

Observatorio Económico

N° 206 / Enero 2026 / ISSN 0719-9597

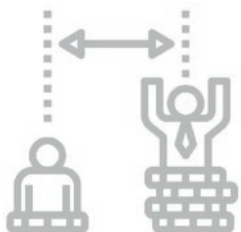


Tareas y desafíos en el área previsional: Edad de jubilación y baja pensión autofinanciada



ACREDITADA / NIVEL AVANZADO
Hasta el 26 de junio 2030.

ÁREAS: Docencia y resultados del proceso de formación. Gestión estratégica y recursos institucionales. Aseguramiento interno de la calidad. Vinculación con el Medio. Investigación, creación y/o innovación.



Relación entre actividad empresarial, competencia y desigualdad



Disparidades multidimensionales y el límite de la pobreza monetaria: un análisis de las condiciones de vida



Relación entre actividad empresarial, competencia y desigualdad

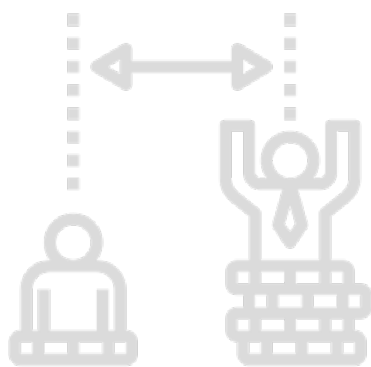
Rafael Guthmann, Doctor en Economía, Universidad de Minnesota, EE.UU. Académico Facultad de Economía y Negocios, UAH.

En las últimas décadas, economistas, periodistas y responsables de políticas públicas han discutido intensamente tres fenómenos que han marcado el rumbo de las economías avanzadas: el aumento del poder de mercado de las empresas, el lento crecimiento de la productividad y el incremento persistente de la desigualdad del ingreso. Aunque estos temas suelen estudiarse por separado, existe una pregunta que hemos hecho en el artículo de Guthmann y Rahman (2025): ¿y si todas estas tendencias tuvieran un origen común?

Es un proyecto de investigación aun incompleto. Consiste en un modelo económico dinámico y calibrado para los datos de la economía de Estados Unidos desde los años 1960 hacia los principios de 2020s, nuestro artículo sugiere que estos tres grandes

cambios pueden entenderse como consecuencias de un mismo proceso: se ha vuelto cada vez más costoso crear y mantener nuevas empresas. Este encarecimiento, lejos de ser un detalle técnico, habría desencadenado efectos profundos sobre la competencia, la innovación y, finalmente, la distribución del ingreso.

Para comprender esta idea, conviene partir de un hecho clave. En nuestro modelo, la competencia entre empresas no solo presiona los precios hacia abajo, sino que también impulsa la innovación. Las empresas que compiten en una misma industria aprenden unas de otras. Las firmas líderes, al mejorar su tecnología, empujan indirectamente a las rezagadas, que se ven obligadas a innovar o imitar para no quedarse atrás. Este proceso de aprendizaje mutuo, que llamamos de



“competencia simbiótica”, genera un círculo virtuoso: más empresas en una industria significan más innovación y una productividad que avanza con mayor rapidez.

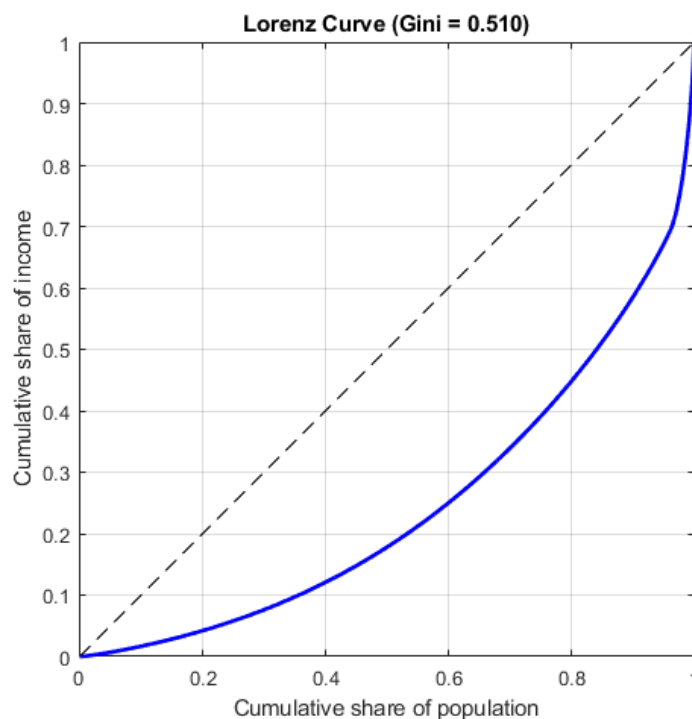
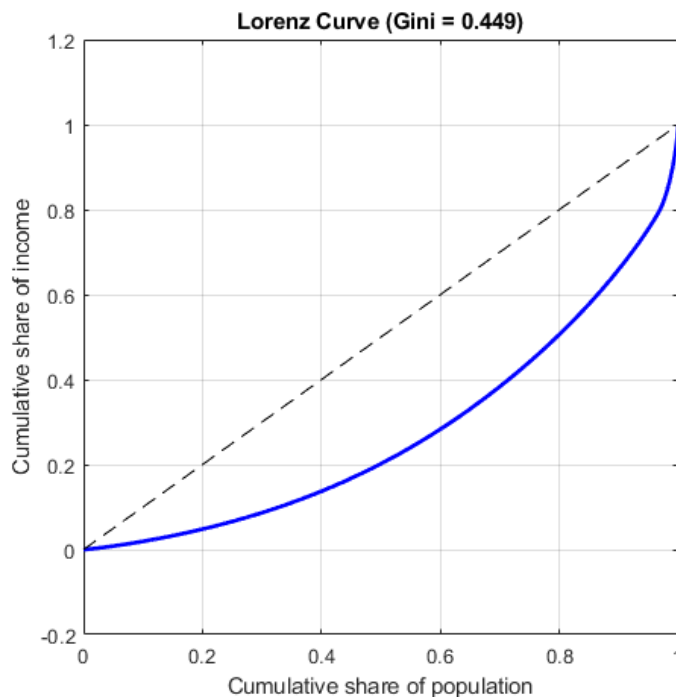
Lo contrario también es cierto. Si disminuye el número de empresas activas, la innovación se ralentiza y los avances de productividad se vuelven más esporádicos. En lugar de un ecosistema dinámico donde varias empresas se empujan unas a otras, quedan unas pocas firmas con menos incentivos y menos oportunidades para mejorar continuamente. Según nuestro modelo, eso es, precisamente, lo que ha ocurrido en los países desarrollados como Estados Unidos desde los años noventa.

