

IPN

Informe de Percepciones
de Negocios
MAYO 2025





LUIS HERRERA GUEVARA
1937
Avenida (Crucero Moneda esquina Morandé)
Óleo sobre tela
50 x 59 cm

LUIS HERRERA GUEVARA (1891-1945)

Óleo sobre tela que ofrece una vista de la presencia urbana y la multitud de habitantes en calles del centro de Santiago. Luis Herrera Guevara, abogado de profesión, fue un pintor autodidacta, que luego de un viaje por Europa, estableció su taller de pintura en su antigua oficina jurídica. Su obra explora la temática de la ciudad y de su gente, y son un exponente de la pintura ingenua (pintura naif), que se caracterizan por el uso de colores brillantes y contrastados y hablan de escenas cotidianas. Esta pintura puede considerarse como una pintura de carácter ingenuo, que a la vez da cuenta de una exploración de color y de una lectura de su entorno.

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

CONTENIDO

ACERCA DE	2
RESUMEN	3
INFORME MAYO 2025	4
Contexto: alza de aranceles	4
Desempeño y factores de la empresa	5
Condiciones crediticias	7
Inversión	10
Expectativas de inflación	12
RECUADRO 1: Posibles efectos del conflicto comercial en las empresas chilenas	13
MACROZONA NORTE	18
MACROZONA CENTRO	22
MACROZONA SUR	26



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.

De esta forma, el IPN es un insumo relevante para las mejores decisiones del Banco en pos de mantener una inflación baja y estable.

¿Cómo recolectamos la información?

La Gerencia de Estrategia y Comunicación de Política Monetaria de la División Política Monetaria del Banco Central recoge la información de 2 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

Alza de aranceles aumenta la incertidumbre entre las empresas.

La información recopilada en este reporte muestra que el alza de las tensiones comerciales ha elevado la incertidumbre de las empresas, aunque sin provocar un clima pesimista.

Algunos sostienen que los efectos serán principalmente negativos, otros creen que no tendrá consecuencias significativas para sus negocios, e incluso hay quienes prevén impactos positivos.

Lo que sí resulta generalizado es el tono de cautela y las dudas acerca de la temporalidad e intensidad de la materialización de estos potenciales efectos, por lo que las empresas declaran no estar realizando modificaciones sustantivas en sus planes, al menos por el momento.

Este Informe incorpora un recuadro con información detallada sobre las posibles consecuencias del conflicto comercial desde la perspectiva de las empresas (página 13).

Condiciones financieras: menos restrictivo y nueva normalidad.

Trimestralmente, el IPN consulta a las empresas sobre su evaluación de las condiciones para acceder al crédito. Las empresas perciben un menor grado de restricción, lo que se refleja en menores tasas de interés y una mayor aceptación en las solicitudes de créditos.

En todo caso, las propias empresas indican que su demanda por crédito se mantiene acotada y no esperan grandes cambios hacia adelante. Adicionalmente, existe un relativo consenso en torno a que las condiciones financieras se mantendrán más restrictivas que en el pasado, y que no volverán a tener las características previas a la pandemia.

Más intenciones de invertir, aunque en un contexto donde la mayor incertidumbre invita a la cautela.

Cada seis meses, el IPN les pregunta a las empresas por sus planes de inversión. En esta ocasión, destaca que un mayor porcentaje de empresas de distintos tamaños dice tener planes de inversión para el año en curso.

Sin embargo, aumenta el porcentaje de empresas que señalan que se encuentran evaluando la ejecución de sus inversiones, debido principalmente al aumento de la incertidumbre en el ámbito internacional.

INFORME MAYO 2025

Contexto: alza de aranceles

“Uno espera que a nivel mundial los precios suban [con el alza de aranceles], porque se altera la cadena logística”

(Gerente comercio)

“La preocupación de la guerra comercial es principalmente cómo nos pueda afectar en la importación de nuestros productos que vienen de China y Europa”

(Gerente industria)

“No tengo miedo a que los precios se vayan para arriba, tengo miedo de que por la incertidumbre los clientes posterguen la decisión de compra”

(Gerente comercio)

“Es muy pronto todavía para ver los impactos, pero claramente los aranceles van a golpear los crecimientos de los países, eso golpea a la construcción y finalmente nos golpea a nosotros. Es pronto, pero se vienen tiempos difíciles”

(Gerente construcción e inmobiliario)

La información de las entrevistas y de la encuesta de este IPN fue recolectada luego de los anuncios arancelarios del gobierno estadounidense del 2 de abril de 2025. Anticipando que la comunicación de estas medidas podría tener efectos en las percepciones y expectativas de los entrevistados, se incluyeron preguntas específicas sobre esta materia.

Los resultados muestran que la mayor preocupación de las empresas está relacionada con un eventual aumento de los precios de las materias primas, los insumos o inventarios (Gráfico 13 y Recuadro I). En menor medida, hay inquietud por la disminución de las ventas y la variación de los precios de ventas tanto al alza como a la baja. Algunos entrevistados mencionan que, ante un aumento de costos producto del alza de aranceles, no siempre será posible subir los precios, lo que redundaría en una reducción de márgenes al menos en el corto plazo. Otros destacan la relevancia para sus costos de un alza del tipo de cambio, lo que se observó durante parte del período en que se levantaron los datos para el Informe.

Por otro lado, respecto de la actividad, no existe una opinión común. Las visiones fluctúan especialmente entre quienes esperan un impacto a la baja y quienes no ven grandes repercusiones a nivel local. Entre quienes mencionan efectos negativos, destacan un escenario en que la demanda por bienes durables se debilite debido a la incertidumbre de los consumidores frente al futuro. También existe una fracción menor que señala posibles beneficios, pues podrían generarse ventajas comparativas en la exportación de algunos productos a Estados Unidos respecto de otros países que enfrentan aranceles más altos.

Con todo, la mayoría de las empresas dice que no está modificando sus decisiones debido a las tensiones comerciales. Gran parte de los entrevistados indica estar a la espera de efectos concretos antes de decidir algo. Otros, en particular del rubro exportador, mencionan dificultades para redirigir sus envíos porque muchos de sus contratos de venta son a largo plazo. Por último, existen casos muy específicos en los que ya se han visto algunas repercusiones, o modificación en sus decisiones, como aumento de precio por parte de proveedores internacionales o adelantos de compra de maquinaria.

Para más detalles, ver el Recuadro I.

Desempeño y factores de la empresa

“Noté a partir del segundo semestre del año pasado una actividad un poco mayor, en distintas áreas”

(Gerente banco)

“[Se ve] una mejora paulatina, muy lenta, muy leve. Mejora con respecto al primer trimestre del 2024. Calza con lo que esperábamos que podía ocurrir: se ve recuperación, pero de forma muy, muy paulatina”

(Gerente construcción e inmobiliario)

“En el área comercial está explicado por el tema de los argentinos [el desempeño]. Se notó desde noviembre en adelante. Hemos tenido quiebres de stock, y (...) turismo es la estrella acá. Ha crecido muchísimo en los últimos años”

(Gerente comercio)

“Los materiales han bajado, en general, un poquito. La mano de obra ha subido un poco”

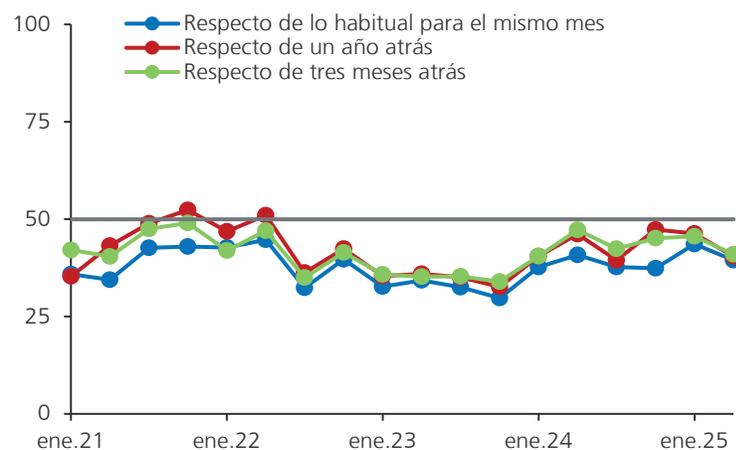
(Gerente construcción)

La percepción de los entrevistados sobre el desempeño de sus negocios y los factores detrás de su evolución en los últimos meses es de estabilidad, con las diferencias habituales entre sectores y macrozonas. En los servicios turísticos, hoteleros, recreacionales y en el comercio minorista, destacan que la llegada de turistas argentinos fue un motor de dinamismo en varias regiones tanto durante el verano como en el trimestre en curso. La construcción muestra cierto repunte en algunas regiones, pero se mantiene alicaída. Por su lado, en la encuesta se reporta un desempeño promedio algo más bajo en lo reciente, resultado que se repite para las ventas y los márgenes de ganancia (Gráficos 1 y 2).

