

IPN

Informe de Percepciones
de Negocios
NOVIEMBRE 2025



 banco
central
Chile
CEN
años

MANUEL THOMSON

(1875 - 1953)



MANUEL THOMSON
Frutillas
Óleo sobre tela
33 x 39 cm.

Un conjunto de frutillas, frutas típicas de la temporada estival, protagoniza esta obra que representa un género artístico específico: el bodegón o naturaleza muerta. En este tipo de composición se incluyen objetos naturales en estado inanimado, resultado de su extracción o manipulación fuera de su entorno original, lo que interrumpe su ciclo vital.

En la pintura, un grupo de frutillas o fresas está dispuesto dentro de un envase de papel que ha sido volcado sobre lo que parece ser una mesa, dejando que los frutos rojos se derramen. Estos se reflejan en la superficie espejada sobre la que se encuentran. El fondo oscuro resalta el vibrante color de la fruta, recurso utilizado por Manuel Thomson, cuya firma se aprecia en uno de los extremos del soporte junto al año de realización.

Las frutillas han sido trabajadas con gran detalle, de manera mimética, lo que contribuye a la riqueza visual de la obra.

La pinacoteca del Banco Central de Chile se encuentra digitalizada y documentada en <https://coleccion.bcentral.cl/>.

CONTENIDO

ACERCA DE	2
RESUMEN	3
INFORME NOVIEMBRE 2025	5
Contexto	5
Desempeño y factores de la empresa	6
Empleo	9
Condiciones crediticias	11
Inversión	16
Expectativas de inflación	18
RECUADRO 1: Tendencias de la incorporación de nuevas tecnologías en las empresas chilenas	20
MACROZONA NORTE	24
MACROZONA CENTRO	29
MACROZONA SUR	34



ACERCA DE

¿Qué es el Informe de Percepciones de Negocios?

El Informe de Percepciones de Negocios (IPN) del Banco Central de Chile, resume las opiniones y expectativas de las empresas a lo largo de todo el país permitiendo conocer y comprender, de forma cualitativa y cuantitativa, el desarrollo de sus desempeños y sus perspectivas económicas para el futuro.

El informe se publica en febrero, mayo, agosto y noviembre de cada año.

¿Cómo recolectamos la información?

La Gerencia de Estrategia y Comunicación de Política Monetaria de la División de Política Monetaria del Banco Central recoge la información de dos fuentes:

- Entrevistas, realizadas presencial y remotamente a lo largo de las distintas macrozonas del país.
- Encuesta, a través de la Encuesta de Percepción de Negocios (EPN) levantada en modalidad online. Para más detalles sobre este sondeo, puedes visitar su página [web](#).

¿Cómo usamos la información?

La información recogida es completamente confidencial, y solo se publican las opiniones (no empresas ni nombres específicos). Cabe destacar que las visiones contenidas en este Informe no coinciden necesariamente con la evaluación que el Consejo del Banco Central de Chile tiene de la coyuntura económica.

RESUMEN

Las empresas informan que su desempeño ha mostrado una leve mejora respecto del trimestre anterior, destacando que las más rezagadas han tendido a estabilizar su actividad, estrechando la diferencia con las empresas de mejor desempeño.

Aun así, este resultado continúa por debajo de las expectativas que tenían a comienzos de año, situación que se observa con mayor intensidad en las empresas de menor tamaño.

Respecto de los márgenes, señalan un leve repunte, impulsado por medidas orientadas a aumentar la productividad y optimizar procesos, lo que ha permitido contener el alza de costos en un contexto de demanda acotada y precios de venta contenidos.

Sin embargo, se siguen observando diferentes realidades por sector económico, con rezagos en algunos segmentos del comercio —especialmente el automotriz— y un mayor dinamismo en sectores exportadores. La construcción muestra señales de recuperación, aunque su desempeño sigue siendo débil.

Las expectativas de las empresas sobre su desempeño futuro mejoran de forma significativa.

En general, se esperan incrementos en las ventas y una estabilización de los costos durante los próximos meses, aunque persisten algunas preocupaciones con respecto a los costos laborales.

Además, se anticipan alzas moderadas en los precios de venta y una continuidad en la recuperación de sus márgenes.

Las condiciones financieras continúan reduciendo su nivel de restricción, en línea con la tendencia observada durante el último año.

Las empresas destacan, principalmente, el aumento de los montos ofrecidos, la reducción de las tasas de interés y una mayor proactividad de la banca en la búsqueda de nuevos préstamos. Sin embargo, las mismas empresas indican que tanto su demanda actual como esperada por créditos se mantiene sin variaciones relevantes.

Aumentan las expectativas de inversión para 2026, y al mismo tiempo se observa una mayor certeza respecto de la ejecución efectiva de dichos planes de inversión.

Un número relevante de empresas señala mantenerse expectante a los resultados de las elecciones, tanto por las implicancias que puedan tener para su desempeño como para la concreción de sus proyectos de inversión. Los entrevistados indican que este es un comportamiento habitual en este tipo de procesos, donde confluyen tanto las expectativas asociadas a quién ganará la elección, como el proceso de instalación y adaptación del nuevo gobierno.

INFORME NOVIEMBRE 2025

Contexto: Percepción y expectativas de las empresas son algo más optimistas

"El flujo de personas ha estado por debajo de lo que teníamos planificado. Ese flujo es el que afecta a las tiendas más chicas y que son ventas más impulsivas. El flujo que va al mall a comprar vestuario y calzado está, pero esa venta de recurrencia es la que está baja"

(Gerente comercio)

Tanto en la encuesta como en las entrevistas, se percibe un desempeño de los negocios que ha sido estable o algo más favorable en el último trimestre. Se siguen observando diferencias por sectores, las que han ido estrechándose debido a la mejora de varios de los rubros que permanecieron más rezagados por largo tiempo. De todas formas, una parte de las empresas señala que sus resultados no lograron cumplir lo esperado, en especial las de menor tamaño.

Para el próximo año, las expectativas mejoran tanto para la actividad como para la inversión, principalmente de cara al segundo semestre. En todo caso, el optimismo todavía es moderado. Al igual que respecto del desempeño efectivo, las empresas más grandes son las que tienen perspectivas más positivas. En tanto, como es habitual durante los procesos electorarios, varias señalan algún grado de incertidumbre ligado al desenlace de las próximas votaciones.

"En el mundo inmobiliario, he visto algún nivel de brotes verdes, pero muy lento todavía"

(Gerente gremial)

"Nos ha costado (...) la percepción de una mejora significativa en la demanda no es demasiado. 2023 fue un desastre, 2024 un poco mejor y 2025 hemos mejorado, a partir de un control del gasto más que del crecimiento de la demanda"

(Gerente comercio)

Desempeño y factores de la empresa

“Nosotros tenemos una variación de [monto] millones más en el acumulado por concepto de remuneraciones, es un monto importante que obliga a bajarse en otros ítems”

(Gerente automotora)

En promedio, las empresas reportan un desempeño estable o algo mejor en los últimos meses, aunque varias lo consideran menor al esperado (Gráfico 1). Esta discrepancia entre las expectativas y los resultados efectivos se observa principalmente en los negocios más pequeños, quienes además dan cuenta de un dinamismo más acotado en comparación con sus pares de mayor tamaño, sobre todo en el comercio. De igual manera, este último sector muestra diferencias según líneas de productos, entre las cuales continúa destacando la lentitud de las ventas automotrices. En los rubros exportadores, desde la minería y la salmonicultura relatan un panorama y perspectivas favorables, mientras que la actividad forestal se percibe débil y golpeada por precios externos bajos. Entre los exportadores, se suma preocupación por los potenciales efectos de los aranceles tanto a la madera como a la uva de mesa. Los sectores construcción e inmobiliario han tenido un leve repunte, de la mano de factores como el subsidio a los créditos hipotecarios o una menor competencia, aunque aún mantienen un desempeño acotado.

“Tratamos de subir [precios] en al menos la inflación, pero en Chile ha sido difícil por la competencia, en especial en supermercados, con promociones de la competencia que nos pone techo de cuánto podemos subir los precios”

(Gerente industria alimentaria)

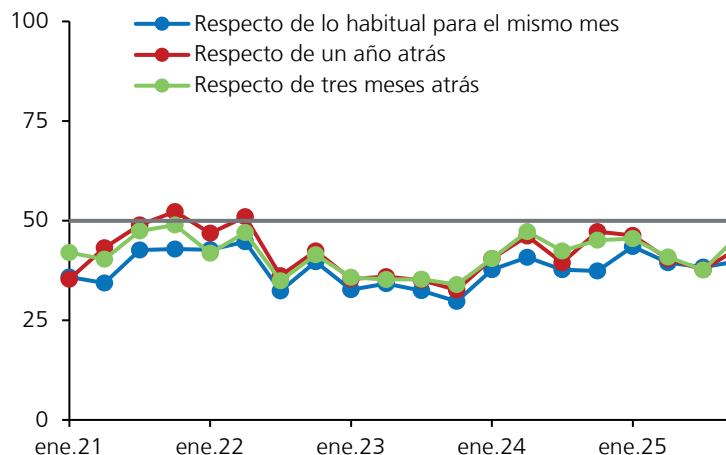
Los márgenes de las empresas muestran un leve repunte. Estas indican que dicho resultado se ha dado pese al incremento de algunos costos, lo que ha sido mitigado por medidas orientadas al logro de mayor productividad y eficiencia, más que por reajustes de precios (Gráfico 2). Se mantiene una percepción transversal de costos en niveles elevados, pero que, en general, han variado según lo anticipado. Entre los factores que más se mencionan están los aumentos de los costos laborales. En cuanto a los precios, las empresas han materializado algunas alzas, pero en una magnitud que estiman no siempre alcanza a cubrir completamente las variaciones de costos. Esto lo atribuyen a una demanda aún contenida —con crecimientos de ventas que en su mayoría se reportan moderados— o a una fuerte competencia con el resto de los oferentes del mercado en varios sectores.

"Nuestro presupuesto está con precios bastantes similares a este año. No creo que los costos bajen más"

(Gerente sector salmonero)

GRÁFICO 1

PERCEPCIÓN DEL DESEMPEÑO ACTUAL DEL NEGOCIO (*)
(índice de difusión)



(*) Un índice de difusión es una transformación de un balance de respuestas, que corresponde a la diferencia entre el porcentaje de respuestas de aumento y de disminución de una variable. Los valores del índice van entre 0 y 100, con 50 como el valor de neutralidad. Valores sobre 50 representan una mayor proporción de respuestas de aumento, mientras que bajo 50 representan una mayor proporción de respuestas de disminución. La ponderación por tamaño incorpora la importancia económica de las empresas en el índice, dándole un mayor peso a las respuestas de las empresas con mayor participación en el valor agregado.

