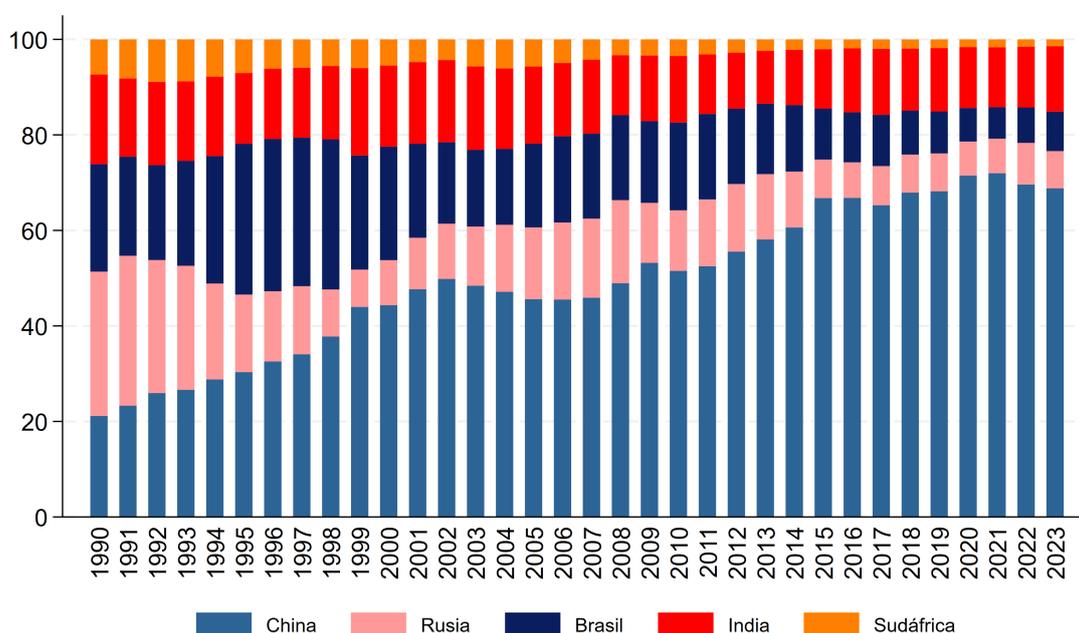


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

A partir de la figura anterior y del Gráfico N°2, también se puede concluir que China es, por amplio margen, la economía más relevante dentro del bloque BRICS. Si bien este grupo fue fundado

en 2009, resulta ilustrativo retroceder al año 1990 y analizar el peso relativo de sus miembros en ese momento. En dicho año, China representaba aproximadamente el 21 % del PIB total que hoy conforma el BRICS, una proporción similar a la de Brasil y un poco menor que Rusia, lo que reflejaba una distribución más equilibrada. Sin embargo, a medida que la economía china comenzó a expandirse aceleradamente, fue desplazando en importancia a Brasil y Rusia. Para el año 2023, China concentraba el 69 % del PIB total del bloque, mientras que Brasil y Rusia representaban apenas un 8 % aproximadamente cada uno. Ambos fueron incluso superados por India, que con un 14 % del producto del BRICS el año 2023, se posicionó como la segunda economía más relevante del grupo.

Gráfico N°2: Economías del BRICS y su participación en el PIB (US\$ a Precios Corrientes) de este (1990-2023)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

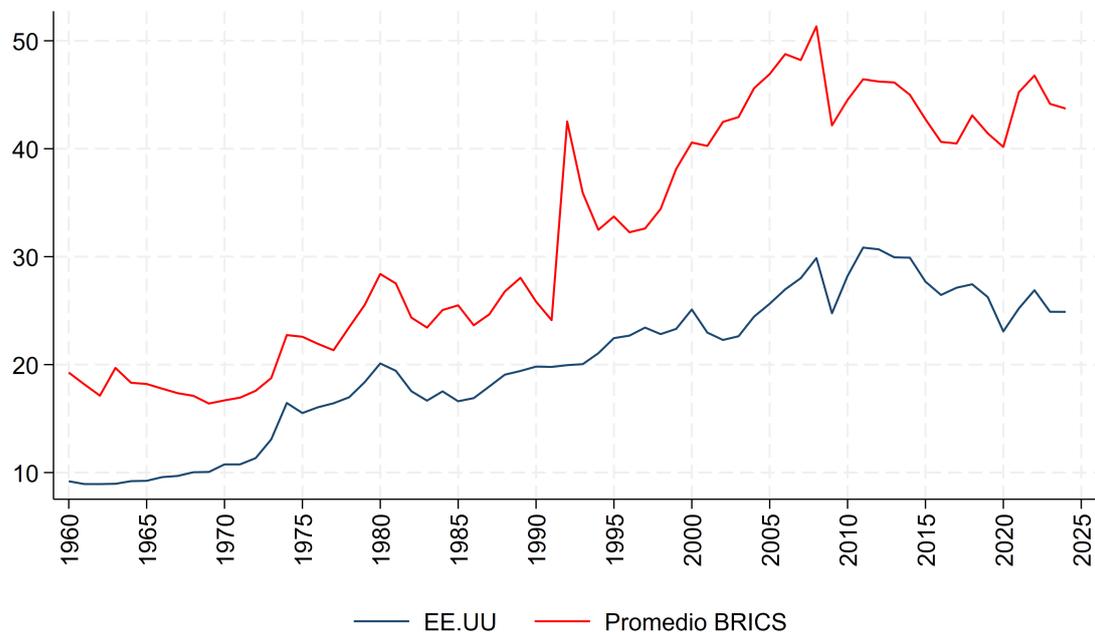
No es casualidad que el bloque BRICS —impulsado principalmente por China e India— aumente año tras año su participación en la economía mundial, en detrimento de Estados Unidos. Como ejercicio ilustrativo, si se retrocede hasta 1960 y se calcula el promedio de la apertura comercial de los países que conformarían el BRICS en 2009 (definida como la suma de exportaciones e importaciones como proporción del PIB), el Gráfico N°3 muestra que este grupo ha mantenido, en promedio, una mayor apertura comercial que Estados Unidos. En 1960, la brecha era relativamente reducida, en torno a 7 puntos porcentuales.

A partir de 1992, sin embargo, esa brecha comenzó a ampliarse de manera sostenida, como se observa en el Gráfico N°4. Entre 1992 y 2024, la diferencia promedio en apertura comercial alcanzó aproximadamente los 17 puntos porcentuales³. Esta tendencia se da en un contexto en

³En 1992 se observó un fuerte aumento, asociado a la apertura de Rusia al mundo tras la disolución de la URSS a fines de 1991, fenómeno que posteriormente tendió a normalizarse.

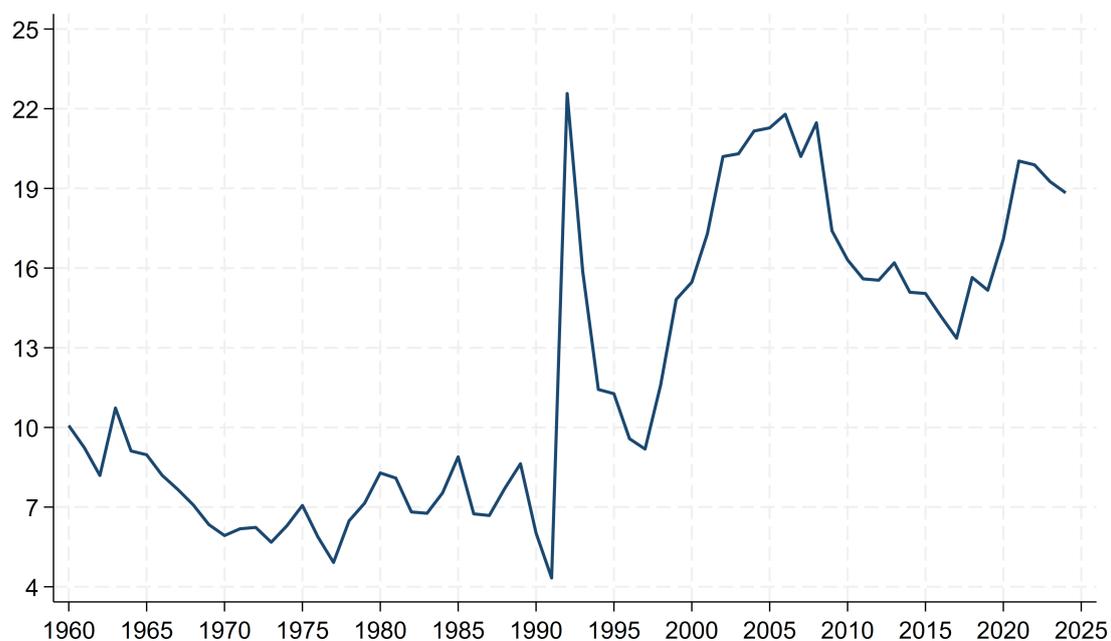
que ambos bloques mostraron un aumento sostenido de su apertura desde los años noventa, aunque desde 2010 se evidencia una desaceleración en dicha trayectoria, más marcada en el caso de Estados Unidos.

Gráfico N°3: Apertura Comercial en EE.UU. y el BRICS (1960-2024)



Fuente: Banco Mundial

Gráfico N°4: Brecha entre la Apertura Comercial de EE.UU. y el BRICS (1960-2024)

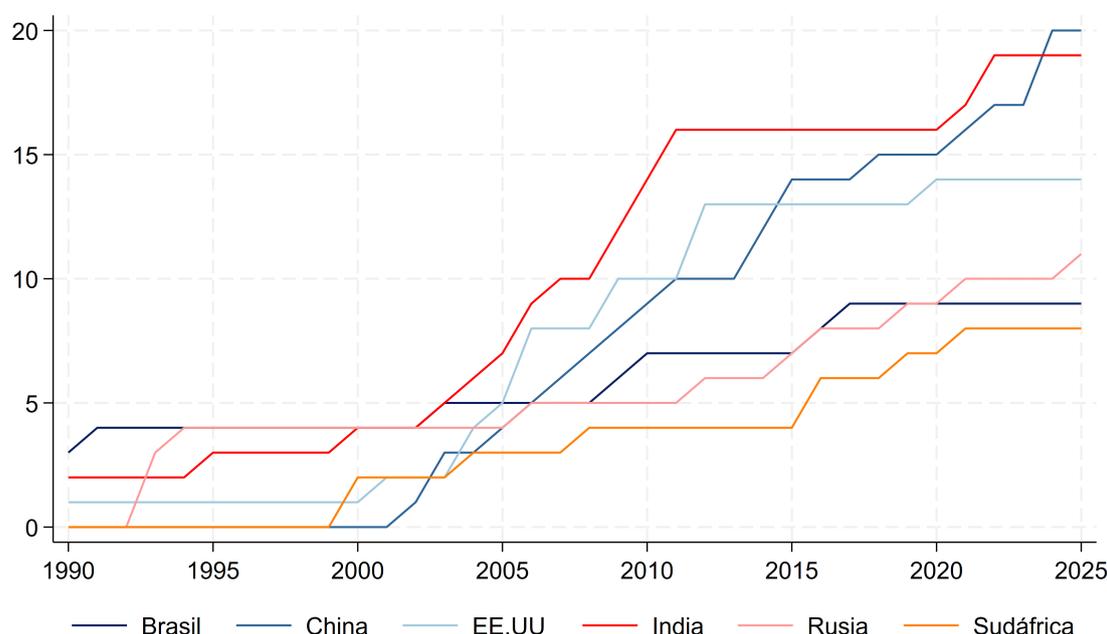


Fuente: Banco Mundial

Además de la apertura comercial medida por la proporción de exportaciones e importaciones

sobre el PIB, China e India —los principales impulsores del bloque BRICS— han intensificado significativamente sus relaciones bilaterales con otros países. El Gráfico N°5 muestra la evolución en la cantidad de Acuerdos Comerciales Regionales (RTA, por sus siglas en inglés) en vigor por país entre 1990 y 2025. Estos acuerdos son tratados entre dos o más naciones que buscan reducir o eliminar barreras al comercio —como aranceles, cuotas o restricciones— y pueden abarcar tanto bienes como servicios. En las últimas décadas, tanto China como India han acelerado la firma de este tipo de acuerdos con el resto del mundo, superando a Estados Unidos en número. Esta tendencia refleja una creciente apertura hacia el comercio internacional, que se encuentra positivamente correlacionada con el fuerte dinamismo económico que ambas economías han experimentado en los últimos veinte años⁴.

Gráfico N°5: Número de acuerdos comerciales regionales (RTA) en vigor por país (1990–2025)



Fuente: Organización Mundial del Comercio

En suma, la evolución de la economía global en las últimas décadas ha estado marcada por el ascenso sostenido de potencias emergentes, especialmente China e India, en contraste con la pérdida gradual de peso relativo de Estados Unidos. Este cambio se ha reflejado tanto en términos de participación en el PIB mundial como en indicadores de apertura comercial y vínculos económicos bilaterales. La consolidación del bloque BRICS como actor relevante en la economía internacional responde, entre otros factores, a estos procesos estructurales que seguirán redefiniendo el equilibrio económico global en los años venideros.

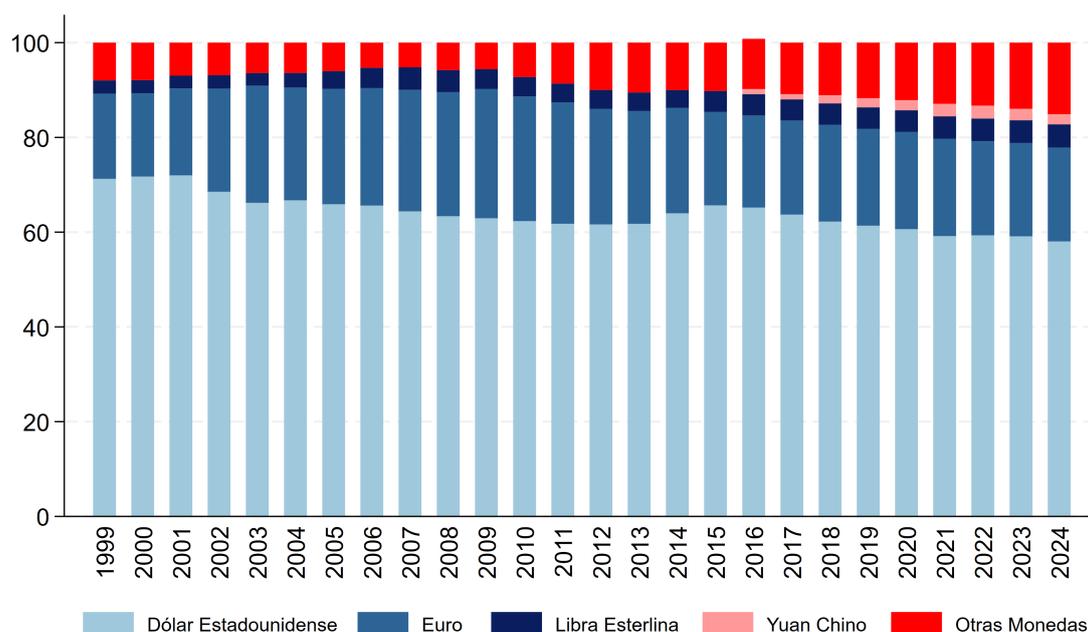
⁴Chile también es de los líderes a nivel mundial en materia de RTA, situación que correlaciona positivamente a su vez con el crecimiento experimentado desde los años 90.

Reservas Internacionales y Diversificación Monetaria

Como se mencionó en la primera sección, uno de los objetivos implícitos del BRICS es restarle hegemonía al dólar estadounidense como principal moneda de reserva internacional. Para analizar si eso está ocurriendo en la práctica, se utilizan datos del COFER (*Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves*) del FMI, que muestran la composición por moneda de las reservas internacionales declaradas por más de 140 bancos centrales. Los datos están expresados como porcentaje del total de reservas asignadas y permiten ver la evolución de la confianza global en distintas monedas.

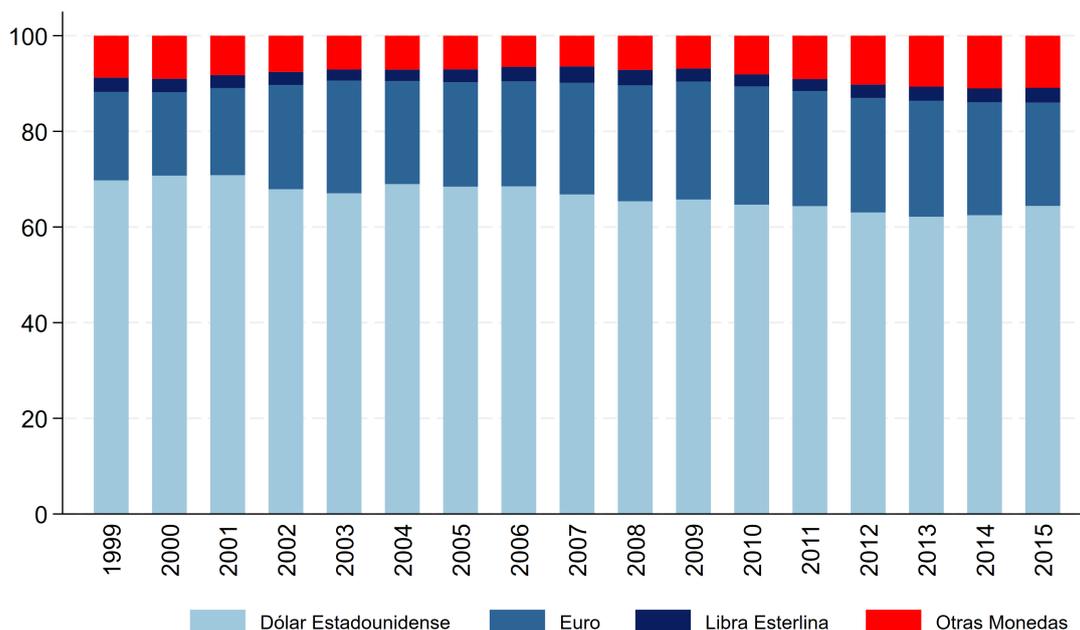
En los gráficos 6,7 y 8 –que muestran la distribución por moneda a nivel global, en economías avanzadas y en economías emergentes– se observa que, si bien la participación relativa del dólar ha disminuido levemente desde fines de los años 90, sigue siendo la moneda de reserva dominante con amplia ventaja. Esta posición se mantiene tanto en países desarrollados como en países en desarrollo.

