



INFORME DE PERCEPCIONES DE NEGOCIOS

NOVIEMBRE 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 —46 en total— fueron realizadas entre el 3 y el 26 de octubre de 2022. La encuesta fue levantada en modalidad *online* entre el 18 y el 29 de octubre de 2022, recibiendo 579 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 NOVIEMBRE 2022

“El consumo ha caído, pero menos de lo que esperábamos, pero obvio no estamos como el año pasado, estamos como años anteriores. Lo más lento es durables”

(Gerente retail)

“Con las restricciones para viajar al exterior, la gente está prefiriendo el turismo nacional. El verano nos fue bastante bien y ahora tenemos familias los fines de semana y festivos”

(Gerente hotel)

“Todo está más o menos paralizado, no hay muchas cosas para hacer ni proyectos nuevos”

(Gerente construcción)

La mayoría de las empresas espera que el desempeño de la economía se deteriore en lo venidero, incorporando en sus decisiones las proyecciones de caída de la actividad para 2023. Varios consultados indican que ya están preparando sus negocios para enfrentar esta situación, ajustando sus presupuestos, revisando sus dotaciones y, en general, privilegiando decisiones que apoyen la reducción de costos y la ganancia de eficiencia.

La evaluación sobre el desempeño actual de los negocios indica que este continúa mostrando signos de deterioro, aunque en varios casos a una menor velocidad que en el trimestre anterior. Esto sucede en un contexto donde las ventas han estabilizado sus caídas, y la mayoría de los entrevistados reconoce que el descenso de las ventas era esperable tras los niveles inusualmente altos del año anterior.

Respecto de los costos, las empresas informan que las presiones de trimestres anteriores comenzaron a ceder, más allá de que siguen siendo muy significativas. Parte de este incipiente alivio lo relacionan con una normalización paulatina de las cadenas de suministro. Ello ha redundado en márgenes cuyo estrechamiento se ha moderado.

Las empresas señalan que los precios de venta siguen en aumento, pero a una menor velocidad que en trimestres anteriores. Consultadas sobre las razones de los incrementos, indican que las alzas de los últimos tres meses responden principalmente al incremento ya observado de los costos, y no tanto a la expectativa de que ellos aumenten en el futuro. Por otro lado, las empresas que han mantenido o disminuido sus precios destacan un carácter mixto de esta decisión, asociado tanto a la disminución pasada de sus ventas como a la expectativa de un mayor debilitamiento de estas.

Hacia adelante, las empresas prevén que los costos, márgenes y disponibilidad de materias primas continúen normalizándose, con niveles de ventas que mantienen su velocidad esperada de descenso y expectativas de precios de venta que suben muy levemente.

El porcentaje de empresas que contempla invertir el próximo año ha disminuido respecto de lo observado hace un año. Entre las principales razones para no invertir se encuentran la incertidumbre económica y una demanda insuficiente. Destaca que la incertidumbre política ha reducido su prevalencia de forma importante respecto de un año atrás.



La mayoría de las empresas sigue esperando que la inflación se ubique muy por encima de su nivel normal en los próximos 12 meses. Sin embargo, su prevalencia ha disminuido de forma importante en relación con trimestres anteriores.

Situación actual

“Los costos se han estabilizado, pero en niveles por las nubes y no han bajado”

(Gerente inmobiliaria)

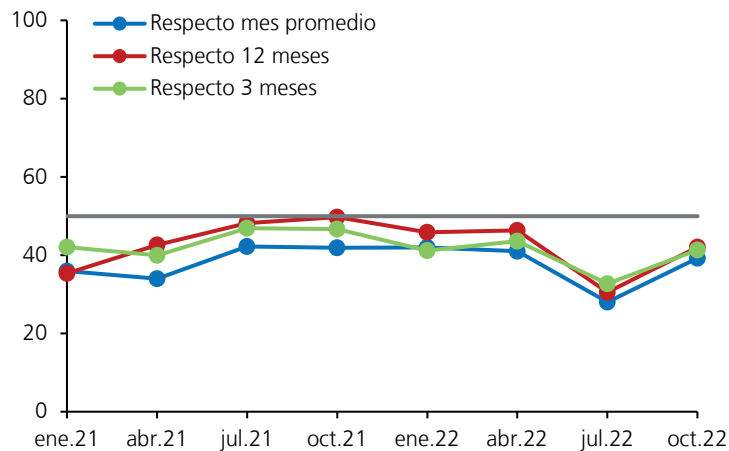
El desempeño de las empresas se ha reducido levemente comparado con el trimestre anterior y el mismo período del año pasado (gráfico 1). En las entrevistas se identifican diferencias importantes en el desempeño de las empresas dependiendo de su actividad económica. Las empresas de la construcción y del rubro inmobiliario son las más pesimistas. Ello se debe a diversos factores, como los elevados costos, la disminución de las ventas, el impacto del alza de la UF en el valor de las viviendas y la estrechez de las condiciones de financiamiento hipotecario, que ha incidido en el aumento de los desistimientos de compras. Lo anterior también ha llevado a una menor capacidad de financiamiento de las empresas de estos sectores. Por otro lado, las empresas del turismo mencionan un mejor desempeño reciente, dada la flexibilización de las medidas sanitarias y el incremento del turismo local. A juicio de los entrevistados, esto último ha estado favorecido por el alza del dólar, que ha desincentivado los viajes al extranjero.

“[La disponibilidad de stock] se empieza a regularizar ahora, justo en el minuto menos oportuno. Ha llegado nuevo stock y las reservas [de autos] cayeron”

(Gerente automotora)

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.



“No es fácil despedir gente, la caída del empleo va a ser más lenta, hay algo más de ofertas publicadas desde septiembre, pero viene de pequeñas empresas, emprendimientos, las grandes están con lo mismo”

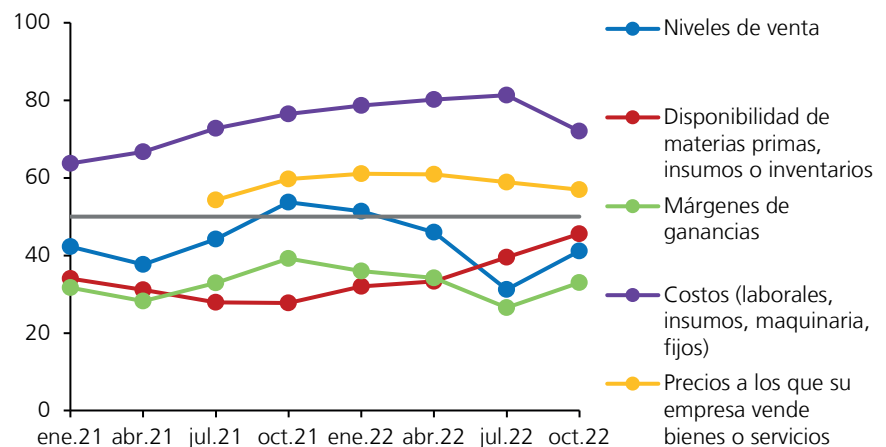
(Gerente servicios)

Aunque los costos siguen subiendo y se mantienen en niveles bastante elevados, las empresas señalan que su aumento ha sido menos intenso que hace unos meses atrás (gráfico 2). Tanto los costos laborales como no laborales tendieron a reducir su velocidad de incremento. Las empresas entrevistadas coinciden en que las presiones de costos han ido cediendo, aunque paralelamente se ha ido reduciendo el espacio para traspasarlos a precios finales. En general, el foco continúa puesto en el control de costos para sostener los márgenes.

