



# INFORME DE PERCEPCIONES DE NEGOCIOS

AGOSTO 2022

# INFORMACIÓN IPN

Este Informe —que se publica en febrero, mayo, agosto y noviembre— resume las opiniones recogidas por la Gerencia de Estrategia y Comunicación de Política Monetaria de la División Política Monetaria en entrevistas y encuestas a la administración de empresas a lo largo del país.

Las entrevistas —alrededor de 55— fueron realizadas entre el 29 de junio y el 25 de julio de 2022. La encuesta fue levantada en modalidad *online* entre el 18 y el 29 de julio de 2022, recibiendo 804 respuestas válidas. Más información sobre las preguntas y respuestas de la encuesta y el set de gráficos descriptivos completo se puede encontrar en el Anexo.

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.



## INFORME AGOSTO 2022

El desempeño global de los negocios empieza a mostrar signos de deterioro, consolidando las perspectivas de un escenario de menor actividad. Las empresas informan que sus niveles de venta han disminuido en los últimos meses, pero con una percepción variable entre distintos rubros.

*“Seguimos con una demanda fuerte, aunque se nota que viene bajando”*

*(gerente de automotora)*

Persiste el aumento de los costos, aunque las presiones asociadas a la disponibilidad de insumos e inventarios tienden a aliviarse levemente respecto del trimestre anterior. En este contexto, los precios de venta siguen aumentando.

El porcentaje de empresas que buscan nuevos trabajadores se mantiene, en un escenario donde las dificultades en la contratación persisten, aunque en menor medida que lo reportado en enero.

Si bien las empresas perciben un aumento en sus costos laborales, los reajustes salariales en promedio son similares o por debajo del IPC, mientras que su frecuencia ha disminuido de forma importante respecto de lo que habitualmente realizaban las empresas.

*“Hacia adelante nos preocupa esto [la reducción del gasto de personas y empresas] en el sector, porque cuando hay inflación alta y comienza una recesión, lo primero que se ve afectado es el área de servicios”*

*(gerente de hotel)*

Se percibe un deterioro en las condiciones financieras, siendo el alza de las tasas de interés la principal causa tras ese juicio. Se reduce el porcentaje de empresas que ha solicitado un crédito en el primer semestre del año. No necesitarlo sigue siendo la principal razón para no pedir créditos, aunque su preponderancia se reduce respecto de seis meses atrás.

Las expectativas de las empresas apuntan a un deterioro de su desempeño, asociado principalmente a la reducción de sus futuros niveles de venta. Asimismo, prevén una estabilización de sus precios, mientras que los costos seguirían al alza, aunque en menor cuantía que lo experimentado previamente.

Se mantiene el porcentaje de empresas que espera que la inflación se ubique muy por encima de su nivel normal en los próximos doce meses, lo que ha tenido efecto en el retraso o adelanto de algunas de sus decisiones.



*“No se nota una desaceleración en el sector, pero sí se nota un apriete del gasto de personas y empresas”*

*(gerente de hotel)*

*“La actividad en la construcción ha bajado por menores inicios de proyectos, a raíz de la inflación actual y las altas tasas de interés”*

*(gerente de empresa inmobiliaria)*

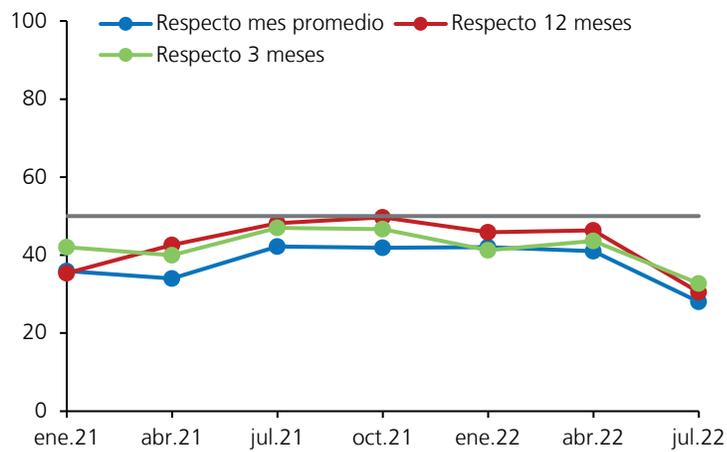
*“Está costando mucho concretar la venta. Si bien el año pasado se vio un descontrol en el gasto, se nota que la gente está más preocupada ahora ”*

*(gerente de tiendas del comercio minorista)*

## Situación actual

Las empresas informan que su desempeño ha disminuido respecto de los trimestres anteriores (gráfico 1). Esta evaluación se observa cuando se compara el desempeño actual de los negocios tanto respecto de tres meses atrás como respecto de un año o de un mes promedio. Esta reducción de la percepción es la más intensa de la serie y supera por bastante a lo que se observó en abril pasado.

**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. 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.

Las empresas señalan que sus niveles de venta han disminuido en los últimos meses, lo que da cuenta de una profundización de la desaceleración que mostró la demanda a inicios de este año (gráfico 2). Destaca el caso de la construcción y el rubro inmobiliario, que continúan entre los que más se han debilitado, reportando un alza del desistimiento de compras. En el comercio de algunos bienes, como el sector automotriz y el retail, se informa que han percibido una reducción del gasto de las personas, aunque consideran que la demanda sigue alta en perspectiva histórica. Por otro lado, en la industria minera y algunos sectores de servicios —en especial los ligados a actividades recreacionales— los entrevistados declaran que han mantenido e incluso aumentado sus niveles de ventas.



*“Los costos han seguido aumentando, aunque en menor magnitud que el año pasado”*

*(gerente del sector industrial)*

*“Los costos han evolucionado sobre todo por factores globales. Maquinarias que antes se reajustaba su valor cada seis meses hoy se hace cada dos o tres”*

*(gerente de empresa proveedora de maquinarias)*

*“Las revisiones [de precios] se hacen semanalmente. Costó mucho acostumbrarse a trabajar con alzas permanentes de los costos y los precios, antes los precios duraban uno o dos años”*

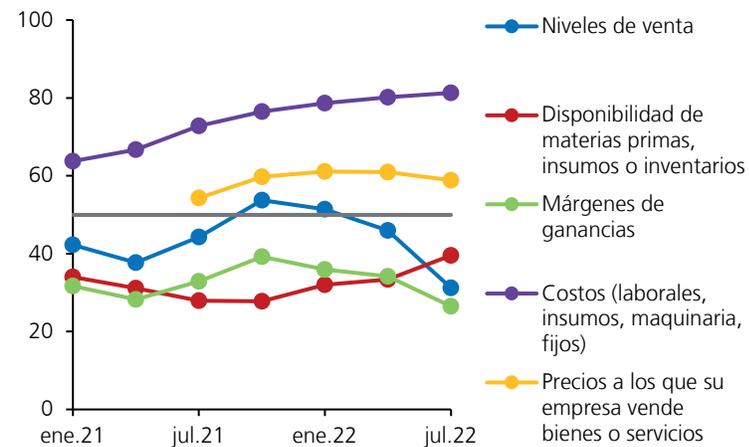
*(gerente de hotel)*

*“Hemos traspasado parte de los mayores costos, pero debe haber cerca de un 10% del aumento que lo estamos absorbiendo nosotros. Subir los precios te hace menos competitivo y ahora la gente está muy sensible”*

*(gerente del comercio minorista)*

A juicio de las empresas, los márgenes de ganancias se han estrechado, en un escenario donde las ventas se han reducido y las presiones de costos han seguido aumentando (gráfico 2). Varias empresas destacan los efectos del alza del dólar en el valor de los insumos y productos importados, además de una mayor velocidad de aumento de los costos de ítems específicos como combustibles, alimentos y algunos materiales de construcción. Ante costos que no ceden, algunos indican que están revisando sus precios con mayor regularidad. Una fracción de los entrevistados indica que el traspaso de los costos a precios se ha dado de forma parcial, según lo que les permite la demanda actual y la competencia del sector. Por otro lado, algunas empresas en lugar de seguir aumentando sus precios han adoptado estrategias alternativas, como acortar la duración de faenas o, en el caso de los restaurantes, reducir el tamaño de sus porciones.