Los costos han continuado subiendo a un ritmo relativamente estable (Gráfico 2), sin generar grandes sorpresas entre las empresa. Buena parte de las categorías de costos han registrado aumentos de menor magnitud con el correr de los meses, a excepción de los laborales, que exhiben presiones más persistentes. Esto coincide con lo que señala un grupo de entrevistados, quienes resaltan los impactos de diversas regulaciones en el costo de la mano de obra en el último tiempo. En cualquier caso, de manera prácticamente transversal no se reportan ajustes de dotación.

GRÁFICO 1

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



(*) Un índice de difusión es una transformación de un balance de respuesta, 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.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"En el último trimestre no hemos visto muchas diferencias en costos"

(Gerente agrícola)

"La luz subió, el aumento del sueldo mínimo, esto [el costo laboral] va a volver a subir por el tema de 6% [alza de la cotización previsional]. Es un impacto fuerte"

(Gerente retail)

"Tenemos fábricas americanas de productos y que ya nos avisaron de un aumento de precios [por alza de aranceles]. En ese sentido tenemos que sacrificar un poco de margen"

(Gerente minería)

"Los costos unitarios que tenemos considerados para 2025-2026 en dólares los estamos prácticamente manteniendo"

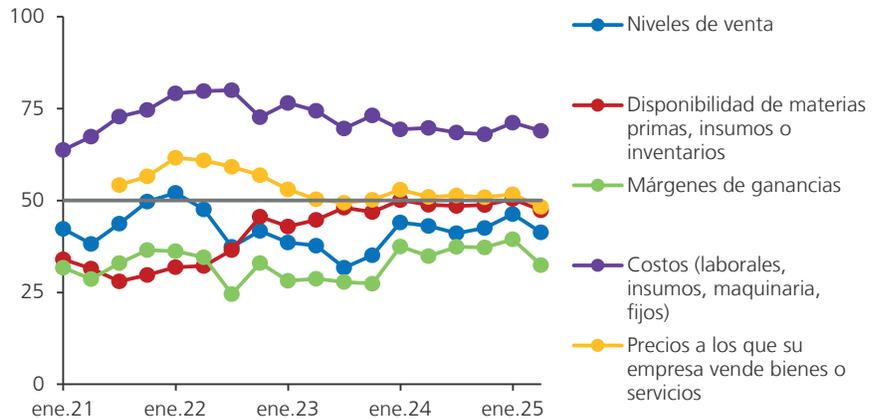
(Gerente industria salmonera)

"No se puede traspasar [a precios] todo al tiro, estamos revisando todas las semanas precios con proveedores"

(Gerente hotelería)

GRÁFICO 2

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



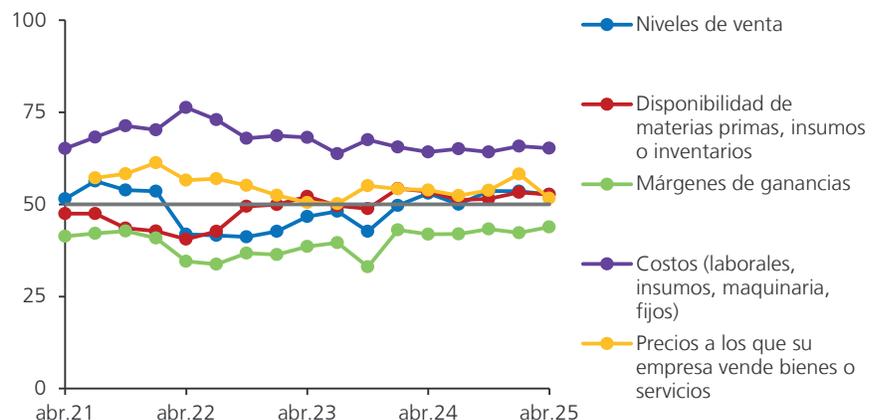
(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Las empresas no prevén cambios relevantes en los determinantes de su desempeño en el corto plazo (Gráfico 3). Con respecto a los precios de ventas, la expectativa del Informe pasado era que iban a ir al alza, pero ahora se espera que no estos no varíen en los próximos tres meses, en línea con las dudas de los entrevistados sobre el traspaso de los eventuales aumentos de costos en los próximos meses.

Con respecto a los costos, se espera que sigan aumentando a un ritmo similar a lo que se ha visto en los últimos trimestres y estarían impulsados principalmente por costos laborales y las fluctuaciones del tipo de cambio.

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.

"...ahora deberían venir un par de años positivos para la minería. Hoy día vienen unos 3 años buenos del área de minería, proyectos nuevos, 2025, 2026, 2027 van a ser positivos"

(Gerente servicios a la minería)

"Esperamos que este año sea mejor que el anterior, de la mano de la estabilización de los precios que en años anteriores subieron mucho"

(Gerente alimentos)

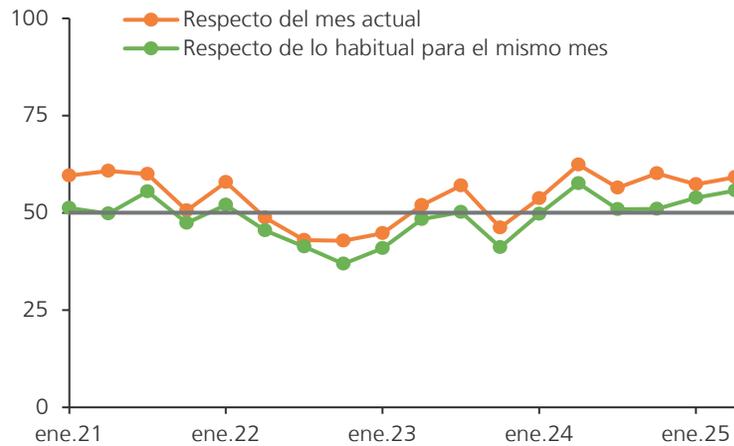
"Ha mejorado un 'pelito' [el crédito], pero sigue caro. A pesar de que el Banco Central baje la tasa, si el banco [comercial] ve más riesgo, igual te cobra un spread más alto"

(Gerente turismo)

Sobre el futuro, mejora el desempeño esperado a un año plazo (Gráfico 4). De todos modos, los entrevistados señalan un grado mayor de incertidumbre que en trimestres previos, principalmente por los posibles efectos de las tensiones comerciales. En este contexto, algunas empresas están barajando medidas en caso de que la situación global empeore y afecte su desempeño, pero de momento ninguna ha alterado sus planes.

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.

Condiciones crediticias

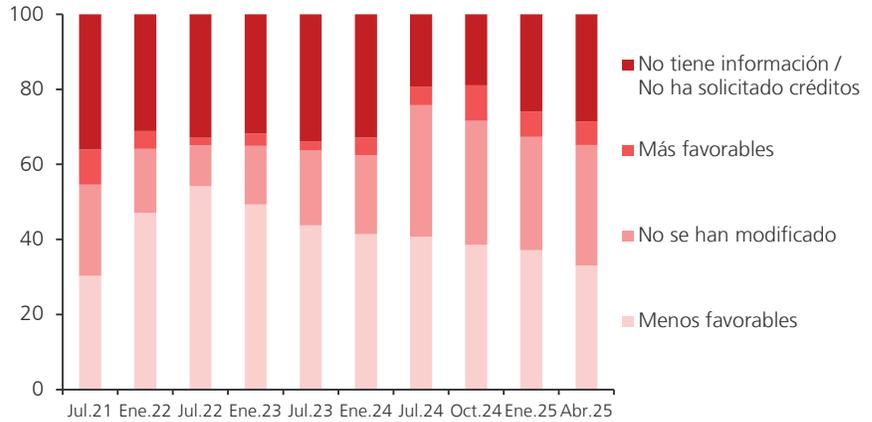
La percepción general es que se ha ido reduciendo la restrictividad en el acceso al crédito (Gráfico 5). Los resultados de la EPN reportan una baja en la restricción asociada al nivel de las tasas de interés y las garantías requeridas por los bancos. Asimismo, se señala que ha bajado la tasa de rechazo a quienes solicitan créditos (Gráfico 6). Con todo, ha ido asentándose la idea de que las condiciones de acceso al crédito no volverán a ser como en el período anterior a la pandemia, sobre todo en cuanto a los niveles de las tasas de interés y a los requerimientos por parte de la banca.