Para describir y explicar la desigualdad en nuestro modelo, los hogares son de dos tipos básicos: la mayoría solo provee trabajo y obtiene un salario relativamente estable, mientras que un grupo pequeño tiene la capacidad de crear empresas. Estos hogares emprendedores asumen riesgos, invierten tiempo y esfuerzo, y pueden ganar mucho si sus empresas prosperan. Este diseño permite capturar un rasgo característico de las economías modernas: una minoría concentra los ingresos provenientes de la propiedad del capital, y esa minoría se hace aún más rica cuando aumentan los márgenes de ganancia de las empresas.

El mecanismo que conecta todo es simple, pero poderoso. Si crear una empresa se vuelve más costoso, menos personas deciden emprender. Si operar un negocio también se vuelve más difícil o más riesgoso, las empresas son más propensas a salir del mercado. En conjunto, esto reduce el número total de empresas. Con menos competidores, aumenta el poder de mercado de quienes permanecen, es decir, pueden cobrar precios más altos en relación con sus costos. Los beneficios se concentran entre quienes poseen empresas exitosas, lo que eleva la desigualdad del ingreso. Al mismo tiempo, se debilita el proceso de innovación colectiva, lo que frena el crecimiento de la productividad y, en última instancia, el crecimiento económico.

La parte más llamativa del estudio es quizás su ejercicio cuantitativo. Nosotros calibramos el modelo para replicar el funcionamiento de la economía estadounidense entre 1963 y 1993, un período caracterizado por un mayor dinamismo empresarial y una desigualdad relativamente menor. Luego, se preguntan qué debe cambiar en el modelo

para reproducir las tendencias observadas entre 1994 y 2023. Lo sorprendente es que no necesitan modificar muchos aspectos: basta con aumentar el costo de crear nuevas empresas y elevar levemente el costo de oportunidad de las empresas en operar en el mercado. Es decir, basta con debilitar la dinámica empresarial.



Con solo esos dos ajustes, el modelo reproduce casi todo el aumento de la desigualdad, como ilustrado en las figuras arriba (para los dos subperiodos): el índice Gini cambia de .449 hacia .510 solo con este ajuste modesto de los dos parámetros. Además, este ajuste explica la mayor parte del crecimiento de los márgenes empresariales y de la desaceleración de la productividad ocurridos en las últimas décadas. En números concretos, explica alrededor del 90% del aumento en la participación del 1% más rico y cerca del 80% del incremento en el índice de Gini. Esto sugiere que factores como la regulación, los costos administrativos, la disponibilidad de financiamiento o incluso cambios demográficos (por ejemplo, una población que envejece y emprende menos) podrían haber tenido efectos agregados profundos.

El estudio también abre un debate interesante sobre las políticas públicas. Si el diagnóstico es correcto, entonces fortalecer la competencia no es solo una cuestión estática de defender a los consumidores frente a precios altos: es una herramienta con fuerte relación con el crecimiento de la productividad y consiste en una política distributiva. Facilitar la entrada de nuevas empresas podría acelerar la innovación, aumentar la productividad y reducir la concentración del ingreso. Esta visión contrasta con enfoques tradicionales que separan artificialmente los objetivos de eficiencia, crecimiento e igualdad.

En un tono más reflexivo, los autores destacan que su modelo atribuye un rol central a un grupo reducido de emprendedores que asumen grandes riesgos y su comportamiento es basado en una hipótesis de funcional neutralidad al riesgo. Bajo suposiciones de aversión al riesgo más realistas, estos hogares venderían sus empresas para diversificar su patrimonio, lo que reduciría considerablemente la desigualdad. Pero en el mundo real, muchos emprendedores mantienen sus negocios incluso cuando enfrentan grandes riesgos, y esto coincide mejor con el modelo. Según los autores, este

“

Si queremos entender por qué la economía crece menos, por qué las empresas parecen tener más poder y por qué la desigualdad aumenta, debemos mirar no solo a la tecnología o a las políticas macroeconómicas, sino a la vitalidad del tejido empresarial”

comportamiento puede interpretarse como una mezcla de sesgos conductuales, preferencias y mercados incompletos (no es fácil o mismo posible crear mercados para asegurar la actividad de creación y operación de empresas).

El estudio también dialoga con una literatura emergente que vincula la caída en la creación de empresas con factores demográficos. La evidencia sugiere que los grupos etarios con mayor propensión a emprender representan hoy una fracción menor de la población, lo que, sin necesidad de apelar a cambios regulatorios, podría explicar parte del aumento en los costos de oportunidad de emprender.