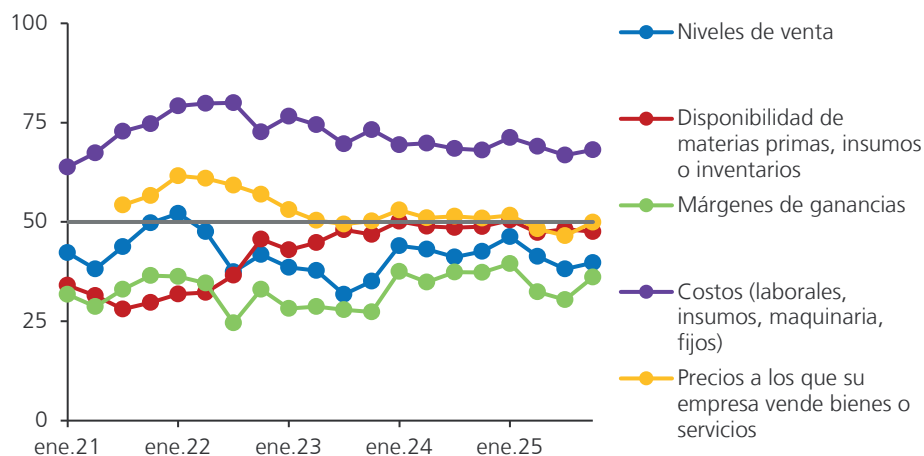
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"No tenemos margen para aumentar precios. Esperamos un alza de 2-3%, pero para el próximo año"

(Gerente servicios)

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE FACTORES DE LA EMPRESA EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES (*)
(índice de difusión)



(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Tiendo a pensar que [2026] debiera ser mejor (...) Si las variables de la economía se mantienen como están hoy, no tengo por qué pensar que los resultados van a ser distintos”

(Gerente sector inmobiliario)

“Tengo toda la fe de que [2026] va a ser mejor, en todo sentido. Muchos creemos que la baja en la economía nacional no puede seguir tanto tiempo más”

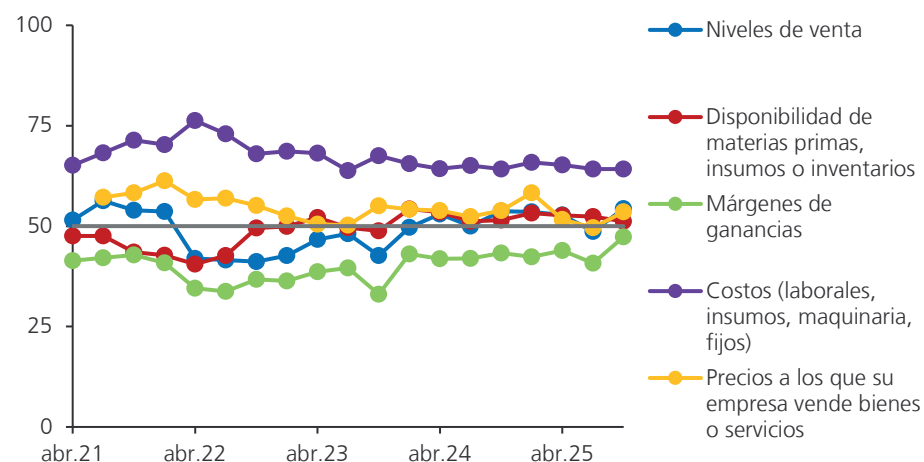
(Gerente restaurante)

Se observa una mejora en las expectativas de las empresas, que anticipan un aumento de las ventas y costos más estables en los meses venideros (Gráfico 3). Sin perjuicio de ello, varias están esperando nuevas alzas de los costos laborales y reiteran preocupación por su evolución. Respecto de los precios, se prevén incrementos moderados, que en general serían por cuantías similares o menores a la inflación acumulada durante este año, mientras que los márgenes continuarían recuperándose paulatinamente.

Asimismo, las perspectivas para el desempeño agregado de los negocios a un año plazo muestran una recuperación importante (Gráfico 4). La serie exhibe una leve tendencia positiva desde fines de 2022 y en la medición actual alcanzó su valor más alto de la serie. Las empresas entrevistadas aluden a que una de las razones detrás de este comportamiento reciente es el mayor optimismo que, a su juicio, tradicionalmente antecede a cualquier cambio de gobierno. No obstante, algunos indican que la incertidumbre sobre el desenlace de estas también es un elemento que los hace ser más cautos a la espera de las medidas efectivas que promueva el nuevo gobierno. De hecho, varios creen que un repunte más sustantivo de la actividad solo es previsible a partir del segundo semestre del próximo año, en cuanto las nuevas autoridades ya se hayan instalado.

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DE LOS FACTORES DE LA EMPRESA EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES (*)
(Índice de difusión)



(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Si el PIB crece 2,5% el otro año nosotros vamos a crecer entre 2 y 3%, independiente de quien gane las elecciones. No debiera ser malo"

(Gerente industria alimentaria)

"En términos generales, dada la incorporación de tecnología para reemplazar trabajo que puede ser reemplazable y las presiones de costos que te llevan a recuperar márgenes lo antes posible, la tendencia es hacia la reducción [de dotación]"

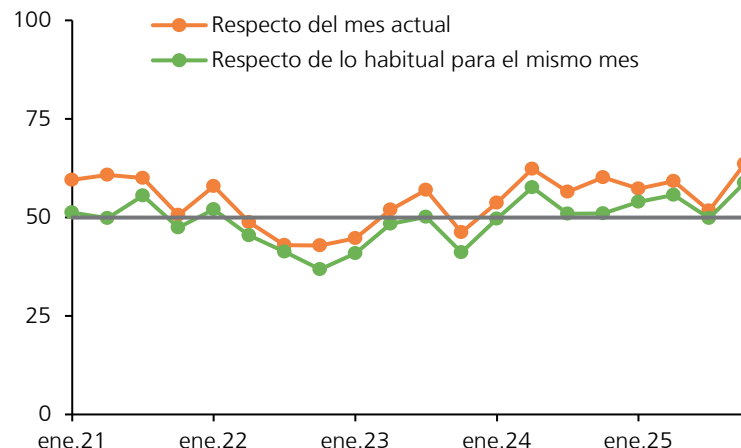
(Gerente comercio)

"(...) teníamos 360 personas y en 18 meses se redujo la dotación a 160. Ahí pegó el alza de costos, la reforma previsional, que cuando se da la noticia la empresa actuó antes que ocurra"

(Gerente sector forestal)

GRÁFICO 4

PERCEPCIÓN DEL DESEMPEÑO ESPERADO A UN AÑO PLAZO (*)
(índice de difusión)



(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Empleo

Un grupo mayoritario de empresas señala que no ha modificado su dotación de personal en lo reciente y unas pocas reportan haberla aumentado muy levemente (Gráfico 5). Esto ocurre en el marco de una reducción gradual del número de trabajadores con que operan los negocios en los últimos años. Varios de los entrevistados reiteran que los principales ajustes los hicieron durante 2024, principalmente como parte de distintos planes de acción, en búsqueda de mayor eficiencia de sus procesos, por la debilidad de la demanda o para optimizar recursos. Solo unas pocas empresas de rubros cuyo desempeño está más débil, como el automotriz, relatan desvinculaciones en meses recientes.

Para el próximo año, las perspectivas sugieren un leve aumento de las contrataciones, aunque las empresas agregan que estará sujeto a cómo evolucione la demanda (Gráfico 6). Buena parte de los que señalan estar dispuestos a reclutar gente corresponden a negocios de tamaño mediano o pequeño. Entre las razones de esto sostienen que les es más fácil en el corto plazo elevar su dotación para satisfacer una mayor demanda esperada. Ello, ya que muchas de estas empresas no cuentan con el respaldo financiero suficiente para adquirir maquinarias y tecnología que les permitan producir más, su escala de operación no justifica su adquisición o el tiempo de capacitación para su uso es extenso. En las empresas más grandes, sigue vigente la visión de que muchas de las inversiones ya efectuadas les dan espacio para mantener su dotación actual ante escenarios de mayor actividad.

"Espero que la dotación se mantenga, pero si la ocupación crece, al menos el personal debería aumentar, al menos mucamas y más gente en el restaurante"

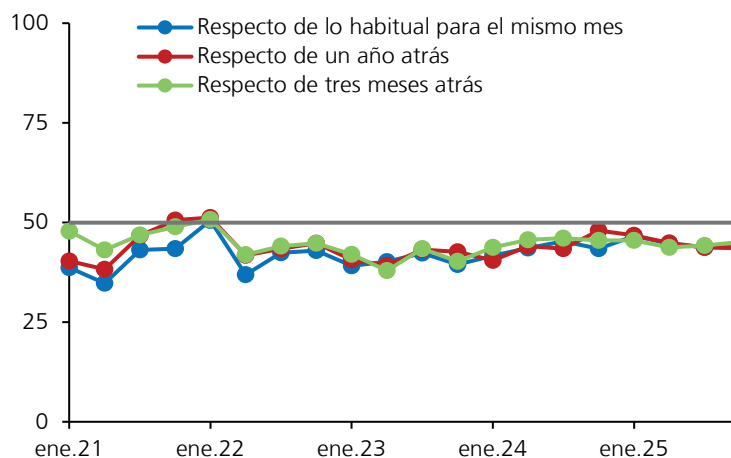
(Gerente hotel)

"Si volvemos a vender como antes, ya no volveremos a la cantidad de mano de obra anterior. La mayoría de la gente hace la preventa online y va al concesionario a hacer el cierre de la venta. El vendedor es el primero que se ve afectado"

(Gerente hotelería y restaurant)

GRÁFICO 5

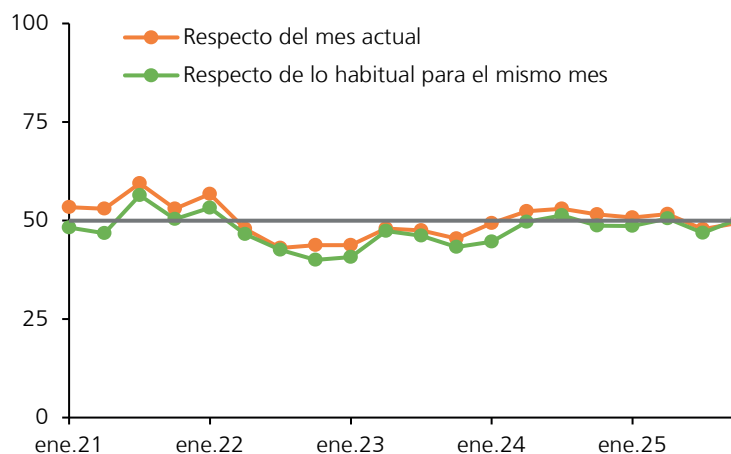
PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ACTUAL (*)
(índice de difusión)



