



INFORME DE PERCEPCIONES DE NEGOCIOS

FEBRERO 2025

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 —33 en total— fueron realizadas entre el 6 y el 27 de enero de 2025. La encuesta fue levantada en modalidad *online* entre el 13 y el 27 de enero de 2025, recibiendo 499 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 FEBRERO 2025

Las empresas señalan que su desempeño se ha estabilizado o ha mejorado levemente en los últimos meses respecto del tercer trimestre de 2024, explicado por una percepción menos negativa de las ventas. En todo caso, el aumento de los costos, algo mayor a lo esperado, asoma como un factor de preocupación. Ello, en particular, ante un contexto donde los precios de venta no presentan mayores variaciones y los márgenes siguen estrechándose.

Hacia el futuro, las empresas indican que habrá un aumento en el grado de traspaso de los mayores costos a precios comparado con lo que ha sido la tónica del último tiempo. A la vez, señalan que este traspaso ocurriría a una velocidad mayor que en el pasado. De este modo, prevén que el traspaso de costos a precios esté más en línea con lo que consideran habitual.

Respecto del empleo, las empresas no informan grandes cambios en sus dotaciones, aunque se observa cierto deterioro en el margen. El porcentaje de las que declara estar en búsqueda de trabajadores aumenta levemente, así como también la proporción de aquellas que señalan que se ha vuelto más difícil encontrarlos. Las empresas entrevistadas coinciden en que esa mayor dificultad se relaciona con la falta de competencias necesarias por parte de los postulantes y no porque haya un déficit de personas buscando empleo. Por otro lado, disminuye levemente el porcentaje de empresas que indica haber realizado desvinculaciones en el último trimestre, mientras que aquellas que declaran haberlas realizado precisan que estas desvinculaciones se aproximan más a sus niveles habituales.

Las condiciones financieras siguen considerándose estrechas, si bien algo menos restrictivas que en los últimos trimestres. El nivel de las tasas de interés y las dificultades para renovar créditos han ido perdiendo relevancia en esta percepción, lo que contrasta con la exigencia de garantías, que se ha vuelto más importante. Un mayor porcentaje de empresas que solicitaron créditos vio aprobada su solicitud en las condiciones que esperaban, en un contexto donde la demanda de financiamiento no presenta variaciones. Por su parte, la banca señala que las solicitudes de préstamos se mantienen débiles y reitera la existencia de políticas estrictas en la evaluación de sus clientes, siendo la rama de actividad económica un factor relevante a considerar.



“En algún momento se vio algo complejo [el desempeño durante 2024], pero finalmente terminamos bien en línea con lo que habíamos presupuestado (...). El tercer y cuarto trimestre fueron bastante parecidos [entre sí] y mejores que el primer semestre”

(Gerente comercio de maquinarias)

“Lo de [la mayor llegada de] los argentinos no lo teníamos contemplado (...). Esto es cíclico. Seis meses atrás Argentina era más conveniente que nosotros, y ahora les conviene a ellos”

(Gerente comercio)

“[Los costos] han vuelto a subir, pero no a los niveles de pandemia, ni cerca”

(Gerente servicios portuarios)

En cuanto a lo previsto para el corto plazo, las empresas esperan que sus costos y ventas se mantengan estables, con precios que repuntarán levemente y márgenes que continuarán estrechándose. Respecto de la solicitud de créditos, la proporción de empresas que espera pedir uno en los próximos tres meses es similar al trimestre previo.

Las expectativas de desempeño de las empresas mejoran para los próximos doce meses, aunque varias expresan cautela en sus proyecciones, asociado a la posibilidad de que la percepción más favorable en lo reciente sea transitoria. Al mismo tiempo, las expectativas de dotación de las empresas se mantienen estables, en un escenario en que algunas reconocen preocupación ante eventuales nuevas alzas de los costos laborales.

Las expectativas de inflación para los próximos doce meses continúan estables en relación con el Informe anterior, con una mayoría de encuestados que anticipa que esta aumentará por encima de lo normal.

Situación actual

En general, el desempeño de las empresas consultadas ha sido similar o algo mejor en los últimos meses, acercándose a lo que consideran un “mes promedio” (gráfico 1). Se confirma la percepción del Informe de noviembre de 2024, en cuanto a que los resultados de los negocios ya no estarían en su punto más bajo del ciclo. Esto no se traduce, necesariamente, en un alto dinamismo de su actividad y desempeño, pero sí se relaciona con una situación más favorable que la declarada en Informes pasados. Los rubros del comercio y servicios ligados a actividades turísticas se han visto beneficiados por una mayor llegada de visitantes extranjeros, especialmente desde Argentina, a la vez que se observa un mayor consumo local. Algunas empresas y sectores con menores ventas declaran haber diversificado sus actividades con el fin de apuntalar sus resultados.

La percepción sobre márgenes y ventas ha mejorado, aunque las empresas también reportan un aumento algo mayor de los costos, alza que es transversal a sus distintos ítems (gráfico 2). En las entrevistas, se relata el impacto de la subida del dólar, el reajuste de las tarifas de electricidad y el incremento de los costos asociados a la mano de obra. Esto último incluye no solo las remuneraciones, sino también los efectos de la implementación de varias regulaciones y un mayor gasto en capacitaciones. Ello, por los déficits de habilidades que algunas empresas reportan sobre los postulantes a un empleo, y que ellas mismas han debido subsanar. Unos pocos también mencionan el encarecimiento de los fletes marítimos globales, aunque lejos de los valores que alcanzaron en el pasado reciente. En cuanto a los precios, una parte de las empresas entrevistadas declara haberlos aumentado ligeramente en el último tiempo. Si bien estas alzas son mayores que en trimestres previos, solo cubren parcialmente el incremento de los costos ya que las ventas aún no se recuperan por completo (Recuadro I).



“Los costos energéticos también han subido, para todos. Ha subido el combustible, no ha sido poco. Antiguamente, estábamos trabajando con un dólar a \$800, ahora tenemos un dólar a \$1.000”

(Gerente sector agrícola)

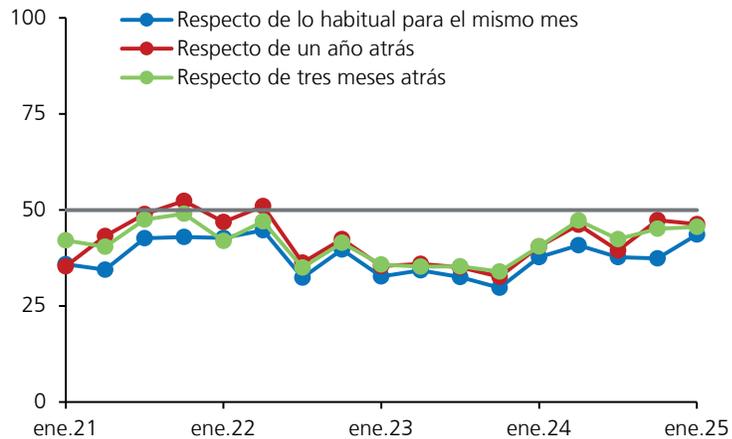
“Nosotros sentimos que al ver la curva de optimización de precios hay un punto donde maximizas ingresos, y antes estábamos con precios más bajos, pero si subimos los precios va a caer la demanda”

(Gerente turismo y entretención)

“Se han incrementado los sueldos, con la implementación de leyes nuevas, la Ley Karin, hubo que contratar un psicólogo laboral, prevencionista de riesgo, entonces suma y sigue”

(Gerente construcción)

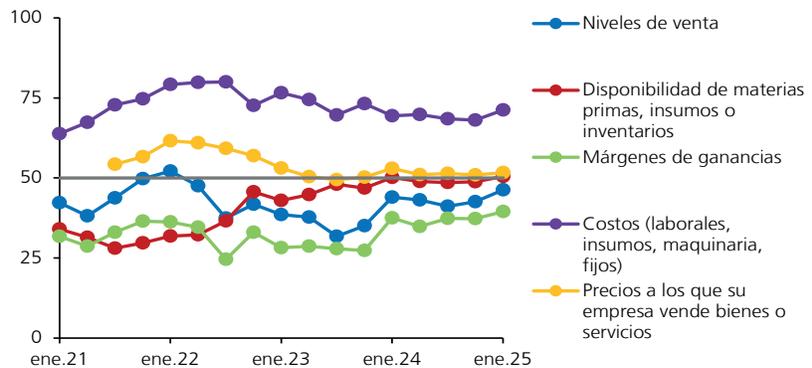
GRÁFICO 1
PERCEPCIÓN DEL DESEMPEÑO ACTUAL DEL NEGOCIO (*)
(índice de difusión)



(*) 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.



