

IPN

Informe de Percepciones
de Negocios
MAYO 2026

RAMÓN SUBERCASEAUX (1854-1937)



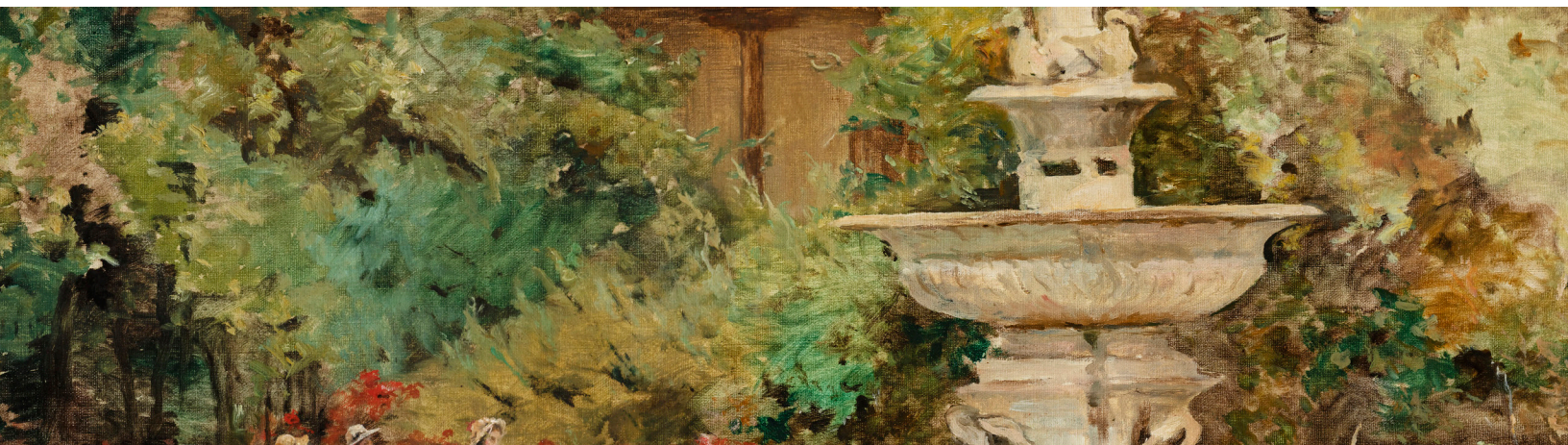
RAMÓN SUBERCASEAUX
En la quinta de El Llano
Óleo sobre tela
58 x 85 cm.

Ramón Subercaseaux Vicuña (1854–1937) fue pintor y diplomático chileno. Pertenecía a una familia de la élite intelectual y política del país, lo que le permitió una formación amplia y contacto directo con la cultura europea. Junto a su mujer Amalia Errázuriz Urmeneta (1860-1930) vivieron en diferentes lugares de Europa donde conoció de primera fuente las corrientes artísticas modernas. Ya en Santiago, en 1906, se trasladaron a vivir junto a sus hijos a la quinta de El Llano. Esta propiedad se ubicaba en la zona sur de Santiago, en lo que hoy corresponde al barrio El Llano Subercaseaux en la comuna de San Miguel. La casa familiar fue el refugio de Ramón luego de la muerte de su esposa Amalia en 1930, donde se dedicó principalmente a la pintura. Esta obra da cuenta precisamente de ese espacio íntimo en la propiedad de su familia. La gran casona y el parque son un escenario donde circulan los familiares del pintor. Un espacio que plasmó en diferentes momentos de su vida, lo que lo convierte en un paisaje obligado en su obra.

Para conocer más sobre la obra de este artista y la pinacoteca del Banco Central, se recomienda consultar la colección digitalizada y documentada en <https://coleccion.bcentral.cl/>.

CONTENIDO

ACERCA DE	2
RESUMEN	3
INFORME MAYO 2026	5
Desempeño y factores de la empresa	5
Mercado laboral	9
Condiciones crediticias	10
Inversiones	13
Expectativas de inflación	14
RECUADRO I: Impacto del <i>shock</i> del petróleo en las empresas chilenas: exposición, traspaso costo-precio y riesgos	16
MACROZONA NORTE	22
MACROZONA CENTRO	26
MACROZONA SUR	30



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 de Política Monetaria del Banco Central recoge la información de dos 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

La información de las entrevistas y la encuesta de este IPN fue recolectada cerca de un mes después del inicio de la guerra entre Estados Unidos e Irán, la que hasta el cierre de este informe aún no se resolvía.

Dada la elevada incertidumbre que rodea a esta coyuntura, es prematuro conocer a cabalidad la magnitud de los alcances y eventuales efectos que tendrá el conflicto. Sin embargo, los antecedentes recabados permiten dar una primera aproximación de los impactos que observan las empresas, tanto efectivos —que ya se ven— como esperados.

Un primer elemento es que, transversalmente, las empresas consideran que la guerra en Medio Oriente introduce un *shock* de costos que afecta su desempeño actual y las perspectivas de corto plazo.

Los antecedentes recopilados muestran un alza de los costos de insumos asociada al aumento del valor de los combustibles. Este incremento ha comenzado a comprimir los márgenes de ganancias, lo que contribuye a un deterioro en la percepción del desempeño respecto del trimestre previo. Si bien la magnitud del impacto varía entre sectores y según el grado de exposición que cada empresa tiene a insumos energéticos, la preocupación es transversal.

Con todo, las mayores repercusiones se observan en las expectativas para los próximos meses. Las empresas anticipan alzas significativas en sus costos, un debilitamiento adicional de la demanda y la necesidad de traspasar parte de estos mayores costos a precios de venta. Si bien el grueso de los consultados estima que dicho traspaso será parcial, igualmente esto llevaría a un deterioro importante en sus resultados.

Las empresas mencionan que el traspaso a precios finales ha sido acotado por el momento, aunque no es descartable que se intensifique, en caso de prolongarse las mayores presiones de costos.

Hasta ahora, las empresas han trasladado las alzas de costos a precios de venta de forma gradual y parcial, en línea con lo observado en otros episodios en que han sentido alzas relevantes de costos (como el incremento de las tarifas eléctricas en 2024). Aunque la demanda se señala como el principal motivo que ha impedido un traspaso más completo, este ha ido perdiendo relevancia en los últimos trimestres, lo que hace incierta su capacidad para contener ajustes adicionales de precios. Se suma que una parte de las empresas estima que el *shock* (de alzas de costos) será transitorio, lo que, de no ocurrir, podría promover un traspaso mayor en el futuro (Recuadro I).

Las expectativas de inflación aumentan, aunque la mayoría de las empresas anticipa un retorno a niveles considerados normales en un horizonte de dos años.

Las empresas reportan un alza transversal de sus expectativas de inflación, de la mano del *shock* de costos que ha causado la guerra. Sin embargo, la mayoría prevé que la inflación retornará a niveles que califican como normales dentro de dos años, coherente con la visión de transitoriedad del *shock* y efectos que tenderían a disiparse una vez que la guerra en Medio Oriente finalice. Varias empresas resaltan su inquietud sobre los eventuales efectos de la mayor inflación en los precios y/o contratos reajustables.

En un contexto de elevada incertidumbre, las perspectivas para 2026 se moderan respecto de Informes anteriores, pero siguen apuntando a un desempeño algo mejor que en 2025.

Las empresas mantienen expectativas de una leve mejora de su desempeño respecto del año anterior. Sin embargo, la incertidumbre en torno a la evolución del conflicto en Medio Oriente emerge como el principal factor detrás de un menor optimismo. La aplicación de cambios regulatorios a nivel local se reitera como un determinante relevante del desempeño futuro. En este último aspecto, un grupo de empresas estima que los efectos de estas modificaciones podrían hacerse más visibles a partir del segundo semestre del año.

INFORME MAYO 2026

Desempeño y factores de la empresa

“El tema de las bencinas nos ha impactado de forma negativa, inmediatamente menos ventas. El chileno dice: hay guerra afuera, dejo de comprar”

(Gerente restaurantes)

“Comparado con marzo del año pasado, [el desempeño] estuvo mejor. El mercado también creció en el mes de marzo, casi un 14% respecto del año anterior. No es solamente nosotros como empresa”

(Gerente sector automotriz)

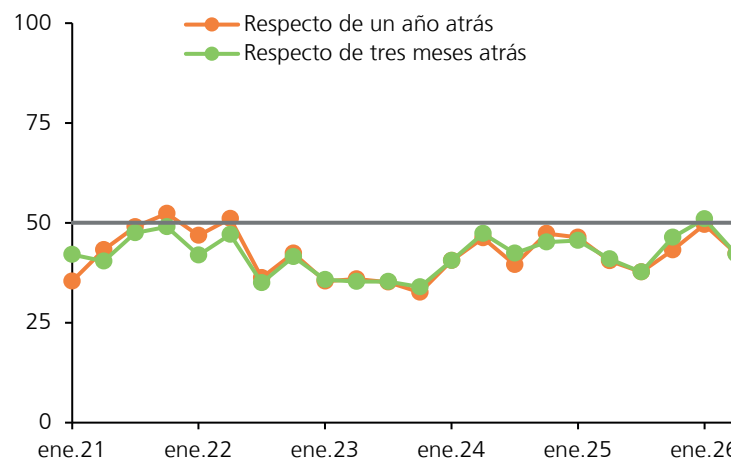
“Habíamos tomado medidas antes, trabajamos fuerte en eficiencia energética (...) Nos hace ahorrar un poco, pero esto (la guerra) es un golpe para la producción”

(Gerente proveedor de la construcción)

El *shock* de costos debido a la guerra en Medio Oriente ha afectado la visión de las empresas, quienes perciben que su desempeño se ha reducido en lo reciente (Gráfico 1). Los acontecimientos globales han impulsado los precios de insumos y han elevado la incertidumbre de los distintos agentes. Según gran parte de los entrevistados, los resultados de los últimos meses estuvieron en línea o algo por debajo de lo presupuestado, tras un inicio de año en que la mayoría había reportado una mejora importante de sus expectativas para 2026. Como siempre, se observan diferencias en la percepción de los distintos sectores. La minería y algunas industrias exportadoras continúan dinámicas. El rubro automotriz, la construcción privada y el sector inmobiliario han mejorado su desempeño. En este último, algunos indican que las ventas de viviendas anotaron un alza notoria en la partida del año. Por otro lado, la menor llegada de turistas argentinos redujo la actividad del comercio y del turismo en varias regiones respecto de 2025, aunque el verano cerró con resultados más bien favorables según los entrevistados. Finalmente, el desempeño frutícola decepcionó en la última temporada, principalmente por los resultados de las cerezas, que registraron bajos precios de exportación.