Gráfico N°6: Composición global de las reservas internacionales por moneda (1999–2024)



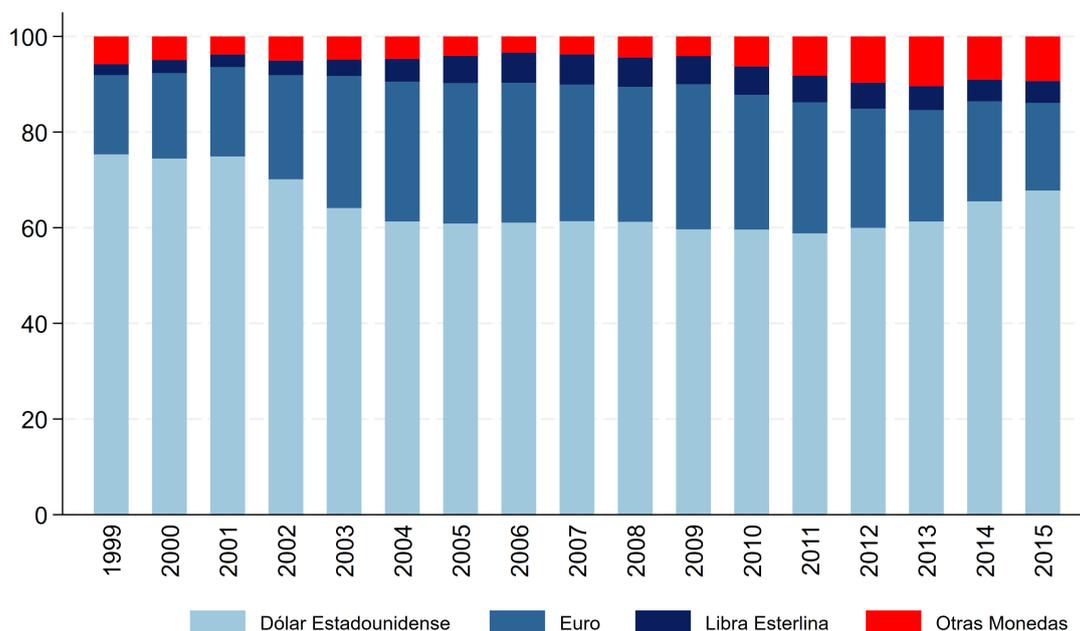
Fuente: Fondo Monetario Internacional

Gráfico N°7: Reservas internacionales por moneda en economías avanzadas (1999-2015)



Fuente: Fondo Monetario Internacional

Gráfico N°8: Reservas internacionales por moneda en economías emergentes (1999-2015)



Fuente: Fondo Monetario Internacional

Desde 2016, el COFER reporta por separado la participación del yuan chino, impulsada por el interés de China en internacionalizar su moneda. Sin embargo, su peso en las reservas internacionales sigue siendo marginal. Esto refleja que, más allá del tamaño económico de China, la falta de transparencia, los controles de capital y su régimen autoritario limitan la confianza global en

el yuan como reserva de valor segura.

Aunque el bloque BRICS —liderado por China— busca posicionarse como una alternativa al orden financiero global centrado en el dólar, es poco probable que el yuan lo desplace en el corto o mediano plazo. Si el dólar llegara a perder su rol hegemónico, es más factible que el relevo provenga de monedas emitidas por economías con mayor credibilidad institucional, como el euro, el franco suizo, el dólar australiano o la libra esterlina (que ya cumplió ese rol en el siglo XIX y hasta la Segunda Guerra Mundial).

En síntesis, el dólar ha perdido algo de terreno, pero sigue siendo el líder indiscutido del sistema monetario internacional, tanto por la profundidad de sus mercados financieros como por la confianza que genera el marco institucional de Estados Unidos.

Políticas de EE.UU. y Aislamiento Relativo

El liderazgo económico global de Estados Unidos no fue una casualidad, sino el resultado de una combinación de factores históricos, institucionales y geopolíticos. Tras la Segunda Guerra Mundial, el colapso de las potencias europeas —en particular del Reino Unido, Francia y Alemania— dejó un vacío de poder que fue ocupado rápidamente por Estados Unidos. Su enorme capacidad productiva, su sistema financiero sólido, y su estabilidad institucional le permitieron consolidarse como la principal potencia económica y política del siglo XX.

Sin embargo, ese liderazgo no está garantizado para siempre. Como muestra este informe, el auge del bloque BRICS, liderado por China e India, junto con un mayor dinamismo comercial y político de las economías emergentes, ha generado un entorno internacional mucho más competitivo. En este contexto, las decisiones de política económica adoptadas por Estados Unidos resultan cada vez más relevantes para definir su futuro rol global.

El giro hacia políticas proteccionistas, como la imposición de aranceles y barreras comerciales bajo las administraciones de Donald Trump, refleja una estrategia que busca proteger la industria local y “hacer a EE.UU. grande otra vez”. Sin embargo, este tipo de enfoque —basado en el aislacionismo y, en algunos casos, en una visión distorsionada de la realidad económica global— puede terminar siendo contraproducente. Mientras China e India profundizan sus lazos comerciales, firman nuevos acuerdos internacionales y expanden su influencia económica, Estados Unidos arriesga quedar rezagado si opta por cerrar sus puertas y ejercer presión unilateral sobre sus socios comerciales.

El liderazgo global no se sostiene únicamente con poder económico o militar, sino también con legitimidad, apertura y capacidad de cooperación. La historia ofrece múltiples ejemplos de imperios que, tras alcanzar su cúspide, declinaron, entre otros factores, por no adaptarse a los cambios del entorno. Le sucedió al Imperio Romano, Otomano, Chino, Español y al Británico. No hay razón para pensar que Estados Unidos está exento de esa lógica histórica. Si no cuida su posición, si insiste en aislarse y en aplicar políticas que lo enfrentan con el resto del mundo, corre el riesgo de acelerar su declive relativo frente a potencias emergentes que avanzan y crecen a pasos acelerados.

ECONOMÍA NACIONAL

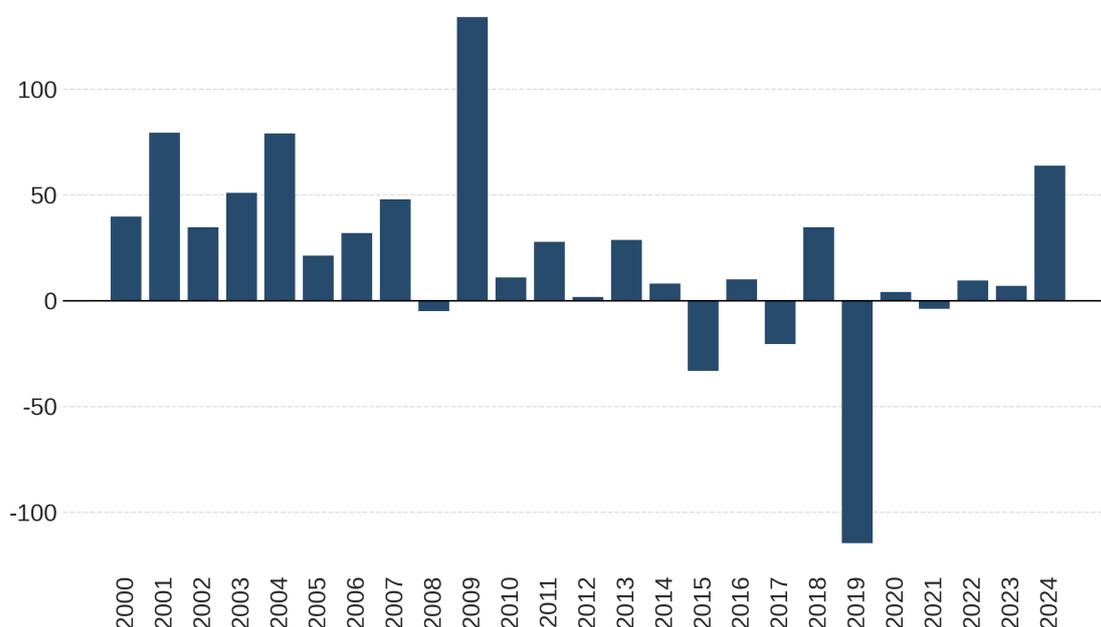


julio 2025

EL COMERCIO EXTERIOR NO ACUSA AÚN LOS EFECTOS DE LA GUERRA COMERCIAL, AUNQUE DEBERIA CAMBIAR

Durante el año pasado, el crecimiento del PIB fue liderado por las exportaciones de bienes y servicios, situación que había sido habitual en décadas anteriores, pero que no se observaba hace mucho tiempo. En 2024, el aumento de las exportaciones explicó más de la mitad del crecimiento económico, mientras que entre 2013 y 2023 en promedio las exportaciones no contribuyeron al aumento del PIB, como se muestra en el Gráfico N°1. En las dos décadas anteriores (1990-2010) habían explicado en torno a un 50 % del crecimiento en promedio.

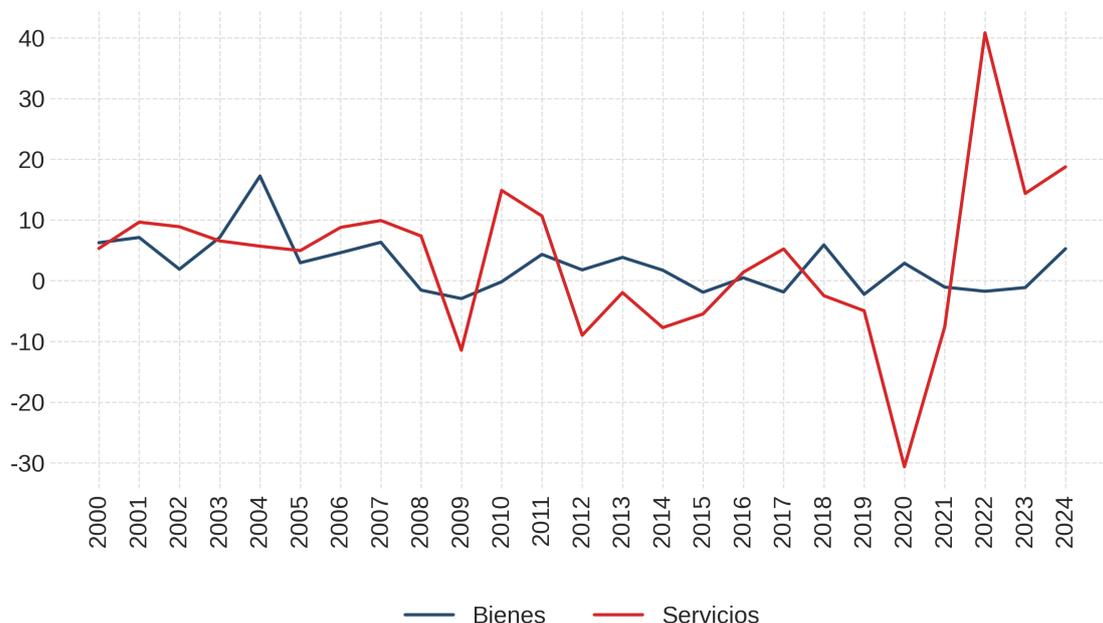
Gráfico N°1: Contribución del crecimiento de las exportaciones al aumento del PIB (%)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCCH

Este dinamismo exportador en 2024 fue, a su vez, liderado por las exportaciones de servicios, que crecieron un 18,8% en términos reales, logrando tres años de gran dinamismo, luego de un trienio de años malos entre 2019 y 2021 (gráfico N° 2). Este fuerte dinamismo se debe principalmente al turismo. En todo caso, las exportaciones de servicios son aún poco relevantes en el total, algo menos de un 13%, porcentaje que ha sido relativamente estable en los últimos 20 años.

Gráfico N°2: Crecimiento de las exportaciones de bienes y de servicios (%)

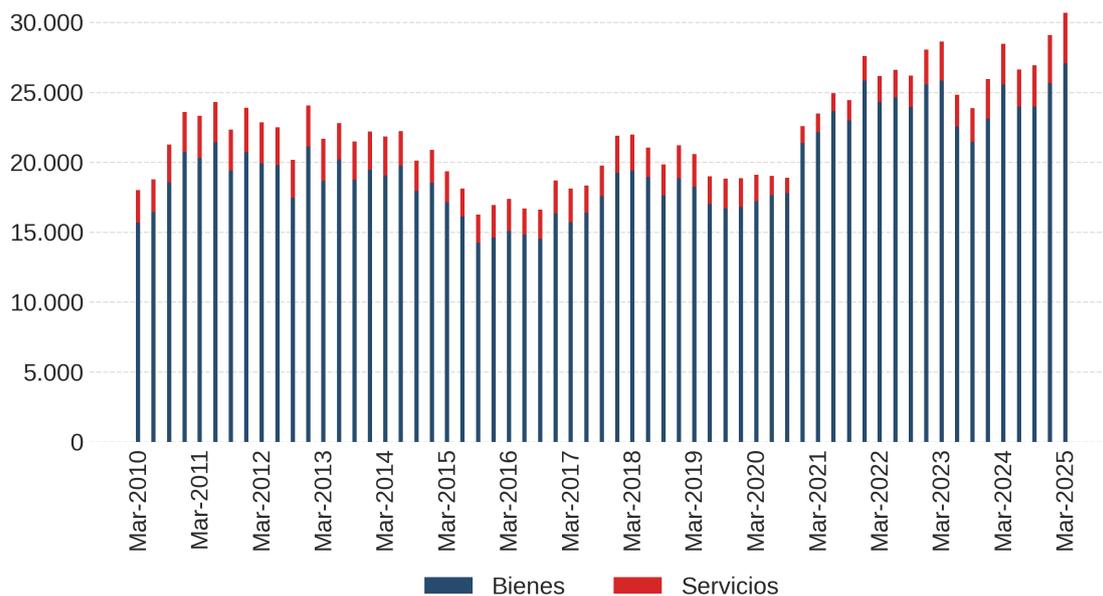


Fuente: BCCH

Luego de transcurridos tres meses de los anuncios de aranceles del gobierno americano, resulta interesante analizar si se han producido efectos en este dinamismo exportador del año pasado, y lo cierto es que, al menos respecto al total de exportaciones de bienes, el dinamismo se ha mantenido.

Aunque aún no tenemos datos de exportaciones medidos en moneda constante, las cifras de balanza comercial en dólares muestran un crecimiento de las exportaciones de bienes de 6 % en el primer trimestre y de 7,4 % en el segundo, por lo que siguen siendo importantes en el dinamismo de la actividad económica. Las exportaciones de servicios, por su parte, crecieron un 6,2 % en el primer trimestre, lo que sigue estando explicado principalmente por el turismo. El siguiente gráfico muestra el comportamiento de las exportaciones en US\$ millones:

Gráfico N°3: Exportaciones de bienes y de servicios trimestrales (US\$ millones)



Fuente: BCCH

Dentro de las exportaciones de bienes, los rubros que lideran el dinamismo exportador en el primer semestre del año son la minería (crecimiento de exportaciones de 8,3 %), alimentos (9,2 %), algunos productos forestales (7 %), y algunos rubros de productos metálicos (18 %).

Si analizamos los datos de comercio exterior por país de destino, vemos, que contrario a lo esperado, son las exportaciones a Estados Unidos las que explican en mayor grado el dinamismo de la primera parte del año. Las exportaciones a este país, nuestro segundo socio comercial, crecieron un 28 % en los cinco primeros meses del año, mientras que las exportaciones a China cayeron un 2 % en ese período. Las exportaciones a Japón, nuestro tercer socio comercial, crecieron un 13 %.

Cuando se analiza la composición de la canasta exportada a USA, nos encontramos que el fuerte dinamismo de los cinco primeros meses del año se debe a un crecimiento de 125 % de las ventas de cobre refinado a ese país, cifra que se explica principalmente por cantidad, considerando que el aumento de precio en ese período es de 3,7 %. Esto constituye una señal de alerta respecto a poder mantener el dinamismo de las exportaciones en la segunda mitad del año, ya que es altamente probable que sea precisamente la Guerra Comercial la que explique el buen resultado. Esto porque un crecimiento tan significativo de exportaciones de cobre a ese país es seguramente un adelantamiento de compras frente a la posibilidad de un arancel que aumente el costo de importación.