(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 6

PERCEPCIÓN DEL NIVEL DE DOTACIÓN ESPERADA A UN AÑO PLAZO (*)
(índice de difusión)



(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Las condiciones financieras se han seguido relajando [Para créditos comerciales]. Todos los meses estoy esperando a ver qué pasa con la TPM, al día siguiente baja la tasa, un par de puntos menos"

(Gerente construcción e inmobiliario)

"Comparado con el año anterior, las condiciones financieras están un poco mejor, como un punto con las caídas de tasas [de interés] afuera... pero es que estábamos mal acostumbrados, con tasas muy bajas, hasta 2020 era una maravilla"

(Gerente industria alimentaria)

"Hace 3 meses atrás yo veía que los bancos estaban con una disposición muy distinta con el rubro, no querían saber nada y hoy día tengo una fila de bancos queriéndome financiar todo. Lo noto en monto, tasa, condiciones"

(Gerente construcción e inmobiliario)

Condiciones crediticias

En general, la percepción de las condiciones crediticias es que estas siguen flexibilizándose, situación que se ha observado desde hace varios Informes. El porcentaje de empresas que cree que las condiciones financieras han empeorado sigue a la baja (Gráfico 7). La categoría "no tener información" también disminuye. En cambio, aumenta la percepción de que las condiciones no se han modificado, sumado a un leve repunte de condiciones más favorables que el trimestre anterior.

De todos modos, esta visión en torno a las condiciones de financiamiento cambia según el punto de comparación que los entrevistados consideren. Desde hace algunos Informes, los entrevistados mencionan que, en el margen, las condiciones en general no cambian con respecto al último trimestre pero que, al tomar plazos de referencias más largos, sí existen mejoras. Si bien mencionan que les gustaría tener tasas de interés como las previas a 2020, también reconocen que esa realidad está lejana por el momento o que las tasas bajas observadas durante la pandemia fueron un hecho más bien excepcional.

GRÁFICO 7

PERCEPCIÓN DE LAS CONDICIONES CREDITICIAS DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Mejoraron las tasas, sí. (...) Para inversión saqué un crédito verde a [monto] Las tasas están por ahí, si se puede menor mejor, pero han mejorado las tasas, eso ha estado bien. Plazos y montos están buenos, es lo que ofrece siempre el banco la verdad, 36 meses que es lo que siempre he tomado"

(Gerente comercio)

"En consumo se mantiene [la actividad crediticia], a menos velocidad que el año pasado, pero no ha sido tan impactado. En empresas se ve más impacto"

(Gerente banca)

"Estamos con una deuda baja, así que no tenemos restricciones. Generalmente los créditos son para capital de trabajo. En los bonos han bajado harto los spreads"

(Gerente industria)

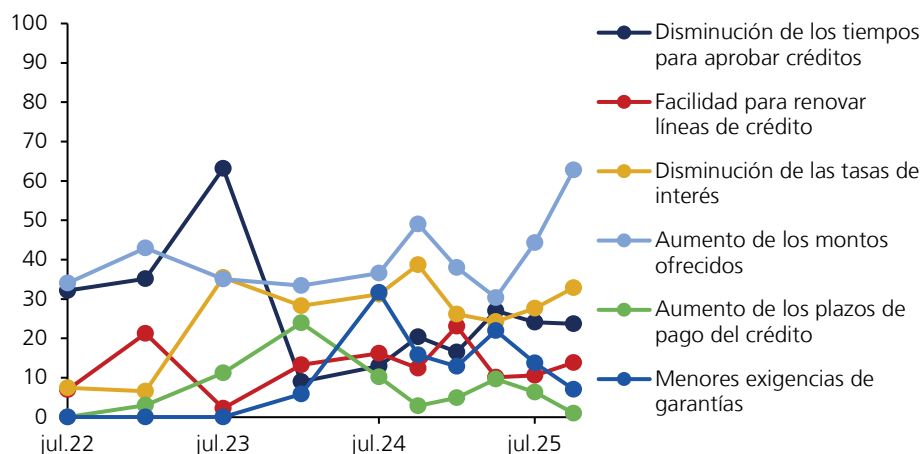
Aquellas empresas que consideran que existen mejores condiciones crediticias, apuntan al aumento de los montos ofrecidos y la disminución de la tasa de interés como los principales factores de mejora (Gráfico 8).

Algunos entrevistados mencionan que los bancos han empezado a acercarse para ofrecer créditos con condiciones más flexibles. Sin embargo, se observa aún un ambiente altamente heterogéneo ya que, paralelamente, las empresas que mencionan peores condiciones crediticias también esgrimen el aumento de garantías junto a una percepción de aumento de tasas de interés y disminución de montos ofrecidos (Gráfico 9) como principales puntos de este empeoramiento de las condiciones crediticias.

GRÁFICO 8

¿POR QUÉ RAZÓN ESTIMA QUE LAS CONDICIONES FINANCIERAS SE HAN VUELTO MÁS FAVORABLES?

(porcentaje de empresas que percibe condiciones más favorables)

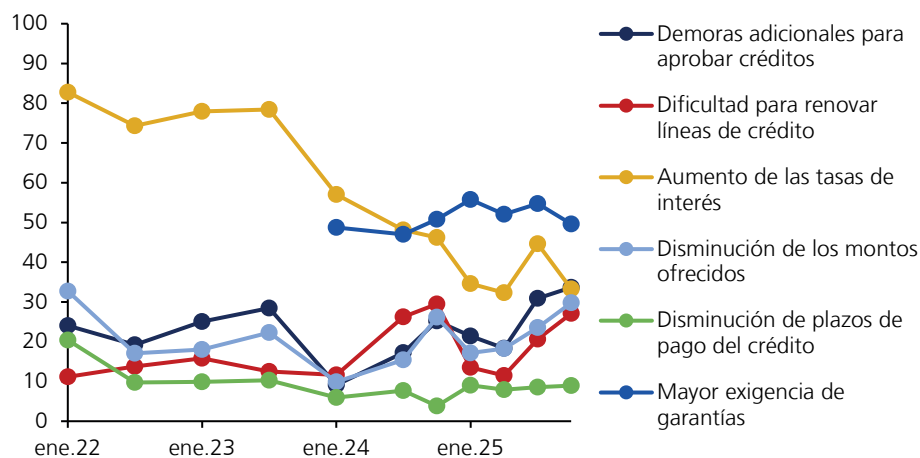


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 9

¿POR QUÉ RAZÓN ESTIMA QUE LAS CONDICIONES FINANCIERAS SE HAN VUELTO MENOS FAVORABLES?

(porcentaje de empresas que percibe condiciones menos favorables)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Las financieras propias están más estrictas (...) Las políticas de riesgo están más estrictas, antes había más holgura, hoy día no. A mí me llega la cantidad de rechazos, más que los requisitos, es que la gente está más endeudada"

(Gerente automotora)

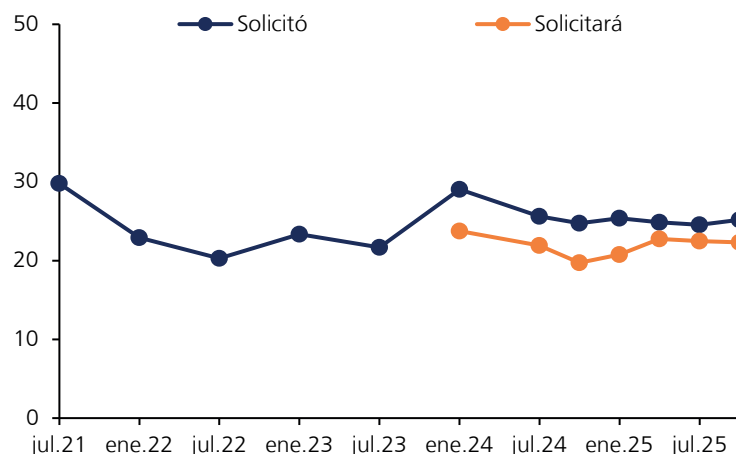
"Lo que nos han transmitido es que ahora nos están dando crédito a largo plazo. Nosotros cuando tenemos apretada la caja recurrimos a los factoring, pero eso es endeudamiento caro, entonces nuestra estrategia es pasar a deuda de largo plazo para salir de los factoring"

(Gerente servicios empresariales a la minería)

La cantidad de empresas que declara haber solicitado un crédito o piensa pedir uno se mantiene estable en un 25 y 21%, respectivamente (Gráfico 10), con una alta heterogeneidad entre rubros y tamaños. Entrevistados de la banca mencionan que los créditos a empresas grandes, o de rubros que han sostenido un desempeño bueno y estable, están dentro de lo proyectado para 2025. Pero, por otro lado, las colocaciones a pymes no repuntan como se esperaba. Varias empresas de los rubros que han enfrentado más restricciones financieras reconocen una flexibilización de estas, no obstante, un grupo importante todavía no logra calificar para acceder a un préstamo.

GRÁFICO 10

EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES Y EMPRESAS QUE PIENSAN SOLICITAR CRÉDITO EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas que responde "Sí")



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

La principal razón de endeudamiento sigue siendo financiar capital de trabajo, seguida por refinanciamiento (Gráfico 11), esta última con un fuerte repunte en comparación con Informes anteriores. Tanto la banca como el resto de las empresas mencionan que este último hecho se relaciona con la necesidad de reorganizar la carga financiera, lo que considera cubrir créditos pedidos anteriormente y que les está siendo difícil pagar.