Los márgenes de ganancia de las empresas han moderado su estrechamiento. Esto ocurre en un contexto donde los niveles de ventas exhiben algún descenso y los precios de venta han aumentado levemente en los últimos tres meses (gráfico 2). Según una fracción de los entrevistados, aún existen presiones para subir los precios, asociadas al aumento del tipo de cambio y/o al hecho de que ya habían comprado insumos a precios más elevados. Por otro lado, se observa que la disponibilidad de materias primas e insumos ha continuado normalizándose, lo que ha llevado a que algunas empresas operen con menores niveles de inventarios y se abastezcan en forma más periódica.

GRÁFICO 2

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



“Estamos ajustando gente porque está muy cara la mano de obra y vamos a continuar todo el otro semestre, vamos a reemplazar por maquinarias”

(Gerente industria forestal)

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

La dotación de personal de las empresas se mantiene relativamente estable respecto de los últimos 3 y 12 meses, aunque más baja que en un octubre promedio (gráfico 3). En términos interanuales tampoco se observan variaciones importantes, donde los índices de difusión muestran niveles similares a los reportados hace un año atrás. En general, los entrevistados de distintos sectores indican que han seguido operando con el mismo personal en meses recientes, salvo algunas empresas que lo han reducido de forma muy



“Los precios han tendido a moderarse porque no resiste tampoco, la demanda ahora se estabilizó y no da para subir más”

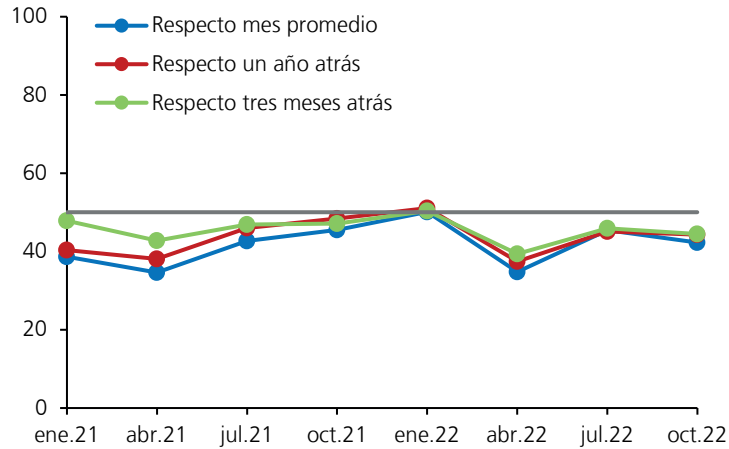
(Gerente retail)

“Antes podíamos traspasar más [costos] a precios... economistas dicen que se viene la recesión, entonces no se puede subir mucho los precios, sacamos los platos más caros de la carta”

(Gerente restaurante)

acotada. Respecto de los reajustes o aumentos salariales en el último tiempo, las opiniones son variadas en cuanto a la frecuencia, porcentaje de ajuste y la fracción de colaboradores afectados a estos cambios. Con todo, existe una percepción generalizada de que el costo de la mano de obra es elevado.

GRÁFICO 3
PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ACTUAL (*)
(índice de difusión)



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

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

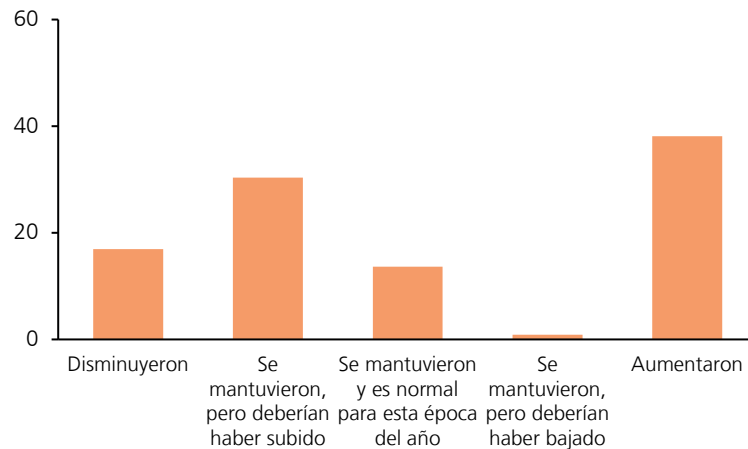
Alrededor de un 38% de las empresas consultadas aumentó sus precios en los últimos tres meses. Destaca que un 30% indica que deberían haberlos subido, pero no se dieron las condiciones para concretarlo (gráfico 4). La mayoría de los entrevistados señala que los costos han sido un factor relevante al momento de ajustar precios, pero la posibilidad de realizar alzas y la intensidad de estas ha estado fuertemente influida por una mayor sensibilidad de la demanda ante los aumentos de precios. Por ejemplo, algunos entrevistados han empezado a notar la sustitución de ciertos productos por parte de los clientes, buscando una mayor conveniencia de precios versus la calidad, o también han dejado de consumir bienes que no son de primera necesidad.



“Alzas se pasan a precio de venta, pero no todo porque el mercado no te lo aguanta. Así que el foco es eficientar procesos internos permanentemente”
(Gerente proveedor minería).

GRÁFICO 4

COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DE VENTA EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES (porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Siempre previmos esta baja [en la demanda], entonces tomamos medidas para bajar los costos fijos, sacamos la aromatización del local, bueno y también los sour y las cervezas a los clientes”

(Gerente comercio-servicios)

Las empresas que aumentaron sus precios, en general, no lo hicieron para anticiparse a las condiciones esperadas de sus mercados, sino que se basaron principalmente en situaciones pasadas, siendo lo más relevante las alzas de costos. Lo anterior difiere ligeramente con aquellas empresas que disminuyeron o no pudieron aumentar sus precios, ya que entre sus motivos principales destacan sus expectativas negativas sobre la evolución futura de sus ventas (gráficos 5 y 6). Así, las principales motivaciones de las empresas que han incrementado sus precios son el alza de los costos laborales y no laborales. Por otro lado, las empresas que redujeron sus precios aducen, sobre todo, que sus niveles de ventas han disminuido, seguido de que esperan una disminución en sus niveles de ventas.

La calidad y/o cantidad de los productos o servicios aparece como un factor relevante de ajuste en el caso de las empresas que bajaron sus precios como también en aquellas que no pudieron subirlos aun cuando querían. Una parte de los entrevistados del *retail* comenta que algunas de las estrategias que han utilizado para no aumentar sus precios de venta es la búsqueda de productos de menor calidad, mientras una fracción de los restaurantes consultados ha dejado de ofrecer productos cuyo costo se ha elevado demasiado. Otras empresas del área servicios comentan que no han variado la calidad del servicio que ofrecen, pero han dejado de ofrecer servicios anexos que antes entregaban como cortesía a sus clientes.