GRÁFICO 1

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



(1) 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.

“No hemos perdido negocios, pero sí se han aplazado algunos. Los clientes llaman a otros operadores, piden rebajas, y esto por el alza de combustibles”

(Gerente proveedor de la minería)

“El tema de los combustibles, el costo de los fletes, todos los agroquímicos importados, se nos va a encarecer un montón con márgenes súper acotados”

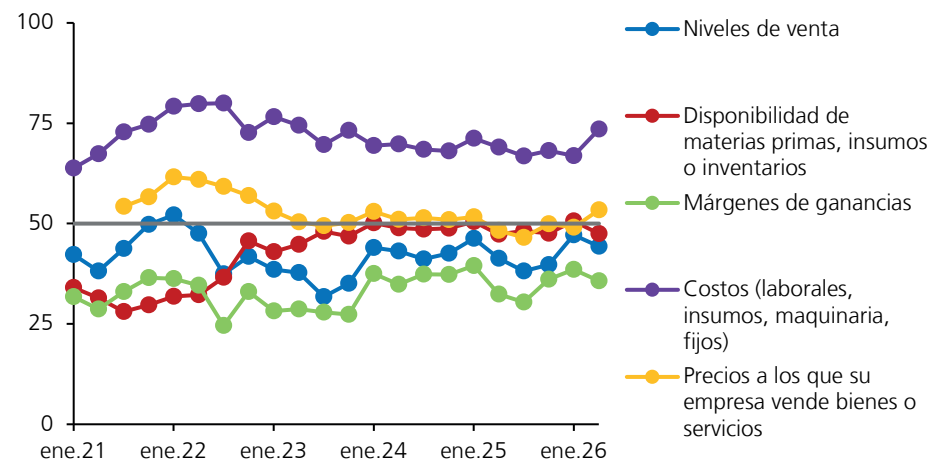
(Gerente sector vitivinícola)

“Sabemos que vamos a tener un aumento de costos por la guerra, sin dudas, por los fertilizantes lo sabemos. Intentamos adelantar algunas compras para zafar”

(Gerente sector agrícola)

El cambio en las percepciones de las empresas obedece, principalmente, al impacto de la guerra en los márgenes de ganancias, producto del alza de los costos (Gráfico 2). Parte de los entrevistados resalta el aumento relativamente inmediato en los precios de los combustibles, productos derivados del petróleo y los fletes a nivel externo y local. Otros insumos se han ido encareciendo de forma más gradual o aún no han reajustado su valor, aunque existe consenso en que ello podría observarse en los próximos meses. Esto se da a la par de niveles de ventas que mantienen un impulso acotado en un grupo importante de empresas, lo que ha fomentado una actitud cauta al momento de reajustar sus precios finales. Ello ha afectado negativamente los márgenes de ganancias, que han permanecido estrechos por largo tiempo.

GRÁFICO 2
 EVOLUCIÓN DE FACTORES DE LA EMPRESA EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES (1)
 (índice de difusión)



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

En la mayoría de los casos, el traspaso de costos a precios ha sido moderado hasta ahora (Recuadro I). La situación actual no difiere sustancialmente de lo efectuado por las empresas frente a [otros shocks de costos](#) ocurridos durante los últimos años (Gráfico 3). El ajuste de los precios de venta se ha dado, especialmente, en los negocios intensivos en combustibles o sus derivados. Destacan los proveedores de servicios de transporte, fabricantes de artículos plásticos y empresas que requieren fertilizantes (Gráfico 18). En el resto de las empresas, se relatan varias razones por las que el traspaso a precios no se ha materializado, entre ellas: i) la eventual caída de la demanda que provocaría una actualización de los precios; ii) la imposibilidad de mover sus tarifas dados los contratos vigentes; iii) la disponibilidad de stock más barato adquirido con anterioridad; y iv) perspectivas de que el conflicto y sus efectos serán transitorios.

“Mis proveedores ya me notificaron del alza, pero todavía no traspaso [a precios], tengo que empezar a negociar con los clientes más grandes porque tengo contratos de abastecimiento, hay que avisarles. Yo tengo que asumir al menos dos meses de costos, estoy perdiendo margen en este momento”

(Gerente industria)

“Si la guerra sigue, va a venir un aumento de costos que me reducirá los márgenes y no poco. Tendré que ajustar precios y voy a perder venta. Si la guerra se va y la economía anda mejor, están todas las condiciones para que nos vaya mejor que el año pasado”

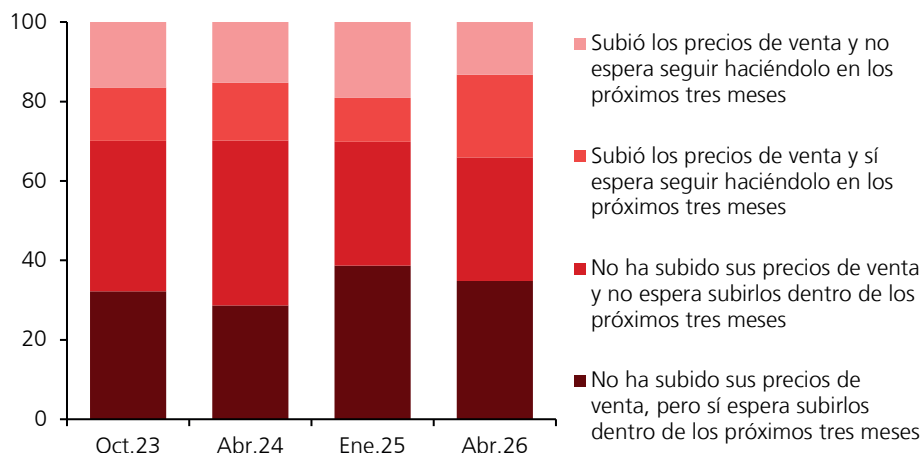
(Gerente restaurantes)

“La sensación general es de mucho optimismo, pero el panorama internacional está escabroso”

(Gerente minería)

GRÁFICO 3

ESTRATEGIA DE TRASPASO A PRECIOS ANTE ALZAS DE COSTOS (1)
(porcentaje de empresas que ha tenido aumentos de costos)



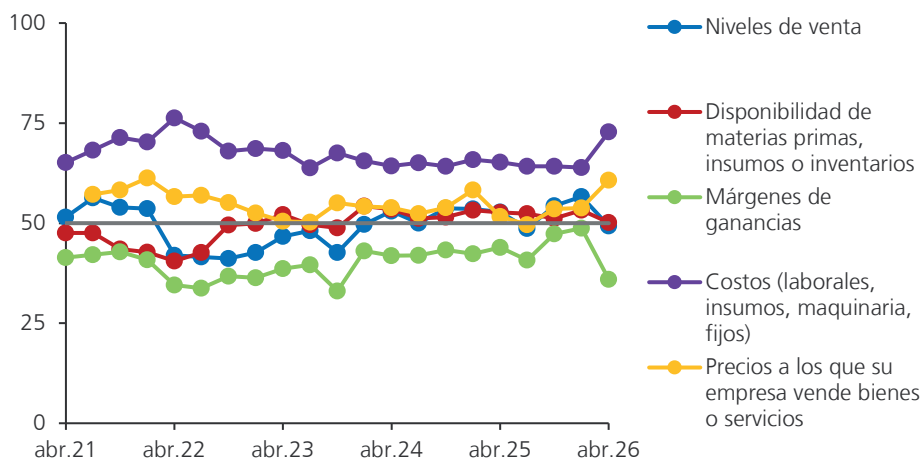
(1) Las encuestas de octubre de 2023 y abril de 2024 coincidieron con períodos de *shocks* cambiarios, la de enero de 2025 con un reajuste de las tarifas eléctricas y la de abril de 2026 con el alza de los precios del petróleo.

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Hacia adelante, las empresas prevén que los costos continúen subiendo de manera significativa. Ello volvería a estrechar los márgenes, a pesar de que más de la mitad de ellas contempla reajustes de precios en los próximos meses (Gráficos 3 y 4). Estos resultados apuntan a un traspaso parcial de los costos en el corto plazo, lo que es coherente con una demanda cuyo desempeño previsto, en muchos casos, todavía no daría espacio para modificaciones más sustantivas. Los entrevistados señalan que el gasto podría verse afectado negativamente por impacto del alza de los combustibles en el ingreso disponible de las personas y en los resultados de las industrias intensivas en este tipo de insumos. Aun así, las perspectivas para los niveles de ventas tienen pocos cambios y los relatos de las empresas no sugieren una debilidad futura.

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DE LOS FACTORES DE LA EMPRESA EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES (1)
(índice de difusión)



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

Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“En términos de industria, yo hubiera pensado que el año iba a ser cañón, pero como se frenó (...) igual espero que sea mejor que el año pasado”

(Gerente construcción e inmobiliario)

“Yo diría que [está] marginalmente más negativa la expectativa. Te diría que en lo macro hay una expectativa muy positiva, pero había mucha euforia (...) ahora ya se están bajando un poquito”

(Gerente sector pesquero y salmonicultura)

“Puede ser un año bueno, pero con atención producto de cosas que no teníamos en el plan, como el combustible que es un mazazo, pero sí estamos apostando por un buen año”

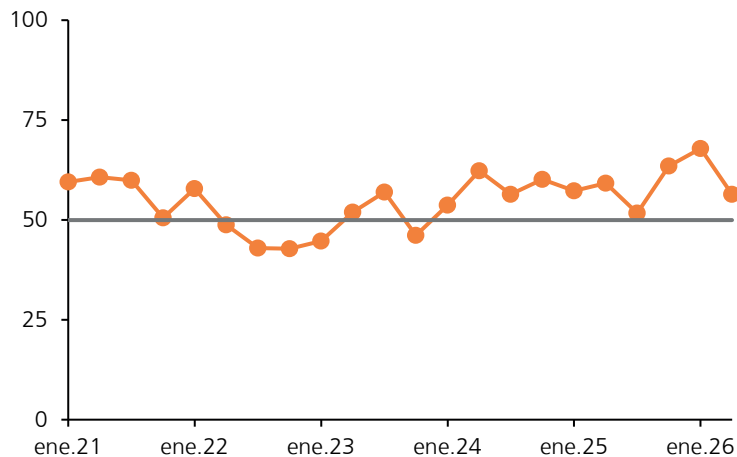
(Gerente servicios empresariales)

Un grupo importante de empresas supone que el conflicto bélico será transitorio, pero que de extenderse más allá de lo previsto podría generar cambios en sus decisiones, entre ellas las de ajuste de precios. Varias comentan que en un escenario como ese sería ineludible efectuar un traspaso mayor de las alzas de costos. La renovación de stocks o de contratos de diversos suministros también podrían ir incorporando valores más altos en las empresas que, hasta el momento, no han realizado cambios.

