

Los cargos con mejores sueldos que no requieren educación superior				
Ranking	Ocupación	Cantidad de avisos	Vacantes por aviso	Sueldo promedio
1	Agente inmobiliario	2.623	1,5	\$1.000.000
2	Conductor de camiones pesados y de alto tonelaje	5.012	1,3	\$1.000.000
3	Representante comercial	34.458	1,6	\$1.000.000
4	Mecánico de instalaciones de refrigeración y aire acondicionado	2.849	1,3	\$900.000
5	Soldador/oxicortador	4.335	1,3	\$875.000
6	Empleado de servicios de transporte	7.121	1,2	\$850.000
7	Mecánico/ajustador electricista	7.109	1,3	\$850.000
8	Director/administrador de hoteles, restaurantes y comercios	4.733	1,6	\$850.000
9	Agente de seguros/ejecutivo de fondos de pensiones	8.266	3,6	\$800.000
10	Técnico en electricidad	7.010	1,2	\$800.000
11	Operador de grúas y aparatos elevadores	6.732	1,5	\$800.000
12	Electricista de obras	5.188	1,2	\$800.000
13	Cobrador	3.782	1,3	\$800.000
14	Carpintero de obra	2.746	1,2	\$800.000
15	Vendedor por internet y otros medios de comunicación	8.838	16,3	\$750.000
16	Supervisor de locales comerciales, tiendas y almacenes	6.385	1,8	\$750.000
17	Instalador/repador en tecnologías de la información	3.388	1,6	\$750.000
18	Obrero de explotaciones agrícolas	2.957	1,4	\$750.000
19	Conductor de automóviles, taxis y camionetas	14.632	1,7	\$710.000
20	Operador de autoelevadoras y montacargas	17.072	1,5	\$700.000

Fuente: Sistema de Análisis de Bolsas de Empleo (SABE).

En el podio asoman los agentes inmobiliarios, choferes de camiones y representantes de ventas

Los 20 empleos con mejor sueldo que no requieren educación superior

FRANCISCA ORELLANA

Tres son las ocupaciones que no requieren de estudios superiores y actualmente registran sueldos promedio superiores a \$1 millón líquidos mensuales: agentes inmobiliarios, conductores de camiones pesados y representantes comerciales. Así se desprende del reporte del Sistema de Análisis de Bolsas de Empleo (SABE), creado por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence), en conjunto con el Instituto de Sistemas Complejos de Ingeniería de la Universidad de Chile y OTIC Sofía (sence.gob.cl, <https://n9.cl/352rn>).

Para sacar los promedios, el sistema analizó con inteligencia artificial avisos laborales publicados mensualmente en seis bolsas de empleo entre enero de 2024 y febrero de 2025: así elaboró un listado con las 20 ocupaciones que lucen mejores sueldos y no necesariamente tienen como requisito haber estudiado una carrera de la educación superior (ver tabla).

Tras el podio asoman los mecánicos de instalaciones de refrigeración (sueldos promedio de \$900.000), mientras soldadores y empleados de servicios de transporte se están reclutando por \$875.000 y \$850.000 mensuales, respectivamente.

“En general, los salarios ofrecidos para el grupo de ocupaciones que requieren educación superior son más altos y la mayoría tiene como piso mínimo el millón de pesos. Sin embargo, el número de vacantes por aviso es menor y lo más

frecuente es que exista una vacante por aviso”, indica Felipe Mroostie, encargado de la Unidad de Desarrollo Estratégico y especialista en Sence.

En muchos oficios, aclara, la experiencia es el requisito clave y los empleadores suelen exigir varios años en el rubro. “Por ejemplo, los mecánicos de instalaciones de refrigeración y aire acondicionado requieren 2,2 años de experiencia en promedio, así como conocimientos de los equipos de climatización y mantenimientos preventivos y correctivos, entre otras muchas competencias específicas al cargo”, ilustra.

Otro ejemplo: para conducir camiones pesados, uno de los oficios mejor pagados del ranking, Mroostie señala que en general se pide tener 2,2 años de experiencia promedio, más el requisito básico de contar con licencia de conducir A4 o A5. “También es común la realización de exámenes preocupacionales que hacen subir las exigencias para postular a estos avisos”, cuenta.

Al analizar los cargos con mayor cantidad de avisos, lideran los encargados de control de abastecimiento, con 48.003 avisos y sueldos promedio de \$625.000. Les siguen los representantes comerciales (34.458 avisos con ofrecimiento de sueldos por \$1.000.000 promedio); en tercer lugar aparecen los guardias de seguridad (29.535 avisos, sueldos pro-

medio de \$560.000).

Un trabajo complejo

Mroostie detalla que el segmento de los agentes inmobiliarios agrupa a corredores de propiedades, brokers inmobiliarios y administradores de edificios.

“El corredor de propiedades es un oficio que se aprende en la práctica. Tener conocimientos específicos acelera el proceso, pero la experiencia real, enfrentarse a negociaciones y conocer profundamente el mercado son cosas que sólo se logran en terreno”, recalca el analista inmobiliario Rodrigo Barrientos, fundador de Gen Proactivo, quien advierte que se trata de un trabajo complejo: “Todos se fijan en los que les va bien, pero diría que el 90% de los que lo intentan fracasan. Y sólo el 10% logra vivir de esto”.

¿Por qué? En general, en este mundo se suele ganar un sueldo base más comisión según resultados. “Si no se cierran ventas o arriendos, la persona estaría completamente quebrada: mejor que se dedique a otra cosa”, sentencia.

Cristián Martínez, CEO de Crece Inmobiliario, confirma que para entrar a este rubro en Chile no se piden requisitos como en otros países: “En Estados Unidos tienen licencias propias por cada estado. Si tú haces una mala asesoría puedes incluso perder la licencia”.

De todos modos, existen cursos y programas. IACC, por ejemplo, dicta un Diplomado en Corretaje y Administración Inmobiliaria que dura 120 horas cronológicas, mientras el Colegio Inmobiliario ofrece un curso online de 175 horas sobre corretaje, tasación inmobiliaria, estudio de títulos, ventas y atención de clientes por \$189.000.

Vendedores multitareas

El segmento de representantes comerciales agrupa a puestos como vendedor, ejecutivo de ventas o ejecutivo comercial. Su función es vender productos o servicios -como por ejemplo planes de telefonía o seguros de salud- ya sea presencialmente en tiendas, telefónicamente o en plataformas digitales.

“Tiene que generar ventas, mantener relación con clientes y buscar nuevos clientes”, describe Lissette Domínguez, directora de Atracción de Talentos de SOS Group.

La gran demanda se explica, apunta, a la diversificación de la forma de vender, que hoy incluye desde redes sociales hasta marketing digital: “Este cargo no requiere un título universitario, profesional o técnico; lo más importante son las habilidades y competencias blandas, como proactividad, negociación para detectar clientes y persuadirlos, capacidad de escucha activa, empatía y carisma”, detalla. Según dice, para este trabajo sí ayuda tener conocimientos en ventas o cursos ligados a negociación, comunicación, programación neurolingüística (PNL) u oratoria.

En un mundo que se volcó al comercio online, los vendedores que saben usar bien las redes sociales son cada vez más valorados.