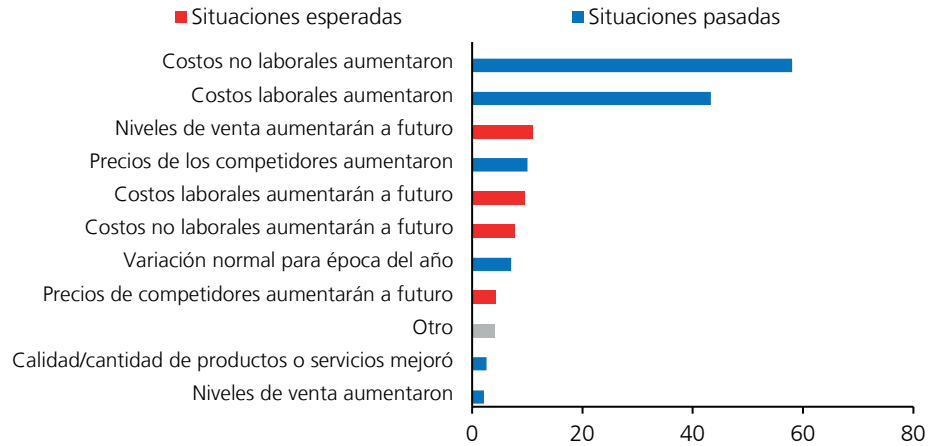


“Para el otro año espero que tengamos menos ventas, pero nos estamos preparando para vender menos y mejorar los márgenes”

(Gerente retail)

GRÁFICO 5

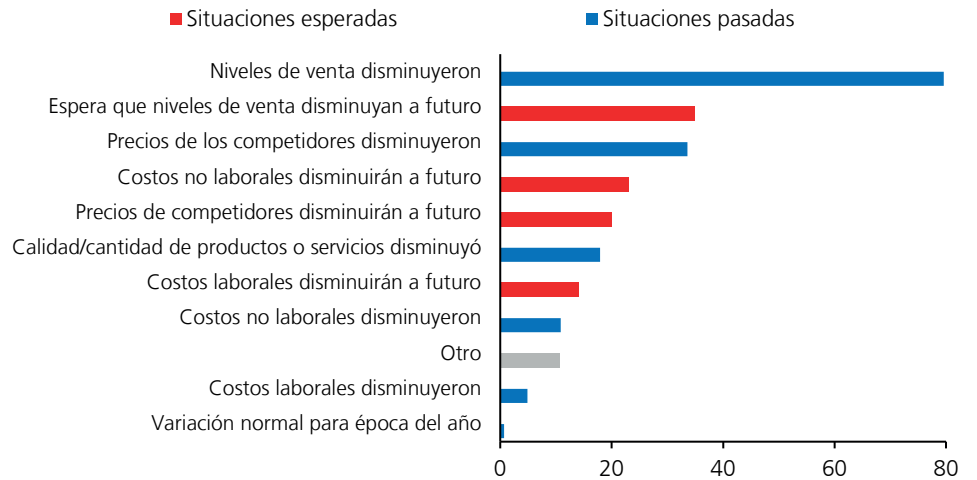
RAZONES POR LAS QUE AUMENTÓ SU PRECIO O NO LO PUDO DISMINUIR (*)
(porcentaje de empresas que aumentaron sus precios y empresas que los mantuvieron, aunque debían disminuirlos)



(*) Respuesta múltiple con máximo de 3 respuestas.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 6

RAZONES POR LAS QUE DISMINUYÓ SU PRECIO O NO LO PUDO AUMENTAR (*)
(porcentaje de empresas que disminuyeron sus precios y empresas que los mantuvieron, aunque debían aumentarlos)



(*) Respuesta múltiple con máximo de 3 respuestas.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



“El 2023 se ve incierto, por tasa para financiar unidades, alza en costos de materiales, repuestos y combustibles, tipo de cambio, etc. Los clientes están siendo más conservadores para la compra de unidades (...) el neto será más débil en ingresos, pero con mucho mejor margen”
(Gerente empresa minería)

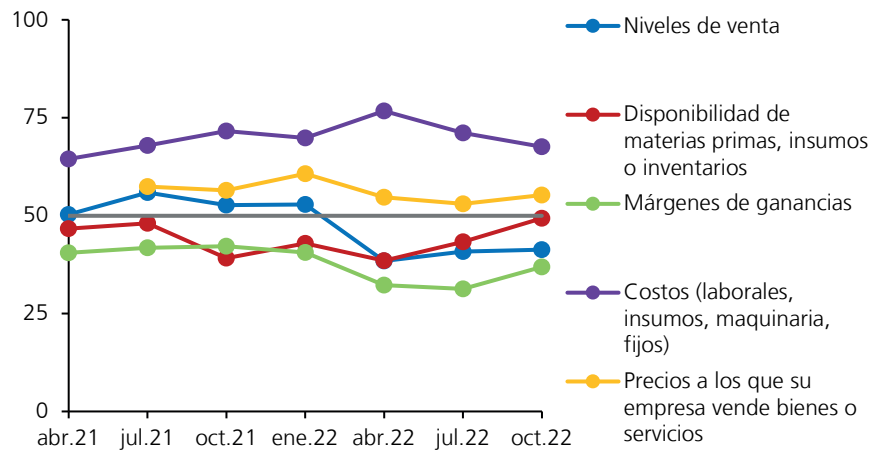
“Precios en tiendas ahora se han mantenido y lo que ha pasado es que han tratado de liquidar y manejar stock. Creo que vendrán liquidaciones”
(Gerente comercio)

Expectativas

Las empresas esperan que la disponibilidad de materias primas, insumos e inventarios se mantenga estable, y que la intensidad de aumento de los costos siga retrocediendo en los próximos meses (gráfico 7). Aunque las ventas seguirían disminuyendo a futuro, las menores presiones de costos se verían reflejadas en una menor reducción de los márgenes de ganancia de las empresas. Respecto de esto, algunos entrevistados del comercio indican que recientemente liquidaron parte de sus inventarios con importantes pérdidas de márgenes, ya que los productos fueron importados con un tipo de cambio muy elevado, pero que esperan mejorar sus márgenes, a pesar de que ya están enfrentando menores niveles de demanda.

GRÁFICO 7

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.

Para el último trimestre del año, la mayoría de las empresas prevé que la variación de los precios de sus productos o servicios sea similar o inferior a la habitual (gráfico 8). Algunos entrevistados comentan que, aunque deberían aumentar sus precios, las expectativas de menor demanda restringirían estas alzas, ya que podrían deteriorar aún más sus ventas. Aun así, tampoco esperan reducciones generalizadas de sus precios debido a los factores de costos. Respecto del tiempo para que las variaciones de precios se normalicen, alrededor del 60% espera que esto ocurra en un plazo inferior a 2 años (gráfico 9).

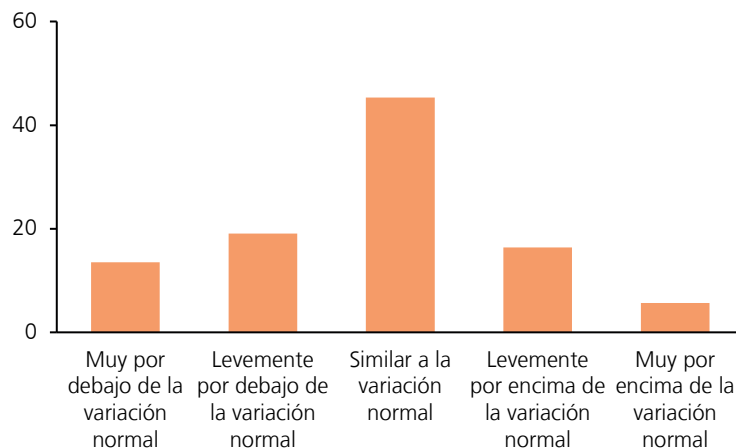


“La economía va a tener un frenazo y la demanda tendrá un golpe. Deberían bajar los precios”

(Gerente banco)