Las expectativas para el desempeño a un año se moderaron, en gran parte por el *shock* de costos en curso. Estas están sujetas a un alto grado de incertidumbre, si bien siguen apuntando a que 2026 será algo mejor que 2025 (Gráfico 5). A juicio de las empresas, la duración e intensidad de la guerra serán claves en sus resultados futuros. Varias señalan que podrían ajustar sus presupuestos dependiendo de ello, lo que no excluye la posibilidad de que un pronto término del conflicto aminore los efectos negativos anticipados. En lo interno, las sorpresas negativas en la actividad de algunos sectores han llevado a un menor optimismo, como es el caso del rubro frutícola. En tanto, la concreción de medidas o cambios regulatorios se mantienen como un determinante importante de las perspectivas para una fracción de los negocios, lo que, según los consultados, podría tener efectos a partir del segundo semestre.

GRÁFICO 5

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



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

“La cantidad de trabajadores se ha mantenido estable, con una tendencia a la baja (...). La tendencia a la baja se explica por tratar de racionalizar, productividad. Lo enfocamos por el lado del ajuste de los sistemas, estamos automatizando cosas”
(Gerente industria ganadera)

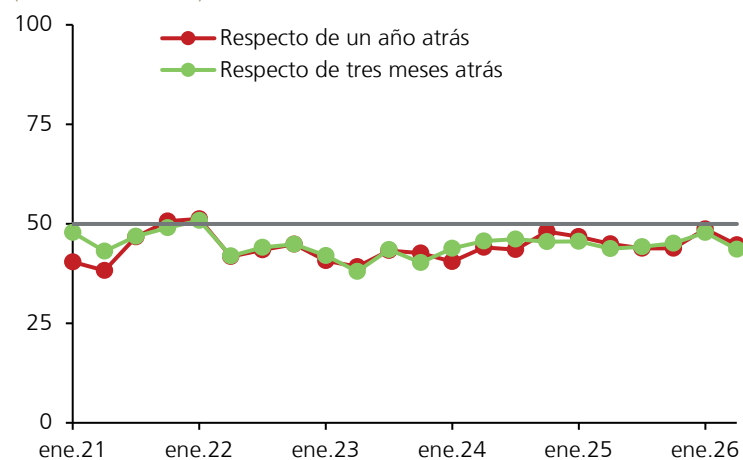
“No ha cambiado la cantidad de personas, tuvimos una disminución super puntual por un cambio de proveedor, pero el resto super estable, ni uno más ni uno menos. Por lo pronto, no pensamos cambiar, hasta que nos pongamos a construir”
(Gerente comercio y retail)

Mercado laboral

Un grupo importante de empresas reitera que no ha modificado su dotación y que no planea hacerlo en los próximos trimestres. No obstante, se reportan varias excepciones donde han ocurrido leves reducciones de personal en lo más reciente (Gráficos 6 y 7). En gran parte, ello obedece a factores coyunturales en ciertos sectores, por ejemplo, por el bajo desempeño en algunos cultivos agrícolas o por la optimización y/o automatización de procesos, entre otras razones. Una fracción menor de los entrevistados señala que la disponibilidad de mano de obra ha aumentado. En cuanto a los costos laborales, aunque dejó de ser el factor de costos de mayor interés tras el inicio de la guerra, varias empresas resaltan los altos niveles vigentes y los reajustes adicionales que tendrán hacia adelante debido a cambios regulatorios.

GRÁFICO 6

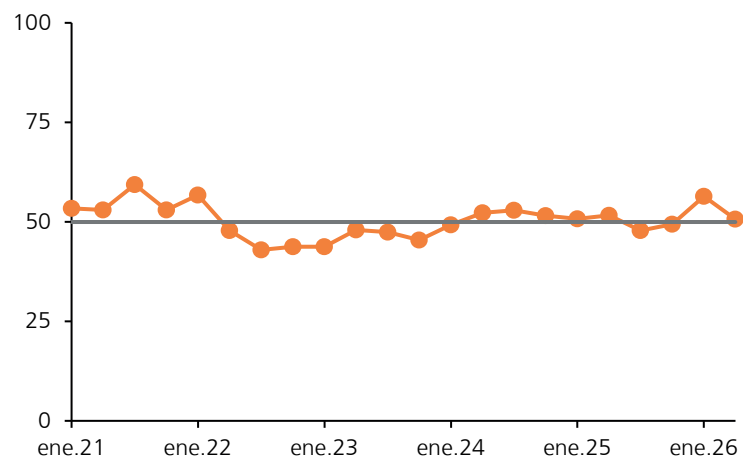
PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ACTUAL (1)
(índice de difusión)



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

GRÁFICO 7

PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ESPERADA A UN AÑO PLAZO RESPECTO DEL MES ACTUAL (1)
(índice de difusión)



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

Condiciones crediticias

“Súper bien [las condiciones financieras], los bancos se han portado súper bien con nosotros. Nos hemos preocupado harto de tener buenas “fotos” para los bancos. Es fundamental para garantizar nuestros contratos”
(Gerente construcción)

La percepción mayoritaria es que las condiciones crediticias no han variado, si bien en el margen se observa un leve avance de la proporción de empresas que perciben mayores restricciones (Gráfico 8). Esto último ocurre tras varios trimestres en que las condiciones financieras venían flexibilizándose. En línea con ello, unos pocos entrevistados mencionan incrementos acotados de las tasas de interés en lo reciente, si bien destacan que permanecen en niveles menores que en años anteriores. La situación de cada empresa y el sector económico al que pertenece sigue siendo un determinante importante en la posibilidad de endeudarse. Por ejemplo, negocios ligados a la construcción, que han mejorado sus resultados, han aumentado su capacidad de financiamiento, contrario a lo que ha ocurrido en empresas del rubro frutícola. Desde el punto de vista de la banca, no se señalan ajustes sustantivos en los requisitos de acceso al crédito, a la vez que se reporta un leve incremento de la morosidad en algunos segmentos.

“Está un poco más flexible en el último año [el acceso al crédito], pero poco. La tasa no está mal, pero ayer hicimos una operación de boleta y la tasa ya subió. En factoring, ha ido a la baja [la tasa], pero con esta inflación me imagino que se van a pegar la subida”
(Gerente servicios empresariales)

GRÁFICO 8

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

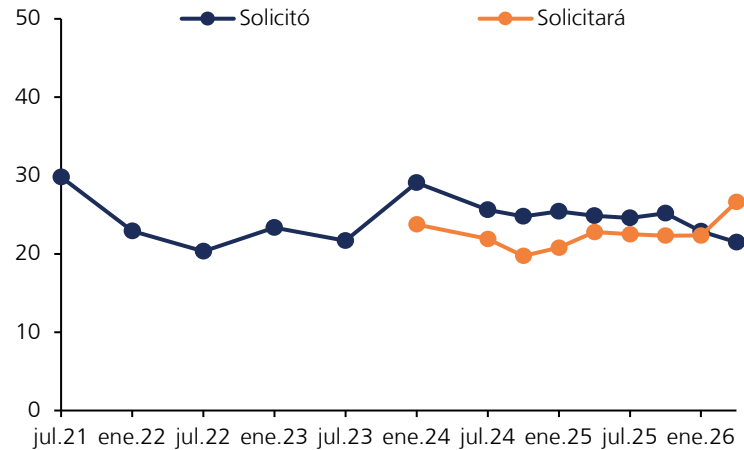
En este contexto, la fracción de empresas que pidió un préstamo en los últimos tres meses volvió a anotar una leve baja, en contraste con una mayor intención de endeudamiento en lo venidero (Gráfico 9). Los resultados difieren al analizar por tamaño de la empresa (Gráficos 10 y 11). Entre las medianas y grandes, la búsqueda de financiamiento sigue siendo más activa que entre las de menor tamaño, si bien ha disminuido respecto de trimestres previos. En tanto, destaca la mayor disposición a endeudarse de las empresas micro y pequeñas de cara a los próximos meses.

“Si bien es cierto que no hemos tenido problemas para acceder a financiamiento, las condiciones no son las mismas. Se ha sostenido en el tiempo esto. La banca esta más fregada, puso la vara más alta y la dejó ahí”

(Gerente proveedor a la minería)

GRÁFICO 9

EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES / PIENSAN SOLICITAR CRÉDITO EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES (porcentaje de empresas que responde “Sí”)



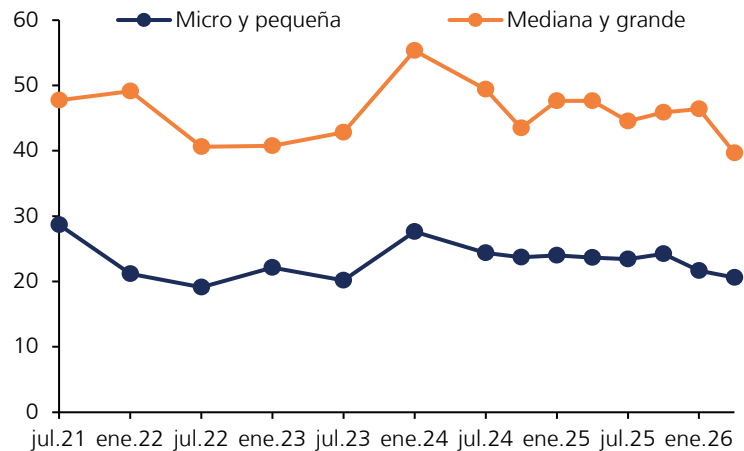
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“Cotizamos con tres bancos y las tasas eran competitivas, otros esperaron los balances y así. Hay bancos que están mucho más conservadores en las decisiones que otros bancos”

(Gerente industria)

GRÁFICO 10

EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO DURANTE LOS ÚLTIMOS TRES MESES SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA (porcentaje de empresas que responden “Sí”)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"[Sobre tomar financiamiento] sí, últimamente lo hemos estado pensando, no tenemos problema con eso, es más que nada para activos inmovilizados, inmuebles, construcciones, cosas así"

