

IPN

Informe de Percepciones
de Negocios
AGOSTO 2025





ARTURO GORDON
Novena del Niño Dios
Óleo sobre tela
57 x 71 cm.

ARTURO GORDON VARGAS (1883-1944)

La novena del Niño Dios, para la Iglesia Católica, es un momento en donde las familias preparan la navidad, rezando nueve días consecutivos antes del evento, una novena que incluye oraciones, lecturas bíblicas y cantos. En esta pintura, el autor representa a un grupo de personas adultas y niños al interior de una vivienda. Se observa un motivo de fiesta, respeto e introspección. Los diferentes miembros de la rama familiar van colocando alrededor de un pesebre, diversas figuras. El pintor utiliza una paleta de color luminosa que rompe con la tradición plástica y que es un distintivo de su obra. Y las formas están contorneadas, pero simplificadas. Este autor es conocido por su contribución y participación en la Generación del 13, un grupo de artistas chilenos que se enfocó en temas populares y costumbristas, ayudando a definir una identidad artística chilena y a establecer una conciencia social en el arte nacional.

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

CONTENIDO

ACERCA DE	2
RESUMEN	3
INFORME AGOSTO 2025	5
Contexto	5
Desempeño y factores de la empresa	6
Empleo	8
Condiciones crediticias	12
Expectativas de inflación	17
RECUADRO 1: Evolución y perspectivas del sector construcción	18
MACROZONA NORTE	24
MACROZONA CENTRO	28
MACROZONA SUR	32



ACERCA DE

¿Qué es el Informe de Percepciones de Negocios?

El Informe de Percepciones de Negocios (IPN) del Banco Central de Chile, resume las opiniones y expectativas de las empresas a lo largo de todo el país, permitiendo conocer y comprender, de forma cualitativa y cuantitativa, el desarrollo de sus desempeños y sus perspectivas económicas para el futuro.

El informe se publica en febrero, mayo, agosto y noviembre de cada año.

¿Cómo recolectamos la información?

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

- Entrevistas, realizadas presencial y remotamente a lo largo de las distintas macrozonas del país.
- Encuesta, a través de la Encuesta de Percepción de Negocios (EPN) levantada en modalidad online. Para más detalles sobre este sondeo, puedes visitar su página [web](#).

¿Cómo usamos la información?

La información recogida es completamente confidencial, y solo se publican las opiniones (no empresas ni nombres específicos). Cabe destacar que las visiones contenidas en este Informe no coinciden necesariamente con la evaluación que el Consejo del Banco Central de Chile tiene de la coyuntura económica.

RESUMEN

El desempeño de las empresas se modera respecto de inicios de año y se mantienen las heterogeneidades sectoriales y regionales.

Las empresas perciben que su desempeño ha perdido algo de impulso en relación con los primeros meses del año. Esta es una situación que se esperaba en algunos rubros, como el comercio o el turismo, los que se habían visto beneficiados por un verano que calificaron como especialmente bueno.

El principal contraste se sigue observando en el norte del país, donde hace varios trimestres se viene reportando un continuo impulso del sector minero sobre la inversión y la actividad de otros rubros.

Por su lado, la construcción mantiene un desempeño más bajo comparado con el de otros sectores. Sin embargo, se observan diferencias entre los distintos segmentos que la componen, siendo el de viviendas privadas el más alicaído. Las causas del deterioro de este sector son diversas y abarcan problemas en el acceso al financiamiento por parte de estas empresas, la implementación de nuevas normativas y regulaciones, alzas de costos, debilitamiento de las expectativas económicas y problemas y/o alargues en la tramitación de permisos, entre otras (Recuadro I).

Sin grandes cambios en lo reciente, las empresas siguen operando con un número menor de trabajadores luego de los ajustes de personal que han ido efectuando en los últimos años.

Como se desprende del relato de las empresas, en los últimos años existe una tendencia creciente hacia operar con dotaciones menores. Sin asignar un peso específico a cada uno, las empresas indican que en esto se conjugan dos grandes factores. Por un lado, la introducción de nuevas tecnologías y el esfuerzo por optimizar procesos. Por otro, el aumento de los costos laborales y los cambios regulatorios.

Todo esto ha redundado, en algunos casos, en una reducción del número de trabajadores de las empresas. En otros, en un cambio de los perfiles buscados. Algunas empresas resaltan que la introducción de nuevas tecnologías se ha dado especialmente en puestos de trabajo donde la fuerza laboral es predominantemente femenina, como por ejemplo el comercio, el *retail* y los rubros frutícola y de servicios administrativos.

A estas tendencias, se suma la evolución cíclica de cada sector. En algunos de ellos, con dotaciones que se mantienen reducidas, dada una actividad que no se recupera por completo.

Respecto de la disponibilidad de trabajadores, en general las empresas declaran menores dificultades. No obstante, persiste la estrechez en algunos perfiles específicos, particularmente en los técnicos. Esto se acentúa en rubros con un uso intensivo de capital, como la minería, tecnologías de información, energía e industria manufacturera, entre otros. Esta escasez se amplifica en aquellas empresas que han incorporado nuevas tecnologías o maquinarias a sus procesos.

Condiciones crediticias: menores restricciones, pero la demanda por crédito aún no se dinamiza

Las empresas perciben que las condiciones financieras no han tenido grandes cambios en lo reciente. De todos modos, respecto del año pasado, sí se reporta una menor restricción.

En este escenario, la demanda por créditos se mantiene sin variaciones relevantes. Las solicitudes actuales y futuras para capital de trabajo predominan frente a otro tipo de endeudamiento.

INFORME AGOSTO 2025

Contexto: Un año que avanza conforme a lo esperado, en un panorama que continúa marcado por heterogeneidades

“[En] el rubro en general de servicios, relacionado al hotel, al casino y a los restaurantes no ha habido grandes cambios, ha sido estable, pero estable sin crecimiento”

(Gerente restaurantes y hoteles)

La información de las entrevistas y la encuesta da cuenta de un escenario en que se percibe un menor dinamismo de los negocios, especialmente con respecto a los primeros meses del año. A juicio de los entrevistados, esto no constituye una sorpresa. De hecho, solo algunos manifiestan haber ajustado sus expectativas para el año completo.

Esto radica en que las empresas se encuentran estables en su desempeño en general, aunque con heterogeneidades a nivel de rubros y macrozonas. En este IPN se indagó especialmente en el sector de la construcción, la evolución de su desempeño y las diferencias entre empresas que han tenido buenos resultados versus las que aún están con un menor dinamismo. La información específica de este análisis se encuentra en el Recuadro I de este Informe.

“De enero a marzo fue Navidad pa’ nosotros con los argentinos, en abril empezó a bajar y ahora estamos con un flujo normal con los argentinos. Siguen siendo un ente que igual ayuda, en la meta todos los meses, pero no fue lo que fue de enero a marzo, ni cerca de eso”

(Gerente retail)

Cada seis meses, el IPN considera un módulo en que se indaga con más profundidad algunos aspectos del mercado laboral, los que también se abordan en las entrevistas. En particular, respecto de dotaciones, procesos de selección y resultado de búsqueda de trabajadores.

“Vemos cierta estabilidad y activación con los clientes, proyectos en expansión, una fuerte actividad en el rubro minero (...) hay un incremento respecto al año anterior”

(Gerente proveedor minero)

“Compramos en pesos, pero obviamente afecta el dólar y en los últimos tres meses el dólar felizmente se ha estabilizado y ha bajado algo, y ha liberado un poco presión de que los autos sigan subiendo”

(Gerente automotora)

“El margen bruto del negocio no se ha cumplido, pero a nivel de gasto sí, están controlados [los costos] gracias a Dios”

(Gerente servicios logísticos)

“(…) los costos de materiales y otros que forman parte de la construcción deben estar más menos estables, lo que ha ido aumentando es la mano de obra (...) es un costo que es difícil que baje y va a seguir pegando en los proyectos”

(Gerente constructora)

Desempeño y factores de la empresa

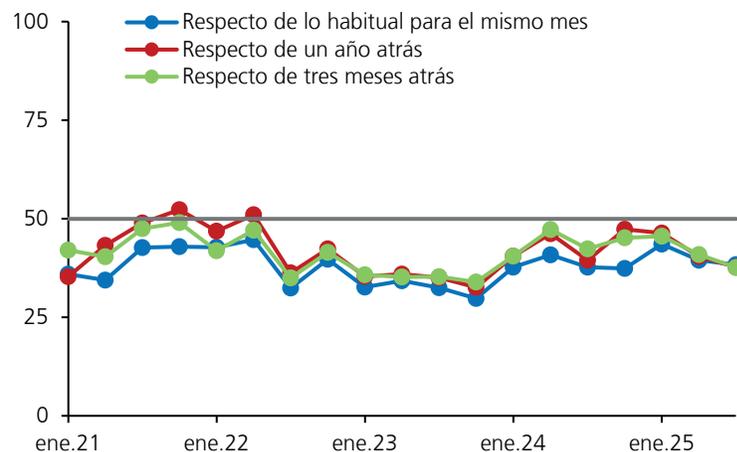
Las empresas reportan un desempeño estable o algo menor en los últimos meses, en línea con lo que preveían (Gráfico 1). Esto es visible en varios rubros, destacando algunos como el turismo y el comercio. La moderación del desempeño se condice con una leve baja en la percepción en torno a las ventas y los márgenes (Gráfico 2). Las principales excepciones se siguen observando en el norte del país donde, al igual que en reportes anteriores, varios negocios perciben una mejora constante de su actividad. De cualquier manera, a nivel nacional, buena parte de las empresas considera que su desempeño acumulado en el año está siendo mejor en comparación a 2024.

En la visión de las empresas, las presiones sobre la mayoría de los costos han continuado disminuyendo paulatinamente (Gráfico 2). En todo caso, se destacan algunos ítems que siguen al alza, especialmente costos laborales y fijos. Los mayores costos laborales han motivado la adopción de una serie de medidas enfocadas a la optimización, como introducción de tecnología, cambios en funciones y perfiles, externalización o internalización de ciertas labores. En algunas empresas, especialmente medianas y grandes, estas adaptaciones se han venido implementando desde hace un tiempo, anticipándose a dichas alzas de costos.

Se disipa la alta preocupación por la guerra comercial. Mientras que, en el Informe anterior, se mencionaron los efectos que esta podría tener en el precio de los insumos y el tipo de cambio, en esta ocasión no forma parte de las principales preocupaciones de las empresas.