GRÁFICO 8

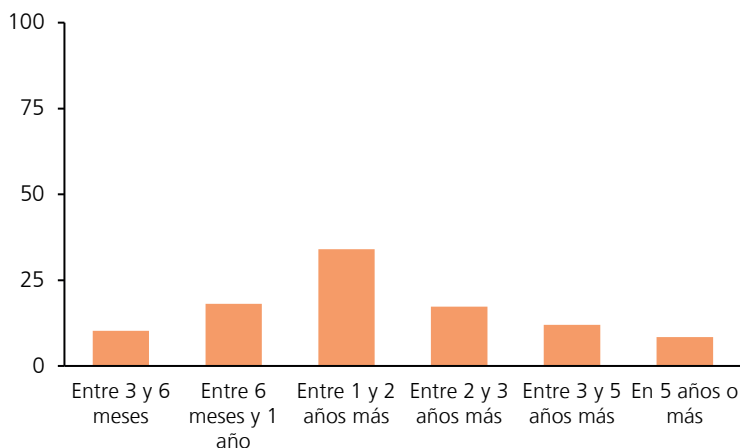
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES CON RELACIÓN A UNA VARIACIÓN NORMAL (porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 9

TIEMPO PARA QUE LA VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA RETORNE A NIVELES NORMALES (porcentaje de empresas que esperan variaciones anormales en los próximos 3 meses)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“La dotación se ha mantenido estable, aunque estamos reevaluando si es que los volúmenes de venta caen, y ahí tendríamos que reducirla”

(Gerente industria alimentos)

Hacia el futuro, las empresas consideran una reducción de su desempeño y dotación de personal, vinculada principalmente a una menor actividad económica (gráficos 10 y 11). En 12 meses más, las empresas esperan que ambas variables disminuyan levemente respecto de su situación actual, lo que representa una caída algo más pronunciada al compararse con un período normal. Los entrevistados declaran estar muy atentos a la evolución de la situación económica local, en un contexto reciente de menores niveles de



“Las inversiones están con freno por los préstamos, por las tasas, incluso queremos vender un terreno para hacer caja, pagar las deudas.”

(Gerente comercio-servicios)

“Es difícil proyectar porque varias cosas que generan ruido: la recesión, la inflación, la reforma tributaria. Tenemos detenidos dos proyectos”

(Gerente comercio-maquinarias)

“En 2022 teníamos una inversión importante y se hizo. El próximo año va a ser más ajustado de forma preventiva, mantenimiento general”

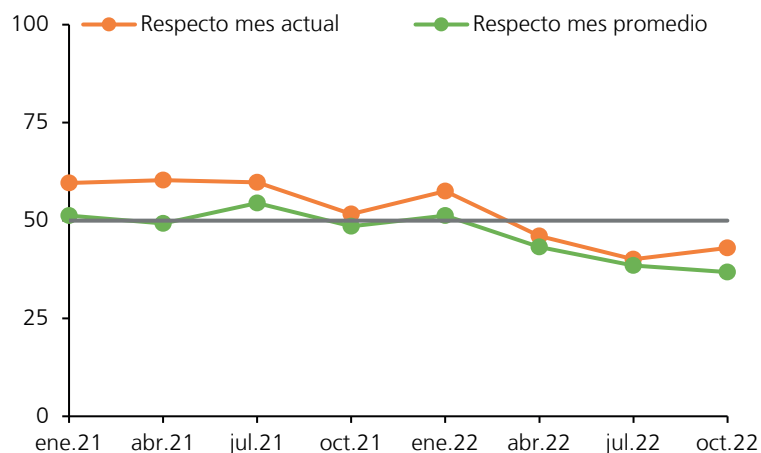
(Gerente comercio)

ventas que podría intensificarse hacia adelante. Coherente con ello, algunas empresas consultadas indican que, de momento, no han decidido reducir su dotación de personal a futuro, pero que ante un deterioro considerable de sus niveles de ventas sí podrían hacerlo.

Existe una visión compartida sobre la disminución del desempeño y niveles de ventas hacia adelante, pero con distinta intensidad y/o persistencia dependiendo de los respectivos mercados (gráfico 10).

Empresas vinculadas a la minería resaltan, principalmente, que la menor producción de algunas minas podría afectar de modo negativo la actividad en los próximos meses. Los entrevistados del comercio esperan una caída en sus ventas durante el próximo año, aunque algunos, consideran que esto sería un fenómeno breve. En el sector hotelero, que se ha visto favorecido por el fin de las restricciones sanitarias, en general prevé un desempeño estable en los próximos meses e inicio del período estival, aunque con un mayor pesimismo a mediano plazo producto de la sensibilidad de la demanda ante un eventual deterioro mayor de la actividad económica general. El rubro inmobiliario y de la construcción se ha debilitado de forma importante en el último tiempo y esperan que esto persista a futuro, manteniéndose las dificultades que enfrentan en la actualidad. En el sector financiero, están observando una disminución del ahorro en la cartera de clientes de mayor nivel socioeconómico y un aumento del uso de rotativos y morosidad en niveles socioeconómicos más bajos. En general, las colocaciones comerciales conservan un bajo dinamismo.

GRÁFICO 10
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.



“Las perspectivas para el país no se ven buenas, la recesión que se viene es evidente, pero esperamos que sea transitoria y que la inflación vaya bajando más ya hacia mediados del otro año.”

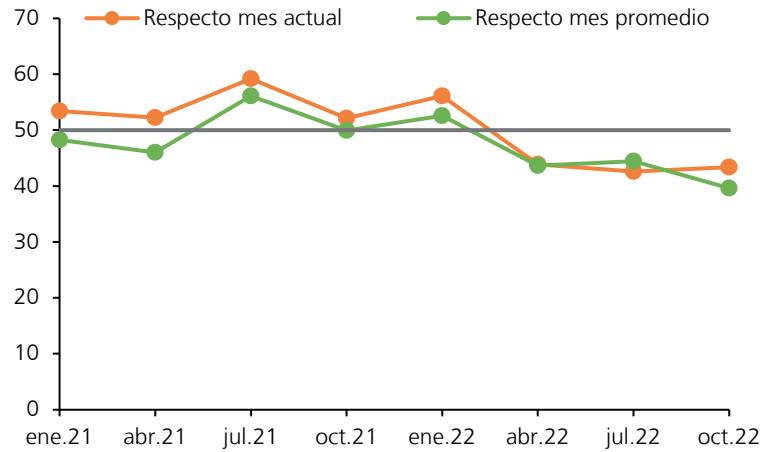
(Gerente automotora)

“La inflación ya tocó el peak, pero todo va a depender del valor del dólar”

(Gerente construcción).

GRÁFICO 11

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



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

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

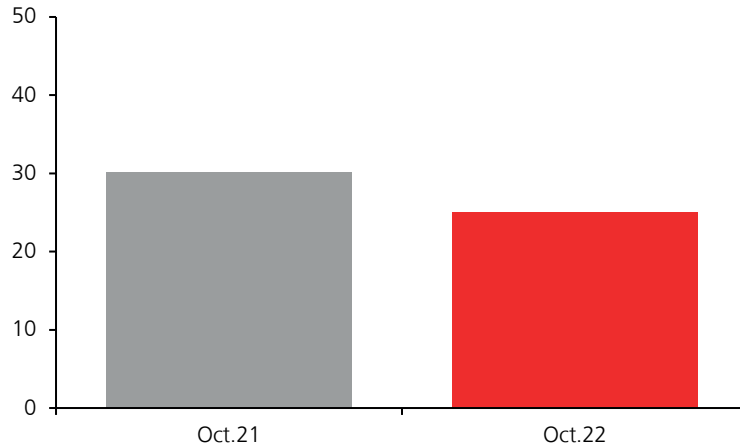
La incertidumbre sobre la situación económica y niveles de demanda insuficientes son las principales causas que aducen las empresas para no realizar inversiones en 2023 (gráfico 13). El porcentaje de empresas que tiene proyectado realizar inversiones el año siguiente se ha reducido respecto de lo declarado en 2021, desde 30 a 25% del total (gráfico 12). Además de las razones para no invertir ya mencionadas, también destaca la incertidumbre política, aunque con un menor porcentaje de menciones respecto de lo reportado hace un año atrás (gráfico 13). Las empresas que sí invertirán en 2023 lo harán principalmente para renovar o mantener infraestructura existente, aumentar su capacidad de producción, y mejorar o introducir nuevos productos, aunque todas ellas en menor porcentaje respecto del año anterior. Algunos entrevistados mencionan que fortalecerán áreas de producción donde esperan que la demanda se mantenga resiliente, y así compensar otras áreas donde podría verse reducida. También destaca el aumento del porcentaje de empresas que invertirá para automatizar o digitalizar procesos, que pasa de 22 a 30% del total (gráfico 14), lo que coincide con la información recabada en las entrevistas.