En suma, este trabajo ofrece una mirada unificada a tres procesos que han redefinido la economía del mundo desarrollado. Su mensaje es claro: si queremos entender por qué la economía crece menos, por qué las empresas parecen tener más poder y por qué la desigualdad aumenta, debemos mirar no solo a la tecnología o a las políticas macroeconómicas, sino a la vitalidad del tejido empresarial. La facilidad de una economía para crear y sostener nuevas empresas, concluyen los autores, es un ingrediente esencial tanto para el progreso económico como para una distribución más equitativa de sus frutos. **OE**





Tareas y desafíos en el área previsional: Edad de jubilación y baja pensión autofinanciada

Rafael Romero-Meza, DBA en Finanzas, Questrom School of Business, Boston University, director Departamento de Gestión y Negocios, Facultad de Economía y Negocios, UAH; Nicolás Barrientos, Doctor en Salud, Psicología y Psiquiatría, Universitat Rovira i Virgili, Cataluña, España, académico Facultad de Economía y Negocios, UAH; y Fabricio Ibáñez-Veizaga, Analista en PKF Chile, Master of Arts in Economics, UAH.

En Chile el tema previsional es de gran sensibilidad social, ya que no deja a nadie indiferente. Hay algunos aspectos del modelo previsional que encuentran posiciones antagónicas, tal como si deben ser las AFPs, otra organización privada, o el Estado, a través de un organismo creado ad-hoc, quienes deben administrar los ahorros previsionales.

Hay otros aspectos en que hay consenso dada la realidad de los datos. Uno de ellos es el reconocimiento de la baja pensión autofinanciada para hombres y mujeres. Un segundo aspecto es la brecha entre las pensiones de hombres y mujeres.

Ambos aspectos fueron considerados en la Reforma Previsional de 2025 (Ley N° 21.735), pero no resueltos completamente. La reforma mencionada mantiene las cuentas individuales en AFP, pero agrega un

Seguro Social y cambios regulatorios con la expectativa de mejorar pensiones actuales y futuras.

El principal elemento de la Ley N° 21.735 es la consolidación de un sistema mixto, que mantiene las cuentas de ahorro individual junto con crear un Seguro Social Previsional financiado por "aportes del empleador"¹. La reforma establece un 7% adicional (que, sumado al 1,5% aproximado del Seguro de Invalidez y Sobrevivencia (SIS), lleva el aporte total del empleador a 8,5%), con implementación gradual que comienza con alzas desde agosto de 2025. Se estima que ese 8,5% se distribuirá en un 4,5% a cuenta individual y 4% al Seguro Social², que financia prestaciones (que incluye SIS y beneficios de reducción de brechas).

La Ley N° 21.735 aborda la baja pensión autofinanciada por cuatro canales com-



plementarios. En primer lugar, aumenta el piso no contributivo, aumentando la Pensión Garantizada Universal (PGU) a \$250.000, con calendario de gradualidad por edad. En segundo lugar, aumenta el aporte contributivo, al subir la tasa de cotización en 4,5% a cuentas individuales, lo que debiera aumentar el saldo acumulado y por lo tanto poder lograr una mayor pensión autofinanciada. En tercer lugar, el Seguro Social financia prestaciones que se suman a la pensión derivada del ahorro individual, incluyendo el beneficio por años cotizados y otras prestaciones del propio seguro (además del SIS). Finalmente, se agregan medidas pro mayor competencia y/o menores costos, por ejemplo, licitación bianual del 10% del total de afiliados por menores comisiones y cambios de diseño, por ejemplo, tránsito a fondos generacionales, que apuntan a mejorar eficiencia del sistema y la trayectoria de ahorro.

Además, dicha reforma aborda la brecha de pensiones entre hombres y mujeres, a través de dos instrumentos. Por un lado, se genera una compensación por diferencia de expectativa de vida, que favorece a las mujeres. Es así que se crea una compensación mensual para reducir la brecha que proviene del uso de tablas de mortalidad, debido a que las mujeres presentan una mayor expectativa de vida, que los hombres, por lo

que deben financiar más años con el mismo saldo, lo que reduce su pensión mensual. El aporte a las mujeres parte en 0,25 UF y aplica desde enero de 2026, pagándose mensualmente desde los 65 años bajo ciertas condiciones previsionales. Por otro lado, se crea un beneficio por años cotizados, con umbrales más accesibles para mujeres. El beneficio es 0,1 UF por año cotizado, con tope de 25 años (2,5 UF). Las mujeres pueden acceder desde 10 años cotizados (y el umbral subiría a 15 años tras 10 años de vigencia); Los hombres pueden acceder desde 20 años cotizados. Este aporte reconoce trayectorias laborales típicamente más interrumpidas en mujeres (densidad de cotización menor), acercando el acceso a un complemento que eleva la pensión total.

A modo de conclusión de la reforma previsional, mejora el monto total de pensión por vías directas (PGU, beneficios) y por acumulación (más cotización), pero no elimina determinantes estructurales de la baja pensión autofinanciada, tales como baja densidad de cotización, bajos salarios imponibles, informalidad laboral y lagunas previsionales.

A continuación, se desarrollan varios de los aspectos mencionados con mayor profundidad.

La punta del iceberg: una pensión autofinanciada muy baja

Cuando se habla de pensiones en Chile, en general el debate se ordena en torno a un dilema simple: más ahorro individual versus más solidaridad. Pero, antes de discutir instrumentos, conviene mirar la situación con números. Un dato que resume la tensión del sistema previsional chileno es la pensión autofinanciada, es decir, la parte que se paga con el ahorro individual, sin considerar transferencias estatales (PGU o aportes solidarios). Romero-Meza e Ibáñez-Veizaga (2025) muestran que, según la Superintendencia de Pensiones, a abril de 2025 la mediana de la pensión autofinanciada fue \$117.226 para mujeres y \$220.385 para hombres, calculada en pesos del 30 de abril de 2025. Estos valores al ser contrastados con el salario mínimo de \$510.636, equivalen a 23% y 43%, respectivamente.

El panorama se vuelve aún más complejo cuando se mira el flujo de nuevos pensionados, es así que Romero-Meza e Ibáñez-Veizaga (2025) reportan que, para 2024, la mediana de la pensión autofinanciada de nuevos pensionados fue \$50.994 (mujeres) y \$163.661 (hombres) (ajustada a pesos de abril de 2025).