**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 señalan que siguen teniendo problemas para contratar trabajadores, aunque más atenuados en relación con lo observado en enero (gráfico 3). En la mayoría de los sectores se menciona que existe una mejora en la disponibilidad de trabajadores, una disminución en la rotación y un aumento en los currículums recibidos para postular a los puestos de trabajo vacantes, aunque aún por debajo de los niveles habituales. Las empresas mencionan que aún persisten dificultades en la búsqueda de trabajadores con perfiles técnicos más específicos, a causa de la alta competencia para contratarlos, sin perjuicio que también a veces se relatan problemas para conseguir mano de obra con menores competencias. Los sectores de servicios, agricultura y los ligados a la minería están entre los que más reportan dificultades al momento de reclutar colaboradores.



*“Ha mejorado un poco la disponibilidad [de trabajadores] respecto de comienzos de año, pero aún falta gente de servicios”*

*(gerente de hotel)*

*“Hoy está mucho más fácil encontrar gente que el año pasado”*

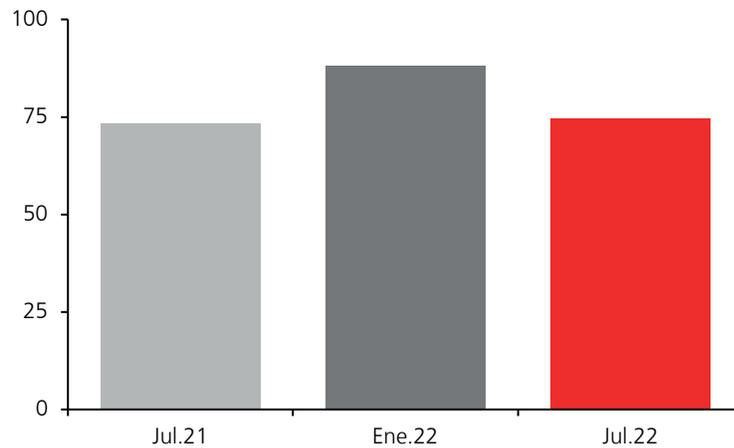
*(gerente de salmonera)*

*“Falta de mano de obra estructural en perfiles técnicos se ha agravado y la rotación es altísima...la competencia te levanta gente o las mismas mineras”*

*(gerente de empresa proveedora a la minería)*

### GRÁFICO 3

PERCEPCIÓN DE LA DIFICULTAD DE ENCONTRAR TRABAJADORES  
(porcentaje de empresas que tienen dificultades)

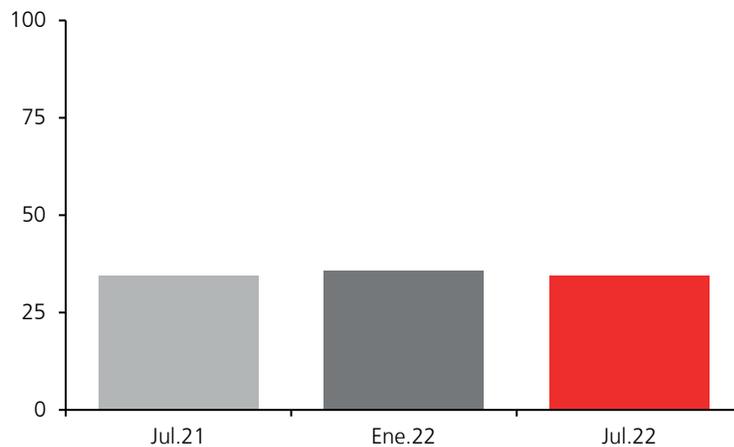


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

El porcentaje de empresas que está buscando trabajadores se mantiene estable respecto de seis meses y un año atrás, y no se ven cambios importantes en la dotación (gráficos 4 y 5). Algunas empresas que contrataron personal durante el período en el que aumentaron las ventas, actualmente han realizado ajustes de funciones a la espera de un repunte de la demanda. Otras han decidido no recontractar puestos que han quedado vacantes, lo que está en línea con la tendencia a operar con un menor número de trabajadores reportada en los últimos Informes.

### GRÁFICO 4

¿HA REALIZADO BÚSQUEDAS PARA CONTRATAR NUEVOS TRABAJADORES DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES?  
(porcentaje de empresas que responden “sí”)



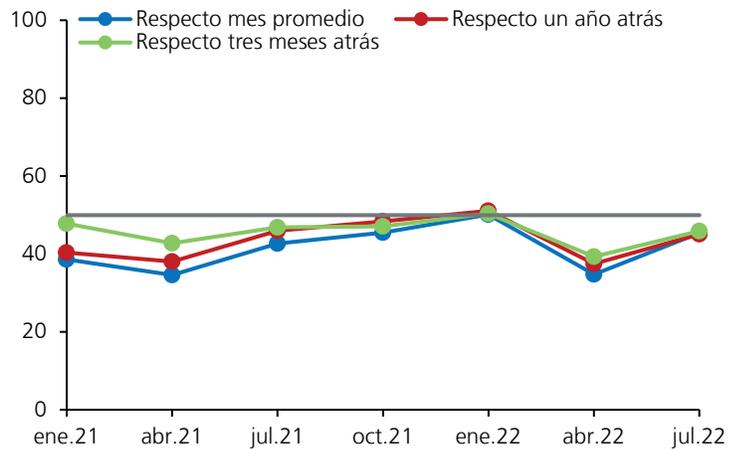
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



*“El desempleo ha ido disminuyendo y antes no postulaba gente a las vacantes disponibles, sobre todo en las tareas más básicas. Recién este año se han cumplido dotaciones”*

*(gerente de centro comercial)*

**GRÁFICO 5**  
PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ACTUAL (\*)  
(índice de difusión)



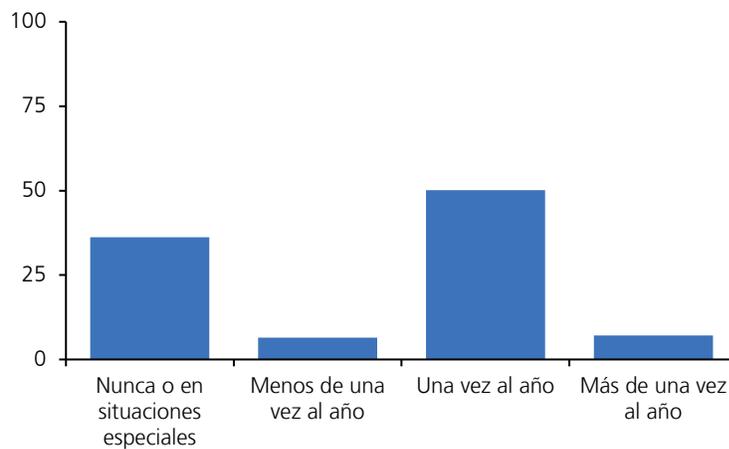
(\*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.  
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

*“En algún momento no hicimos el reajuste por IPC, pero ya los recuperamos y actualizamos para toda la planilla. Incluso agregamos bonos que no tocaban hace años y reajustes adicionales”*

*(gerente de empresa de venta maquinaria)*

El 57% de las empresas menciona que habitualmente reajustan los salarios de sus trabajadores al menos una vez al año, frente a un 36% que no reajusta nunca o lo hace solo en situaciones especiales, como modificaciones en el sueldo mínimo o una petición particular de algún trabajador (gráfico 6). Al indagar por el reajuste actual, el 46% de las empresas menciona que se encuentran reajustando los sueldos más lento que lo habitual, en contraste con un 8% que declara estar efectuándolo con mayor frecuencia. Un 46% de las empresas sigue ajustando los sueldos con la misma temporalidad que lo habitual (gráfico 7).