GRÁFICO 1

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



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

“Este año va a estar similar a 2024, quizás un poco más de venta, pero en costos bastante similar. En ventas sí mejor, pero no en utilidades”

(Gerente restaurant)

“Veo un incipiente impulso, pero esperaría al próximo trimestre para confirmarlo. 2025 va a cerrar peor que 2024. Yo creo que 2026 ya debiera estar mejor”

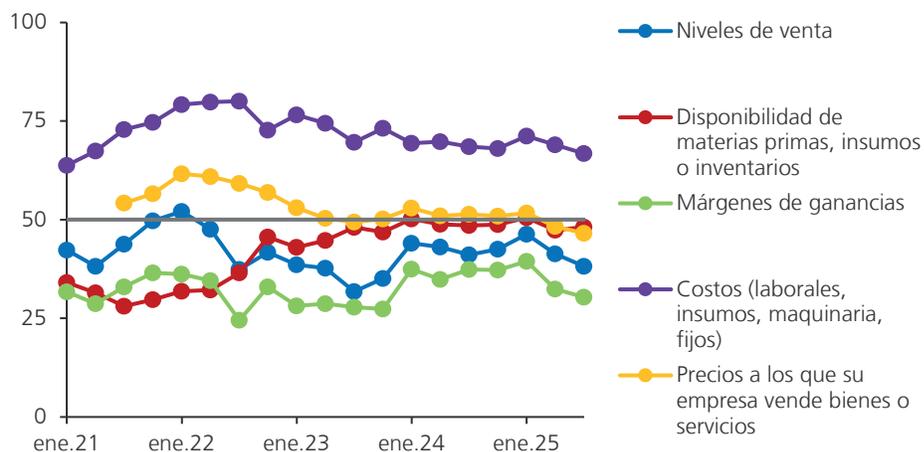
(Gerente constructora)

“Los temas locales definen si invertir o no (...) Hoy esa incertidumbre hace que te pongas muy celoso”

(Gerente sector agrícola)

GRÁFICO 2

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

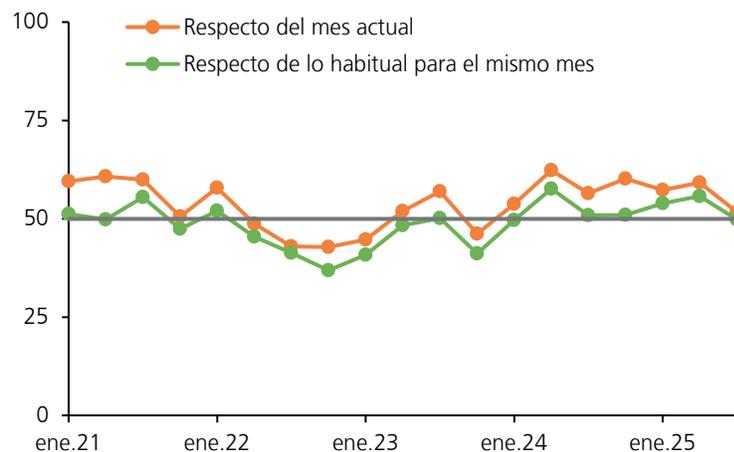


(*) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.
 Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

La mayoría de las empresas espera que su desempeño dentro de un año sea similar o mejor al actual (Gráfico 3). De todas formas, ello considera expectativas que han ido moderándose en meses recientes. Las empresas tampoco anticipan grandes cambios en los factores determinantes de su desempeño, aunque estiman que los márgenes podrían ser algo más estrechos (Gráfico 4).

GRÁFICO 3

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.

“Hemos trabajado con menos gente que [en] años anteriores, porque desgraciadamente, como está lento, se ha tenido que trabajar con menos gente”

(Gerente servicios)

“Hace 18 meses, tenía 100 vendedores y ahora 60, y todavía sobran”

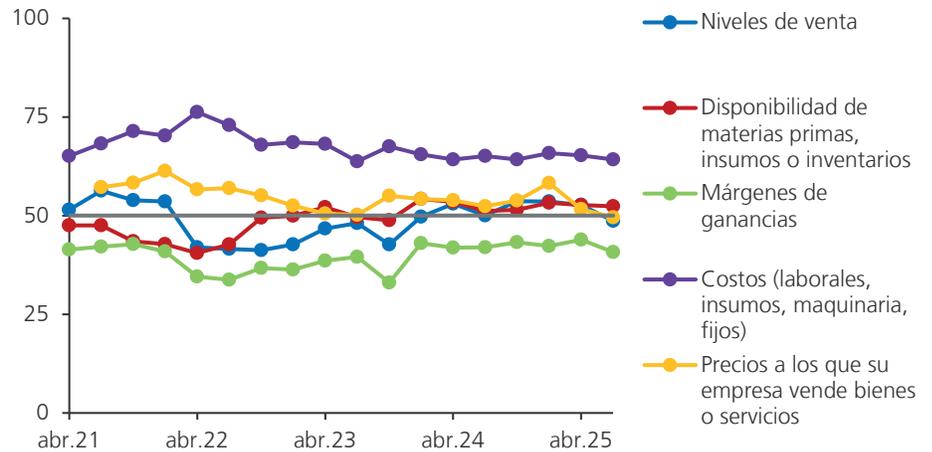
(Gerente comercio)

“Costo de mano de obra ha subido hartito. El salario mínimo te pega en las gratificaciones de todo. Suben las vacaciones, te cambia la estructura”

(Gerente hotelería y restaurant)

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DE 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.

Los focos de atención de cara a los próximos meses abarcan distintos ámbitos. De manera general, se alude a la puesta en marcha de nuevas normativas, las demoras en la obtención de permisos, la evolución del escenario político local e internacional y eventuales alzas adicionales de los costos laborales no planificadas. Algunos sectores relatan preocupaciones adicionales; por ejemplo, las dudas que se señalan en el sector agrícola —en particular, en la producción de cerezas— y el acuícola —por la evolución de los precios de sus exportaciones.

Empleo

Las empresas mencionan que sus dotaciones de personal se han mantenido en trimestres recientes, en medio de una tendencia que los ha llevado a trabajar con menos personas durante los últimos años (Gráfico 5). Retrospectivamente, las empresas mencionan que esta tendencia se consolidó luego de la pandemia, enumerando distintos factores que la explicarían: el bajo crecimiento de las ventas; el aumento de los costos laborales; y la implementación y/o avance de procesos de automatización de tareas.

“Hemos incorporado procesos más industrializados dado que los proveedores están más asequibles, eso te permite hacer el proceso productivo con menos gente. Aumenta la productividad”

(Gerente constructora)

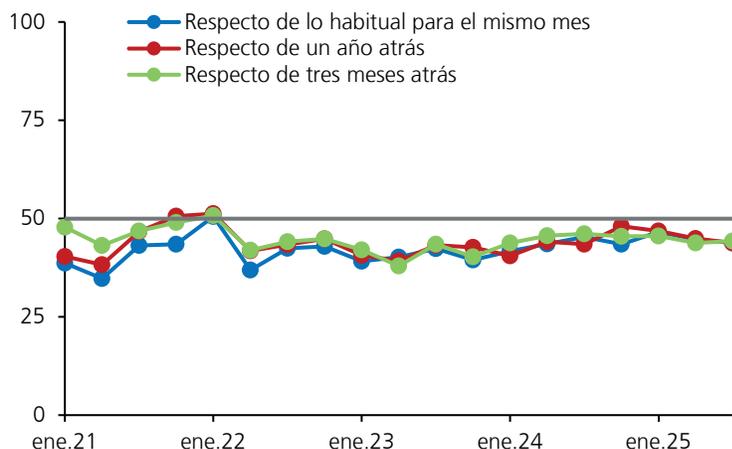
“Aumento, aumento... nosotros hemos estado ampliando algunos... es básicamente por una orientación comercial, hemos ampliado algunas gamas de productos que han requerido mano de obra extra”

(Gerente agrícola)

“Ahora con la inducción de equipos eléctricos se está generando demanda en el sector eléctrico que no estaba siendo explotada del todo y está demandando mano de obra especializada en esa materia”

(Gerente minería)

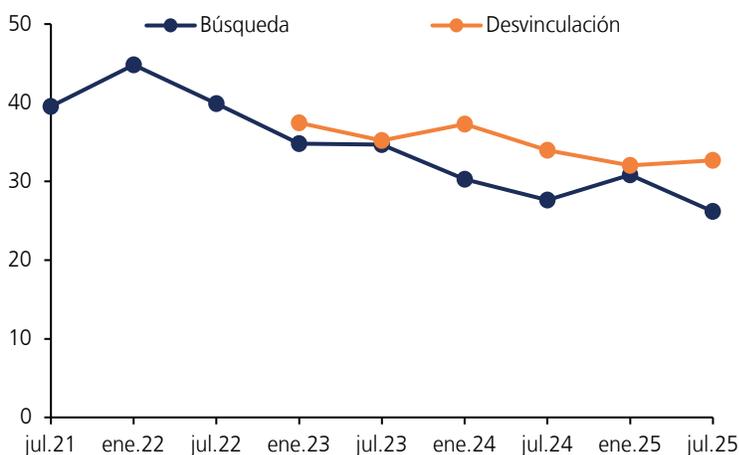
GRÁFICO 5
 PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ACTUAL (*)
 (índice de difusión)



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

La búsqueda de trabajadores ha disminuido paulatinamente, mientras que el porcentaje de empresas que ha desvinculado personas se mantiene (Gráfico 6). Actualmente, el motivo principal de búsqueda laboral está asociado a inicio de obras o servicios transitorios. Algunas empresas de la construcción mencionan tener más proyectos activos, por lo que han contratado más personal. Otras razones de búsqueda son el reemplazo de trabajadores que han renunciado voluntariamente; la reestructuración de funciones y/o cargos de la empresa; y el reemplazo de trabajadores desvinculados por mal desempeño (Gráfico 7). Algunos entrevistados señalan que la implementación de nueva tecnología y/o la tendencia a trabajar con menos gente, ha llevado a que algunas empresas decidan no reemplazar puestos que quedan vacantes por renuncia o despido por mal desempeño.

GRÁFICO 6
 BÚSQUEDA Y DESVINCULACIÓN DE TRABAJADORES DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES
 (búsqueda: porcentaje de empresas)
 (desvinculación: porcentaje de empresas)



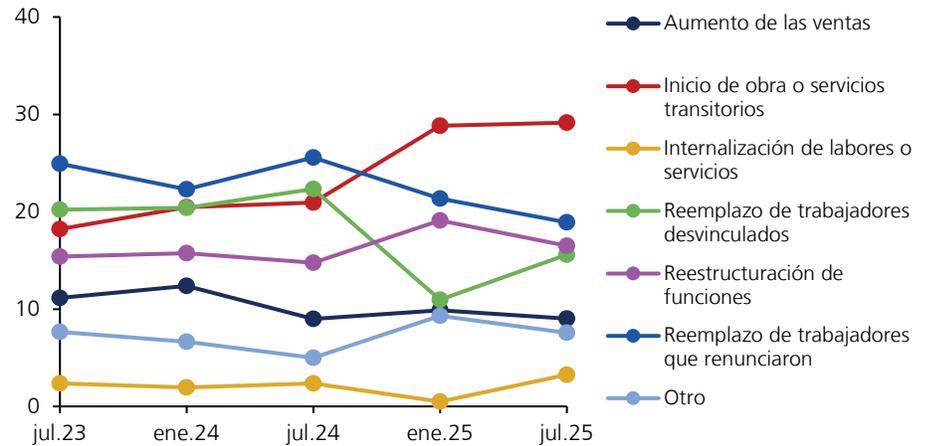
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“No ha habido cambio de dotaciones, el mismo plan de horas que el año pasado. Ha habido bajas de dotación, pero no por costos laborales, sino por desempeño, productividad, eficiencia”

(Gerente retail)

GRÁFICO 7

¿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.

