

Índices accionarios por sector				08/12/2025
Var. %	Diaria	Mensual	Anual	
Consumo - Básico	0,00	-0,34	17,94	
Financiero	0,00	0,63	61,58	
Gas*	0,00	0,00	-17,69	
Industrial	0,00	5,80	64,61	
Materiales	0,00	-0,38	31,91	
Salud	0,00	0,14	65,52	
Servicios Básicos	0,00	0,85	21,23	
Tecnología	0,00	2,01	-3,32	
Telecomunicaciones	0,00	-5,02	50,06	

Fuente Bolsa Electrónica de Chile

*Azul Azul, Cruzados y B/N



	Valor	Var. %
Petróleo WTI (US\$/Barril)	58,85	-2,05
Plata (US\$/Onza)	58,15	-0,32
Litio Spot (US\$/Ton.)	13.009,05	0,53
Gas Licuado Propano (US\$/Ton.)	354,28	14,22

Matteo Maggiori, profesor de Finanzas en la Stanford Graduate School of Business:

¿Nueva política industrial? “Para un país como Chile, eso es mucho más difícil”

CATALINA MUÑOZ-KAPPES

A diferencia de la Guerra Fría, donde los países debían elegir entre Estados Unidos y la Unión Soviética, el actual conflicto comercial entre Washington y Beijing no obligará a Chile a escoger un bando. Esa es la visión de Matteo Maggiori, profesor de Finanzas en la Stanford Graduate School of Business, quien descarta la idea de una división del mundo en bloques comerciales antagónicos.

“Quiero disipar la noción de que esto es simplemente una guerra fría donde eliges uno u otro. Si piensas en tu exportaciones de cobre, gran parte de ellas a través de toda la cadena de suministro industrial, podrían terminar de todas formas en Estados Unidos como insumos intermedios. No creo que sea tan blanco y negro”, dice Maggiori en entrevista con “El Mercurio” durante su paso por Chile para participar en la conferencia de 100 años del Banco Central y de un seminario en la Universidad de los Andes.

La diferencia fundamental con el pasado radica en la profunda integración de las cadenas de suministro globales. “El hecho de que las cadenas de suministro estén tan integradas globalmente significa que elegir bandos va a ser realmente en algunas industrias clave, donde podríamos ver separación, y aun así va a haber una tonelada de actividad conjunta”, afirma.

Maggiori señala que la separación se dará solo en sectores muy específicos. “Si estás en el negocio de tecnología de alta sensibilidad para el ejército, definitivamente estás eligiendo bandos. Si estás en algunas de las industrias de semiconductores más avanzadas, es-

pecializando en bandos. Si estás en materias primas, en productos agrícolas, eso no está pasando”, dice.

“Es importante que los países no extrapolen excesivamente la experiencia de la Guerra Fría al escenario actual, porque no se parecerá en nada a eso”, asegura.

El impacto para Chile

El mayor impacto, según el académico, es la incertidumbre que esto genera. “Si piensas en las empresas exportadoras en Chile, están tratando de hacer planes a seis meses, un año, dos años en el futuro. Están enfrentando un nivel de incertidumbre sin precedentes. Ahora mismo tienen una exención arancelaria en el cobre. ¿La tendrás dentro de seis meses o dentro de un año? Si eres un productor de cobre, esa es una incertidumbre que enfrentar”, afirma.

Pese a los riesgos, Maggiori ve oportunidades para Chile en esta nueva configuración geopolítica. “El cobre, el litio, muchos de los materiales que forman parte de la cadena de

suministro para semiconductores, para baterías, para tecnología avanzada, también te dan una posición muy fuerte. Hay mucha demanda de estos materiales, y eso proporciona una oportunidad de negocio muy atractiva”.

—¿Qué estrategia debería seguir Chile entonces?

“La diversificación, aunque sea marginal, es extremadamente valiosa para Chile (...) Una vez que estás muy concentrado en unas pocas industrias, cualquier cosa que puedas hacer en diversificación es increíblemente valioso”.

El académico distingue entre dos tipos de diversificación. La primera es dentro de una industria existente, diversificando contrapartes comerciales. “Si Estados Unidos te amenaza con un arancel grande en cobre, poder decir: mira, ya tenemos otras relaciones con otros compradores alrededor del mundo y podríamos es-

timos a Chile con un arancel grande en cobre, poder decir: mira, ya tenemos otras relaciones con otros compradores alrededor del mundo y podríamos es-

carlas, eso es muy valioso, tanto como herramienta de negociación, porque Estados Unidos va a sentir que tiene mucha menos influencia al imponer el arancel si sabe que puedes redirigir rápidamente la exportación a China o a Europa”, explica.

La segunda es diversificarse hacia otras industrias, aunque reconoce que esto es más difícil. “No es fácil comenzar una industria completamente nueva, particularmente cuando tienes grandes industrias establecidas como el cobre”, dice.

Maggiori sugiere que Chile debería aprovechar su capital humano para desarrollar industrias de servicios, especialmente digitales. “Chile tiene una fuerza laboral de muy alto capital humano, muy calificada. Hay mucho más que se puede construir en esas áreas en términos de innovación (...) Chile no tiene una población enorme, entonces la escala es un problema, pero muchos de los servicios no lo requieren. Muchas de las industrias de servicios no requieren tanta escala, y puede proporcionar también una cicididad muy diferente del cobre”, explica.

—¿Cuál es el rol del gobierno en apoyar esta estrategia?

“Soy un gran fan de la política industrial cuando realmente se trata de todo un sector con mucha competencia. Estoy mucho menos inclinado hacia la política industrial cuando se trata de elegir a un ganador particular, como una empresa en particular. Tenemos amplia evidencia de los últimos 70 años de que eso viene con grandes ineficiencias, mucho lobby político y corrupción”.

Sin embargo, reconoce que para países pequeños como Chile esto es más

complejo. “Para un país como Chile, eso es mucho más difícil, porque muy a menudo hay relativamente pocas empresas, particularmente a escala, dentro de ese sector. Todavía sugeriría esas políticas, pero tienes que ser doblemente consciente de que tienen efectos anticompetitivos”, dice.

Maggiori también destaca la importancia de la cooperación regional. “Cuando estás pensando en acercarte a un país como Estados Unidos, una de las cosas sorprendentes a nivel mundial ha sido la total falta de coordinación de cada país al negociar con Estados Unidos con aranceles. Eso es claramente un sueño hecho realidad si eres Estados Unidos”, afirma.

La falta de información

Para el académico, uno de los mayores desafíos que enfrentan los gobiernos es la falta de información sobre las cadenas de suministro. “Muy a menudo, apenas sabemos de quién estamos importando. Ciertamente, no sabemos de quién están obteniendo ellos los materiales. Mapear esas cadenas, si eres un responsable de políticas públicas, es una gran inversión”, señala.

Maggiori compara la situación actual con la que existía en los mercados financieros antes de la crisis de 2008. “Hoy, la cantidad de datos que tenemos sobre riesgo financiero y posiciones es infinitamente mejor. Cuando miro las exposiciones en cadenas de suministro, en materias primas, en tecnología, estamos en la posición de antes de 2008. Sabemos algunas cosas, pero es muy escaso”, explica.



HECTOR GUERRA

Matteo Maggiori, profesor de Finanzas en la Stanford Graduate School of Business.