Por lo tanto, aun cuando el sistema previsional logra pagar mayores pensiones cuando se suman transferencias públicas, la parte estrictamente autofinanciada no solo es baja en promedio para todos los pensionados, sino que es aún menor para los nuevos pensionados, y esa realidad tiende a empujar demandas por cambios permanentes.

La baja pensión autofinanciada no es solo un resultado numérico, es la conjunción de tres fuerzas que deben ser consideradas por las futuras revisiones del sistema previsional. En primero lugar, observamos trayectorias laborales incompletas, las que generan lagunas previsionales y menor densidad de cotizaciones. En segundo lugar, presenciamos una longevidad creciente, lo que implica que se deben considerar más años a



financiar. Finalmente, está el diseño de edad de retiro, que impacta el número de años de cotización y desde cuándo se empieza a pagar la pensión.

A modo de conclusión preliminar, la edad de jubilación en Chile no puede tratarse como un parámetro político separado de la discusión técnica, porque se volvió una variable clave para explicar el nivel de la pensión autofinanciada.

El contexto estructural: Chile envejece más rápido que el promedio OECD

La OECD (2025a), en Pensions at a Glance 2025, plantea un diagnóstico que es relevante: Chile experimentará un envejecimiento muy acelerado en las próximas décadas. La razón de fondo es demográfica: la tasa de fecundidad total cayó con fuerza desde 1990

y hoy se ubica en 1,14, la más baja de la OECD salvo Corea.

La cifra anterior es clave, ya que con menos nacimientos y más supervivencia, cambia la proporción entre personas en edad de trabajar y adultos mayores. La OECD proyecta que la población entre 20-64 años caerá 23% en los próximos 40 años, frente a una caída promedio de 13% en la OECD. Una caída en la proporción de personas jóvenes es especialmente preocupante para sistema previsionales que se basan en pilares solidarios, en que se espera que los trabajadores activos financien a los pasivos, o pensionados.

El reporte de OECD (2025a) además destaca que Chile está entre la minoría de países de la OECD que no ha legislado aumentos de edad de jubilación, pese a estas tendencias

demográficas. Este marco importa por dos motivos prácticos, por un lado, más envejecimiento implica, en promedio, más años de pensión por persona, y por otro, si el sistema se basa en cuentas individuales, esos años deben financiarse con saldo acumulado, y en caso de ser insuficiente, se debe recurrir a complementos fiscales.

Por eso, en un país que envejece rápido, la edad de jubilación actúa como una bisagra entre la etapa de ahorro y la etapa de pago.

La edad de jubilación afecta directamente a la pensión

En términos actuariales³, la pensión autofinanciada depende del saldo acumulado al jubilar dividido por un factor que refleja cuántos años (o meses) se espera que dure la pensión, ajustado por supuestos de rentabilidad y tablas de mortalidad. Romero-Meza e Ibáñez-Veizaga (2025) lo trabajan con el concepto de Capital Necesario Unitario (CNU), es decir cuánto capital se requiere para comprar una unidad de pensión mensual.

La conclusión es simple, jubilar más tarde aumenta la pensión por dos canales a la vez.

Canal A: más años para acumular saldo. Si una persona trabaja (y cotiza) 2-5 años más, ocurre simultáneamente lo siguiente: hace aportes adicionales; evita retiros anticipados del ahorro para financiar años sin sueldo, y le da más tiempo a la capitalización compuesta. Esto es especialmente relevante en Chile, como muestra Romero-Meza e Ibáñez-Veizaga (2025), gran parte de la baja pensión autofinanciada se explica por baja densidad de cotización y lagunas previsionales, no solo por rentabilidad.

Canal B: menos años a financiar como pensionado. El segundo canal es incluso más potente: si se posterga la edad de retiro, se reducen los años esperados de pago. Con un mismo monto acumulado, repartir en menos meses eleva el pago mensual.

“

El desafío es diseñar una política de edad de jubilación con gradualidad, flexibilidad, protección para trabajos de alto desgaste y una estrategia laboral para mayores, de modo que postergar el retiro se traduzca realmente en mejor pensión autofinanciada y no en más precariedad”



Romero-Meza e Ibáñez-Veizaga (2025) ilustran la desventaja específica de las mujeres bajo las reglas actuales: pueden jubilar 5 años antes (60 vs 65) y además tienen mayor expectativa de vida, lo que significa menos años de ahorro y más años de pensión. Es así, que la expectativa de vida a los 60 años para mujeres sería de 31 años (alcanzando en promedio 91), frente a una brecha relevante respecto de hombres.

Por lo tanto, aun considerando una buena rentabilidad, este doble efecto empuja hacia abajo la pensión mensual autofinanciada de las mujeres en relación con los hombres.

Diferentes edades para acceder a componentes del sistema

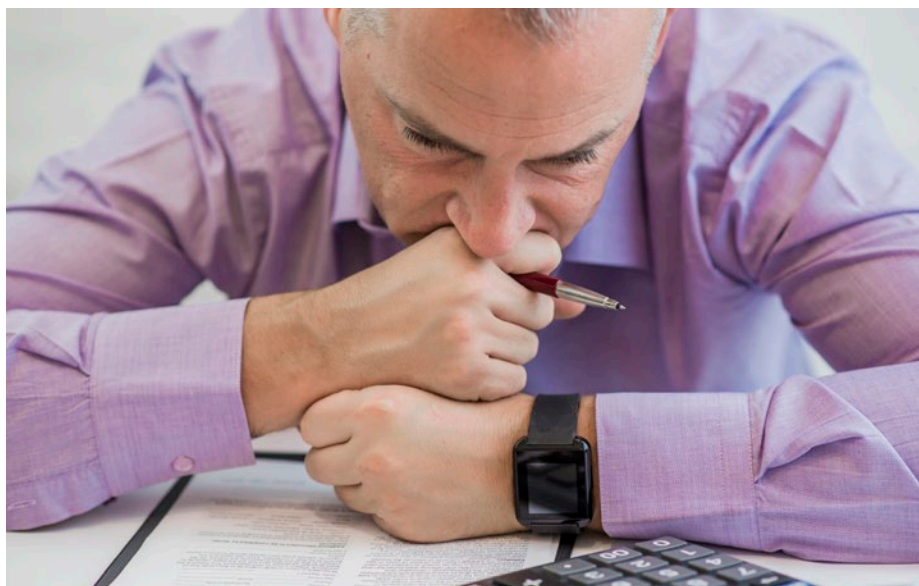
Un punto que suele confundir el debate es que, en Chile, la edad de acceso a componentes del sistema no es única. La OECD destaca que las pensiones autofinanciadas pueden accederse a los 60 años para mujeres y 65 para hombres, pero la PGU se accede desde los 65 para ambos, y eso ancla lo que la OECD registra como edad normal de retiro en el país.