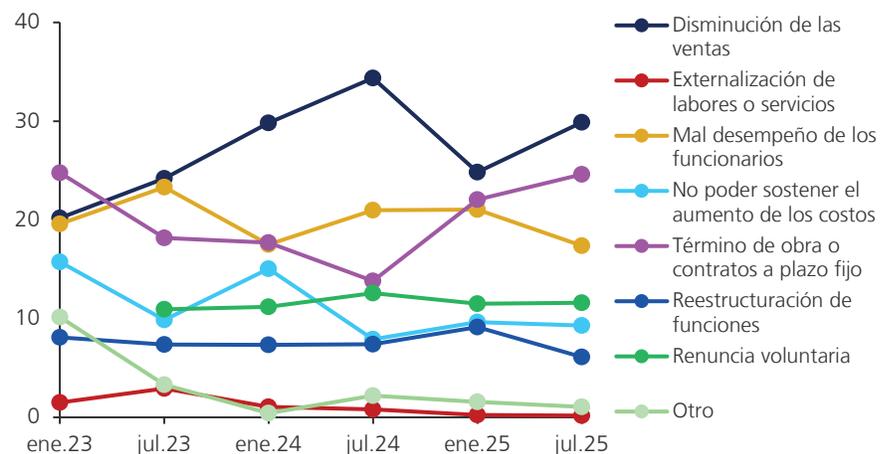
“Hemos desvinculado personas por término de contrato, falta de demanda, y no estoy pensando en recontratar a la gente que renuncia”

(Gerente hotelería y restaurant)

El principal motivo que las empresas declaran para desvincular trabajadores sigue siendo la disminución de las ventas, seguido por términos de contratos a plazo fijo o servicios transitorios y el mal desempeño de las personas (Gráfico 8).

GRÁFICO 8

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“[sobre disponibilidad de trabajadores]... nunca había visto ese punto de gente buscando trabajo en otras ferias laborales”

(Gerente hotelería y restaurant)

“Los clientes están pidiendo niveles de experiencia altos y eso el mercado lo tiene muy poco, la única opción es que te robes personas de compañías que están haciendo lo mismo. El mercado está tan saturado, que cuesta encontrar”

(Gerente minería)

“Ha sido más difícil contratar todo lo que es especialidades”

(Gerente constructora)

“El [trabajador] externo puede ser más barato que el interno, pero en términos de capacitación y rotación ahí puede ser más barato el interno. El externo hay que capacitarlo, es más ineficiente (menos comprometido), rota más, y ahí sale más caro”

(Gerente proveedor industria agrícola)

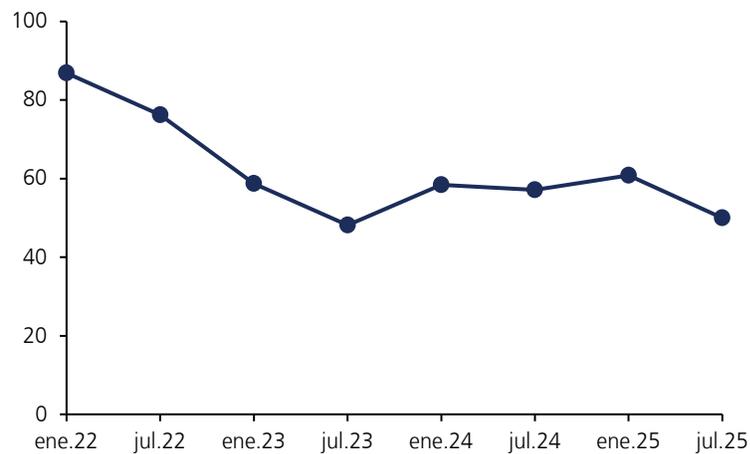
“Los trabajadores son menos productivos que antes, puede ser por la inexperiencia como te dije de la gente... tienes que capacitarlo más para que haga las cosas bien. Y si al gallo lo dejas demasiado bueno, se te va a la mina”

(Gerente construcción)

Las empresas reconocen una menor dificultad para la búsqueda de trabajadores, aunque mencionan que esto varía dependiendo del perfil de los cargos, siendo el de perfil técnico de educación superior el más complejo de encontrar (Gráfico 9 y 10). Esto se observa con mayor intensidad en algunos sectores y macrozonas. Por ejemplo, en la minería y la construcción se menciona que encontrar perfiles técnicos con mayor especialización ha sido difícil, ya sea por su alta demanda o porque pocos postulantes cumplen con las competencias requeridas, esto último especialmente en quienes son más jóvenes. Otros rubros también mencionan que han tenido que contratar gente con menor capacitación y que eso, sumado a la mayor rotación laboral, ha ido elevando los costos laborales asociados a las constantes capacitaciones.

GRÁFICO 9

DIFICULTAD PARA ENCONTRAR TRABAJADORES DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES (*)
(dificultad: porcentaje de empresas que ha buscado trabajadores)



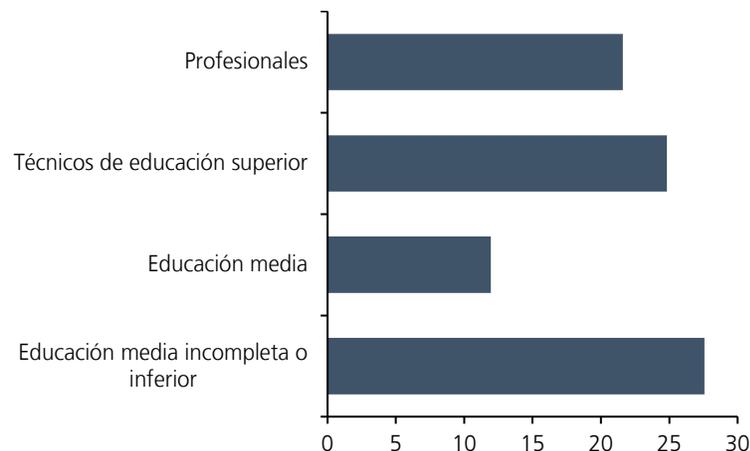
(*) La dificultad para encontrar trabajadores se compone de las empresas que consideran que se ha vuelto “algo difícil” o “mucho más difícil”.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 10

CONTRATACIONES NO LOGRADAS SEGÚN PERFIL DESEADO

(porcentaje de empresas que ha buscado trabajadores y no contrató el perfil buscado)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Tratamos de buscar la eficiencia, pero con la reducción de gente vemos que hay cosas que se puede hacer con menos gente. Si aumentara la actividad, ya no volveríamos a esa dotación”

(Gerente construcción)

“La dotación se ha mantenido estable. Yo creo que puede haber un pequeño ajuste hacia la baja, no en un gran porcentaje”

(Gerente minería)

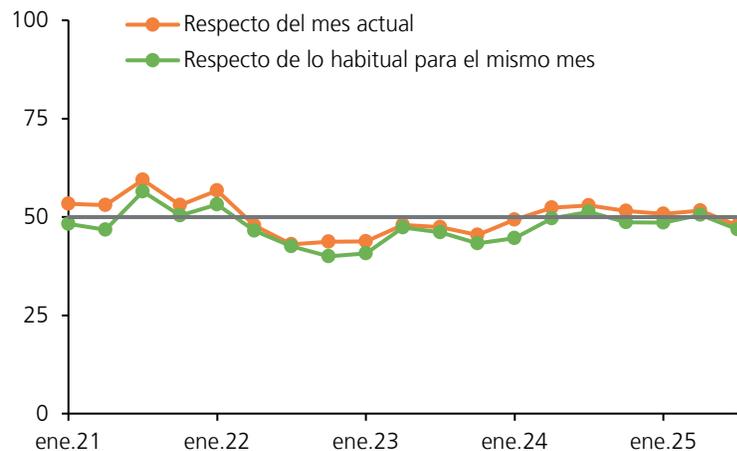
“Hay mucha incertidumbre, guerra por acá, guerra por allá, temas políticos. Quizás [con] los cambios de políticas laborales puede haber un impacto relevante y ahí tenemos que ver cómo contratar menos gente”

(Gerente forestal)

A futuro, las empresas creen que su dotación será similar o levemente menor a la actual (Gráfico 11). Se comenta que solo un menor desempeño a lo esperado y/o un deterioro en las ventas del negocio podría incidir en una baja considerable de personal. Sin embargo, tampoco esperan aumentos de dotación en un futuro cercano. Esto ocurre en un contexto de lento crecimiento de las ventas, en conjunto con la optimización de los procesos productivos por nuevas tecnologías instaladas y la evolución de los costos laborales.

GRÁFICO 11

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



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

Condiciones crediticias

En general, predomina el sentimiento de que las condiciones crediticias no han tenido grandes cambios en meses recientes. Al mismo tiempo cae el porcentaje de empresas que cree que las condiciones financieras han empeorado (Gráfico 12). Dicha percepción se complementa con una reducción gradual de las restricciones y exigencias crediticias percibidas por las empresas. De hecho, en comparación a un año atrás, bastantes reconocen bajas acotadas de las tasas de interés y/o requisitos bancarios algo más laxos.

Aun así, la mayoría de las empresas continúa calificando las condiciones de acceso al crédito como restrictivas. Quienes consideran que se ha vuelto más complejo obtener un préstamo, indican la exigencia de garantías como la principal limitante, seguida por las tasas de interés y las demoras en la tramitación (Gráfico 13).

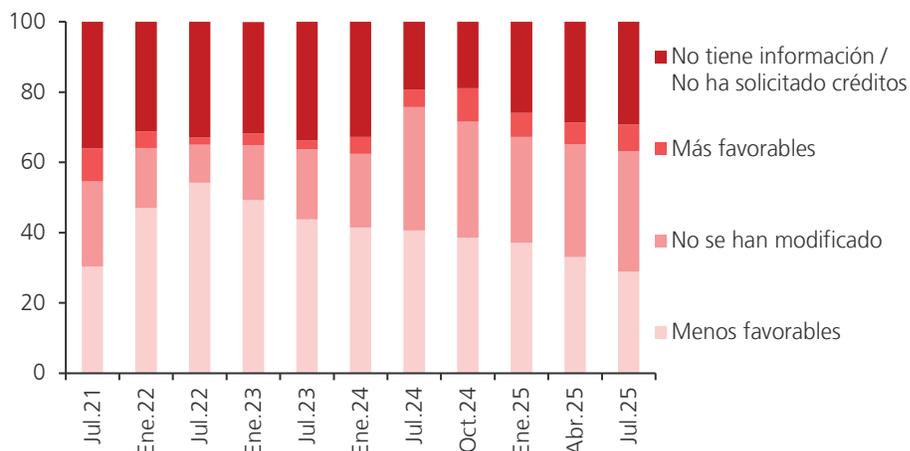
“No tuvimos mayores problemas [en el acceso a financiamiento]. Las tasas no son tan buenas, pero fueron flexibles”
(Gerente sector forestal)

“Está mucho más caro que antes [el crédito], pero mejoraron [las condiciones] en los últimos seis meses. Lo que sí, está muy lento, hay que esperar mucho rato. Tienes que pasar por riesgo y todo”
(Gerente restaurant)

“El acceso al crédito y al financiamiento ha hecho que la construcción inmobiliaria se haya visto reducida. Hay complejidad todavía en el acceso al capital. Todavía no veo un mejoramiento en las condiciones de acceso al crédito”
(Gerente gremio construcción)

