

B 2

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

EL MERCURIO
JUEVES 26 DE FEBRERO DE 2026



Estudio revela que Chile presenta las mayores proporciones de vínculos de corta duración en el empleo dependiente
Otra señal de fragilidad: Rotación laboral se ubica entre los promedios más altos de la OCDE

Solo por debajo de países como Colombia, Turquía y Corea del Sur, el mercado laboral chileno exhibe mayor “inestabilidad” asociada a factores como elevados costos de despido e informalidad.

JOAQUÍN AGUILERA R.

La situación actual del mercado laboral no solo demuestra una mayor debilidad en la creación de puestos de trabajo, sino que también refleja cierta precariedad en las características de esas nuevas plazas laborales. Uno de esos indicadores tiene que ver con la rotación laboral, donde se observa una elevada proporción de trabajadores que permanecen en sus empleos por periodos acotados. En concreto, de acuerdo con los últimos datos de la OCDE en la materia, el 28% de los trabajadores dependientes en Chile tienen un vínculo laboral que es menor a un año. Se trata de una proporción muy superior al promedio del bloque (19,6%), que ubica al país solo por detrás de Colombia, Turquía y Corea del Sur (ver infografía).

En sí misma, la rotación laboral no es un fenómeno negativo, pero el director del Observatorio del Contexto Económico (Ocec) de la U. Diego Portales (UDP), Juan Bravo, da cuenta de que, cuando es excesiva, tiene consecuencias negativas para los trabajadores y para la economía en general. “Dificulta a los trabajadores mejorar su nivel de capital humano y ganar experiencia en el trabajo; genera pérdidas de habilidades específicas a la empresa y puede provocar una mala selección a la hora de buscar empleo”, detalla. En el caso de los empleadores, advierte mayores costos de reclutamiento y una menor productividad.

A través del tiempo, se aprecia

Por déficit fiscal: Grau defiende correcciones del Gobierno tras alertas del CFA

Condujeron a un recorte importante de proyecciones, dijo el ministro.

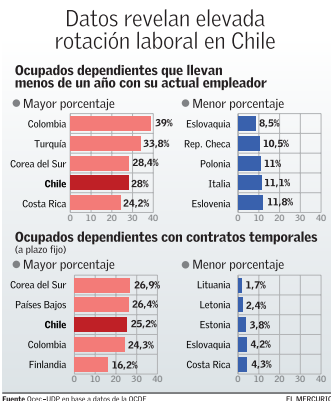
ENV

El ministro de Hacienda, Nicolás Grau volvió a responder las críticas respecto de la conducción política que llevó al déficit estructural de 3,6% del PIB el año pasado. En conversación con el programa web “Turno en vivo”, el secretario de Estado aludió principalmente a los cuestionamientos respecto de cómo se acogieron las “alertas” del Consejo Fiscal Autónomo.

Esta entidad manifestó en diversos informes que las proyecciones de ingresos estaban sobredimensionadas, cosa que finalmente se constató en el cierre fiscal de 2025.

Al respecto, Grau subrayó que “se dice muchas veces que se plantearon muchas advertencias y esas advertencias no se recogieron, eso no es así (...). Uno puede discutir si fue suficiente o no, pero esas advertencias se recogieron”.

En específico, el titular de Hacienda recordó que en su llegada a la cartera, durante agosto, las estimaciones se basaron en las alertas del Consejo, y también por las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional en la materia, tras una misión en el país cuyas conclusiones se entregaron en marzo. “La reducción en la estimación de ingresos durante el 2025, fue de cerca de 2% del PIB”, detalló.



que esta proporción de trabajadores se ha ido moderando desde valores que en 2010 eran de 16,8%. Sin embargo, la brecha respecto del promedio de la OCDE se mantiene relativamente constante.

Prevalencia del contrato a plazo fijo

La mayor parte de las causas

que podrían explicar el fenómeno es de carácter estructural. De acuerdo con el estudio de Juan Bravo, una aproximación relevante para caracterizar la rotación laboral tiene que ver con el tipo de contratos que predominan en cada economía. En ese ámbito, Chile destaca por una alta proporción de vínculos temporales o a plazo fijo. En este caso, las estadísticas



OCDE dan cuenta de que uno de cada cuatro (25,2%) ocupados dependientes se desempeña con este tipo de contrato. Nuevamente, la proporción supera ampliamente el promedio OCDE (11,2%) y solo es menor que el registro de Corea del Sur y Países Bajos.