Además, señala que las mujeres comienzan a recibir pensiones de vejez autofinanciadas 3 años antes que los hombres, una diferencia inusualmente grande en la comparación con el resto de los países de la OECD, lo que contribuye a inflar la brecha de género en pensiones.

Este punto es clave porque muestra que la discusión no es solo subir o no subir la edad legal de jubilación. También es cómo se coordinan: la edad de retiro efectiva, el acceso a beneficios focalizados, y los incentivos a permanecer en empleo formal en edades mayores.

Reforma reciente: más cotización y más redistribución, pero la edad de jubilación sigue siendo un tema pendiente

La OECD (2025 a) subraya que Chile fue uno de los dos países (junto con México)



que hicieron una reforma sistémica en los últimos dos años, y que esa reforma mueve indicadores hacia el promedio OECD. El corazón financiero del cambio es el aumento de la contribución del empleador: de 1,5% a 8,5% hacia 2033. De ese aumento, 4,5% van inicialmente a cuentas individuales, y el resto se orienta a nuevos componentes con lógica de seguridad social y compensaciones (incluida una compensación para mujeres por el uso de tablas de mortalidad diferenciadas).

Según la OECD, estas medidas elevarían la tasa neta de reemplazo futura y también destacan el aumento de la PGU.

Todo esto importa y probablemente mejora pensiones futuras. Sin embargo, la reforma fortalece el numerador (más ahorro y más complemento), pero el denominador (años a financiar) sigue presionado por la longevidad y por una edad de retiro que, a nivel legislado, no se ajusta al nuevo contexto demográfico.

¿Es la rentabilidad la causa de las bajas pensiones autofinanciadas?

Si bien la rentabilidad real se ha ido reduciendo, la combinación de baja densidad de cotización, bajos salarios y mayor tiempo de jubilación de las mujeres explica las bajas pensiones autofinanciadas.

El artículo de Romero-Meza e Ibáñez-Veizaga (2025) es útil porque vuelve sobre una distinción que el debate público olvida:

1. Etapa de acumulación (ahorro): importa cuánto se cotiza, con qué densidad (lagunas) y qué rentabilidad se obtiene.
2. Etapa de des acumulación (pensión): importa cuántos años se espera que dure la pensión y la rentabilidad esperada en el período de pago, especialmente en modalidades como renta vitalicia.

Si las medianas de pensión autofinanciada son tan bajas, no es plausible que la explicación esté en una sola causa. Más bien, la experiencia chilena sugiere que pequeñas fragilidades acumuladas terminan multiplicándose: tales como lagunas previsionales, informalidad o sub-cotización, salarios insuficientes o trayectorias intermitentes, jubilación relativamente temprana (especialmente en mujeres), y mayor longevidad.

En ese conjunto, la edad de jubilación cumple el rol de amplificador: si la edad es baja, cada laguna y cada año sin cotizar pesa más, porque queda menos tiempo para compensarlo antes de iniciar la pensión.

Un ejercicio comparativo simple

Supongamos dos personas con igual salario imponible y misma rentabilidad real

promedio. La única diferencia es que una se jubila a los 60 (mujeres) y otra a los 65 (hombres).

- La que se jubila a los 65:
 - cotiza 5 años más, elevando el saldo;
 - y además puede comprar una pensión con menos años esperados de pago.
- La que se jubila a los 60:
 - acumula menos saldo;
 - y debe financiar más años de pensión.

En este ejercicio, queda claro que las mujeres tendrán una menor pensión.

Por eso, en sistemas de capitalización individual, los países que envejecen rápido suelen introducir alguna combinación de: aumentos graduales de edad de jubilación, indexación automática a esperanza de vida, o incentivos fuertes a postergar retiro.

De hecho, a nivel OECD, la tendencia va en esa dirección: la OECD señala que la edad normal promedio aumentará en muchos países por legislación vigente y que más de la mitad ya tiene aumentos legislados. Chile, en cambio, aparece explícitamente como parte de la minoría que no ha legislado alzas, pese a una demografía especialmente desfavorable.

Esto no implica que la solución sea igualar por decreto sin mirar condiciones laborales. Pero sí sugiere que cualquier política sería de cierre de brechas de pensiones debe considerar al menos uno de estos caminos: aumentar (gradualmente) la edad de jubilación femenina, o permitir que postergar retiro sea viable y atractivo, o compensar explícitamente con subsidios previsionales ligados a cuidado y continuidad laboral.

La OECD (2025 a) menciona, por ejemplo, que en Chile (como en Alemania y Lituania) existen subsidios en cuenta previsional asociados a hijos durante periodos de maternidad/parentalidad. Ese tipo de instrumentos va en la dirección correcta, pero no sustituye completamente el efecto de una carrera más corta.

¿Qué pasa con el trabajo real a edades mayores?

Aumentar la edad de jubilación sin mirar el mercado laboral es inviable socialmente. No todas las ocupaciones permiten trabajar igual a los 63, 65 o 67 años.

La OECD ofrece indicadores para enmarcar la discusión: reporta que la tasa de empleo 60-64 en Chile es 58% (comparada con un

rango OECD más amplio) y muestra la edad efectiva de salida del mercado laboral para Chile en 67,6.