GRÁFICO 12

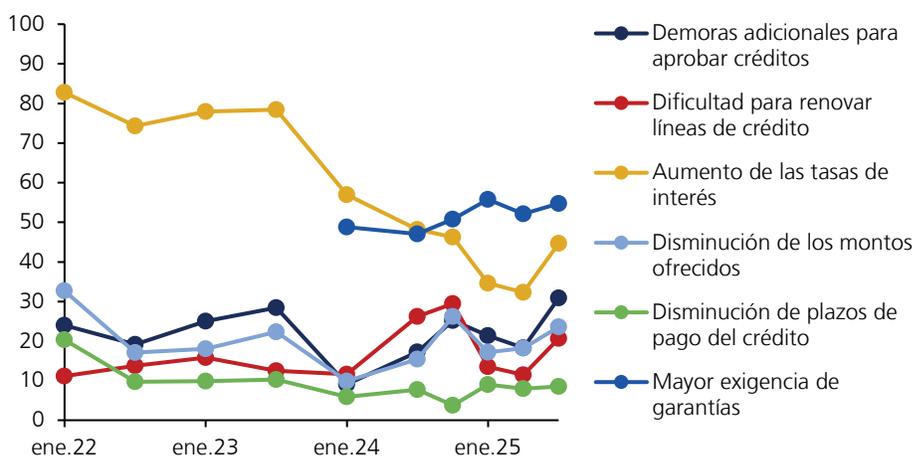
PERCEPCIÓN DE LAS CONDICIONES CREDITICIAS DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 13

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

La demanda por crédito lleva varios períodos sin mayores cambios (Gráficos 14 y 15). Según la información recabada, solo una fracción menor de las empresas muestra intenciones de endeudarse. Entre quienes sí pidieron un crédito en el último tiempo, más de la mitad lo hizo con fines de obtener capital de trabajo, factor que mostró un alza relevante este último trimestre (Gráfico 16). Con un porcentaje significativamente menor, le siguen empresas que solicitaron fondos para invertir. Al desglosar sobre el tipo de inversión, la compra de maquinarias para mayor eficiencia o por obsolescencia asoma como una de las principales razones. Hacia adelante las solicitudes para capital de trabajo siguen prevaleciendo frente a otros motivos, aunque sin grandes cambios con respecto al último Informe (Gráfico 17).

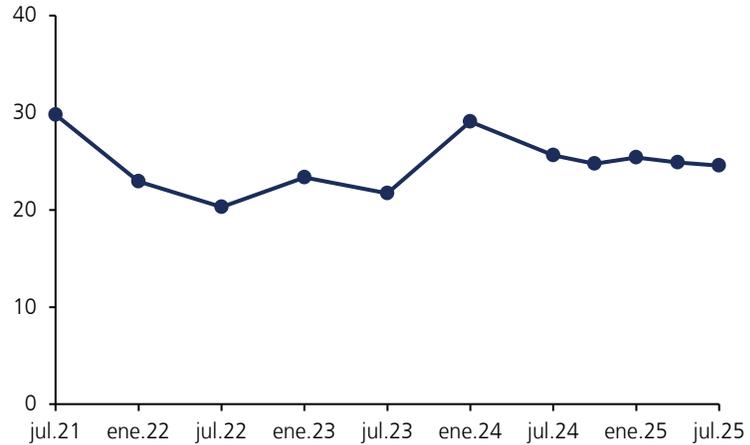
“La banca está cumpliendo su función de ofrecer capital de trabajo. Eso funciona bien. No veo en la banca productos especialmente orientados al agro. Hoy la banca está viendo riesgos y no quieren ir más allá”
 (Gerente sector agrícola)

“[Las condiciones financieras están] duras, super duras, ahora último ha habido atisbos de que van a cambiar”
 (Gerente sector acuícola)

“A las tasas vigentes, no hago inversiones financieras. Para hacerlo, hace falta que bajen las tasas”
 (Gerente sector agrícola)

GRÁFICO 14

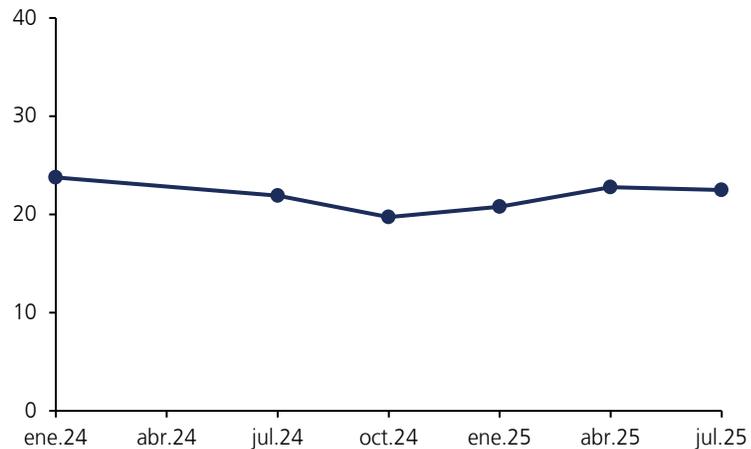
EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas que responde “Sí”)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 15

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Las empresas, en lo principal, piden para capital de trabajo. El capital de trabajo tiene un plazo determinado. En este sentido, se han mantenido los plazos (...) Los proyectos de inversión, los créditos de largo plazo, están en virtud de lo que hablábamos previamente [reticencia a invertir]”

(Gerente banco)

“(...) son empresas [a las que damos crédito] que han venido dándole vuelta [a proyectos], que tenían definido hacer algo, no empresas que dicen ‘hagamos esto a ver cómo nos va’”

(Gerente banco)

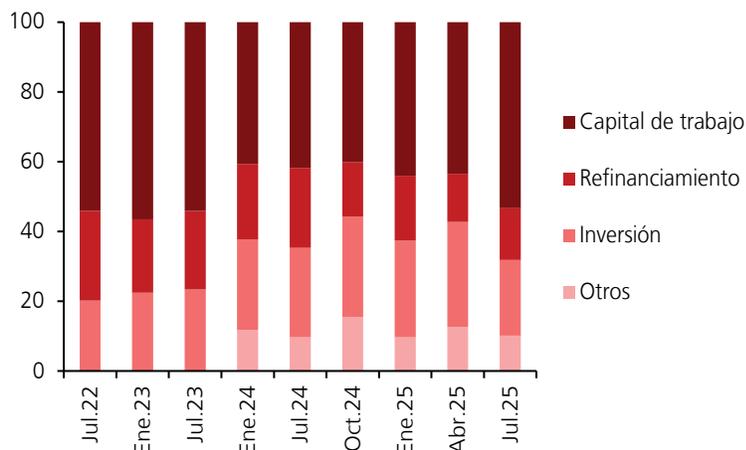
“Yo creo que [la tasa de interés está] a la baja, hay un esfuerzo permanente de ajuste de tasas, mi percepción es que las tasas han bajado”

(Gerente banco)

GRÁFICO 16

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE SU EMPRESA SOLICITÓ UN CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES? (1) (2)

(porcentaje de empresas que solicitó crédito)



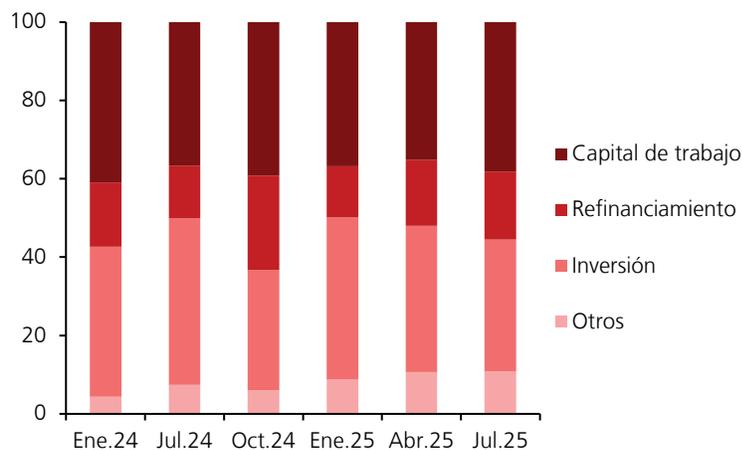
(1) Capital de trabajo considera compra de insumos o materias primas, pago de remuneraciones y pago de deudas a proveedores. (2) Inversión considera adecuación a normas legales e inversión en infraestructura, maquinaria o publicidad.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 17

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE SU EMPRESA SOLICITARÁ UN CRÉDITO EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES? (1) (2)

(porcentaje de empresas que solicitará crédito)



(1) Capital de trabajo considera compra de insumos o materias primas, pago de remuneraciones y pago de deudas a proveedores. (2) Inversión considera adecuación a normas legales e inversión en infraestructura, maquinaria o publicidad.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Son parte del CAPEX normal de la empresa y cosas impostergables [en lo que invierten], y como las tasas [de interés] no están tan altas como el año pasado la decisión es ‘sí, hagámoslo con financiamiento bancario’”

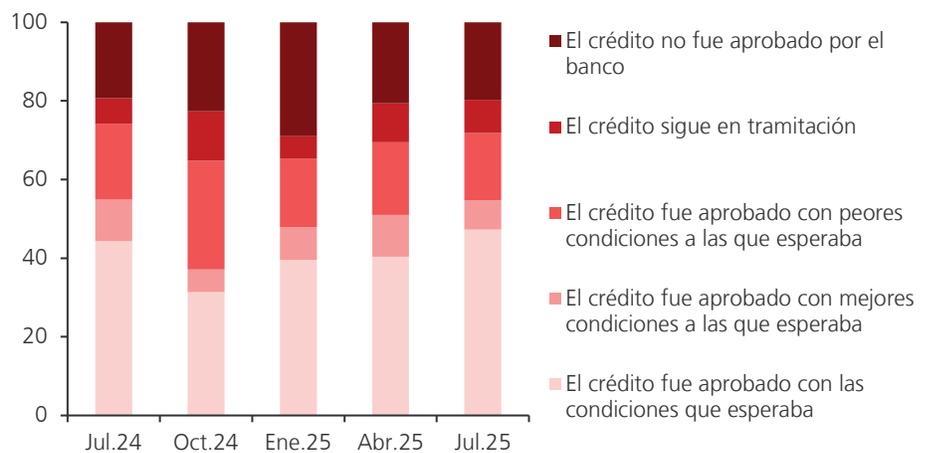
(Gerente banco)

“Yo lo veo igual, no tengo un cambio de condiciones desde el punto de vista del riesgo y de las tasas, tasas de mercado nomás, no he visto un cambio radical”

(Gerente banco)

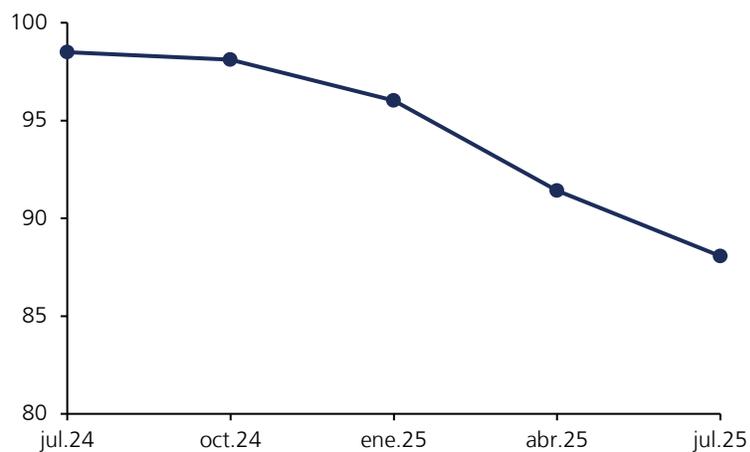
El porcentaje de empresas cuya solicitud de crédito fue aprobada bajo las condiciones esperadas aumentó este trimestre y además disminuyó levemente la proporción de aquellas que lo obtuvieron con condiciones menos favorables que lo que habían previsto (Gráfico 18). Entre quienes han conseguido una aprobación crediticia, el porcentaje de negocios que ha aceptado la propuesta bajo las condiciones ofrecidas por el banco ha ido disminuyendo (Gráfico 19).