"(...) a nosotros el FOGAPE nos tiene muy apretados (...) fueron un salvavidas y se agradece, pero nos está acogotando"

(Gerente hotelería y turismo)

"Ha crecido la participación nuestra en el mercado, pero todos mis colegas se quejan de lo lento que está, hay poco de crecimiento neto. Cumpli la meta de venta, pero cuánto fue refinanciamiento y cuánto fue crecimiento neto. En términos porcentuales no creo que el crecimiento de consumo esté más allá de 3 o 4% del trimestre anterior"

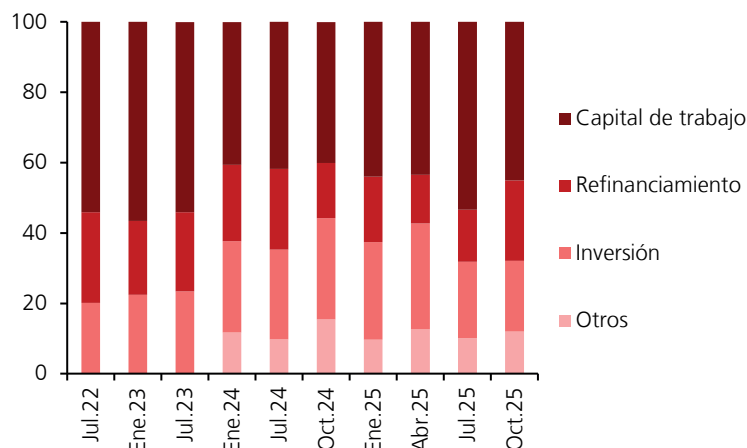
(Gerente banca)

"No tengo el número de la morosidad de clientes, pero me da la sensación de que ha subido. Ves más gente esperando repactar sus deudas de tarjeta de crédito"

(Gerente retail)

GRÁFICO 11

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE SU EMPRESA SOLICITÓ UN CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES? (1)(2)
(porcentaje de empresas que solicitó crédito)



(1) Capital de trabajo considera compra de insumos o materias primas, pago de remuneraciones y pago de deudas a proveedores. (2) Inversión considera adecuación a normas legales e inversión en infraestructura, maquinaria o publicidad.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Disminuye la aprobación del crédito en las condiciones que esperaba la empresa, lo que ha tenido como contrapartida un aumento tanto de los créditos rechazados como de aquellos que han sido aceptados con condiciones peores a las que se preveían (Gráfico 12). Algunos entrevistados mencionan que, pese a que los bancos están acercándose más y que han relajado algunas de las condiciones de otorgamiento crediticio, estas aún no permiten que un mayor porcentaje de empresas califique para la obtención de un crédito. Al mismo tiempo, la aceptación de crédito con las condiciones que el banco le ha ofrecido aumenta (Gráfico 13).

"Las tasas han bajado levemente, pero, en general, bastante estables en los últimos meses. Yo creo que [la solicitud de financiamiento] pasa más por las restricciones [de acceso al crédito], expectativas"

(Gerente banca)

"El crédito acá sigue caro y con mayores condiciones. Esto es algo que vemos bien generalizado. Hacen más preguntas, más seguimientos, antes era menos explicaciones."

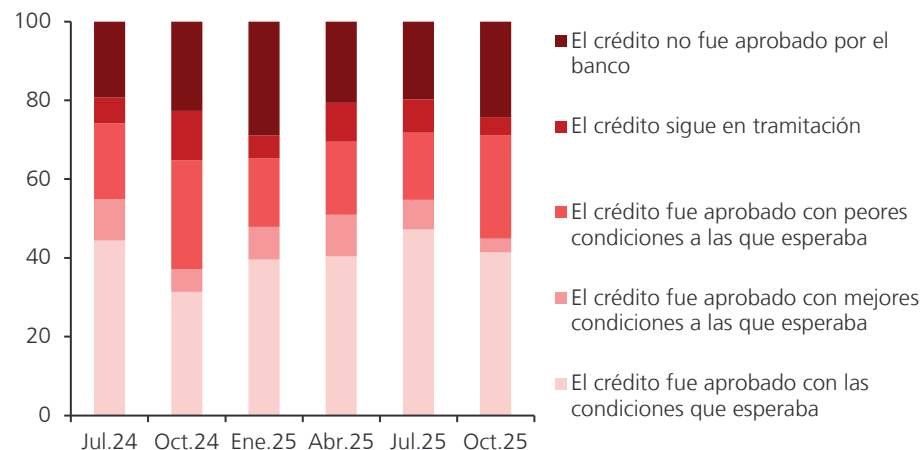
(Gerente proveedor de servicios)

"(...) ciclo operacional, financiar sus negocios del día a día (...) la inversión es lo que está un poco frenado. (...) capital de trabajo es lo que está estable. Refinanciamiento hemos hecho bastante este trimestre, más que el trimestre pasado y más que el año anterior"

(Gerente banca)

GRÁFICO 12

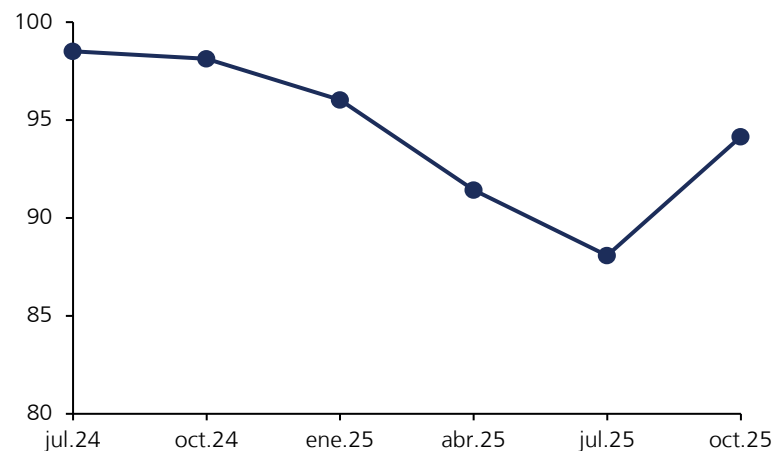
RESULTADO DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO
(porcentaje de empresas que solicitó crédito)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 13

¿SU EMPRESA ACEPTÓ EL CRÉDITO EN LAS CONDICIONES QUE EL BANCO LE OFRECIÓ?
(porcentaje de empresas que les fue aprobado un crédito y lo aceptaron)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Yo creo que la inversión va a estar muy similar en 2026, manteniendo el número [de tiendas] considerando las que cierran y las que se abren."

(Gerente retail)

"El ambiente político es el que está predominando por razones obvias, y sumado a que en la región no hay inversiones de envergadura, quedan cosas menores y no hay mucho más"

(Gerente banco)

"Tenemos inversiones planificadas importantes, y se han estado ejecutando, aunque con mucha dificultad en términos de permisos, algo que se sabe."

(Gerente comercio)

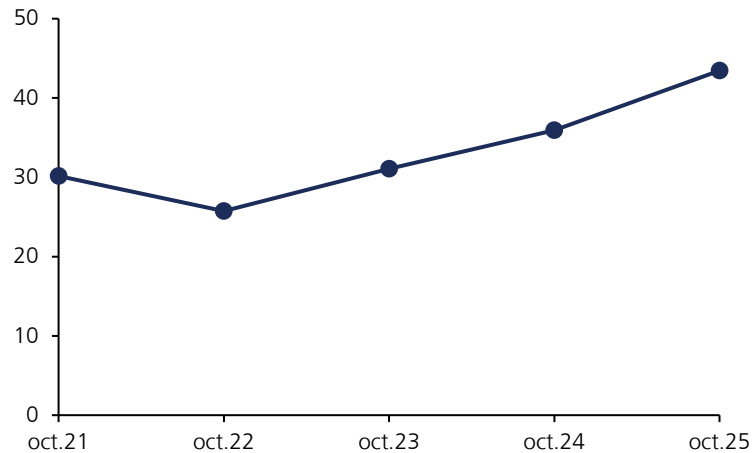
Inversión

Las expectativas de inversión para el siguiente año han ido aumentando gradualmente en los últimos tres años (Gráfico 14). Algunos entrevistados mencionan que tienen mayor disposición a invertir, pero que están esperando que finalice el periodo electoral. Esto pues, según señalan, existe algún grado de incertidumbre sobre las futuras directrices del nuevo ejecutivo y legislativo, independiente de quienes salgan electos. Al mismo tiempo, la certeza acerca de la realización de la inversión aumenta (Gráfico 15), aunque algunos entrevistados están esperando el segundo semestre 2026 para tomar una decisión efectiva de inversión.

GRÁFICO 14

EN LOS PLANES DE NEGOCIO QUE TIENE ACTUALMENTE ¿CREE QUE SU EMPRESA REALIZARÁ INVERSIONES EL PRÓXIMO AÑO?

(porcentaje de empresas que responde "Sí")

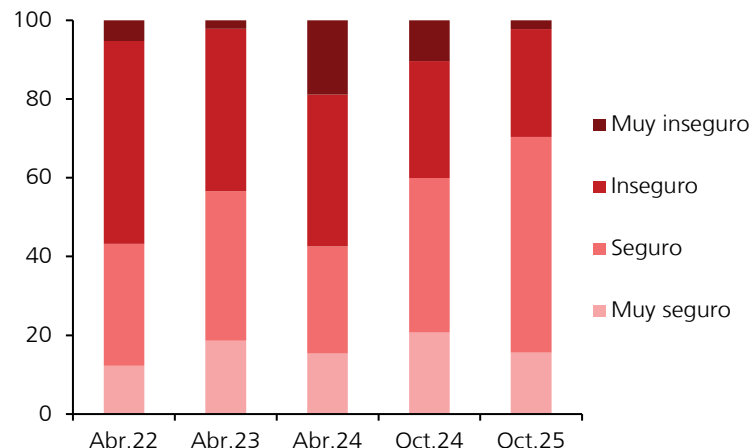


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 15

¿CUÁN SEGURO ESTÁ DE QUE ESTOS PLANES DE INVERSIÓN SE REALIZARÁN EFECTIVAMENTE DURANTE EL PRÓXIMO AÑO?

