



INFORME DE PERCEPCIONES DE NEGOCIOS

NOVIEMBRE 2023

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 realizadas a la administración de empresas a lo largo del país.

Las entrevistas —34 en total— fueron realizadas entre el 3 y el 23 de octubre de 2023. La encuesta fue levantada en modalidad *online* entre el 16 y el 30 de octubre de 2023, recibiendo 549 respuestas válidas. Más información sobre las preguntas y respuestas de la encuesta y el set de gráficos descriptivos completo se puede encontrar en los Anexos.

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 2023

Las empresas perciben que la economía presenta un bajo dinamismo de la actividad y la demanda.

Sobre el desempeño de sus negocios, la mayoría de los participantes señala que ha seguido empeorando durante el último trimestre. Ello lo atribuyen a un incremento algo más marcado de sus costos en lo reciente, relacionado en parte con el aumento del tipo de cambio y del precio de los combustibles. Al mismo tiempo, indican que solo pueden traspasarlo parcialmente a los precios finales. Esto, agregan, sucede en el marco de una demanda debilitada, lo que conlleva una contracción mayor de los márgenes de ganancia.

Existe heterogeneidad entre los sectores económicos tanto en la percepción del alza reciente de los costos como en la posibilidad de su traspaso a los precios. De todos modos, dicha capacidad de traspaso se percibe algo menor a lo habitual, debido principalmente a la debilidad de la demanda.

El mercado laboral continúa holgado, con niveles de dotación algo por debajo de lo declarado en julio. Las empresas señalan una disponibilidad mayor de personas buscando empleo, reflejada en el número de candidatos para sus procesos de contratación.

Las condiciones financieras se consideran estrechas, principalmente por las altas tasas de interés. Los entrevistados señalan que si bien las tasas de corto plazo han ido disminuyendo, ello no siempre se refleja en las tasas finales ofrecidas, debido a una política de riesgo más estricta por parte de los bancos.

Las empresas esperan que durante 2024 su desempeño sea similar o levemente inferior al del presente. Esto contrasta con las expectativas del trimestre previo, donde esperaban que su desempeño mejorara en los próximos doce meses. Los entrevistados igualmente muestran mayores dudas de cara a 2024 e identifican más focos de incertidumbre que en Informes pasados.



“Si uno compara septiembre recién pasado con (meses) anteriores, hubo una caída más brusca”

(Gerente servicios)

“Para palear esto (el bajo desempeño) estamos reforzando los ítems de productos básicos y esenciales. Estos igual han tenido caídas, pero han sido menores”

(Gerente comercio)

“Estamos con un desempeño similar. En producción ha sido más bajo, mandado por costos altos, más inflación y costo de mano de obra que ha subido”

(Gerente minería)

Entre los factores que inciden en las perspectivas, se espera un incremento más intenso de los costos y un debilitamiento mayor de la demanda. Ello concuerda con expectativas para los precios de venta que aumentan de forma muy leve y perspectivas de márgenes de ganancia que se contraen con mayor intensidad. En línea con el desempeño esperado, las empresas anticipan que sus dotaciones futuras serán similares o algo menores a las actuales.

Cerca de un tercio de las empresas contempla invertir en 2024, proyección que es ligeramente mayor a lo reportado para 2023 en la medición de hace un año. Por su parte, aquellas empresas que no prevén invertir siguen señalando como razón principal la incertidumbre económica, a lo que se ha sumado una progresiva preocupación por el desempeño de la demanda.

En relación con las expectativas de inflación, el porcentaje de empresas que espera que sea menor o similar a lo normal durante los próximos doce meses se reduce, mientras que aumentan aquellas que prevén que la inflación sea levemente superior a lo normal.

Situación actual

Las empresas encuestadas perciben que el desempeño de sus negocios ha seguido deteriorándose, con una intensidad mayor que en trimestres anteriores (gráfico 1). De cualquier forma, continúan observándose visiones dispares entre sectores, acorde con la información complementada por las entrevistas. El grueso de los consultados considera que en 2023 han tenido un mal desempeño y vuelve a destacar el complejo escenario de la construcción y la actividad inmobiliaria. En los rubros asociados a la venta de insumos de primera necesidad o a la provisión de servicios turísticos y de hotelería, se avizora un buen cierre de año, lo que se da especialmente en las zonas centro y sur del país.

Los costos continúan aumentando, aunque con mayor fuerza que lo reportado en Informes previos (gráfico 2). Los entrevistados mencionan diversas realidades, con empresas que reconocen la existencia de un alza reciente de los costos, mientras que otras no lo han experimentado. Aquellas que trabajan con una mayor cantidad de insumos importados señalan que si bien estos no han tenido un incremento de sus precios en dólares, el tipo de cambio está presionando al alza su valor en pesos.

Dado que los precios de venta han subido levemente, las empresas informan que el alza de costos ha repercutido en un mayor deterioro de los márgenes de ganancias (gráfico 2). Todo esto ocurre en un escenario en que la disponibilidad de insumos y materias primas no muestra cambios desde el trimestre pasado y en que los niveles de ventas continúan disminuyendo. Debido a esto último, los entrevistados mencionan que su principal variable de ajuste frente a los aumentos de costos es la disminución de los márgenes de ganancias, en desmedro de los precios de venta.



“En el último trimestre se ha notado muy fuerte la baja”

(Gerente forestal)

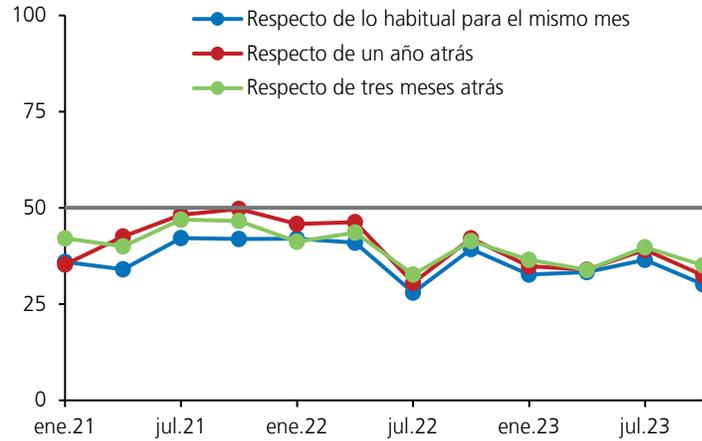
“Los márgenes han evolucionado a la baja. Esto por el alza de los costos, y menor venta”

(Gerente comercio)

“Últimamente los proveedores se están manejando con valores (del dólar) más cercanos a \$800 que al nivel actual. En este momento los principales impactos dependen de la baja actividad, por lo que los proveedores deben ‘pelear’ para hacerse con la demanda”

(Gerente construcción)

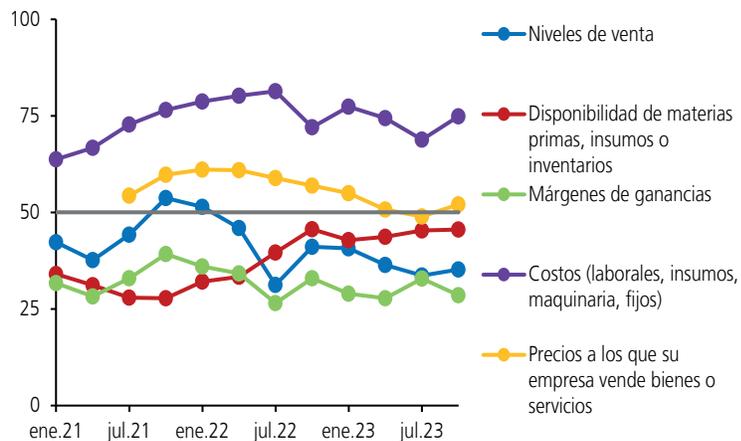
GRÁFICO 1
PERCEPCIÓN DEL DESEMPEÑO ACTUAL DEL NEGOCIO (*)
(índice de difusión)



(*) 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.

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.