GRÁFICO 18
 RESULTADO DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO
 (porcentaje de empresas que solicitó crédito)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 19
 ¿SU EMPRESA ACEPTÓ EL CRÉDITO CON LAS CONDICIONES QUE EL BANCO LE OFRECIÓ?
 (porcentaje de empresas que les fue aprobado un crédito y lo aceptaron)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Los costos, en general, salvo los vaivenes que podemos ir viendo con las medidas que está tomando EE.UU. que es una incertidumbre total, más o menos se van a mantener”

(Gerente hotel)

Las percepciones provenientes desde la banca se encuentran en línea con estos hallazgos. Las entidades consultadas señalan la reducción de las tasas de interés, aunque sin mayores ajustes en el resto de las variables de otorgamiento. Asimismo, se reitera una actitud más cauta a la hora de otorgar un crédito a empresas de sectores cuyo panorama es más complicado. La mayoría de los bancos entrevistados comentan que las solicitudes para capital de trabajo siguen dominando la actividad en el segmento comercial, mientras que la compra de cartera y reorganización de deuda lideran los movimientos en el de consumo. En la parte hipotecaria, se observa un desempeño algo mejor de las nuevas colocaciones. Algunos señalan que la implementación del subsidio al crédito hipotecario ya estaría dando un impulso incipiente a esos créditos, aunque existen dudas si este empuje se mantendrá en el tiempo (Recuadro I).

Expectativas de inflación

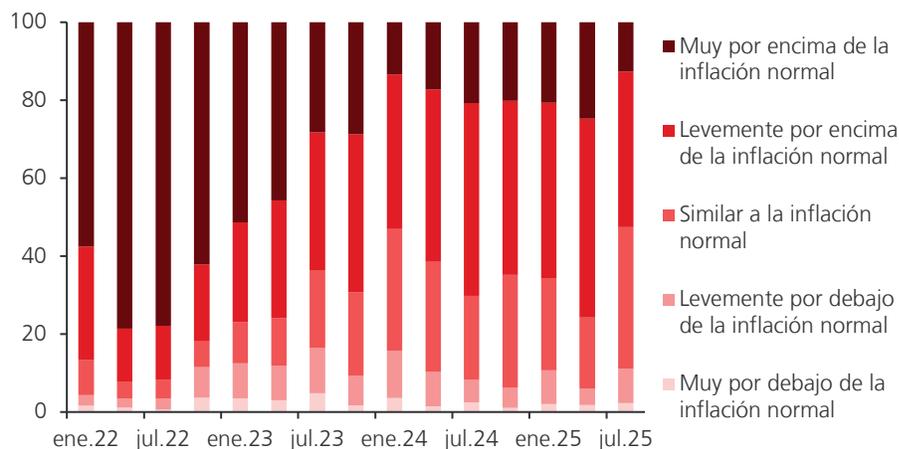
Se observa un alza importante en la proporción de empresas que espera que, en doce meses, la inflación se ubique en valores similares a lo que consideran normal (Gráfico 20). Al mismo tiempo, cae el porcentaje de aquellas que prevén que la inflación supere lo normal. Esto se condice con expectativas de costos y precios más estables.

“Yo creo que en los costos vemos una proyección lineal, no vemos un incremento, no lo tenemos en el radar, a menos que haya un anuncio distinto en términos arancelarios que nos pudiera afectar”

(Gerente minería)

GRÁFICO 20

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

RECUADRO I

EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN

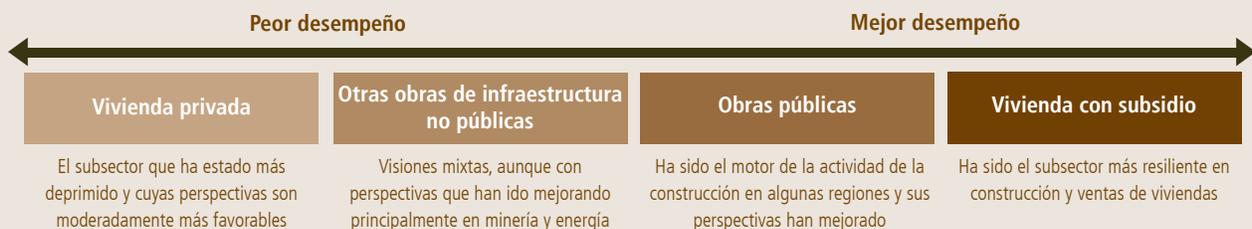
En los últimos años, **la construcción ha sostenido un bajo desempeño**. Acorde con las cifras de Cuentas Nacionales, el sector finalizó 2023 y 2024 con tasas de crecimiento negativas, lo mismo que en el primer trimestre de este año, mientras que las expectativas empresariales (IMCE) han dado cuenta de un pesimismo mayor que en otros rubros. Asimismo, de manera sucesiva el Informe de Percepciones de Negocios (IPN) ha reportado una percepción comparativamente menos favorable en torno a dicha actividad.

Este bajo desempeño tendría un origen multifactorial. En este IPN, se puso énfasis en recabar información desde las empresas ligadas a la construcción, que permitiera hacer un diagnóstico de las causas detrás de la evolución de sus resultados, pero también realizar una evaluación preliminar de sus perspectivas de corto y mediano plazo.

I. Heterogeneidades intrasectoriales

Lo primero que se puede identificar a partir de los relatos de las empresas son **diferencias sustantivas dentro de los distintos segmentos que componen el sector construcción**. En la parte habitacional es donde se observa el principal contraste, entre el componente de viviendas privadas y el de aquellas con subsidio (Cuadro 1).

CUADRO 1
DESEMPEÑO DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN AÑOS RECIENTES



II. Causas del bajo desempeño

Una serie de factores ayudan a explicar el bajo desempeño de la construcción en su conjunto. Algunos de ellos influyeron con más fuerza en años previos, mientras otros han surgido o se han intensificado en el último año (Cuadro 2). Esto ha limitado los planes de inversión, especialmente en la edificación de nuevas viviendas privadas. Las ventas de estas últimas han mantenido un bajo dinamismo y su stock es elevado en varias empresas.

CUADRO 2
FACTORES DETRÁS DEL BAJO DESEMPEÑO DE LOS SECTORES CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO



II.1 Factores financieros

a) Restricciones en el financiamiento bancario: las empresas mencionan que en los últimos años estas aumentaron tanto para las empresas constructoras como para la solicitud de créditos hipotecarios por parte de las personas.

De acuerdo con las empresas, especialmente aquellas dedicadas a la construcción de viviendas sin subsidio, los bancos han estado más reacios a otorgarles crédito dado el bajo desempeño y el mayor riesgo del sector. Se reporta un menor porcentaje de financiamiento de los proyectos, mayores exigencias de preventas en el caso del segmento habitacional y *spreads* más elevados, entre otros. De los datos de la EPN, se observa cómo la percepción de las condiciones financieras de estas empresas ha sido sostenidamente más negativa que en el resto de los sectores en años recientes (Gráfico 21).

GRÁFICO 21
PERCEPCIÓN DE LAS CONDICIONES CREDITICIAS DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES SEGÚN RUBRO (*)
(índice de difusión)



(*) El índice de difusión en este caso es una transformación de un balance de respuestas, que corresponde a la diferencia entre el porcentaje de respuestas de Más favorables y de Menos favorables respecto de la percepción de las condiciones crediticias. Los valores del índice van entre -1 y 1, con 0 como el valor de neutralidad. Valores sobre 0 representan una mayor proporción de respuestas de quienes creen que las condiciones están más favorables, mientras que bajo 0 representan una mayor proporción de respuestas de quienes creen que están menos favorables. Se omiten empresas que no tengan información. Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.



“Cada vez se les ha hecho más complejo [a las empresas] y se les han cerrado más las puertas, a raíz de que el mercado se contaminó por muchas constructoras que quebraron. Hoy día tienes una tasa [de interés] más alta y menos bancos que se ofrecen a financiar. Te piden más promesas que tienen que demostrar. La mayoría de los bancos te está pidiendo promesas firmadas”

(Gerente constructora)

Para los hogares, las tasas de interés hipotecarias se mantienen en niveles altos y aún se reportan dificultades para cumplir con el pie exigido, pese a algún relajo de ambas variables respecto de años anteriores.



“Se sigue moviendo [el mercado hipotecario], cuesta más que los clientes se decidan, que cumplan con los parámetros de endeudamiento, es un escenario distinto. El que compra es el que está realmente decidido a comprar”

(Gerente banco)

b) Tiempos de pago sector público: atrasos en los pagos de ciertos mandantes del Estado han desincentivado la participación de algunas empresas en licitaciones y el otorgamiento de crédito por parte de la banca para financiar ciertos tipos de iniciativas.



“En el mundo Serviu esta enredada la cosa, es poco probable que se apruebe algo a la constructora. En Serviu es mucho el atraso del pago”

(Gerente banco)

c) Reducción progresiva del Crédito Especial a Empresas Constructoras (CEEC): esto continuará impactando al alza los precios de las viviendas, como señalan las empresas.



“(…) el IVA en la construcción en última instancia lo asume el comprador. Para paliar ese tema, estaba el CEEC y ese ha ido disminuyendo (...) hubo un período de tiempo en que como se iba a acabar [el CEEC] salieron todos los proyectos, y ahora hay muchos menos proyectos”

(Gerente inmobiliaria)

II.2 Factores regulatorios y burocráticos

a) Nuevas normativas o cambios regulatorios: la exigencia de nuevas normativas técnicas, viales, ambientales, entre otras, han presionado al alza los costos de construcción en sus diferentes segmentos. Otros entrevistados resaltan los procedimientos ante eventuales hallazgos arqueológicos como una causal de retrasos importantes en la ejecución de obras, así como los costos asociados a distintos planes de mitigación.



“Lo que se viene ahora en noviembre, la norma térmica, eso será muy duro (...) te dice que las viviendas tienen que cumplir con normas de aislación estándar. Ahora se va a cambiar y las exigencias van a ser mucho mayores”

(Gerente constructora)

b) Burocracia y complejidad en la obtención de permisos: los tiempos prolongados de tramitación han demorado la puesta en marcha de nuevos proyectos de distinta índole, aumentando la incertidumbre en la evaluación de los planes de inversión.



“La permisología es el gran tema de las empresas, del encarecimiento de los proyectos. Esa es la discusión de hoy. Lo que encarecen las evaluaciones de impactos (...) los estudios viales para contener impactos y mitigar”

(Gerente constructora)

II.3 Factores de mercado y expectativas

a) Desacople entre precios de viviendas e ingresos de los hogares: los precios de las viviendas han subido de manera significativa debido a diversos factores. A aquellos normativos y regulatorios antes mencionados, se agregan las alzas de los costos de insumos en años previos, entre estos el encarecimiento de la mano de obra, de los terrenos y de los costos de financiamiento. En este contexto, varios actores de la construcción, del rubro inmobiliario y de la banca reconocen que, dada la magnitud del incremento del valor de las viviendas, un grupo importante de hogares ha quedado al margen de poder acceder a un préstamo hipotecario, pues no alcanzan a cubrir el pie y renta exigidos.