Estos datos sugieren dos lecturas posibles:

- Hay una fracción importante que sí trabaja entre 60-64, lo que abre espacio para políticas de empleo senior.
- Pero también puede existir una desconexión entre edad legal/teórica y realidad de trayectorias, porque la salida del mercado laboral no depende solo de la ley, sino de salud, demanda laboral, informalidad y calidad del empleo.

Por tanto, la discusión de edad no puede ser solo subir el número, sino diseñar el tránsito hacia edades mayores con protección y flexibilidad.

Un menú de opciones de política

Si el objetivo es elevar pensiones —y en particular la parte autofinanciada—, la edad de jubilación aparece como instrumento potente. Pero su diseño debe evitar un resultado regresivo. A continuación, un menú razonable de opciones, compatibles entre sí, pensado como caja de herramientas más que como receta única.





(i) Gradualidad y reglas predecibles

Los aumentos bruscos suelen ser políticamente explosivos. La evidencia comparada sugiere que los cambios más sostenibles se implementan con: incrementos graduales, calendarios largos, y reglas claras para cohortes de transición. Esto permite que hogares y empresas ajusten decisiones: ahorro, capacitación, salud, planificación laboral.

(ii) Flexibilidad: retiro parcial y combinaciones trabajo-pensión

Si el sistema obliga a pasar de empleo completo a jubilación completa, muchas personas saltan antes de lo socialmente óptimo. Un esquema de retiro flexible —pensión parcial más trabajo parcial— ayuda a: mantener aportes por más tiempo, reducir lagunas en edades críticas, y suavizar el impacto en ocupaciones con desgaste físico.

(iii) Diferenciación por tipo de ocupación o condiciones de salud

No es lo mismo un trabajo de oficina que uno físicamente demandante. Una política técnicamente sólida puede incluir: reglas especiales o vías de retiro anticipado para ocupaciones de alto desgaste, evaluaciones de salud y capacidad laboral, y protección frente a desempleo senior. La clave es que la diferenciación sea acotada y verificable, para no desordenar incentivos ni abrir arbitrajes masivos.

(iv) Incentivos potentes a postergar el retiro

Incluso sin cambiar la edad legal, se puede elevar la edad efectiva si se premia el retraso de la jubilación con mejoras claras en la pensión: tasas de conversión más favorables, bonos por año adicional cotizado,

o complementos estatales condicionados a densidad de cotización.

(v) Política laboral para mayores de 55/60: sin esto, no hay reforma viable

Una edad de jubilación más alta exige un paquete laboral asociado: capacitación y reconversión, incentivos a contratación y retención, adaptación de puestos, y combate a la discriminación etaria. Si esa agenda no acompaña, subir la edad puede traducirse en más años de desempleo o informalidad, lo que no mejora la pensión autofinanciada y sí aumenta tensión social.

¿Cómo se conecta todo esto con la baja pensión autofinanciada?

Este artículo parte con la evidencia que la mediana de la pensión autofinanciada es muy bajas. A nivel técnico, el problema no es

solo que la gente ahorre poco; es que, bajo reglas actuales y trayectorias reales, el tiempo juega en contra: Menos años cotizados por lagunas y menor densidad, más años de vida al jubilar (más años de pago) y edad de retiro que no se ajusta al envejecimiento acelerado.

Por eso, aunque el aumento de contribución (1,5% a 8,5%) de la Ley N° 21.735 y la expansión de la PGU mejoren tasas de reemplazo futuras, el país seguirá enfrentando una pregunta de fondo: ¿cómo sostener pensiones adecuadas cuando la relación entre activos y pasivos demográficos se deteriora tan rápido?

En sistemas con fuerte peso del ahorro individual, la respuesta suele tener tres pilares:

1. más contribución,
2. más continuidad laboral, y
3. edad de retiro consistente con longevidad.

Chile está avanzando en (1) y en parte en (2) mediante incentivos y rediseños institu-

cionales, pero el punto (3) permanece como tarea pendiente en el debate público.

Conclusión: la edad de jubilación no es la solución, pero sí es una condición para que las demás soluciones funcionen

No existe una palanca única que transforme pensiones bajas en pensiones suficientes. Pero hay una diferencia entre variables marginales y variables estructurales. En un Chile que envejece rápido —con fecundidad de 1,14 y caída proyectada de 23% de la población en edad de trabajar—, la edad de jubilación se volvió estructural.

La evidencia que combina OECD (2025a) y el diagnóstico de Romero-Meza e Ibañez-Veizaga (2025) permite sostener, con base razonable, tres mensajes para una discusión técnica:

1. La pensión autofinanciada es baja y es el núcleo del problema, incluso si se agregan transferencias públicas.
2. El envejecimiento acelerado tensiona cualquier sistema, pero especialmente

uno con fuerte componente de capitalización individual, donde el tiempo de pago depende de la longevidad.

3. Subir cotizaciones y fortalecer PGU ayuda, y de hecho la reforma chilena apunta a ello, pero si no se discute edad y empleabilidad senior, el sistema seguirá empujado por fuerzas demográficas y por trayectorias laborales incompletas.

El desafío, entonces, no es elegir entre subir edad sí o no en abstracto. El desafío es diseñar una política de edad de jubilación con gradualidad, flexibilidad, protección para trabajos de alto desgaste y una estrategia laboral para mayores, de modo que postergar el retiro se traduzca realmente en mejor pensión autofinanciada y no en más precariedad. **OE**

(1) En la discusión política se destaca el “aporte del empleador” como intentando establecer que solo los empleadores cargarán con la mayor cotización previsional y no habrá ningún impacto a los empleados. Desde un punto de vista legal, la cotización adicional es de cargo del empleador. Sin perjuicio de ello, la evidencia económica indica que la incidencia económica, en otras palabras, quién soporta el costo, puede distribuirse entre empleadores y trabajadores (y eventualmente consumidores) mediante ajustes en salarios, empleo, márgenes o precios.