“Ha habido una acomodación en la dotación para hacer eficiente el negocio y ahora somos menos. Pero es un proceso que venimos haciendo hace cinco años. Hoy día estamos en una dotación estable”

(Gerente sector agrícola)

“No es fácil encontrar gente, aunque depende del área”

(Gerente turismo)

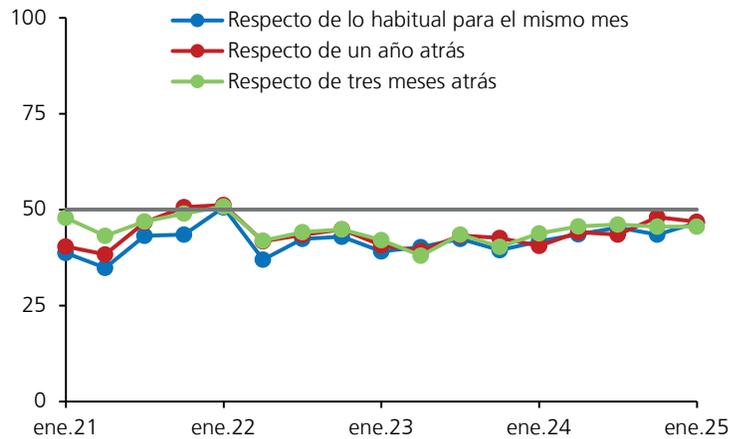
“El año pasado hubo un ajuste importante de dotación (...) Se ajustó más bien en áreas transversales (legal, finanzas, etc.). En las plantas, no se hace ese ajuste porque ahí hay automatizaciones y se traduce en menos gente”

(Gerente sector forestal)

Mercado laboral

Más allá de cierto deterioro en el margen, la mayoría de las empresas completa varios trimestres con dotaciones relativamente estables (gráfico 3). Varios entrevistados reiteran que ya hicieron ajustes de dotación y que estos se debieron a la automatización de procesos productivos. Cuando se mencionan ajustes en la parte gerencial y/o administrativa, se alude a la implementación de estructuras de cargos más eficientes y al rediseño de perfiles orientados a realizar más funciones.

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



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

El porcentaje de empresas que ha buscado trabajadores y la dificultad para encontrarlos son ligeramente mayores que lo reportado hace seis meses (gráfico 4). Algunos entrevistados mencionan que esta dificultad se concentra solo en los cargos más especializados, mientras que otros también lo han percibido en puestos de baja calificación. En el caso de estos últimos, por ejemplo, las empresas ahora requieren mayores habilidades tecnológicas. Algunos apuntan a que los desafíos para conseguir personal y este proceso de tecnologización de funciones —el cual requiere competencias más específicas que pocos candidatos pueden cumplir— ha motivado a las empresas a realizar más capacitaciones. Adicionalmente, en la Macrozona Norte, la dificultad para encontrar trabajadores se ha visto intensificada por la fuerte competencia desde la minería. Todos estos hallazgos han ido volviéndose cada vez más transversales en los últimos Informes.



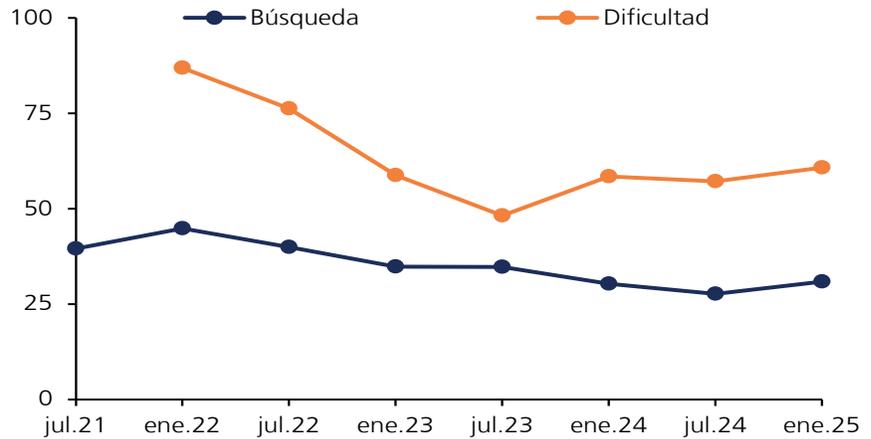
“Yo creo que no hemos tenido problemas de rotación hoy por hoy, la gente clave sigue estando. No ha habido reducciones [de personal] en el último trimestre”
(Gerente industria alimentaria)

“Para tener gente más calificada, tenemos que asumir costos mayores en contratación”
(Gerente hotelería)

“Está más difícil encontrar gente para trabajar, digo, disponible. Muchos se van a la minería, por lo que cuesta llenar las vacantes. Hemos mantenido el nivel. Acá no ha habido un éxodo masivo a la minería como en otros años”
(Gerente inmobiliaria)

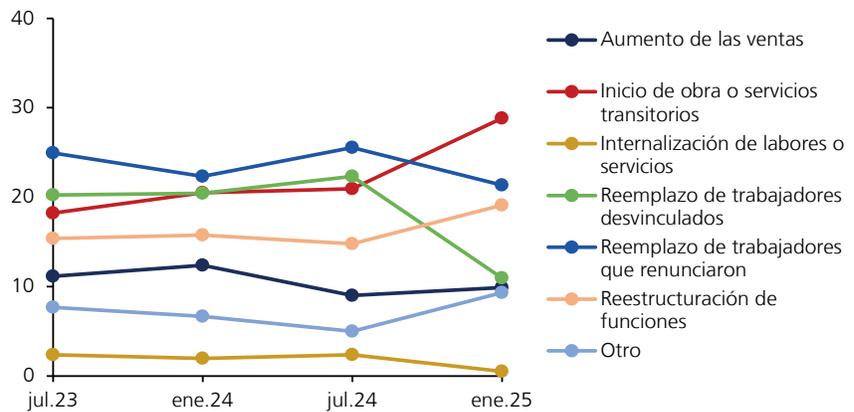
Se observa un cambio de tendencia importante respecto de las principales razones para la búsqueda de nuevos trabajadores (gráfico 5). A diferencia de consultas previas, donde las contrataciones apuntaban principalmente al reemplazo de trabajadores —por despido o renuncia voluntaria—, actualmente predominan los motivos asociados a optimizaciones y rendimiento de la empresa. Entre estas razones, están el inicio de obras o servicios transitorios y la reestructuración de funciones o cargos. En línea con los resultados más favorables reportados, también se observa que el aumento de las ventas ha tenido una ligera alza dentro de los motivos principales para reclutar nuevos trabajadores.

GRÁFICO 4
BÚSQUEDA DE TRABAJADORES Y DIFICULTAD PARA ENCONTRARLOS DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES (*)
(búsqueda: porcentaje de empresas)
(dificultad: porcentaje de empresas que ha buscado trabajadores)



(*) La dificultad para encontrar trabajadores se compone de las empresas que consideran que se ha vuelto “algo difícil” o “mucho más difícil”.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 5
¿CUÁL HA SIDO EL PRINCIPAL MOTIVO POR EL QUE HA BUSCADO NUEVOS TRABAJADORES PARA SU EMPRESA DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES?
(porcentaje de empresas que ha buscado trabajadores)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

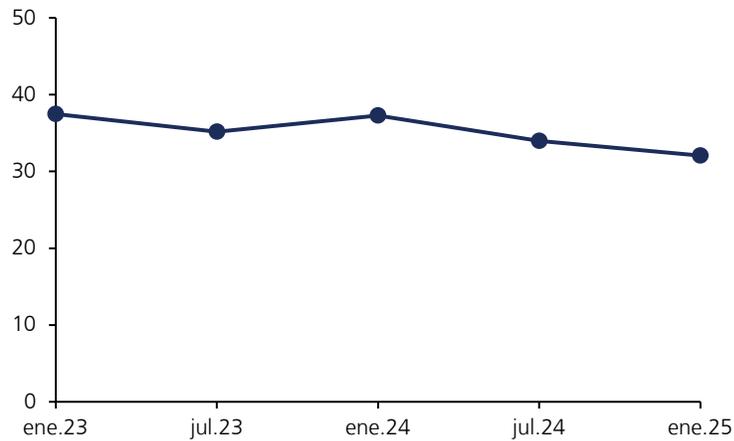


Las empresas que declaran haber realizado despidos se han reducido gradualmente (gráfico 6). Además, su frecuencia ha ido acercándose a lo que las empresas consideran similar a lo habitual, mientras que la percepción de despidos mayor a lo habitual ha bajado (gráfico 7). Si bien la disminución de las ventas sigue siendo el principal motivo mencionado para la desvinculación, este ha perdido importancia, coherente con lo que reportan sobre su desempeño (gráfico 8). Adicionalmente, en los casos en que la dotación se ha reducido, el efecto del término de actividades o contratos establecidos por plazos limitados ha aumentado su relevancia.

GRÁFICO 6

¿HA TENIDO QUE DESPEDIR O DESVINCULAR TRABAJADORES DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES?

(porcentaje de empresas que responde "Sí")

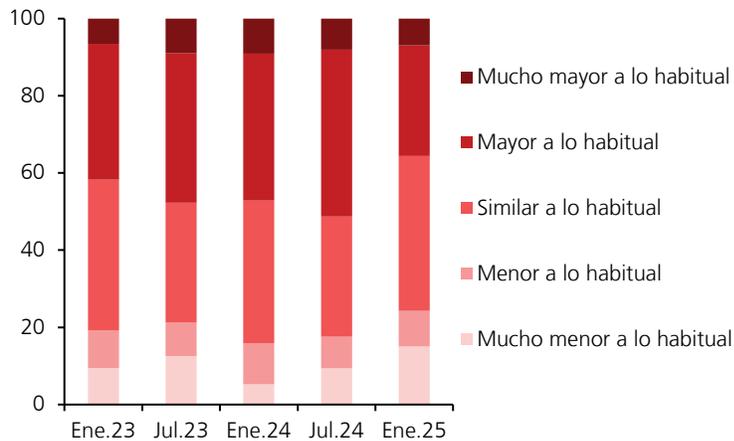


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 7

EN COMPARACIÓN CON LO HABITUAL ¿CÓMO HA SIDO LA FRECUENCIA DE LOS DESPIDOS O DESVINCULACIONES EN SU EMPRESA DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES?