“El gran problema del negocio inmobiliario es el desacople de las rentas de los precios de viviendas. La presión ha sido fuerte sobre los precios por los cambios normativos, como el IVA (...) eso es significativo para el precio de la vivienda, su costo final. Y las normas siguen aumentando. No veo que haya margen para bajar precios”

(Gerente inmobiliaria)

b) Incertidumbre política y económica: la incertidumbre sobre el escenario político y macroeconómico local e internacional ha gatillado mayor cautela tanto en las empresas inversionistas como en las personas.



“Hay dos temas relevantes. Aparte de la venta, uno es el financiamiento bancario y el otro es conseguir inversionistas, y eso se puso difícil por los dos lados”

(Gerente constructora)

II.4 Factores de costos y productividad

a) Altos costos post pandemia: las empresas señalan que los precios de insumos han permanecido en niveles altos tras las alzas registradas durante la pandemia. Una preocupación creciente es el encarecimiento que perciben de la mano de obra.



“En el tema de materiales y ese tipo de cosas, maquinarias, no veo un riesgo de alzas. Eso ya pasó. Donde sí hay riesgos es en la mano de obra”

(Gerente constructora)

b) Necesidad de mayor productividad e industrialización: las alzas percibidas en el costo de la mano de obra y la dificultad para encontrar ciertos perfiles, junto con la implementación de varias nuevas normativas constructivas, son motivos de preocupación para un grupo importante de empresas. Las soluciones propuestas abarcan diversas acciones, como la prefabricación de estructuras o automatizaciones, inversiones que no todas las empresas están siendo capaces de abordar.



“La única forma de afrontar los costos altos es siendo más productivos. Nuestros proyectos están digitalizados y coordinados. Intentamos aumentar la productividad, siendo más eficientes en la construcción”

(Gerente constructora)

III. ¿Qué esperar para este sector?

Si bien una mayoría de las empresas consultadas cree que **tomará un largo tiempo retomar los niveles de actividad de un año normal**, en general, existe consenso en que **el panorama debiera ir mejorando paulatinamente** para la construcción (Gráfico 22). De hecho, unos pocos ya observan incipientes señales de repunte tanto en la edificación y ventas de viviendas como en la concreción de proyectos de infraestructura públicos y/o privados. De todos modos, no existe unanimidad sobre cuándo sería visible una recuperación más notoria.

GRÁFICO 22

PERCEPCIÓN DEL DESEMPEÑO ESPERADO A UN AÑO PLAZO RESPECTO DEL MES ACTUAL (1)(2)
 (índice de difusión)



(1) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1. (2) Series corresponden a la media del índice de difusión de los últimos tres períodos consecutivos. Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

A partir de los relatos de las empresas, se dependen varios elementos que darían empuje a estos sectores:

1. Mejoras en las condiciones de financiamiento bancario: esto se refiere principalmente a la ayuda que significaría el subsidio al crédito hipotecario para el desempeño del segmento habitacional. De todos modos, son varios los que hacen hincapié en que esto podría ser un impulso temporal y cuyo alcance es limitado debido a los topes en los precios de las viviendas que cubre la iniciativa.



“Hay varios bancos que ya incorporaron el subsidio a la tasa [de interés hipotecaria] y está funcionando, yo creo que va a servir”

(Gerente inmobiliaria)

2. Mejora de expectativas de los agentes: son varias las empresas que muestran confianza en que distintos factores de incertidumbre irán disipándose en los meses venideros. Sin perjuicio de ello, también unos pocos son más cautos al respecto, en especial considerando el año electoral en curso.



“Estamos haciendo departamentos, con fecha de entrega en 2027. El proyecto comercial se va a hacer a fines de año y eso implica entrega en 2028. No creo que se sostenga tanto tiempo más la crisis del sector inmobiliario”

(Gerente inmobiliaria)

3. Avances en productividad y tecnología: la optimización de tareas y la implementación de diversas tecnologías mantienen optimistas a varias empresas debido a la mejora que esto podría significar para sus márgenes, que han permanecido estrechos por largo tiempo. Para varias empresas, todo esto las eximiría de contratar más personal en caso de observar un aumento de su actividad.



“Si aumentara la actividad, ya no volveríamos a esa dotación [de personas]. Lo atribuyo a mejoras en nuestros procesos, sistemas. Trajimos maquinarias de mejor tecnología, que ocupan menos personas. Partimos hace dos años con esto, pensando en las 40 horas, ese era el norte”

(Gerente proveedor construcción)

4. Dinamismo de la minería: esto aplica en particular para las empresas que se dedican a construir infraestructura y/o proveer servicios en este rubro, las cuales ya han ido recibiendo un mayor impulso o lo prevén hacia adelante.



“En el área privada, la minería es el fuerte nuestro y hay bastante más actividad. Vemos un 2025 con mejor expectativa. Creo que ese es un sector que va a empezar a tirar bastante fuerte en los próximos años”

(Gerente constructora)

5. Mayor impulso de las obras públicas de infraestructura: se reportan perspectivas algo más favorables para este segmento, lo que se atribuye a proyectos que, luego de años de tramitación, estarían empezando su construcción, además de un mayor número de licitaciones presupuestadas hacia adelante.



“Yo veo una mejora para el resto del año, porque se va a dar inicio a proyectos grandes, se están adjudicando e iniciando, del lado público, el fuerte es la parte pública”

(Gerente proveedor construcción)

MACROZONA NORTE

Para la elaboración del IPN, la macrozona norte del país considera a las regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá, Atacama y Coquimbo.

En esta oportunidad, se realizaron 11 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 55 empresas respondieron la encuesta (EPN).

La zona se caracteriza principalmente por la influencia económica del sector minero, cuyo desempeño es fundamental tanto para el propio sector, como para otros rubros, que generalmente se ven impactados por su desarrollo.



ARTURO GORDON
Caleta Roja
Óleo sobre tela
44,5 x 56 cm.

Gran parte de las empresas entrevistadas nuevamente reportó un desempeño similar o mejor al de trimestres previos. Los pocos que tienen una visión más negativa la vinculan a un resultado inferior al proyectado luego del buen inicio de año. El panorama se mantiene más positivo en la minería y sus proveedores, a lo que se ha sumado el sector financiero y cierta activación reciente del rubro inmobiliario.

En general, las expectativas apuntan a resultados similares o levemente mejores en la segunda mitad del año. Varios permanecen atentos ante la posibilidad de que se lleven a cabo las inversiones en carpeta en la Macrozona, las que creen estarían condicionadas por la evolución del panorama internacional y las definiciones políticas a nivel nacional.

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

Respecto de los costos, la mayoría de las empresas da cuenta de aumentos acotados o estabilidad en los últimos meses. Sin embargo, varios recalcan los efectos de los cambios regulatorios en el alza del costo de su planilla y de los servicios externalizados. Se agregan algunas menciones al incremento de los costos de transporte y de la electricidad. De todos modos, las perspectivas apuntan a una mantención hacia adelante, más allá de que algunos manifiestan incertidumbre por los impactos del escenario externo —ya sea a través de fluctuaciones relevantes del dólar, de los precios de insumos y de los costos de transporte— y otros relevan el impacto que tendrá el alza de las cotizaciones previsionales.

Buena parte de las empresas ha mantenido sus precios de venta, aunque con algunas excepciones. Por un lado, se comentan alzas vinculadas al traspaso total o parcial de los mayores costos acumulados en trimestres previos, lo que, de todos modos, se encuentra condicionado a la demanda que enfrentan sus negocios y la reajustabilidad de contratos, entre otros. Por otro lado, en los rubros más rezagados, como el inmobiliario, se informan bajas de precios para impulsar las ventas.

Percepción de las condiciones financieras

Una fracción reducida de los entrevistados ha realizado nuevas solicitudes de financiamiento en los últimos meses, quienes no reportan mayores cambios en las condiciones de acceso. Las empresas constructoras e inmobiliarias siguen dando cuenta de evaluaciones estrictas. Agregan que esta situación se arrastra desde la pandemia, en donde varios negocios del rubro quebraron y los bancos endurecieron las políticas de riesgo. Entre los entrevistados, existe consenso en que el subsidio al crédito hipotecario impulsará la venta de viviendas de forma transitoria. Esto, pues señalan que el principal

problema ya no es la tasa de interés de los créditos hipotecarios, sino que a varios clientes se les dificulta contar con la liquidez y/o la renta requerida.

Los bancos consultados nuevamente dieron cuenta de un crecimiento de las colocaciones en el último trimestre, resultado que ha estado en línea con lo que anticipaban. En el segmento de personas, la mayoría de las operaciones se concentra en la compra de cartera y se informa un leve aumento de los créditos de consumo, en particular en los tramos de mayores ingresos. En la parte hipotecaria, se reporta un alza relevante de las consultas tras la implementación del subsidio al crédito hipotecario, aunque hasta el momento de realizadas las entrevistas no se habían cursado operaciones. En la cartera de empresas, los requerimientos siguen dirigidos a capital de trabajo y compra de maquinarias a través de *leasing*, en particular por parte de los proveedores de la minería.

Mercado laboral

La mayor parte de las empresas vuelve a manifestar que ha mantenido sus dotaciones de personal, aunque algunas han materializado disminuciones o espera realizarlas en los próximos meses. En general, esta situación se ha concentrado en el sector inmobiliario, dada la baja velocidad de ventas y la menor actividad causada por el escaso inicio de nuevos proyectos. Esto también se aprecia en otros rubros donde el desempeño ha sido menor a lo presupuestado. Una fracción prevé reducir su planilla para controlar gastos, entre otros, a raíz de los cambios en materia laboral implementados en los últimos trimestres y los próximos a efectuarse.

Los consultados reiteran sus dificultades para conseguir personal idóneo, pese a la percepción de mayor gente buscando trabajo en algunas zonas. En general, mencionan que la minería ha entrado a competir por algunos perfiles de trabajadores, que se mantiene la escasez de especialistas, la falta de personas con experiencia, así como el menor interés de los más jóvenes en trabajar en ciertos rubros.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las perspectivas para el segundo semestre de 2025 y el año en su conjunto siguen apuntando a un desempeño similar o levemente mejor de sus negocios comparado con 2024. Los entrevistados se muestran expectantes por la materialización de los diversos proyectos en carpeta en la Macrozona, los que podrían impulsar la actividad en sus respectivos rubros, en particular los relacionados con la minería. Se sigue mencionando al escenario internacional y las definiciones políticas nacionales como factores que podrían incidir en los resultados de sus negocios hacia adelante.

Los entrevistados no están ejecutando proyectos de inversión de mayor envergadura, con excepción de la minería. En general, las iniciativas en curso están focalizadas en la renovación de maquinarias y equipos, aumentos de flota, incorporación de tecnología en algunos procesos y, en ciertos casos, incrementos de la capacidad productiva. Existe consenso en la necesidad de

solucionar los desafíos en materia de permisos para dinamizar las inversiones, principalmente por los costos que implican las demoras excesivas en algunos trámites.

Sectores económicos

En los rubros exportadores se declaran visiones disímiles. Mientras en la minería se mantienen los buenos resultados y perspectivas reportadas en los Informes anteriores, en la agricultura el panorama es más pesimista. Por el lado de la minería, el buen desempeño viene dado por un escenario en que la demanda de cobre a nivel mundial sigue al alza y sus fundamentos a futuro se mantienen sólidos. Esto ha permitido aumentar producción y mantener un precio favorable, más allá del efecto transitorio de los aranceles sobre los envíos a Estados Unidos, cuyo impacto se prevé acotado^{1/}. En el caso de la agricultura, las perspectivas son comparativamente menos favorables debido a la sequía y la mayor competencia desde Perú.