(2) Parte de ese porcentaje se le ha llamado “préstamo” desde los trabajadores al Estado, y durante la campaña presidencial de 2025, el candidato José Antonio Kast propuso como medida “Chao préstamo al Estado”. Dado que el presidente electo es José Antonio Kast, durante el 2026 veremos cómo se desarrolla esta propuesta de campaña.

(3) Actuarial: relativo al análisis cuantitativo de riesgos e incertidumbre (probabilidades y finanzas) para valorar obligaciones futuras, como pensiones y seguros.

Referencias

- José Antonio Kast (2025) Bases programáticas. (<https://www.servei.cl/wp-content/uploads/2025/09/JOSE-ANTONIO-KAST-RIST.pdf>)
- Ministerio del Trabajo y Previsión Social (2025) Ley 21735 Crea un Nuevo Sistema Mixto de Pensiones y un Seguro Social en el Pilar Contributivo, Mejora la Pensión Garantizada Universal y Establece Beneficios y Modificaciones Regulatorias. Ministerio Del Trabajo Y Previsión Social; Subsecretaría De Previsión Social
- OECD (2025a). Pensions at a Glance 2025 (informe general). https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/11/pensions-at-a-glance-2025_76510fe4/e40274c1-en.pdf
- OECD (2025b). Pensions at a Glance 2025: Chile (Country Note). https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/11/pensions-at-a-glance-2025-country-notes_e320013d/chile_9c62d614/99e9160c-en.pdf
- Romero-Meza, R., & Ibañez-Veizaga, F. (2025). Rentabilidad de multifondos de las AFP: Implicancias para la pensión autofinanciada, un enfoque actuarial. *Observatorio Económico*, 1(199), 2–8. DOI: <https://doi.org/10.11565/oe.v1i199.581>



Disparidades multidimensionales y el límite de la pobreza monetaria: un análisis de las condiciones de vida

Florencia Betancor, Magíster en Políticas Públicas, Universidad Católica de Uruguay, coordinadora de investigación, CERES, Uruguay; Barbara Boggiano, Ph.D. Economics, University of Leicester, UK, académica Facultad de Economía y Negocios, UAH; y Carlos Díaz, Ph.D. in Economics, Maxwell School of Syracuse University. Director Departamento de Economía, Facultad de Economía y Negocios, UAH.

La insuficiencia del umbral monetario como medida única

La medición de la pobreza ha estado dominada históricamente por el enfoque monetario, un marco que define una “línea de pobreza” basada en el ingreso mínimo necesario para adquirir una canasta básica de bienes y servicios. Aunque este método facilita comparaciones internacionales y el seguimiento de metas globales, como los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, presenta limitaciones críticas al reducir un fenómeno inherentemente complejo a una sola cifra. Al centrarse exclusivamente en el flujo de dinero, el enfoque unidimensional omite dimensiones fundamentales del bienestar humano, tales como la calidad de la vivienda, el acceso a la educación, la salud y la seguridad social.

Esta simplificación genera un escenario donde individuos cuyos ingresos se sitúan técnicamente por encima de la línea oficial pueden, de hecho, enfrentar privaciones materiales severas que comprometen su desarrollo a largo plazo. En consecuencia, la distinción binaria entre “pobre” y “no pobre” suele ser más una convención estadística que una representación fiel de la realidad social. Como señalan diversos autores en la literatura sobre capacidades, la pobreza no es solo la falta de ingresos, sino la privación de capacidades básicas que permitan a las personas llevar una vida digna.

El método del “Gemelo Social”: Una innovación metodológica

Para abordar esta brecha, nuestra investigación introduce un método que integra



la métrica monetaria con una perspectiva multidimensional detallada. Utilizando datos representativos de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de Uruguay, aplicamos una técnica de “emparejamiento” o matching diseñada para identificar parejas de personas con perfiles de vida prácticamente idénticos, pero situadas en lados opuestos de la línea de pobreza.

El procedimiento se estructura en dos etapas técnicas para garantizar el máximo rigor. En la primera fase, se realiza un emparejamiento exacto para 19 variables categóricas, asegurando que los individuos compartan las mismas características en dimensiones como el material del piso, el tipo de saneamiento o la asistencia escolar. En la segunda fase, se aplica un emparejamiento óptimo basado en la métrica de Mahalanobis para variables continuas, como los años de educación, lo que permite identificar al “vecino más cercano” en términos de capital humano. Este enfoque permite que las condiciones de vida de los propios individuos definan los estándares de comparación, evitando así umbrales de privación arbitrarios y permitiendo una comunicación de resultados más intuitiva.

Evidencia de una frontera difusa en el bienestar

Los hallazgos en el caso uruguayo revelan una realidad social sumamente heterogénea que desafía las clasificaciones tradicionales. El resultado más destacado de la investigación indica que el 59% de las personas clasificadas oficialmente en situación de pobreza monetaria tienen una contraparte “no pobre” que vive en condiciones de vida virtualmente iguales. Al proyectar estos datos a nivel nacional, esta cifra representa a más de 181.000 personas que habitan en una zona de fragilidad multidimensional, compartiendo las mismas carencias habitacionales y laborales que la población bajo la línea.

Esta convergencia sugiere que la frontera monetaria es, en la práctica, un límite poroso. En esta “zona de frontera”, la distinción entre ser pobre o no pobre es a menudo nominal y contingente. El análisis de las distribuciones de ingresos muestra que la mayoría de los “gemelos sociales” no pobres poseen ingresos que se sitúan muy cerca del umbral oficial, lo que implica que una variación mínima en el ingreso mensual —cau-

sada por una enfermedad, la pérdida de un empleo informal o la inflación— es lo único que separa a estos hogares de la clasificación de pobreza estadística.

Dimensiones de la vulnerabilidad estructural

El análisis detallado de seis dimensiones críticas —salud, educación, empleo, vivienda, conectividad y confort— permite identificar con precisión dónde se concentran las mayores deudas sociales en la región. Mientras que en áreas como el acceso a la energía eléctrica o la cobertura básica de salud las diferencias entre grupos son menores, las brechas se ensanchan drásticamente al observar la calidad del empleo y la inserción digital.