"Nos llamaban nuestros clientes y nos decían 'estás un 10% más caro' (que la competencia)"

(Gerente forestal)

"Cuesta subir precio porque la sensibilidad, elasticidad de la demanda puede jugar una mala pasada y se te puede caer la venta completa"

(Gerente industria)

"Cuando hay crisis lo primero que hace la gente es sacrificar durables, la comida no se resiente, a nosotros nos golpea de inmediato"

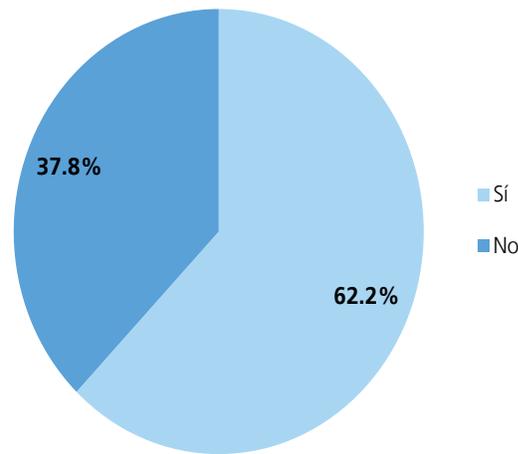
(Gerente industria)

Al consultar específicamente a las empresas sobre la capacidad de traspasar sus aumentos de costos a precios finales en el corto plazo, cerca del 60% menciona poder hacerlo (gráfico 3). Aun así, este traspaso en la mayoría de los casos es solo parcial y se considera igual o menor al que habitualmente realizan al momento de enfrentarse a un incremento de sus costos (gráfico 4).

GRÁFICO 3

ENTRE AGOSTO 2023 Y ENERO 2024, ¿USTED TRASPASÓ O TRASPASARÁ EL AUMENTO DE COSTOS DE SU EMPRESA A PRECIOS FINALES?

(porcentaje de empresas que presentaron aumentos de costos en los últimos tres meses)

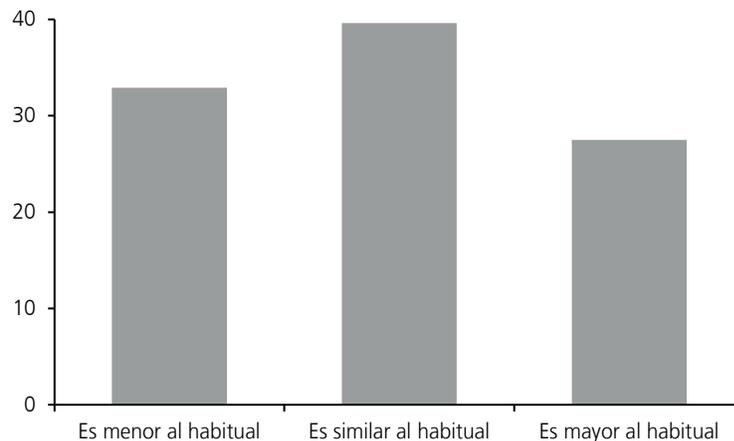


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 4

EL TRASPASO DE COSTOS QUE REALIZÓ O REALIZARÁ SU EMPRESA ¿ES MAYOR O MENOR AL QUE HABITUALMENTE TRASPASA CUANDO AUMENTAN SUS COSTOS?

(porcentaje de empresas que han aumentado sus costos)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



“Nosotros no tenemos algo definido de cuánto de los costos hay que traspasar. En algún momento se traspasa, pero si no nos queda ese margen estaríamos obligados a pasarlo a precios de venta”

(Gerente comercio mayorista)

“En esta oportunidad hicimos un ajuste tímido (de precios) en marzo, pero reajustamos en agosto lo que nos faltaba. No hay holgura para hacer traspasos mayores a precios, sino vamos a reventar al mercado, el consumidor ya no puede más”

(Gerente hotelería y turismo)

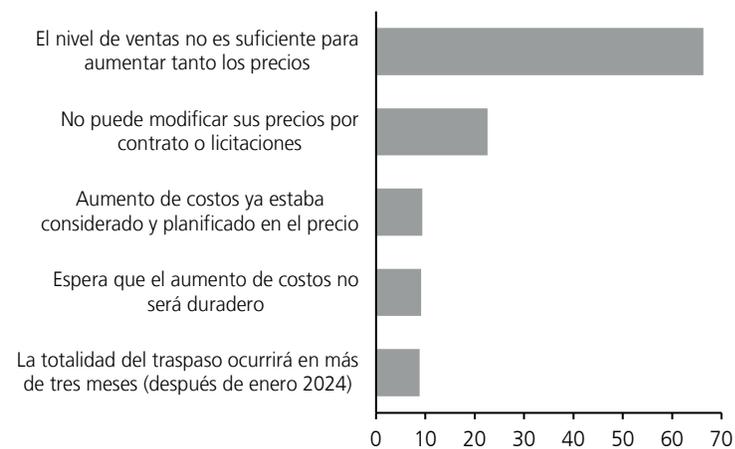
La debilidad de la demanda es el principal motivo de las empresas para no traspasar íntegramente su aumento de costos a precios (gráfico 5).

Los entrevistados agregan otras razones dependiendo del rubro. Por ejemplo, la existencia de inventarios suficientes, que no hacen necesaria su reposición en estos momentos. En otros casos, se han tenido que liquidar inventarios a bajo precio para competir —especialmente en el comercio de bienes durables—, mientras que otras empresas ya tenían incorporado niveles de tipo de cambio más altos dentro de sus planes. El Recuadro I da cuenta de las estrategias específicas que informan las empresas para poder enfrentar el escenario de mayores costos.

GRÁFICO 5

¿POR QUÉ RAZÓN NO HA TRASPASADO NI TRASPASARÁ EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES LA TOTALIDAD DEL AUMENTO DE COSTOS?

(porcentaje de empresas que han subido sus costos en los últimos tres meses)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Existe un amplio consenso en que las empresas podrán traspasar la totalidad del aumento de costos a los precios una vez que mejore la demanda.

La mayoría de los encuestados menciona que podrán traspasar a sus precios entre tres meses y un año. Sin embargo, más de un tercio espera que este traspaso se realice en un plazo superior a un año, o incluso que no pueda realizarse (gráfico 6).



“Nosotros hemos mantenido la dotación y hemos tratado de hacer más con las mismas personas”

(Gerente minería)

“No se renovaron los contratos que vencían, pero de la gente que estaba permanente con nosotros no despedimos a nadie”

(Gerente comercio)

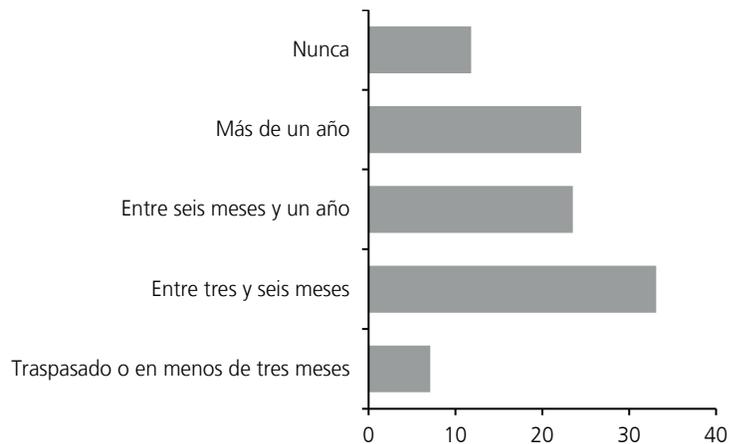
“Llegan más currículums, los que es normal porque hay menos trabajo, pero no estamos contratando (...)”

(Gerente construcción)

GRÁFICO 6

¿EN QUÉ PLAZO CONSIDERA QUE TRASPASARÁ LA TOTALIDAD DEL AUMENTO DE COSTOS DE LOS ÚLTIMOS TRES MESES A SUS PRECIOS DE VENTA?

(porcentaje de empresas que han subido sus costos en los últimos tres meses)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

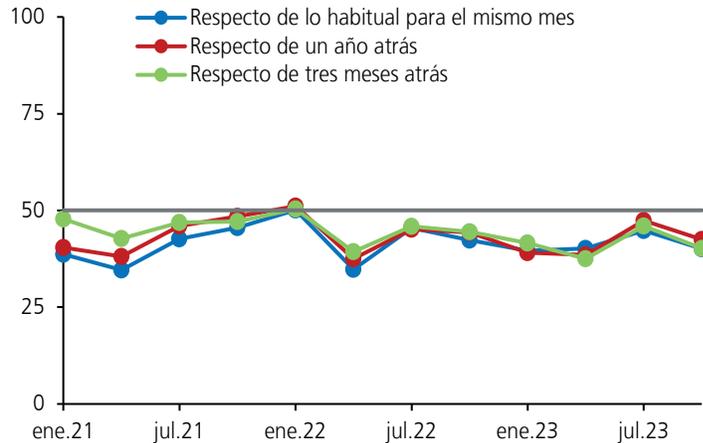
Mercado laboral

El nivel de dotación presenta una ligera baja con respecto al Informe anterior (gráfico 7), en línea con lo que indican los entrevistados. La disminución

de la dotación se debe a diversas causas. Algunos entrevistados mencionan que han optado por no recontratar puestos que se han perdido y quedarse solo con el personal suficiente para la operación. En otros casos se mencionan despidos, principalmente en la zona sur, los cuales se relacionan tanto con el desempeño de los trabajadores como con necesidades de la empresa. Los entrevistados, en general, perciben que hay una mayor cantidad de personas buscando trabajo, situación que asocian a una mayor recepción de currículums que en meses anteriores.