Los sectores ligados al consumo mantienen un buen desempeño, pero con algunas diferencias según el tamaño de la empresa. Tanto en el *retail* como en la hotelería, informan crecimientos en sus ventas, aun cuando en ciertos casos ha sido levemente menor al esperado. En este último rubro, las perspectivas para el resto del año son favorables debido a las mayores reservas de habitaciones y salones de eventos. Algunos actores del comercio minorista, en particular los de menor tamaño, dan cuenta de un desempeño menor al esperado, debido a una menor afluencia de público, tanto local como extranjero.

Las empresas constructoras e inmobiliarias reportan resultados similares o levemente mejores que los de trimestres previos. Esto, impulsado por la construcción de viviendas con subsidio, lo que ha derivado en un cambio en la proporción entre proyectos privados y con provisión de fondos públicos dentro de sus obras. En el ámbito de la construcción de viviendas con financiamiento privado, se observa cierto repunte en el segmento de hasta UF4.000, favorecido por el subsidio al crédito hipotecario. Sin embargo, subrayan que su efecto sería acotado y temporal, por lo que no anticipan una normalización en sus ventas hasta 2026 o 2027.

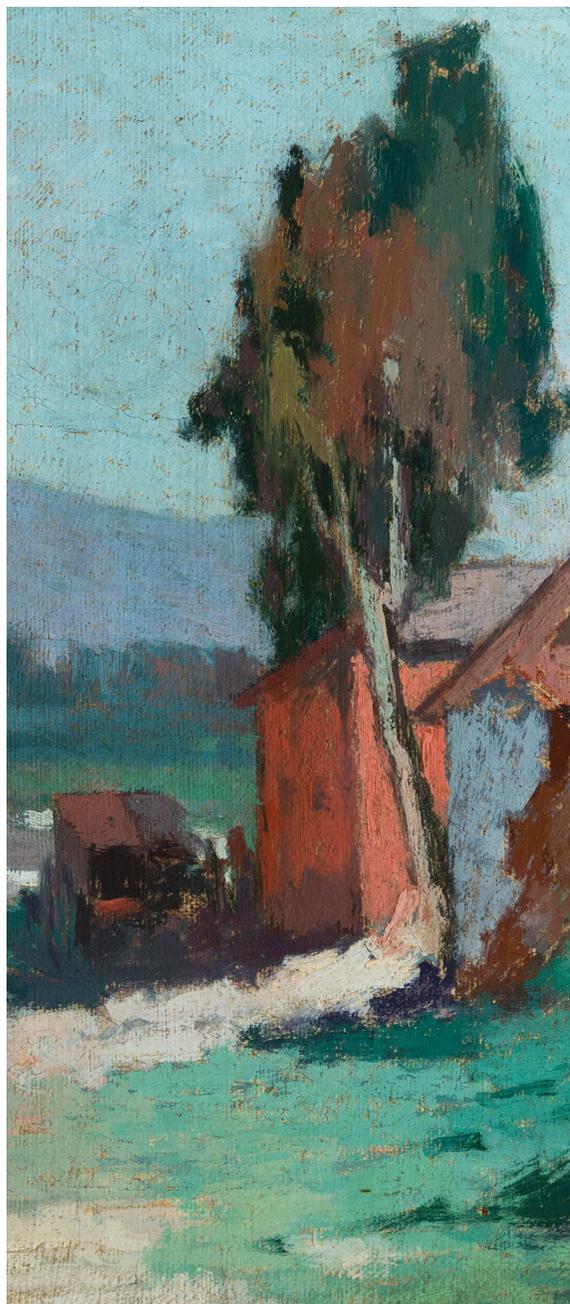
^{1/} Las entrevistas fueron realizadas previo a que se conociera que Estados Unidos impondrá aranceles a los productos de cobre y no al cobre refinado o a los cátodos.

MACROZONA CENTRO

Para la elaboración del IPN, la macrozona centro del país considera a las regiones de Valparaíso, Metropolitana, de O'Higgins, del Maule, del Biobío y de Ñuble.

En esta oportunidad, se realizaron 17 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 625 empresas respondieron la encuesta (EPN).

La zona se destaca el peso del comercio y servicios financieros, junto con la relevante actividad portuaria e inmobiliaria, concentrando de esta forma gran parte del consumo interno y decisiones de inversión del país.



ARTURO GORDON
Isla de Maipo
Óleo sobre tela
48 x 57 cm.

La mayor parte de las empresas entrevistadas coincide en que el desempeño de sus negocios se ha mantenido estable en los últimos meses. Más allá de la estacionalidad propia de algunos rubros, la mayoría señala un crecimiento acotado respecto del año pasado y relativamente en línea con lo que esperaban. Entre las excepciones se encuentran algunas empresas ligadas al comercio y proveedoras de servicios, que reconocen haber tenido proyecciones más optimistas y cuyo desempeño efectivo del primer semestre podría dificultar el cumplimiento del presupuesto fijado para este año.

En general, las perspectivas para el segundo semestre no parecen mostrar grandes cambios. La mayoría de las empresas percibe que la tendencia de estabilidad y/o mejora paulatina de los últimos meses debiera continuar. Desde los sectores construcción e inmobiliario se reportan expectativas algo más favorables en comparación con Informes previos, en lo que inciden el subsidio al crédito hipotecario, el inicio de ciertas obras públicas adjudicadas en años previos y una mayor cantidad de nuevas licitaciones públicas.

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

En general, entre las empresas sigue prevaleciendo una visión de estabilidad de los costos en meses recientes. Ello incluye la evolución del tipo de cambio, que no aparece como un factor de preocupación entre los entrevistados a diferencia de lo observado en Informes anteriores. Algunos casos puntuales reportan incrementos, como el del costo del transporte o el de la carne de pollo —derivado de la gripe aviar en Brasil.

Sin embargo, varias empresas vuelven a enfatizar en el aumento de los costos laborales y de la electricidad en el último año. Ello, sumado a otras presiones de costos acumuladas en años previos, ha hecho que las empresas sigan priorizando los planes de control de costos y gastos como estrategia esencial para apuntalar los márgenes. Esta situación es confirmada por algunos prestadores de servicios, quienes señalan una reducción de la cantidad o el monto de las prestaciones que las empresas mandantes están solicitando.

Respecto de los precios, la evaluación sigue siendo mixta entre sectores. Si bien la mayoría de los entrevistados no indica ajustes importantes o distintos a la habitualidad en lo reciente, algunos continúan señalando que la baja demanda en ciertas líneas de servicios ligadas a la construcción y al comercio ha presionado sus precios a la baja.

En cuanto a las perspectivas de costos y precios, solo se menciona alguna inquietud respecto de aquellos vinculados a la volatilidad del escenario externo. Se alude al eventual efecto de la guerra comercial y los conflictos bélicos en Medio Oriente sobre el tipo de cambio, los precios de los combustibles y los fletes marítimos, entre otras variables, lo que de todas formas no se ha concretado por el momento.

Percepción de las condiciones financieras

La evaluación de las condiciones de acceso al crédito por parte de las empresas no ha variado significativamente desde hace varios meses, si bien unas pocas reconocen cierta flexibilización en el último semestre. Ello se ha reflejado en una percepción por parte de algunas empresas de mayor disposición bancaria para financiar ciertos proyectos y/o de menores tasas de interés. No obstante, esta evaluación más positiva tiende a concentrarse en aquellas que poseen un buen historial crediticio.

Entrevistados de banca empresas perciben una situación algo más favorable respecto de un año atrás. En ciertos casos, esto se evidenciaría en algo más de holgura para lograr el cumplimiento de sus metas. Se continúa reportando que el capital de trabajo es la principal finalidad de los créditos, aunque también se menciona la concreción de inversiones de más largo plazo que ciertas empresas venían postergando de años anteriores. De todos modos, se recalca que estas siguen enfocándose en iniciativas destinadas a mantener o mejorar la capacidad productiva actual y no contemplan proyectos de gran envergadura.

Para el segmento personas, la banca reporta que la demanda por nuevos créditos de consumo continúa débil. Situación similar es señalada para la cartera hipotecaria, aunque con alguna mejora en sus perspectivas. Esto último se asocia al subsidio al crédito hipotecario, más allá de que algunos entrevistados mencionan que su efecto podría ser transitorio y que solo aplica a una fracción de viviendas, en particular las de precios inferiores a UF4.000.

Mercado laboral

Si bien el grueso de los entrevistados no señala cambios de dotación en lo reciente, varios relatan haber reducido su planilla desde comienzos de 2024. Detrás de ello se mencionan varios factores, entre los que destacan un ritmo de ventas y/o actividad que se ha mantenido lento —principalmente en el sector automotriz y los ligados a la construcción— y aumentos de los costos laborales. A lo anterior se añade la búsqueda de una mayor eficiencia por parte de las empresas, lo que ha ido a la par de más inversiones en maquinaria y/o tecnología en años recientes.

Un porcentaje importante de los consultados no prevé nuevas contrataciones. Se indica que las ganancias de eficiencia de los últimos años han repercutido sobre la dotación efectiva y/o esperada, lo que implica que futuros aumentos en su actividad no tendrían necesariamente como correlato un incremento del personal. Esta situación es matizada en aquellos sectores o

empresas en donde la automatización o adopción de tecnologías se ha dado de forma parcial, ya sea porque la demanda actual no es suficiente para impulsar esa inversión o por la naturaleza del negocio. En este último grupo se encuentra la construcción, quienes prevén aumentos de dotación ante las expectativas de reactivación de ciertos proyectos de obras públicas y el inicio de proyectos inmobiliarios, principalmente los que contemplan algún tipo de subsidio.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

En términos generales, la mayoría de las empresas entrevistadas prevén cifras de crecimiento acotadas para sus negocios en comparación al año anterior. El consenso apunta a una mejora paulatina durante este año y el próximo, lo que se da a la par de perspectivas de inversión aún contenidas. La excepción a lo anterior son los entrevistados ligados a la minería, quienes señalan un número importante de inversiones que están en desarrollo o en carpeta. A esto se suma el optimismo algo mayor en comparación a Informes previos de una parte del sector inmobiliario y de construcción para fines de este año y el próximo.

Sectores económicos

En el comercio, las opiniones son disímiles. Desde el *retail*, se reportan resultados favorables y estables, destacando el crecimiento de las líneas electrónicas y de vestuario y calzado respecto de 2024. Con todo, en los negocios de menor tamaño señalan un desempeño bajo lo esperado, el que asocian a un comportamiento cauto de los consumidores. En el sector automotriz, se mencionan ventas que siguen por debajo de un año normal. Parte del crecimiento anual de ese rubro, según entrevistados, estaría siendo explicado por la venta de flotas, en particular las destinadas a la minería.

En el área frutícola, se relata alguna inquietud por las expectativas en torno al rubro de las cerezas. Esto, considerando la alta incidencia que ha ganado esta fruta en la canasta exportadora y el elevado apalancamiento que tienen algunas empresas del sector. Se menciona que la próxima temporada será relevante para determinar si los precios de la última temporada respondieron a factores puntuales o de largo plazo.