"Ojalá ya en marzo ver la luz y que la inflación empiece a ceder, igual el primer semestre del otro año va a estar apretado"

(Gerente industria)

GRÁFICO 12
INVERSIONES PLANIFICADAS PARA SER EJECUTADAS EL PRÓXIMO AÑO
(porcentaje de empresas que responden "sí")

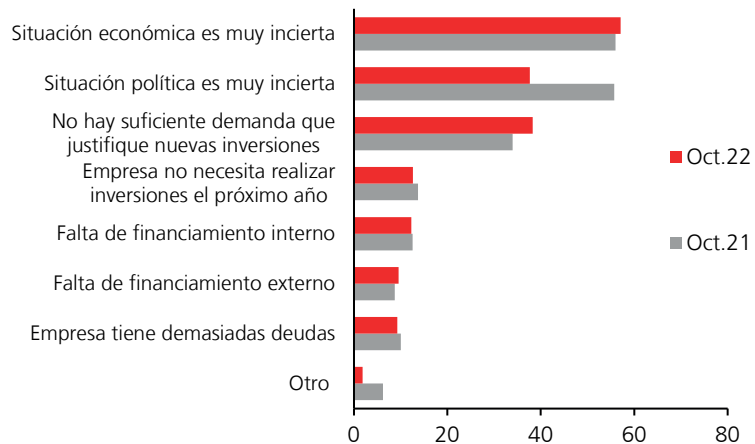


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"La subida de precios generó el efecto contrario...entre comprar caro y postergar proyectos, los clientes prefirieron postergar".

(Gerente industria)

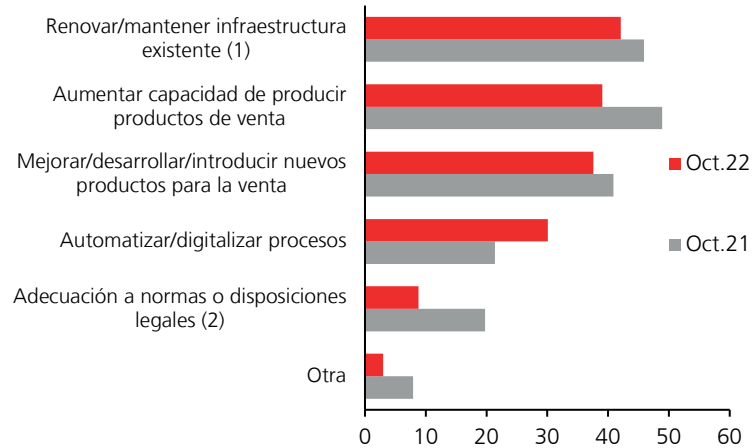
GRÁFICO 13
RAZONES PARA NO INVERTIR EL PRÓXIMO AÑO
(porcentaje de empresas que no invertirá)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



GRÁFICO 14
ÁREAS DE INVERSIÓN PARA EL PRÓXIMO AÑO
(porcentaje de empresas que invertirán)

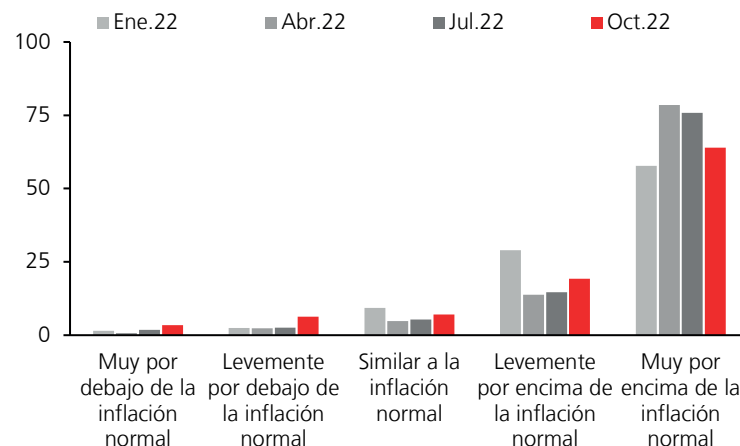


(1) Edificios, maquinaria, equipamiento o tecnología. (2) Medioambientales, sanitarias, seguridad laboral, etc.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Si bien las expectativas de inflación de las empresas se mantienen elevadas, se han reducido respecto de los dos trimestres anteriores (gráfico 15). Mientras que en abril casi el 80% de las empresas esperaba que la inflación en 12 meses más estaría muy por encima de valores normales, en la actualidad ese porcentaje se reduce a un 64%. Los entrevistados consideran que en la actualidad ya se alcanzaron los niveles máximos de la tasa de inflación acumulada/interanual y esperan que esta empiece a ceder de forma paulatina conforme avance el año 2023.

GRÁFICO 15
EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN A 12 MESES EN RELACIÓN CON UNA INFLACIÓN "NORMAL"
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



MACROZONA NORTE^{1/}

Los resultados de las entrevistas dan cuenta de que la actividad se ha mantenido en los sectores ligados a la minería y al consumo de servicios, mientras que en el comercio de bienes, la construcción y el rubro inmobiliario ha seguido disminuyendo.

La mayoría de los consultados cree que el próximo año será complejo y desafiante para sus negocios. En lo principal, varios anticipan una recesión y manifiestan dudas sobre cómo evolucionará el escenario internacional, la inflación y el tipo de cambio.

En el mercado laboral, aún se observan dificultades para cubrir las vacantes en algunos puestos, en especial en la minería. Esto ocurre en un contexto en que la disponibilidad de mano de obra ha disminuido levemente en los últimos meses.

Los costos han seguido subiendo de manera generalizada y los problemas logísticos se han ido resolviendo. Varios resaltan la depreciación adicional del peso chileno. Algunas empresas han subido sus precios para hacer frente a los mayores costos, mientras que en los sectores más complicados se comentan reducciones de sus precios. Se espera que la inflación baje, pero lentamente.

Gran parte de las empresas consideran que las condiciones financieras continúan restrictivas, principalmente por las mayores tasas de interés. La situación financiera se ha vuelto más compleja para la construcción y rubro inmobiliario. En el segmento personas, destacan las menores colocaciones de consumo e hipotecarias, así como un aumento más notorio de la morosidad.