**GRÁFICO 6**  
HABITUALIDAD CON QUE LAS EMPRESAS REALIZAN AJUSTES SALARIALES  
(porcentaje del total de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



*“No tenemos nada acordado, pero siempre subimos según cambios en el sueldo mínimo a toda la planilla”*

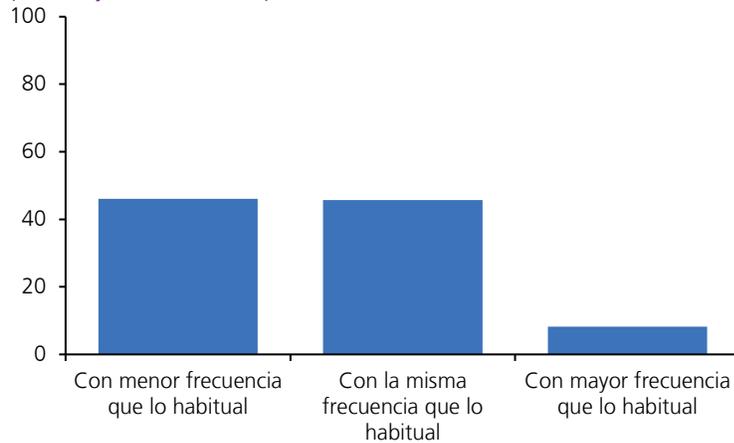
*(gerente del comercio minorista)*

*“Los empleados aún no exigen ajustes salariales y los de ventas ganan un porcentaje del margen, así que mientras sigan altos no debiera haber presiones por ese lado”*

*(gerente de automotora)*

### GRÁFICO 7

CAMBIO EN LA TEMPORALIDAD DE REAJUSTES SALARIALES RESPECTO DE LO HABITUAL (porcentaje del total de empresas)

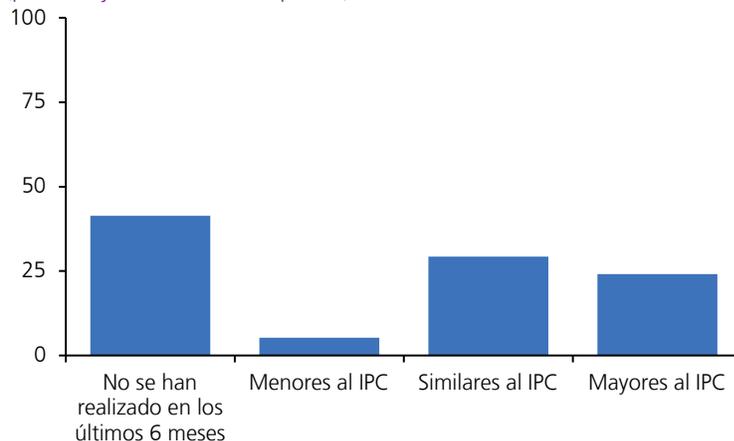


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

En cuanto a la magnitud del ajuste de los sueldos en los últimos seis meses, un 47% de las empresas no ha realizado reajustes o estos han sido inferiores al IPC, en un 29% han sido similares al IPC y en un 24% lo han superado (gráfico 8). Los datos recogidos muestran que los reajustes salariales se comportan distinto según el tamaño y sector de las empresas. Las más grandes indican tener la totalidad o un alto porcentaje de los salarios indexados al IPC, con ajustes una o dos veces al año en su mayoría. Por otro lado, varias empresas de los rubros de servicios y del comercio no han realizado ajustes o han sido bajo el IPC. Otras mencionan que usualmente no realizaban reajustes, pero ahora se estarían realizando por presiones de los trabajadores o a través de mayores sueldos de entrada. Sobre estos últimos, los datos de la encuesta muestran que la mayoría de las empresas que ha contratado nuevos trabajadores mantienen los sueldos de entrada en línea con los trabajadores ya contratados, aunque un 14% de ellas está ofreciendo salarios mayores a nuevos trabajadores que cumplen la misma función (gráfico 9).

### GRÁFICO 8

REAJUSTES SALARIALES RESPECTO DEL IPC (porcentaje del total de empresas)



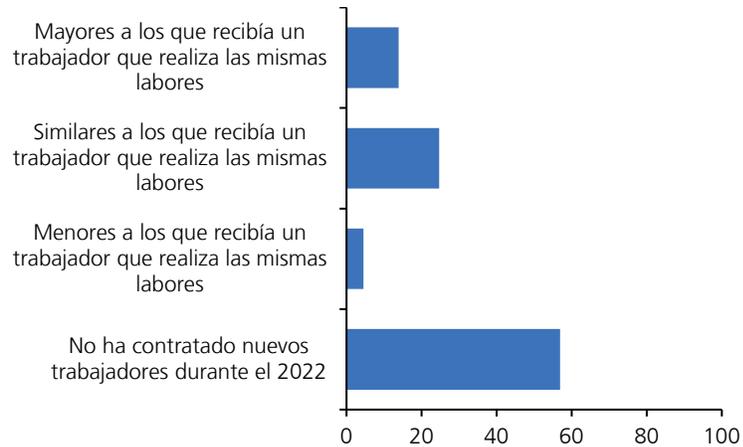
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



*"Todas las semanas me llama alguien de la empresa que quiere aumento de sueldo, están pidiendo más que el IPC"*

*(gerente de inmobiliaria)*

**GRÁFICO 9**  
SUELDO QUE OFRECE A NUEVOS TRABAJADORES  
(porcentaje del total de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

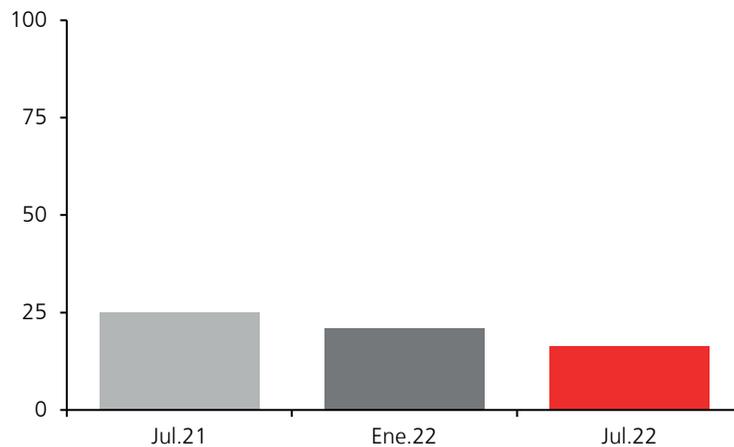
La proporción de empresas que ha solicitado un crédito en los últimos seis meses ha disminuido respecto de los semestres previos (gráfico 10).

La principal razón que aducen quienes no solicitaron un crédito es que no lo necesitaban, aunque esta pierde importancia considerablemente respecto de lo observado en enero. En contraste, aumenta la proporción de empresas que indica no tener capacidad para endeudarse o ya estar endeudada (gráfico 11). Algunas empresas entrevistadas comentan que ya están endeudadas con créditos FOGAPE tomados el año anterior. Por otro lado, empresas deudoras y acreedoras indican que han visto leves alzas en la morosidad. Si bien en la actualidad esto no es una preocupación importante, es algo que se encuentran monitoreando.