(porcentaje de empresas que ha desvinculado trabajadores)

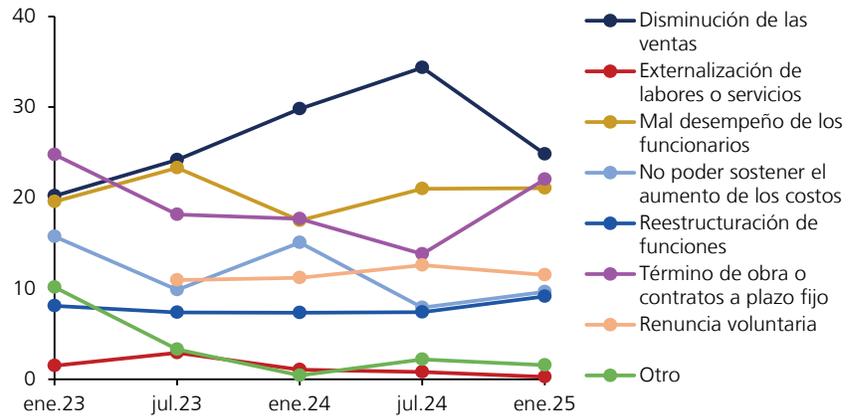


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



GRÁFICO 8

¿CUÁL HA SIDO EL PRINCIPAL MOTIVO POR EL QUE HA DESPEDIDO O DESVINCULADO TRABAJADORES EN SU EMPRESA DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES?
(porcentaje de empresas que ha desvinculado trabajadores)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Condiciones crediticias

Entre las empresas, existe la percepción de que las condiciones financieras no están holgadas, pero se han vuelto algo menos restrictivas que en trimestres previos (gráfico 9). Al mismo tiempo, un mayor porcentaje reporta no tener información respecto de la evolución de los estándares crediticios actuales. Entre las restricciones al momento de endeudarse, las tasas de interés han seguido perdiendo relevancia según los encuestados, frente a un mayor impacto de la exigencia de garantías (gráfico 10). El panorama que se desprende de las entrevistas es similar. Algunos indican que, más allá de las condiciones financieras, la escasa intención de endeudamiento de las empresas también se explicaría por la falta de inversión, si bien ciertos negocios vuelven a señalar requerimientos de financiamiento para capital de trabajo. La excepción es el Norte, donde se reporta mayor búsqueda y acceso a financiamiento.

La fracción de empresas que solicitó un crédito en los últimos meses no ha variado (gráfico 11). Entre quienes lo han obtenido, el porcentaje que indica que fue de acuerdo con las condiciones esperadas aumenta significativamente desde la medición previa (gráfico 12). De todas maneras, coherente con la restrictividad que se sigue reportando sobre los estándares de otorgamiento crediticio, la proporción de empresas que declara que su petición no fue aprobada ha ido incrementándose en el transcurso de la serie.

“Desde hace tres meses hemos empezado a notar mejores tasas (...) En términos de plazos, sin embargo, [los bancos] están más restrictivos. Están más apretados. Están evaluando más el riesgo. Se toman más tiempo”

(Gerente hotelería)

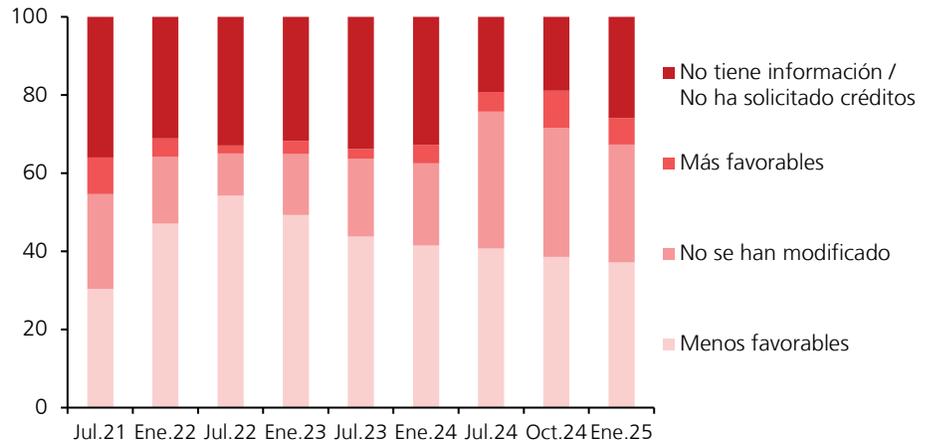


“Creo que las condiciones [financieras] están más restrictivas. Nunca nos habían pedido garantías legales. Eso lo empecé a notar en 2024. Se han ido sumando más bancos a esa exigencia”

(Gerente servicios empresariales)

GRÁFICO 9

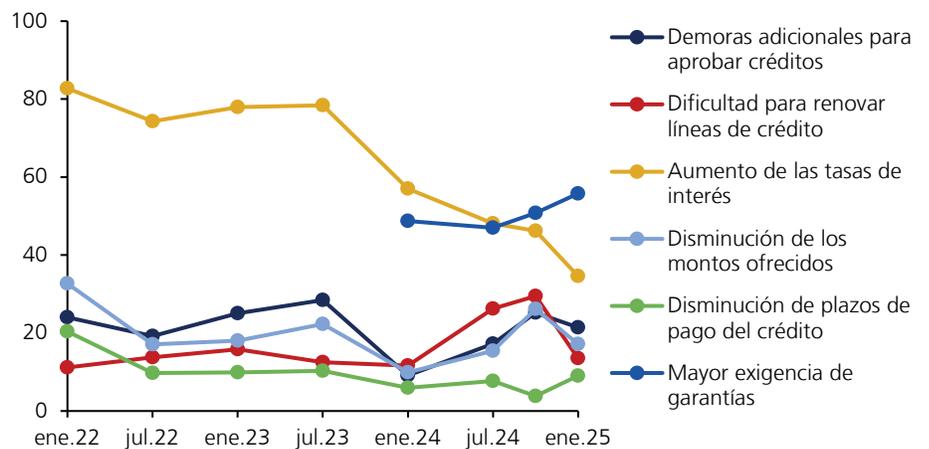
PERCEPCIÓN DE LAS CONDICIONES CREDITICIAS DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 10

¿POR QUÉ RAZÓN ESTIMA QUE LAS CONDICIONES CREDITICIAS SE HAN VUELTO MENOS FAVORABLES? (porcentaje de empresas que percibe condiciones menos favorables)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Vamos a pedir ahora créditos para cubrir otros costos, es capital de trabajo (...) Seguimos viendo tasas muy complicadas, no está fácil. Algo han mejorado, pero siguen las tasas elevadas”

(Gerente sector frutícola)

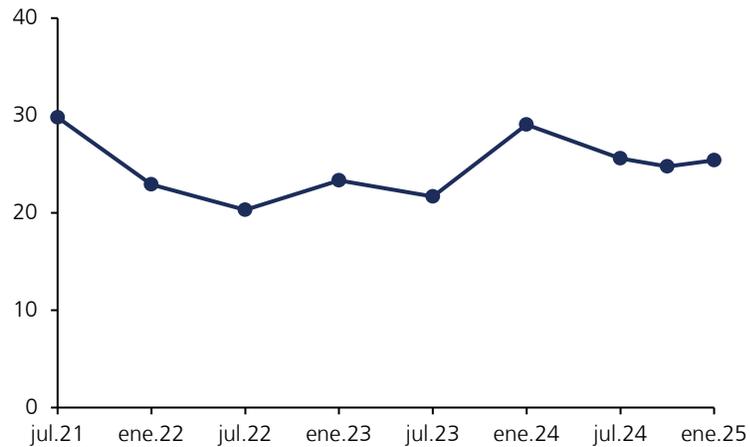


"Hemos tenido variaciones en las tasas y condiciones [crediticias], pero no ha sido relevante en que los clientes tomen una decisión. Si bajamos un poco la tasa o flexibilizamos las condiciones no te aseguraría que los clientes tomarán [un crédito], no es un tema de precios"

(Gerente banca)

GRÁFICO 11

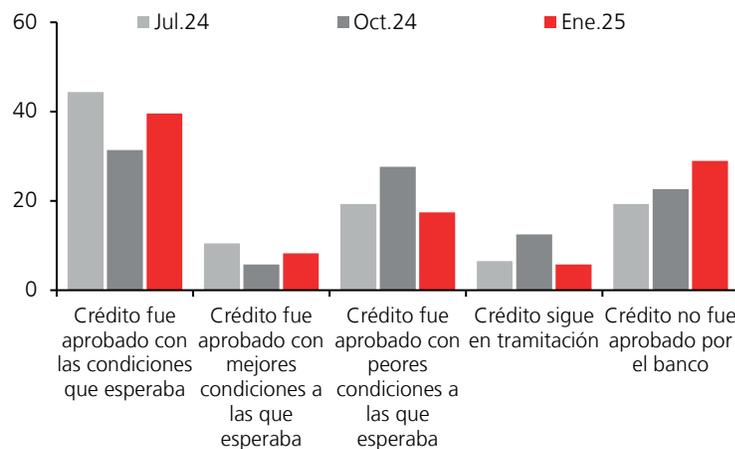
EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas que responde "Sí")



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 12

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"(...) estamos con lo de Basilea III, entonces hoy el sistema de evaluación es diario, es decir un cliente está en mora al día que debe, antes era por mes (...) Y por eso ha subido tanto la tasa de morosidad"

(Gerente banca)



Por su lado, los bancos consultados ratifican que son pocas las empresas con intenciones de endeudarse, a la vez que reiteran políticas estrictas de evaluación de sus clientes. Nuevamente, el sector económico al que pertenece la empresa sigue siendo un determinante importante de las condiciones de otorgamiento de crédito. En ese contexto, los bancos agregan que la reducción de las tasas de interés en meses recientes no estaría siendo un catalizador de mayor dinamismo en las colocaciones.