Minería

En la minería, los entrevistados comentan que los niveles de actividad se han mantenido, aunque manifiestan dudas sobre su evolución futura por las distintas fuentes de incertidumbre global y local. Los planes de producción, en general, se han cumplido y los de inversión han seguido su curso, los que corresponden principalmente a ampliaciones, renovaciones y mantenciones establecidas por contrato o que habían sido postergadas. Los proveedores de la minería relatan buenos resultados, en particular en algunos servicios. Sin embargo, otros dan cuenta del impacto que tendrá en su demanda la mantención de la fundición de Chuquicamata y las dudas en torno a las

^{1/} Entrevistas realizadas en las regiones de Arica y Parinacota, de Tarapacá, de Antofagasta, de Atacama y de Coquimbo.



discusiones legislativas en curso relevantes para el sector. A esto último se suma la preocupación sobre la inflación, tasas de interés y la actividad a nivel global, en especial por la evolución de la demanda china.

Comercio, hoteles y otros servicios

El comercio da cuenta de una caída en las ventas de algunos bienes, mientras que las de servicios se muestran más resilientes. Los entrevistados reportan una baja en el flujo de clientes a sus tiendas a partir de septiembre, aunque con niveles de gasto promedio similares o mayores en algunos casos. También destacan la preferencia de los consumidores por ítems y tiendas más económicas. Las perspectivas son positivas para fines de este año, para lo cual varios se están asegurando de contar con suficientes productos. A la vez, se menciona que la alta acumulación de inventarios se ha reducido en los últimos meses y planean seguir realizando liquidaciones y “enganches” o descuentos por volumen. Las automotoras resaltan el buen desempeño de los servicios de postventa, mientras que en la compra de vehículos indican mayor cautela por parte de los consumidores.

Los entrevistados de hoteles, restaurantes y servicios de entretenimiento señalan que han sostenido un buen desempeño. Persisten las dudas para más adelante, por las restricciones de gasto más notorias que tendrán las personas. La ocupación hotelera se ha mantenido favorable e incluso relatan mayores visitas de turistas nacionales durante los fines de semana y festivos, explicada en parte por los mayores costos de viajar al exterior. Algunos mencionan que se ha vuelto más difícil proyectar la ocupación, pues los pasajeros están tomando esas decisiones con menos anticipación. En los restaurantes y actividades de entretenimiento los resultados también han sido positivos, aunque algunos mencionan un debilitamiento reciente que asocian a la inflación, la menor liquidez de las personas y la mayor cautela.

Construcción y vivienda

El sector construcción mantiene un dinamismo acotado y el panorama es complejo hacia adelante. Se relata una caída generalizada de la actividad de constructoras y contratistas, así como de las ventas de materiales. Esto responde al escaso surgimiento de nuevas obras de envergadura, en especial privadas. En algunas zonas, también se reporta la fuerte competencia con empresas provenientes de Santiago.

Las ventas de viviendas persisten en niveles muy bajos, lo que atribuyen al alza de las tasas de interés y de la UF, la mayor restrictividad de los bancos y las distintas fuentes de incertidumbre en el frente externo y local. Varios están preocupados por los problemas en sus flujos de caja originados por las demoras en trámites administrativos y/o en los pagos desde el sector público, así como las mayores exigencias y menor financiamiento por parte de los bancos.



Mercado laboral

Se observa una incipiente disparidad en la capacidad de las empresas para conseguir trabajadores. Algunos mencionan que la búsqueda se ha vuelto más compleja en los cargos más demandados por las mineras, que además conllevan condiciones y beneficios difíciles de igualar. En esos perfiles ha aumentado la rotación, las presiones salariales y los sueldos de entrada. Otros entrevistados indican que la disponibilidad de mano de obra es mayor que en Informes previos, lo que atribuyen principalmente al deterioro de la actividad. Pocos reportaron cambios importantes en su dotación de personal, aunque algunos no descartan ajustes hacia adelante si la situación de sus negocios se complica. En cuanto a las remuneraciones, los consultados señalan que han mantenido las políticas de reajustes por IPC.

Costos y precios

Los costos han seguido aumentando, en medio de problemas logísticos que han ido aliviándose y de mayores esfuerzos para mejorar la gestión de inventarios. Gran parte de las empresas entrevistadas indica nuevas alzas de precios de insumos y materias primas, como combustibles, alimentos y materiales de construcción, a pesar de que la mayoría menciona menores problemas de suministro. También comentan incrementos en los valores de los servicios de transporte, mantenimiento y reparaciones, seguridad, limpieza, entre otros. Varios manifiestan preocupación por el precio del dólar y las implicancias para sus costos. En el comercio, se reportan mayores esfuerzos para mejorar el manejo de inventarios, en contraste con lo revelado por proveedores de la construcción, cuyas existencias han ido aumentando debido a la menor demanda en el rubro.

Existen opiniones contrapuestas respecto de nuevas alzas en sus precios de venta, mientras que la mayoría espera que la inflación baje lentamente.

Un conjunto de empresas menciona que el traspaso de los mayores costos a precios finales no ha sido completo, aduciendo cláusulas contractuales o la debilidad de la demanda. Otras reportan bajas en los precios de los arriendos de oficinas y locales comerciales, mientras que en el comercio se relata que ha habido más promociones y liquidaciones por volumen, estrategia que seguiría hacia adelante. En los casos en que el traspaso a precios ha sido total, en particular en las empresas ligadas a la minería, se indican contratos a más corto plazo para poder actualizar las tarifas de manera más frecuente. Con respecto a la inflación, los entrevistados creen que bajará partir del segundo semestre del próximo año, pero de manera gradual.

Inversión

Los proyectos de inversión han seguido su curso e incluso han aumentado en sectores como el minero, energético o sanitario. En cambio, en otros rubros no han cumplido con todas las iniciativas presupuestadas para el año. En general, no hay anuncios de grandes proyectos a futuro y los que están en curso o en carpeta están enfocados en mejorar procesos, mantenciones, ampliaciones o renovación de maquinaria. En la construcción, las perspectivas de inversión se han visto afectadas por la menor actividad y dificultades



financieras. Los entrevistados continúan reportando problemas logísticos para traer algunas maquinarias y el desincentivo que están generando los altos costos de materiales, de transporte y de algunos servicios de mantenimiento. En la minería, parte de los consultados sigue a la espera de las definiciones en el ámbito político-legislativo para evaluar iniciativas de mayor envergadura.

Condiciones financieras

Las empresas entrevistadas consideran que las condiciones financieras siguen estrechas para gran parte de los sectores, principalmente por las mayores tasas de interés. Destacan las mayores restricciones por parte de los bancos y aseguradoras que reportan en la construcción y el rubro inmobiliario, lo que ha agravado una situación financiera que ya venía deteriorada. En este sentido, se manifiesta preocupación por el aumento de los impagos y, en algunos casos, la posibilidad de quiebra, incluso de grandes empresas.

Los bancos consultados reiteraron su preocupación por el nuevo aumento de la morosidad, especialmente en el segmento de personas. Además, resaltaron que esta situación se ha presentado en clientes que habían mostrado un buen comportamiento en sus pagos. Frente a ello, algunos entrevistados están tomando medidas como reestructuraciones de deuda. En la cartera hipotecaria, varias solicitudes de crédito han sido rechazadas debido al incremento de la UF y de las tasas de interés, los menores plazos y los mayores requisitos en las evaluaciones de riesgo. En cambio, en el segmento comercial reportan mayor movimiento, en particular de clientes relacionados con la minería y las energías renovables. Esto se ha reflejado en el uso de boletas de garantías, necesidades de financiamiento de capital de trabajo y operaciones de leasing para comprar maquinaria y equipos. De todos modos, la generalidad de las empresas está más reticente a endeudarse ante un escenario externo más complejo y el alto nivel de las tasas de interés y de la inflación.