Muchos de los individuos clasificados como “no pobres” pero emparejados por sus privaciones carecen de empleos formales y de la protección de la seguridad social. Esta precariedad laboral significa que, aunque su ingreso diario supere el umbral mínimo, no cuentan con redes de seguridad ante crisis económicas o personales. Por otro lado, la conectividad digital emerge como una nue-





“

La medición de la pobreza a través del ingreso es una herramienta técnica necesaria y replicable, pero es insuficiente para describir la complejidad de las trayectorias de vida de la población”

va frontera de la desigualdad; la ausencia de internet y dispositivos informáticos en el hogar limita severamente las oportunidades de búsqueda laboral y de rendimiento escolar, perpetuando ciclos de exclusión tanto para quienes están bajo la línea como para quienes apenas logran superarla.

Un hallazgo particularmente sensible es la existencia de un “núcleo duro” de pobreza, compuesto por el 41% de la población pobre que no pudo encontrar un equivalente entre

los no pobres. Este grupo enfrenta privaciones estructurales tan profundas —principalmente en la calidad crítica de la vivienda y el equipamiento básico— que se encuentran efectivamente desconectados de los estándares de vida del resto de la sociedad.

El impacto crítico en la infancia y la juventud

La investigación pone un énfasis particular en la sobrerrepresentación de los meno-

res en las situaciones de mayor privación. Los datos revelan que la pobreza infantil tiene un carácter mucho más estructural y persistente que la de los adultos. Mientras que el 63% de los adultos pobres encuentran un “gemelo social” no pobre, esta cifra desciende significativamente entre los menores de 18 años, donde el 46% de ellos se encuentra en el núcleo de pobreza dura sin contraparte.

La situación es especialmente crítica en la primera infancia (niños de 0 a 4 años), donde casi seis de cada diez menores en situación de pobreza habitan hogares con privaciones tan severas que no tienen paralelo en la población no pobre. Para este grupo, la superación de la pobreza no depende únicamente de incrementos marginales en el ingreso familiar, sino de una transformación integral de su hábitat y del acceso a servicios públicos de calidad que logren romper la herencia de la vulnerabilidad estructural.

Dinámicas de ingresos y cercanía económica

El análisis de la brecha de ingresos entre los grupos emparejados ofrece una perspectiva adicional sobre la fragilidad de la línea de pobreza. Al observar la distribución relativa al umbral, se confirma que la mayoría de los casos de “gemelos sociales” se concentran en las proximidades de la línea.

Específicamente, el 74% de los pobres emparejados tienen ingresos situados apenas un 30% por debajo del umbral de pobreza. En el otro lado de la frontera, el 70% de las unidades no pobres emparejadas poseen ingresos que no superan el doble del valor de la línea de pobreza. Esta cercanía monetaria contrasta con las brechas multidimensionales masivas que separan a estos grupos del resto de la población no pobre. El hecho de que individuos con niveles de ingreso tan similares enfrenen barreras de vida idénticas refuerza la idea de que la pobreza debe ser entendida como un gradiente continuo y no como un estado binario de “tener” o “no tener”.

Implicancias para la política pública en el Cono Sur

La evidencia presentada sugiere que depender exclusivamente del ingreso monetario para definir la elegibilidad de los programas de protección social genera importantes errores de exclusión. Miles de hogares con perfiles de necesidad idénticos a los de la población pobre quedan fuera del radar estatal simplemente por variaciones mínimas en su capacidad de consumo mensual.

En países como Chile, donde el sistema de protección social ha avanzado hacia la medición multidimensional (Encuesta CAsEN), pero donde la asignación de muchos subsidios sigue anclada a los ingresos del Registro Social de Hogares, el concepto de “vulnerabilidad de la clase media” resuena con estos hallazgos. Al igual que en Uruguay, una parte considerable de la población chilena que ha superado estadísticamente la pobreza monetaria mantiene una fragilidad estructural latente en materia de salud, pensiones y calidad de la vivienda.

Para avanzar hacia políticas más justas y efectivas, es imperativo transitar desde umbrales rígidos hacia un enfoque de “ventanas de vulnerabilidad”. Esto implica ajustar los criterios de focalización para capturar no solo a quienes carecen de ingresos hoy, sino a quienes enfrentan privaciones estructurales que los exponen a riesgos constantes de caída. Reconocer que el ingreso refleja la liquidez de corto plazo, mientras que la multidimensionalidad revela las barreras estructurales de largo plazo, es el primer paso para diseñar intervenciones que aborden las raíces profundas de la desigualdad.

Conclusión: Hacia una mirada integral de la equidad

La medición de la pobreza a través del ingreso es una herramienta técnica necesaria y replicable, pero es insuficiente para describir la complejidad de las trayectorias de vida de la población. El análisis multidimensional, reforzado por métodos de emparejamiento, permite identificar zonas de fragilidad que permanecen ocultas bajo el velo de los promedios monetarios, protegiendo

especialmente a grupos vulnerables como la infancia.

Aprovechar la sólida base de información social disponible en el Cono Sur para construir diagnósticos más precisos es un paso clave hacia sociedades más integradas. La pobreza no se resuelve únicamente con decretos estadísticos, sino a través del reconocimiento de su multidimensionalidad y la implementación de políticas que garanticen derechos fundamentales más allá del mercado. Lograr que el bienestar de las familias deje de ser una cifra estática para convertirse en una realidad garantizada es el mayor desafío de la política social contemporánea. **OE**



¡Mantengámonos conectados!



@fen.uah



@fen_uah



Facultad de Economía y Negocios - Universidad Alberto Hurtado



Facultad de Economía y Negocios - Universidad Alberto Hurtado



fen.uahurtado.cl



FEN UAH



¡Súmate a nuestro canal de difusión!