*"(Estamos con) bajo nivel de deuda porque preferimos tomar el mínimo crédito posible con este nivel de tasas altas"*

*(gerente de restaurantes)*

**GRÁFICO 10**  
¿SU EMPRESA HA SOLICITADO UN CRÉDITO EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES?  
(porcentaje de empresas que responden "sí")



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

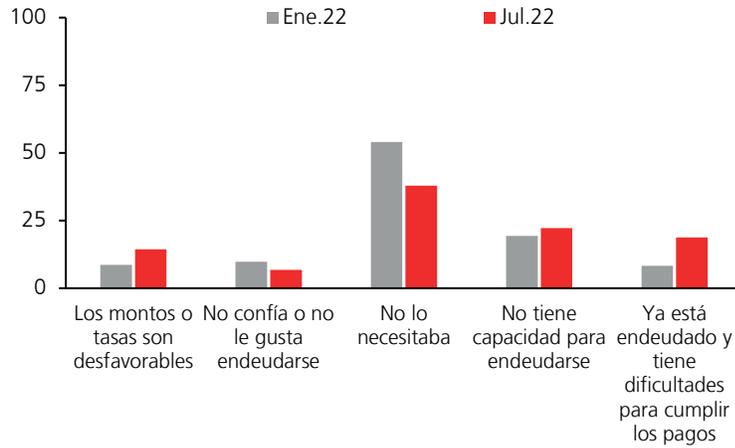
*"Las constructoras están en el ojo de los bancos. Está difícil que te financien"*

*(gerente de constructora)*



*“Todavía es incipiente, pero preocupa mucho el tema de la morosidad hacia adelante, la gente se está volviendo a endeudar y habrá que revisar políticas de pagos”*  
(gerente de centro comercial)

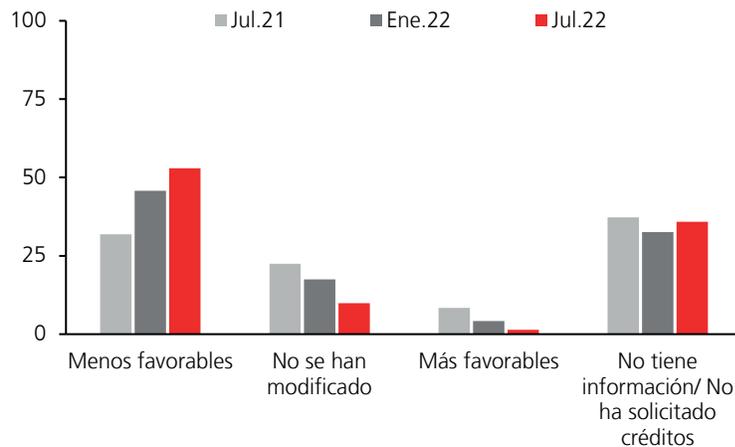
**GRÁFICO 11**  
RAZONES PARA NO SOLICITAR CRÉDITO  
(porcentaje de empresas que no solicitó crédito)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Las condiciones financieras son consideradas menos favorables en comparación con lo que se percibía hace seis meses y un año atrás (gráfico 12). La principal razón es el aumento de las tasas de interés (73%), seguido por la disminución de los montos ofrecidos y demoras adicionales para la aprobación, aunque con mucha menos importancia (gráfico 13). Esta situación es ratificada por las entrevistas realizadas.

**GRÁFICO 12**  
PERCEPCIÓN DE LAS CONDICIONES FINANCIERAS DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES  
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



*“Hacia adelante, tenemos considerada una caída en la demanda. Ya no compramos todos los autos que el importador nos asigna, porque vemos menos clientes”*

*(gerente de automotora)*

*“Pensamos que habría algún deterioro de los negocios, pero no lo hemos notado, pero sí o sí viene a fines de año”*

*(gerente de empresa de venta maquinarias)*

*“El segundo semestre de este año y el próximo año será solo aguantar. Se ven nubes por todos lados”*

*(gerente del retail)*

### GRÁFICO 13

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

(porcentaje de empresas que percibe condiciones menos favorables)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

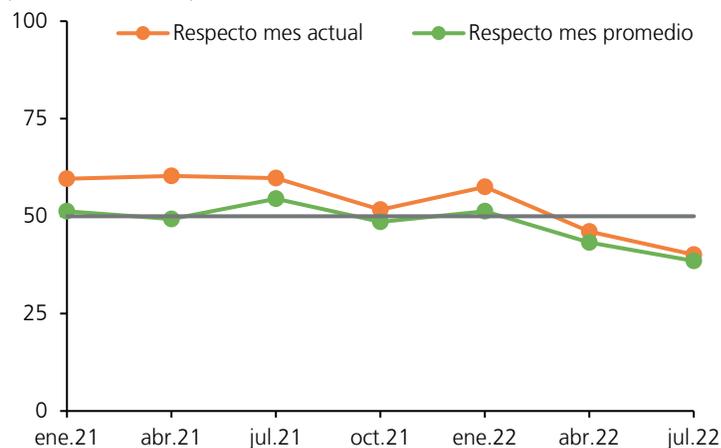
### Expectativas futuras

En línea con la situación actual, a futuro las empresas prevén un debilitamiento de su desempeño (gráfico 14), donde los principales factores de preocupación son los niveles de ventas y los costos (gráfico 15). Esto concuerda con los menores niveles de ventas esperados y con costos que, si bien reducirían su intensidad de aumento, seguirían al alza en los próximos meses. Ante este escenario de menor actividad, las empresas prevén una estabilización de sus precios de venta finales (gráfico 16). De las entrevistas, se desprende que entre las empresas se ha hecho más latente la preocupación por una posible recesión económica, a nivel local e internacional, y continúa la incertidumbre político-legislativa.

### GRÁFICO 14

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.



*“(El 2022-23) el país no tendrá mucho crecimiento por todo lo coyuntural que está pasando. Estamos con una posición observadora, siempre y cuando no venga una recesión mundial”*

*(gerente de empresa proveedora a la minería)*

*“La percepción es que todo está subiendo y el consumidor no tiene la capacidad de asumir toda esa alza. Seguramente las empresas deberán sacrificar cantidad y un poco de márgenes”*

*(gerente de centro comercial)*

*“Estamos haciendo revisiones de tarifas, simplificaciones y buscar mayor eficiencia, buscar proveedores que den mejores condiciones (precio y crédito), en especial en alimentos”*

*(gerente de hotel)*

*“Los precios de venta seguirán aumentando, pero no en la magnitud del año pasado dada la menor demanda que vemos este segundo semestre”*

*(gerente del sector industrial)*

### GRÁFICO 15

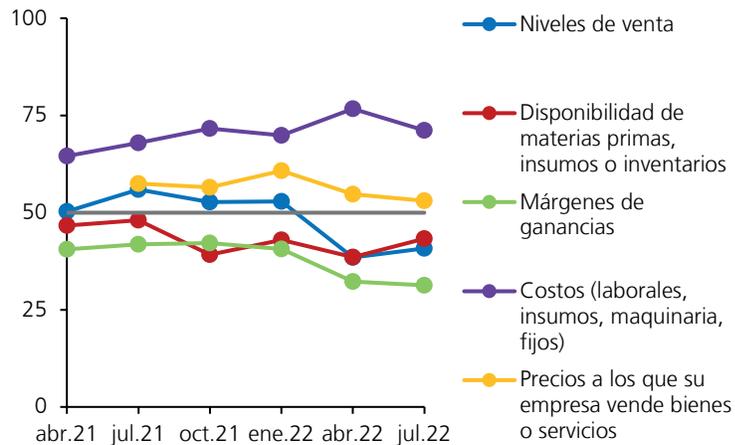
PENSANDO EN EL DESEMPEÑO DE SU EMPRESA DURANTE LOS PRÓXIMOS 12 MESES, ¿CUÁLES DE LOS SIGUIENTES TEMAS ES EL QUE LE GENERA MAYOR PREOCUPACIÓN? (porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

### GRÁFICO 16

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.