En cuanto a la cartera de consumo, algunos bancos entrevistados mencionan un incipiente aumento del porcentaje de solicitantes que ha tomado crédito con seguro de cesantía. Ello, debido a la incertidumbre que muchos de ellos están mostrando respecto de su situación laboral futura. La morosidad también ha ido subiendo en este segmento de acuerdo con algunos bancos, pero aún se mantiene dentro de niveles que no generan mayor preocupación.

“No creo que vaya a bajar el valor de la energía, no creo que vaya a bajar el valor del dólar. El dólar va a llegar a \$1.200 (...) Si las materias primas aumentan [afuera], los fletes marítimos tampoco bajan. Todo eso influye en los precios”

(Gerente comercio)

Expectativas

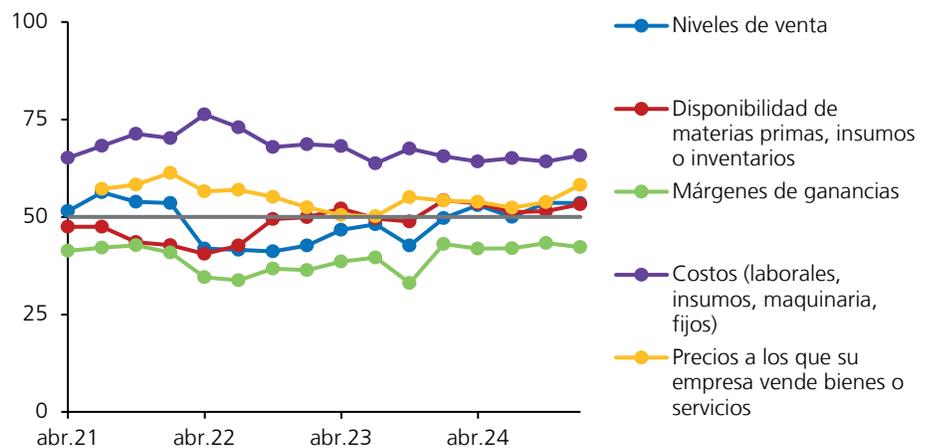
De cara a los próximos tres meses, las empresas revelan expectativas de mayores precios, si bien los márgenes vuelven a preverse algo menos favorables (gráfico 13). Ello se da en un escenario en que, para algunos entrevistados, los costos continúan proyectándose al alza, mientras que otros prevén una mantención. En varios casos, dicha percepción va a la par de un sentimiento de incertidumbre, especialmente por el impacto que podría tener la situación internacional en los precios externos y el tipo de cambio. En este entorno, se reconoce un monitoreo constante de los precios finales —más frecuente que en el pasado— y ajustes muy segmentados de estos, dependiendo de los ritmos de venta de cada línea de producto. Aun cuando la mayoría de las empresas considera que probablemente los ajustes podrían ser menores a lo deseado, estos se materializarían más rápido que en meses atrás.

“Todo lo que sea costo en dólares nos tiene preocupados en adelante, sumado al flete marítimo”

(Gerente sector inmobiliario)

GRÁFICO 13

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.



“Yo espero que [los próximos tres meses] sean buenos. Enero se está comportando bien”

(Gerente comercio)

“[2025] se ve muy similar [a 2024], no hay una proyección optimista, es una proyección realista, pero podríamos decir también pesimista. No va a ser fácil cumplir las metas de crecimiento que nos imponen los directores”

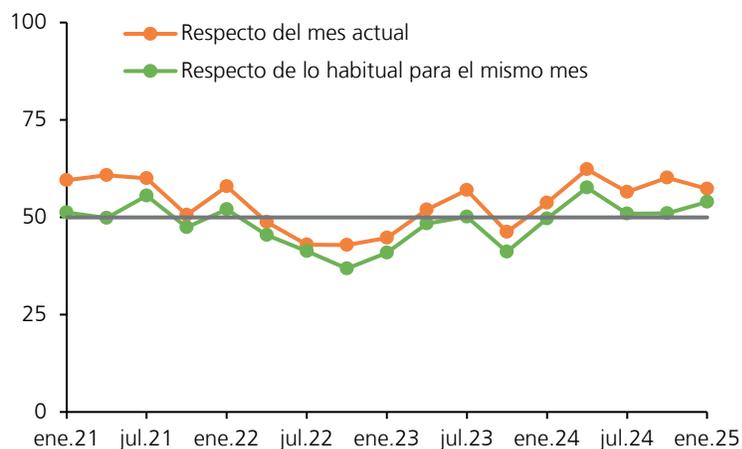
(Gerente hotelería)

“Hacia adelante no veo proyectos que vayan a ser transformacionales en términos del requerimiento de fuerza laboral que tenemos hoy”

(Gerente industria)

Si bien el grueso de las empresas reconoce que todas las señales apuntan a una mejora del desempeño de sus negocios este año, muchos todavía se muestran cautos en sus proyecciones (gráfico 14). Esta medida se refleja en que varios sectores atribuyen el mayor dinamismo de sus ventas en los últimos meses a factores temporales, como es el caso del turismo o de algunas ramas del comercio. Otros entrevistados aluden a que en trimestres previos ya tuvieron expectativas de un mejor desempeño que luego no se cumplieron, lo que les abre dudas en el episodio actual. También se indicó la incertidumbre en torno al panorama externo y su potencial efecto sobre la demanda y los costos, entre otros factores.

GRÁFICO 14
PERCEPCIÓN DEL DESEMPEÑO ESPERADO A UN AÑO PLAZO (*)
(índice de difusión)



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

En general, no se vislumbran cambios en la dotación de las empresas hacia adelante (gráfico 15). Estas señalan estar a la espera de aumentos más notorios de sus ventas o la incorporación de nuevos planes de inversión para evaluar mayores contrataciones. En paralelo, un grupo de entrevistados exhibe preocupación por los efectos que tendrá en el costo de la mano de obra, dada la serie de cambios regulatorios que se darán en distintos ámbitos.

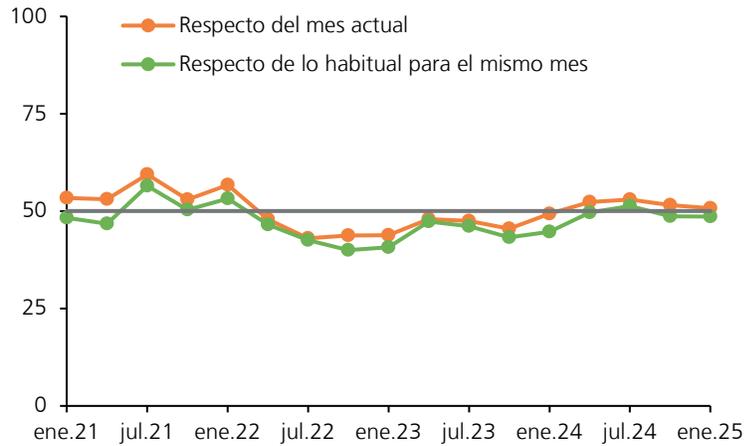
Las expectativas de endeudamiento de las empresas siguen siendo escasas, en un contexto en que varias de ellas no tiene contemplado nuevos planes de inversión (gráfico 16). En general, la cautela frente al desempeño futuro de la economía continúa limitando la entrada de proyectos de mayor envergadura, a la vez que varios entrevistados esperan que las condiciones de financiamiento sigan mejorando para evaluar posibles solicitudes de fondos bancarios en lo venidero. De cualquier forma, vuelve a resaltar la reactivación que está teniendo la inversión en la Macrozona Norte, debido al impacto que ha generado el mayor impulso de la minería en la generalidad de los sectores.



“He notado que el costo de la mano de obra, si bien no ha sido exorbitante [el alza], es un hecho que viene subiendo de forma pareja”

(Gerente construcción)

GRÁFICO 15
PERCEPCIÓN DEL NIVEL DE DOTACIÓN ESPERADA A UN AÑO PLAZO (*)
(índice de difusión)

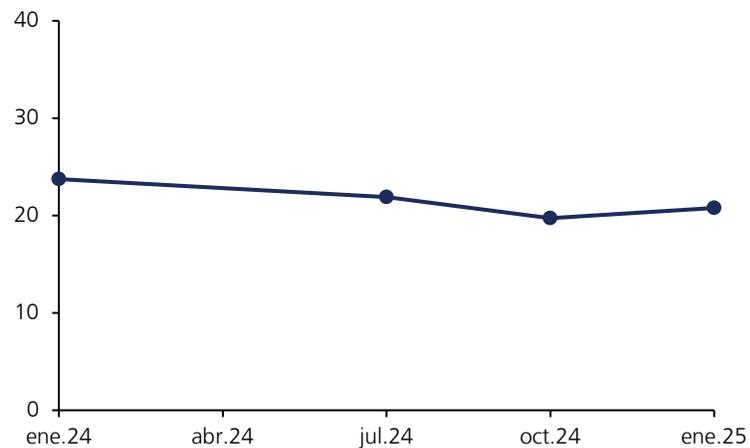


(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“No pensamos tomar crédito y con todo este tema de apretar y buscar caja hemos hecho el trabajo de reducirnos en capital de trabajo”

(Gerente industria)

GRÁFICO 16
EMPRESAS QUE PIENSAN SOLICITAR UN CRÉDITO DURANTE LOS PRÓXIMOS TRES MESES
(porcentaje de empresas que responde “Sí”)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Los clientes están con el freno de mano, no hay intención de invertir. Los clientes que quieren invertir son pocos, están tratando de hacerlo con recursos propios y con mucha prudencia”

(Gerente servicios empresariales)



Expectativas de inflación

Las expectativas de inflación no exhiben grandes cambios en relación con la medición anterior. La mayoría de los encuestados continúa previendo que la inflación superará lo normal en los próximos doce meses (gráfico 17). Ello se condice con el panorama actual por el lado de los costos, en el que buena parte de las empresas entrevistadas se muestra dubitativo por su trayectoria futura y anticipa un traspaso algo más rápido a precios finales. En todo caso, muy pocos entrevistados relatan preocupación por la evolución futura de la inflación local.