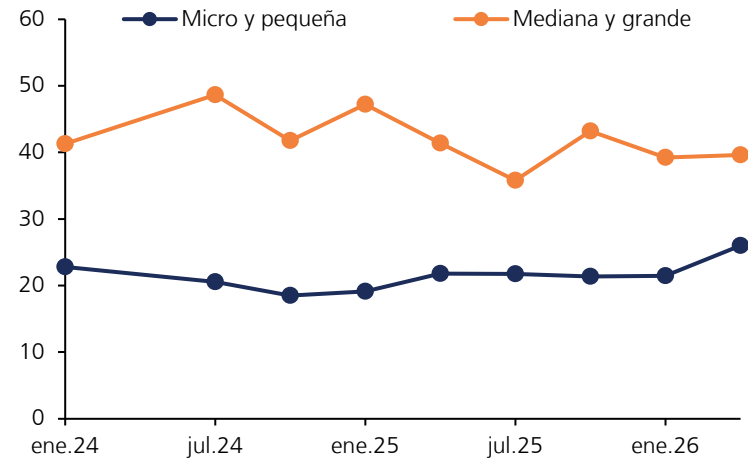
(Gerente comercio)

"Lo de los créditos (subsidio hipotecario) ha permitido desahogar a la industria inmobiliaria. A la construcción la veo mejorando, no a la velocidad a la que el sector le gustaría, pero mejorando"

(Gerente gremial)

GRÁFICO 11

EMPRESAS QUE PIENSAN SOLICITAR CRÉDITO DURANTE LOS PRÓXIMOS TRES MESES SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA
(porcentaje de empresas que responde "Sí")

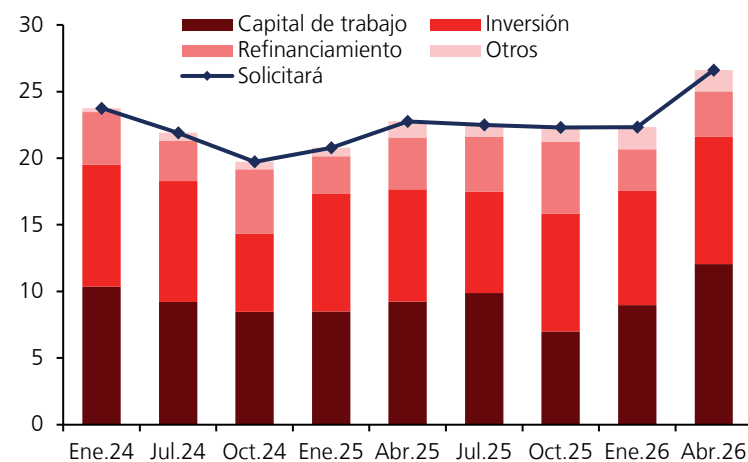


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Las solicitudes para capital de trabajo lideran las mayores perspectivas de endeudamiento (Gráfico 12). Sin perjuicio de ello, igualmente algunos negocios reportan que recurrirán a la banca para invertir, en especial en la zona norte por el impulso de la minería. Esto ha ido alentando a distintos rubros a pedir fondos para mejoramientos, mantenciones y ampliaciones que permitan satisfacer una mayor demanda por bienes y servicios de apoyo a ese sector.

GRÁFICO 12

SOLICITUD ESPERADA Y RAZONES PARA PEDIR CRÉDITO EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES (1)(2)
(porcentaje de empresas)



(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.

“Es similar [el monto a invertir este año versus 2025]. De hecho, estamos con un proyecto grandote, para strip center, arriendo de locales (...) Hasta el momento se mantiene estable [la inversión planificada]”

(Gerente comercio)

“Son varios proyectos de distintos grupos y esto no se anunció ayer ni el año pasado, vienen de hace un tiempo madurando (...) es Tocopilla, es Calama, Antofagasta, Taltal. Está la minera, la desaladora, todo relacionado a la minería”

(Gerente banco)

“Se decidió no hacer las inversiones cuando se produjo el shock de combustible. Para que cambie tiene que terminar la guerra, que estas leyes que están en el congreso no se transformen en una guerra interna que genere más incertidumbre”

(Gerente comercio retail)

En cuanto al crédito a personas, la cartera hipotecaria ha tenido un mayor movimiento en meses recientes. Los bancos señalan que el programa FOGAES (Fondo de Garantía Estatal) ha favorecido la solicitud de este tipo de préstamos, aunque también para las viviendas por sobre UF4.000 —precio tope para acceder a ese fondo— se ha visto más dinamismo. En la cartera de consumo, el foco de los hogares continúa puesto en la reestructuración de la carga financiera. Al igual que en la cartera comercial, en algunas regiones la banca manifiesta preocupación por el aumento de la morosidad en los últimos meses.

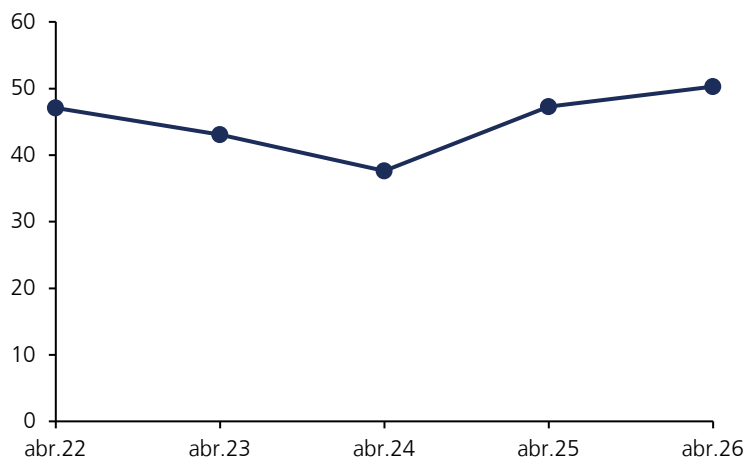
Inversiones

A comienzos de año, cerca de la mitad de las empresas consideraba invertir, lo que representa una mejora de estas perspectivas respecto de un año atrás (Gráfico 13). Adicionalmente, es menor la proporción de empresas que no ve factible la ejecución de sus proyectos en carpeta (Gráfico 14). De todos modos, los entrevistados relatan factores de incertidumbre internos y externos que podrían alterar sus planes. Uno de ellos es la magnitud del impacto del *shock* de costos en los presupuestos. El mayor precio de los combustibles ha aumentado el interés para reemplazarlo como fuente principal de energía, aunque en algunos casos se ha descartado debido al alto costo de las inversiones que se requieren. La dirección que tomen las políticas locales en materias del ámbito regulatorio, medioambiental y de permisos continúa siendo un foco de atención para la toma de decisiones de inversión.

GRÁFICO 13

EN LOS PLANES QUE TENÍA SU EMPRESA A COMIENZOS DE AÑO, ¿TENÍA CONTEMPLADO REALIZAR INVERSIONES DURANTE 2026?

(porcentaje de empresas que responde “Sí”)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

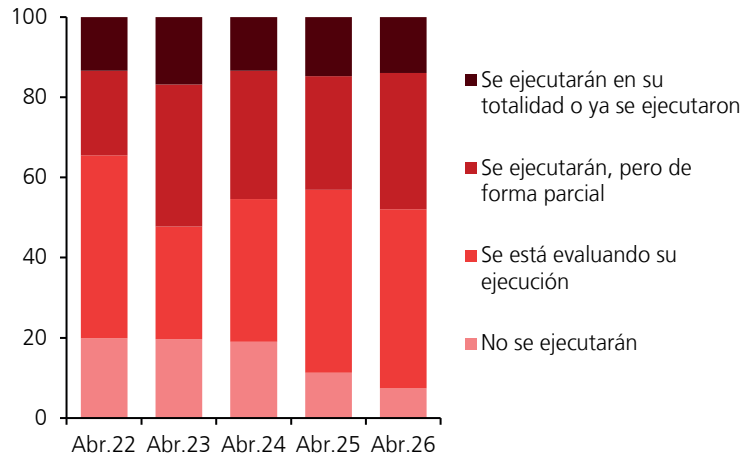
“Ya se notó un alza [en la inflación] el mes que pasó, yo creo que vamos a seguir en esa misma línea”

(Gerente sector automotriz)

GRÁFICO 14

EN SU OPINIÓN, ¿QUÉ CREE QUE SUCEDERÁ CON LOS PLANES DE INVERSIÓN QUE SU EMPRESA TENÍA O TIENE PARA 2026?

(porcentaje de empresas que responden que tenían o tienen planes de inversión para este año)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Expectativas de inflación

Las expectativas de inflación a un año aumentan de manera importante, de la mano de las recientes alzas de costos (Gráfico 15). La proporción de empresas que espera que la inflación supere los niveles que consideran normales es similar a lo observado en 2022. Entre los entrevistados que se aventuran a dar cifras, se indica que la inflación podría alcanzar máximos entre 4 y 5% en los próximos meses. Por su parte, los que muestran mayor preocupación resaltan los eventuales efectos de una inflación más alta en los ítems reajustables por esta variable, como arriendos, salarios y otros contratos de suministro.

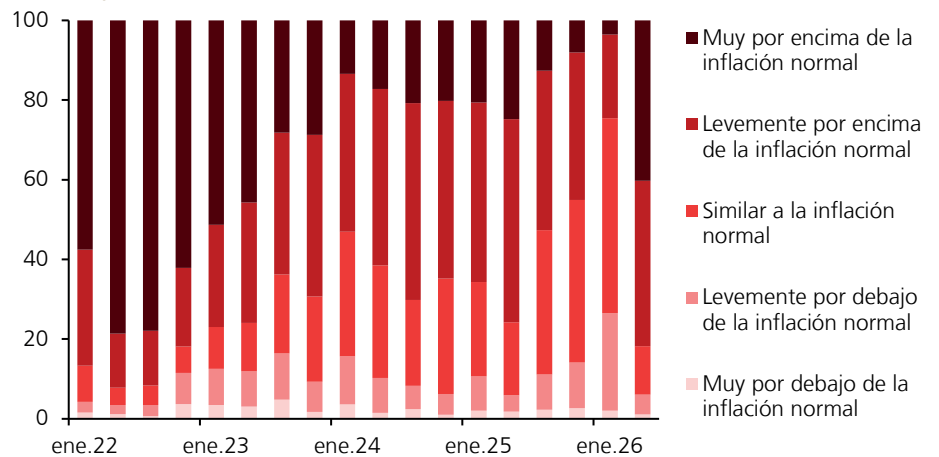
“Hay un efecto sobre los arriendos, están en UF. La inflación se percibe que en los meses siguientes va a ser más alta”

(Gerente gremial)

GRÁFICO 15

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

(porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

“[Las expectativas de inflación son] más altas, entre 4 y 4,5% para este año. En remuneraciones, se verá muy fuerte. (...) Yo creo sí, que es circunstancial y está amarrado a la prolongación del conflicto (...) si se acaba la guerra, debería haber más estabilidad y eso va a compensar de alguna forma la inflación que hubo, aunque el petróleo va a quedar un poquito más alto quizás”