“He notado que [los bancos] están prestando menos que hace cinco años. Las tasas están super altas todavía. Si bien están más bajas [que en los últimos dos años], los últimos créditos que sacamos estaban bien caros”

(Gerente industria)

GRÁFICO 5

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



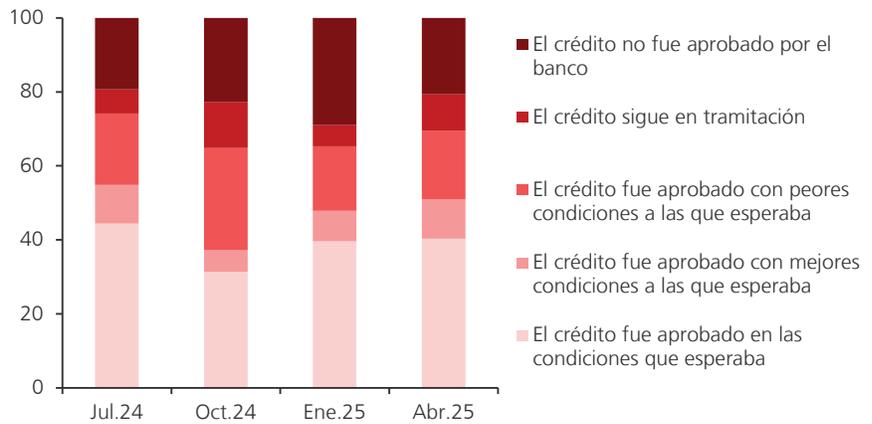
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“(...) de cada 10 llamados que tengan [un crédito] preaprobado, uno o dos quieren (...) No hay nuevos negocios. La época que los clientes venían al banco pasó. Lo más probable es que si va al banco es porque tiene problemas o alguien que se está bancarizando recién, pero el volumen es pequeño”

(Gerente banco)

GRÁFICO 6

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

La demanda crediticia se mantiene y seguirá acotada (Gráficos 7 y 8). Unos pocos bancos reconocen un aumento incipiente de las solicitudes de préstamos en algunas zonas, pero siguen viendo una actitud cauta por parte de los clientes al solicitar un préstamo.

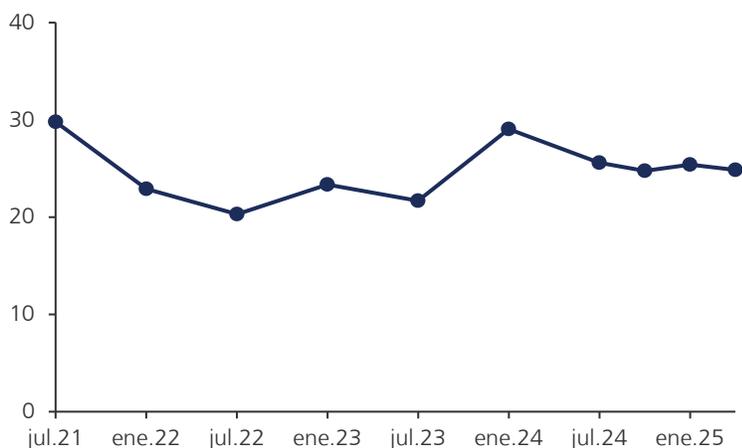
El capital de trabajo sigue siendo la principal razón que tienen las empresas para endeudarse^{1/} (Gráfico 9). En todo caso, se reporta un incremento gradual de la proporción de empresas que indica que se está endeudando para invertir. Sobre los hogares, los bancos indican que las principales razones para tomar crédito son la reestructuración de la carga financiera.

"[El crédito] hipotecario también va a ir mejorando un poquito, porque las tasas de largo plazo han bajado con respecto al año pasado y los primeros meses de este. No mucho, pero han bajado. Nos han llegado un poco más de solicitudes de hipotecario"

(Gerente banco)

GRÁFICO 7

EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas que responde "Sí")



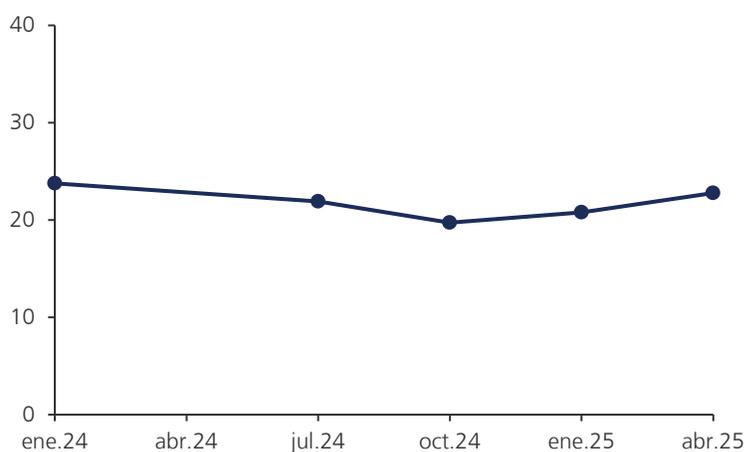
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Tomé un crédito ahora grandecito, de \$25 millones, para darme un flujo de caja y ver algo en que pueda invertir"

(Gerente restaurante)

GRÁFICO 8

EMPRESAS QUE PIENSAN SOLICITAR UN CRÉDITO DURANTE LOS PRÓXIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas que responde "Sí")



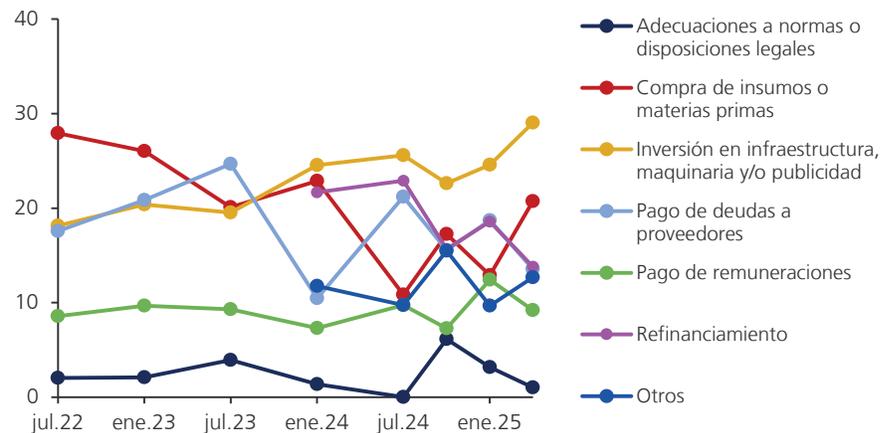
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

^{1/} En la EPN, las categorías "Compra de insumo o materias primas", "Pago de deuda a proveedores" y "Pago de remuneraciones" corresponden a capital de trabajo.

GRÁFICO 9

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE SU EMPRESA SOLICITÓ UN CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES?

(porcentaje de empresas que solicitó crédito)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Inversión

“Hicimos inversión en sostenibilidad, cómo centralizar las luces, que estén con sistema centralizado. Lo mismo con la climatización, el tema de la calefacción es alto”

(Gerente hotelería)

La mayoría de los entrevistados ha seguido ejecutando obras en línea con lo planificado, principalmente de menor envergadura. En todo caso, persisten las diferencias entre regiones y rubros. Las empresas que están invirtiendo indican que siguen enfocadas en trabajos de mantención, automatización y mejoras de eficiencia.

Los planes de inversión para el año en curso han aumentado respecto de lo que indicaban las empresas a fines de 2024 (Gráfico 10). Entrevistados de rubros que hace algunos meses desestimaban por completo invertir, como la construcción, hoy no se cierran a esa posibilidad si sus trabajos en curso consiguen las rentabilidades esperadas. También, a diferencia de los últimos Informes, unos pocos han mencionado iniciativas que estarían orientadas a más largo plazo.

Algunos entrevistados indican que la mayor incertidumbre les ha gatillado dudas en la ejecución y planificación de las inversiones. Ello va en línea con los resultados de la encuesta, que revela un aumento de la proporción de empresas que está evaluando la ejecución de sus proyectos. De todos modos, este mayor porcentaje tiene como contrapartida una disminución de la proporción de empresas que cancelarían definitivamente sus planes de inversión (Gráfico 11).