GRÁFICO 7
PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ACTUAL (*)
(Índice de difusión)



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

Condiciones crediticias

"(...) han bajado las tasas de interés para capital de trabajo, pero no ha sido significativo, hay muchos clientes con cautela esperando"

(Gerente banca empresas)

Entrevistados de la banca mencionan la reducción de las tasas de interés, en particular las de corto plazo, de la mano del recorte de la Tasa de Política Monetaria. Sin embargo, varios resaltan que ello no se ha visto reflejado necesariamente en el costo final de endeudamiento, debido a una política de riesgos más estricta. La clasificación de los clientes se ha tornado cada vez más rigurosa, por lo que la evaluación de estos es clave en la definición de la tasa final ofrecida. Por sectores, la construcción vuelve a resaltar como uno de los que enfrenta más restricciones. A su vez, la morosidad ha continuado subiendo en las diferentes carteras. Ningún entrevistado considera que se encuentra en niveles alarmantes, pero de todas formas es un factor que las empresas están siguiendo atentamente.

"Diría que lo que hemos observado es que los bancos están más preguntones que lo habitual"

(Gerente industria)

La demanda por financiamiento se mantiene débil. Uno de los motivos detrás de ello es la percepción de que las tasas de interés aún son altas respecto de años previos. Entre las empresas entrevistadas, aquellas que están más endeudadas destacan el fuerte impacto que esto ha tenido en su gasto financiero. De las opiniones recogidas, también resaltan otros elementos que han restado impulso a la demanda crediticia. Entre ellos, el deterioro de las expectativas económicas, una elevada incertidumbre y la solicitud de mayores exigencias para acceder al crédito. Paralelamente, algunas empresas señalan estar liquidando activos con la intención de desendeudarse o fortalecer su posición de caja.



“Mientras siga subiendo el combustible vamos a tener el mismo problema, aumentan los costos y nos puede llevar a la decisión de aumentar los precios en algo. Ahí vamos a tener que jugar dependiendo de los resultados de la empresa”

(Gerente comercio mayorista)

“Tampoco espero que haya una caída más rápida o profunda, o una súper recesión. Estamos en una meseta en la que vamos a seguir hundiéndonos muy lentamente o creciendo también lentamente”

(Gerente servicios empresariales)

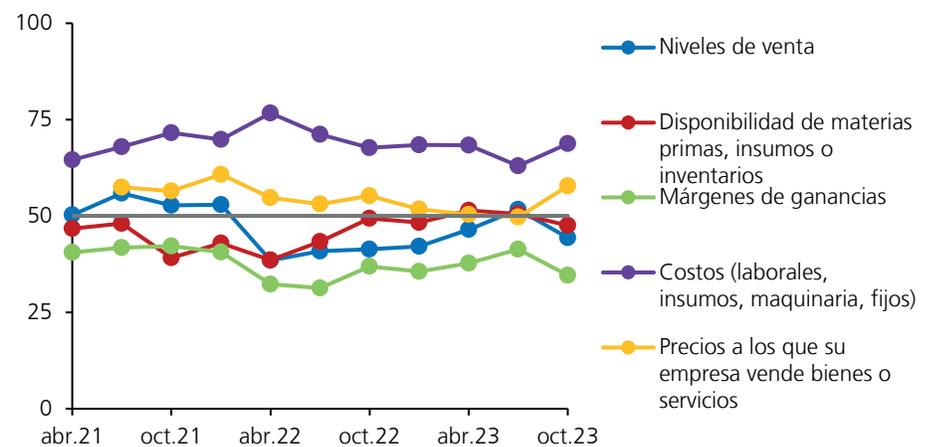
Expectativas

Las empresas encuestadas esperan que el aumento de sus costos sea mayor en los próximos tres meses. Pese a que también prevén subir sus precios, ello no mejora las perspectivas para los márgenes, cuyo deterioro se anticipa algo más marcado (gráfico 8). Esto se condice con la expectativa de un traspaso parcial de las alzas de costos en el corto plazo (gráfico 4) y con la disminución prevista de las ventas. De las entrevistas, se desprende que las empresas identifican un número creciente de focos de preocupación en torno a los costos, especialmente por la evolución del tipo de cambio y los precios de los combustibles. Esto viene a romper la tendencia hacia la estabilización que percibían en trimestres anteriores.

Las expectativas de las empresas sobre su desempeño esperado a un año son menos favorables que en el IPN anterior (gráfico 9). Asimismo, los entrevistados muestran mayores dudas de cara a lo que será 2024. En agosto, buena parte de ellos esperaba alguna mejora, mientras que actualmente esperan que sea similar al de 2023. Cabe destacar que las perspectivas han ido empeorando con el correr de los meses, a la luz de resultados efectivos que, en muchos casos, no han cumplido lo presupuestado. A principios de 2023, en general, las empresas proyectaban un repunte de la actividad hacia fines de este año o comienzos del próximo, escenario que hoy estarían descartando. La caída de la demanda local y externa, así como el posible incremento de las presiones de costos, en el marco de una coyuntura geopolítica internacional más compleja, han elevado la incertidumbre de las empresas y alentado un mayor pesimismo.

GRÁFICO 8

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.

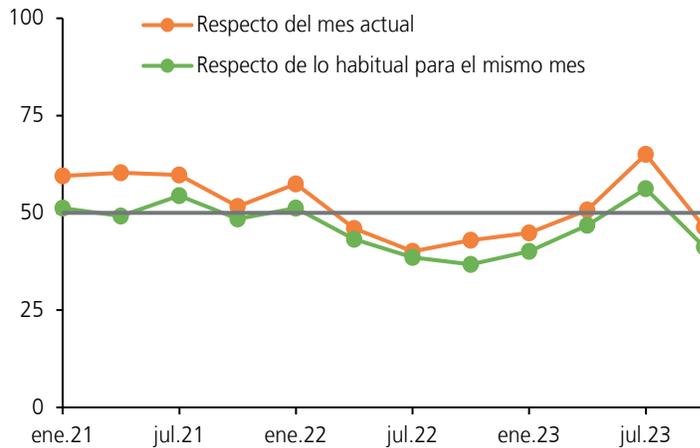


“(...) 2024, por mucho que seamos optimistas, creo que la verdad será muy ‘2023’. Esto es, poca crecimiento, poca inversión, lento, en definitiva”

(Gerente hotelería, restaurantes y turismo)

GRÁFICO 9

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.

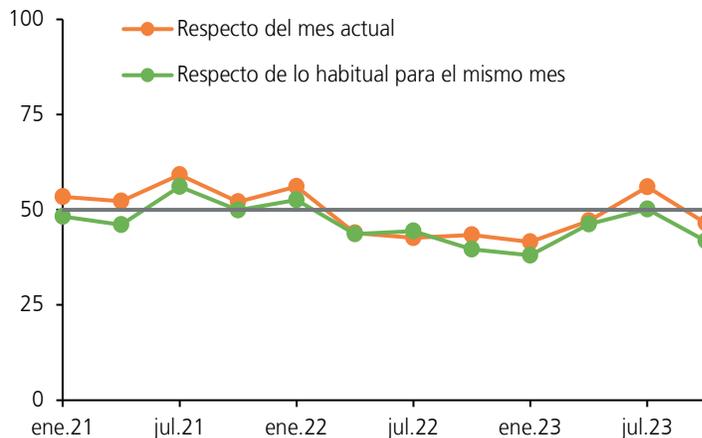
En línea con el deterioro de las expectativas sobre el desempeño de los negocios, la visión acerca de la dotación esperada también es menos favorable (gráfico 10). Se prevé que en un año más la dotación se ubicará levemente por debajo de un año normal y similar a los niveles actuales. Entre las empresas entrevistadas, hay coincidencia en que no se anticipan ajustes relevantes de personal, lo que en algunos casos ocurre luego de procesos de reducción de la dotación que ya fueron efectuados en trimestres recientes. Sin perjuicio de lo anterior, las empresas señalan que las decisiones en este ámbito se podrían modificar según cómo evolucione la actividad.