Las expectativas de inflación de las empresas se mantienen elevadas. La mayoría espera un nivel de inflación muy por encima de lo normal durante los próximos doce meses (gráfico 17). La proporción de empresas que espera que la inflación se ubique muy por encima de lo normal se mantiene, luego del aumento observado en el primer trimestre del año. Estas expectativas han tenido como efecto un mayor retraso en las decisiones de aumento de salarios, compra de inventarios, de maquinaria y contratación de trabajadores. En comparación con la medición de enero, si bien una mayor proporción de empresas adelantará las alzas de precios, también sube la proporción de empresas que las retrasará (gráficos 18, 19 y 20).

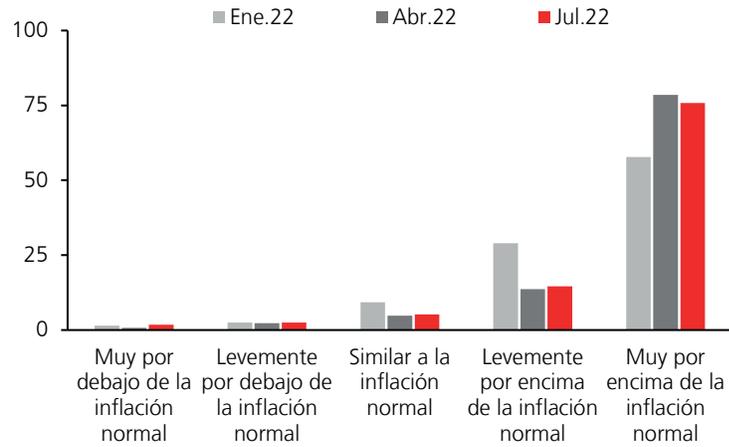


*“Que baje luego (la inflación) es como un sueño o una ilusión, porque ahora es más internacional. Creo que no va a pasar rápido y me asusta porque nuestro rubro es muy sensible”*

*(gerente de hotel)*

### GRÁFICO 17

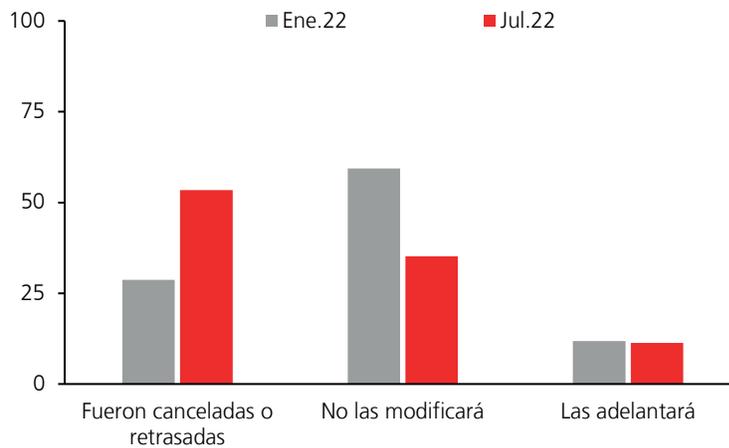
EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN A 12 MESES EN RELACIÓN A UNA INFLACIÓN “NORMAL” (porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

### GRÁFICO 18

DECISIONES DE COMPRAS DE INVENTARIOS O MATERIAS PRIMAS, DEBIDO A SUS EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN (porcentaje)

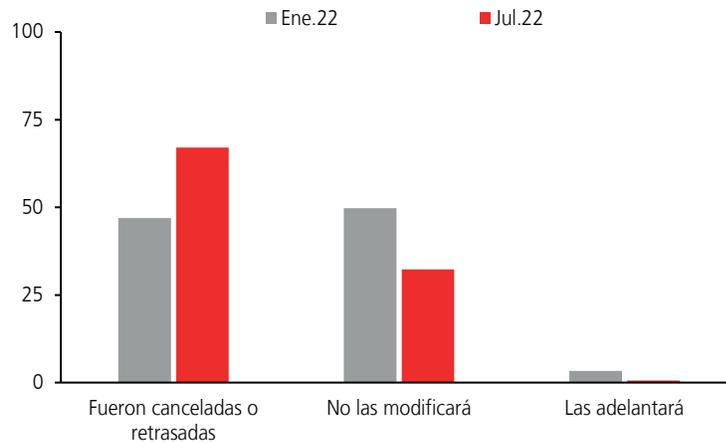


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



### GRÁFICO 19

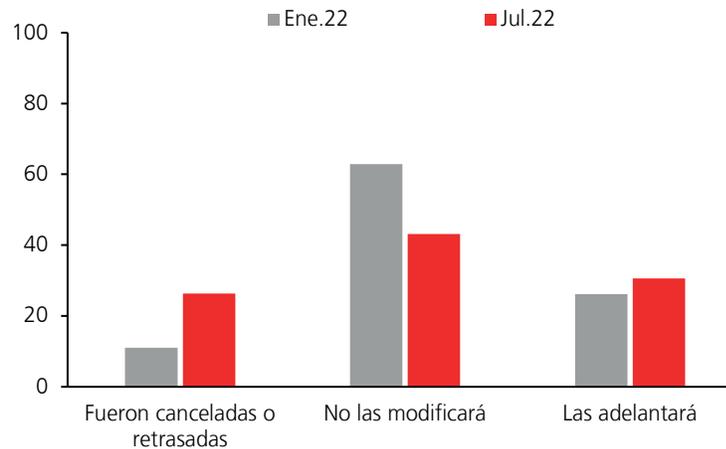
DECISIONES DE COMPRAS DE MAQUINARIA, HERRAMIENTAS O TECNOLOGÍA, DEBIDO A SUS EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN (porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

### GRÁFICO 20

DECISIONES DE AUMENTO DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE VENDE, DEBIDO A SUS EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN (porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



## MACROZONA NORTE<sup>1/</sup>

La demanda nuevamente disminuyó en la Macrozona, lo que se ha observado en varios sectores, en particular el comercio *retail* y automotriz, así como el rubro inmobiliario.

Las expectativas apuntan transversalmente a un peor desempeño de los negocios en los próximos meses, pues prevén un debilitamiento adicional de la demanda como resultado de los presupuestos más ajustados que manejan sus clientes, en medio de presiones de costos que han seguido subiendo.

En el mercado laboral, destaca la menor dificultad para encontrar trabajadores y un aumento de las presiones salariales debido a la mayor inflación. Estas provienen tanto por los reajustes que solicitan los trabajadores actualmente contratados en las empresas como por una presión de salarios de entrada más elevados en rubros donde la demanda por ciertos perfiles de trabajadores es alta.

Las condiciones financieras se perciben más estrechas, en particular por el aumento de las tasas de interés, lo que ha desincentivado el endeudamiento. Tanto en la banca como en algunos rubros manifiestan mayor preocupación por la incipiente subida de la morosidad y su evolución futura.