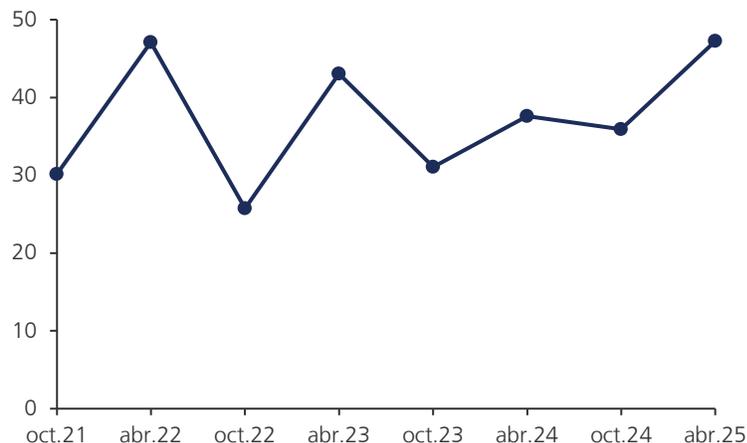
“En cuanto a inversiones a largo plazo, recién ahora los clientes [ligados a la minería] están preguntando por financiamiento de compras para cambiar de arriendo a inversión (...) esto es mucho más reciente”

(Gerente banco)

GRÁFICO 10

EN LOS PLANES QUE TENÍA SU EMPRESA A COMIENZOS DE AÑO, ¿TENÍA PLANIFICADO REALIZAR INVERSIONES DURANTE 2025?

(porcentaje de empresas que responde “Sí”)

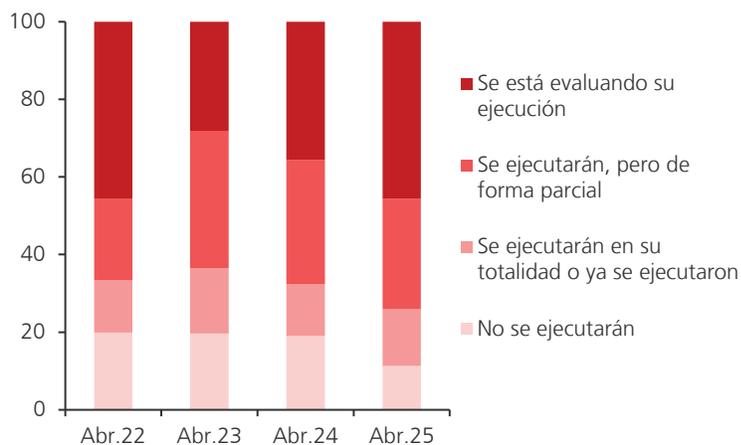


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 11

EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ CREE QUE SUCEDERÁ CON LOS PLANES DE INVERSIÓN QUE SU EMPRESA TENÍA O TIENE PARA 2025?

(porcentaje de empresas que responden que tenían o tienen planes de inversión para este año)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Hoy, por ejemplo, adelanté un proyecto porque me estaba yendo mejor de lo esperado. Pero otro capaz tenga que retrasarlo”

(Gerente inmobiliaria)

"(...) con esta nueva situación [a nivel mundial] todos creen que se puede generar un proceso inflacionario"

(Gerente banco)

"Pensamos que este año íbamos a estar con una inflación más baja, para poder empezar a bajar la tasa. Yo no esperaba que las tasas altas duraran tanto tiempo"

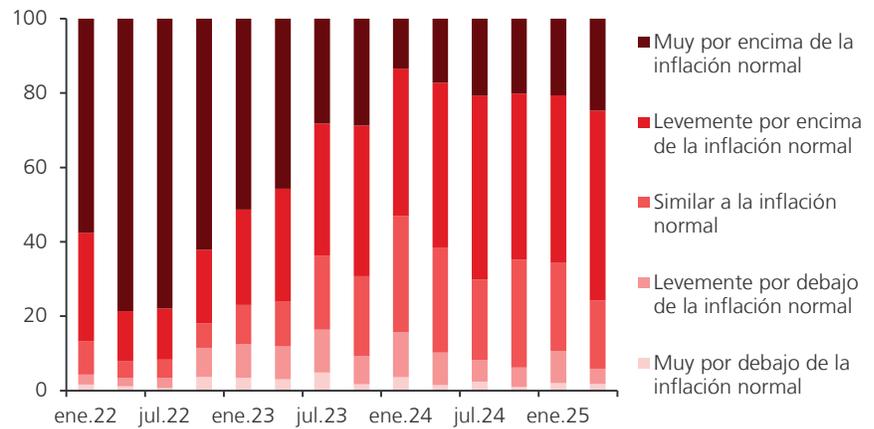
(Gerente turismo)

Expectativas de inflación

Las expectativas de inflación han subido, en un contexto en que los registros efectivos han aumentado acorde con lo previsto y en que el tipo de cambio se ha mostrado volátil (Gráfico 12). Unos pocos entrevistados señalan preocupación por la inflación a futuro como posible consecuencia del aumento de aranceles.

GRÁFICO 12

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

RECUADRO I

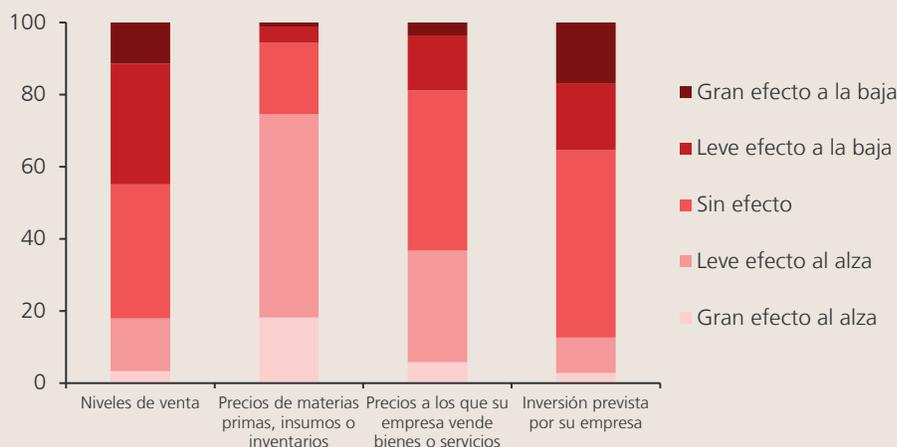
POSIBLES EFECTOS DEL CONFLICTO COMERCIAL EN LAS EMPRESAS CHILENAS

I. Introducción:

El aumento de las tensiones comerciales internacionales, tras el anuncio de un alza de aranceles por parte de Estados Unidos al resto del mundo, elevó la sensación de incertidumbre en las empresas chilenas. Si bien la mayoría aún no ha experimentado impactos directos, existe una preocupación por las consecuencias que podría acarrear una prolongación del conflicto comercial. Consultadas por cómo podrían manifestarse los efectos, la mayoría los asocia con un alza del precio de materias primas, insumos o inventarios y en la baja de los niveles de venta (Gráfico 13).

GRÁFICO 13

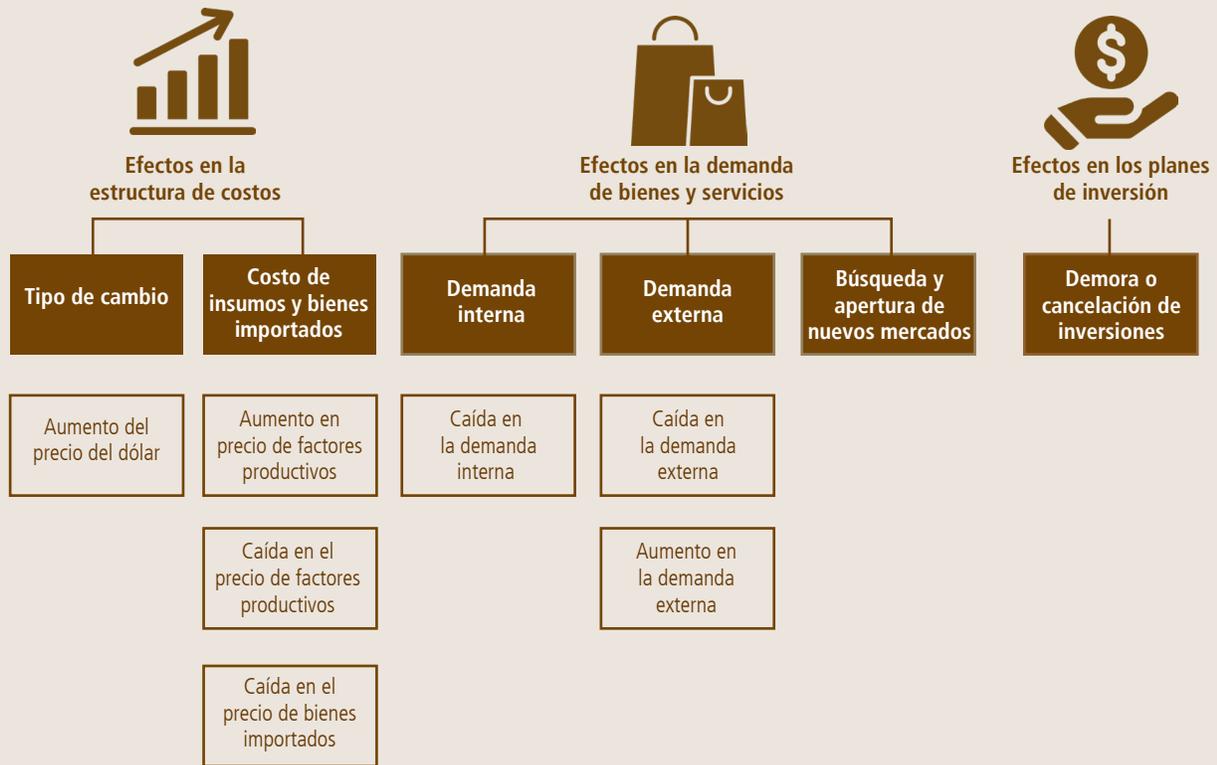
EFECTO POTENCIAL PERCIBIDO EN FACTORES DE LA EMPRESA
 (porcentaje de empresas que si han escuchado de la guerra comercial)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