MACROZONA CENTRO^{2/}

El desempeño de gran parte de los negocios se mantiene por debajo de lo observado durante 2021. Las perspectivas para 2023 siguen apuntando a un deterioro respecto de este año y una fracción mayor de entrevistados cree que habrá una recesión en el país. La construcción conserva el mayor pesimismo entre sectores. La inversión continúa más bien estancada, en medio de niveles de incertidumbre que se perciben elevados, más allá de una disminución posterior al plebiscito.

Por unanimidad, la principal preocupación va por el lado de los costos —pese a algún descenso en ciertos ítems— y la elevada inflación vigente, sobre la cual hay opiniones dispares acerca de cuándo volverá a registros considerados normales. Un grupo importante de empresas agrega el incremento de los salarios nominales. Todo esto se combina con un espacio más reducido para el traspaso a precios finales, ante una demanda que se prevé continúe desacelerándose en lo venidero.

Comercio, hotelería, restaurantes y otros servicios

En el *retail*, se reiteran niveles de ventas de bienes por debajo de los máximos de 2021, aunque con un comportamiento dispar en los últimos meses entre las empresas entrevistadas. Los ítems durables concentran el deterioro, lo que era esperado, a la vez que varios relatan volúmenes de ventas similares a los prepandemia. Algunos muestran preocupación por la menor concurrencia de público en los centros comerciales, que podría sugerir una caída más intensa de la demanda hacia adelante. La tendencia a trabajar con menores inventarios ha seguido consolidándose.

Los negocios de servicios conservan un mejor desempeño, aunque también con opiniones disímiles sobre su evolución reciente. En el segmento corporativo, la ocupación hotelera y la realización de eventos ha ido en aumento, especialmente tras el término de las restricciones de aforo. En tanto, las perspectivas de estos recintos de cara a la temporada estival son favorables, en lo que prevalecería un mayor impulso del turismo local. Si bien entre los restaurantes consultados hay consenso sobre el perjuicio que está causando el alto costo de los alimentos —algunos incluso han eliminado los platos más caros de sus cartas—, las visiones son mixtas respecto de la afluencia de clientes. En la prestación de otros servicios de tipo personal se señala una caída de la demanda.

^{2/} Entrevistas realizadas en las regiones de Valparaíso, Metropolitana, de O'Higgins, del Maule, del Biobío y de Ñuble



Construcción y rubro inmobiliario

El pesimismo en estos sectores es bastante marcado, en lo que se conjugan un panorama de costos elevados, una demanda más débil, el efecto de la inflación en el valor de las viviendas y condiciones más estrictas de financiamiento, entre otros. En general, el número de obras en 2023 será menor al de este año. Los precios de los insumos algo han cedido, pero pocos contactos prevén bajas sustantivas hacia adelante. Se añade el impacto negativo sobre los costos de cambios regulatorios en los procesos de edificación. Esto, sumado a niveles de ventas habitacionales —salvo las con subsidio— y de oficinas que han ido perdiendo impulso, ha llevado a la reformulación, postergación o cancelación de proyectos. Según los entrevistados, el espacio para nuevos aumentos en los precios de inmuebles se ha reducido dada la menor demanda, la que ya ha sentido los efectos del alza de la UF y de las tasas de interés hipotecarias. El crédito para las constructoras igualmente se ha restringido, en un contexto en que el sector se percibe como más riesgoso. De esta forma, algunos comentan que sería posible observar más quiebras de empresas en el rubro en lo venidero.

Agricultura y silvicultura

En el agro, los elevados costos de insumos y las dificultades logísticas remanentes a nivel global se mantienen como las principales inquietudes, lo que ha llevado reducir las áreas de siembra. La mayoría de los entrevistados cree que los factores señalados no se aliviarán pronto y poseen perspectivas poco alentadoras. También se menciona la fuerte competencia con la oferta de otros países y el encarecimiento de la mano de obra. En la ganadería, también se subraya el alto valor de los insumos y una disminución de la producción dado este motivo.

Las menores perspectivas de crecimiento mundial preocupan en el rubro forestal. Los consultados resaltan que ello ha ido mermando los precios de los productos madereros, que aún superan los valores prepandemia. La desaceleración generalizada de la demanda entre los destinos de exportación ha impedido la reorientación de los envíos.

Inversión

Las perspectivas para la inversión persisten débiles. La mayoría de los consultados no tiene grandes proyectos en carpeta, lo que atribuyen al complejo panorama económico previsto para el próximo año y a niveles de incertidumbre todavía elevados. Algunos señalan la postergación indefinida o transitoria de ciertas iniciativas, a la espera de mayor claridad político-legislativa. Quienes han continuado invirtiendo vuelven a resaltar las obras orientadas a la automatización de procesos, las mejoras de productividad y remodelación de instalaciones.



Mercado laboral

Casi todas las empresas consultadas han mantenido su dotación en los últimos meses. Algunas señalan haber reducido su nómina y/o estar evaluando esa opción ante la menor demanda prevista. Asimismo, las vacantes ofrecidas han ido disminuyendo durante este año. Entre los pocos que han requerido trabajadores, las opiniones sobre su disponibilidad son variadas. Si bien se indica que esta ha ido repuntando de forma paulatina, la escasez sigue siendo significativa en ciertos sectores.

Un grupo importante de entrevistados destaca el incremento de los salarios nominales. Algunos reportan reajustes más frecuentes y/o su adelanto dada la mayor inflación. Asimismo, varios mencionan que la exigencia de beneficios adicionales por parte de los trabajadores ha aumentado, mientras que las visiones sobre la evolución de las pretensiones de renta son disímiles. Una fracción de las empresas declara haber efectuado mejoras en estos frentes por iniciativa propia, para atraer nuevos colaboradores, como política de retención laboral o a petición del personal ante el alza del costo de vida.

Costos y precios

Los altos costos continúan siendo un problema transversal y su control es uno de los principales desafíos para las empresas. En general, se indica que los valores de insumos y bienes intermedios persisten elevados. A esto se añade la preocupación por el nivel y la volatilidad del tipo de cambio, que seguirá afectando el precio de los productos importados en los próximos meses.

Varios contactos destacan el fuerte incremento de los gastos indexados a la UF. Sobresalen los contratos de arriendo de locales comerciales, por lo que algunos incluso han reubicado tiendas o evalúan realizarlo próximamente, y otros servicios necesarios para el funcionamiento del negocio. Todo esto ha estrechado los márgenes de las empresas, especialmente de las que perciben ingresos nominales.

Las opiniones son mixtas en torno al grado de traspaso de los mayores costos a precios finales, aunque una fracción creciente de entrevistados ve más dificultades para efectuar alzas a futuro. Esto último obedece al temor de que se profundice la caída de la demanda. Incluso, algunos están considerando realizar mayores descuentos debido a este motivo, por ejemplo, en el *retail*. Otros contactos señalan haber continuado con un traspaso inmediato o escalonado a los precios de venta.

Condiciones financieras

En general, se perciben condiciones crediticias más estrechas, tanto por el incremento de las tasas de interés como por mayores exigencias de acceso.

Los bancos consultados mencionan un bajo dinamismo de las colocaciones comerciales y un mayor foco de las empresas en renegociar las condiciones de los préstamos ya adquiridos. Algunas agregan que han liquidado activos



para reducir su carga financiera, junto con subsanar problemas de caja. En el segmento personas, la demanda por créditos de consumo también se reporta débil, mientras en los hipotecarios se nota un estancamiento en lo reciente asociado en parte importante al alza de la UF, que ha afectado el precio de las viviendas y la evaluación de riesgo de los clientes. Respecto de la mora, varios mencionan un deterioro transversal entre las diversas carteras.