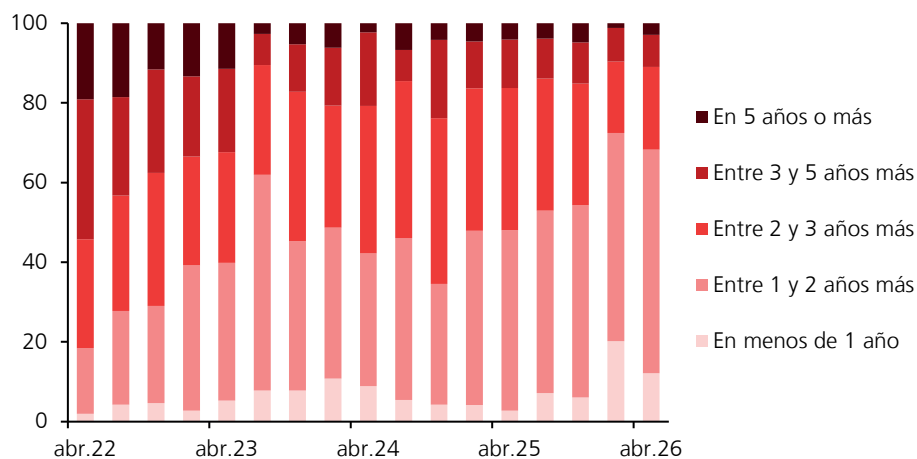
(Gerente industria ganadera)

Pese al alza de las expectativas de inflación, no hay grandes cambios en el plazo en que se espera que esta vuelva a niveles normales. La mayoría sigue anticipando que esto sería antes de dos años (Gráfico 16). Si bien esto podría indicar perspectivas de transitoriedad del actual *shock* de costos, la incertidumbre en torno al desarrollo del conflicto y sus impactos es elevada, por lo que un grupo importante de empresas está a la espera de más información para evaluar su situación a cabalidad.

GRÁFICO 16

¿EN CUÁNTO TIEMPO MÁS ESPERA QUE LA INFLACIÓN RETORNE A NIVELES CONSIDERADOS NORMALES?

(porcentaje de empresas que responden que la inflación no está dentro de lo normal)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

RECUADRO I

IMPACTO DEL *SHOCK* DEL PETRÓLEO EN LAS EMPRESAS CHILENAS: EXPOSICIÓN, TRASPASO COSTO-PRECIO Y RIESGOS

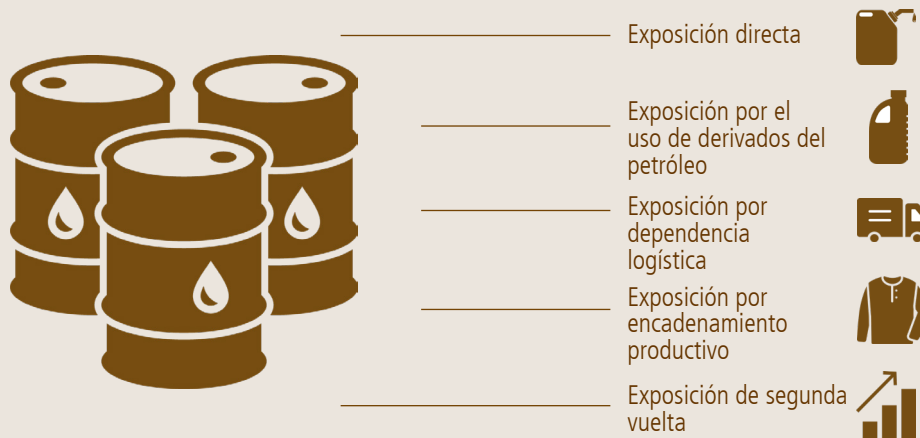
La guerra en Medio Oriente ha desencadenado una serie de interrupciones en la economía mundial, siendo la más evidente el alza del precio del petróleo durante las últimas semanas. Los resultados presentados en este Informe permiten tener un análisis preliminar de los impactos de dicho aumento para la economía chilena. Para esto se aborda, en primer lugar, la exposición de las empresas al *shock* según sus estructuras de costos. Luego, se describen las consecuencias relacionadas con el traspaso costo-precio el que, en algunos casos, ya ha comenzado a ocurrir. Por ello, se ahonda en características de los negocios que facilitan o dificultan dicho traspaso y que, además, determinan el *timing* y la magnitud del mismo. Finalmente, se mencionan algunos riesgos y consecuencias de mediano plazo. Cabe puntualizar que este análisis solo considera la información proveniente del presente Informe.

I. Grado de exposición de las empresas al alza del petróleo

El alza del precio del petróleo no impacta a las empresas de la misma manera. De acuerdo con los entrevistados, la magnitud y rapidez del efecto depende de qué tan directamente participan en la estructura de costos de cada actividad el petróleo y/o sus derivados —como insumo productivo, fuente de energía, componente de factores intermedios y/o factor logístico.

La Figura 1 muestra una gradiente de exposición, clasificando las empresas según la sensibilidad de su estructura de costos al *shock*, desde las más a las menos afectadas. Estos niveles de exposición no son excluyentes entre sí, pues una misma empresa puede ser sensible a presiones en distintas etapas del proceso productivo.

FIGURA 1
EXPOSICIÓN DE LAS EMPRESAS AL ALZA DEL PRECIO DEL PETRÓLEO



I.1. Exposición directa:

En aquellas empresas donde **el petróleo es el elemento central del negocio** el efecto ha sido inmediato. Entre estas, destacan las de los rubros de transporte y logística; pesca industrial y acuicultura (barcos); minería (faenas, maquinaria pesada); agricultura con riego, tractores, generadores; y puertos con generación eléctrica a base de diésel.



“Ahora el 20 de abril me debiese empezar a pegar [el alza de combustible]. Nosotros cargamos 400 mil, 500 mil litros por buque por marea. [...] En los buques es muy difícil tomar medidas, porque todo funciona en base a la generación por combustible”

(Gerente sector pesquero)

I.2. Exposición por el uso de derivados del petróleo:

En empresas que **no compran directamente petróleo, pero utilizan derivados**, el efecto también ha sido rápido y significativo. El shock ha comenzado a encarecer diversos insumos como resinas plásticas —entre las que se encuentra el polietileno—, fertilizantes como la urea, agroquímicos y químicos industriales. Lo anterior ha afectado y/o afectará sectores tales como la industria del plástico y *packaging*; agroindustria intensiva en fertilizantes y agroquímicos; industria manufacturera en general y construcción.



“Ya sabemos que el costo fitosanitario está subiendo fuerte. La urea subió al doble. Vas a tener que hacer un análisis de suelo para saber cuánto insumo exactamente necesita la planta”

(Gerente sector agrícola)

I.3. Exposición por dependencia logística:

En estos negocios el costo del petróleo **no está en la producción, sino en aquellas actividades que implican el traslado de insumos o productos**. Sus costos se han visto o se verán presionados por el alza de fletes terrestres, marítimos y, en general, por un mayor costo de distribución. Ello ha tenido consecuencias en empresas ligadas al comercio mayorista y minorista; la hotelería y servicios turísticos; y la industria exportadora e importadora.



“...el último mes ha sido muy fuerte, todo el tema del transporte ha estado aumentando, el flete de reparto ya me lo subieron, los proveedores extranjeros también están con problemas para llegar con los fletes y ha venido el aumento de costos”

(Gerente industria)

I.4. Exposición por encadenamiento productivo:

Corresponde a empresas cuyos costos no se incrementan por el uso directo de combustibles, sino que por el **traspaso de mayores costos desde otros eslabones de la cadena productiva, en general tercerizados**, como proveedores de transporte, logística, servicios operativos o insumos intermedios. Las empresas vulnerables a este tipo de exposición son de rubros como servicios profesionales —por ejemplo, ingeniería y servicios a la minería— y comercio y servicios de pequeña escala.



“Tengo otros proveedores, no de distribución. Camiones que retiran dinero de locales y también me están subiendo las tarifas. También servicios de basura. Me mandan cartas unilateralmente subiendo el costo”

(Gerente restaurantes)

I.5. Exposición de segunda vuelta:

Además de lo ya mencionado, los entrevistados advierten de un canal adicional de transmisión de costos asociado a los efectos de segunda vuelta del *shock* petrolero. En estos casos, el *shock* se transmite por su efecto en los ítems indexados a la inflación general.



“Reajustamos cada tres meses y el ajuste del IPC por el petróleo se viene y no va a volver. Las remuneraciones no las puedes bajar”

(Gerente construcción)

II. Capacidad de traspaso de costos a precios

Cuando un traspaso costo-precio ya se ha realizado o se tiene seguridad de que se hará, las empresas lo definen como parcial, gradual y/o tardío. En algunos sectores se reconoce una posibilidad más alta de concretarlo, a partir de condiciones específicas (Figura 2).

FIGURA 2
CAPACIDAD DE LAS EMPRESAS DE TRASPASAR SU ALZA DE COSTOS A PRECIOS



II.1. Traspaso relativamente limitado o inexistente:

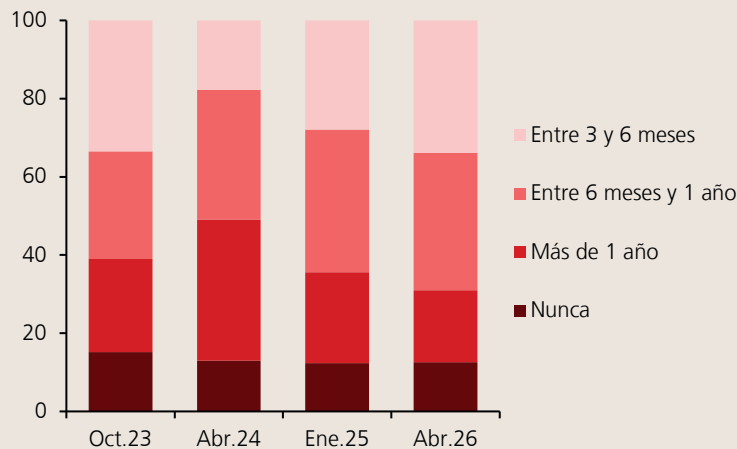
- Ocurre en sectores altamente competitivos o ligados a *commodities* (rubros como el frutícola, vitivinícola, entre otros), en que las empresas son tomadoras de precios internacionales. En este caso hay una virtual imposibilidad de traspasar costos a precios y los productores asumirán y/o ya están asumiendo el *shock* vía contracción de sus márgenes.
- También en empresas con contratos de largo plazo, que incluyen tarifas fijas. En ellas, se señala que la flexibilidad para reajustar precios es nula o muy baja.
- Es también el caso de varias pequeñas y medianas empresas. Como estas suelen enfrentar una demanda más elástica, se genera un riesgo inmediato de pérdida de clientes si los precios suben.