La información recogida en este Informe —encuestas y entrevistas a empresarios y ejecutivos de distintas regiones del país—, permite clasificar en tres categorías de análisis la percepción de las empresas acerca de los eventuales impactos del conflicto comercial. En primer lugar, las consecuencias directamente relacionadas con el costo de compra de los insumos (incluyendo el efecto del tipo de cambio en estos); segundo, los efectos asociados a los movimientos de la demanda interna o mundial, es decir, vinculados con los volúmenes de venta y/o el precio al que las empresas venden sus productos o servicios; y, finalmente, las consecuencias a nivel de planificación presupuestaria o proyectos de inversión (Cuadro 1).

CUADRO 1
POSIBLES EFECTOS DEL CONFLICTO COMERCIAL SEGÚN LAS EMPRESAS



I. Efectos en la estructura de costos

Un primer impacto que genera inquietud entre los entrevistados está relacionado con las consecuencias sobre los costos. En principio, se identifican dos canales: por un lado, un alza en el tipo de cambio y, por otro, una variación en el precio de los insumos.

Tipo de cambio:

- **Aumento del precio del dólar.** Los mercados financieros han reaccionado a la mayor incertidumbre global, observándose una mayor volatilidad del tipo de cambio. Ello ha permeado en las percepciones de las empresas, que no descartan una depreciación adicional de esta variable en lo venidero, lo que dificulta la planificación presupuestaria y algunas decisiones de compra de insumos.



“El conflicto de EE.UU. (...) generará fluctuaciones del dólar importantes. Ya está afectando. En cierto modo sí [incide] (...) adelanté la compra de unas maquinarias. Compré un camión extra. Me hace estar cauto porque no creo que se desinfle el dólar”

(Gerente agrícola)

Costos de insumos y bienes importados:

- **Aumento en el precio de los factores productivos.** Actores de la industria (salmonera, maquinarias) y de la construcción anticipan que los precios de sus insumos podrían sufrir alzas por la alteración de las cadenas logísticas internacionales.



“[La guerra comercial] impacta en mayor medida en los materiales de construcción. Esto ya lo vimos con la pandemia: el costo de los materiales, que subieron cerca de 45%, lo que se traspa al precio final al cliente. Esto genera que te quedas con un sobre stock”

(Presidente gremial construcción)

- **Caída en el precio de los factores productivos.** El alza del precio de importación de algunos insumos en Estados Unidos podría generar un sobre stock de estos en el país de origen, forzando su redireccionamiento hacia economías como la chilena, a un precio menor que el original.



“Lo que le puede pasar a Alemania es que se quede con sobre stock de lúpulo y pueda enviar más barato al resto. Es probable, [por]que Alemania ahora pone más lúpulo en EE.UU. que en Sudamérica (...) capaz ahora los países chicos y con baja tasa [de arancel] no se vean tan afectados”

(Gerente industria)

- **Caída en el precio de bienes importados.** En el comercio, los negocios que importan desde China podrían beneficiarse si los bienes que dicho país exportaba a Estados Unidos se redireccionan hacia países como Chile, efecto que debiera verse atenuado ante un shock negativo en la economía china.



“Nuestros productos son de origen asiático y eso [política de aranceles] no debería tener un efecto alcista, todo lo contrario. Es probable que China desvíe productos a mercados como los nuestros a precios más convenientes. Y eso podría tener un efecto de precios más hacia la baja”

(Gerente retail)

II. Efectos vinculados a demanda de bienes y servicios

Aunque hasta el momento muy pocas empresas han experimentado consecuencias directas en la demanda debido a la imposición de aranceles, existe preocupación por los posibles efectos si las tensiones comerciales se prolongan. Se anticipan impactos tanto en la demanda interna como en la externa, y frente a una eventual disminución de la demanda, surge también la posibilidad de que las empresas deban salir en búsqueda de nuevos mercados.

Demanda interna:

- **Caída en la demanda interna por efecto de las expectativas de los consumidores.** La percepción de estar frente a una “crisis económica” mundial podría incidir en postergar o suprimir decisiones de compra, especialmente de bienes durables.



“A nosotros la guerra comercial nos va a afectar si los consumidores se ven afectados, por una cuestión de expectativas. Si adoptan una posición más cautelosa, lógicamente que van a dejar de consumir”

(Gerente retail)

Demanda externa:

- **Caída en la demanda externa** como consecuencia directa de la imposición de aranceles o por las fluctuaciones en la política de importación de EE.UU. que podría llegar a detener o postergar el ingreso de bienes desde Chile. O también, por los posibles efectos negativos del conflicto en la demanda global.



“Ahora con todo el tema de Trump se frenaron un par de exportaciones justo cuando se anunciaron los aranceles, pero esperamos que esto se vaya normalizando de a poco”

(Gerente agrícola)

- **Aumento en la demanda externa** para aquellos bienes que tengan mejores condiciones de exportación, es decir, aranceles más bajos en comparación a países competidores.



“De mantenerse los aranceles, aprovecharíamos las ventajas comparativas versus otros competidores. No hemos tomado medidas preventivas ni reactivas, no creemos que vaya a haber cambios en las tarifas anunciadas y esperamos aprovechar esa ventaja comparativa”

(Gerente agrícola)

- **Búsqueda y apertura de nuevos mercados.** Esto podría estar vinculado a la necesidad de contar con una demanda que reemplace a aquella que disminuiría por efecto de los aranceles, incluso con la posibilidad de generar cambios en algunas cadenas productivas.



“Chile tendrá que salir a buscar otros mercados (...) dentro de todo es positivo para abrirnos (...) no tenemos por qué depender tanto de EE.UU.”

(Gerente agrícola)

III. Efectos en planes de inversión

Como consecuencia del clima de incertidumbre, las empresas podrían optar por suprimir o postergar sus planes de inversión en el corto plazo, a la espera de un entorno más claro. En el largo plazo, la principal razón señalada para no invertir es una eventual ralentización de la economía mundial.



“El resto es que mucha información de todo tipo de la situación financiera económica país, global, guerras, eso de incertidumbre te lleva a no meterte en cosas, en inversiones o grandes compras”

(Gerente banco)