(porcentaje de empresas que realizará o está evaluando inversión)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"2026 va a ser un poquito más alto, este año tuve un inicio de construcción y el 2026 voy a tener dos"

(Gerente construcción e inmobiliario)

"Hemos crecido en inversión. Invertíamos 60 a 70 millones de dólares y hoy estamos invirtiendo 120 millones. Es para mucho más de eficiencia, capacidades, frigoríficos (...) Este año cierra con más inversión que el anterior"

(Gerente industria)

"Teníamos una planta que producía 20.000 toneladas (...) Ahora le metimos tecnología a esa planta, le metimos [monto]. Hoy, la planta hace 40.000 toneladas"

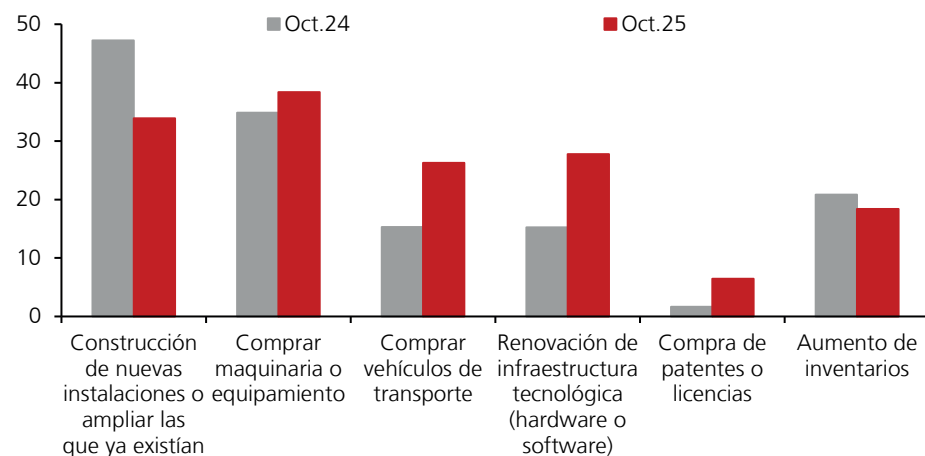
(Gerente industria)

La compra de maquinaria o equipamiento es la principal área en que las empresas pretenden invertir, seguido por la renovación de infraestructura tecnológica, ambas en aumento (Gráfico 16). Con todo, los entrevistados relatan que las inversiones en general serán de envergadura acotada y relacionadas a renovación y mantención de equipamiento e instalaciones.

Las áreas y el tipo de inversión dependen del tamaño y de la evolución de las ventas de cada empresa. La inversión en tecnología es nombrada por muchos entrevistados, aunque se observan dificultades o limitaciones en su aplicación. En algunas empresas más pequeñas o con menos capacidad de financiamiento, señalan que su implementación no es necesariamente deseable debido al costo y al lento retorno de la inversión. Si bien estas empresas declaran querer invertir, preferirían elementos de inversión o aumento de productividad más tradicionales, como contratar mano de obra o implementación de tecnología no asociada a automatización (Recuadro I).

GRÁFICO 16

¿EN QUÉ ÁREAS TIENE PLANIFICADO REALIZAR INVERSIONES EL PRÓXIMO AÑO?
(porcentaje de empresas de las que pretenden invertir en 2026)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Entre quienes no invertirán el próximo año, apuntan a la ausencia de una demanda que lo justifique y una situación económica incierta (Gráfico 17). Ambos motivos han mantenido su prevalencia en los últimos trimestres. En cuanto a la falta de demanda, ello ocurre luego de un aumento entre 2022 y 2024 de esta alternativa como razón para no invertir. Con respecto a la incerteza de la situación política, su prevalencia tampoco varía comparado con fines del año pasado.

“En el corto plazo, no hay espacio para automatizar, no veo algo que podamos implementar de automatización que permita reducir cantidad de personas (...) labores de supervisión más que otra cosa, y para eso debemos tener una estructura mínima. Es difícil que pueda reemplazar a una persona que ejerce el rol de supervisor”

(Gerente comercio)

“Tiene que mejorar el volumen de venta para volver a invertir. Hoy día la prioridad sería la sala de venta”

(Gerente automotora)

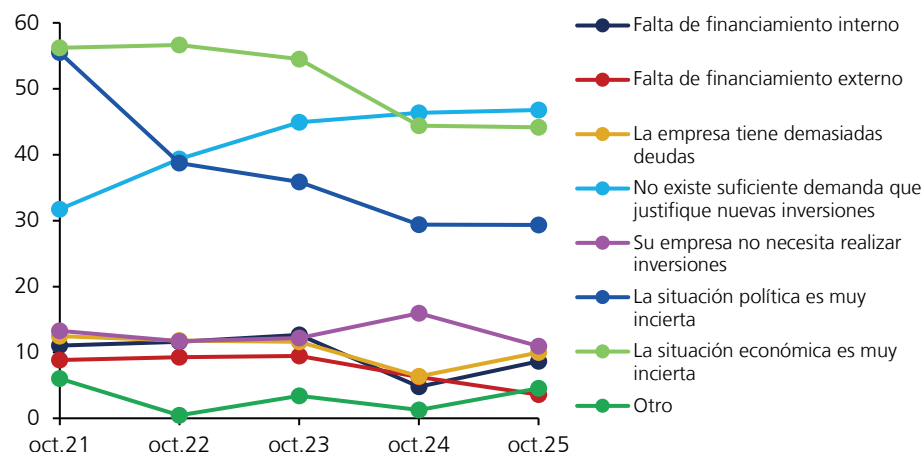
“2026 se viene similar a este. Los precios de materias primas no esperamos que suban. Tampoco esperamos que la oferta crezca tanto en el mundo, debiera ser un año muy similar”

(Gerente industria)

GRÁFICO 17

¿POR QUÉ RAZÓN CREE QUE SU EMPRESA NO REALIZARÁ INVERSIONES DURANTE EL PRÓXIMO AÑO?

(porcentaje de empresas que no invertirá)



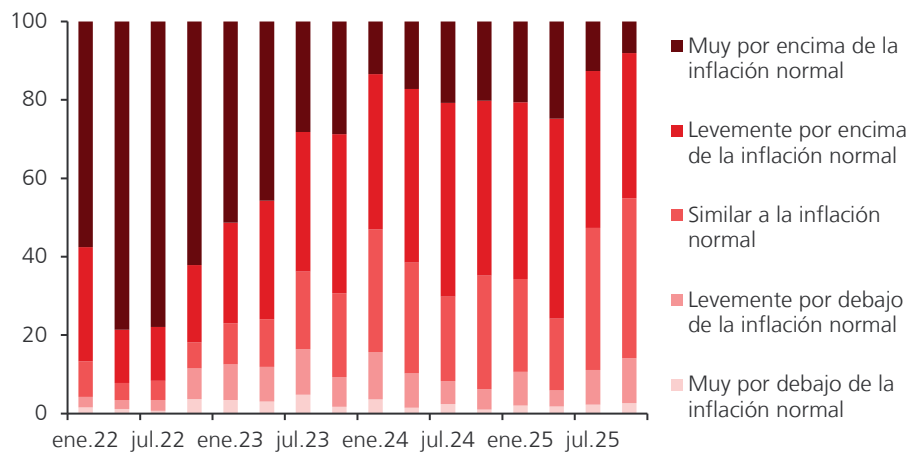
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Expectativas de inflación

Las expectativas de inflación a un año disminuyen respecto del informe anterior (Gráfico 18). Más de la mitad de los entrevistados prevé que la inflación a doce meses será similar o menor a lo normal, destacando el aumento de la categoría “similar a lo normal” desde la medición anterior. Unos pocos entrevistados mencionan que su conformación de expectativas de inflación está mediada por lo que observan en sus propios costos y precios que manejan, por lo mismo, al tener variación de costos más estables, tienden a pensar que la inflación se comportará de la misma manera.

GRÁFICO 18

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN A DOCE MESES EN RELACIÓN CON UNA INFLACIÓN "NORMAL"
(porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

RECUADRO I

Tendencias de la incorporación de nuevas tecnologías en las empresas chilenas

I. Introducción

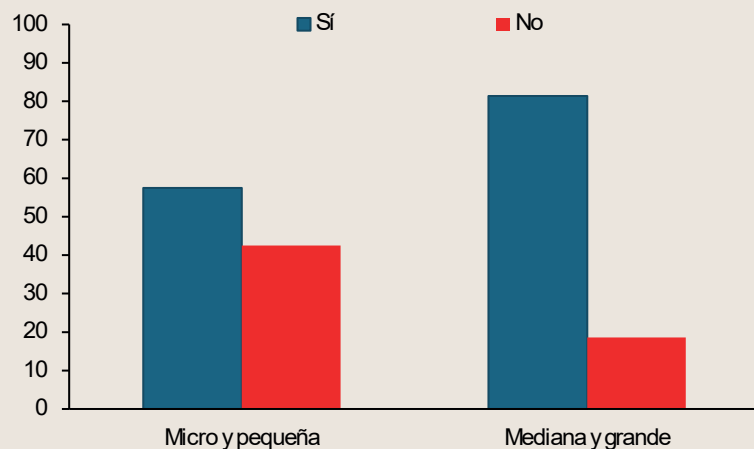
El avance del proceso de adopción de nuevas tecnologías en las empresas es una realidad tanto a nivel global como en nuestro país. En Chile, este fenómeno da cuenta de un proceso de transformación transversal que abarca diversos sectores productivos, pasando por la minería, la industria y la construcción, hasta el comercio y los servicios. Impulsadas por la necesidad de aumentar la eficiencia, enfrentar las distintas presiones de costos y exigencias regulatorias de los últimos años y abordar la escasez de mano de obra especializada en algunos rubros, las organizaciones están incorporando tecnologías que van desde sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés), pasando por la robótica industrial, hasta llegar más recientemente a la Inteligencia Artificial (IA) aplicada a la atención al cliente y la gestión administrativa.

Aunque el grado de incorporación de estas nuevas tecnologías varía según el tamaño y rubro de la empresa, la tendencia es clara: esto dejó de ser una opción y se ha convertido en una estrategia para sostener la competitividad. Este Recuadro, en base a la información cualitativa que se recoge en este [Informe de Percepciones de Negocios \(IPN\)](#), busca identificar las distintas áreas en que se está introduciendo estos avances y algunos de los desafíos que enfrentan las empresas.

Según la [Encuesta de Percepciones de Negocios \(EPN\)](#) de octubre de 2025, un 59% de las empresas declara que en los últimos cinco años incorporó nuevas tecnologías o herramientas digitales. Al desagregar por tamaño (Gráfico 19), se observa que este proceso ha sido considerablemente mayor entre las empresas medianas y grandes.

GRÁFICO 19

INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍAS EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

II. Tipos de tecnologías incorporadas por las empresas

A partir de las entrevistas realizadas para este IPN, se clasificaron las distintas adopciones tecnológicas en tres grandes grupos, según su rol en las diferentes fases de generación de bienes y servicios (Cuadro 1).