De hecho, en el momento de hacerse este análisis, el presidente Trump anunció un arancel para el cobre de 50 %, que regiría a partir del primero de agosto. Como mostramos en nuestro informe de marzo pasado¹, USA produce cerca de un 50 % del cobre que consume, con costos

¹ https://ese.cl/ese/site/artic/20250514/asocfile/20250514142010/informe_cef_n_88_marzo_2025.pdf

crecientes y problemas medio ambientales. Además, la producción ha mostrado una tendencia decreciente en los últimos años. No parece entonces una buena idea para los americanos proteger a esa industria, encareciendo un insumo básico para la industria en general. De todas formas, de hacerse efectivo el anuncio, el efecto inmediato es un alza del precio, para luego registrarse una caída en la demanda y en el precio, que afectaría, sin duda, nuestro desarrollo exportador.

Lo que se observa en otros productos exportados a USA muestra una lógica similar a la del cobre. Se ven alzas interesantes, por ejemplo, en productos forestales, rubro que también está a la espera de que se determinen los aranceles que se impondrían a este sector.

Si excluimos las exportaciones a USA, tenemos que el crecimiento de las exportaciones en los cinco primeros meses se reduce de 6 % a 2,3 %.

La conclusión es entonces algo preocupante, ya que, si bien las exportaciones han mantenido un dinamismo importante en la primera mitad del año, esto se explica en parte importante por mayores ventas a Estados Unidos, debido precisamente a los incentivos a adelantar compras generados por los anuncios arancelarios. Resulta probable entonces que en la segunda parte del año el dinamismo sea mucho menor.

En definitiva, la Guerra Comercial sí ha tenido un impacto, positivo en el corto plazo, pero que probablemente se revierta hacia adelante.

MERCADO DE CAPITALES



julio 2025

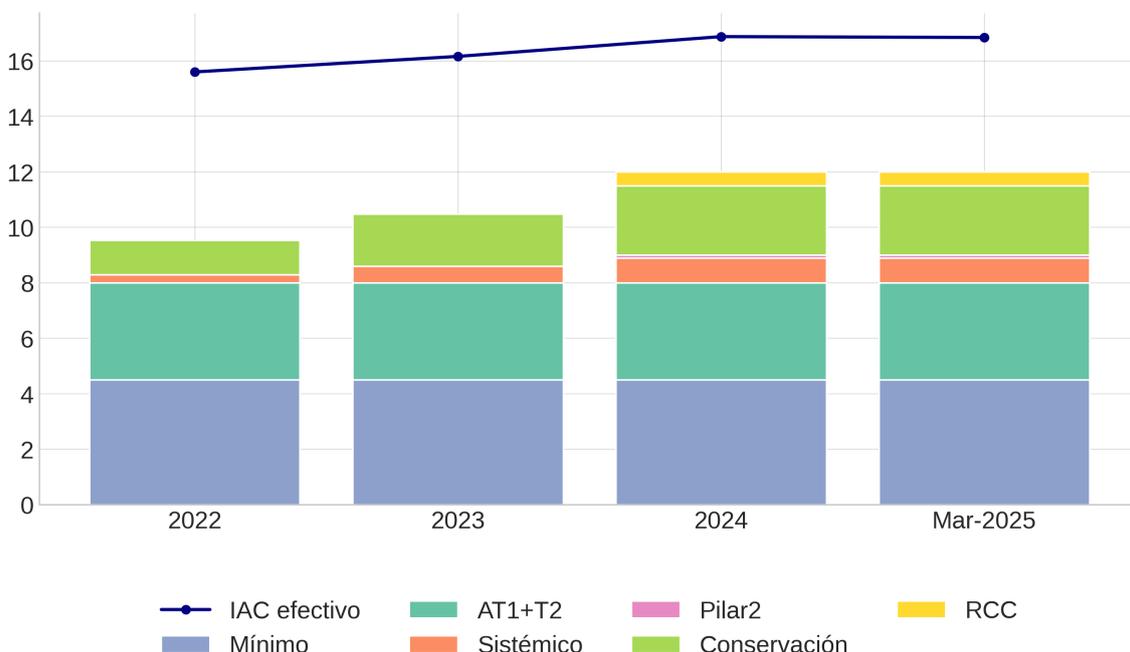
UN SISTEMA FINANCIERO SOLVENTE, PERO ESTANCADO

La información oficial reciente confirma que el sistema financiero chileno ha mantenido su solidez estructural: bancos bien capitalizados, liquidez adecuada y capacidad de absorber shocks. Así lo afirma el Informe de Estabilidad Financiera (IEF) del Banco Central del primer semestre, que plantea “la banca presenta niveles de liquidez y capital que le permitirían enfrentar eventos adversos”. Esto es positivo, considerando que el IEF señala también que “los riesgos para la estabilidad financiera se han incrementado de forma relevante” debido a la mayor incertidumbre global, ya que un sistema financiero solvente es una condición muy valiosa y necesaria para enfrentar estos riesgos.

Mirado desde una perspectiva de más largo plazo, es interesante destacar que el sistema financiero chileno ha resistido situaciones de stress muy relevantes, como fue la Crisis Subprime de 2008 y la pandemia del Covid en 2020, sin que se registrara un deterioro importante, por lo que la situación actual también se mira con relativa tranquilidad.

La solvencia actual del sistema financiero chileno responde en parte importante a los mayores requerimientos de capital producto de la implementación de Basilea III. De esta forma, el Índice de Adecuación de Capital (IAC) se encuentra en 16,85 veces (marzo), bastante por sobre el mínimo requerido de 11,99 veces, como se muestra en el Gráfico N°1:

Gráfico N°1: Índice de Adecuación de Capital

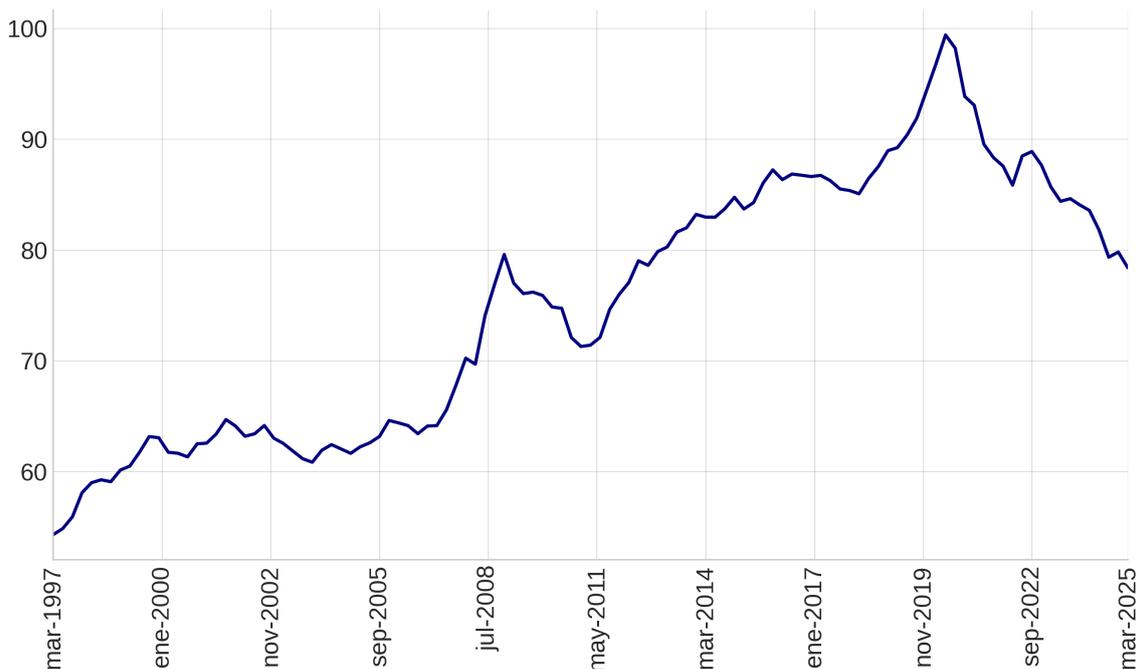


Fuente: IEF BCCH

El requerimiento regulatorio de capital ha pasado de un 8 % de los activos ponderados por riesgo (APR) en 2019 a un 12 % en marzo pasado, lo que ha llevado a un capital efectivo creciente, de algo más de un 13 % hace seis años a casi un 17 % de los APR en la actualidad.

Estos mayores requerimientos de capital a la banca, si bien mejoran la solvencia del sistema, afectan la oferta de crédito. Efectivamente, el crédito ha sido más restrictivo, aunque no es claro a priori si dominan los efectos de oferta o de demanda, considerando que la demanda de crédito también se ve ha visto afectada por el menor dinamismo de la actividad económica. De todas formas, medida en términos del PIB, la cartera de colocaciones sigue mostrando una tendencia decreciente, dando cuenta de la reducción del mercado de capitales a partir de 2020, como se muestra en el Gráfico N°2:

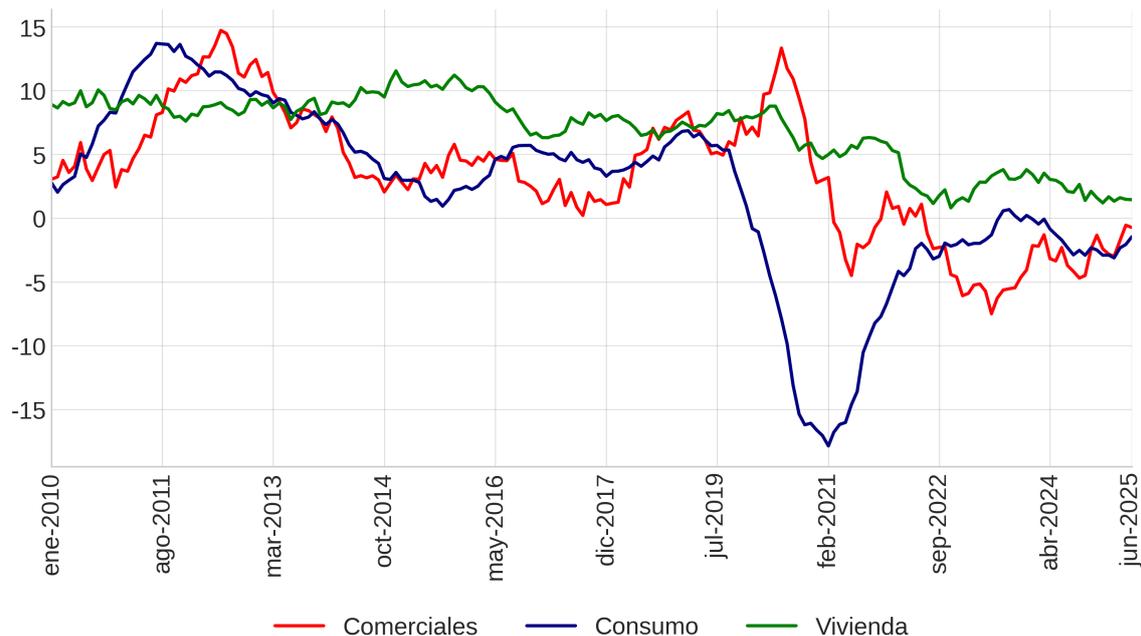
Gráfico N°2: Colocaciones/PIB (%)



Fuente: Elaboración propia en base a BCCH

Durante el segundo trimestre las colocaciones continuaron mostrando muy poco dinamismo, con un crecimiento nominal de 3,7 %, que en términos reales equivale a una caída de 0,7 % respecto al segundo trimestre de 2024. Las colocaciones comerciales y de consumo siguen en terreno negativo, mientras que las de vivienda crecen a un modesto 1,5 % real en doce meses, como muestra el Gráfico N°3. Es interesante constatar que el actual ha sido el período más extenso de estancamiento del crédito desde 1990. Si bien en la Crisis Asiática y Crisis Subprime se observaron caídas, estas se revirtieron rápidamente en forma posterior a la crisis. En este caso, la caída producto de la pandemia no se ha revertido.

Gráfico N°3: Crecimiento real de Colocaciones (%)



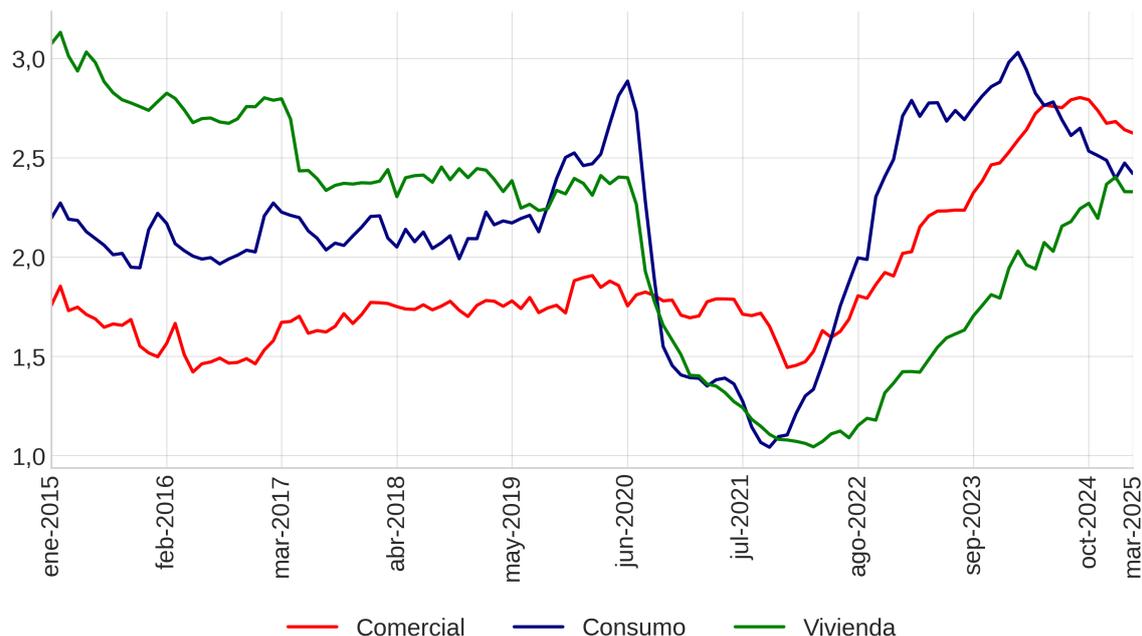
Fuente: Elaboración propia en base a BCCH

La Encuesta sobre Créditos Bancarios del BCCH para el segundo trimestre de 2025 muestra que tanto las condiciones de oferta como de demanda de crédito muestran escaso dinamismo. Por el lado de la oferta, los bancos reportan condiciones de otorgamiento de crédito similares a las del trimestre anterior, con cierta flexibilización en consumo. Por otra parte, se percibe un fortalecimiento de la demanda de crédito para la vivienda, mientras el crédito de consumo y pymes sigue estancado. Para el rubro inmobiliario y de constructoras tanto la oferta como la demanda siguen en terreno restrictivo, pero menos acentuado de lo que se percibía hace uno y dos años atrás.

Por último, en este contexto de un mercado crediticio estancado, un signo de preocupación, y que dificulta mayor dinamismo hacia adelante, es que la calidad de la cartera muestra una tendencia al deterioro, aunque aún sin llegar a niveles preocupantes. De acuerdo con el último informe de la ABIF, en mayo, la morosidad mayor a 90 días registró un leve aumento en todas las carteras, alcanzando un 2,32 % del total de colocaciones. Aunque no es un nivel preocupante y bastante por debajo de la cobertura de provisiones (3,46 % de la cartera de colocaciones), la morosidad actual se mantiene por sobre el promedio de los últimos diez años (1,90 %).

El análisis del IEF en materia de morosidad permite ver que ha habido un cambio en la composición de los créditos en mora. Mientras se registra una caída de la morosidad del crédito de consumo, aumenta en el crédito hipotecario y comercial. En este último, está por encima del promedio histórico, mientras que para el crédito de vivienda, ha vuelto a los niveles de años anteriores (Gráfico N°4).

Gráfico N°4: Índice de mora del sistema (porcentaje de las colocaciones de cada cartera)



Fuente: IEF BCCH

En suma, si bien la solidez estructural del sistema financiero chileno es incuestionable, su capacidad de contribuir al crecimiento económico se encuentra limitada por un mercado de capitales que permanece estancado. El fortalecimiento regulatorio ha reforzado la solvencia bancaria, pero ha venido acompañado de una reducción sostenida en las colocaciones, particularmente en los segmentos comercial y de consumo. En este contexto, es clave avanzar en medidas que dinamicen tanto la oferta como la demanda de crédito, resguardando al mismo tiempo la estabilidad financiera. Reactivar el mercado de capitales es fundamental para impulsar una recuperación más dinámica y sostenida de la actividad económica.