“No creo que hacia adelante haya disminución de personal, ya que estamos con la plantilla suficiente. Ahora, si hay una baja muy grande (...) tendría que evaluar”

(Gerente hotelería, restaurantes y turismo)

GRÁFICO 10

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.



Inversiones año 2024

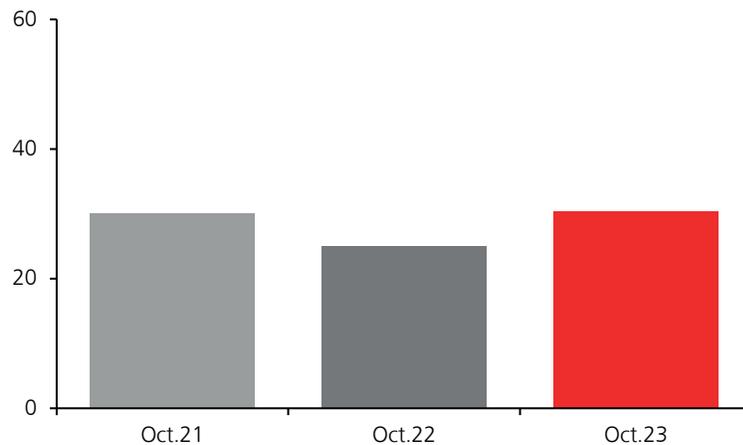
Al igual que lo recogido hace un año para 2023, las expectativas de inversión para el próximo año se mantienen bajas. La incertidumbre acerca de la situación económica es la principal razón detrás de la ausencia de planes de inversión, a lo que se ha sumado una progresiva preocupación por el desempeño de la demanda (gráficos 11 y 12). En las entrevistas, el grueso de las empresas tampoco anticipa grandes proyectos y agregan entre los motivos para no invertir una elevada incertidumbre político-legislativa, que en algunos casos también ha afectado negativamente los costos. Este fenómeno se replica en varios sectores económicos.

“Ha sido mucho más lento de lo que se requiere (la inversión). Esto ya va más allá de la región, es a nivel país. Esto se debe a la incertidumbre (...) No se ve algo mejor”

(Gerente minería)

GRÁFICO 11

EN LOS PLANES DE NEGOCIO QUE TIENE ACTUALMENTE ¿CREE QUE SU EMPRESA REALIZARÁ INVERSIONES DURANTE EL PRÓXIMO AÑO?
(porcentaje que responde “Sí”)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“No debería haber mucho cambio de acá al próximo año a nivel de mercado, no lo vemos como año bisagra, no hay proyectos significativos, no hay algo que haga pensar que se reactive la inversión”

(Gerente industria consumo masivo)

La renovación o mantención de infraestructura continúa siendo el propósito esencial de quienes sí contemplan invertir (gráfico 13), lo que concuerda con la información de las entrevistas a empresas. Además, tanto encuestados como entrevistados coinciden en el creciente interés en la automatización y tecnologización de procesos que se viene observando desde hace varios años, a la vez que un número importante de empresas busca introducir o mejorar sus productos/servicios. Sobre esto último, en todo caso, la incidencia de casos ha ido disminuyendo en la encuesta.



“Algunas inversiones, pero ajustadas, solo para seguir operando, por temas normativos, pero apostar a crecer o hacer mejoras hay que mirarlo con lupa”
(Gerente industria exportadora)

GRÁFICO 12

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

(porcentaje de empresas que no invertirá)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

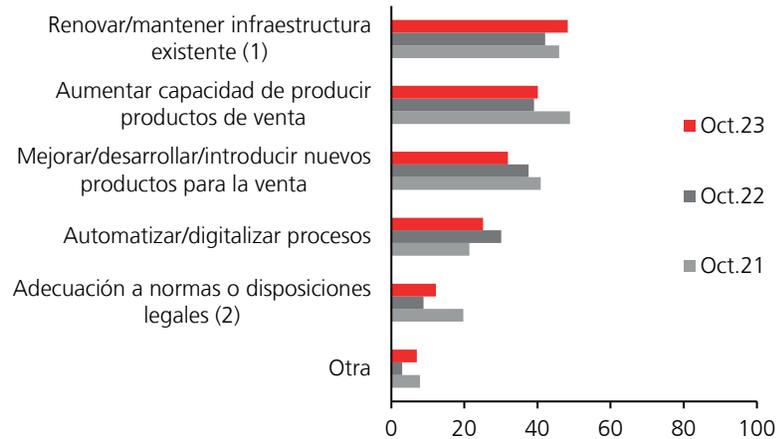
“Hoy día muy poca gente está invirtiendo (...) Las inversiones que sí se van a proyectar son en maquinaria, en tecnología”

(Gerente agroindustria)

GRÁFICO 13

¿EN QUÉ ÁREAS CREE QUE INVERTIRÁ SU EMPRESA 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.



Expectativas de inflación

La percepción de que la inflación será levemente mayor a lo normal a un año plazo sigue consolidándose entre las empresas (gráfico 14).

Mientras que en trimestres previos este aumento se debía a la disminución de la categoría "Muy por encima de la inflación normal", en esta ocasión se debe a la disminución de las tres categorías vinculadas a inflación "normal" y "por debajo de lo normal". Esto es coherente con lo que reportan los gerentes de empresas en las entrevistas, principalmente ante la preocupación por alzas de costos que podrían intensificarse y, más allá de su traspaso parcial, el eventual impacto en los precios finales.

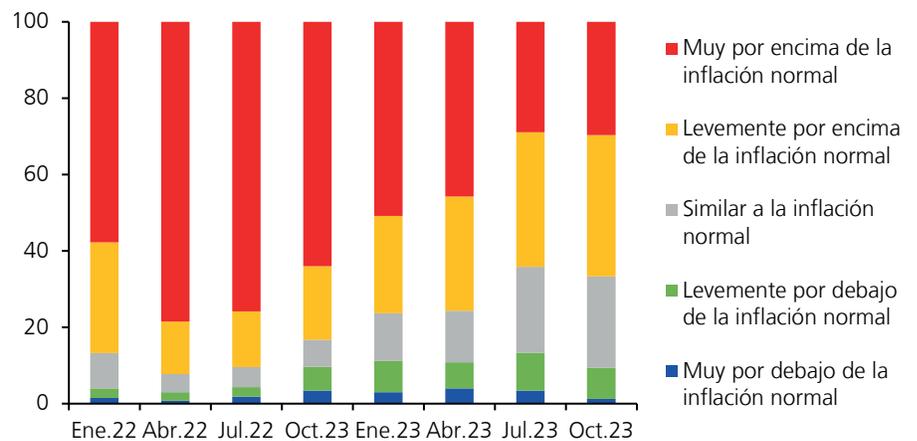
"Hoy estamos en un punto estable después de las alzas sostenidas (de precios) que tuvimos, pero no creo que bajemos precios porque los proyectos se irían a pérdida"

(Gerente construcción)

GRÁFICO 14

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN A 12 MESES EN RELACIÓN CON UNA INFLACIÓN "NORMAL"

(porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



RECUADRO I

Estrategias que han adoptado las empresas ante el alza de costos

En el presente Informe, las empresas señalan una reaceleración de sus costos (gráfico 2), además de la dificultad para traspasarlos a precios finales, principalmente debido a la debilidad de la demanda (gráfico 5). El presente recuadro busca indagar en las distintas estrategias adoptadas por las empresas para atenuar los efectos del alza de costos que están experimentando.

En el cuadro 1, se da cuenta de las principales estrategias que las empresas han implementado, en particular durante el último trimestre, para enfrentar el aumento de sus costos. Estas fueron recogidas en entrevistas con directivos de empresas de distintos rubros a lo largo del país.

Como se observa en el cuadro 1, las estrategias pueden clasificarse en 4 categorías que agrupan 8 tipos de estrategias.

1. En relación con la **búsqueda de nuevos proveedores**, los entrevistados mencionan principalmente la búsqueda de nuevos proveedores dentro y fuera del país, destacando también algunas iniciativas de importación directa que buscan reducir intermediarios para disminuir precios de importación.
2. Por otra parte, se ha profundizado la **negociación con los proveedores** habituales. Dentro de los aspectos negociables, se encuentran la negociación de mejores precios en general, la mejora de precios vía aumento de los volúmenes de compra y la negociación de plazos más extendidos de pago a proveedores.