II.2. Traspaso parcial, gradual o retrasado. Otras empresas han implementado o implementarán un traspaso, pero este: (i) podría no ser completo; (ii) podría no ser inmediato; o (iii) podría no ser parejo entre todos los clientes.

- Cuando existe la posibilidad de negociación con clientes estratégicos, una parte del costo se absorbe y otra parte se transfiere al precio.
- La aplicación del traspaso podría ser escalonada (especialmente si el *shock* se vuelve persistente, ver Sección III) (Gráfico 17).
- Cuando los servicios tienen reajustes periódicos establecidos, el traspaso ocurrirá, aunque con rezago, por ejemplo, al renovar o renegociar contratos (Gráfico 17).

GRÁFICO 17

PLAZO ESPERADO DEL TRASPASO DE COSTOS A PRECIOS
(porcentaje de empresas que han tenido aumentos de costos)



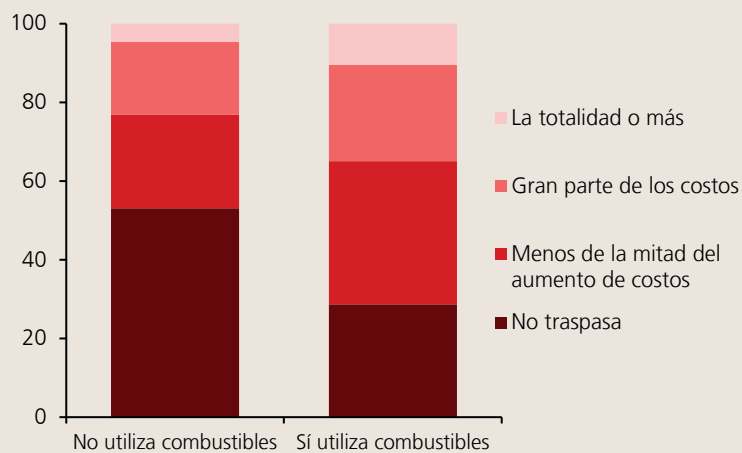
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

II.3. Traspaso total o casi total. Corresponde al caso de empresas que sí han podido trasladar o trasladarán el aumento de sus costos a precios, con menor (o sin) pérdida de ventas. En estos casos, el ajuste es rápido, más completo y, en general, es acatado por los clientes. Esto estará condicionado por:

- Intensidad de uso de petróleo: aquellas empresas e industrias cuyo proceso productivo es más dependiente de los combustibles anticipan un traspaso mayor. Sin embargo, también está condicionado a variables como la competitividad del rubro o el tamaño de la empresa (Gráfico 18).
- Estructura de precios flexible e indexaciones: corresponde a precios que se ajustan por lista, indexaciones al dólar u otras variables internacionales y/o revisiones frecuentes de precios.
- Mejor posición de mercado por demanda más inelástica: por ejemplo, cuando los clientes tienen más poder adquisitivo, los bienes transados no tienen sustitutos, la continuidad del servicio es indispensable o existen pocos proveedores.

GRÁFICO 18

CAPACIDAD DE TRASPASO DE COSTOS A PRECIOS SEGÚN INTENSIDAD DE USO DEL PETRÓLEO (porcentaje de empresas que han tenido aumentos de costos)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Es importante señalar que la capacidad de traspaso también depende del comportamiento general de la demanda. En ese sentido, los entrevistados coinciden que ya han visto un comportamiento de gasto contenido por parte de los hogares, lo que podría dificultar el traspaso de forma transversal.

III. Riesgos de mediano plazo

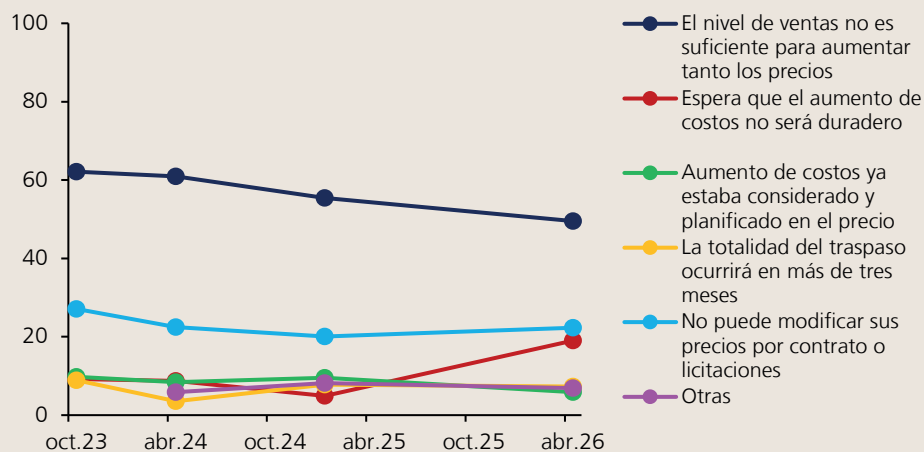
El alza del precio del petróleo no solo genera presiones de costos inmediatas, sino que también se traduce en un conjunto de **riesgos y efectos de mediano plazo** que podrían dificultar la disipación de un *shock* visualizado, en principio, como transitorio.

III.1. Presiones inflacionarias: las empresas que no han traspasado los mayores costos a precios aducen a factores como la transitoriedad del *shock* y una demanda contenida que se refleja en menores ventas (Gráfico 19). Sin embargo, algunos entrevistados advierten que una extensión del conflicto bélico y/o una demanda que recupere su dinamismo de forma más rápida que lo anticipado, podría alentar los elementos señalados en la Sección I de este Recuadro.

III.2. Presiones financieras: un aumento sostenido de los costos operativos podría generar tensiones financieras en las empresas, especialmente en contextos de bajo traspaso a precios. El principal riesgo es el aumento de la fragilidad financiera. Esto podría manifestarse en una mayor necesidad de endeudamiento para capital de trabajo; descalce de cajas por gastos que suben antes que los ingresos; y estrechamiento de las condiciones financieras locales y alzas de tasas de interés, como consecuencia de las condiciones externas.

GRÁFICO 19

RAZONES DE NO TRASPASO DE COSTOS A PRECIOS EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES
(porcentaje de empresas que han tenido aumento de costos)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

A modo de conclusión, la percepción de las empresas en torno al aumento del precio del petróleo y sus efectos dependen de características propias de cada negocio, como su rubro, tamaño y el tipo de mercado en que se desempeña. El grado de exposición o relevancia del petróleo en la estructura de costos, la dificultad para poder transmitir el alza en precios, y los riesgos de mediano plazo relacionados a una mayor extensión del conflicto varían en función de estas dimensiones. La evidencia preliminar presentada en este Recuadro ilustra algunas dinámicas que los entrevistados declaran ya haber visto y otras que, esperan, ocurrirán en lo venidero.

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 12 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 83 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.



RAMÓN SUBERCASEAUX
Calle Morandé
Óleo sobre tela
59x 46 cm

Entre las empresas, la principal novedad respecto del Informe de febrero es el aumento de los costos, principalmente como consecuencia de la guerra en Medio Oriente. Por el momento, indican que esto se ha reflejado en las tarifas de transporte global y local, así como en el precio de algunos insumos. En algunos casos, su traspaso a precios se ha hecho efectivo, mientras que en otros no se han realizado ajustes a la espera de la evolución del conflicto bélico y el comportamiento de la demanda local.

En cuanto al desempeño del primer trimestre, la mayor parte de las empresas reporta crecimientos respecto de un año atrás, excepto aquellas que en 2025 recibieron el impulso de factores coyunturales, como el comercio minorista. En todo caso, varias opiniones coinciden en que las ventas del primer trimestre fueron más lentas que lo esperado.

Las expectativas para el 2026 muestran cierta moderación comparadas con inicios de año. Ello se debe, principalmente, a los impactos efectivos y esperados del alza de los precios de los combustibles y otros insumos, cuya evolución se considera incierta y sujeta a los desarrollos de la guerra. De todas formas, las perspectivas para la Macrozona continúan siendo positivas y contemplan crecimientos respecto del 2025, apoyadas por el optimismo en torno a la actividad y la inversión minera, lo que también ha favorecido las expectativas de otros rubros.

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

La mayoría de los entrevistados señala preocupación por los efectos de la guerra y el aumento del precio de los combustibles. Por el momento, los impactos directos se concentran en los fletes navieros, costos de transporte y en algunos insumos derivados del petróleo, como productos plásticos y fertilizantes. Un grupo de empresas señala que aún no ha visto estas alzas, aunque varias reportan haber sido notificadas por parte de proveedores de futuros aumentos de costos asociados a estos ítems. El incremento y volatilidad del dólar respecto del Informe de febrero aparece como un factor adicional sobre los costos de algunas empresas, lo que ha añadido presiones sobre los costos entre las importadoras o dependientes de insumos importados.

Las perspectivas para los precios de venta varían entre empresas dependiendo de la intensidad de uso de combustibles y derivados del petróleo, así como de la evolución de la demanda. Una parte de las empresas que reporta efectos directos ya efectuaron ajustes de precios. Entre ellos, resaltan los servicios de alimentación, ante los mayores costos de transporte, destacando el caso de la carne, y la industria manufacturera, dado el aumento del valor de ciertos insumos. Otro grupo señala restricciones

para traspasar a precios debido a cláusulas de contratos, lo que ha afectado sus márgenes. Asimismo, un porcentaje no menor de entrevistados declara la dificultad de traspasar a precios ante una demanda que se percibe moderada y a la elevada competencia en algunos rubros.

Parte de los consultados manifiesta que el *shock* de costos podría ser transitorio en la medida que la guerra tenga una rápida resolución, situación que consideran altamente incierta. A su juicio, de solucionarse pronto el conflicto, la posible reversión del precio del petróleo reduciría su impacto en costos y precios finales.

Percepción de las condiciones financieras

Varias empresas reiteran que las tasas de interés son más favorables que hace un año. De todas formas, se menciona que las exigencias y garantías solicitadas para la calificación crediticia de los bancos no muestran grandes cambios. Asimismo, entre las empresas que reportan una evaluación relativamente favorable se reconoce que esto ha ido de la mano de una mejora de sus desempeños. Algunos entrevistados percibe que los magros resultados de las cerezas en otras Macrozonas han provocado un estrechamiento de las condiciones para el rubro frutícola, dada la importancia de este producto dentro del sector.