### Minería

La industria minera y los rubros relacionados dan cuenta de una mantención de los niveles de actividad. Eso sí, la reciente baja del precio del cobre genera algo de inquietud sobre el desempeño hacia adelante. En general, se ha cumplido con los planes de producción en la minería metálica y no metálica, pero causa preocupación la disminución del precio del cobre en medio del continuo incremento de costos y la mayor inflación, principalmente por el efecto sobre los flujos de caja y los resultados. La depreciación del peso, sin embargo, ha ayudado a mitigar parcialmente estos impactos. Varios mencionan los problemas de continuidad que están enfrentando algunas empresas proveedoras de servicios a la minería a raíz de las dificultades para mantener su dotación de trabajadores. Frente a esto, algunas empresas evalúan integrar procesos u optan por renovar algunas máquinas ante los problemas para realizar sus mantenciones.

<sup>1/</sup> Entrevistas realizadas en las regiones de Arica y Parinacota, de Tarapacá, de Antofagasta, de Atacama y de Coquimbo.



## Comercio, hoteles y otros servicios

Los entrevistados del comercio reportan una disminución de la demanda y esperan que esta siga acercándose a los niveles prepandemia. El *retail* y el rubro automotriz declaran una mayor dificultad para concretar ventas a medida que el flujo de clientes ha disminuido. A su juicio, están privilegiando alternativas más económicas y evitando gastos prescindibles. Esto ha provocado un incremento de los inventarios según algunos consultados. En las automotoras destacan el importante aumento de los servicios de mantenciones y venta de repuestos, impulsados por el alto número de vehículos vendidos en los últimos años.

### El sector hotelero y los servicios de entretenimiento siguieron con un buen desempeño, aunque manifiestan dudas para el resto del año.

Se reporta una mayor ocupación hotelera en las zonas más turísticas por la extensión de las vacaciones de invierno, así como una fuerte reactivación de los arriendos de salones para eventos por los mayores aforos permitidos. Para el resto del año, el mayor número de reservas y la mantención de los contratos (con la minería y la salud pública) son auspiciosos, pero existe inquietud por el efecto que la mayor inflación pueda tener sobre el gasto de sus clientes, quienes ya están privilegiando alternativas más económicas y/o reduciendo los servicios utilizados. En las actividades de entretenimiento y restaurantes, en particular de comida rápida, los resultados siguieron muy favorables, pero también adelantan una desaceleración más notoria del consumo en lo venidero.

## Construcción y vivienda

La actividad de la construcción ha continuado afectada por el escaso inicio de nuevos proyectos. En las constructoras informan que se mantienen las dificultades por mayores costos de materiales, de mano de obra, de suelos y los retrasos en las entregas de sus pedidos. A ello se suman las dificultades para conseguir financiamiento y también su mayor costo asociado.

### Las inmobiliarias declaran ventas de viviendas que continúan bajas y una alta demanda por arriendos.

Algunos reportan un incremento más notorio de los desistimientos de compra a medida que sus clientes no han podido acceder a los créditos que las instituciones financieras les habían aprobado inicialmente. El mayor nivel de inflación y de las tasas de interés han desincentivado las solicitudes de cotizaciones por parte de nuevos clientes, además de elevar la capacidad de pago requerida para poder promesar. Estas situaciones han incentivado la demanda por arriendos, cuyos valores han subido en algunas zonas. En el caso de empresas, los arriendos de oficinas se han visto apuntalados por aquellas ligadas a la minería principalmente, mientras que en los locales comerciales han comenzado a extenderse los plazos de pago, a aumentar la morosidad y la vacancia en algunos casos.



## Mercado laboral

**Los entrevistados continúan manifestando dificultades para conseguir trabajadores, aunque no con la misma gravedad que en Informes previos.**

Se reiteran los obstáculos para contratar personal en áreas de servicios como limpieza y seguridad, perfiles más especialistas en ciertos oficios, y técnicos. Esto, en gran medida por la mayor competencia entre las empresas para llenar sus puestos de trabajo disponibles, principalmente en los rubros relacionados con la minería. En este contexto, pocas empresas comentan cambios en su dotación. Sin embargo, algunas no descartan ajustes en caso de que el desempeño de sus negocios se vea muy afectado por la disminución que anticipan para sus ventas.

**Las empresas consultadas también informan de mayores presiones salariales a raíz del alza del costo de vida y la mayor competencia en algunos rubros para contratar determinados perfiles.**

Varios señalan que, en respuesta, han incrementado los sueldos de entrada, en línea con las mayores pretensiones de renta de los candidatos y/o para tratar de que permanezcan por más tiempo. Con relación a los reajustes salariales, las realidades van desde incrementos pactados para más de una vez al año según la inflación —en grandes empresas y sectores ligados a la minería— hasta quienes no efectúan reajustes o solo lo hacen frente a situaciones puntuales como el incremento del salario mínimo, como es el caso del comercio, servicios y la construcción.

## Costos y precios

**Los costos han continuado subiendo en los últimos meses y los problemas logísticos se han mantenido.**

Las empresas consultadas reportan nuevos incrementos en los precios de las materias primas —combustibles, alimentos y materiales de construcción—, maquinarias y equipos, los servicios de transporte y de mantenimiento. Si bien los problemas logísticos continúan y las importaciones de algunos bienes han disminuido, la reducción de las ventas en sectores como el comercio ha permitido una normalización de los inventarios y un mayor requerimiento de bodegas. Los importadores recalcan su inquietud por la volatilidad y el alza del tipo de cambio, lo que también ha aumentado sus costos.

**Parte de los consultados señala que ha sido necesario subir nuevamente sus precios en respuesta a los mayores costos, aunque el traspaso no ha sido completo.**

Entre las razones se mencionan los presupuestos más ajustados de sus clientes, el debilitamiento de la demanda y la competencia. Incluso, se han eliminado total o parcialmente los descuentos en el *retail*, el rubro automotriz e inmobiliario. La excepción son los sectores ligados a la minería, donde los contratos facilitan el aumento de tarifas. En general, las empresas siguen enfocadas en hacer más eficientes sus procesos, negociar y buscar nuevos proveedores o productos alternativos.



## Inversión

**Parte importante de los proyectos de inversión en curso o en carpeta para este año apuntan a la continuidad operacional de sus negocios, renovar maquinaria, reducir costos y hacer más eficientes los procesos.** Se siguen reportando problemas logísticos que han retrasado la llegada de máquinas y equipos, además del costo adicional que ha significado el alza del dólar. Esto habría desincentivado las órdenes de compra durante el último mes, aunque esperan que la reducción de la volatilidad y del nivel del dólar las reactive. Una fracción de los consultados manifiesta seguir a la espera de las definiciones en el ámbito político-legislativo para tomar decisiones de mayor envergadura. También ha surgido mayor preocupación por la seguridad y la evolución de la economía mundial.

## Condiciones financieras

**Las empresas consultadas mencionan que las condiciones financieras se han seguido estrechando, en particular por las mayores tasas de interés.** Los bancos perciben pocas intenciones por parte de sus clientes para endeudarse bajo las condiciones actuales. En las empresas, el financiamiento está dirigido principalmente a garantizar la operación de los negocios o, en rubros relacionados con la minería, a la ampliación o renovación de maquinarias y equipos. En el segmento de personas, las colocaciones de consumo e hipotecarias siguen en niveles bajos y preocupa el efecto de la mayor inflación sobre la capacidad de pago y su impacto en las evaluaciones de riesgo.

**Los bancos se manifiestan más preocupados por el incipiente aumento de la morosidad y su evolución futura.** Esto se ha evidenciado en empresas, en particular en PYMEs, y en personas. Algunos también reportan un incremento de los castigos. La mayoría de los bancos indica estar adoptando medidas para evitar un mayor deterioro en los próximos meses, por ejemplo, mediante el ofrecimiento de reestructuraciones o planes de pago a sus clientes.