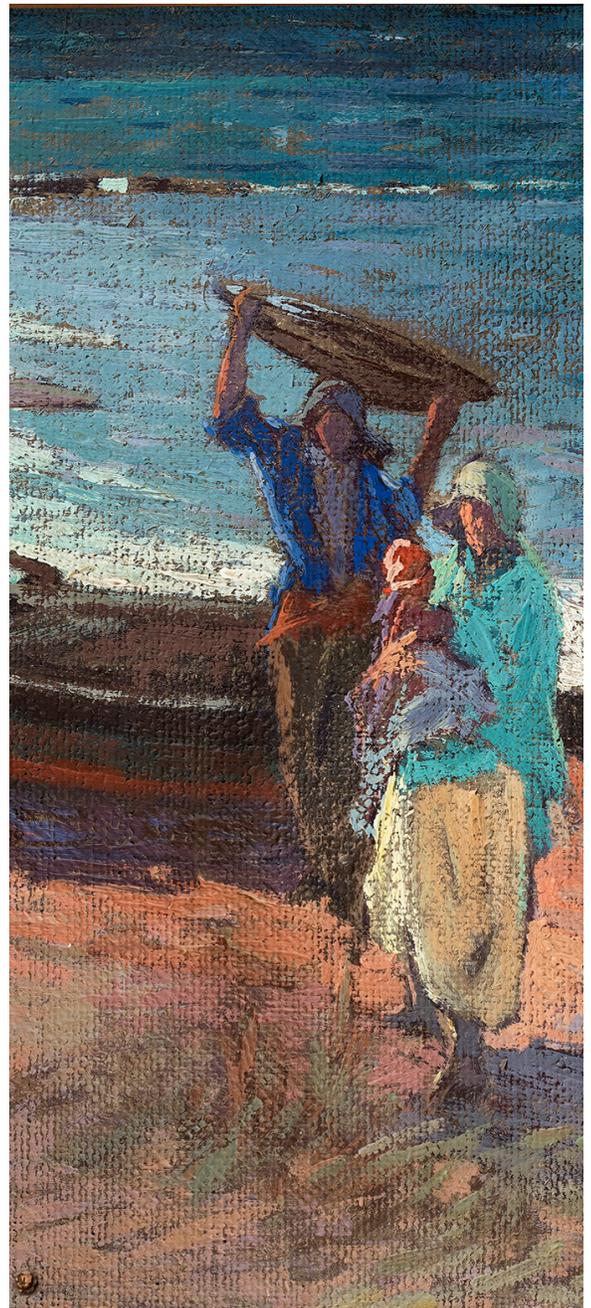
El sector inmobiliario sigue dando cuenta de una baja velocidad de ventas, no obstante, con alguna mejora en sus perspectivas, asociada en buena parte al subsidio al crédito hipotecario. Aunque un porcentaje de los consultados menciona que el impacto de esta medida podría ser transitorio y solo favorece a un tramo determinado de viviendas, sí se reconoce que significaría un impulso para las ventas del sector. Además, se apunta nuevamente a los cambios imprevistos de ciertas normativas y la extensión de los tiempos de tramitación y respuestas para la obtención de permisos como una limitante significativa para el desarrollo de nuevos proyectos de construcción e inmobiliarios.

MACROZONA SUR

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

En esta oportunidad, se realizaron 11 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 72 empresas respondieron la encuesta (EPN).

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



ARTURO GORDON
Pescadores 2
Óleo sobre tela
42 x 63,7 cm.

La mayoría de las empresas entrevistadas da cuenta de un desempeño que crece a tasas acotadas y estables en los últimos trimestres, lo que ha influido en una moderación de las perspectivas tanto de quienes se mostraban más optimistas como pesimistas. En cuanto a los costos y precios, salvo casos puntuales, no se reportan novedades. Eso sí, empresas de algunos rubros específicos muestran preocupación sobre la evolución futura de algunos costos ligados al ámbito laboral y/o relacionados con aspectos regulatorios y normativos.

Las condiciones financieras, tanto por el lado de los bancos como de las empresas, no parecen exhibir grandes cambios, aunque se reconoce una leve caída en la demanda por financiamiento bancario. En lo laboral, las empresas están operando con dotaciones suficientes para sostener sus niveles actuales de producción y/o ventas, aunque se encuentran algo por debajo de las dotaciones de años previos. Además, indican que la rotación es menor que en períodos anteriores y que persisten las dificultades para cubrir ciertos cargos.

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

Los entrevistados declaran que sus costos no se han modificado de forma relevante en los últimos meses. En la mayoría de los rubros, los precios de sus factores productivos registran varios meses de estabilidad. Solo en algunos sectores cuya actividad depende fuertemente del costo de la energía y/o del transporte se constatan aumentos, aunque focalizados en regiones más extremas. Algunas empresas reconocen que el tipo de cambio ha mostrado una trayectoria volátil, pero manteniéndose dentro de niveles cercanos a lo que habían proyectado a inicios de año.

La trayectoria de los precios también ha sido estable, con alzas puntuales solo en los casos en que los costos han aumentado. De acuerdo con los entrevistados, esto da cuenta de un traspaso normal de costos a precios, con márgenes que no han mostrado mayores variaciones. En rubros específicos, como la construcción, se constataron algunas reducciones de precios para impulsar la venta del *stock* existente.

Si bien a futuro se espera que los costos y los precios se mantengan, existen algunas fuentes de inquietud. Las empresas señalan que, puntualmente, ciertos costos vinculados a la contratación y mantención de la mano de obra podrían aumentar en meses o años venideros, en respuesta a las legislaciones laborales. Lo mismo sucede con los costos de capacitación y aquellos relacionados con los procesos normativos o regulatorios para iniciar proyectos de inversión.

Percepción de las condiciones financieras

Más allá de que no se mencionan cambios recientes, las empresas y los bancos reconocen que las condiciones de financiamiento son más laxas que en años pasados. Hay concordancia en que tanto las tasas como las garantías y exigencias bancarias actuales son algo menores que hace uno o dos años, aunque en el último trimestre no se evidencian cambios sustantivos. Algunos entrevistados incluso asumen que es posible que las condiciones actuales se mantengan por más tiempo.

En el último trimestre, los bancos entrevistados dan cuenta de una leve reducción de la actividad crediticia. Tanto a nivel de banca comercial —pymes y grandes empresas— como de personas, se constata una caída acotada en la demanda por financiamiento bancario. Excepcionalmente, algunas instituciones bancarias reconocen un desempeño positivo en el último trimestre, aunque asociado a gestiones comerciales para captar clientes de la competencia y no a una mayor actividad. Además, señalan que los principales motivos que tienen sus clientes para endeudarse son la necesidad de capital de trabajo y el refinanciamiento.

Los indicadores de morosidad han mostrado cierta heterogeneidad a nivel de rubro y región. Si bien en el grueso de los sectores se reporta un nivel de morosidad a la baja desde hace varios trimestres, algunos bancos señalan un aumento de la mora en el rubro forestal.

Mercado laboral

Las empresas están operando con una dotación que les permite sostener sus actuales niveles de producción y/o ventas, con menor rotación que en años anteriores. Se observan incrementos de personal puntuales en actividades agrícolas y ganaderas para enfrentar mayores volúmenes de producción propios de la temporada. En cambio, en otros rubros, como la construcción, la estrategia ha sido reubicar equipos entre distintos proyectos más que ampliar las dotaciones. No obstante, también se reconocen algunas dificultades para cubrir ciertos perfiles de cargos.

Desde hace un tiempo, las empresas declaran estar planificando sus planillas en función de los cambios regulatorios en materia laboral. Ello, en particular, tras la implementación gradual de la jornada de 40 horas —que exige reforzar turnos en rubros como el comercio— y la aplicación de la Ley Karin —que ha obligado a revisar prácticas internas. Además, los salarios base han aumentado, aunque en varios sectores ya estaban por sobre el mínimo.

Hacia adelante, las empresas prevén dotaciones estables. En general, no se proyectan desvinculaciones importantes, sino ajustes graduales apoyados en una mayor automatización. De todos modos, algunos entrevistados señalan factores a tener en cuenta. Entre ellos, las mayores presiones sobre los costos laborales y eventuales tensiones en la disponibilidad de mano de obra a medida que se activen grandes inversiones y aumente la competencia por trabajadores calificados.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

En cuanto a las inversiones, las empresas reconocen estar priorizando la consolidación de proyectos en curso, ampliaciones puntuales de capacidad productiva y la compra de terrenos estratégicos. En sectores como el agro, la salmonicultura y el *retail* se están ejecutando proyectos ya comprometidos, como nuevas plantas, centros de distribución y mejoras logísticas, mientras que en la construcción se observa cautela en el inicio de nuevas obras debido a la debilidad de la demanda y las restricciones al financiamiento aún presentes.

Las decisiones de inversión están condicionadas por la incertidumbre regulatoria. Las empresas mencionan que los costos de permisos y los extensos plazos para su tramitación son una de las principales barreras, junto con la expectativa de que las reformas en curso (laborales, ambientales y previsionales) se traduzcan en mayores costos operativos. Así, varios entrevistados apuntan a que la inversión en automatización es la principal apuesta para mejorar márgenes, en un entorno de bajo dinamismo.

Los entrevistados prevén que 2025 cerrará como un año moderado, con un mejor desempeño en actividades ligadas a las exportaciones, y una proyección más acotada en rubros relacionados con la demanda interna. Algunos sectores apuntan a que, en el mediano plazo, existen elementos que seguirán pesando a la hora de decidir proyectos de inversión y que influirán en el desempeño. Entre ellos, los cambios regulatorios y una recuperación de la demanda que permita reactivar el crédito bancario.

Sectores económicos

Las líneas de producción ligadas al sector agrícola muestran una alta heterogeneidad en sus desempeños y expectativas. La producción lechera da cuenta de resultados positivos, en medio de cambios estructurales que han alentado ganancias de productividad (como la adopción de tecnologías para extracción de leche). El sector de la carne se ha visto deteriorado por una fuerte reducción del *stock* nacional de ganado. Por su parte, empresas del rubro frutícola parecen repuntar a la luz del auge del avellano europeo, cuyo precio y volumen exportado ha aumentado, y cuyas perspectivas son positivas.

En el sector de la construcción e inmobiliario, si bien se mantiene la visión de una actividad deteriorada, existen indicios de una leve mejora. Las empresas reconocen que el punto más bajo de la industria fue hacia fines de 2023 e inicios de 2024. Si bien a corto y mediano plazo no se espera una recuperación significativa, se espera un leve repunte de la venta de unidades existentes apoyado en el subsidio al crédito hipotecario para viviendas de menos de UF4.000. Como contrapunto, los entrevistados indican que eventuales impactos de alzas en algunos costos regulatorios y/o de la mano de obra podrían atenuar los atisbos de mejora en las ventas futuras.

El comercio continúa con un desempeño disímil al comparar distintas líneas de productos. El sector automotriz mantiene niveles de ventas por debajo de lo registrado en trimestres previos. Si bien se espera que la cantidad de automóviles vendidos aumente, esto se explicaría por cambios en las normativas de registro y no por una mayor demanda. En cuanto al comercio *retail* y algunos servicios, los entrevistados reconocen que el impulso del verano se ha ido atenuando, aunque continúan previendo que 2025 cerrará algo por sobre el año anterior.



Informe de Percepciones de Negocios AGOSTO 2025