En la banca personas, se percibe un desempeño dispar entre la cartera de consumo e hipotecaria. En el primer caso, se menciona cautela por parte de los clientes para adquirir nueva deuda y un mayor foco en la reestructuración de la misma. En el segundo, se relata un inicio de año más dinámico en comparación anual, lo que estaría vinculado a pequeños inversionistas que ven perspectivas favorables en las zonas mineras para el arriendo de propiedades. Esto último es confirmado por entrevistados del rubro inmobiliario.

Mercado laboral

Más allá de la estacionalidad de ciertos rubros, los consultados no mencionan grandes cambios en sus dotaciones en lo que va del año. De todos modos, algunas empresas reconocen estar operando con menos personal que hace un año atrás, en lo que ha influido la automatización de ciertos procesos o un nivel de actividad que requiere emplear una dotación mínima o eficiente. Los costos laborales vuelven a señalarse como un factor de preocupación en algunas empresas, especialmente en aquellas intensivas en mano de obra y/o las que prevén una eventual fuga de trabajadores hacia el sector minero.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

En la mayoría de las empresas, prevalecen expectativas favorables para el 2026, apuntaladas fundamentalmente por el desempeño de la minería. Esto ha permeado sobre la actividad esperada y/o perspectivas de negocios relacionados.

De todas formas, el alza de los combustibles pone algo de cautela en las empresas más expuestas a estas presiones. Algunas mencionan que ya han visto afectados sus márgenes, lo que ha implicado ajustar las expectativas para este año. Otras están a la espera de la evolución del conflicto bélico y del precio del petróleo para reevaluar presupuestos y expectativas, dado lo incierto de la situación. Pese a ello, las perspectivas en su conjunto se mantienen en terreno positivo y por sobre las del año 2025.

Sectores económicos

Las empresas vinculadas a la minería dan cuenta de la reactivación de varios proyectos, lo que debiera seguir consolidándose durante el segundo semestre. Entre los consultados se percibe mayor movimiento en el rubro, proyectos que han ido cambiando de fase y otros que debieran adjudicarse desde mediados de año. Esta situación es ratificada por entrevistados del comercio, proveedores de servicios, inmobiliarias, entre otros. A lo anterior se suman expectativas positivas de mediano y largo plazo vinculadas a los cambios que puedan implementarse en el ámbito regulatorio, medioambiental y de otorgamiento de permisos que favorezcan la inversión en el sector.

Las empresas ligadas al comercio dan cuenta de situaciones disímiles, con perspectivas que se mantienen favorables. En comunas influidas fuertemente por la afluencia de turistas argentinos durante la primera parte del 2025, se reportan caídas anuales en ventas, por la elevada base de comparación. Pese a que esta situación estaba contemplada, en algunos casos el desempeño ha estado por debajo de lo previsto, aunque sin cambiar de forma importante las expectativas para el resto del año. En el comercio automotriz, se reportan crecimientos en unidades vendidas durante el primer trimestre, especialmente de las marcas provenientes de China.

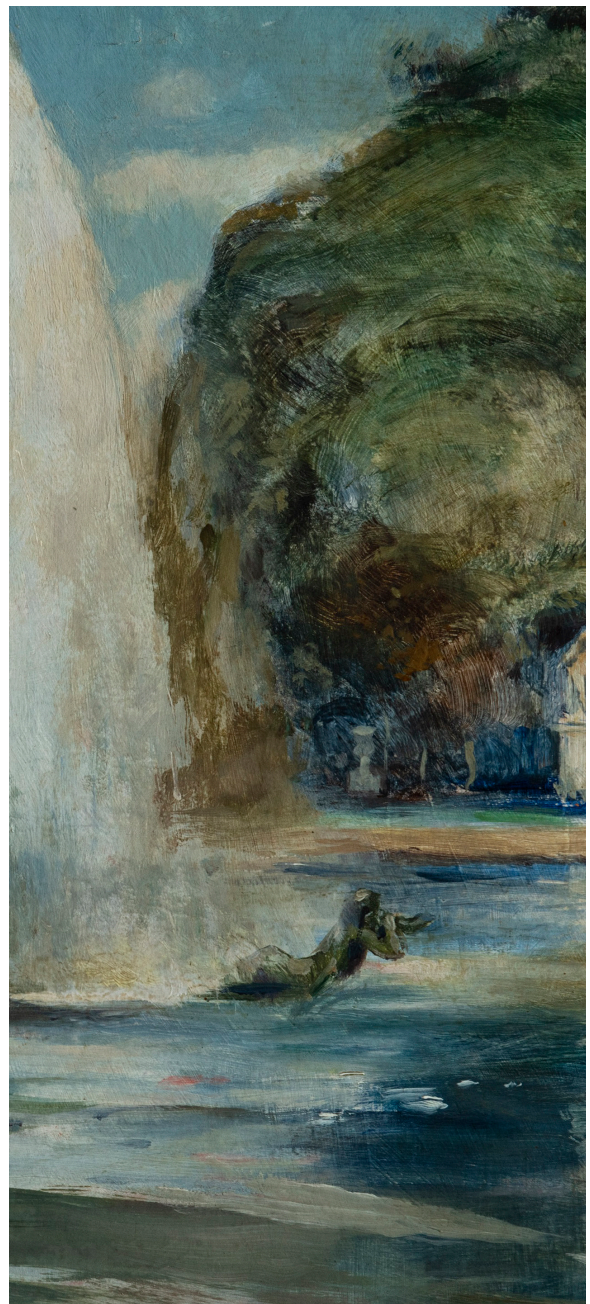
Entrevistados vinculados a la construcción y al sector inmobiliario señalan un mejor inicio de año respecto del 2025. Parte de ello estaría asociado a una mejora de expectativas a nivel país y en regiones mineras, lo que habría impulsado la compra de vivienda, en especial por parte de clientes inversionistas. Se suma el efecto favorable que el subsidio al crédito hipotecario en el segmento bajo UF4.000 ha seguido teniendo en ciertas comunas.

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 12 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 758 empresas respondieron la encuesta (EPN).

La zona se destaca por 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.



RAMÓN SUBERCASEAUX
Fuente (Fuente de Apolo, Versalles)
Óleo sobre tela
34 x 51 cm

La mayoría de las empresas de la Macrozona señala que su desempeño fue estable durante los últimos meses. No obstante, destacan diferencias vinculadas a coyunturas particulares de ciertos rubros como el frutícola (desempeño negativo) y el comercio automotriz y la construcción (resultados más positivos que en años previos). En lo más reciente, ya se comienzan a visualizar algunos impactos efectivos de la guerra en el Medio Oriente.

Las expectativas para lo que queda de 2026 se han moderado con respecto a lo reportado en el Informe anterior. En todo caso, su evolución estará determinada fundamentalmente por el desarrollo del conflicto bélico en curso y sus efectos a nivel local y, en menor medida, por la dirección que tomen las políticas domésticas en materias regulatorias, medioambientales y de permisos.

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

Luego de varios trimestres de estabilidad, buena parte de las empresas coincide en que sus costos han aumentado. Los entrevistados de sectores primarios e industriales señalan que, tras el inicio de la guerra en Medio Oriente, sus costos comenzaron a incrementarse. Por ejemplo, empresas del rubro frutícola, de la construcción, la minería y la industria alimentaria, reconocen que el precio de los insumos y/o materiales necesarios en sus procesos productivos han ido en alza durante las últimas semanas. A ello se suma, de forma más transversal, el aumento en los costos de transporte.

Aquellos rubros que aún no ven alzas concretas en sus costos proyectan que estos subirán en los próximos meses. Es el caso de las empresas vinculadas a actividades terciarias, como el comercio y los servicios. Los entrevistados de dichos sectores anticipan que las interrupciones en las cadenas de suministros a causa del conflicto en Medio Oriente impactarán en sus costos en lo venidero. En algunos casos persiste la preocupación por el aumento en las tarifas eléctricas y por la evolución de los costos laborales vinculados a las reformas en la materia, aunque una parte relevante de los entrevistados señala que estos últimos ya están incorporados en sus planificaciones.

En cuanto a los precios, estos no han variado durante los últimos meses y su trayectoria futura dependerá de la dificultad para traspasar los mayores de costos. El consenso de las empresas entrevistadas es que, durante los primeros meses del año, los precios no mostraron cambios de relevancia. En todo caso, desde algunos rubros advierten que el alza en los costos podría traducirse en un traspaso parcial a los precios finales. Con todo, esto asoma más improbable para aquellas empresas tomadoras de precios y las que anticipan una demanda más contenida.

Percepción de las condiciones financieras

La visión de condiciones de acceso al crédito más favorables en comparación con algunos años atrás se ha ido consolidando, aunque varía dependiendo del desempeño de cada sector. Mientras los entrevistados de rubros afectados por factores puntuales, como el frutícola, sigue manifestando altas restricciones financieras, la mayoría de las empresas valora que la evolución de las tasas de interés y las exigencias de la banca les han permitido obtener nuevo financiamiento o renegociar créditos anteriores.

Como contrapunto, algunos entrevistados advierten que el panorama internacional y sus repercusiones en lo local podrían afectar estas condiciones. Consistente con ello, algunas empresas advierten que la escalada del conflicto bélico, junto con los aumentos en los precios del petróleo y otros insumos, podría impactar en la trayectoria de la inflación doméstica, pausando o retrotrayendo las mejoras de tasas y condiciones de financiamiento.

En general, los entrevistados de la banca comparten esta percepción, a la vez que muestran preocupación por un incipiente repunte de la morosidad en el segmento de personas. Esta última la asocian a un impacto de la incertidumbre geopolítica sobre la demanda. Además, en casos puntuales se reconocen aumentos de las tasas de interés durante las últimas semanas, en línea con un alza en los costos de fondeo.

Mercado laboral

Los cambios en las dotaciones de las empresas han estado determinados por las coyunturas específicas de cada rubro. Mientras la agricultura vinculada a las cerezas y a la uva se ha visto en la necesidad de reducir el tamaño de sus dotaciones (más allá de los patrones estacionales usuales), empresas de servicios alimentarios y de la construcción señalan que, durante el verano, volvieron a contratar personal.