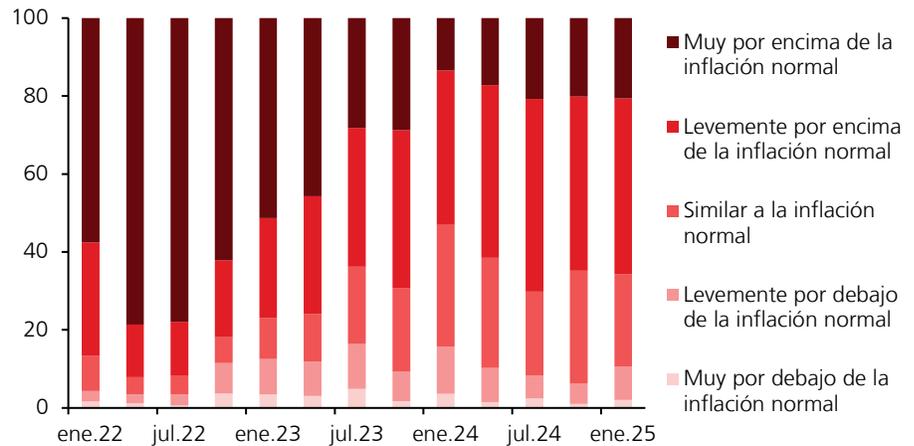
“El tema inflación no ha parado, pero esperamos una tendencia bajista. No esperamos un aumento de costos. Solo un aumento habitual en línea con la inflación y algún incremento en la electricidad”

(Gerente minería)

GRÁFICO 17

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN A DOCE MESES EN RELACIÓN CON UNA INFLACIÓN “NORMAL”

(porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



RECUADRO I

Percepción de los costos e impacto en los precios de las empresas

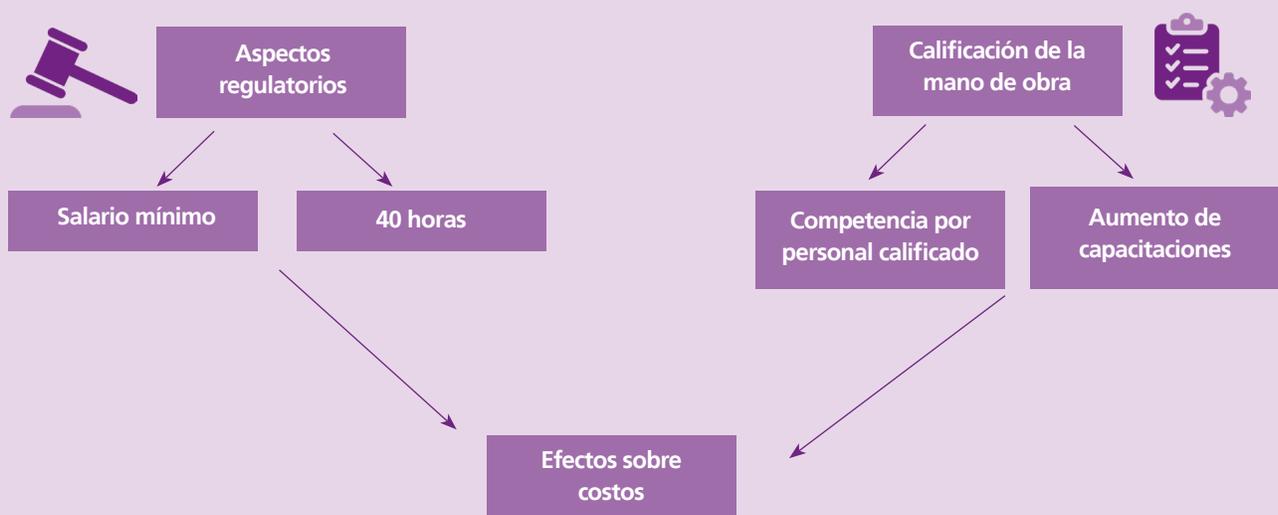
En general, las opiniones de las empresas recogidas en este Informe de Percepciones de Negocios (IPN) coinciden en que algunos costos han aumentado durante el último año. Sin embargo, se observa cierta heterogeneidad respecto del nivel de traspaso a precios finales efectivo y esperado de dichas alzas. Es posible distinguir estas divergencias entre sectores económicos, pero también entre líneas de productos o servicios dentro de un mismo rubro. En cualquiera de los casos, la mayoría de los entrevistados concuerda en que el desempeño de la demanda continúa siendo el principal determinante del porcentaje de traspaso, en medio de márgenes que se siguen reportando estrechos.

I. Percepción de la evolución de costos

Una fracción mayoritaria de los entrevistados coincide en que durante el último año se acumularon mayores presiones de costos provenientes principalmente de tres frentes:

I.1 Costos laborales: El consenso de los consultados apunta a un incremento de los costos laborales durante 2024, principalmente por la implementación de cambios regulatorios y por la escasez de mano de obra de mayor calificación y/o con competencias específicas. Esto último es un determinante mencionado en varios rubros. De acuerdo con los entrevistados, se ha intensificado en sectores como la minería, en medio de un período de elevada competencia por personal con habilidades técnicas específicas. Esto ha llevado a un aumento de los costos derivado de políticas de atracción y retención de personal, así como a un mayor desembolso en capacitaciones para desarrollar dichas habilidades. Empresas de otros rubros también reconocen parte de estos mayores costos, especialmente en zonas extremas del país.

CUADRO 1
PERCEPCIÓN DE COSTOS LABORALES





I.2 Tipo de cambio: Entre los entrevistados vuelve a aparecer el nivel del tipo de cambio como un foco importante de preocupación.

CUADRO 2
PERCEPCIÓN DEL EFECTO DEL TIPO DE CAMBIO



**Efecto sobre
costo de insumos**

**Efecto sobre
precio de venta**

“El tema de la importación con un dólar a \$1.000 va a producir un incremento de precios y eso va a generar inflación. El traspaso lo vamos a hacer de manera gradual, sino los clientes saltan al tiro” (Gerente sector proveedores construcción)

“La última semana el dólar se ha ido a \$1.000 y entonces el problema de nosotros y del mercado es que esperábamos un dólar cerca de \$975(...) lo cual nos presiona mucho más en esta alza de precios que debemos implementar en enero. Seguramente nos vamos a quedar cortos en esa alza” (Gerente industria alimentos)

I.3 Tarifas eléctricas: Varios entrevistados señalaron el reajuste de las tarifas eléctricas de octubre, así como estar a la espera del nuevo aumento durante enero. Este factor se desprende como una preocupación más relevante para las empresas de menor tamaño.

CUADRO 3
PERCEPCIÓN SOBRE ALZA DE TARIFAS ELÉCTRICAS



**Aumento
efectivo**

Expectativas

“El costo eléctrico ha subido una brutalidad, 30% en los últimos tres meses. Guardamos casi todo en frío” (Dueño restaurant)

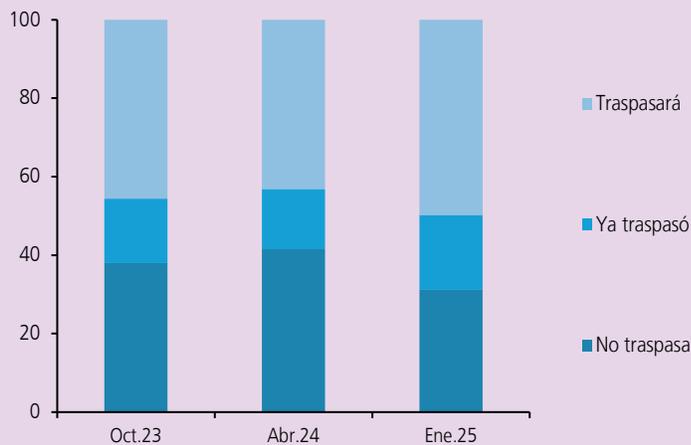
“Este año nos va a pegar un poco más el tema de las cuentas de electricidad, por el alza de enero. Para nosotros ese costo es de los gastos más importantes” (Gerente sector retail)



II.Capacidad de traspasar costos a precios

La Encuesta de Percepciones de Negocios (EPN) muestra que el traspaso de costos a precios ha ido en aumento tanto en aquellas empresas que ya hicieron el traspaso en meses anteriores como en aquellas que esperan traspasarlos en los próximos tres meses (gráfico 18).

GRÁFICO 18
TRASPASO DE COSTOS A PRECIOS (ÚLTIMOS Y PRÓXIMOS TRES MESES)
(porcentaje de las empresas cuyos costos aumentaron)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

De acuerdo con los entrevistados, el nivel de traspaso ha seguido condicionado, principalmente, por el desempeño de la demanda, a lo que se suma el grado de competencia en ciertos sectores, entre otros determinantes.