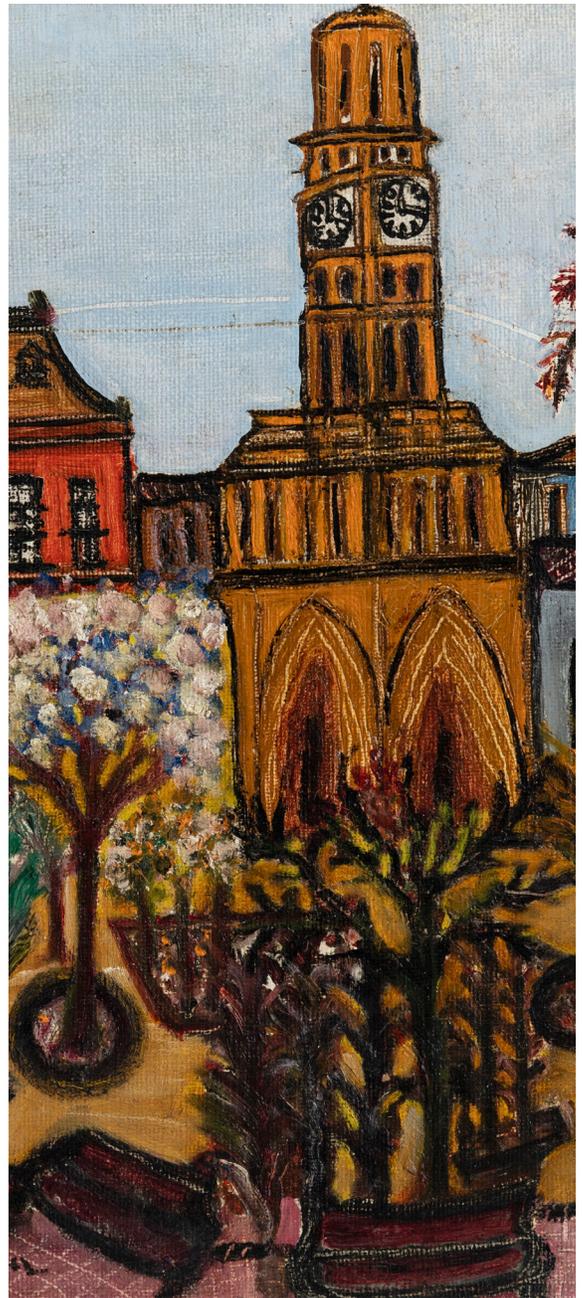
En síntesis, los entrevistados enfatizan que aún el escenario es algo incierto para conocer los impactos efectivos del conflicto en desarrollo, lo que además se encuentra sujeto a la evolución y concreción de las imposiciones arancelarias anunciadas a la fecha. Es importante señalar que las sensaciones en torno a estas posibles consecuencias se basan en el conocimiento de cada entrevistado sobre su rubro, y en sus experiencias anteriores en episodios de inestabilidad global.

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 11 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 62 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.



LUIS HERRERA GUEVARA
Plaza de Iquique
Óleo sobre tela
51,7 x 59,5 cm

De acuerdo con lo señalado por gran parte de las empresas consultadas, el desempeño reciente de la Macrozona ha sido similar o incluso algo mejor respecto de trimestres previos.

No obstante, hay importantes diferencias entre regiones. Por ejemplo, en Antofagasta y Tarapacá, sigue destacando el dinamismo de la gran minería, a diferencia de otras zonas donde hay faenas más pequeñas.

En tanto, Coquimbo se vio particularmente favorecida por la masiva llegada de visitantes argentinos en el verano, especialmente en el turismo y el comercio.

Para lo que resta de 2025, las perspectivas apuntan a un año que no sería muy distinto del anterior. Sin embargo, la aplicación de aranceles en Estados Unidos ha agregado un grado mayor de incertidumbre a esta percepción, aunque las opiniones respecto de las consecuencias no son transversalmente negativas. Varios creen que habrá impactos acotados en la actividad local, por lo que aún no ha habido ajustes en los planes de inversión por este motivo. Sin embargo, se estima que los mayores efectos podrían recaer sobre los costos, por la volatilidad cambiaria y eventuales interrupciones en las cadenas de suministro globales.

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

Desde hace varios meses, los costos y los precios acumulan poca variación en buena parte de los negocios entrevistados. Más allá de que algunos señalan el ajuste de las tarifas eléctricas, de los costos laborales o del valor de ciertos insumos o servicios, todos concuerdan en que esas alzas están lejos de igualar las de hace un par de años, cuya magnitud tampoco esperan que se repita. Igualmente, la percepción en torno al nivel de los costos continúa siendo elevada. En general, el desempeño de la demanda aún no estaría permitiendo revisiones más significativas de los precios de venta para la recuperación de márgenes, pese a un mayor dinamismo de la actividad en ciertos sectores y regiones.

Con todo, los vaivenes del dólar han sido un foco de atención transversal para los que ocupan o venden artículos importados, en especial si es que este fenómeno se extiende debido a las tensiones comerciales globales. Se relatan otros eventuales impactos de esta contingencia, como la posibilidad de que aumenten los precios externos de distintos ítems asociado a problemas en las cadenas de suministro o la necesidad de reorganizar la logística de las importaciones. En cambio, otros no desestiman que los productos provenientes de China se abaraten.

Percepción de las condiciones financieras

Según los bancos consultados, el desempeño del crédito comercial ha tenido un leve repunte en los últimos seis meses, si bien permanece acotado. Esta percepción es compartida por las empresas entrevistadas. Se siguen señalando solicitudes para capital de trabajo como el principal motivo de endeudamiento y algo más para inversión, sobre todo en maquinarias por parte de prestadores de servicios a la minería.

Respecto de los préstamos a hogares, también se indica cierta mejora en el segmento hipotecario, en contraste con la debilidad que mantiene el de consumo. Para este último, los bancos reiteran que la compra de cartera y el refinanciamiento continúan determinando su desempeño. Asimismo, comentan cautela de las personas para adquirir nueva deuda, lo que incluye preocupación respecto de su situación laboral futura.

Los bancos y las empresas vuelven a mencionar el descenso paulatino de las tasas de interés, aunque existe consenso en que estas no volverán a los bajos niveles de antaño. Dichas bajas las asocian a las reducciones de la Tasa de Política Monetaria en meses pasados, pero además a la fuerte competencia entre bancos en medio de un bajo volumen de operaciones.

Mercado laboral

En general, las empresas nuevamente señalan que han mantenido sus dotaciones de personal y no esperan ajustarlas de modo significativo. El mayor impulso que algunos entrevistados prevén para la actividad minera hacia adelante en Antofagasta o Tarapacá, entre otras localidades, tendría efectos acotados en el empleo regional. A su juicio, ello se debe a que la mano de obra ocupada en esas faenas proviene especialmente de regiones más al sur del país.

Una fracción de los consultados subraya el alza de los costos laborales en el último tiempo. En esto han incidido, entre otros elementos, los cambios regulatorios en el mercado del trabajo, lo que, a su juicio, seguirá presionando el costo de la mano de obra.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las perspectivas para 2025 apuntan a un año similar o levemente mejor al anterior, aunque con divergencias entre sectores. Esta visión es algo menos optimista que hace algunos meses, pese a que el desempeño económico en varias regiones fue más positivo que lo esperado en la partida del año. Como ha sido la tónica reciente, la minería cuenta con expectativas mejores que otros rubros, en parte apuntalado por expectativas favorables para el precio del cobre.

De la misma manera, los montos previstos de inversión no difieren sustancialmente de los de 2024. Los proyectos mineros lideran las iniciativas en cuanto a magnitud. En otros sectores, como la construcción, se observa una disposición a invertir mayor que en trimestres previos, cuando se descartaba por completo la incorporación de nuevas obras a su planificación.

Esto se da en un contexto de incertidumbre sobre el panorama mundial, con opiniones que apuntan principalmente a efectos negativos y/o mínimos en la actividad local de los aranceles en Estados Unidos. Los que son más pesimistas creen que estos impactos podrían ser más visibles hacia la segunda mitad del año. Varios consultados también indican factores de incertidumbre políticos y económicos en el plano interno, aunque menos relevantes.

Sectores económicos

El desempeño sectorial está marcado por diferencias importantes entre las regiones que componen la Macrozona. En la minería, continúa resaltando el dinamismo de los grandes proyectos, en especial en Antofagasta y Tarapacá. Esto ha dado soporte a la actividad y los planes de inversión de quienes proveen productos y servicios a este rubro. En otras regiones, donde predominan las faenas pequeñas y medianas, el impulso es menor.

Las diferencias también se observan en el comercio y diversos servicios de turismo y entretenimiento. Destaca el repunte de estas actividades en Coquimbo en meses recientes, favorecido por la mayor llegada de visitantes argentinos. De cualquier manera, no existe consenso sobre si ello se repetirá en lo venidero. Además, este fenómeno no se ha replicado con la misma intensidad en el resto de la Macrozona, donde entrevistados de esos sectores revelan ventas relativamente estables y según lo anticipado en gran parte de los casos.

Los exportadores frutícolas, en particular de uva, indican resultados que fueron reduciéndose a lo largo de la temporada dada la baja de los precios. Problemas portuarios a nivel local y de disponibilidad global de contenedores atrasaron los envíos. Con ello, su llegada a destino se produjo en conjunto con la de otros países, ampliando la oferta y afectando negativamente los retornos.

Los rubros construcción e inmobiliario persisten débiles, más allá de que las expectativas de los entrevistados son algo menos pesimistas. Varios hacen énfasis en que no solo las condiciones financieras están siendo un determinante, sino principalmente los altos precios imperantes de las viviendas y, con ello, las dificultades para alcanzar el pie exigido. Algunos subrayan los desafíos que significará la eliminación del crédito especial para empresas constructoras (CEEC) para la fijación de precios de los inmuebles. Se reitera una actitud estricta de la banca con estos sectores, con la exigencia de niveles de preventa más elevados inclusive.

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 743 empresas respondieron la encuesta (EPN).

La zona se destaca 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.