MERCADO LABORAL Y PENSIONES



julio 2025

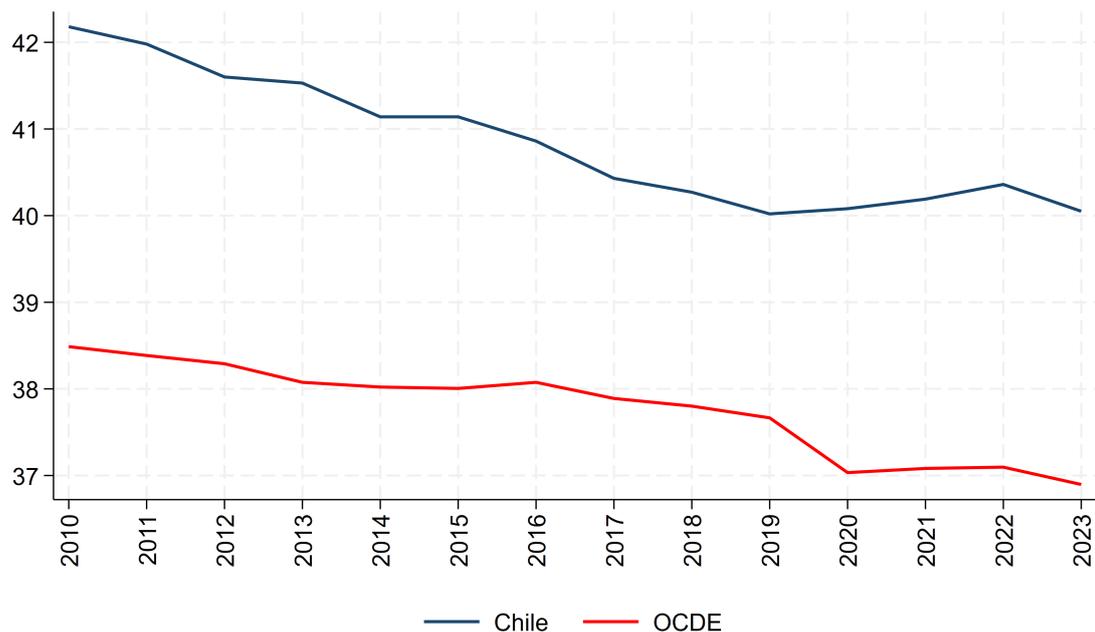
CHILE TRABAJA DURO, PERO NO LOGRA MÁS

Desde su incorporación a la OCDE en 2010, Chile ha tenido la oportunidad de evaluar su desempeño económico y social en comparación con economías más desarrolladas. Uno de los ámbitos donde estas comparaciones resultan especialmente relevantes es el mercado laboral, no solo por su impacto directo en el bienestar de las personas, sino también por su rol clave en el crecimiento económico. A pesar de ciertos avances, los datos muestran que Chile aún presenta un mercado laboral poco eficiente, caracterizado por jornadas laborales extensas, baja productividad por hora trabajada y una estructura rígida que dificulta la adaptación a los cambios tecnológicos y demográficos. Esta realidad contrasta tanto con los países OCDE —que han transitado hacia modelos más inclusivos y productivos— como con algunos vecinos sudamericanos que, en ciertos indicadores, comienzan a mostrar avances sostenidos (como lo hizo Argentina en el pasado y más recientemente Uruguay). En este contexto, revisar la experiencia comparada y entender en qué estamos fallando, tanto frente a economías desarrolladas como a países de la región que están haciendo las cosas bien, resulta fundamental para corregir el rumbo y mejorar el funcionamiento de nuestro mercado laboral.

Diagnóstico comparado: Chile frente a la OCDE

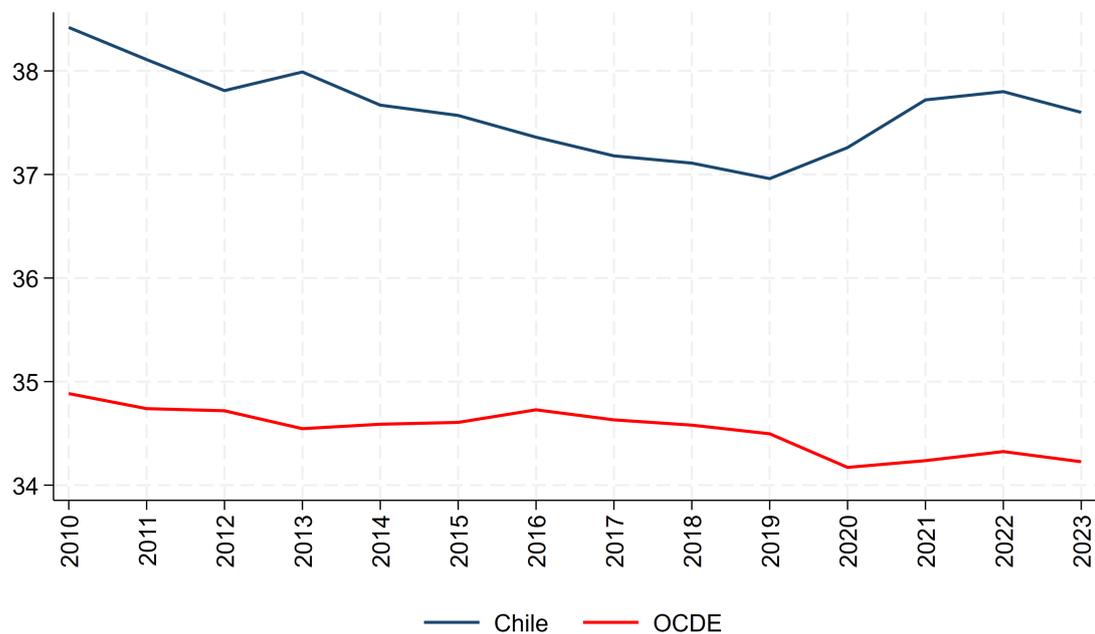
Desde su ingreso a la OCDE en 2010, Chile ha tenido la oportunidad de contrastar su desempeño económico y social con el de países más desarrollados. En materia laboral, los datos muestran que Chile opera bajo un modelo intensivo en tiempo de trabajo. En efecto, Chile registra de forma sistemática más horas trabajadas por semana que el promedio OCDE, tanto en hombres como en mujeres. Esta tendencia refleja una estructura laboral que privilegia la cantidad de trabajo por sobre la eficiencia y es consistente con un mercado que se apoya en jornadas extensas más que en productividad.

Gráfico N°1: Horas trabajadas por semana sin distinción de género - Chile vs OCDE



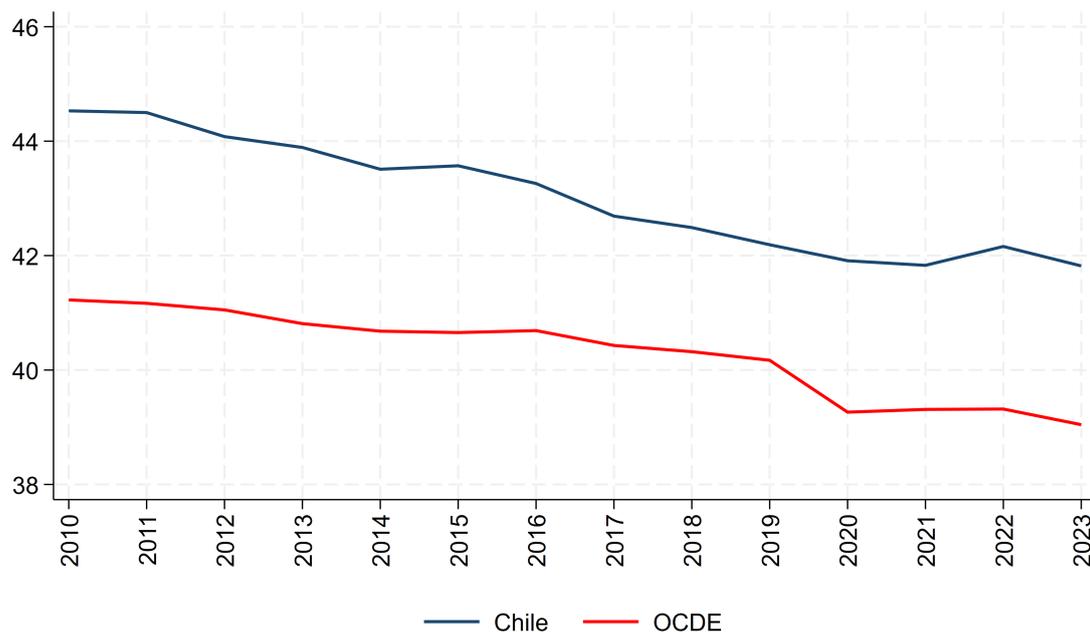
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

Gráfico N°2: Horas trabajadas por semana en Mujeres - Chile vs OCDE



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

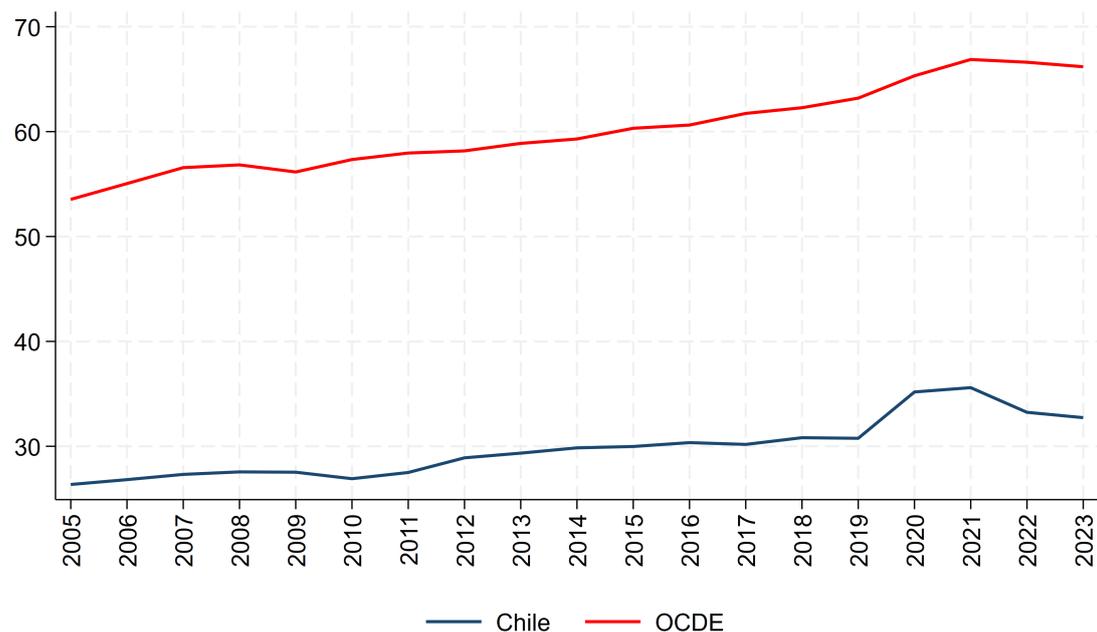
Gráfico N°3: Horas trabajadas por semana en Hombres - Chile vs OCDE



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

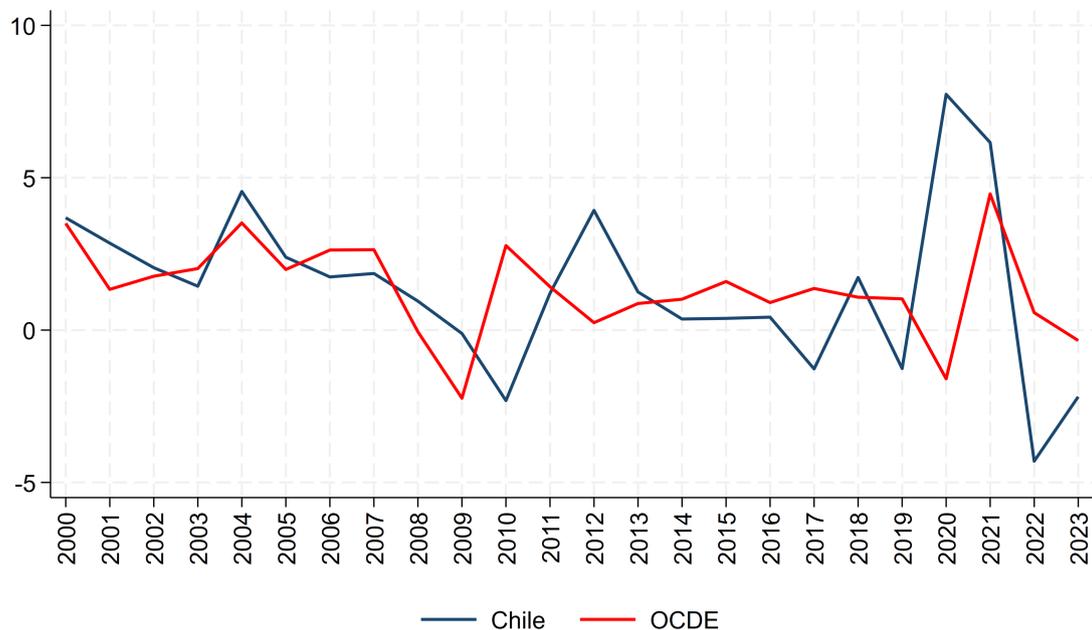
Esta realidad cobra mayor relevancia al observar que, trabajando más horas, Chile presenta niveles de productividad significativamente más bajos. El producto por hora trabajada en Chile se mantiene muy por debajo del promedio OCDE, lo que evidencia una brecha estructural en términos de eficiencia. Además, el crecimiento del producto por trabajador ha sido más volátil en el caso chileno, con una marcada exposición a shocks económicos y una menor capacidad de sostener trayectorias estables de productividad en el tiempo.

Gráfico N°4: Producto por hora trabajada (USD PPP constantes 2021) – Chile vs OCDE



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

Gráfico N°5: Crecimiento del producto por trabajador – Chile vs OCDE



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

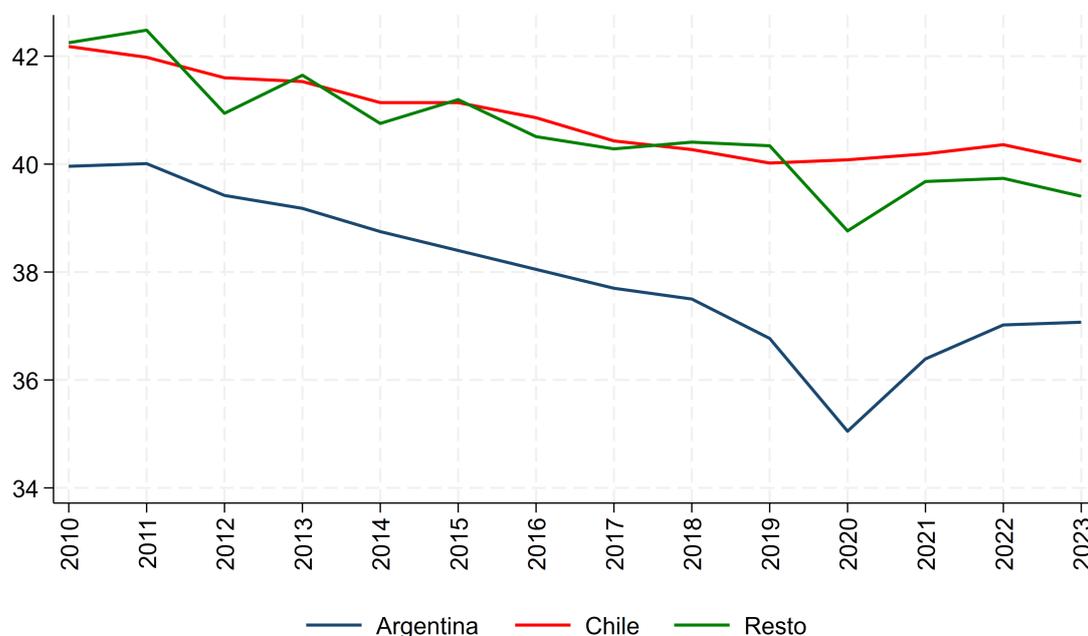
A partir de estas cifras, se evidencia que Chile mantiene un mercado laboral menos eficiente y más expuesto a shocks. Esta situación no es fortuita, sino resultado de un conjunto de políticas públicas que contrastan fuertemente con las prácticas predominantes en países OCDE. Mientras estas economías han avanzado hacia modelos laborales más productivos, inclusivos y resilientes,

Chile persiste en estructuras tradicionales poco adaptativas.