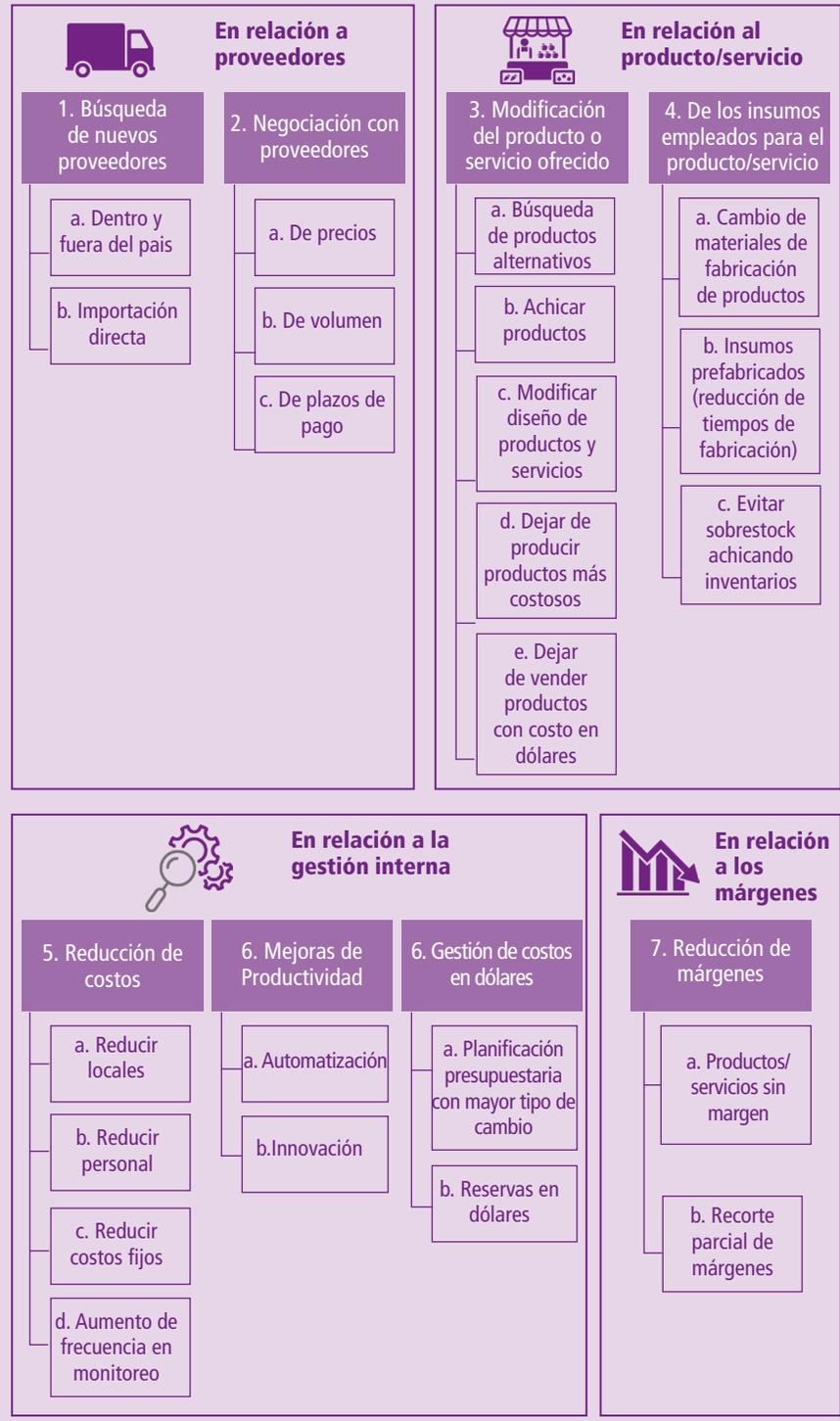
“Los costos han subido, pero se están estabilizando. Una manera de afrontar costos es cambiarse de proveedores, o tener más de uno para tener un mayor poder de negociación”

(Gerente minería)



CUADRO 1

ESTRATEGIAS DE MITIGACIÓN DEL ALZA DE COSTOS UTILIZADAS POR EMPRESAS CHILENAS EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2023





3. En relación a la modificación de **productos o servicios ofrecidos** por la empresa, se recogen 5 tipos de estrategias: la búsqueda de productos de importación alternativos de menor costo, que puedan reemplazar a productos de alto valor; la reducción de tamaño o cantidad de los productos fabricados o distribuidos a fin de mantener precios de venta al público; la modificación del diseño de productos o servicios tal como ocurre con el vestuario y calzado, por ejemplo, el dejar de producir productos de alto costo de fabricación; y, específicamente vinculado al tipo de cambio, dejar de vender productos cuyo costo se paga directamente el dólares.

4. Respecto de los **insumos empleados en la fabricación de productos o en la provisión de servicios** también podemos encontrar estrategias como el cambio de materiales (materias primas, material de construcción, etc.) por otros más económicos y a veces de calidad un poco inferior. Particularmente en el rubro de la construcción, se ha recurrido a la utilización de materiales prefabricados que, al agilizar los tiempos de montaje, disminuyen los costos de operación. Junto con esto, se ha sido cauteloso en la adquisición de stocks, buscando optimizar inventarios.

“En cuanto a insumos, compramos no en grandes cantidades, sino cuando se nos van acabando. Estamos comprando de forma quincenal, no sobre stockearnos en nuestras bodegas. Es una política que tenemos desde inicios de año”

(Gerente hotelería y turismo)

5. La **reducción de costos** resulta también una estrategia fundamental y se orienta principalmente a 4 acciones: reducción de locales de venta, muchos de ellos reemplazados vía comercialización online; reducciones de personal, buscando mantener la dotación al mínimo necesario para funcionar; reducción de costos fijos como arriendos, energía, etc. A lo anterior se suman estrategias asociadas a una mayor frecuencia en el control y monitoreo de los costos.

“La reducción de personal fue a partir del segundo semestre de 2022, hubo contrataciones sujetas a actividad, pero no se empezó a mover como creíamos (...). El último ajuste no fue de personal de producción y fue en agosto, ha sido gradual en el año”

(Gerente comercio)

6. Muy vinculado a lo anterior, se han buscado **mejoras en la productividad** mediante la automatización, que en algunos casos permite contar con menores dotaciones de personal, y la innovación tecnológica en procesos productivos que permite, por ejemplo, aumentar la producción reduciendo los tiempos.



7. De igual modo, han surgido estrategias vinculadas específicamente a la **gestión de costos en dólares**, como una planificación presupuestaria que considera un tipo de cambio más alto y la mantención de reservas en dólares para la compra de insumos cuando el tipo de cambio es elevado.

8. La última estrategia es la **reducción de márgenes**, que en algunos casos es la única vía posible para no traspasar costos a precios en un escenario de baja demanda como el actual. Esta estrategia puede ir desde la venta de productos sin margen de ganancia, orientada a mantener clientela, a la reducción de algún porcentaje de los márgenes.

“El margen (inmobiliario) se ha ido sacrificando producto de las bajas ventas, pero en los proyectos sociales vamos a sacrificar márgenes producto de que se están eliminando las exenciones tributarias”

(Gerente construcción)

A partir de los hallazgos de la fase cualitativa de este Informe, se incluyó en la encuesta de percepciones de negocios una pregunta para cuantificar las estrategias de negocios que se han estado adoptando durante el último trimestre por parte de las empresas:

GRÁFICO 15

CONSIDERANDO EL AUMENTO DE LOS COSTOS EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES (DESDE JULIO 2023 HASTA HOY): ¿QUÉ ESTRATEGIA DE NEGOCIOS ESTÁ TOMANDO AL NO PODER TRASPASAR LA TOTALIDAD DE ESE AUMENTO?

(porcentaje de empresas que han subido sus costos en los últimos tres meses y no los han traspasado en su totalidad)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Se puede observar que, si bien las distintas estrategias pueden ser combinadas, la principal acción para no traspasar costos a precios de venta es la reducción de márgenes, seguida de la búsqueda de nuevos proveedores o contratos.



MACROZONA NORTE^{1/}

Los entrevistados de la Macrozona dan cuenta de un desempeño de sus negocios que se ha mantenido en niveles bajos o que, en algunos casos, muestra un deterioro adicional respecto del trimestre anterior. Para ellos, esto responde a una actividad económica que permanece acotada, lo que atribuyen al escaso impulso proveniente de sectores como la minería o la construcción, así como a un consumo de los hogares que continúa restringido.