CUADRO 1
PRINCIPALES TIPOS DE TECNOLOGÍAS INCORPORADAS POR LAS EMPRESAS



II.1 Incorporación de tecnologías en procesos internos y de soporte

Las entrevistas a empresas de diversos rubros evidencian una rápida digitalización en áreas administrativas y de gestión interna. Este proceso de transformación responde principalmente a la necesidad de contener costos y cumplir con mayores exigencias regulatorias. Sectores como el comercio, la industria, los servicios financieros y el transporte están adoptando sistemas integrados de gestión, automatización contable e inteligencia artificial para el análisis de datos. Estas herramientas permiten optimizar procesos, automatizar tareas rutinarias o repetitivas y fortalecer el control interno, contribuyendo así a aumentar la eficiencia de las empresas.

a) Administrativa/back office: Se refleja en áreas como contabilidad, recursos humanos y gestión documental. Las empresas han reemplazado tareas rutinarias o repetitivas por plataformas digitales y sistemas ERP que integran procesos como facturación, gestión de inventarios y cálculo de remuneraciones, entre otros. Esta transformación ha permitido mejorar la eficiencia operativa y optimizar el uso de recursos.



“Hemos llevado a plataformas tecnológicas muchos procesos administrativos, eliminando por ejemplo cualquier cosa que se hacía en papel”

(Gerente comercio retail)

b) Seguridad y soporte interno: Considera la adopción de sistemas automatizados de control de acceso, cámaras inteligentes y *lockers* electrónicos, entre otros. Estas innovaciones permiten supervisar procesos sin necesidad de presencia permanente de personal, lo que ayuda a reducir riesgos laborales y costos operativos.



“(...) tenemos un sector donde los trabajadores dejan sus pertenencias, hoy día es automatizado, son unos percheros que le pones tu tag (...), ya no hay una persona que esté custodiando la ropa, las cosas que quieras dejar”

(Gerente comercio)

II.2 Incorporación de tecnologías en procesos operativos y logísticos

En rubros como la construcción, la minería y la industria alimentaria, se ha avanzado hacia procesos más tecnificados y seguros, incorporando maquinaria automatizada, control remoto y monitoreo inteligente, entre otros. Estas innovaciones mejoran la productividad, acortan plazos y refuerzan la seguridad laboral, especialmente en entornos con cadenas de suministro complejas.

a) Operativa/productiva: Involucra la incorporación de líneas de producción robotizadas, maquinaria inteligente y técnicas de prefabricación en planta con el fin de optimizar el uso de recursos y reducir accidentes. En varios casos, estas innovaciones se complementan con una capacitación técnica de los equipos, lo que refleja también un cambio en la forma de organizar el trabajo y en las competencias requeridas.



“Llevamos muchos años automatizando la planta, muchas grúas horquillas son guiadas en forma automática, como robots, y eso va a seguir aumentando”

(Gerente industria alimentos)

b) Logística/abastecimiento: Su adopción ha redefinido la gestión logística y de abastecimiento, desde el almacenamiento hasta la distribución. En sectores como el *retail* y la industria alimentaria —y los servicios asociados— han incorporado bodegas automatizadas, control digital de inventarios y transporte inteligente. Estas soluciones han permitido reducir los tiempos de entrega y mejorar el control y monitoreo de los procesos.



“En logística, es posible automatizar algunas cosas y otras no (...) se está probando tecnología de pasar el camión por un scanner para que revise, estamos tratando de hacerlo, pero no es fácil, nadie lo tiene así en el mundo”

(Gerente industria alimentos)

II.3 Incorporación de tecnologías vinculadas a la relación con el cliente

Estas innovaciones también han transformado la relación de las empresas con sus clientes. En sectores como el comercio, los servicios y el rubro inmobiliario, se observa una transición hacia modelos de atención digital, donde la interacción, la venta y la postventa se apoyan en herramientas tecnológicas. La incorporación de plataformas en línea y *chatbots* integrados con IA han permitido ampliar los canales de venta y personalizar la experiencia de los clientes.

a) Atención a clientes y post venta: En sectores como el comercio —en particular el *retail* y automotriz— y el rubro inmobiliario, la automatización está transformando la manera de interactuar con los clientes. La expansión del autoservicio, los canales digitales y la atención virtual mediante *chatbots* y plataformas web permite atender a un público más amplio, a menor costo y de forma más rápida y eficiente.



“Lo que hemos hecho es mucha incorporación de IA a ciertos procesos, todo lo que guarda relación con la conversación con el cliente, a través de chatbots, para todo, de venta, de posventa, de procesos de escrituración”

(Gerente construcción)

b) Marketing personalizado: Las entrevistas dan cuenta de que en áreas como el marketing y la atención digital se han adoptado herramientas de inteligencia artificial y análisis de datos.



“Hoy recién se está aplicando la inteligencia artificial con pedidos sugeridos para el cliente, viendo dónde hay más espacio para la aplicación de esto”

(Gerente industria alimentos)

III. Oportunidades y limitaciones para la incorporación de nuevas tecnologías

En rubros estratégicos se observan oportunidades de desarrollo donde la automatización no solo se adopta, sino que también se genera localmente. En sectores como la minería, la salmonicultura y la agroindustria, los entrevistados perciben que se pueden seguir desarrollando soluciones tecnológicas orientadas a mejorar la eficiencia y el control de los procesos, gracias a las alianzas con universidades e institutos tecnológicos. Estos avances se concentran principalmente en actividades de mayor escala y capacidad de inversión, donde la innovación cumple un rol creciente en la competitividad productiva.

Así también, los entrevistados de distintos sectores identifican varias limitaciones que inciden en la decisión de automatizar ciertos procesos:

- **Atención personalizada en requerimientos importantes:** necesidad de clientes de ser atendidos por una persona, como en la asesoría o trámites bancarios, la recomendación en restaurantes o la limpieza profunda en hoteles, donde la presencia humana sigue siendo valorada.

- **Procesos difíciles de mecanizar:** como la cosecha manual de uva de mesa o la carga de productos delicados en camiones.

- **Supervisión y/o toma de decisiones:** se destaca la importancia de la capacitación y experiencia como factores claves en algunos roles.

- **Falta de financiamiento, tiempo y/o personal para realizar pruebas:** varias empresas enfrentan barreras como la falta de financiamiento, tiempo o personal capacitado para probar e implementar nuevas soluciones tecnológicas, lo que frena su avance hacia la automatización de procesos.

En conclusión, tanto la última EPN como las entrevistas realizadas a directivos de empresas dan cuenta de un proceso de incorporación de nuevas tecnologías que sigue avanzando en nuestro país. Dada la relevancia que ha adquirido este fenómeno, es importante seguir monitoreando su evolución y sus implicancias para el funcionamiento de las empresas.

MACROZONA NORTE

Para la elaboración del IPN, la macrozona norte del país considera a las regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá, Atacama y Coquimbo.

En esta oportunidad, se realizaron 12 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 39 empresas respondieron la encuesta (EPN).

La zona se caracteriza principalmente por la influencia económica del sector minero, cuyo desempeño es fundamental tanto para el propio sector, como para otros rubros, que generalmente se ven impactados por su desarrollo.

MANUEL THOMSON
Duraznos
Óleo sobre tela
41 x 33 cm



La mayoría de los entrevistados dio cuenta de una leve mejoría en el resultado de sus negocios en el tercer trimestre. No obstante, permanecen ciertas diferencias entre rubros y tamaños de empresas. Las perspectivas apuntan a que este desempeño se mantendrá o aumentará en el cuarto trimestre, principalmente por factores estacionales —como en el caso del comercio navideño y el turismo—, contratos en curso, entre otros. Se prevé un mayor dinamismo durante el próximo año, aunque algunos manifiestan cautela respecto de sus proyecciones, a la espera de las definiciones políticas de fin de año.

Evolución de los costos de las empresas y su influencia en la definición de los precios

La mayoría de los entrevistados volvió a dar cuenta de costos estables o que aumentan de forma acotada. En general, se percibe que las presiones sobre estos han dejado de intensificarse, aunque persisten inquietudes por el elevado nivel de ciertos ítems. En particular, el aumento acumulado de costos laborales, asociado a factores como la implementación de nuevas normativas, a las exigencias adicionales por parte de los mandantes y al mayor gasto en capacitaciones. A esto se suman alzas en las tarifas eléctricas y, en lo más reciente, en algunos alimentos.

Respecto de los precios de venta, las empresas indican que el traspaso de costos ha sido parcial y condicionado por factores como la demanda efectiva, la competencia dentro de sus rubros y la estructura de contratos vigentes. En sectores exportadores, como la minería y la agricultura, se mantienen perspectivas favorables por los actuales niveles del precio del cobre y, en menor medida, de la uva. En todo caso, se menciona que los retornos de este último producto podrían verse afectados por factores como los aranceles impuestos por Estados Unidos.

Para el próximo año, las empresas anticipan una mantención de sus costos. No obstante, existe preocupación por el impacto que podría tener la reducción de la jornada laboral, especialmente en sectores con alta intensidad de mano de obra.

Percepción de las condiciones financieras

El número de empresas que señalan haber evaluado o accedido a financiamiento ha aumentado, aunque más notoriamente en los rubros de mejor desempeño. Estas empresas reconocen un mayor acercamiento por parte de los bancos y cierta mejoría en las condiciones de otorgamiento. En los sectores más rezagados, las empresas indican que el acceso se mantiene restringido. Las solicitudes de crédito han tenido como objetivo el refinanciamiento, reestructurar deuda y financiar capital de trabajo, entre otros. Varios prevén condiciones financieras más favorables para 2026, nuevamente sujeto a las definiciones políticas.

Los bancos consultados reportan estabilidad o un crecimiento acotado de las colocaciones, aunque con una mayor competencia y reducción de *spreads* en varios segmentos. En la cartera comercial, indican que las solicitudes de financiamiento se concentran en capital de trabajo e inversiones específicas, donde sobresalen las operaciones de *leasing* de maquinaria para la minería. Se relata una mayor competencia, principalmente en tasas de interés, aunque con plazos y requisitos que se mantienen exigentes en sectores con menor desempeño. Dinámica similar ocurre en el segmento de personas con las colocaciones de consumo. En la parte hipotecaria, en algunas zonas se relata un mayor dinamismo en la venta de viviendas sujetas al subsidio al crédito hipotecario. En cambio, en otras comentan no haber percibido su impacto, debido a la falta de stock de inmuebles en ese rango de precios, los valores elevados en otras ciudades y la dificultad de las personas para contar con el pie requerido.