Chile vs Sudamérica – Más esfuerzo, más resultados, pero aún lejos de la OCDE

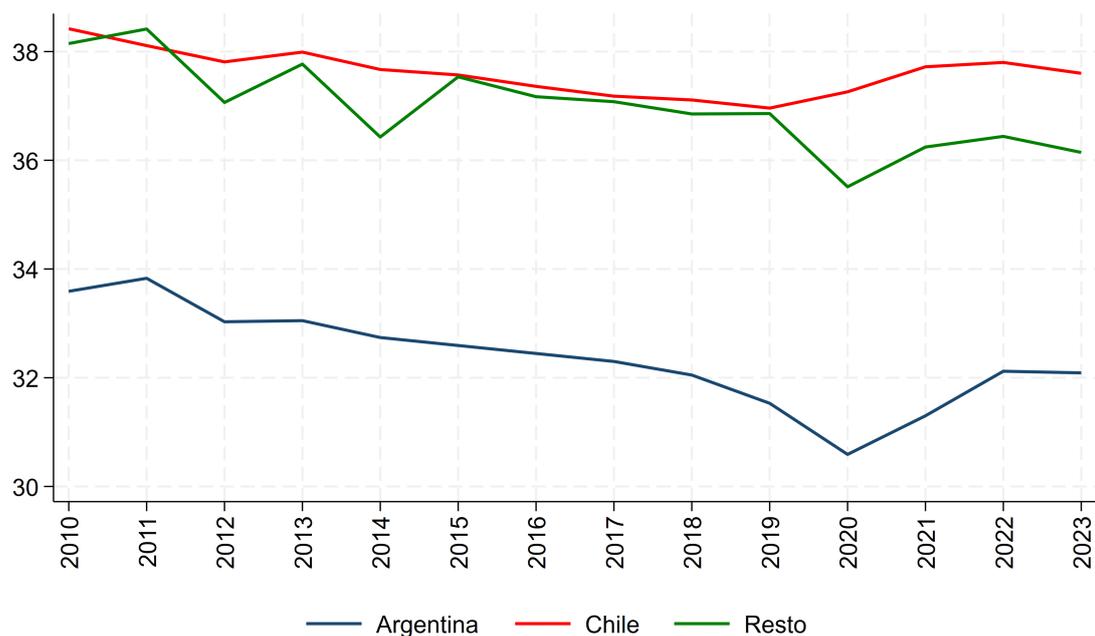
Comparado con Sudamérica, Chile se posiciona como uno de los países con mayor intensidad laboral en términos de horas trabajadas, tanto para hombres como para mujeres. Esta característica refleja un mayor compromiso con el trabajo, pero también una fuerte dependencia de la cantidad de horas como principal motor del ingreso, en lugar de mejoras en productividad. Aunque el mayor esfuerzo relativo puede parecer positivo frente a nuestros vecinos, también deja en evidencia que el país sigue dependiendo más del trabajo duro que de trabajar mejor. En este contexto, la comparación con Sudamérica debe interpretarse más como una base desde la cual despegar, y no como un objetivo satisfactorio en sí mismo.

Gráfico N°6: Horas trabajadas por semana sin distinción de género - Chile vs Sudamérica



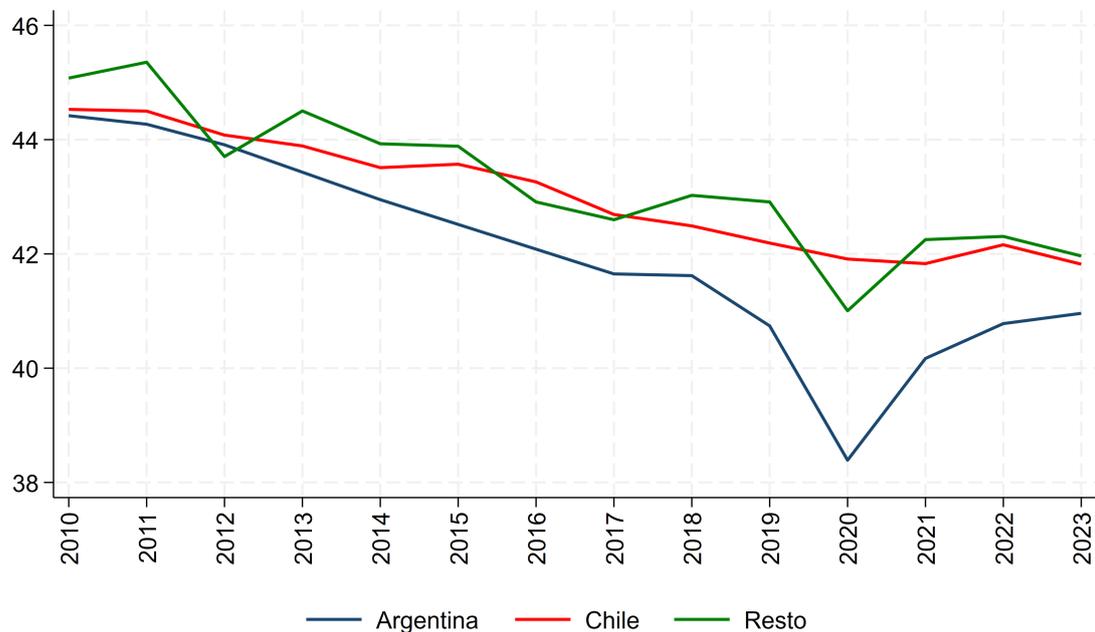
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

Gráfico N°7: Horas trabajadas por semana en Mujeres - Chile vs Sudamérica



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

Gráfico N°8: Horas trabajadas por semana en Hombres - Chile vs Sudamérica

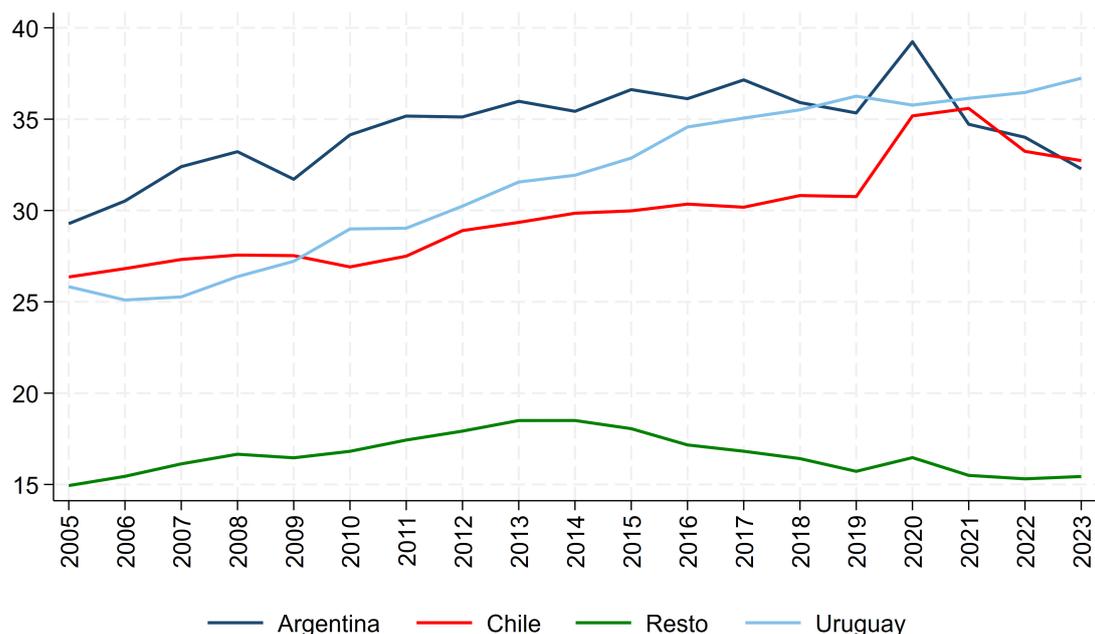


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

En términos de productividad, Uruguay ha emergido en los últimos años como líder regional en producto por hora trabajada, superando a Chile y Argentina, especialmente desde 2021 en adelante. Chile y Argentina, en cambio, muestran niveles similares de productividad, aunque con diferencias relevantes en la intensidad laboral: los argentinos trabajan menos horas en promedio

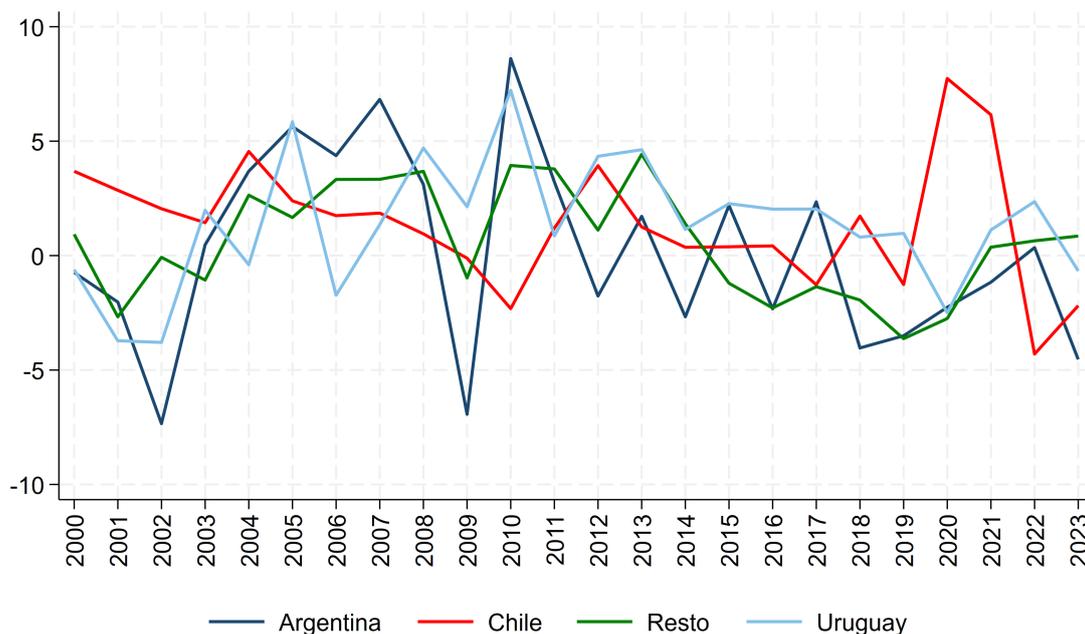
a la semana, particularmente en el caso de las mujeres. Si bien Chile presenta un desempeño razonable frente a la región, su crecimiento en productividad por trabajador ha sido menos fuerte que el de Uruguay, usualmente el de este último ha estado por encima de Chile, al menos entre 2007 y 2019. Aunque por otro lado, este mismo indicador ha sido menos volátil que para Argentina. Esta situación refuerza la necesidad de avanzar hacia un mercado laboral más eficiente, donde el crecimiento no dependa únicamente del número de horas trabajadas, sino de mejoras sostenidas en capital humano, tecnología y organización del trabajo.

Gráfico N°9: Producto por hora trabajada (USD PPP constantes 2021) - Chile vs Sudamérica



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

Gráfico N°10: Crecimiento del producto por trabajador – Chile vs Sudamérica



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OIT

Posibles Causas de la Baja Productividad Laboral en Chile

La persistente brecha de productividad que exhibe Chile no es un fenómeno aislado, sino el resultado de una confluencia de factores estructurales que limitan la eficiencia y la capacidad de innovación del país. Más allá del diagnóstico comparativo, es fundamental identificar las causas subyacentes:

- 1. Costos Laborales Crecientes y Rigidez:** Una de las principales causas es la estructura de costos para el empleador, marcada por aumentos progresivos del salario mínimo y mayores cotizaciones de seguridad social. A esto se suman rigideces como las indemnizaciones por años de servicio (que se está discutiendo eliminar el tope, actualmente es 1 mes por cada año trabajado, con un tope máximo de 11 meses). Esta estructura no solo eleva el costo de la contratación formal, sino que también desincentiva la reasignación de talento y la adaptación ágil de las empresas a los cambios del mercado.
- 2. Baja Inversión en Investigación y Desarrollo (I+D):** Chile presenta una marcada debilidad en inversión en I+D. Según la última Encuesta de Gasto y Personal en I+D del año 2022, realizada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación, el gasto aumentó ligeramente a un 0,39 % del PIB. Este 0,39 % está muy lejos del promedio OCDE de 2,72 %. Aquí se replica también la dinámica sudamericana: aunque Chile lidera en la región en inversión en I+D, el objetivo debe ser compararse con los mejores para subir el estándar y nivelar hacia arriba.
- 3. Desajuste entre Capital Humano y Demanda Laboral:** Existe una posible brecha entre las

competencias que entrega el sistema de educación superior (Universidades, IP y CFT) y las que realmente requiere el sector productivo. La existencia de mallas curriculares que deben ser revisadas o carreras que no aportan al esfuerzo productivo del país, puede perpetuar el desempleo y el descontento de egresados que invirtieron años en una formación que no les es útil para el mercado laboral actual.

- 4. Lenta Adopción Tecnológica y Digitalización:** Una cuarta hipótesis, vinculada a la dificultad del mercado para adaptarse a los cambios tecnológicos, apunta a una lenta adopción de tecnologías y procesos de digitalización, especialmente entre las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Es razonable suponer que una baja inversión —ya sea por falta de recursos o por desconocimiento de las herramientas disponibles— en la incorporación eficiente de tecnologías existentes, como software de gestión o soluciones de automatización, está frenando las ganancias de productividad y limitando la capacidad de innovación de las empresas, tal como lo plantea el diagnóstico del informe.

En conclusión, el análisis comparativo del mercado laboral chileno pone en evidencia un problema clave: se trabaja más que en la OCDE para producir significativamente menos por hora, un claro reflejo de un modelo que privilegia la cantidad de horas por sobre la eficiencia. Esta brecha tiene entre sus posibles explicaciones, una combinación de rigideces y costos crecientes para el empleador, una inversión insuficiente en I+D, un desajuste en el capital humano y una lenta adopción tecnológica especialmente en PYMEs. La experiencia de países como Uruguay (país similar a Chile en ingresos) que ha logrado avances sostenidos en productividad, demuestra que el cambio es posible. Por tanto, para corregir el rumbo, el desafío para Chile es transitar desde una cultura del esfuerzo intensivo hacia un modelo basado en la productividad, la innovación y la flexibilidad, abordando las posibles causas que hoy frenan su potencial de crecimiento y bienestar.

TEMA DE ANÁLISIS



julio 2025

El Peso del Sobrepeso en Chile¹

Puede llamar la atención este título en un informe macrofinanciero. No obstante, de igual forma como el tema demográfico tiene efectos relevantes en el mercado de capitales, los problemas de salud pública no sólo generan un impacto fiscal relevante, sino que también influyen en el desarrollo económico, como explicaremos más adelante.

El exceso de peso en todas sus formas —sobrepeso, obesidad y obesidad mórbida— constituye uno de los principales desafíos de salud pública del siglo XXI, tanto a nivel global como en Chile. En el caso chileno, la situación es especialmente preocupante: en los últimos años, el país se ha ubicado de forma persistente entre los líderes mundiales en prevalencia de sobrepeso y obesidad.

Si las autoridades aún no consideran esta problemática como una prioridad de política pública, resulta evidente que lo será en un futuro cercano, dada su creciente magnitud e impacto. Abordar el exceso de peso de manera efectiva requiere con urgencia políticas centradas en la prevención y la educación, elementos que deben ocupar un lugar central en la agenda pública.

Este informe busca presentar un diagnóstico sobre la situación del exceso de peso en Chile, entregando evidencia que permita contribuir a la discusión y así aportar en el diseño de políticas públicas que contribuyan a enfrentar este problema de manera integral.

Radiografía de la Situación Nutricional de los Chilenos

Las siguientes subsecciones presentan la evolución del estado nutricional de la población chilena a lo largo del tiempo, utilizando cálculos basados en la Encuesta Nacional de Salud (ENS, en adelante) y el Mapa Nutricional de la JUNAEB. Para clasificar el estado nutricional, el Ministerio de Salud emplea el Índice de Masa Corporal (IMC), herramienta que permite determinar la situación nutricional de cada persona. En este análisis, se utilizó la misma metodología, basada en el IMC, para asegurar la comparabilidad y consistencia de los resultados.

Tabla N°1: Estado Nutricional según el IMC

Rango de IMC	Clasificación
IMC <18,5	Enflaquecido
18,5 ≤ IMC <24,9	Normal
25 ≤ IMC <29,9	Sobrepeso
30 ≤ IMC <39,9	Obesidad
IMC ≥ 40	Obesidad mórbida

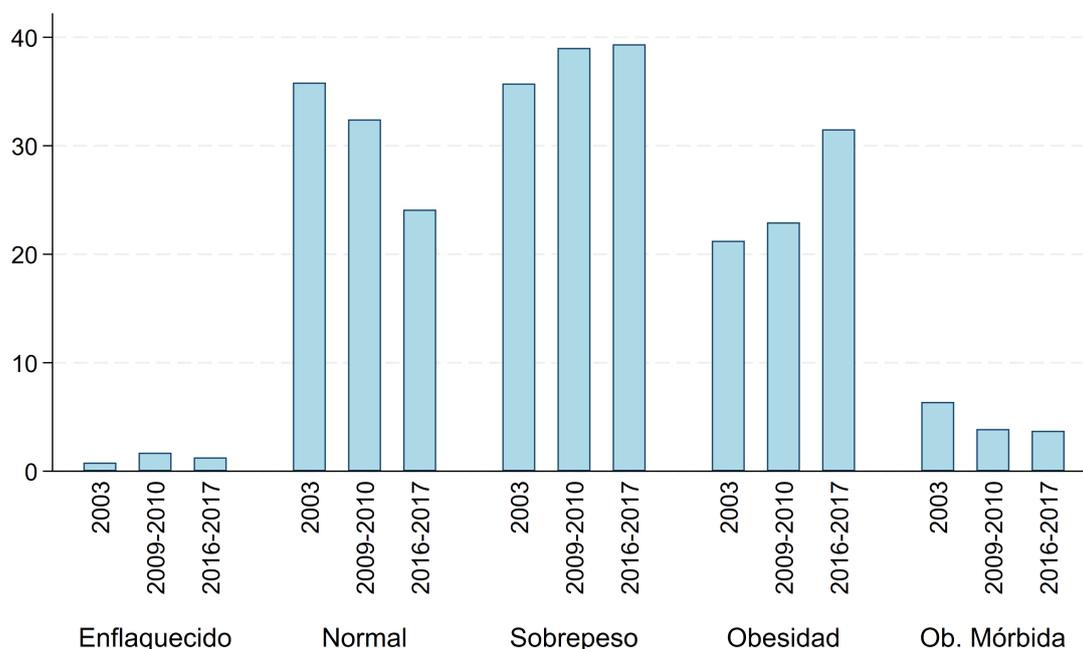
Fuente: Ministerio de Salud de Chile

¹Informe por Maximiliano Villalobos, Ingeniero Comercial Mención Economía PUC y Magíster en Economía Aplicada PUC

Población Adulta

Los datos para la población adulta, contruidos a partir de las ENS (según el criterio mostrado en la Tabla N°1), muestran una tendencia alarmante en las últimas dos décadas. Al observar la distribución del estado nutricional de la población total entre 2003 y 2017, se evidencia una clara disminución de la población en la categoría “Normal”, que pasa de un 35,8 % en 2003 a un 24,1 % en 2016-2017. En contrapartida, las categorías de sobrepeso y obesidad han aumentado consistentemente. La obesidad (incluyendo la obesidad mórbida) ha escalado de un 27,6 % a un 35,2 % en el mismo período, consolidando el exceso de peso (sobrepeso + obesidad) como la condición nutricional predominante en el país, afectando a aproximadamente el 75 % de la población adulta en la última medición.