## MACROZONA CENTRO<sup>2/</sup>

La mayoría de las empresas entrevistadas da cuenta de una desaceleración más notoria de sus ventas en los últimos meses. La principal excepción se da en las actividades de servicios, que sostienen un dinamismo elevado.

Las perspectivas también son más pesimistas respecto del Informe anterior, señalándose múltiples focos de incertidumbre en el ámbito local y externo. La tónica sigue siendo la ausencia de nuevas inversiones de mayor envergadura.

Entre las preocupaciones más importantes de las empresas está la persistencia de altos costos, a lo que se agrega el impulso adicional a este factor que significará la fuerte depreciación cambiaria de los últimos meses. Asimismo, se destaca el alza de las presiones salariales, en el marco de una inflación elevada, con reajustes que son dispares en magnitud y frecuencia entre firmas.

Buena parte de los consultados reporta que los precios han aumentado o que los descuentos han ido restringiéndose. Sin embargo, los ajustes varían entre empresas y no siempre logran cubrir el incremento de los costos. Así, los márgenes se mantienen estrechos en la mayoría de los casos.

### Comercio, hotelería, restaurantes y otros servicios

Las ventas del *retail* han seguido desacelerándose en las distintas categorías de bienes, con intensidad dispar entre los negocios consultados. Este comportamiento era esperado por las empresas y prevén que se profundice hacia adelante. Ello se atribuye a la disminución de la liquidez y la cautela de las personas ante la incertidumbre local y el aumento de la inflación, entre otros. Los stocks de productos han continuado normalizándose e incluso algunas empresas señalan altos niveles de existencias para ciertos ítems, en un contexto donde se combinan el arribo tardío de los respectivos embarques con una demanda más débil. De todos modos, la tendencia a trabajar con menores inventarios de manera más permanente se ha ido consolidando según las visiones recogidas. En el rubro automotriz, las ventas de vehículos nuevos han perdido impulso. A su vez, la mayor llegada de estos ha seguido incidiendo en la estabilización de la demanda y los precios de autos usados tras el boom de períodos previos.

En general, las actividades de servicios conservan un alto dinamismo, en especial en restaurantes y otras actividades recreacionales. Varios entrevistados relatan récords de visitas, pese a las alzas de precios de venta. En hoteles y otros tipos de alojamiento, la ocupación ha alcanzado niveles favorables y ha ido consolidando su recuperación.

<sup>2/</sup> Entrevistas realizadas en las regiones de Valparaíso, Metropolitana, de O'Higgins, del Maule, del Biobío y de Ñuble.



## Construcción y rubro inmobiliario

Los sectores construcción e inmobiliario están entre los que más han empeorado sus perspectivas. Se reitera la escasa entrada de nuevos proyectos y/o la postergación de otros ya planificados. Las principales razones detrás del mayor pesimismo son la elevada incertidumbre local, la restrictividad de las condiciones financieras, la baja disponibilidad de algunos materiales y la persistencia de altos costos. Asimismo, por la inestabilidad de estos últimos, un grupo de los consultados del segmento habitacional descarta las ventas en blanco o en etapas muy tempranas de edificación de las obras próximas a iniciarse. Las ventas de viviendas se han ido desacelerando y la tasa de desistimientos de compra ha ido aumentando.

## Agricultura, silvicultura y pesca

Las empresas exportadoras de estos rubros rescatan el impacto positivo del alza del tipo de cambio en sus resultados, más allá de la coyuntura propia de cada sector.

La producción de frutas de invierno enfrenta importantes desafíos, por los altos costos vigentes y el efecto de las heladas en varias regiones. Destaca el elevado valor de los fertilizantes —aunque algo más bajo que el máximo alcanzado en el último año— y otros insumos importados así como del transporte marítimo. En paralelo, el clima ha perjudicado las cosechas en ciertas localidades, principalmente de cítricos. Los precios externos se señalan estables, en medio de una fuerte competencia con países cercanos.

El sector forestal continúa respaldado por niveles de demanda y precios externos favorables, aunque ha seguido escalando la preocupación por los conflictos al interior de la Macrozona. Ello mantiene frenadas algunas inversiones y ha ido acotando las zonas de operación, situación que se ha ido replicando en otros rubros según una parte de los consultados.

La industria pesquera se ha visto favorecida por la buena disponibilidad de recursos pelágicos. Esto aplica sobre todo para el jurel, cuya cuota de captura está próxima a completarse en las empresas entrevistadas. Además, estas resaltan los altos precios internacionales de la harina y, en especial, del aceite de pescado, pero también de los productos para consumo humano.

## Inversión

El panorama para la inversión persiste débil. La mayoría de los consultados está a la espera, principalmente, de definiciones más concretas en el plano político-legislativo local antes de tomar decisiones. Así, gran parte de ellos reitera la ausencia de nuevas iniciativas o su postergación, con trabajos que se limitan a mantenciones y/o reparaciones necesarias para la operación, así como a la automatización de procesos.



## Mercado laboral

Los problemas de disponibilidad de mano de obra han seguido aliviándose, en un contexto en que las empresas no han realizado grandes ajustes de dotación. De todos modos, continúan señalándose dificultades para cubrir algunos cargos técnicos de mayor especialización, pero también de labores que exigen menores competencias. Una fracción de los entrevistados declara que de necesitar personal de refuerzo opta por contrataciones eventuales para tareas específicas, siendo las de planta poco frecuentes.

El incremento de los salarios nominales es ampliamente resaltado, si bien no siempre los reajustes alcanzan a cubrir el alza de la inflación. Las indexaciones se dan con diferente periodicidad dependiendo del sector y/o tamaño del negocio, siendo más regulares en las empresas más grandes. Algunos están efectuando reajustes de sueldos de distinta magnitud dentro de su planilla, siendo los de mayor magnitud para los cargos de menores remuneraciones.

## Costos y precios

Los altos costos continúan siendo un problema transversal, siendo un foco importante su control para apuntalar los márgenes. La influencia de elementos externos, como la vigencia de dificultades logísticas y la guerra en Ucrania, se repiten entre las entrevistas. En varias de ellas se destaca el alza adicional de los precios de ítems como los combustibles y los alimentos.

Se suma la preocupación por la fuerte depreciación del peso en el último tiempo, que se estima afectará los costos hacia adelante. La volatilidad y altos niveles del tipo cambio han hecho que algunos posterguen la compra de ítems importados. Su grado de traspaso a precios finales es dispar entre empresas.

En este contexto, en gran parte de los casos los precios han subido o no se están aplicando descuentos. Sin embargo, los ajustes solo a veces igualan el incremento de los costos. Así, mientras algunos prefieren sacrificar márgenes con tal de no mermar aún más la demanda, otros relatan que están apostando por precios en vez de volúmenes para mejorar resultados.

## Condiciones financieras

Las empresas vuelven a destacar el impacto del aumento de las tasas de interés en el acceso al crédito. De todas formas, los bancos consultados no reportan cambios sustantivos de las condiciones financieras desde el último Informe, las que siguen más estrictas que hace un año atrás. Estos agregan que las colocaciones comerciales son para capital de trabajo en su mayoría. En personas, la preferencia por activos en UF y/o en dólares sigue elevada.



## MACROZONA SUR<sup>3/</sup>

En términos generales, el panorama actual de la Macrozona continúa positivo, en gran parte por la buena situación de la salmonicultura, el alto precio de otros productos de exportación y los favorables réditos que dejó la temporada estival en el turismo.

Sin embargo, los costos han continuado aumentando en todos los sectores, aunque con consecuencias más notorias en la construcción.

En contraste, otros problemas han ido cediendo, como la escasez de stocks y de mano de obra, provocando menos interrupciones en los mercados de bienes y servicios, las que en todo caso continúan presentes.