MACROZONA SUR^{3/}

Las entrevistas realizadas evidencian que el desempeño de las empresas ha seguido ajustándose respecto de lo observado en 2021, pero con resultados que son favorables cuando se les compara con un año normal. En varias actividades se menciona el impulso que entregan a la Macrozona los sectores exportadores, que enfrentan buenos precios y un tipo de cambio elevado.

La evolución de los costos sigue siendo un tema de preocupación general. Los precios de los insumos importados se mencionan como un factor muy relevante, lo mismo que la evolución de los costos laborales, dada la dificultad propia de la macrozona para satisfacer la demanda por trabajadores calificados.

Para 2023, la totalidad de los consultados manifiesta su preocupación por la caída que tendrá la actividad económica, ya sea porque perjudica directamente sus negocios o porque afectará el bienestar de las personas que viven en la Macrozona. Una parte importante de los entrevistados está preparando sus negocios para hacer frente a un año que califican como complejo, y mencionan que no realizarán inversiones ni nuevas contrataciones. De todos modos, varios prevén una leve mejora en las condiciones económicas para el segundo semestre de 2023.

Salmonicultura

La industria salmonera continúa mostrando un desempeño favorable, apoyado en buenos precios, una demanda mundial importante y condiciones de oferta que han beneficiado a los productores nacionales. El precio del salmón persiste en niveles elevados, más allá de que ha descendido respecto de los máximos de hace unos meses. Pese a que su producción se orienta al mercado internacional, las principales preocupaciones del sector no se relacionan con el ciclo económico mundial, sino que con factores internos. Particularmente relevante es la incertidumbre en materia de regulación medioambiental.

Comercio, servicios y turismo

El comercio da cuenta de ventas que han ido reduciéndose durante el año, pero en un proceso que califican como esperable tras los elevados niveles de 2021. Se destaca que el favorable momento de otras industrias, como la salmonera, ha favorecido la evolución del consumo. En todo caso, en algunos rubros, como el automotriz, ya se comienza a evidenciar alguna

^{3/} Entrevistas realizadas en las regiones de la Araucanía, de Los Ríos, de Los Lagos, de Aysén y de Magallanes.



mayor preocupación por el aumento de inventarios. Los entrevistados muestran cierta inquietud por el cambio de conducta de los consumidores, que estarían asistiendo menos a centros comerciales y restaurantes, algo descrito como anormal para esta época del año. La gran mayoría de los entrevistados está preparando sus negocios para afrontar un 2023 que estiman será complejo, dada la caída de la actividad económica que se proyecta. En este sentido, se reporta la consideración de medidas como la revisión de la dotación, ajustes en la calidad de los productos que permitan mantener precios y la evaluación de proyectos de inversión que permitan mayor eficiencia y reducción de costos.

En el sector turístico, mencionan que se ha observado una estacionalidad más marcada que lo habitual, con afluencias relevantes en fines de semana largos y una actividad menos dinámica el resto del tiempo. De todos modos, esperan que la temporada de verano traiga buenos resultados, en parte por la eliminación de las restricciones sanitarias, pero también por el efecto del mayor tipo de cambio.

Construcción y rubro inmobiliario

El rubro inmobiliario y de la construcción son los que muestran el mayor pesimismo dentro de los entrevistados en la Macrozona. En la construcción, se relata el fuerte impacto que ha significado el alza de los costos sobre el desempeño de los negocios, en medio de condiciones de financiamiento que se han vuelto mucho más restrictivas y contratos que no se han ajustado lo suficiente. Varios entrevistados relatan dificultades con obras mandatadas por el Estado ya que los presupuestos no se han reajustado acorde con el IPC.

En el rubro inmobiliario se mencionan las crecientes dificultades de los clientes para acceder a financiamiento hipotecario, lo que es especialmente relevante para las personas que pretenden comprar viviendas de menor precio. También se relata la caída en la venta de parcelas, dada las mayores dudas sobre la evolución de ese tipo de negocios. Varios entrevistados mencionan su preocupación por la incertidumbre que ha generado la reinterpretación de permisos de edificación previamente aprobados por las autoridades municipales.

Agricultura y silvicultura

Las empresas siguen presentando, en general, un buen desempeño, apoyados por precios elevados y un tipo de cambio favorable. Con todo, se relatan dificultades específicas en algunos rubros, entre ellas las relacionadas con los inconvenientes para el transporte de los productos hacia otros países y la escasez de mano de obra calificada para ciertas actividades. Se reconoce el impacto positivo que ha tenido la mantención del estado de emergencia, sin embargo, la violencia presente en parte de la Macrozona sigue siendo un tema de preocupación.



Inversión

En general, la inversión se mantiene en niveles bajos en la mayoría de los rubros, de cara a un 2023 que los entrevistados califican como complejo.

Quienes invierten indican que los recursos se destinan, principalmente, a la mantención de infraestructura y reposición de la depreciación de activos. También se señala la disposición favorable hacia proyectos que permitan la automatización, ante la constante dificultad que relatan para conseguir mano de obra calificada. Los entrevistados mencionan que no contemplan inversiones mayores, y quienes las tenían en carpeta señalan haberlas postergado indefinidamente a la espera de mejores condiciones. En particular, se han retrasado los proyectos relacionados con la construcción de nuevas instalaciones por el alto costo de materiales. También se han postergado proyectos para ampliar la capacidad de producción de algunos bienes.

Mercado laboral

Las empresas consultadas muestran una gran preocupación por el aumento de los costos laborales.

Los salarios vienen aumentando desde la pandemia por la escasez de mano de obra, en especial en las regiones más australes. En el caso de los trabajadores calificados, los salarios han debido ajustarse a causa del alza en el costo de la vida. En general, la dotación se mantiene estable y sin grandes reducciones de personal, ya que este se habría ajustado durante los dos años anteriores. Hacia adelante, se señala que la evolución de la dotación dependerá de cuán complejo se presente el panorama económico.

Costos y precios

La evolución de los costos sigue siendo un problema relevante para las empresas consultadas.

Si bien muchos perciben que el proceso de alza ha ido relajándose, señalan que el nivel al que llegó el precio de los insumos es muy elevado y aún no han podido traspasarlo totalmente a sus precios finales. La mayoría cree que el traspaso no será completo. De hecho, varios entrevistados indican que los costos se estarían estabilizando o incluso podrían disminuir algo debido a la normalización de las cadenas de suministro y la debilidad de la economía que se anticipa para el próximo año. Algunos entrevistados también señalan que han buscado fuentes alternativas de abastecimiento, que les permitan manejar de mejor forma sus costos y así no presionar más los precios.

En cuanto a los precios, la gran mayoría de los consultados cree que los precios se estabilizarán dada la recesión económica que habrá en 2023.

Varios entrevistados estiman que ya no existe mucho más espacio para subir precios, porque la demanda se está ajustando, la competencia es significativa y, en general, las condiciones económicas serán desfavorables el próximo año. En otros sectores, se anticipan alzas de precios en categorías donde la demanda todavía es capaz de absorberlas, las que permitirán mantener los precios en otras categorías más sensibles a esta variable.



Condiciones financieras

Los entrevistados coinciden en que las condiciones financieras se han vuelto más restrictivas. Tanto los bancos consultados como las empresas señalan el aumento de las exigencias crediticias, tanto por la dificultad en el acceso como por el alza en las tasas de interés. A lo largo de la Macrozona, se relata una revisión mucho más exhaustiva de los proyectos, lo mismo que la poca disposición de financiamiento para actividades como la construcción. En general, los entrevistados relatan un leve aumento de la mora, con varios de ellos enfocando su gestión financiera en la cobranza.