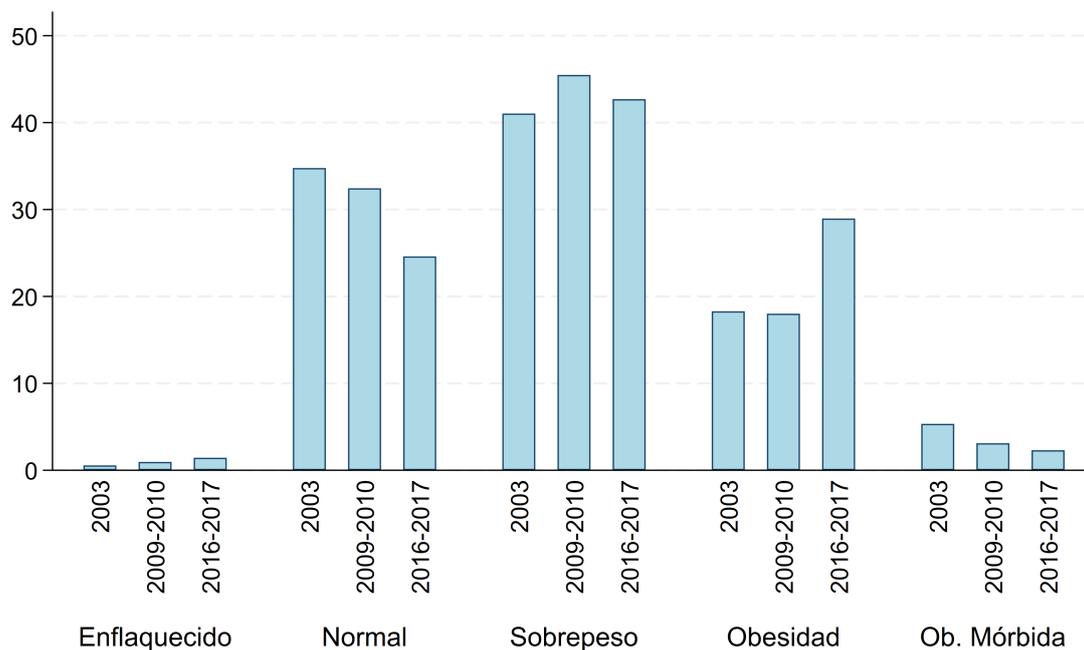
Gráfico N°1: Distribución del Estado Nutricional de la Población Chilena (2003-2017)



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Salud

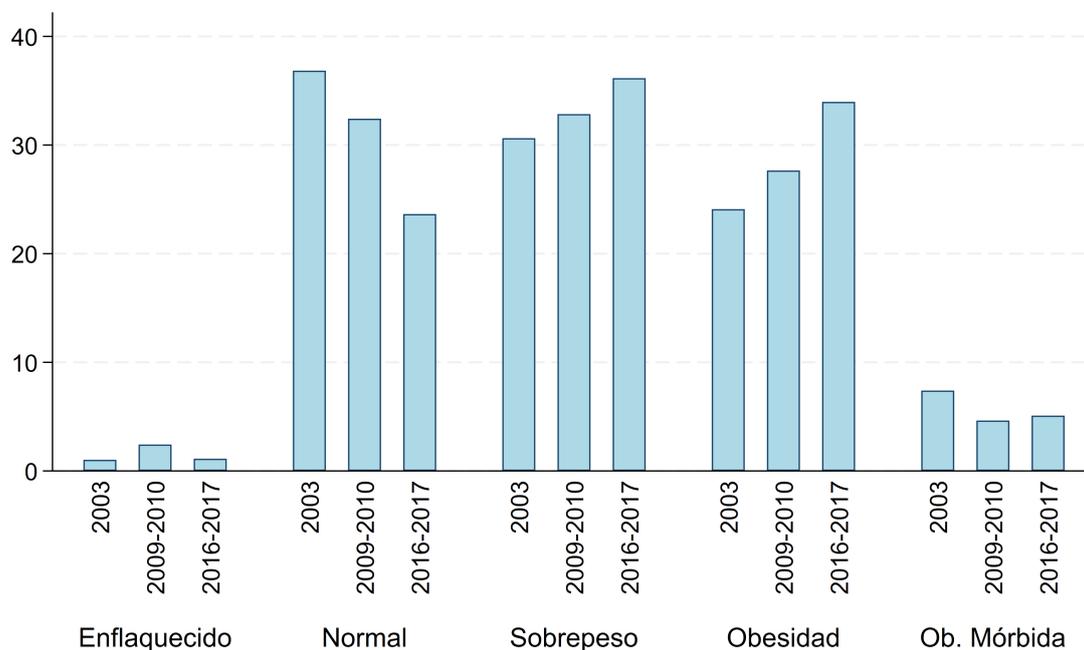
Al desagregar por género, se observan algunas diferencias. Los hombres presentan una mayor prevalencia de sobrepeso en comparación con las mujeres, alcanzando un 42,7 % en 2016-2017, versus un 36,15 % de mujeres en el mismo período. Sin embargo, las mujeres muestran tasas de obesidad y obesidad mórbida considerablemente más altas que los hombres. En la última encuesta, la obesidad (incluida la mórbida) afectaba al 39 % de las mujeres aproximadamente, mientras que en los hombres la cifra era en torno al 31 %. Esto sugiere que, si bien el exceso de peso es un problema generalizado, sus formas más severas impactan de manera desproporcionada a la población femenina.

Gráfico N°2: Distribución del Estado Nutricional de los Hombres en Chile (2003–2017)



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Salud

Gráfico N°3: Distribución del Estado Nutricional de las Mujeres en Chile (2003–2017)



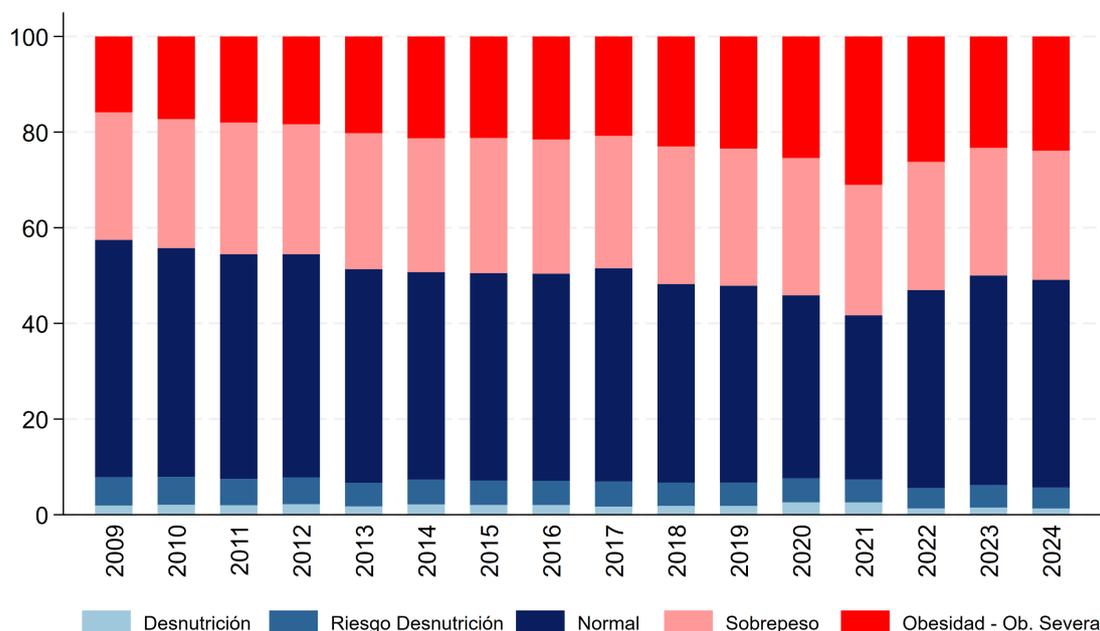
Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Salud

Población Infantil

La situación en la población infantil (prekínder a primero medio), reflejada en los datos del Mapa Nutricional de JUNAEB, es igualmente preocupante y anticipa la perpetuación del problema a

futuro. El gráfico de la población infantil muestra que, desde 2009, la suma de las categorías de sobrepeso y obesidad (incluyendo la severa) ha superado consistentemente desde el año 2018 el 50 % de la población escolar. Se observa una tendencia al alza en la obesidad y obesidad severa hasta el año 2021, con un peak de 31 % de la población escolar en esta categoría. Si bien los últimos años este número ha ido a la baja y se ha posicionado alrededor del 23 %, la situación escolar en esta materia sigue siendo preocupante ya que al menos más de la mitad de los niños, está con algún grado de exceso de peso como se señaló anteriormente. Este escenario es crítico, ya que la obesidad infantil está fuertemente correlacionada con la obesidad en la adultez y con el desarrollo temprano de enfermedades crónicas², lo que implica una carga futura tanto para la salud de los individuos como para el sistema de salud público.

Gráfico N°4: Distribución del Estado Nutricional de la Población Infantil en Chile (2009–2024)



Fuente: Mapa Nutricional JUNAEB

Radiografía a la Dieta de los Hogares Chilenos

Para comprender las causas subyacentes del deterioro nutricional, esta sección analiza la composición de la dieta de los hogares chilenos a través de su gasto en alimentos. La metodología, basada en el análisis de las Encuestas de Presupuestos Familiares (EPF) de distintos periodos, clasifica los productos alimenticios en “saludables” y “no saludables” para estimar la proporción del gasto destinada a cada categoría.

El análisis del gasto se realizó procesando las bases de datos de las EPF 2006-2007, 2011-2012, 2016-2017 y 2021-2022. Se definieron macrocategorías de alimentos mediante expresiones regulares que buscan palabras clave en la descripción de los productos (e.g., “pan”, “arroz”

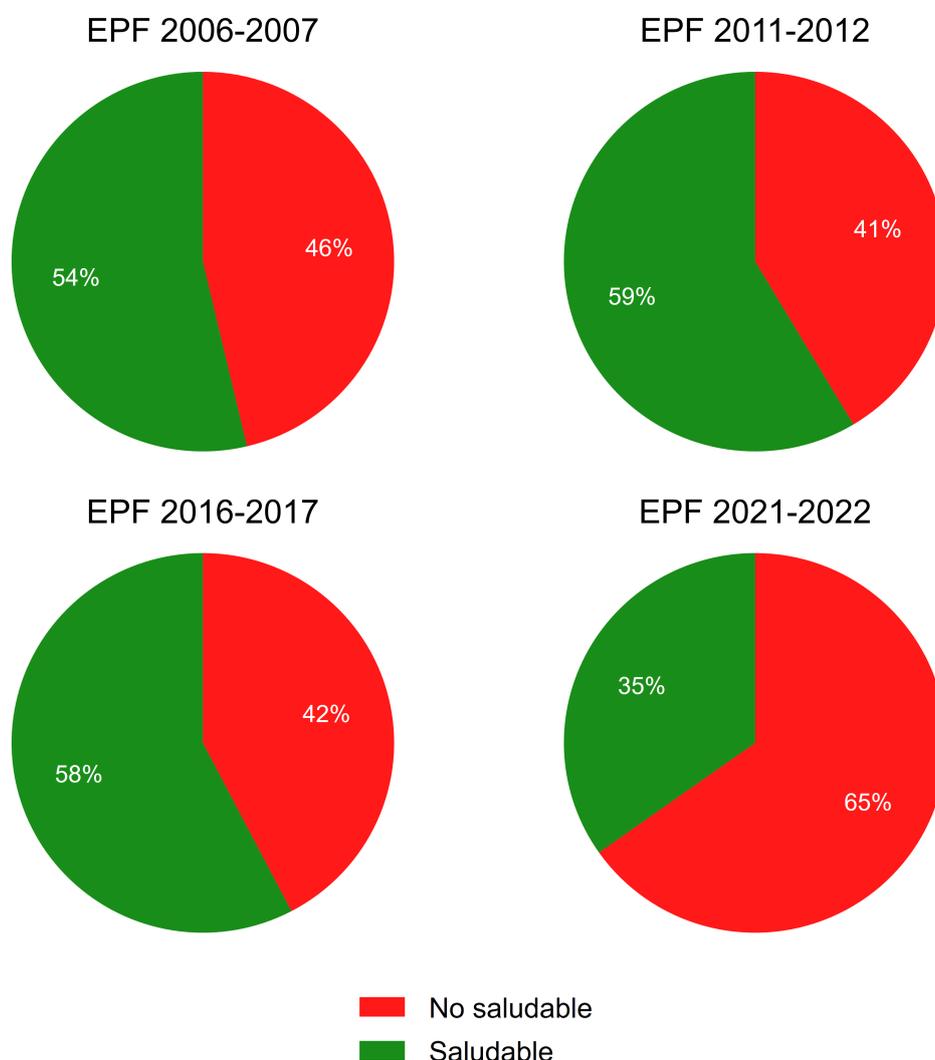
²Ver *Predicting adult obesity from childhood obesity: a systematic review and meta-analysis*. Obesity Reviews.

y “pasta” para “cereales y derivados”; “bebida”, “gaseosa” para “bebidas azucaradas”, etc.). Luego, se asignó una clasificación binaria:

- **Saludable:** Verduras, frutas, legumbres, frutos secos, cereales y derivados, lácteos, huevos, aves, pescados y mariscos, y bebidas sin azúcar.
- **No Saludable:** Carnes rojas, carnes procesadas, grasas y aceites, azúcar y dulces, snacks y comidas preparadas, bebidas azucaradas y bebidas alcohólicas.

Finalmente, se calculó el porcentaje del gasto promedio por hogar destinado a cada una de estas dos categorías dentro del total del gasto en alimentos para cada período de la encuesta. La evolución de estos porcentajes en el tiempo se observa en el siguiente gráfico:

Gráfico N°5: Composición de la Dieta de los Hogares Chilenos



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Presupuestos Familiares

La evolución del gasto de los hogares revela un deterioro preocupante en la calidad de la dieta. Mientras que en el período 2006-2007, el gasto en alimentos saludables representaba un

53,7% del total, esta cifra ha caído drásticamente en las mediciones más recientes. En la EPF 2021-2022, el gasto en alimentos saludables se desplomó a solo un 34,8%, mientras que el gasto en productos no saludables escaló a un alarmante 65,2%. La tendencia general es clara: los hogares chilenos en los últimos años destinan una proporción mayor (en promedio) de su presupuesto de alimentos a productos de baja calidad nutricional. Este patrón de consumo es un motor fundamental del problema de sobrepeso y obesidad que se observa en Chile.

Exceso de Peso y Enfermedades Relacionadas

El exceso de peso no es una condición inocua; es uno de los principales factores de riesgo para el desarrollo de Enfermedades No Transmisibles (ENT). La evidencia científica es contundente al vincular un Índice de Masa Corporal (IMC) elevado con un mayor riesgo de padecer este tipo de enfermedades, así como lo son diabetes tipo 2, enfermedades cardiovasculares (como enfermedad isquémica del corazón y accidentes cerebrovasculares), enfermedad renal crónica y diversos tipos de cáncer, incluidos los de esófago, colon, hígado y páncreas³.

Esta relación directa entre la malnutrición por exceso y las ENT tiene implicaciones para la política pública y el gasto fiscal. El sistema de salud chileno se verá cada vez más presionado por la creciente demanda de tratamientos para estas patologías crónicas, que son de alto costo y larga duración.

El problema también adquiere una dimensión de equidad social. Existe una fuerte correlación entre el nivel socioeconómico y la calidad de la dieta. Los hogares de menores ingresos enfrentan mayores barreras para acceder a alimentos saludables, ya que los alimentos de baja densidad energética (como frutas y verduras) suelen tener un costo monetario por caloría más alto que los alimentos de alta densidad energética (ricos en grasas y azúcares refinados). Esta disparidad de costos puede llevar a que la asociación observada entre pobreza y obesidad esté mediada, en parte, por el bajo costo de los alimentos densos en energía⁴. A esto se suma que estos hogares tienen, en promedio, menos oportunidades para realizar actividad física en entornos seguros y cuentan con un acceso más limitado a servicios de salud preventivos como nutricionistas y nutriólogos.