Desempeño de la demanda



“Sin duda que hemos traspasado a precios el alza de estos costos. Como en todo orden de cosas, el principal factor sigue siendo la demanda en ese sentido” (Gerente sector comercio)

Competencia de mercado



“Por eso [los clientes] nos dicen, bájate de precio porque o si no tengo que contratar a tu competencia. Y la competencia son empresas más informales digamos, esa ha sido la razón [de la baja de precios]” (Gerente sector servicios de transporte)

**Otros factores:
Evolución márgenes,
reajustes por contrato**



“Los precios se han ido moviendo en base a lo que teníamos acordado en los contratos. Por ejemplo, algunos van variando con el IPC, otros trimestralmente, otros según lo que nos dice [la empresa matriz]” (Gerente sector comercio automotriz y maquinaria)



II.1 Desempeño de la demanda: Entre las empresas que declaran haber traspasado costos a precios en el último tiempo están aquellas que mencionan:

- **Desempeño algo más favorable en el último año:** Varias empresas señalan haber cerrado un 2024 algo mejor que el año previo. En ciertos casos esto fue acompañado de aumentos de precios o prevén hacerlo durante este año.



“Para nosotros, es un año [2025] desafiante que tenemos que buscar crecimiento en precios tratando de mantener volúmenes” (Gerente industria alimentos)

“Estamos pensando subir precios este año, pero muy poco. Esperamos hacerlo durante el primer semestre” (Gerente tienda retail)

- **Mayor demanda estacional, especialmente por fin de año y vacaciones:** Esto se reporta principalmente en los sectores ligados al turismo y comercio, en los que se menciona una temporada estival mejor a la anterior, en lo que también ha influido el mayor flujo de turistas argentinos.



“Tratamos de subir [precios] más por el lado de los schops [de cerveza] que por la comida” (Dueño restaurant)

“El ticket promedio de los argentinos es mucho más alto. Lo principal que compran es ropa deportiva, perfumería y licores” (Gerente tienda retail)

II.2 Competencia de mercado: Distintos consultados, especialmente aquellos ligados a rubros de consumo masivo, han señalado que la elevada competencia está determinando su nivel de traspaso a precios.



“Hay signos de mayor actividad un poco, pero tiene que ver con que al final en los supermercados también están más reacios a aumentar los precios y hay mucha competencia, mucha promocionalidad que ha ido influyendo en esta agilidad” (Gerente industria alimentos)

“Los directores quieren más margen, pero tú les dices que tiene que haber equilibrio entre margen y competitividad. Por ejemplo, si el costo de remuneraciones subió debo ir a buscarlo en el margen, pero eso me puede dejar fuera de mercado por la competencia” (Gerente industria automotriz)



II.3 Otros factores: Algunos entrevistados declaran otros factores determinantes de su traspaso a precios finales, entre los que destacan:

- **Evolución de márgenes:** Las empresas reiteran que el estrechamiento o el intento por mantener ciertos márgenes ha impactado los precios en lo reciente y lo hará en los próximos meses. Ello, en especial en aquellas cuyas ganancias arrastran largo tiempo en bajos niveles.



“Lo que pasa es que llegó un minuto en que los importadores trataron de aguantar [los ajustes de precios] por menores ventas, ahora el dólar está a mil y se proyecta que eso va a afectar el precio” (Gerente sector comercio automotriz)

“Hay veces que subimos precios, por ejemplo, de las carnes en navidad o fiestas patrias, pero bajan unos y suben otros. Siempre mantenemos el mismo margen a nivel global” (Gerente sector comercio)

- **Reajustes según contratos:** De acuerdo con los entrevistados, el nivel de traspaso a precios dependerá de las cláusulas especificadas.



“Veo poco probable traspasar todo ese gasto común [mayor] a mis clientes. El gasto fijo tampoco puedo alterarlo porque son acuerdos, aunque los operadores de tamaño menor tienen considerados reajustes” (Gerente centro comercial)

“Reajustamos al alza [las tarifas] una vez al año dado el aumento de los costos. Nuestros competidores también hacen lo mismo. Esto significa que no hemos podido traspasar todo el costo a precios” (Gerente proveedor minería)



MACROZONA NORTE^{1/}

Las empresas entrevistadas en la Macrozona nuevamente dieron cuenta de un mejor desempeño de sus negocios en los últimos meses. La visión sigue siendo más positiva en la industria minera y sus proveedores, a lo que se ha sumado un inicio favorable de temporada en algunos rubros frutícolas. Destaca el alza en las ventas del comercio y las actividades recreativas y turísticas, debido a factores como el flujo de turistas argentinos. En algunos casos, se precisa que esta situación solo sería transitoria. También se ha visto un repunte en los rubros de la construcción e inmobiliario, debido al efecto positivo que ha tenido en sus ventas la mejora de las condiciones de financiamiento bancario.

Gran parte de las empresas reporta aumentos de costos, en particular de los laborales y de los bienes importados, esto último debido al alza del tipo de cambio. No obstante, solo algunos han traspasado estos mayores costos a los precios de venta. Las condiciones financieras se perciben más favorables, principalmente por la disminución de las tasas de interés. El mercado laboral no muestra cambios significativos en términos de dotaciones y rotación de personal, aunque continúan las dificultades para contratar ciertos perfiles.

Las perspectivas apuntan a que el desempeño de los negocios será similar en los próximos meses. Los entrevistados prevén que el 2025 no será muy distinto al año pasado, aunque contemplan un incremento de la inversión.

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

La mayoría de las empresas da cuenta de un aumento de los costos, en particular los laborales y aquellos asociados al dólar. Asimismo, ambos se mencionan como los principales factores de incertidumbre hacia adelante. En el primer caso, lo atribuyen al efecto de los cambios regulatorios y presiones en algunos rubros, donde se combinan tres realidades: (i) empresas donde su estructura de remuneraciones está vinculada al salario mínimo; (ii) las que han tenido que subir sueldos para retener trabajadores dada la fuerte competencia desde la minería; y (iii) las que han debido incurrir en mayores costos de capacitación en respuesta a la dificultad para conseguir personal con habilidades específicas. En cuanto al segundo caso, se reporta el incremento de los costos de insumos y productos importados debido al tipo de cambio. Solo unos pocos mencionaron el aumento de las tarifas eléctricas y de los costos de transporte marítimo.

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



En los precios de venta, la mayoría de las empresas reporta mantenciones y solo algunos realizaron incrementos en los últimos meses. En general, no se han realizado cambios, con el fin de evitar afectar las ventas. Entre quienes han efectuado alzas de precios, señalan que se ha debido a traspasos de los mayores costos recientes o de meses previos, así como a reajustes de tarifas que estaban establecidos por contrato. En el sector exportador, algunos reconocen la ayuda que ha significado el alza del dólar para el desempeño reciente de sus negocios. Las expectativas apuntan a que los precios de venta se mantendrán en los próximos meses. En el caso de los productos de exportación, esta visión se justifica en la estabilidad que ha mostrado la demanda por cobre desde China y en el buen resultado que han tenido hasta el momento los envíos de uva de mesa.

Percepción de las condiciones financieras

Buena parte de las empresas entrevistadas considera que las condiciones de acceso al financiamiento bancario se han vuelto más flexibles en los últimos meses, en particular por la disminución de las tasas de interés. Esto, en un contexto en que cerca de la mitad de los consultados indicó haber buscado o accedido a financiamiento a nivel local o externo recientemente, lo que contrasta con las pocas intenciones de endeudamiento reportadas en el Informe anterior. Si bien el sector inmobiliario y de la construcción siguen con una evaluación comparativamente más negativa que el resto de los rubros, reconocen mejoras en el financiamiento para créditos hipotecarios de sus clientes en los últimos meses. En general, las solicitudes de la mayoría de las empresas se orientan a capital de trabajo o, en algunos casos, a inversiones en capacidad. No se prevén cambios significativos en las condiciones financieras en lo venidero.

Los bancos consultados reportan que la actividad crediticia continúa acotada en los distintos segmentos y que se mantienen estrictos en la evaluación de riesgo de sus clientes. De hecho, en algunas carteras se comentan desempeños por debajo de años que consideran más normales. Si bien reconocen que las tasas de interés se han vuelto más favorables, señalan que la implementación de normativas durante los últimos años, como Basilea III, obliga a seguir siendo rigurosos al analizar la situación de cada cliente. También se reconoce la dificultad de realizar comparaciones respecto de años previos, en donde existían condiciones excepcionales gracias a medidas como los créditos Fogape, entre otras, que impulsaron la actividad crediticia. En general, los indicadores de morosidad no muestran cambios relevantes.