Para 2024, las expectativas apuntan a que el desempeño de sus negocios será similar al de este año o que tendrá un crecimiento acotado. En términos de costos, las perspectivas son mixtas, aunque sobresale la preocupación por el alza del precio del combustible y del tipo de cambio. En tanto, se sigue señalando incertidumbre por la evolución de escenario económico y político-legislativo. Las condiciones de acceso al financiamiento aún se perciben restrictivas, más allá de una leve baja de las tasas de interés de corto plazo. Todo lo anterior mantiene contenidas las perspectivas para la inversión.

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

Los entrevistados comentan cierta normalización de las presiones de costos, las cuales han aumentado de forma más acotada y similar a lo habitual durante el último trimestre. Solo algunos relatan un incremento de costos asociado al alza del tipo de cambio. Se reportan aumentos menos pronunciados tanto en los costos laborales (que relacionan con el proceso de desinflación en curso) como en los de algunos materiales para la construcción (como el caso del fierro e implementos para terminaciones). También resaltan menores valores de ciertos alimentos, electricidad y algunos insumos agrícolas.

En cuanto a los precios de venta, los entrevistados informan estabilidad o alzas puntuales ligadas a traspasos de costos que habían sido postergados y/o donde la demanda lo permite. Esto ha sido más notorio en los bienes y servicios esenciales, en donde existe alguna cláusula de reajuste establecida por contrato, y en casos en que la decisión no se pueda seguir postergando. Quienes mencionan bajas de precios, las justifican por la necesidad de incentivar su demanda, como es el caso del comercio de bienes no esenciales y el sector inmobiliario en algunas regiones de la Macrozona.

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



En la minería, se reporta una disminución del precio del cobre, aunque siguen calificándolo como elevado en perspectiva histórica.

El principal factor que está determinando si pueden traspasar el alza de costos a precios de venta es la evolución de la demanda, que por su debilidad en algunos rubros, los ha obligado a absorber los mayores costos. Los entrevistados dan cuenta de distintas estrategias para hacer frente a los costos elevados (ver recuadro 1) y así evitar el traspaso total a los precios de venta. Entre ellas destacan la búsqueda de nuevos proveedores e inversión en tecnología. Para atenuar la injerencia del tipo de cambio en los costos, algunas empresas están utilizando instrumentos financieros y otros evalúan importar directamente ciertos insumos.

En el caso de los costos, las expectativas en torno a su evolución futura son mixtas, mientras que para los precios de venta varios prevén incrementos acotados. En el caso de los costos, una parte de los consultados anticipa disminuciones en el precio de algunos materiales para la construcción e insumos agrícolas. Quienes prevén alzas, las ligan al aumento del precio de los combustibles y al tipo de cambio. Además, se espera que los costos laborales muestren aumentos más acotados, por reajustes de menor magnitud dada la disminución de la inflación. Respecto de los precios, los entrevistados proyectan incrementos ligados a los dos últimos factores mencionados y/o al traspaso de costos que tenían pendientes. En cuanto al precio del cobre, se prevé que se mantenga o aumente, apuntalado por el proceso de transición energética. En el caso de la uva de mesa, se anticipan precios más favorables en comparación con la temporada anterior, por una menor oferta mundial debido a temas climáticos en países productores.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Para el próximo año, las perspectivas apuntan a un desempeño similar al actual o de leve crecimiento. Parte importante de los entrevistados no ve razones para esperar que el próximo año sea muy distinto a 2023, pues no se ha observado un cambio en la inversión o el consumo. Mencionan algún grado de incertidumbre de cara a 2024, por factores como el bajo desempeño económico en algunas zonas, mayor cautela debido al aumento de la morosidad bancaria y la evolución del escenario político-legislativo. En tanto, otro grupo prevé un crecimiento moderado, debido a las mejores expectativas para los precios internacionales de algunos productos de exportación. A nivel local, hay quienes esperan que a partir del segundo semestre de 2024 pueda comenzar un repunte de la demanda.

Varios entrevistados comentan que han invertido menos que lo presupuestado para este año, mientras que para 2024 las expectativas siguen contenidas. Se mencionan retrasos en algunos proyectos por temas regulatorios. Esto, sumado a la incertidumbre que emerge en el ámbito político-legislativo y a las condiciones de acceso al crédito que se siguen evaluando como restrictivas, estaría desincentivando la inversión para lo que queda de este año y justifica su cautela para el próximo. En general, las inversiones que se han realizado están focalizadas en mantener la operación de sus negocios y alguna adquisición de tecnología para optimizar procesos y/o controlar sus costos.



Percepción de las condiciones financieras

Las empresas perciben que las condiciones financieras son igual o más restrictivas que el trimestre anterior, a pesar de la disminución de las tasas de interés de corto plazo. En este sentido, se reportan evaluaciones de riesgo más exhaustivas y menores montos autorizados, lo que ha obligado a reevaluar algunos proyectos. En rubros como la construcción y el inmobiliario, se señalan mayores exigencias por parte de la banca para la obtención de crédito directo de sus proveedores, situación que mantiene limitada su caja. Si bien la mayoría reconoce la disminución de las tasas de interés de los créditos de corto plazo, se considera que aún permanecen en niveles elevados.

La banca informa menos solicitudes y un incremento de la morosidad, al tiempo que reconocen mayores restricciones para el acceso al crédito.

Entre las razones detrás de la baja en las solicitudes por parte de empresas están la incertidumbre política-económica y el alza reciente del tipo de cambio. En el segmento de personas, esto se relaciona con mayores exigencias y una evaluación de riesgo más rigurosa por parte de algunos bancos. A lo anterior, se añaden niveles de tasas de interés aún elevados en perspectiva histórica, junto con una carga financiera e inflación que han limitado la capacidad de acceder a financiamiento. En este sentido, algunas empresas comentan un aumento de sus créditos directos, por factores como sus ofertas asociadas, condiciones menos estrictas y comodidad.

Mercado laboral

Los entrevistados dan cuenta de una mayor disponibilidad de gente en los últimos meses y una mantención de su dotación de trabajadores. En general, se reporta un incremento del número de postulantes a los procesos de selección y, en algunos casos, con un nivel de capacitación más alto. La rotación laboral ha permanecido estable y algunos perciben un mayor cuidado por el trabajo de parte de sus trabajadores. Los costos laborales han continuado en aumento, aunque en menor magnitud debido a la reducción de la inflación.

Sectores económicos

En el comercio, se reporta una baja del consumo de bienes durante el tercer trimestre, mientras que los servicios de entretenimiento y gastronómicos sostienen un mejor desempeño. En general, se menciona una disminución del flujo de clientes en el *retail* y la búsqueda de alternativas más económicas en alimentos, vestuario y automóviles. Comentan que los inventarios se mantienen en niveles normales y que las ofertas están focalizadas en los saldos que va dejando cada término de temporada. Eso sí, los restaurantes y establecimientos de entretenimiento mantienen un mejor desempeño comparativo. En el rubro hotelero, también perciben una demanda más débil por la disminución de turistas y las restricciones de gasto en viajes por parte de algunas empresas.

En los sectores exportadores, esperan mejoras en algunos precios, en particular del cobre y la uva de mesa. En el caso de la minería, se manifiesta preocupación por el alza que han tenido algunos costos durante el año. Sin



embargo, esto ha sido compensado por un precio del cobre que se sigue considerando favorable y por el aumento del tipo de cambio. En términos de inversiones, no se mencionan nuevos proyectos de envergadura en la Macrozona. Respecto del sector agrícola, los entrevistados adelantan un mejor desempeño de la uva de mesa durante esta temporada favorecido por mejores condiciones climáticas, una disminución de los costos respecto de la temporada anterior y una menor oferta mundial. No obstante, manifiestan inquietud por las dificultades que pueda generar la mosca de la fruta.

El rubro de la construcción e inmobiliario se mantiene con un bajo desempeño y algunas empresas continúan manifestando dificultades de caja. Los entrevistados acusan lentitud en los procesos de licitación y en las ventas de viviendas nuevas, así como condiciones de acceso al financiamiento bancario restrictivas. Esto se suma al efecto de los retrasos ligados a diversos trámites administrativos y a la menor productividad asociada a la escasez de personal capacitado, lo que ha seguido afectando la caja de algunas empresas. Se perciben menos proyectos en curso respecto de un año habitual. Sin embargo, en algunas regiones están expectantes por el inicio de obras de infraestructura pública de envergadura.