Mercado laboral

Las empresas entrevistadas reportan que sus dotaciones se han mantenido estables en lo reciente. Se reafirma la tendencia a operar con equipos de trabajo más acotados que los que se mantenían previo a la pandemia, como parte de los esfuerzos por optimizar recursos en un entorno de costos elevados y menor dinamismo en algunos rubros. La excepción se observa en sectores cuyo desempeño continúa más rezagado, como el comercio automotriz y ciertos establecimientos hoteleros, donde se ha desvinculado personal en respuesta a la baja actividad.

Respecto de la disponibilidad de trabajadores, esta se percibe similar a la de trimestres previos, aunque persisten dificultades para cubrir ciertos perfiles, especialmente en labores como turnos nocturnos, trabajos riesgosos o vinculados a faenas agrícolas. También se vuelve a mencionar el menor compromiso de los trabajadores más jóvenes, lo que, en opinión de los entrevistados, ha incidido en una mayor rotación en algunos cargos.

Para 2026, las decisiones de contratación o desvinculación están condicionadas al desempeño de los negocios, particularmente en sectores como hotelería y comercio minorista, así como a la evolución de la normativa que regula la contratación de trabajadores extranjeros, especialmente en el agro. En cuanto a los costos laborales, se vuelve a destacar el impacto del aumento del salario mínimo y la implementación gradual de la jornada laboral de 40 horas, con efectos más notorios en empresas de menor tamaño. Además, se mencionan mayores presiones salariales en zonas mineras y el aumento del costo relacionado con las capacitaciones, que se ha incrementado ante la necesidad de formar personal.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las empresas siguen esperando un desempeño similar o mejor a partir de fines de 2025. Los entrevistados prevén una mejora estacional en los próximos trimestres, relacionadas con el comercio navideño y el turismo de primavera-verano, aunque existe incertidumbre sobre el flujo de visitantes argentinos dada la situación económica en ese país. En la minería y la construcción, se espera que el impulso de este año se mantenga en el último trimestre, a la vez que proyectan un 2026 similar, en tanto no se vislumbran grandes proyectos que puedan marcar una diferencia significativa.

Las perspectivas de inversión para 2026 son similares o superiores a lo realizado durante este año, mientras varios continúan expectantes al desarrollo de la importante cartera de proyectos en carpeta para la Macrozona. Las iniciativas en curso siguen centradas en garantizar la continuidad operacional de los negocios, a través de mantenciones, renovaciones de maquinarias, equipos y flotas, entre otros. En tanto, para 2026 las inversiones se focalizarían en adquisición de terrenos, aumentos de capacidad productiva en algunas industrias, maquinaria y remodelaciones. Sectorialmente, el mayor dinamismo sigue proviniendo de la minería y sus proveedores, aunque se reportan pocos proyectos de ampliación de capacidad de producción y/o yacimientos nuevos. En contraste, en los rubros con resultados más débiles, como el agro y el comercio automotriz, señalan la postergación de iniciativas.

Sectores económicos

En los rubros exportadores, la minería ha mantenido buenos resultados, más allá de cierta disminución de la producción en el último trimestre. En la agricultura, las perspectivas son más cautas. En el rubro minero, los proveedores reportan una mayor competencia en las licitaciones y escasez de proyectos que impulsen la demanda por sus servicios. En la fruticultura, los aranceles impuestos por Estados Unidos, la alta producción esperada en Perú y la caída del acuerdo *systems approach*^{1/}, ha tornado menos optimista la visión respecto de los retornos esperados.

Permanecen las diferencias en el desempeño de los sectores ligados al consumo, tanto entre los distintos rubros como según el tamaño de las empresas. En el comercio minorista resalta el mejor resultado de las grandes tiendas en comparación con las de menor tamaño. Según los entrevistados, esta situación responde al mayor flujo de clientes hacia los centros comerciales —en desmedro de las zonas céntricas— y al incremento del *ticket* promedio. Las automotoras informaron un alza estacional y puntual de las unidades vendidas, las que, de todos modos, siguen acumulando caídas anuales. En tanto, los servicios de posventa han disminuido. Los hoteles dan cuenta de una menor ocupación por parte de pasajeros corporativos y turistas, debido a la percepción de inseguridad y/o baja conectividad en algunas zonas, así como a restricciones económicas de las personas.

^{1/} Es una estrategia que permite la exportación de uva de mesa producida en Chile (en las regiones de Atacama, Coquimbo y Valparaíso) hacia Estados Unidos sin la necesidad de llevar a cabo el requisito de fumigación, adoptando otras medidas para el control de plagas.

Las empresas constructoras e inmobiliarias reportan resultados heterogéneos en el trimestre. Por un lado, aquellas vinculadas a la construcción residencial dan cuenta de un mejor desempeño, impulsado por cambios en las estrategias de venta y por condiciones de financiamiento bancario algo más favorables, especialmente en zonas con actividad minera. En este contexto, se vuelve a destacar el efecto positivo del subsidio al crédito hipotecario en viviendas de hasta UF4.000, el cual ha contribuido a reducir el stock de unidades disponibles para entrega inmediata. Por otro lado, las empresas ligadas a obras de ingeniería muestran resultados más acotados, en línea con la tendencia observada durante el año. En general, se mantiene una visión cauta respecto de la evolución del sector, con expectativas condicionadas a la concreción de proyectos en carpeta y a una eventual mejora de las condiciones de financiamiento.

MACROZONA CENTRO

Para la elaboración del IPN, la macrozona centro del país considera a las regiones de Valparaíso, Metropolitana, de O'Higgins, del Maule, del Biobío y de Ñuble.

En esta oportunidad, se realizaron 16 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 384 empresas respondieron la encuesta (EPN).

La zona se destaca por el peso del comercio y servicios financieros, junto con la relevante actividad portuaria e inmobiliaria, concentrando de esta forma gran parte del consumo interno y decisiones de inversión del país.

MANUEL THOMSON
Guindas
Óleo sobre tela
45 x 25 cm



Gran parte de los entrevistados señala que la actividad de sus negocios se mantuvo estable durante el tercer trimestre. En la mayoría de los casos, esto considera ventas que han crecido de forma moderada en comparación a un año atrás, en línea con lo que se esperaba para esta parte del año y con una demanda que, en general, todavía se percibe contenida. No obstante, desde el punto de vista de los resultados, la evaluación de las empresas muestra discrepancias. Algunas indican un deterioro, debido a las alzas de costos acumuladas en el último año —principalmente laborales y de electricidad—, y otras señalan alguna mejora, la que en parte ha sido posible gracias a ganancias de eficiencia.

En cuanto a las perspectivas para 2026, la mayor parte de los consultados contempla un crecimiento similar o algo superior al del presente año. La evolución favorable de las expectativas empresariales ha ido de la mano con la mejora paulatina observada en el desempeño de distintos sectores, aunque se recalca que el crecimiento de los negocios se mantendría acotado. Varias empresas manifiestan cautela respecto de sus proyecciones y decisiones de inversión de cara al próximo año, a la espera de las definiciones políticas de fin de año.

Evolución de los costos de las empresas y su influencia en la definición de los precios

Entre las empresas, prevalece una visión de estabilidad de costos en los últimos meses y no se vislumbran grandes cambios hacia adelante. Surgen algunas menciones puntuales sobre el alza reciente de los precios de la carne de vacuno y otras proteínas de origen animal, que se contrapone con una baja de los precios internacionales del azúcar. La evolución del tipo de cambio no aparece como un factor de preocupación.

La atención de las empresas continúa fuertemente enfocada en el control de los aumentos de costos acumulados en el último año. Los costos laborales son el principal factor mencionado por la gran mayoría de los entrevistados, asociado a diversos cambios normativos. A esto se añade la electricidad, el cual aparece con mayor frecuencia entre los negocios de menor tamaño.

En cuanto a la evolución de los precios, las empresas dan señales mixtas.

En líneas de productos como el vestuario y bienes de consumo masivo se menciona que las promociones y descuentos siguen siendo esenciales para sostener la demanda. Si bien se han producido algunos incrementos de precios en estas líneas, no han estado exentos de dificultades, ante un consumidor que se percibe cauteloso y donde existe una elevada competencia en esos sectores. Entrevistados de otros rubros mencionan haber aplicado alzas o contemplan hacerlas el próximo año, sustentadas generalmente en mejoras en sus servicios, en el traspaso de los costos acumulados en el último año y una demanda algo mayor.

Percepción de las condiciones financieras

Varios de los consultados perciben que las tasas de interés se han reducido en comparación a inicios de año, aunque esto no necesariamente ha ido acompañado de un relajamiento de los criterios de evaluación bancaria. Si bien el grueso de las empresas señala no estar buscando grandes montos crediticios ni enfrentar problemas de acceso a financiamiento por parte de la banca, sí perciben una mayor disposición de esta y tasas de interés más atractivas que hace algunos meses.

Esta situación es ratificada por la banca, la que reporta cierta lentitud en la concreción de nuevos negocios. A su juicio, esto se vincularía a una inversión aún contenida, especialmente en aquellas ciudades donde el rubro de la construcción y sus servicios asociados son determinantes relevantes. Se menciona que siguen prevaleciendo los refinanciamientos, en un contexto en que ciertas empresas estarían priorizando mejorar las condiciones de tasas y prorrogar plazos.

En la banca personas, se reporta que la demanda por crédito de consumo continúa acotada. En tanto, se observa algún repunte en el segmento hipotecario en tramos inferiores a UF4.000, favorecido por el subsidio a dichos créditos. Las empresas inmobiliarias señalan que esta medida ha sido útil para liberar parte del stock acumulado de viviendas en ese tramo, lo que es confirmado por la banca. Sin embargo, relatan que, pese al mayor interés de los clientes por acceder al subsidio, el monto del pie sigue siendo la principal dificultad para la aprobación hipotecaria. De todos modos, es una medida valorada positivamente por los consultados de forma transversal.

Mercado laboral

Varias empresas relatan estar operando con menor personal que hace un año atrás. Los entrevistados señalan que este ha sido un proceso paulatino que, en algunos casos —como el del comercio automotriz y de vestuario—, responde a un nivel de ventas y actividad que se ha mantenido bajo o que no ha repuntado al ritmo esperado. En otros, se alude al incremento de costos laborales y a la necesidad de cumplir los presupuestos de gastos para este año, lo que ha seguido impulsando la búsqueda de eficiencia y automatización.