Mercado laboral

Gran parte de las empresas sigue mencionando que, en general, ha mantenido estable su dotación y nivel de rotación de personal en los últimos meses. Algunos entrevistados nuevamente relataron mayores dificultades para conseguir personal con habilidades técnicas específicas, dada la fuerte competencia desde la minería. Esta situación ha llevado a que en los casos más críticos deban relajar los criterios de contratación. Entre los que mencionaron cambios en la cantidad de trabajadores contratados se encuentran quienes han aumentado su dotación por la estacionalidad del negocio (turismo



y agricultura) o por mejores perspectivas para sus negocios. En contraste, las reducciones de personal responderían a cambios estructurales en sectores como el comercio y algunos hoteles, donde han rediseñado los cargos hacia perfiles que requieren mayores competencias. En lo venidero, la mayoría de las empresas no prevé cambios en su dotación de trabajadores.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las perspectivas para los próximos tres meses apuntan a que el desempeño de los negocios se mantendrá sin grandes cambios y se revertirán algunos factores transitorios que han impulsado algunos sectores. Los pronósticos para 2025 apuntan a un desempeño similar al año pasado. En general, las perspectivas para la demanda de los productos de exportación de la Macrozona se mantienen estables y/o se han vuelto más favorables para algunos bienes. Algunos consultados también reportan mayores beneficios por el alza del dólar y otros mencionan el efecto que tendrá la reducción de las tasas de interés sobre las decisiones de gasto de sus clientes. No obstante, quienes prevén un peor resultado en los próximos meses, lo justifican en la reversión de algunos factores puntuales que han impulsado su demanda en lo más reciente, como ha sido el caso del gasto de los turistas argentinos, para retornar así a resultados más coherentes con la realidad de sus rubros y similares a los del año pasado.

La mayoría de los entrevistados prevé que la inversión en 2025 será mayor que el año pasado. Algunas iniciativas de mayor tamaño, relacionadas principalmente con el sector minero, han comenzado a activarse, mientras que otras siguen condicionadas a un resultado favorable en trámites regulatorios. Las inversiones tienen distintos focos, como aumentar su capacidad productiva, remodelar y/o ampliar sucursales, adoptar nuevas tecnologías, renovar maquinarias y equipos, y realizar mantenciones para asegurar la continuidad operacional de sus negocios.

Sectores económicos

En los rubros exportadores, destaca el mejor resultado de la minería y de algunos envíos agrícolas. En el primer caso, ello responde a mayores niveles de producción reportados por la industria minera —que les permitió cumplir con sus expectativas para el año— y a la mantención o aumento de la actividad para los proveedores del sector. Esto, en medio de un nivel del precio del cobre que se sigue calificando como favorable, más allá de los vaivenes recientes. En el caso de la fruta, la uva de mesa tuvo un buen inicio de temporada, dados los positivos niveles de demanda en los mercados de destino, en particular Estados Unidos.

Los sectores ligados al consumo también reportan un mejor desempeño. Tanto en el comercio como en las actividades de recreación y turismo dan cuenta que sus ventas se han visto impulsadas de forma relevante por el significativo aumento de turistas argentinos, la fuerte promoción de algunos destinos, y en algunas zonas, la importante inyección de liquidez que significó la conclusión de negociaciones sindicales. Como resultado, en buena parte de la Macrozona se reportan incrementos del *ticket* promedio y del flujo de clientes. De todos modos, la mayoría de los entrevistados no prevé que los actuales niveles de



demanda perduren en el tiempo, pues lo atribuyen principalmente a factores que consideran transitorios y que estiman se irán revirtiendo en los próximos meses.

Las empresas constructoras e inmobiliarias informan que el resultado de sus negocios ha comenzado a repuntar de forma paulatina. En general, se menciona que el desempeño ha ido mejorando a medida que la reducción de las tasas de interés de los créditos hipotecarios ha permitido un repunte de las ventas en los últimos meses. También se comenta cierta flexibilización en las condiciones de financiamiento por parte de los bancos, quienes nuevamente están otorgando créditos a 30 años plazo y, en algunos casos, incluso a 40 años. La excepción a este mejor desempeño observado recae en los departamentos con financiamiento privado con valores algo por sobre las UF 2.000 y que no logran competir con las alternativas subsidiadas. De todos modos, algunas empresas nuevamente mencionan la construcción de viviendas para arrendamiento como una alternativa viable.



MACROZONA CENTRO^{2/}

La mayor parte de los entrevistados señala que la actividad de sus negocios aumentó durante el último trimestre de 2024. No obstante, varios agregan que este desempeño estuvo por debajo de lo esperado. Quienes tuvieron una evolución mejor que la prevista lo atribuyen a situaciones particulares que impulsaron las ventas de sus empresas durante el año pasado. En lo que va de 2025, varios entrevistados señalan un ritmo de ventas favorable, en especial aquellos ligados a los sectores frutícola, turismo y entretenimiento. El control de costos se mantiene como uno de los principales desafíos de las empresas, dado el aumento de algunos de ellos en el último tiempo y de márgenes todavía estrechos.

En general, las perspectivas para el resto del año son acotadas. Entre las empresas consultadas, prevalece la cautela y expectativas de un bajo crecimiento de sus negocios, aunque algo mayor que el año anterior. En cuanto a las condiciones financieras, varios entrevistados reconocen caídas en las tasas de interés, pero sigue predominando una baja disposición a endeudarse. Por el lado de la inversión, muy pocos entrevistados señalan proyectos importantes para este año.

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

Respecto de los costos, las opiniones de los consultados oscilan entre cierta estabilidad y aumentos en el último trimestre. La mayoría coincide en que durante 2024 resaltaron las presiones provenientes de los costos de la mano de obra y la electricidad. Algunos agregan que los precios externos de varias materias primas han caído o se han estabilizado.

Por otro lado, el nivel y la volatilidad del tipo de cambio se consolidan como factores de preocupación relevante. Varias empresas destacan que los valores que alcanzó la paridad peso/dólar en semanas recientes exceden lo presupuestado, lo que ha afectado especialmente a los negocios importadores y aquellos en que los precios de insumos o productos están indexados a esta variable.

Las visiones sobre los precios también varían entre mantenciones y alzas, con diferencias que, en general, dependen de las líneas de productos. Las dudas en torno al comportamiento de la demanda futura y la fuerte competencia entre empresas de ciertos rubros se indican entre los principales factores para mantener los precios en una fracción de los negocios entrevistados. Entre los

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



entrevistados que han aumentado sus precios, están los que han reajustado de forma habitual y aquellos que han ido traspasando parcialmente el alza de costos acumulada en el último año.

Algunos consultados prevén subidas de precios en los próximos meses, en particular de los productos más ligados al valor del dólar. Los importadores señalan estar generando órdenes de compra con un dólar más elevado, lo que repercutirá en sus precios de venta en el corto plazo. Dependiendo del producto y del comportamiento de su demanda, este traspaso podría ser parcial o total.

Percepción de las condiciones financieras

Varias empresas reconocen tasas de interés algo menores en los últimos meses, aunque muy pocas manifiestan disposición a adquirir nueva deuda. Las que han tenido una actividad más dinámica relatan un mayor acercamiento de la banca para financiar proyectos y condiciones de acceso al crédito algo más flexibles. Sin embargo, pocas han tomado préstamos en lo reciente, y quienes lo han hecho los destinan principalmente para capital de trabajo. Casi ninguno de los consultados está en búsqueda de financiamiento de largo plazo, en línea con perspectivas de inversión acotadas para este año.

Los entrevistados de la banca corroboran este panorama, reportando una baja demanda de créditos por parte de las empresas. Se menciona una ralentización del número y montos de las colocaciones comerciales en ciertos lugares de la Macrozona. De todos modos, la solicitud de financiamiento desde el sector minero es mayor que en otros rubros, en coherencia con su desempeño y perspectivas más favorables.

Continúa señalándose un bajo dinamismo de las colocaciones de consumo e hipotecarias. En las primeras, se menciona una baja intención de endeudamiento de las personas, así como una reducción del número de clientes que califican para los créditos —algo que también se observa en el financiamiento automotriz. La morosidad en esa cartera ha subido, aunque se mantiene en niveles tolerables de acuerdo con los entrevistados. Respecto del segmento de vivienda, se indican dificultades para acreditar el pie, más allá de que se reconocen tasas de interés algo más bajas en los últimos meses.

Mercado laboral

La mayor parte de los consultados no ha realizado cambios importantes en su dotación de personal en el último tiempo. En general, mencionan estar operando con un número de personas que se ajusta a sus niveles de actividad actuales. Algunos que reportan despidos en el último año aluden a la automatización de procesos y otros a las bajas ventas, en un contexto de mayores costos laborales. Solo los negocios con una marcada estacionalidad indican aumentos en las contrataciones a plazo fijo. La disponibilidad de mano de obra calificada continúa escasa.



Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Para 2025, gran parte de las empresas prevé una actividad similar o algo mayor que la del año anterior. Algunas plantean que uno de los principales desafíos será crecer en volúmenes de ventas, pero sin causar un deterioro aún mayor en los márgenes. Ello, debido al aumento de ciertos costos durante el último año y un coeficiente de traspaso a precios menor al deseado, dada la reacción de la demanda y la fuerte competencia en precios en varios rubros.

Las expectativas de inversión no han cambiado en los últimos meses y permanecen acotadas. Salvo casos muy puntuales, el grueso de los consultados no menciona grandes proyectos o montos de inversión importantes para 2025. Algunos señalan iniciativas como la apertura de sucursales en otras ciudades, como forma de buscar nuevas oportunidades de negocios y clientes. Otros señalan haber retomado obras de menor envergadura que fueron pospuestas en años anteriores.

Sectores económicos

Desde el sector frutícola se desprenden opiniones favorables, con alguna inquietud en lo más reciente sobre el retorno de las cerezas. El volumen de exportación de estas se concentró a inicios de temporada, hacia China principalmente, y surge cierta preocupación por la caída de los precios en las últimas semanas y en cómo esto afectará la rentabilidad y perspectivas del rubro. Esto sería compensado, en parte, por los mayores niveles de tipo de cambio actuales. En tanto, los productores de uva de mesa señalan que la temporada ha sido buena, principalmente por precios que aumentaron de forma significativa respecto del año anterior. Esto se explicaría por algunas restricciones de oferta en varios países productores y una demanda que ha permanecido dinámica, en particular en Estados Unidos.