MACROZONA CENTRO^{2/}

A nivel de rubros económicos, las entrevistas dan cuenta de cierta heterogeneidad en el desempeño de los negocios. En particular, en sectores como construcción, forestal o comercio *retail*, existen empresas que declaran haber tenido un buen trimestre, aunque reconocen que corresponden a casos particulares dentro de rubros con un desempeño más bien ralentizado. El comercio de alimentos y el sector agrícola han mostrado un mejor rendimiento, especialmente gracias a factores climáticos. En el caso de la industria, el alza de costos y el estado de la actividad económica han afectado de manera negativa y significativa su desempeño.

El grueso de los entrevistados señala que el proceso de recuperación de su actividad dependerá de la reactivación de la demanda. Los riesgos más importantes se relacionan con el alza de algunos costos (asociados al tipo de cambio y el precio del combustible) y, en ciertos casos, por la incertidumbre político-legislativa. Un punto en el que existe bastante concordancia es que las condiciones financieras, en especial los requisitos y restricciones bancarias para acceder a créditos, permanecen estrechas.

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

Si bien existe algo de heterogeneidad sectorial en cuanto a la evolución de los costos, la percepción general de los entrevistados es que han tendido a “normalizarse” durante el último trimestre. En su opinión, en la primera parte de 2023 ya venían aumentando a un ritmo más moderado y, en lo reciente, se han estabilizado. Pese a esta trayectoria, las empresas señalan que hay dos costos que las han comenzado a presionar, especialmente en las últimas semanas: el tipo de cambio y el precio del petróleo. En el primer caso, los entrevistados señalan que su aumento aún se percibe de forma indirecta y que todavía no alcanza la magnitud de 2022. Además, indican que, al existir mayor disponibilidad de insumos, el efecto se mantiene controlado. En tanto, un costo que aparece como relevante en todos los rubros es el financiero. En la minería e industria, se ha visto un alza de costos asociada a la obtención de permisos de funcionamiento y normativa ambiental.

De forma excepcional, algunas empresas de la construcción y el rubro maderero han visualizado caídas en sus costos durante el último trimestre. Las primeras particularmente en materiales de construcción y las segundas en

^{2/} Considera a las regiones de Valparaíso, Metropolitana, de O'Higgins, del Maule, del Biobío y de Ñuble.



algunos insumos puntuales, pero esto siempre teniendo como referencia los elevados costos experimentados durante de la pandemia.

En cuanto a los precios, éstos han ido a la baja en la mayoría de los rubros —especialmente a partir de agosto—, por una notoria ralentización en la demanda. Sin embargo, el *retail* dirigido a segmentos de mayores ingresos está empezando a tener alzas en sus precios en lo más reciente. Con todo, en los últimos tres meses los precios han tendido más hacia una estabilización.

Al indagar en el traspaso de costos a precios, los entrevistados indican que depende de varios factores, pero en la actualidad resulta especialmente determinante el nivel de demanda. En línea con lo anterior, las empresas declaran que cuentan con poca holgura o espacio para ajustar precios al alza.

Las empresas están utilizando diversas estrategias para enfrentar las alzas, efectivas o proyectadas, en sus costos (ver recuadro 1). Al respecto se mencionan, por ejemplo, la negociación directa con proveedores (rubros de servicios marítimos y forestal), búsqueda de nuevos proveedores (agrícola), alzas de precios cuando la demanda lo permite (sector hotelero) y mejoras a nivel de productividad o innovaciones (servicios generales).

Con respecto a la evolución futura de los costos, las expectativas son mixtas. Por un lado, se espera que el precio de algunos insumos continúe a la baja, especialmente aquellos cuya demanda se encuentra deteriorada por una menor compra de bienes finales. Por otro lado, se anticipa un alza en los costos indexados al dólar y aquellos vinculados a algunos *commodities* (como el petróleo), así como posibles aumentos en los costos laborales.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Respecto de las proyecciones de corto plazo, en la mayoría de los sectores consideran 2023 como “ya cerrado”, con poco espacio para mejoras significativas durante el último trimestre. Con respecto al próximo año, las expectativas de los entrevistados sugieren una situación económica ralentizada. En general, se apuesta a tener un 2024 muy parecido al ejercicio actual, con un desempeño que se logre mantener o incluso decrezca levemente.

Los entrevistados anticipan que cualquier variación en el desempeño del próximo año será de una magnitud acotada, aunque se inclinan más por un leve deterioro. Además, indican que una mejora marginal en el desempeño de sus empresas dependerá de un crecimiento de la demanda.

En cuanto a la inversión, en la mayoría de los sectores se espera que ésta continúe muy poco dinámica. Gran parte de los entrevistados señalan que no han tenido espacio para inversiones importantes durante el último trimestre, salvo casos puntuales de proyectos orientados a la mantención de los activos. En general, no se espera un escenario distinto para la inversión el próximo año, con excepción de algunas empresas de los rubros de servicios y comercio, que se encuentran diseñando proyectos enfocados en la automatización de procesos. Entre los factores que estarían influyendo en una baja inversión se encuentran



las condiciones crediticias, percibidas aún como estrechas, y una sensación de incertidumbre económica y política que ha vuelto a aparecer en este período.

Percepción de las condiciones financieras

Las condiciones financieras, especialmente de corto plazo, no se han modificado significativamente este último trimestre. En este sentido, la mayoría de los entrevistados perciben dificultades para el financiamiento, fundamentalmente porque los requerimientos bancarios no estarían permitiendo aún que la caída en las tasas se traduzca en mayores oportunidades de acceder a créditos. Solo en el rubro de servicios empiezan a verse condiciones algo mejores que hace unos meses, pero el costo del crédito sigue siendo percibido como alto. Por otro lado, empresas de mayor tamaño declaran tener una capacidad financiera que les permite funcionar sin necesidad de financiamiento.

Una de las principales preocupaciones expresadas por los entrevistados es la alta carga financiera a la que han estado sometidos durante este último periodo y que aún no muestra señales de atenuarse. Por otra parte, se estaría observando un aumento de la morosidad, tanto en sectores medios de la población como en empresas, lo que ha endurecido la evaluación de riesgo por parte de los bancos.

Mercado laboral

El escenario es relativamente similar al del IPN anterior, con empresas que tienen una dotación de trabajo estable, sin grandes cambios, algo por debajo de su “pleno empleo”. Con todo, algunos entrevistados indican que en ciertos casos los contratos a plazo fijo no han sido renovados, mientras no se aprecian grandes cambios en las dotaciones indefinidas.

Sin perjuicio de lo anterior, en la mayoría de los rubros se ha percibido un aumento de las solicitudes de trabajo. A su vez, el grueso de los sectores entrevistados constata un impacto del aumento del salario mínimo, incluso en aquellos casos en que los sueldos de la empresa se ubican por encima de éste.

Sectores económicos

El sector hotelero y de turismo de la zona central se ha visto favorecido en lo más reciente por la realización de los Juegos Panamericanos y Parapanamericanos Santiago 2023. Por otro lado, con el término de las restricciones establecidas durante la pandemia y el fin del estado de emergencia, el turismo de invierno enfocado en centros de esquí (especialmente turistas que llegan desde Brasil) ayudó a dar otro impulso al rubro durante este año.

En el rubro de la construcción se reconoce una actividad alicaída, más allá de algunas empresas que, por razones particulares, puedan estar en una posición algo más cómoda. En el agregado, el deterioro de la demanda y los altos requerimientos bancarios para la compra de bienes raíces dificultan la venta en el sector. Los casos de desempeño positivo se deben, fundamentalmente, a ventas de productos con entrega inmediata más que a nuevos proyectos, o bien al desarrollo de otras actividades, como los servicios de ingeniería. A su



vez, las empresas del rubro enfrentan condiciones financieras más estrechas y, por tanto, reconocen el impacto del costo financiero, mientras que otros costos relevantes se han estabilizado.

El sector agrícola ha tenido un desempeño mejor a temporadas previas, considerando que fueron particularmente afectados en los últimos cuatro años. Pese al alza de algunos costos (productos químicos y laborales), la caída en los fletes externos y las buenas condiciones climáticas de este año han ayudado al sector. Los principales riesgos se encuentran ligados a una eventual alza de los costos el próximo año, especialmente el financiero, dado que varias empresas se encuentran con problemas de morosidad.