Hacia delante, prácticamente ningún sector espera ver cambios en el tamaño de sus dotaciones. Los rubros más rezagados señalan que las reducciones de estas ya fueron aplicadas, aquellos que contrataron en lo más reciente esperan evaluar el desarrollo de las tensiones bélicas y sus impactos y, quienes no hicieron cambios durante el trimestre, reconocen que sus equipos están funcionando a una capacidad adecuada.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las expectativas sobre el desempeño para el resto del año se han moderado, en un ambiente de mayor incertidumbre. Las empresas de la Macrozona reconocen que los efectos de la guerra en Medio Oriente, principalmente por las disrupciones en las cadenas de suministro y sus impactos efectivos y esperados en los costos, han acotado las buenas sensaciones iniciales para 2026, sin que ello implique adoptar una visión pesimista. Así, el grueso de los entrevistados coincide en que el desempeño de este año será similar al de 2025.

La materialización de las expectativas y de las inversiones planificadas dependerá de los desarrollos globales y locales. En general, existe un ánimo de que los resultados del año estarán fuertemente vinculados a la evolución de las tensiones geopolíticas externas y a los avances en las políticas internas relacionadas con el ámbito regulatorio y de permisos. Todo ello podría impactar en inversiones planificadas de mayor envergadura que, por ahora, se encuentran a la espera de esos desarrollos. De momento, predominan los proyectos vinculados a la renovación y mantención del capital físico.

Sectores económicos

Las empresas vinculadas al agro continúan enfrentando las consecuencias del fin del auge de algunos de sus productos, a lo que se suman las recientes presiones de costos. La sobreoferta generada tras el *boom* de las cerezas en China (sector frutícola) y la caída en la demanda nacional e internacional del vino y productos relacionados (industria vitivinícola) han impactado negativamente en los resultados. A ello se añade el alza del precio de los fertilizantes y de los costos de transporte y distribución. En lo venidero, la reconversión de terrenos hacia otras especies implicará inversiones relevantes, aunque los resultados tardarán entre tres y cinco años en materializarse.

El comercio espera resultados disímiles según línea de producto. Por un lado, el comercio automotriz tuvo un buen primer trimestre, luego de años de mal desempeño. Hacia el segundo semestre, y pese al alza en el precio de los combustibles, esperan sostener el impulso de la mano de los vehículos eléctricos o híbridos. En el comercio *retail*, si bien los impactos de la guerra no se han materializado por el lado de los costos, las empresas esperan que ello ocurra en los próximos meses, a la vez que ya han visualizado una mayor restricción de gasto por parte de los consumidores.

Los rubros de la construcción e inmobiliarias comparten una visión más optimista, aunque sujeta a la evolución del escenario externo y nacional. Si bien entre fines de 2025 e inicios de 2026 los entrevistados de estos sectores percibieron un aumento de los proyectos y de las ventas efectivas, en las últimas semanas advierten de un eventual aumento en los costos de los materiales, que se espera sea transitorio. Además, apuntan a una nueva pausa en el impulso antes mencionado, vinculada a una demanda inmobiliaria que sigue a la espera de la dirección que tomen las políticas regulatorias y de incentivo a la compra de viviendas.

MACROZONA SUR

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

En esta oportunidad, se realizaron 11 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas) y 84 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.



RAMÓN SUBERCASEAUX
La Pila
Óleo sobre tela
55 x 43,5 cm

Las empresas dan cuenta de una visión mixta sobre el desempeño de sus negocios durante los últimos meses. Quienes informan mejores resultados, lo asocian con mayores precios internacionales y, en algunos casos, a incrementos de la demanda. En cambio, quienes mencionan desempeños algo peores, lo fundamentan en mayores presiones de costos, menor demanda y expectativas para este año que aún no se han materializado. Varios reportan un incremento de los costos derivado del alza del precio de los combustibles y, si bien los precios de venta se han mantenido estables, no descartan ajustes futuros para preservar márgenes. En el mercado laboral, se menciona estabilidad o leves reducciones en las dotaciones de trabajadores y una mayor cantidad de personas disponibles para trabajar.

Las perspectivas apuntan a una mantención o mejora del desempeño de los negocios en el segundo semestre, en un contexto en que los planes de inversión son similares a los realizados en 2025 y en que la mayoría de los consultados no ha solicitado financiamiento bancario.

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

Varias empresas informaron un aumento de las presiones de costos en las últimas semanas, en particular por el alza del precio de los combustibles. Entre estos, destaca el mayor valor del diésel, así como sus impactos en productos o servicios relacionados, como los fertilizantes y el transporte. En este sentido, algunos entrevistados reportaron incrementos en los precios de ciertos alimentos, debido a los mayores costos de transporte. Para hacer frente a estas alzas, algunas empresas han aumentado anticipadamente el stock de combustible y ciertos insumos, mientras que otras han acordado cargos transitorios para evitar modificaciones permanentes en los contratos a más largo plazo. No hay mayores menciones a posibles efectos de las fluctuaciones del precio del dólar en los últimos meses.

Los entrevistados prevén que el *shock* de los precios de los combustibles se propagará a otros insumos y servicios. También existe inquietud por los efectos de segunda vuelta sobre los ítems indexados al IPC. De este modo, se anticipan incrementos en el costo de insumos, de transporte terrestre y marítimo, y de maquinaria, así como impactos en los salarios y los arriendos. En algunos rubros persiste la preocupación por la nueva reducción de la jornada laboral.

Los precios de venta se han mantenido estables, con algunas alzas en precios internacionales asociadas a una mayor demanda global. Entre estos últimos destacan los incrementos en la carne bovina y algunos peces, como el bacalao, mientras el precio del salmón se mantiene en niveles favorables. A nivel local, varias empresas señalan que, de prolongarse las mayores presiones de costos recientes, podría ser necesario subir sus precios de venta para preservar márgenes.

Percepción de las condiciones financieras

La mayoría de las empresas entrevistadas no ha buscado financiamiento bancario. Quienes lo han evaluado, dan cuenta de tasas de interés algo más favorables y condiciones de acceso por parte de los bancos que permanecen estrictas. En este sentido, indican que el grado de acercamiento por parte de los bancos sigue muy determinado por su desempeño reciente y el rubro al que pertenecen. Los bancos consultados reafirman estas tendencias, mencionando menores solicitudes en los distintos segmentos, las que estarían orientadas principalmente a capital de trabajo y refinanciamientos. Asimismo, relatan mayores esfuerzos de venta y competencia entre las entidades financieras, que en ciertos casos se ha reflejado en *spreads* más acotados. Algunos bancos manifiestan preocupación por el incremento de la morosidad en los últimos meses, más allá de que permanece en niveles bajos.

Mercado laboral

Gran parte de las empresas da cuenta de una mantención o una leve reducción de la cantidad de trabajadores respecto de trimestres previos. Esta situación respondería a las mayores presiones de costos laborales acumuladas —lo que ha llevado a automatizar procesos y a operar con estructuras más ajustadas y eficientes—, así como a algunos cierres puntuales de sucursales.

La rotación laboral permanece baja y estable, mientras que algunos entrevistados han percibido un aumento de las personas disponibles para trabajar. En general, se sigue mencionando la preocupación por parte de las personas por mantener sus puestos de trabajo, en un contexto en que hay más postulantes para las vacantes disponibles respecto de trimestres previos. Sin embargo, al igual que en informes anteriores, persisten las dificultades estructurales para cubrir algunos cargos específicos, sobre todo en las regiones más extremas.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las expectativas para el resto del año apuntan a que los resultados mejoren o se mantengan. Varios entrevistados manifiestan que la incertidumbre sobre el desempeño de sus negocios en 2026 ha aumentado por los efectos de la guerra en Medio Oriente, el impacto de los precios de los combustibles sobre sus costos y la dirección que tomen las políticas en el ámbito regulatorio, medioambiental y de permisos. Sin embargo, esperan que sus resultados mejoren a partir del segundo semestre, lo que respondería a factores como: (i) incrementos de la producción, (ii) precios internacionales favorables, (iii) perspectivas de que se disipe la incertidumbre externa y de mayores certezas a nivel local, (iv) reactivación de las inversiones, (v) esfuerzos de venta y (vi) repuntes estacionales en algunos sectores.

Los planes de inversión son similares a los de 2025, en medio de la cautela provocada por las presiones de costos y la incertidumbre a nivel local e internacional. Las iniciativas en curso están orientadas a ampliar capacidades productivas, nuevas sucursales y la mantención o renovación de maquinarias. No se reporta la entrada de proyectos de gran tamaño. En general, para este año, los planes de inversión no se han revisado y solo algunos contemplan menos iniciativas, pues las habrían ejecutado en años previos. Adicionalmente, las empresas vinculadas a la construcción de obras públicas manifiestan cierta preocupación por los eventuales recortes de presupuesto en la materia.

Sectores económicos

Las empresas ligadas al consumo dan cuenta de resultados mixtos en los últimos meses, en un contexto en que las personas estarían privilegiando los gastos de primera necesidad. En general, los supermercados reportan ventas estables o incluso superiores respecto de trimestres previos o igual periodo del año anterior. En cambio, las ventas de vestuario y calzado han logrado mantenerse solo en base a mayores liquidaciones. Estas dinámicas son ratificadas por los centros comerciales, quienes también informan bajos resultados en restaurantes y entretenimiento. En algunas ciudades recalcan el efecto negativo del menor flujo de turistas argentinos versus trimestres previos. De todos modos, se espera un repunte de las ventas hacia el segundo trimestre, de la mano de mayores certezas a nivel local e internacional que impulsen el gasto de las personas.

El desempeño en los sectores ligados a la industria y algunos servicios también ha sido heterogéneo. Por un lado, los precios internacionales de algunos productos han favorecido el resultado de rubros como la ganadería, la pesca y la industria salmonera. En este último, se manifiesta inquietud por los impactos que pueda provocar el fenómeno del “súper niño” sobre las condiciones de producción. En contraste, el *shock* de precios de los combustibles ha presionado los márgenes en empresas de diversos sectores, como la industria lechera, los servicios logísticos y la actividad portuaria, entre otros. En tanto, algunos consultados estiman que las ventas de maquinarias y equipos repuntarán hacia fines de año, a medida que las empresas contratistas se vean favorecidas por la materialización de las iniciativas de inversión y se actualicen los acuerdos comerciales.

En la construcción y el rubro inmobiliario comentaron situaciones disímiles según el tipo de negocio al cual se dedica la empresa. En aquellas ligadas a la construcción de obras públicas, se da cuenta de una continuación de los proyectos ya adjudicados, pero sin perspectivas de nuevas obras en lo próximo y manifestando su inquietud por un posible menor financiamiento público. En las empresas dedicadas a la vivienda privada, se observan mejores expectativas basadas en algunas medidas orientadas a la reactivación del sector, tales como el FOGAES y la exención del IVA en la compra de viviendas nuevas.



Informe de Percepciones de Negocios MAYO 2026