Un fenómeno que ha cobrado mayor relevancia es la sensación de pesimismo e incertidumbre en función de un escenario político, legislativo y social que los entrevistados califican como preocupante. En concreto, los mayores focos de inquietud son las definiciones político-legislativas y la intensificación de los episodios de violencia en la Macrozona.

En función de lo anterior, las perspectivas de los entrevistados para el corto y mediano plazo se han vuelto más negativas. Algunos estiman que ello repercutirá sobre los márgenes de sus empresas y en el empleo.

La inflación es nombrada casi exclusivamente como factor desencadenante de fuertes aumentos nominales en los salarios, aunque también en los incrementos de los costos de insumos.

### Salmonicultura

La industria salmonera sigue registrando un buen desempeño, lo que, según los entrevistados de distintos rubros, ha favorecido a la actividad de la Macrozona en general. Esto se debe a que el precio internacional del salmón se mantiene alto considerando su estacionalidad, además de una demanda externa favorable. Las mayores preocupaciones en el rubro guardan relación con el marco de transformaciones que, entre otras cosas, someterían a revisión la propiedad de los derechos de agua y el otorgamiento de concesiones marítimas para la acuicultura.

<sup>3/</sup> Entrevistas realizadas en las regiones de la Araucanía, de Los Ríos, de Los Lagos, de Aysén y de Magallanes.



## Construcción y rubro inmobiliario

**El panorama de la construcción se muestra débil. Los entrevistados dan cuenta de nuevas quiebras de empresas y un bajo número de proyectos.**

Esto se vincula a altos costos de materiales y de mano de obra que anularon la rentabilidad de muchos de ellos. La excepción la marcan las empresas dedicadas a la construcción de viviendas acogidas al subsidio habitacional D.S.49, que según los propios entrevistados tienen una mayor proyección y en general siguen siendo rentables gracias a un reajuste de los contratos realizado por el MINVU. Se continúa señalando la escasez de algunos materiales, aunque en menor medida que en el trimestre previo.

**El sector inmobiliario está afectado por un alto nivel de desistimientos de compras.** Estas se concentran principalmente en los clientes que buscan una vivienda para residir. Sin embargo, también ha disminuido el número de inversionistas. Se señala que los principales factores de incertidumbre local son los cambios regulatorios y problemas con las comunidades aledañas a algunos proyectos.

## Comercio, hoteles y turismo

**En el comercio, las ventas continúan altas, aunque es notoria una ralentización por la disminución de liquidez respecto de los máximos del año pasado.** Sin embargo, los resultados de las automotoras sorprendieron al alza. Esto en un contexto en que se ha avanzado en el proceso de normalización de stocks de distintos tipos de bienes, aunque en el caso de los vehículos la venta en verde continúa siendo la norma. De todas formas, desde el retail afirman que, a pesar de la disminución de la demanda, han optado por no hacer liquidaciones debido al alto costo de reposición de inventarios. Los entrevistados del sector esperan que las ventas continúen disminuyendo en el futuro debido al incremento en la cautela de los clientes en función de un panorama económico y político incierto. El alza del tipo de cambio se instala como un tema de preocupación para varios entrevistados, en particular por el mayor costo en pesos de las importaciones y cómo eso será absorbido por una demanda que se debilita.

**El turismo en la Macrozona ha decaído acorde con el ajuste estacional, luego de una muy buena temporada de verano.** En la zona más austral se ve una caída algo mayor, reflejada en la baja ocupación hotelera, debido a la disminución de turistas extranjeros. Existen buenas expectativas para la temporada alta debido a la cantidad de reservas, sin embargo, les preocupa el desincentivo que pueden provocar normativas sanitarias como el pase de movilidad. Algunos entrevistados del sector esperan que el mayor precio del dólar incentive el turismo y gasto de los extranjeros.

## Agricultura, ganadería y silvicultura

**Las empresas de estos sectores, en general, muestran un buen desempeño.** Destaca la buena situación de la ganadería, debido a precios históricamente altos en los productos enviados a Europa y Estados Unidos, que compensan la baja demanda desde China.



**Sin embargo, los entrevistados dan cuenta de dificultades en distintos frentes.** En el agro, muchas empresas que tuvieron que liquidar sus exportaciones de cerezas han aumentado de manera relevante sus pasivos, afectando su flujo de caja. Además, se relata cierta preocupación sobre los efectos negativos que podrían provocar las lluvias y heladas sobre la producción de granos y leche, entre otros.

**Los episodios de violencia se han vuelto cada vez más recurrentes, ubicándose como uno de los factores de mayor preocupación para los entrevistados de estos rubros.** Se relatan incidentes como la toma de terrenos, la quema de maquinarias, el robo de ganado y de cosechas forestales, entre otros. Existe temor por la escalada de este fenómeno a futuro.

### **Mercado laboral**

**Gran parte de las empresas afirma que la escasez de mano de obra ha reducido su severidad.** Sin embargo, este problema continúa siendo relevante en sectores como el agro y en las localidades más australes de la Macrozona, lo que se agrava por la atracción de trabajadores por parte de las salmoneras. Ante esto, varias empresas en sectores como la construcción, el agro y la ganadería han decidido incrementar el grado de automatización de sus procesos productivos.

**Casi todos los entrevistados aseveran que han aumentado los salarios en mayor medida que lo usual.** Según ellos, estos cambios en general son superiores al crecimiento del IPC y se realizan de manera anual o semestral. Los principales factores detrás de esto son el aumento del costo de la vida y la intención de generar incentivos para atraer o retener trabajadores.

### **Costos y precios**

**Se continúa relatando un aumento generalizado en los costos, problema que se acentúa en la zona más austral.** Esto se asocia a múltiples factores, cómo la devaluación del peso chileno, el incremento del valor de los fletes marítimos, el conflicto entre Rusia y Ucrania y la alta inflación de los alimentos.

**Los precios han seguido incrementándose de manera transversal, ya sea mediante la reducción de ofertas o el aumento de los precios de lista.** Sin embargo, muchas empresas no han traspasado la totalidad del aumento de sus costos a precios, ocasionando la reducción de sus márgenes. La excepción está dada por la hotelería, que ha disminuido sus tarifas como herramienta para aumentar sus niveles de ocupación, y las constructoras que no han podido revisar los precios establecidos en contratos con el MOP y con algunos municipios.

### **Inversión**

**Las inversiones se encuentran en gran medida paralizadas por la percepción de un escenario incierto y, en algunos casos, por la imposibilidad de obtener financiamiento.** La mayoría de los entrevistados relacionan la incertidumbre a factores políticos y regulatorios. Algunos también ponen el foco en el aumento de los episodios de violencia en la Macrozona.



## Condiciones financieras

En general la percepción de las empresas es que el acceso a crédito está notoriamente restringido, sobre todo en la construcción. Sin embargo, la mayoría de los entrevistados considera que esto está acorde con el escenario de incertidumbre actual. Todos los entrevistados destacan el aumento de las tasas de interés.

Como novedad, se resalta el incremento del costo de los seguros y la baja cobertura de estos ante incidentes de violencia. Ante esto, algunas empresas han optado por no renovar su flota, por el alto costo que esto involucraría.

Desde los bancos señalan que el dinamismo de este año se ha basado en la colocación de créditos rotativos e hipotecarios, y en la venta de seguros. Sin embargo, desde mayo se observa un escenario más complejo en las colocaciones por la mayor aversión al riesgo de los clientes. A raíz de esto, han optado por enfocarse en la renegociación de créditos, lo que ha encendido algunas alarmas respecto de un eventual aumento de la morosidad debido a las altas tasas de estas operaciones.