El rubro del comercio, en particular el segmento de alimentos, indica que las condiciones climáticas de este año —con un invierno más frío y lluvioso— tuvieron un efecto positivo en su desempeño durante el trimestre recién pasado. En el caso del *retail*, algunas empresas han destacado con buenos resultados en lo más reciente, aunque esto no es generalizable a todo el sector. Si bien se generó un efecto positivo con el *Cyberday*, la caída después de esa fecha ha sido considerable. En ambos tipos de comercio se mencionan proyectos de inversión ligados fundamentalmente a la automatización o agilización de procesos.

En cuanto a la banca, se reconoce que la morosidad en el segmento de personas va al alza. Lo anterior, sumado a la irregularidad en los comportamientos de pago, han generado un aumento en las primas de riesgo. Así, pese a que los bancos perciben una baja en la tasa de interés, aún no se ha traducido con claridad en una caída en la tasa que ofrecen a sus clientes. En cuanto al segmento de empresas, destacan los rubros de la construcción y el comercio automotriz como algunos de los más golpeados. En cambio, señalan que para los sectores de transportes y forestal se han comenzado a relajar ciertas condiciones de acceso al crédito.



MACROZONA SUR^{3/}

La totalidad de los entrevistados da cuenta de un desempeño que se ha mantenido bajo en los últimos meses. Para algunos, esta evolución ha sido acorde con lo que esperaban. Sin embargo, otros señalan que el escenario ha resultado peor que el previsto para esta parte del año. Entre estos últimos, destacan las empresas ligadas al comercio de bienes no esenciales, las que enfatizan la persistencia de una demanda débil y una alta competencia. Asimismo, entrevistados de los sectores salmonero y forestal mencionan factores específicos que han mermado de forma importante el desempeño de sus negocios durante el segundo semestre.

En tanto, las expectativas para la actividad en 2024 son acotadas, a la vez que los planes de inversión son escasos en la mayoría de las empresas. Asimismo, han aumentado las dudas respecto de la evolución de los costos, en especial por el impacto del alza del dólar y del precio de los combustibles. Tampoco hay certeza sobre cuándo será posible reajustar los precios de venta. Se reporta un descenso incipiente de las tasas de interés. Sin embargo, las condiciones de financiamiento siguen percibiéndose estrechas según los entrevistados.

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

La visión que prevalece es la de una estabilización de los costos en los últimos meses. Sin embargo, su evolución preocupa debido al alza del valor de los combustibles y, principalmente, del dólar. Esta inquietud se ha visto reforzada por las recientes tensiones geopolíticas globales. De cualquier manera, el grueso de los entrevistados no prevé que sus costos repitan las alzas de años previos.

Los precios finales no han tenido reajustes relevantes, en buena medida porque el bajo dinamismo de la demanda no lo ha permitido. Debido a ello, gran parte de los consultados tampoco espera subir sus precios en el corto plazo. Esto se da en la mayoría de los sectores económicos. Algunos entrevistados, en especial del comercio de bienes no esenciales, han continuado realizando rebajas y no descartan seguir efectuándolas, favorecidos además por altos inventarios. Las opiniones concuerdan en que el comportamiento de las ventas será la variable clave para definir el momento en que será posible volver a reajustar los precios, de modo de recuperar márgenes y/o completar el traspaso de las alzas de costos acumuladas en períodos anteriores. En todo

^{3/} Considera a las regiones de Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes.



caso, no hay certeza de cuándo esto ocurrirá. Solo unos pocos afirman que traspasarán la reciente depreciación cambiaria en los meses más próximos.

En este escenario, las empresas continúan ejecutando planes de contención de costos y desarrollando diversas estrategias para enfrentar las alzas (ver recuadro 1). Varios entrevistados señalan que muchas de estas iniciativas se han mantenido incluso desde la pandemia. Entre las medidas se encuentran la optimización de los procesos productivos, la compra de insumos o inventarios en las cantidades estrictamente necesarias —evitando excesos de stock, especialmente en hoteles y restaurantes— y, en ciertos casos, la reducción de personal. Esto último es algo que ha tomado más relevancia en los últimos meses.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

La mayoría de los entrevistados manifiesta cautela respecto del desempeño esperado de la actividad en 2024. Ninguno de ellos tiene perspectivas de crecimiento importantes para sus negocios y el consenso apunta a que será un año similar al actual. Sectores específicos, como hotelería y restaurantes, están a la espera de la temporada de verano para proyectar los niveles de ingresos del próximo año. Otros afirman que una eventual recuperación recién ocurriría hacia el segundo semestre.

La inversión prevista para 2024, en general, es similar o inferior a la de este año, en línea con las expectativas de desempeño. Varios subrayan su precaución, razón por la cual han suspendido o postergado algunos proyectos. Entre los principales argumentos se encuentran la incertidumbre respecto de la recuperación económica y tasas de interés que permanecen elevadas. En general, las inversiones planificadas apuntan a tareas esenciales e impostergables. Solo unos pocos mencionan iniciativas destinadas a aumentos de capacidad. Esta situación es confirmada por la banca, desde la cual relatan pocos proyectos de mayor envergadura y una baja demanda por financiamiento de largo plazo.

Percepción de las condiciones financieras

Los entrevistados indican que las tasas de interés de los créditos comerciales han ido bajando de manera gradual, pero todavía las consideran altas. Un grupo significativo de empresas mantiene la percepción de condiciones crediticias estrechas. Las empresas con mayores niveles de deuda resaltan que las elevadas tasas se han reflejado en su gasto financiero. De todos modos, los estándares de otorgamiento varían bastante según la evaluación de riesgo de cada negocio, siendo las constructoras las más complicadas.

Los bancos relatan que el sentimiento de incertidumbre, una situación económica debilitada y las aún elevadas tasas de interés están mermando la demanda de fondos. Ello se condice con la intención de varias empresas de desendeudarse. En ciertos casos, además, éstas muestran cierta preocupación por eventuales problemas de liquidez, que algunas optarían por resolver con la venta de activos.



Se observa un incipiente repunte de las colocaciones en el segmento personas, en el marco de tasas de interés que también han ido descendiendo. En consumo, además del efecto de la disminución de la tasa de política monetaria, se señala la elevada competencia entre bancos. Aun así, las tasas permanecen elevadas y se reporta una alta segmentación por riesgo entre los clientes, quienes estarían más dispuestos a endeudarse que en trimestres anteriores. En hipotecarios, se destaca un aumento en los costos de fondeo en el último mes, en línea con el incremento de las tasas largas a nivel mundial.

La morosidad ha seguido subiendo paulatinamente en las diferentes carteras, aunque es acotada. Los bancos han redoblado los esfuerzos en el seguimiento de los clientes para reprogramar deudas y evitar el cese de pagos. En tanto, varias empresas entrevistadas mencionan que sus proveedores les han acortado los plazos de pago en meses recientes.

Mercado laboral

Entrevistados de diferentes rubros destacan haber efectuado despidos durante este año, especialmente en los meses más recientes. Ello ocurre después de que un grupo importante de empresas tocara niveles máximos de dotación en el bienio 2021-2022, debido al dinamismo de la demanda local. Algunos aluden a la necesidad de reducir la sobredotación que dejó este período de auge ante el deterioro efectivo y esperado de la economía. Otros señalan que han alcanzado dotaciones menores a las de un año normal, dado el nivel de actividad actual. Entre ellos, se encuentran los sectores más ligados al consumo de bienes no esenciales y ciertas industrias. La mayoría busca operar solo con la dotación suficiente para la continuidad de los negocios.

Sectores económicos

Entrevistados del sector salmonero muestran cierto pesimismo para sus perspectivas de crecimiento en los próximos años. Si bien se menciona que la demanda y los precios en el exterior continúan siendo favorables, existen dudas en torno a la normativa ambiental y regulación del sector a nivel local. Esto ha repercutido en el uso de ciertas concesiones durante el segundo semestre, lo que ha afectado los niveles de producción esperados para algunas empresas. De acuerdo con los consultados, esto podría perjudicar las perspectivas de oferta y la competitividad de la industria nacional en el mediano y largo plazo.

El rubro forestal da cuenta de un bajo desempeño en los últimos meses. Por una parte, las perspectivas de demanda mundial se han deteriorado para los próximos años y, por otra, los costos han seguido aumentando de forma significativa en la región de la Araucanía. Esto último se asocia al conflicto existente en dicha región, lo que ha impactado en un alza continua de las primas de riesgo y a la escasez de contratistas, quienes cada vez están menos dispuestos a trabajar en el rubro. Entrevistados del sector están viendo opciones para cambiar el giro del negocio o emigrar a otras regiones.