El estudio expone que una parte de las razones que explican la prevalencia del contrato temporal es la estructura productiva. Por ejemplo, en actividades económicas como la agricultura, los empleos a plazo fijo representan prácticamente el 50% del total, debido a que operan estrechamente vinculados a la estacionalidad por las temporadas de cosecha.

El rubro de la construcción también destaca en este sentido, con un 51,6% de contratos a plazo fijo en el empleo dependiente. Lo que determina esta tendencia son las características de la producción en esta industria, que está marcada por el inicio y término de cada una de las obras.

Por otro lado, el análisis de la UDP también advierte que la informalidad laboral puede incidir directamente en una mayor rota-

Una de las reformas más necesarias es reemplazar el actual mecanismo de indemnización por años de servicio.

JUAN BRAVO
DIRECTOR DEL OCEC-UDP

ción. Las cifras al cuarto trimestre del año pasado dan cuenta de que el 16,7% de los asalariados del sector privado es informal, y “es más probable que estos vínculos sean de corta duración, con bajos grados de retención, lo que genera mayor rotación laboral”, afirma Bravo.

Impacto de los costos laborales

Además de las características de la estructura productiva en cada país, un factor común entre aquellas naciones que lideran con la menor duración de los vínculos laborales son los elevados costos de despido. El informe sostiene que mientras más altos son estos costos, más desincentivan la contratación indefinida.

Cuando se compara la remuneración por pagar en caso de despido, Chile presenta el mayor costo de la OCDE, junto con Israel, Corea del Sur y Turquía. En todos esos casos, para un trabajador con diez años de antigüedad que es despedido, el valor de la indemnización equivale a diez salarios mensuales, mientras el promedio

de la OCDE es de solo 3,2 meses de remuneraciones. De hecho, en países desarrollados como Alemania, Austria, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia o Suiza no existe tal indemnización.

En cambio, plantea Juan Bravo, lo recomendable es avanzar hacia un esquema más flexible, que no eleve el costo de un contrato indefinido. “Una de las reformas más necesarias es reemplazar el actual mecanismo de indemnización por años de servicio por un sistema de Seguro de Cesantía más robusto que el actual, lo que podría ser la vía para compatibilizar la protección y compensación a los trabajadores ante la contingencia del término de un vínculo laboral, junto con fortalecer la generación de empleo asalariado formal en el sector privado”, dice.

Esta idea reúne un consenso técnico importante y, de hecho, fue incorporada en el documento “El Puente”, donde participaron diversos economistas para agrupar una serie de políticas orientadas a dinamizar el desarrollo del país. También es una idea que recoge el programa de gobierno del Presidente electo, José Antonio Kast.

Aunque no se conoce en detalle la fórmula que van a proponer las futuras autoridades, el economista Tomás Rau, que fue designado ministro del Trabajo, tuvo una participación decisiva en el capítulo laboral de “El Puente”. Ahí recomendó reemplazar el mecanismo actual de indemnización por una cotización de cargo del empleador equivalente al 1,8% para fortalecer el Seguro de Cesantía, con la promesa de ofrecer iguales o mejores retornos que el modelo actual.

Los títulos que anotan descuentos: Las nuevas valorizaciones de las acciones del IPSA tras la toma de utilidades

Luego de la corrección del mercado local, un grupo de papeles registra reducciones en sus ratios de precio utilidad frente a los promedios recientes.

PABLO GUTIÉRREZ

Más de un 5% había caído el IPSA, al cierre del martes, desde su último máximo histórico registrado el pasado 28 de enero. Con ello, una serie de papeles del selectivo local sufrieron importantes tomas de utilidades, rebatiendo el naipes inversor.

En concreto, 11 componentes del selectivo pasaron a exhibir valorizaciones menos exigentes que la media de los últimos tres meses.

Dentro de los más llamativos está el caso de Entel, que, luego del desplome provocado por la venta de Telefónica Chile a un actor foráneo, pasó a transar a 6,17 veces las ganancias de los últimos doce meses, un 13% por debajo del promedio de los tres últimos meses, correspondiente a 7,05 veces.

También destaca Enel Américas, con las acciones operando a 3,34 veces las ganancias del último año, lo que implica un descuento de 6% frente a la media de tres meses.