Las visiones sobre contratación futura son mixtas según rubros y tamaño de las empresas. No obstante, el consenso apunta a que es posible responder a mayores niveles de actividad con una dotación menor que la de hace algunos años. Una parte considera que, pese a tener mejores perspectivas para 2026, esto no necesariamente se verá reflejado en una mayor demanda de trabajo, dadas las ganancias de eficiencia. De todos modos, algunas empresas de la construcción, servicios de hotelería y restaurantes e industria de menor tamaño indican que es probable aumentar la dotación ante una mejora de la actividad. Esto, porque la automatización aún enfrenta dificultades o se ha implementado de forma parcial, ya sea por particularidades del negocio, inversiones muy costosas o una escala de producción que no la justifica.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

El grueso de las empresas proyecta que el próximo año será similar o algo mejor al actual. Con todo, en general, se reportan expectativas de crecimiento moderadas, en línea con un panorama de cautela y mejora gradual. Esto no necesariamente se refleja en una mejora significativa de las cifras proyectadas ni en decisiones de mayor inversión de forma transversal. En algunos casos, se muestran cautos a la hora de estimar presupuestos para el próximo año a la espera de las definiciones políticas de fin de año.

Sectores económicos

En general, desde el comercio señalan que sus ventas han crecido año a año, aunque persisten diferencias importantes según línea de productos y tamaño de las empresas. Ello ocurre en un escenario en donde se percibe una fuerte competencia y una demanda contenida. De todas formas, en el comercio *retail* y de consumo masivo de mayor tamaño, las inquietudes sobre la demanda se han atenuado y se centran en los costos laborales, mientras en el comercio de menor tamaño ambas variables aparecen como factores de preocupación.

El *retail* de mayor tamaño y malls mantienen un desempeño y expectativas relativamente más favorables, lo que contrasta con los comercios más pequeños y el sector automotriz. Por el lado del comercio de menor tamaño, se sigue reportando que las ventas se han desplazado desde los antiguos focos en los centros de las ciudades hacia los grandes centros comerciales. Los supermercados relatan dificultad para lograr sus ingresos presupuestados y, en algunos casos, sus ventas han decrecido en términos reales en comparación a un año atrás. El sector automotriz sigue percibiendo una demanda debilitada y relata incrementos moderados en las unidades vendidas, previendo que tomará algunos años alcanzar las ventas prepandemia.

En el sector frutícola, se manifiestan expectantes por los precios de la cereza en esta temporada. Los consultados esperan que los envíos a China tengan foco en una mayor calidad del producto, para así lograr mejores precios. Sin embargo, algunos comentan su inquietud por el fuerte aumento de volúmenes exportados en los últimos años, los que podrían llevar a repetir los bajos precios de la última temporada. Con ello, impactarían las perspectivas de algunas ciudades y regiones que dependen del sector, el cual también ostenta un elevado apalancamiento financiero.

Los rubros de la construcción e inmobiliario no dan cuenta de cambios relevantes en los últimos meses, aunque sí se menciona una mejora en la venta de las unidades sujetas al subsidio al crédito hipotecario. Por el lado de las obras públicas, hay opiniones disímiles entre regiones, observándose algo más de movimiento en algunas de ellas, mientras que en otras se relata una detención de los llamados a licitación, lo que hace prever un próximo año más lento en el inicio de obras.

MACROZONA SUR

Para la elaboración del IPN, la macrozona sur del país considera a las regiones de Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes.

En esta oportunidad, se realizaron 11 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 37 empresas respondieron la encuesta (EPN).

La zona se caracteriza por la industria forestal, agro, y salmonicultura, entre otros, siendo un polo industrial importante para la manufactura y energía.

MANUEL THOMSON
Naturaleza muerta
Óleo sobre tela
27 x 45 cm



El desempeño en la Macrozona mantiene una tendencia de crecimiento estable y acotado desde hace varios Informes. Aun así, parte de los entrevistados entrega una percepción algo menos positiva que en trimestres previos, lo que estaría relacionado con el punto de comparación que dejó el elevado optimismo de comienzos de año, durante el boom del verano. A la vez, se mantiene cierta heterogeneidad entre sectores más aventajados (como el rubro salmoneero) y otros con una situación más complicada (como la construcción, el inmobiliario y el comercio automotriz).

En cuanto a las expectativas, varios apuntan a un desempeño que, en lo grueso, debiera mantener una senda similar a lo visto este año. Una fracción de las empresas indica que los proyectos y planes de inversión se encuentran a la espera de las definiciones políticas de fin de año, reconociendo que esto es parte del ciclo usual del negocio durante los procesos electorales.

Evolución de los costos de las empresas y su influencia en la definición de los precios

Tras varios trimestres de estabilidad, una proporción de empresas reconoce leves aumentos de algunos de sus costos en lo más reciente. Si bien se mantiene una visión general de costos que, tras quedar en niveles altos durante la pandemia, no han vuelto a variar, algunos entrevistados reconocen un encarecimiento del precio de sus insumos. En el rubro de los restaurantes, resintieron un alza en el precio de la carne y otras proteínas (como el huevo), mientras en el sector forestal se constataron aumentos en el costo de los fertilizantes y el transporte. A su vez, se mantiene una percepción de aumento de los costos laborales, vinculada a las nuevas normativas, regulaciones y capacitaciones en la materia.

Los precios se mantienen sin grandes variaciones. En aquellos sectores más afectados por las alzas de costos, se reconoce un esfuerzo por recuperar una parte del margen de ganancias con algún incremento de precios, pero siempre cuidando que ello no impacte de forma significativa en la demanda. Los rubros que señalan haber mantenido sus precios indican que esto fue: (i) porque sus costos no variaron; o (ii) porque, si hubo variaciones de costos, lo acotado de la demanda los llevó a sacrificar márgenes.

Se mantienen algunos focos de inquietud en torno a la evolución de los costos en el futuro. La trayectoria de los costos laborales sigue generando preocupación, especialmente en los negocios más pequeños. El grueso de los sectores avizora costos estables, y solo en algunos casos particulares ven riesgos al alza, como en el sector forestal tras la imposición de aranceles a la madera por parte del gobierno de Estados Unidos, los que podrían traducirse en más desembolsos en la búsqueda de nuevos mercados para las empresas más pequeñas del rubro.

Percepción de las condiciones financieras

En general, se consolida la visión de condiciones financieras más favorables que hace algunos años atrás. Esto se refleja en tasas de interés más bajas, menores garantías requeridas y plazos de financiamiento algo mayores. Con todo, las entidades bancarias reconocen que esta mejora no aplica en el caso de rubros más complicados como el inmobiliario y el comercio automotriz, cuyas posibilidades de endeudamiento siguen siendo limitadas.

Sin perjuicio de lo anterior, la evolución de las colocaciones comerciales y de consumo se mantiene estable. En el primer caso, se alude a que el acotado nivel de ventas es una limitante importante para buscar y/o acceder a financiamiento. En el caso de las personas, los principales usos del endeudamiento siguen siendo el refinanciamiento de deudas adquiridas en los años de pandemia y la compra de cartera. Por el lado hipotecario, las instituciones financieras coinciden en un leve repunte, asociado al uso del subsidio a este tipo de créditos.

Mercado laboral

El mercado laboral de la Macrozona muestra un escenario de ajuste gradual y de búsqueda de eficiencia. Rubros como el comercio, restaurantes, servicios financieros y la industria continúan con el mínimo de dotación que permite su operación, priorizando una gestión más eficiente de los recursos, en un contexto de ventas moderadas.

La mayoría de las empresas mantiene un número de trabajadores estable y acotado, reorganizando funciones y evitando contrataciones adicionales. En los negocios más pequeños, como restaurantes y comercio local, los dueños han asumido tareas administrativas para mantener la operación, mientras que en el comercio de mayor escala se ha optado por subcontratar servicios específicos como seguridad y aseo, junto con avanzar en automatizaciones administrativas para ganar flexibilidad y reducir costos. La rotación laboral se mantiene baja en la mayoría de los sectores, prevaleciendo la estabilidad y la retención de personal experimentado.

Las nuevas normativas y regulaciones en materia laboral han exigido ajustes en la gestión de personal. Esto ha impactado especialmente en pymes, las que han debido fortalecer la capacitación de sus equipos.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las expectativas para el próximo año apuntan a un desempeño similar al de este, aunque con diferencias entre sectores económicos. Aquellos que reconocieron un desempeño más favorable durante este año, auguran un 2026 que se mantendrá en la misma senda. Por el lado del comercio y los servicios, sus resultados para el cuarto trimestre de 2025 y para el año siguiente dependen del comportamiento de la demanda durante la temporada de fin de año y la época estival. En contrapartida, el rubro automotriz y el maderero son más pesimistas con respecto a su desempeño futuro.

También se constata cierta heterogeneidad según el tamaño de las empresas. En general, las pymes dan cuenta de proyecciones más modestas. Esto se explicaría, entre otras razones, por un mayor grado de competencia por parte de empresas de mayor tamaño que están concretando planes de expansión hacia otras regiones.

En cuanto a las inversiones, la proyección de las empresas sigue siendo acotada. Los rubros que mostraron mejores resultados reconocen un mayor margen para introducir mejoras en su capacidad actual, pero su concreción dependerá de las tasas de rentabilidad futura y una mantención de la demanda que enfrentan. El grueso de los sectores económicos comenta que la elaboración de planes de inversión en un contexto eleccionario es más compleja, si bien señalan que esto es parte del patrón usual en la antesala de votaciones importantes. Así, estos rubros solo se enfocarían en inversiones para mantener su capacidad productiva actual.

Sectores económicos

El comercio sigue dando cuenta de heterogeneidades de acuerdo con el tipo de producto o servicio ofrecido. Entrevistados de estos sectores señalan que, en los últimos meses, los consumidores del comercio *retail* están optando por compras de productos de primera necesidad y no durables, en desmedro de los durables. Ello estaría relacionado con una percepción de gasto más restringido por parte de los hogares. Por su parte, el comercio automotriz sigue manifestando una situación deteriorada, en medio de costos que aumentan y una demanda muy por debajo de lo visto años atrás.

El sector forestal manifiesta preocupación por el desempeño de los últimos años y las proyecciones hacia delante. Las empresas del rubro apuntan a una situación compleja que se arrastra hace varios períodos, y que en 2025 se ha visto deteriorada aún más por la caída en el precio de la celulosa y el fin de la exención arancelaria de la madera en Estados Unidos. Por otro lado, se alude a temas normativos y de tramitación de permisos como desincentivos adicionales en el sector.

Las empresas de la industria salmonera destacan este año como uno con resultados positivos y estables. Si bien factores externos (como el aumento de oferta de salmón noruego) redujeron levemente los precios, una caída en los costos y expansiones hacia otros mercados han sostenido el rubro con mejores resultados que en años previos, a lo que se suma el desarrollo de iniciativas de automatización.