Las actividades de turismo y entretenimiento muestran un repunte en los últimos meses, en algunos casos por sobre lo que tenían previsto. En particular, desde el rubro hotelero se reportan cifras de ocupación favorables y se prevé que el resto de la temporada estival mantendrá este mayor dinamismo. Esto les permitiría terminar con resultados por sobre la temporada anterior, algo que también indican en otras actividades recreativas. Parte de esto se atribuiría a un flujo mayor de turistas argentinos, lo cual también estaría favoreciendo el comercio minorista en varias ciudades de la Macrozona.

Las opiniones provenientes del sector construcción son mixtas. El desempeño de la parte inmobiliaria privada continúa alicaído, con un bajo ritmo de ventas. Esto ha propiciado que las empresas mantengan una cantidad reducida de proyectos en carpeta para este año, en medio de dificultades para la concreción de preventas de unidades. Por otro lado, algunos entrevistados mencionan un mayor movimiento de las licitaciones públicas en ciertas localidades, lo que les ha permitido subsanar en parte la debilidad de la construcción privada.



MACROZONA SUR^{3/}

Los entrevistados de la Macrozona siguen dando cuenta de heterogeneidades entre sectores. En esta ocasión, dichas diferencias se asocian a la gran influencia del turismo extranjero —sobre todo argentino— durante la temporada estival. Así, los resultados en últimos meses de 2024 y las primeras semanas del año en curso han sido particularmente positivos en los rubros vinculados al comercio *retail* y servicios, como bares y restaurantes. Los sectores agrícola y lechero también han presentado un mejor desempeño en lo reciente. Los costos y los precios se perciben estables, aunque en algunos rubros el valor del dólar y el alza de los costos laborales levantan cierta inquietud. El grueso de los entrevistados espera que durante 2025 las dotaciones de trabajadores no varíen de forma significativa, con excepción de aquellos empleados contratados por proyectos temporales.

Para 2025, la mayoría de los consultados espera un desempeño similar al del año anterior, aunque si el impulso del turismo extranjero se extiende más allá del verano podrían obtenerse mejores resultados. En tanto, sectores como la construcción y el comercio automotriz siguen teniendo una visión más negativa hacia adelante. En casos puntuales, se percibe una mejora en las condiciones financieras que permitiría desarrollar ciertas inversiones.

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

La mayoría de las empresas entrevistadas coincide en que, en general, sus costos no han tenido grandes cambios en lo reciente. Si bien se reconocen algunas alzas en las tarifas eléctricas y los costos laborales, estas tendrían efectos dispares por rubros y negocios. Otros entrevistados declaran estar monitoreando el alza del dólar. En todo caso, una proporción relevante de las empresas admite haber diseñado estrategias para enfrentar eventuales incrementos en sus costos, como un uso más eficiente de la red eléctrica, la dolarización de su contabilidad, entre otras.

Con respecto a los precios de venta, en general hay coincidencia en que estos no han variado significativamente y tampoco se espera que lo hagan en el corto plazo. Aun así, algunos entrevistados indican que han ido elaborando estrategias de determinación de precios que les han permitido subir precios en líneas de productos que tienen más demanda y mantenerlos en aquellas que no. Con todo, se reconoce poco espacio para alzas considerables de precios durante 2025.

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



Percepción de las condiciones financieras

Buena parte de los entrevistados señala que las condiciones para tomar un crédito bancario son más flexibles que en trimestres anteriores. De todas maneras, la demanda crediticia se encuentra muy vinculada al desempeño reciente de las empresas. Así, aquellas pertenecientes a rubros más dinámicos en los últimos meses declaran estar evaluando pedir financiamiento bancario o en proceso de obtenerlo, con condiciones más laxas que hace unos años tanto en tasas de interés como en plazos. En contraste, los sectores con peores resultados —como el inmobiliario y el comercio automotriz— señalan no haber visto mayores cambios en dichas condiciones.

Los bancos entrevistados reportan una mejora de las colocaciones de consumo y comerciales a partir del último trimestre de 2024. A su vez, declaran percibir que el uso del financiamiento bancario se está orientando a nuevos proyectos y capital de trabajo más que a refinanciamiento o compra de cartera, como fue en períodos previos. En su impresión, esto respondería a una mezcla de factores, destacando las mejores tasas de interés y mejores expectativas que se tendrían para este año y el siguiente.

De todas formas, las entidades bancarias continúan mencionando el bajo desempeño en rubros como el inmobiliario, a la vez que tampoco esperan que las condiciones de financiamiento en estos cambien de manera significativa. Las condiciones de acceso al crédito para las empresas vinculadas a la construcción y venta de inmuebles siguen restrictivas, aunque en algunos casos esto es asociado a dinámicas del mercado de la vivienda — como los altos precios de estas— y a las tasas de interés externas. El sector de construcción ligado a obras públicas y viviendas sociales sí ha mostrado más dinamismo en lo reciente. En cualquier caso, los bancos no anticipan mayores cambios en las condiciones de oferta de crédito en todas sus carteras. Señalan que, entre el año pasado y lo que va de este, las tasas se han ajustado a los recortes de la Tasa de Política Monetaria, pero será difícil volver a estándares de exigencias similares a los que existían antes de la pandemia.

Los indicadores de morosidad y de no pago se han mantenido relativamente estables en los últimos meses. Ello, sin perjuicio de que las entidades bancarias declaran que en la cartera de consumo hay una morosidad alta que se arrastra de períodos anteriores. Por el lado del segmento comercial, la mora se encuentra más controlada y en niveles que señalan como razonables. En términos de las cadenas de pago, las empresas indican que no han percibido cambios en los plazos y condiciones de pago a sus proveedores y desde sus clientes a ellas.



Mercado laboral

Los entrevistados de distintos rubros no declaran ajustes significativos de sus dotaciones de personal durante el último trimestre, con algunas excepciones. En general, las empresas indican que desde hace un par de años la cantidad de trabajadores se ha mantenido en niveles similares. Solo en el sector portuario se reconocen desvinculaciones recientes, debido a dificultades por el lado de sus costos. En cuanto a la rotación, los entrevistados también señalan que esta se ha normalizado luego de las alzas vistas recién terminada la pandemia. Adicionalmente, varias empresas declaran estar afinando sus perfiles de cargo y procesos de selección, en busca de habilidades más específicas.

En el corto plazo, las empresas tampoco esperan realizar cambios en el número de trabajadores. Ello, aun cuando se reconoce que los costos laborales han subido por efectos de las regulaciones en la materia. Solo en casos puntuales anticipan algunas desvinculaciones, pero exclusivamente ligadas a la finalización de proyectos específicos o al fin de la temporada estival. Tampoco se prevén mayores cambios a nivel de rotación laboral para el año en curso.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Los negocios relacionados al comercio *retail*, los servicios y la industria relacionada con estos últimos (como la agropecuaria) muestran mejores expectativas para 2025. En estos sectores, se espera que el impulso proporcionado por la mayor afluencia de turistas extranjeros se mantenga durante el resto del año. En algunos casos, esto ha motivado incluso a algunas empresas del *retail* a abrir nuevas líneas de productos orientadas a ese público.

Los rubros más deprimidos esperan que su desempeño alcance niveles similares o un poco por debajo de lo visto el año anterior. Este es el caso de las empresas constructoras e inmobiliarias y del comercio automotriz. Las dificultades por el lado de la oferta (temas regulatorios, precios de viviendas, acceso al crédito, entre otros) y la falta de demanda por sus productos hacen prever un nuevo período complejo. Con todo, estas mismas empresas señalan que, dadas las turbulencias enfrentadas en los últimos años, han ido desarrollando nuevos negocios relacionados con su actividad principal.

En general, las expectativas de nuevas inversiones no son muy diferentes a las reportadas en el Informe anterior. Las iniciativas que se llevarán a cabo se remiten a los rubros que han tenido una buena temporada de verano o a proyectos que ya no podían seguir retrasándose para el normal funcionamiento del negocio. En otros casos, se está a la espera de la materialización de situaciones particulares para realizar una inversión importante, como la disponibilidad de terrenos o la aprobación de créditos en evaluación.



Sectores económicos

El *peak* de turismo, especialmente desde Argentina, generó que los negocios de restaurantes, bares y comercio *retail* mejoraran sus resultados. La afluencia de turistas ha sido la más alta desde de la pandemia y ha permitido que las ventas de esos sectores sean particularmente favorecidas. Los entrevistados apuestan a que este impulso no se remita exclusivamente a la temporada estival y se pueda extender en los meses venideros. En cuanto al comercio, solo el asociado a la venta de automóviles mantiene el bajo desempeño que arrastra desde hace varios períodos.

Los sectores ligados a la producción y procesamiento de alimentos siguen mostrando diferencias. Por el lado de la industria salmonera, se observó un desempeño plano, similar al de 2023. Esto estuvo determinado por condiciones de mercado que bajaron los precios y un nivel de producción que ha ido decreciendo, estrechando sus márgenes. De todas formas, algunos rubros relacionados a dicha actividad (comercio, servicios, transporte acuícola) han tenido buenos resultados. El rubro lechero y las actividades agropecuarias también exhibieron un buen desempeño.

La actividad de construcción e inmobiliaria se mantiene rezagada y solo aquella relacionada con obras públicas y viviendas sociales tuvo un mejor resultado en 2024. Las regulaciones —por sus efectos en costos más altos y mayores plazos de tramitación— y las dificultades para financiar créditos hipotecarios siguen apareciendo como las principales razones que explican el deterioro del sector.