En Chile, donde una vasta mayoría de la población (16.855.003 de personas a Febrero 2025 según datos oficiales⁵, un 91% aproximadamente de la población chilena si se toma la población total resultante del Censo 2024) depende del sistema público de salud (FONASA), la carga de las enfermedades derivadas de la obesidad afectará el presupuesto fiscal relacionado a estas materias, mientras que los grupos de mayores ingresos, con mejor acceso a prevención y planes de salud privados, estarán comparativamente más protegidos.

³Ver *Health Effects of Overweight and Obesity in 195 Countries over 25 Years*. The New England Journal of Medicine.

⁴Ver *Poverty and obesity: the role of energy density and energy costs*. The American Journal of Clinical Nutrition.

⁵Ver <https://datosabiertos.fonasa.cl/>

Posibles Efectos en el Gasto Fiscal

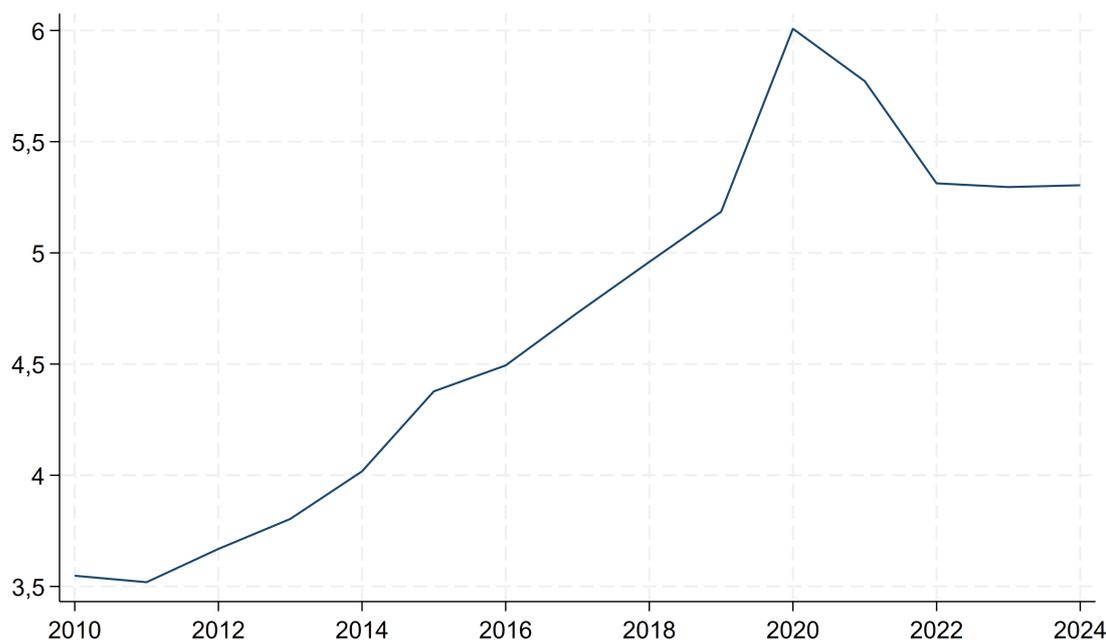
El sobrepeso y la obesidad imponen una carga financiera directa y significativa sobre los presupuestos de salud de los países, ya que las personas con un alto Índice de Masa Corporal (IMC) requieren servicios sanitarios con mayor frecuencia. Según el informe de la OCDE “The Heavy Burden of Obesity” (2019), se proyecta que los países considerados en el informe (52 países, OCDE, Unión Europea y G20) destinarán, en promedio, un 8,4 % de su gasto total en salud para tratar enfermedades relacionadas con el sobrepeso entre 2020 y 2050. Esto equivale a un costo anual per cápita de 209 USD PPA (paridad de poder adquisitivo).

Para el caso específico de Chile, el informe estima que el gasto sanitario derivado del sobrepeso representará cerca del 8 % del presupuesto total de salud. Este porcentaje se traduce en un costo anual per cápita de más de 100 USD PPA destinado exclusivamente al tratamiento de las consecuencias de esta condición.

Este considerable gasto es impulsado por el tratamiento de enfermedades crónicas fuertemente asociadas al sobrepeso. A nivel de la OCDE, se estima que el sobrepeso es responsable del 70 % de todos los costos de tratamiento para la diabetes, del 23 % de los costos para enfermedades cardiovasculares y del 9 % para diversos tipos de cáncer. Estas cifras demuestran el impacto directo que tiene el empeoramiento del estado nutricional de la población sobre las finanzas públicas, subrayando la urgencia económica de invertir en políticas de prevención.

Además, este impacto se vuelve aún más relevante en el contexto del alza generalizada del gasto en salud en el país. Como se observa en el Gráfico N°6, el gasto público en salud como porcentaje del PIB en Chile ha mostrado una tendencia creciente y sostenida, pasando de aproximadamente un 3,5 % en 2010 a un 5,3 % en 2024. Dado que el problema de sobrepeso y obesidad continúa expandiéndose, es previsible que este problema presione aún más al alza dicha trayectoria, comprometiendo crecientemente los recursos públicos. La situación se torna especialmente delicada en el actual escenario macroeconómico, donde el Estado chileno enfrenta desafíos significativos en materia de recaudación fiscal y sostenibilidad de la deuda.

Gráfico N°6: Gasto del Gobierno Central en Salud como Porcentaje del PIB en Chile



Fuente: DIPRES

Efectos Económicos del Exceso de Peso

Más allá del impacto directo sobre el gasto en salud, el sobrepeso y la obesidad imponen una pesada carga sobre la economía en su totalidad, afectando la productividad del mercado laboral, la acumulación de capital humano y el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), tal como lo detalla el informe de la OCDE. Uno de los impactos más directos se observa en el PIB, donde se proyecta que el sobrepeso generará una reducción promedio del 3,3% en los países de la OCDE durante las próximas tres décadas. Para Chile, el impacto es aún más desfavorable, con una disminución estimada del PIB que supera el promedio de la OCDE y se acerca a la barrera del 4%.

Esta merma en la producción se explica, en gran medida, por un deterioro del capital humano que comienza en la niñez con un menor rendimiento escolar y se agrava con una reducción significativa de la esperanza de vida en la adultez. En promedio, la OCDE proyecta una pérdida de 2,7 años de esperanza de vida, pero en Chile esta cifra asciende a 3,8 años aproximadamente. A su vez, el impacto en el mercado laboral es multifacético y severo. Una persona con al menos una enfermedad crónica asociada al sobrepeso tiene un 8% menos de probabilidades de ser empleada al año siguiente y es casi un 20% más propensa a jubilarse anticipadamente. Si se encuentra empleada, sufre de un mayor ausentismo (1,5% en promedio) y una menor productividad (presentismo). El efecto del sobrepeso en el mercado laboral es tan considerable que, en promedio para los países OCDE, reduce la producción laboral en un 0,81% solo por presentismo y en un 0,38% por ausentismo. En conjunto, el informe calcula que el sobrepeso reduce la fuerza laboral para los 52 países considerados en el estudio en un equivalente a 54 millones de trabajadores a

tiempo completo cada año.

Finalmente, el exceso de peso impone una carga extra sobre los presupuestos personales y las finanzas públicas. El sobrepeso es responsable de un aumento de 0,62 puntos porcentuales en la presión fiscal total según el informe, medida como los ingresos primarios del gobierno en proporción al PIB. Esto es equivalente a un aumento en la tasa de impuestos de 360 USD PPA por persona cada año en los países de la OCDE. Estos efectos combinados demuestran que el sobrepeso no es solo una crisis sanitaria, sino también un freno estructural para el desarrollo económico.

Respuestas y Desafíos

Frente a la creciente crisis de sobrepeso y obesidad, el Estado de Chile ha demostrado cierta proactividad, implementando políticas que han sido reconocidas a nivel internacional. La respuesta más emblemática ha sido la Ley de Etiquetado de Alimentos de 2016, que mandata el uso de sellos de advertencia frontales en productos que superan umbrales de azúcar, calorías, sodio o grasas saturadas.

Un estudio publicado en *Econometrica* demostró el éxito de esta ley en dos frentes⁶. Por el lado de la demanda, los consumidores sustituyeron productos etiquetados por no etiquetados, con una caída promedio en la demanda de los productos sellados de un 26,4%. Este efecto fue particularmente fuerte en alimentos que el público percibía erróneamente como saludables, demostrando que la ley corrigió asimetrías de información críticas.

A su vez, la ley indujo una respuesta estratégica y significativa de las empresas, que reformularon masivamente sus productos para evitar los sellos. Esta reacción de la oferta amplificó los beneficios de la política, con ganancias en el bienestar del consumidor estimadas en un 70% mayores a las que se hubieran logrado sin la reformulación. Como complemento a esta regulación, el programa Elige Vivir Sano ha buscado promover hábitos saludables de manera integral como otra forma de prevención del exceso de peso en todas sus formas.

Sin embargo, es crucial abordar la aparente contradicción que surge al contrastar estos éxitos con las cifras nacionales de obesidad, que no muestran una mejoría clara. En primer lugar, debe acotarse que los hallazgos del estudio se centran específicamente en el mercado de los cereales para el desayuno, por lo que sus potentes conclusiones no son directamente extrapolables a la totalidad de la dieta chilena. Este desfase, por lo tanto, no invalida la efectividad de los sellos, sino que subraya la naturaleza multifactorial de la obesidad. La ley ataca con éxito el problema de la desinformación y promueve la reformulación en los productos procesados, pero su impacto se diluye frente a otros factores determinantes como el sedentarismo, los patrones culturales de alimentación, el tamaño de las porciones y la posible compensación calórica en otros productos. Por tanto, la política de sellos debe ser entendida como una herramienta fundamental y exitosa dentro de su ámbito, pero insuficiente por sí sola para revertir una tendencia epidemiológica tan arraigada.

⁶Ver *Equilibrium Effects of Food Labeling Policies*. *Econometrica*, 91(3), May 2023, 839–868.

En ese sentido, persisten desafíos críticos que comprometen la efectividad de futuras políticas. Quizás el más urgente es la antigüedad de los datos. La última Encuesta Nacional de Salud (ENS) data del período 2016-2017. La disponibilidad de una ENS actualizada es una condición fundamental no solo para que el gobierno tome mejores decisiones, sino también para que la comunidad de investigadores pueda evaluar con rigurosidad el impacto de las medidas ya implementadas y proponer nuevas soluciones basadas en evidencia. Sin datos recientes, es imposible saber con certeza qué políticas han funcionado para mantenerlas, cuáles deben ser corregidas para enmendar el rumbo y dónde se deben focalizar los nuevos esfuerzos. En resumen, la falta de información actualizada impide cerrar el ciclo virtuoso de la política pública: diseño, implementación, evaluación y ajuste.

Por tanto, el desafío futuro es construir sobre el éxito inicial con una segunda generación de políticas, que podrían incluir medidas fiscales, intervenciones en el entorno urbano y un fortalecimiento de la atención primaria. Sin embargo, cualquier esfuerzo futuro, por bien intencionado que sea, corre el riesgo de ser ineficaz mientras no se resuelva la necesidad urgente de contar con datos actualizados para entender la verdadera magnitud del problema en Chile.

MODIFICACIONES LEGALES RELEVANTES



julio 2025

MODIFICACIONES LEGALES JULIO

ÁREA LABORAL - Reglamento sobre gestión preventiva de riesgos laborales

Informe preparado por Diego Marín y Rodrigo Palacios

PARTE V

En este nuevo capítulo¹ acerca del Decreto Supremo 44 del Ministerio del Trabajo y Previsión Social que “Aprueba el nuevo Reglamento sobre gestión preventiva de los riesgos laborales para un entorno de trabajo seguro y saludable”, les contaremos acerca de otros temas importantes que el empleador deberá tener en cuenta:

Obligación de contar con un Departamento de Prevención de Riesgos

Los empleadores que tengan más de 100 trabajadores deberán contar con un Departamento de Prevención de Riesgos, dirigido por un experto, el que gozará de autonomía en las materias técnicas que deba conocer. Sus funciones están detalladas en la Ley, al igual que las del experto, calificados como profesionales o técnicos.

La entidad empleadora será siempre responsable del funcionamiento del Departamento, debiendo proporcionar todos los medios y el personal necesario.

¿Debo contratar un Técnico o un Profesional? ¿A tiempo completo o jornada parcial?

Depende del tamaño de la entidad empleadora y la importancia de sus riesgos. (La importancia de los riesgos se definirá por la cotización adicional genérica que le corresponda pagar a la empresa).

Tabla N°1: Categoría del experto según número de trabajadores y cotización

N° personas trabajadoras	Cotización Genérica	Categoría del experto que dirige el Departamento
101 - 150	0 - 0,85 %	Técnico o profesional
151 o más	0 - 0,85 %	Profesional
101 o más	1,7 % - 2,55 % - 3,4 %	Profesional

Tabla N°2: Tiempo de atención del experto (días a la semana)

N° personas trabajadoras	Cotización Genérica			
	0 - 0,85 %	1,7 %	2,55 %	3,4 %
De 101 a 150	1,0	1,0	2,0	3,0
De 150 a 200	2,0	3,0	4,0	4,0
De 201 o más	T.C.	T.C.	T.C.	T.C.

¹Continuación Parte IV del Informe del mes de junio.

Reglamentos Internos

Toda entidad empleadora estará obligada a establecer y mantener al día un Reglamento Interno de Higiene y Seguridad en el Trabajo, cuyo cumplimiento será obligatorio para los trabajadores, y deberá ser revisado por el empleador al menos una vez al año.

Las empresas que tengan 10 o más trabajadores deberán contar con Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad, pudiendo ambos reglamentos refundirse.

Mapas de Riesgos

El empleador contará con mapas visibles de riesgos que permitan ver los principales riesgos. Estos tendrán un esquema del lugar de trabajo; e indicarán, con símbolos, los principales riesgos existentes de acuerdo con la matriz de identificación de peligros y evaluación de riesgos. Los mapas deberán actualizarse cada vez que cambie la matriz.

PARTE VI

A continuación, en este último capítulo del análisis del Decreto Supremo 44 del Ministerio del Trabajo y Previsión Social que “Aprueba el nuevo Reglamento sobre gestión preventiva de los riesgos laborales para un entorno de trabajo seguro y saludable”, presentamos un resumen de las gestiones que deben realizar las empresas empleadoras de menor tamaño:

I. Gestión Preventiva en las entidades empleadoras de menor tamaño

Las entidades empleadoras deben considerar para la gestión de los riesgos los siguientes elementos:

1. Una política de seguridad y salud en el trabajo.
2. Evaluación que permita identificar los peligros presentes en los puestos de trabajo. (instrumentos de autoevaluación).
3. Programa de trabajo preventivo que contenga los peligros y riesgos identificados en el puesto de trabajo, las medidas preventivas y correctiva, plazos y responsables, las obligaciones de la persona trabajador y las medidas y periodicidad de control y capacitaciones.
4. Asistencia técnica de los organismos administradores.

II. Existirá un encargado de la prevención de riesgos laborales en las empresas de hasta cien personas trabajadoras y un Delegado de seguridad y salud en el trabajo, en las que trabajen entre 10 y hasta 25 personas.

III. Investigación de las causas de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales

Cuando en el lugar de trabajo ocurra un accidente del trabajo, un incidente peligroso, se diagnostique una enfermedad profesional o se presente cualquiera otra afección a los trabajadores, la entidad empleadora deberá investigar, con enfoque de género y con la participación de las personas trabajadoras las causas de tales siniestros. Además se deberá llevar un registro de estos.

IV. Asistencia Técnica de los Organismos de la Ley N°16.744

1. Proporcionar asistencia técnica a la entidad empleadora y trabajadores.
2. Otorgar asistencia técnica a la entidad empleadora en la metodología de investigación de las causas de los accidentes.
3. Efectuar la investigación de los accidentes del trabajo graves y fatales.
4. Capacitar en prevención de riesgos laborales a las personas trabajadoras de las entidades empleadoras y a las personas trabajadoras independientes que lo soliciten.
5. Efectuar la vigilancia de los riesgos en los ambientes de trabajo.
6. Proporcionar un mecanismo simplificado para la elaboración de la matriz de identificación de peligros a las empresas de menos de 25 trabajadores.
7. Remitir al Sistema Nacional de Información de Seguridad y Salud en el Trabajo la información de las actividades de prevención de riesgos.
8. Poner a disposición de sus entidades empleadoras una plataforma para el registro de los incidentes con potencial de daño.

V. Fiscalización de la actividad Preventiva

La inspección, fiscalización y sanciones a las infracciones o incumplimientos del presente reglamento ocurridas en los lugares de trabajo, serán efectuadas por las Secretarías Regionales Ministeriales de Salud y la Dirección del Trabajo, de acuerdo con sus competencias legales, y sin perjuicio de las facultades de la Superintendencia de Seguridad Social.