Le sigue Ripley, una de las acciones de mejor desempeño en 2025, que pasó a cotizar 10,71 veces, un 4% por debajo. Viña Concha y Toro, a su vez, pasó a operar en 9,23 veces las ganancias de doce me-

ses pasados, abriendo un descuento de 4% comparado con el promedio reciente.

Una situación similar presenta Empresas CMPC, con las acciones transando a 18 veces sus beneficios, un 3,5% bajo su promedio de tres meses.

Le sigue Quíquero, con una valorización de 8,85 veces la acción frente a las ganancias, reflejando un descuento de 2,5% comparado con la media reciente.

Por su parte, Latam Airlines descendió a 10,7 veces las ganancias anuales, lo que también implica un descuento de 2,5% comparado con su media reciente. Esto, tras la caída del papel a raíz de la última venta del exdirector y accionista Sixth Street Partners.

Y, en la otra veta, Mallplaza sigue imparable, con sus acciones cotizando a 25,65 veces las ganancias de 2025, un 23% por encima de su promedio de últimos tres meses. El martes, la firma entregó resultados sobre lo esperado para el último trimestre de 2025 y anunció dividendos.

De cerca le sigue su par Parque Arauco, transando a 23,97 veces las ganancias del año pasado, un 19% por sobre la media de tres meses.

Según analistas:

El giro premium que atrae a los supermercados en medio de la “batalla de precios”

Imitar a cadenas internacionales que ponen el foco en la calidad de sus productos y en una estética más cuidada podría convertirse en una de las estrategias ganadoras.

MARÍA JOSÉ HALABI

Un local con estantes básicos, una oferta acotada y precios bajos ya no parece ser la fórmula que más atrae a los clientes de supermercados en Chile. “En un mercado supermercadista tan competitivo como el chileno, los formatos tipo The Fresh Market, o con un posicionamiento más premium, pueden ser una alternativa real de diferenciación”, sostiene Jaime La Paz, analista de mercados de Zesty.

En el mercado local ya hay algunos ejemplos. “Cuando pensamos en una oferta de valor que se diferencia por lujo, pensamos en Jumbo de Cencosud, y cuando vemos el desempeño que ha tenido la compañía, Jumbo mantiene una mejor performance ha sido el factor precios”, dice Gutiérrez, de Credicorp. Pero el analista senior de renta variable en Credicorp Capital.

Y la tendencia al cambio ya se está empezando a notar. “La mayoría de los hipermercados está apostando por entregar una experiencia similar en las categorías de productos frescos, frutas, verduras, panadería y platos preparados”, afirma Munira Halal, directora de Ingeniería Comercial de la Escuela de Negocios UAL. Apostar por productos de alta calidad y por una experiencia



de compra más atractiva y estética se ha convertido en un eje llamativo para los supermercados, clave en la dura “batalla de precios” de la industria local, dicen estrategas.

“La industria supermercadista ha estado en una dinámica muy competitiva ultimamente, donde el principal determinante ha sido el factor precios”, dice Gutiérrez, de Credicorp. Pero el canal no moderno —almacenes, ferias, minimarkets independientes, y porristas chicos— brinda una oferta particularmente atractiva, destacando a los supermercados tradicionales”, agrega.

Se trataría de un cambio de estrategia necesario, ante la presión en los márgenes de ganancias de supermercados de cadenas como Cencosud y SMU, líderes locales del rubro.

“La clave está en entender bien a los clientes para concen-

trarse en categorías están dispuestos a pagar un precio más alto, dejando de lado la conveniencia, para “darse un gusto”, afirma Halal, de UAL.

Y no se trata solo de ir por los clientes de altos ingresos. “La fórmula también está en que los supermercados creen estos corners o ‘mundos’ donde ofrezcan alternativas de ‘lugos accesibles’, para esas categorías determinadas —podría ser perfumería, vinos, alimentos importados—”, sostiene Halal.

Es que —advierte la académica— no hay que “perder de vista que los consumidores buscan conveniencia y siguen estando muy enfocados en el precio”.

Pero el entorno ha cambiado, y ahora otras propuestas adquieren protagonismo. “Como la fidelización, membresías pagadas o grúas preparadas para incentivar la recurrencia de compra, descuentos o cupones especiales para los miembros inscritos”, dice Gutiérrez, de Credicorp.

La industria mira formatos como el del estadounidense The Fresh Market (operando en EE.UU.) o con un posicionamiento más premium.