LUIS HERRERA GUEVARA
Cerro Bellavista
Óleo sobre tela
69,5 x 59,5 cm

Gran parte de las empresas entrevistadas señala que los primeros meses del año fueron favorables, más allá de que algunos califican la mejora como acotada. En todo caso, varios entrevistados del rubro exportador reportan un peor desempeño en lo que va del año. Entre las principales razones se mencionan caídas en el precio de sus exportaciones —destacando el caso de las cerezas— y de las órdenes de compra desde hace algunos meses, esto último derivado del aumento de la incertidumbre como consecuencia de las tensiones comerciales.

Hacia adelante, la mayoría de los consultados coincide que 2025 será un año mejor que el anterior. En ciertos casos esta evaluación se encuentra supeditada a la evolución de la situación externa, la que aparece como un factor de incertidumbre importante. Sin embargo, las empresas señalan no tener claro cuáles serán los efectos del alza de los aranceles sobre el desempeño de sus negocios, por lo que están atentas al desarrollo en ese frente para evaluar potenciales medidas para atenuar sus impactos.

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

En cuanto a los costos, las opiniones recogidas apuntan a cierta estabilidad en los últimos meses. Varios de los consultados señalan que, en general, estos no han exhibido grandes cambios en lo que va del año. Incluso algunos mencionan disminuciones, como es el caso de los materiales e insumos para la construcción. No obstante, al igual que en otros informes, se reitera una base de costos elevada, afectada principalmente por el aumento de los costos laborales y la electricidad en el último año.

Por otro lado, nuevamente surge cierta preocupación por el nivel y la volatilidad del tipo de cambio. Varias empresas importadoras de bienes y/o insumos señalan la fluctuación del precio del dólar como una inquietud, lo que ha continuado imponiendo desafíos a la planificación de costos y presupuestos.

Respecto de los precios, las opiniones son mixtas y varían entre sectores y líneas de productos. Varios entrevistados señalan que los precios han mantenido cierta estabilidad, entre ellos el comercio automotriz y el *retail*. En este último, dicha estabilidad se da más allá de variaciones habituales según temporada, en un escenario en que la competencia en precios sigue alta. En el rubro inmobiliario se mencionan reducciones de precios en las unidades terminadas, como forma de ir liberando stock ante la baja demanda.

Hacia el futuro, surgen algunas preocupaciones por posibles presiones al alza sobre los costos y precios, como consecuencia de la evolución del escenario externo. En ello confluyen, por una parte, los eventuales efectos de un alza del tipo de cambio y, por otra, posibles aumentos de precios de bienes o insumos producidos en el resto del mundo que utilizan a Estados Unidos como centro logístico.

Percepción de las condiciones financieras

De acuerdo con la mayoría de las empresas, las condiciones de acceso al financiamiento bancario no han seguido restringiéndose como en años anteriores y no exhiben grandes cambios en los últimos meses. Esto último es resaltado principalmente entre las empresas inmobiliarias, que no anticipan requerimientos adicionales durante este año. Aun así, una minoría señala un estrechamiento del financiamiento en lo reciente, en lo que habría influido el alto nivel de exposición de sus negocios al deterioro de la situación externa.

Los consultados de banca de personas reportan que las colocaciones de consumo han aumentado en lo que va del año, aunque principalmente asociadas a la compra de cartera. Las nuevas colocaciones han mantenido un dinamismo acotado en los últimos meses, en un escenario en que los clientes continúan reticentes a aumentar sus niveles de deuda. Una situación similar se reporta por el lado de los créditos hipotecarios, lo que es confirmado por las empresas inmobiliarias.

Mercado laboral

La mayor parte de los entrevistados señala no haber realizado ajustes en sus dotaciones. Solo unos pocos reconocen haber reducido personal en los últimos meses. Esto se atribuye a una operación de la empresa que ha estado bajo su capacidad óptima por un período extenso, como es el caso de algunas inmobiliarias, y al aumento de los costos laborales del último año que llevó a desvinculaciones.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

En general, las empresas anticipan un año mejor que el anterior, aunque continúan prevaleciendo expectativas cautas de crecimiento. Esto se condice con perspectivas de inversión que se mantienen acotadas y sin grandes proyectos en carpeta. Entre quienes señalan montos algo mayores de inversión en relación con años anteriores, resaltan empresas de *retail* que planean abrir nuevas tiendas y algunas ligadas a la construcción que han reorientado su negocio hacia obras inmobiliarias de menor costo.

Algunas preocupaciones emergen respecto de los impactos asociados al conflicto comercial, aunque su evolución se encuentra sujeta a altos niveles de incertidumbre. Entre ellas, las consecuencias más reiteradas son los posibles efectos al alza en los costos y un deterioro de expectativas que afecte negativamente tanto la actividad del sector exportador como las decisiones de consumo de las personas (ver Recuadro I).

Sectores económicos

En el comercio automotriz y *retail* se reporta un buen ritmo de ventas durante los últimos meses, en línea con lo previsto por las empresas. En el *retail*, las empresas dan cuenta de crecimiento en todas sus líneas de productos. Parte de ello influido por el fuerte impulso del turismo, especialmente argentino, a inicios de año. Si bien la venta de bienes durables ha crecido de forma más acotada, se mantiene por sobre los registros de años anteriores. Se añade alguna cuota de preocupación por el eventual efecto que podría tener la situación externa sobre la disposición a adquirir este tipo de bienes hacia adelante.

Varias empresas exportadoras señalan una evolución menos favorable en el último tiempo. Los exportadores de cerezas indican una reducción significativa de la rentabilidad del negocio respecto de años anteriores, ante la caída de su precio como consecuencia del sobre stock generado en el mercado chino, situación que plantea desafíos importantes para las perspectivas del sector. Asimismo, las tensiones comerciales impactaron las ventas de algunas empresas, de acuerdo con opiniones provenientes de los rubros vitivinícola y forestal. En este último, además, se señaló una reducción del precio internacional de algunos productos madereros ante los temores de desaceleración global.

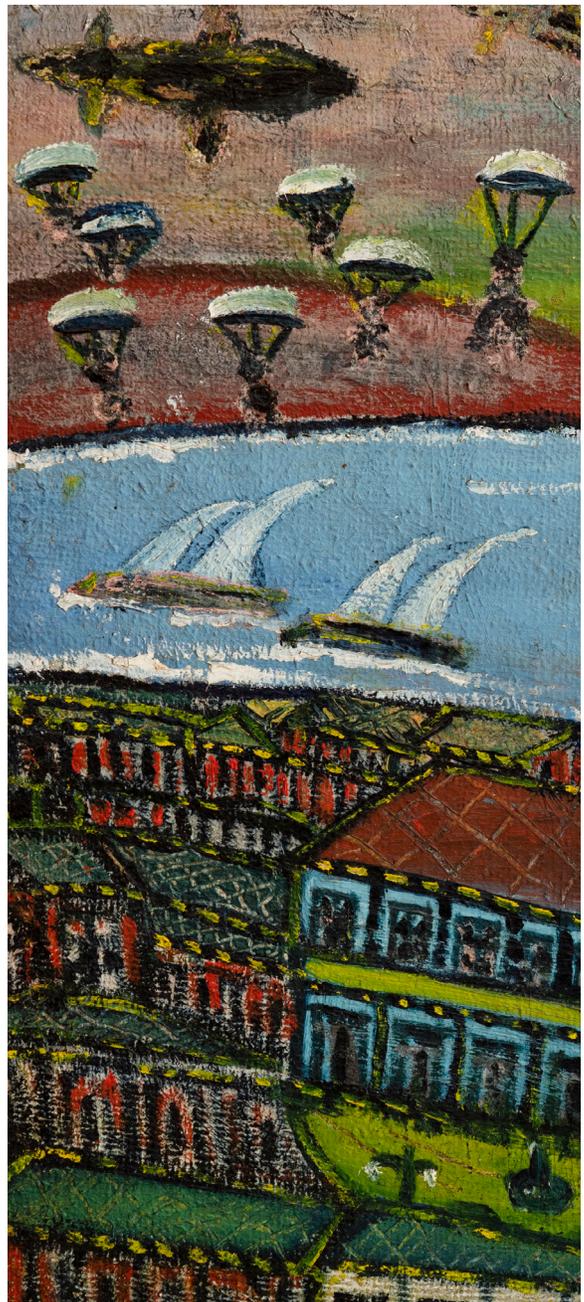
El sector inmobiliario sigue dando cuenta de un bajo desempeño. Los entrevistados comentan que la velocidad de venta ha continuado lenta en los últimos meses, especialmente en las viviendas de mayor precio. Se reporta que los desistimientos no muestran grandes cambios, en línea con condiciones de acceso al financiamiento que se han mantenido. Esto, en un escenario en que la cantidad de proyectos sigue por debajo de un año normal y su evaluación es mucho más exhaustiva por parte de las empresas.