ÁREA LABORAL - Nuevo Ingreso Mínimo Mensual

Informe preparado por Diego Marín y Rodrigo Palacios

Con fecha 28 de junio, se publicó en el diario oficial Ley N°21.751, que reajusta el monto del ingreso mínimo mensual, la asignación familiar y maternal y el subsidio único.

Esta Ley operará con efecto retroactivo desde el 1° de mayo de 2025. Esto significa que se deben pagar los sueldos de mayo y posteriores, con este nuevo valor. Si ya se pagó el sueldo de mayo y/o junio, éste se debe reliquidar con el nuevo IMM.

También se deberán reliquidar las remuneraciones de mayo y junio, en su caso, respecto de los trabajadores cuyo ingreso supera el sueldo mínimo, pero reciben mensualmente la gratificación legal garantizada del artículo 50 del Código del Trabajo (4,75 IMM al año).

Tabla N°3: Nuevo Ingreso Mínimo Mensual según Ley N°21.751 (publicada el 28 de junio de 2025)

	Monto vigente hasta el 30 de abril de 2025	Nuevo monto 1° de mayo de 2025
Ingreso Mínimo Mensual Trabajadores entre 18 y 65 años	\$ 510.636	\$ 529.000
Ingreso Mínimo Mensual Trabajadores menores de 18 y mayores de 65 años	\$ 380.923	\$ 394.622
Ingreso Mínimo para efectos No remuneracionales	\$ 329.151	\$ 340.988

Conforme a la misma ley, en el mes de enero de 2026 se aumentará el ingreso mínimo para trabajadores entre los 18 y 65 años de edad a \$539.000 ; el ingreso mínimo para menores de 18 años y mayores de 65, a \$402.082 y el ingreso mínimo para efectos no remuneracionales a \$347.434.

Asignación Familiar y Maternal

Desde el 1° de mayo de 2025, la asignación familiar y maternal del Sistema Único de Prestaciones Familiares, tendrá los siguientes valores:

- \$22.007 por carga, para aquellos beneficiarios cuyo ingreso mensual no exceda de \$620.251.
- \$13.063 por carga, para quienes tengan un ingreso mensual superior a \$620.251 y no exceda de \$905.041.
- \$4.267 por carga, para los beneficiarios con ingresos mensuales superiores a \$905.941 y no exceda de \$1.412.957.
- Las personas que tengan acreditadas o que acrediten cargas familiares, cuyo ingreso mensual sea superior a \$1.412.957.- no tendrán derecho a las asignaciones aludidas.

Desde el 1° de enero de 2026, estos tramos y montos se elevarán en la misma proporción en que se aumente el ingreso mínimo mensual (app un 1.9 %).

Subsidio único familiar

A contar del 1° de mayo de 2025 el monto del subsidio será la cantidad de \$22.007 al mes, por carga familiar.

Subsidio Temporal para el pago del sueldo mínimo

El Ministro de Hacienda podrá establecer un subsidio temporal para el pago del ingreso mínimo mensual a partir del mes de enero de 2026, cuando el porcentaje que represente la diferencia entre el monto a pagar por concepto de sueldo mínimo en dicho mes y el monto del sueldo mínimo a enero de 2025 exceda de la inflación acumulada durante el año 2025, según lo informe el INE en enero de 2026.

El subsidio será de cargo fiscal y serán beneficiarias las personas jurídicas sin fines de lucro, comunidades, personas naturales y jurídicas que hayan informado inicio de actividades en pri-

mera categoría ante el SII, y que tengan ingresos anuales por ventas y servicios superiores a 0,01 e iguales o inferiores a 100.000 UF.

Observatorio de Ingresos y Costo de la Vida de las personas trabajadoras

Esta ley también crea una comisión técnica y sectorial, de carácter permanente, cuyo objetivo será evaluar el nivel, composición, y distribución de los ingresos familiares de las personas trabajadoras, su poder adquisitivo y las condiciones financieras y de bienestar en sus grupos familiares, con la finalidad de generar propuestas e insumos para políticas públicas que apunten a mejorar las condiciones de vida y la equidad social en el país.

La comisión estará integrada por 9 miembros, todos ad honorem.

ÁREA DERECHO DE AGUAS - Una buena noticia para el agro: Ley facilita el trámite para la construcción de tranques

Informe preparado por Hernán Fontaine y Felipe Hargous

La Cámara de Diputados aprobó y despachó al Ejecutivo para próximamente ser promulgada como Ley de la República, el proyecto que modifica el Código de Aguas, con el objeto de facilitar la construcción de embalses de uso agrícola.

La propuesta tiene como fin facilitar la construcción de tranques para elevar la capacidad de las infraestructuras y que no requieran la aprobación de la DGA. Para ello, dicho proyecto incorpora estas obras o construcciones que están exentas de solicitar el citado permiso sectorial. Actualmente la norma exige la autorización de la DGA para embalses con capacidad superior a los 50.000 metros cúbicos o cuyo muro sea superior a 5 metros de altura.

La Ley distingue entre embalses que se construirán en o fuera de un cauce natural. Si están adentro, de acuerdo a las especificaciones anteriores, requerirá el permiso. Si están fuera del cauce natural, se requerirá solicitar el permiso en la medida que la capacidad de la obra sea de 150.000 metros cúbicos o sus muros sobrepasen los 7 metros de altura.

A nuestro juicio, esta nueva norma abre el abanico de obras que podrán realizar los agricultores que requieren tramitar sus permisos con prontitud, en especial en el uso de tranques agrícolas. El trámite será bastante más ejecutivo, bastando una declaración jurada del propietario ante la DGA previa al inicio de las obras en la cual indique sus características generales, dimensiones de la misma y fechas de ejecución. Una vez finalizada la construcción, tendrá un plazo de 6 meses para registrarla también en la DGA.

ÁREA TRIBUTARIA - Avalúo Fiscal y Contribuciones en tela de juicio

Informe preparado por Hernán Fontaine y Ana María Severin

I. Relevancia Nacional, Constitucionalidad y Facultades del SII

El impuesto territorial, conocido como “contribuciones”, ha cobrado protagonismo en la agenda nacional debido a la falta de transparencia en la determinación del avalúo fiscal.

Esta función se encuentra actualmente entregada al Servicio de Impuestos Internos (SII) mediante una delegación legal que ha sido calificada como excesiva.

La normativa vigente permite al SII no sólo impartir instrucciones técnicas, sino también confeccionar las tablas y definir unilateralmente los valores de tasación. Esta configuración podría vulnerar dos principios constitucionales fundamentales:

- El **principio de legalidad**, que exige que toda actuación estatal se funde en la ley.
- El **principio de reserva legal**, que exige que los elementos esenciales del tributo –incluida la base imponible– sean definidos directamente por el legislador, o al menos sean determinables.

Aunque el Tribunal Constitucional ha abordado esta materia en más de una oportunidad entre los años 2007 a 2009, aún no ha declarado la inaplicabilidad ni inconstitucionalidad de los artículos que confieren dicha potestad al SII.

Sin embargo, las dudas sobre su conformidad constitucional se han agudizado ante la falta de criterios objetivos y límites normativos.

II. Problemas Concretos para el Contribuyente

Entre las principales dificultades prácticas para los contribuyentes se identifican:

- Alzas desmedidas y sin límite del avalúo fiscal, con incrementos por sobre el 1.000 % entre un reavalúo y otro.
- Falta de información clara sobre los parámetros, fuentes y metodologías utilizados por el SII en la determinación de los elementos que sirven de base de cálculo del avalúo fiscal.
- Desincentivo a reclamar, debido al alto costo de profesionales necesarios para ello. Además, la existencia de mecanismos de alza gradual que diluyen el impacto inmediato de los incrementos del pago del impuesto territorial, hace que sea mayor el costo inmediato del reclamo que el incremento gradual del impuesto.
- Erosión de la confianza institucional, generando desconfianza generalizada frente a otras funciones del SII (fiscalizaciones, otras determinaciones impositivas), especialmente tras la exposición pública de deficiencias en sus procesos técnicos y administrativos.
- Problemas colaterales: El avalúo fiscal afecta directamente la determinación de otros impuestos como:

- La sobretasa de bienes raíces (art. 7 bis).
- La sobretasa a sitios eriazos.
- El impuesto a la herencia y donaciones.

III. Reclamaciones ante el SII y Tribunal Tributario y Aduanero (TTA)

Plazos para reclamar:

- 30 días desde que termina la exhibición de roles para reclamar ante el SII.
- 180 días para interponer recurso ante el Tribunal Tributario y Aduanero (TTA).

Problemas estructurales:

- Falta de transparencia activa: No se informan las fuentes, ponderaciones ni criterios usados en la tasación. El ex director del SII ha reconocido públicamente esta carencia.
- El artículo 8 bis del Código Tributario, garantiza el derecho del contribuyente a conocer los fundamentos de las actuaciones del SII, lo que no se estaría cumpliendo a cabalidad.
- Hay falta de acceso efectivo a antecedentes técnicos y variables consideradas, incluso vía Ley de Transparencia.

El Tribunal Tributario y Aduanero (TTA) ha comenzado a acoger reclamos fundados en errores en la aplicación de las tablas confeccionadas por el propio SII. En mayo de este año, un fallo señaló expresamente:

“El avalúo fiscal asignado no refleja con precisión costos de construcción y omite variables técnicas relevantes, constituyendo una aplicación errónea de las tablas de clasificación.”

IV. Procedimiento de Remate por la Tesorería General de la República

Una sola cuota impaga puede activar el cobro ejecutivo por parte de Tesorería, y eventualmente llevar al remate de la propiedad, sin que el propietario tenga una advertencia efectiva, vulnerándose su derecho a una legítima defensa.

- Las Tesorerías Provinciales ejecutan estos procesos de manera local y no centralizada.
- La notificación se hace por cédula, por lo que, si el contribuyente no detecta el aviso, podría perder el dominio sin saberlo.
- Incluso pagando, es necesario informar al tribunal si ya existe una causa abierta, pues el pago por sí solo no suspende automáticamente el proceso judicial.

Por otro lado, se produce una cierta contradicción legal. La ley establece como único avalúo para el remate 1.3 veces el avalúo fiscal, lo que, dada la sobrevaloración de muchos avalúos, genera precios artificiales e impide en la práctica que se ejecuten los remates.

Las alzas del avalúo fiscal y la falta de control institucional en su determinación son hoy uno de los temas más sensibles del sistema tributario chileno, lo que nos ha llevado, como equipo tributario de Fontaine & Cía. a monitorear este escenario, participar en instancias que permitan dar soluciones tanto en el corto como largo plazo a nivel institucional y acompañar a nuestros clientes en cada etapa del proceso.

BOOK REVIEW



julio 2025

“Co-inteligencia. Vivir y trabajar con la IA”

Ángel Soto

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de los Andes – Chile

Estos días tuve la oportunidad de visitar en sus oficinas a varios profesores de la Universidad. Me sorprendió que varios de ellos tenían sobre sus escritorios el mismo texto: Co-inteligencia. Vivir y trabajar con la IA, de Ethan Mollick. La aceleración en este tema que hemos vivido en las últimas semanas, meses, ha despertado el interés por “conocerla de verdad”, como dice el libro. Y si bien eso, por ahora, es imposible, valió la pena las “varias noches en vela”, que nos ofrece el autor.

Mollick es profesor de Gestión en Wharton School de la University of Pennsylvania donde investiga los efectos de la inteligencia artificial en el trabajo, emprendimiento y educación. Fue nombrado por la revista Time como una de las personas más influyentes en temas de IA, y el libro que reseñamos ha sido un éxito de ventas del New York Times. The Economist y Financial Times lo eligieron, “el mejor libro del año”. Había que leerlo, y ya no me sorprende que estuviera en los escritorios de mis colegas académicos.

¿Con qué estamos interactuando cuando usamos IA? Es cierto que no se comporta como tradicionalmente estábamos acostumbrados al usar un computador, y de alguna manera lo está haciendo “como una persona”. Cuestión que, más allá de la asistencia, mejoras en la productividad y un largo etc. de como nos está ayudando en la vida diaria, la gran pregunta a que nos invita Mollick es a interrogarnos “¿cómo afectará mi trabajo?”, “¿qué tipo de empleos tendrán mis hijos?”, y sobre todo “¿esta cosa piensa?”

Es cierto, el mundo ha cambiado vertiginosamente... lo está haciendo casi de manera instantánea y “nadie puede decirte realmente como será el futuro”. Sin embargo -como hemos planteado recientemente con el profesor Hugo Benedetti en el ESE, esa “historia del futuro” la podríamos co-construir.

Más allá de estas reflexiones, el libro citado nos invita a mirar como la IA nos puede ayudar a generar ideas, escribir planes de negocio y -sobre todo- identificar problemas que nos permitan crear una empresa para solucionarlos (p.3). En ese sentido, es una lectura que dialoga perfecto con el libro *Enamórate del problema, no de la solución*, escrito por Uri Levine, y también reseñado en estas páginas.

Se trata de mirar la IA como una co-inteligencia, o un “copilot”, la cual más que sustituir, aumenta el pensamiento humano. El gran desafío es: cómo la integramos en las empresas, y más que eso por qué y para qué lo estamos haciendo. ¿Moda? ¿Tenemos una estrategia?

En esa co-construcción del futuro, el ser humano aún es superior a la máquina especialmente en la resolución del problema y en la toma de decisión, especialmente si consideramos que la IA no solo tiene sesgos y está entrenada a partir de la información que le hemos proporcionado, sino que si bien su escritura e interacción que puede parecer humana nos podría llevar equivocadamente a interpretar que tiene sentimientos y pensamientos, “cuando en lugar de eso -dice

Mollick- está interpretando brillantemente el papel que yo le he dado sutilmente” (p.28). En una conversación sobre el tema, pregunté ¿por qué la IA alucina? Y una de las respuestas que me dieron fue: porque busca satisfacerte totalmente. Si le hacemos esa pregunta a ChatGPT 4.0 nos dirá que se debe a que es un modelo de lenguaje y no una base de datos. Aunque reconoce su “sesgo hacia la completitud”, es decir, prefiere dar una respuesta completa en lugar de decir “no sé” o dejar algo vacío. En esa evaluación, el ser humano sigue siendo fundamental.

El libro de Mollick es una invitación a “co-crear” el futuro donde la tecnología juega un papel, pero determinado por el ser humano. Y en ese camino nos propone cuatro normas para esa cointeligencia:

- a) Invitar siempre a la IA a la mesa.
- b) Ser la aportación humana en el bucle, es decir, el concepto central tanto en la programación como en el pensamiento lógico y crítico.
- c) Tratarla como personas, pero decirle qué tipo de persona es, vale decir, “imagina a tu colaborador de IA como un becado infinitamente rápido, ansioso por complacer, pero con tendencia a tergiversar la verdad”.
- d) Asumir que esta es la peor IA que estamos utilizando, porque no hay duda que vendrá una mejor.

Un libro fascinante, que sugiero sea leído en distintos ámbitos, incluso podría ser materia de conversación en un directorio o empresa.

Por ahora, la IA sigue sin tener conciencia del entrenamiento personalizado que nos pueda dar, y los humanos aún queremos hacer cosas con otras personas, de ahí que nos “puede ayudar a desbloquear el potenciar humano”: “Adaptarnos a trabajar menos puede que nos resulte menos traumático de lo que pensamos. Nadie quiere volver a trabajar seis días a la semana en una fábrica victoriana, y es posible que pronto nos sintamos igual acerca de cinco días a la semana en oficinas repletas de lúgubres cubículos” (p.194).

Ethan Mollick

Co-inteligencia. Vivir y trabajar con la IA (Conecta: 2024, 240 páginas).



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

PUBLICACIÓN CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS ESE BUSINESS SCHOOL

DIRECTORA

María Cecilia Cifuentes,
Magíster en Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile
Ingeniero Comercial mención Economía, Pontificia Universidad
Católica de Chile
mceciliacifuentes.ese@uandes.cl

INVESTIGADOR

Maximiliano Villalobos Andueza,
Magíster en Economía Aplicada, Pontificia Universidad Católica
de Chile
Ingeniero Comercial mención Economía, Pontificia Universidad
Católica de Chile
mrwillalobos.ese@uandes.cl

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

El Centro de Estudios Financieros del ESE Business School de la Universidad de los Andes tiene como objetivo de profundizar la comprensión del mercado financiero, promover las buenas prácticas en su funcionamiento e influir, a través de la investigación y otras actividades, en las políticas públicas relacionadas.

DISCLAIMER

La información aquí contenida se expone a título meramente informativo y no constituye una recomendación de inversión, oferta, valoración de carteras o patrimonios, ni asesoría financiera o legal. Dicha información tampoco es un reflejo de posiciones (propias o de terceros) en firme de los intervinientes en el Mercado Financiero Chileno.

El objetivo es informar, hacer propuestas de buenas prácticas o políticas públicas y generar discusión sobre el funcionamiento del mercado financiero local y la economía en general. Este informe está basado en información pública y modelos o proyecciones propias que utilizan dicha información como insumo, y por lo tanto está sujeto a error.

Los análisis y opiniones aquí presentadas, son de responsabilidad exclusiva de sus autores y no representan la opinión de la Universidad.

Sus autores no serán responsables de ninguna pérdida financiera, ni decisión tomada sobre la base de la información contenida en este Informativo mensual.



ESE Business School Chile



ESEUANDES