MACROZONA SUR

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

En esta oportunidad, se realizaron 11 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 66 empresas respondieron la encuesta (EPN).

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



LUIS HERRERA GUEVARA
Paracaidistas (de Puerto Montt)
Óleo sobre tela
48 x 60 cm

La brecha entre los rubros de mayor y menor dinamismo en la Macrozona parece haberse reducido durante el último trimestre. Quienes se ubicaban en una posición de alto desempeño y perspectivas al alza —especialmente aquellos sectores relacionados con el comercio *retail* y servicios favorecidos con la llegada de turistas durante el verano— continúan dando cuenta de resultados positivos, pero son algo más cautos que en el Informe anterior en torno a la continuidad del impulso estival. De todas formas, anticipan un año mejor que los dos anteriores. Por su parte, los rubros más rezagados declaran no creer que su desempeño caiga más y, en algunos casos, incluso reconocen la intención de reactivar proyectos a mediano o largo plazo (aunque no durante 2025).

La visión en torno a los costos y los precios de las empresas no ha variado mayormente. Los entrevistados señalan que, en general, ambos han tendido a estabilizarse en lo reciente. Aun así, en algunos sectores puntuales los ajustes de las tarifas eléctricas y las políticas laborales anticipan la necesidad de tomar medidas de contención, algunas de las cuales ya se han concretado. Las dotaciones de trabajadores no han variado, más allá de las necesidades estacionales, mientras que las condiciones financieras han mejorado levemente.

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

En buena parte de los rubros entrevistados se reconoce una **mantención de los costos en lo reciente**. Entre aquellos que informan cambios, destaca la construcción, donde se señala que el precio de los materiales se ha reducido, con la excepción del acero, insumo que se vio afectado por el cierre de la siderúrgica Huachipato en 2024. Respecto del tipo de cambio, varias empresas señalan que no se ha visto mayormente afectadas por sus movimientos, pues proyectaron el año con un precio del dólar más alto. Por otro lado, una proporción menor de los entrevistados manifiesta preocupación por la evolución del costo de la energía y de la mano de obra.

En el caso de los precios de venta, se perciben **mayores diferencias en su evolución por sectores económicos**. Así, el grueso de las empresas indica que sus precios no han sufrido modificaciones en el último tiempo. En algunos casos, porque sus tarifas se establecen por contratos de mediano plazo. Entrevistados del rubro inmobiliario señalan disminuciones de sus precios para impulsar la venta de stock de períodos anteriores. Las empresas ligadas al comercio reconocen que sus precios subieron durante el último trimestre, pero aluden a distintas razones, entre ellas la mayor demanda de la temporada estival y la necesidad de intentar mantener sus márgenes de ganancia.

Hacia adelante, la percepción general es que los costos y los precios tenderán a mantenerse. Para algunos sectores, los impactos del ajuste en las tarifas eléctricas y del costo laboral sigue siendo una preocupación. En otros, no se esperan aumentos en los costos, pero reconocen que, si la trayectoria de la demanda interna lo permitiera, buscarían la forma de aumentar sus precios para recuperar algo de márgenes.

Percepción de las condiciones financieras

La mayoría de las empresas continúa señalando que las condiciones para acceder a financiamiento bancario son exigentes, más allá de una leve mejora en meses recientes. Una parte de los entrevistados reconoce que, en el último tiempo, los bancos han bajado sus exigencias para adquirir un crédito y/o que la tasa de interés se ha reducido levemente. Otra fracción señala que las condiciones no han mejorado ni empeorado este año, luego de una leve flexibilización hacia fines del anterior. Sin embargo, las empresas coinciden en que las exigencias bancarias actuales siguen siendo mayores que antes de la pandemia, tanto a nivel de requisitos, plazos y tasas de interés.

Por el lado de los bancos, el consenso es que las colocaciones reales se mantienen estables. El stock de colocaciones se mantiene parejo en comparación con el último trimestre de 2024, con una evolución en torno a la esperada en el segmento comercial, especialmente por parte de las pymes. La variación de este también es similar a lo visto el año anterior. En el segmento de consumo, se reconoce una leve baja en las colocaciones, la que asocian a los meses de verano.

Otros indicadores de la actividad bancaria han evolucionado en distintas direcciones. La morosidad de la cartera comercial se mantiene estable, pero los bancos muestran una incipiente preocupación por el no pago en el segmento de consumo. Las solicitudes de *leasing* bancario han aumentado, lo que podría ser un precursor de mayor inversión. Finalmente, el segmento de créditos para la vivienda ha mejorado levemente en el último trimestre, tanto por mayores solicitudes como por menores tasas hipotecarias —aunque, tal como en las otras carteras, estas aún siguen por encima de los niveles de hace cinco años.

Mercado laboral

Las entrevistas reflejan un mercado laboral relativamente estable en la Macrozona. Sectores como la construcción, la industria y el forestal han reducido personal o detenido contrataciones como forma de ajuste a una demanda aún débil y/o por razones de estacionalidad en su actividad. En contraste, el sector hotelero y turístico ha incrementado su dotación, impulsado por el mayor flujo de turistas internacionales y nacionales. La rotación laboral se mantiene baja, exceptuando sectores que tienen carácter de temporada.

En algunos casos, los costos laborales se han visto presionados por el alza del salario mínimo y la ley de 40 horas, llevando a algunas empresas a buscar esquemas más flexibles como el trabajo *part-time* o la externalización de funciones. En rubros puntuales, también se mencionan avances hacia la automatización de actividades, para reducir la necesidad de mano de obra. Pese a estos elementos, el grueso de las empresas ha optado por mantener sus niveles de dotación, buscando ganar eficiencia o esperando señales más claras de reactivación.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

La inversión se mantiene contenida, enfocándose principalmente en mejorar la eficiencia de las operaciones. Las decisiones de inversión se están tomando con prudencia y no se espera que sean de gran magnitud en el corto plazo. Sectores como la salmonicultura y la hotelería mantienen planes de inversión en infraestructura, tecnología y certificaciones. Por su parte, los nuevos proyectos de la construcción están sujetos a un cuidadoso análisis de rentabilidad, en medio de extensos períodos de obtención de permisos. En contraste, la industria forestal y el comercio automotriz han congelado sus inversiones por baja demanda.

En general, entre los entrevistados predomina una visión que apunta a un crecimiento moderado. Sectores como la industria cervecera, la forestal, el comercio automotriz y la construcción anticipan un escenario similar o levemente mejor que el 2024. En hotelería y comercio *retail* prevén un buen desempeño durante el próximo trimestre, pero manifiestan dudas en torno a la mantención de este impulso en el futuro. En turismo se espera la habitual caída en la actividad que se produce en temporada de invierno.

Sectores económicos

El rubro comercial sigue mostrando diferencias según su línea o tipo de producto. Los negocios más vinculados al comercio *retail* continúan mostrando mejores resultados, luego de una temporada estival con alto flujo de turistas, especialmente argentinos. Lo mismo ocurre en sectores de servicios, como la hotelería. En contraste, los comercios especializados en la venta de insumos industriales reconocen una baja en su desempeño reciente. Finalmente, se mantienen los resultados acotados en el comercio automotriz, los que se asocian a un cambio en las decisiones de compra de los consumidores sobre este tipo de bienes.

En los sectores primarios, se mantienen diferencias en el desempeño de acuerdo con la actividad o rubro. El sector lechero se mantiene estable, con un desempeño similar hace algunos trimestres y con cierto margen para realizar inversiones. En el caso de la acuicultura, en particular aquella ligada al cultivo de salmones ha tenido un resultado mejor que en 2024, aunque con alguna cuota de cautela por los desarrollos internacionales recientes (ver Recuadro I). Finalmente, en el sector forestal reconocen un desempeño por debajo del esperado, asociado a algunas dificultades en el plano legislativo.

Los rubros inmobiliarios y de la construcción siguen poco dinámicos, aunque con perspectivas algo mejores que en Informes anteriores. Si bien hay coincidencia en que la actividad de dichos sectores está muy por debajo de un año normal, la baja en los costos y una mejora en la percepción de las condiciones de créditos hipotecarios permiten suponer que el período de mayor ajuste ya pasó. Así, si bien las perspectivas de corto plazo son estables, algunos entrevistados de estos rubros reconocen estar pensando en una reactivación de proyectos hacia el mediano plazo. De todas formas, los eventuales efectos del conflicto comercial asoman como una inquietud (ver Recuadro I).



Informe de Percepciones de Negocios MAYO 2025