IPN

Informe de Percepciones de Negocios

NOVIEMBRE 2026



banco central Chile



BENITO REBOLLEDO CORREA
Primavera
Óleo sobre tela
94,5 x 100 cm.

BENITO REBOLLEDO CORREA

(1880 -1964)

Benito Rebolledo fue uno de los más destacados paisajistas chilenos de la primera mitad del siglo XX y recibió el Premio Nacional de Arte en 1959. Su obra, reconocida por el tratamiento de la luz y el color, forma parte de la Colección de Pinturas del Banco Central de Chile.

En "Primavera", un óleo de gran formato, el artista retrata un paisaje natural donde la luz y el color adquieren especial protagonismo. Una hilera de árboles en floración acompaña un camino de tierra que conduce la mirada hacia un amplio cielo de matices azulados, entregando a la escena la luminosidad característica de la producción de Rebolledo.

Para más información sobre la colección pictórica del Banco Central, visita https://coleccion.bcentral.cl/.

CONTENIDO

ACERCA DE 2

RESUMEN 3

INFORME NOVIEMBRE 2026 5

- Desempeño y factores de la empresa 5
- Empleo 12
- Condiciones crediticias 14
- Inversión 19
- Expectativas de inflación 22

MACROZONA NORTE 25

MACROZONA CENTRO 30

MACROZONA SUR 34



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.

- Encuestas, a través de la Encuesta de Percepciones de Negocios (EPN) y la Encuesta de Determinantes y Expectativas de Precios (EDEP), ambas levantadas en modalidad online. Para más detalles sobre ambos sondeos, puedes visitar sus páginas respectivas siguiendo los enlaces.

¿Cómo usamos la información?

La información recogida es completamente confidencial, y solo se publican las opiniones (no los nombres específicos de las empresas o personas entrevistadas). 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

En general, el desempeño de las empresas se mantiene por debajo de lo observado hace un año, con un menor uso reportado de la capacidad instalada.

Esto responde al aumento sostenido de los costos, en un contexto de ventas aún debilitadas y de persistente incertidumbre sobre la situación económica nacional e internacional. Los márgenes, en tanto, continúan en niveles estrechos. Además, aunque con distinto grado entre Macrozonas y rubros, se añade el impacto negativo de las condiciones climáticas adversas en el tercer trimestre.

Los costos continúan siendo percibidos como elevados, principalmente por el aumento de los precios de los combustibles.

A ello se suman mayores costos de transporte, mientras los costos laborales se mantienen altos. Los traspasos a precios finales han sido parciales, dada la debilidad de la demanda.

Las expectativas de costos se mantienen elevadas, esperándose aumentos en los precios de los insumos respecto de sus niveles actuales. De todas formas, las perspectivas de desempeño para 2027 se mantienen en terreno favorable.

La evolución esperada de costos se asocia a la prolongación del conflicto en Medio Oriente, que continuaría presionando al alza los precios de los combustibles. Si bien las expectativas de desempeño son favorables, condicionadas, entre otros, a los efectos de las nuevas leyes sobre la reactivación económica, el destrabe de proyectos de inversión y la mejora del empleo, persiste una elevada incertidumbre respecto de su concreción, con importantes focos tanto locales como externos.

La percepción sobre las condiciones financieras muestra cierta estabilización, aumentando el porcentaje de empresas que no reporta cambios en el último trimestre.

La solicitud de créditos disminuye levemente, lo que las empresas atribuyen a la ausencia de nuevos proyectos y a la incertidumbre sobre los niveles futuros de ventas. En este contexto, el capital de trabajo continúa siendo el principal motivo de financiamiento, asociado al impacto que el aumento de los costos y la debilidad de las ventas han tenido sobre los flujos de caja. Esto último, ha incidido en un incremento de plazos de pagos entre algunas empresas.

La intención de invertir el próximo año se percibe estable respecto de lo esperado el año anterior, con un aumento de los proyectos en etapa de ejecución.

Ello estaría asociado a perspectivas algo mejores para el próximo año, aunque varias empresas señalan que sus planes están condicionados a la materialización de una mejora de sus negocios y de la economía nacional, sin descartar nuevas postergaciones. Las principales áreas de inversión previstas para el próximo año se relacionan con la construcción o ampliación de instalaciones, la compra de maquinaria y la renovación de infraestructura tecnológica.

En la EDEP de septiembre la mediana de las expectativas de inflación a veinticuatro meses aumenta respecto de su entrega de agosto, ubicándose en 3,5%. A doce meses se mantiene estable.

Al mismo tiempo, en la EPN aumenta la proporción de empresas que prevé que la inflación se ubique por encima de lo que consideran normal durante los próximos doce meses. En tanto, la mitad de las empresas cree que la inflación volverá a los niveles que consideran normales en un plazo superior a dos años.

INFORME NOVIEMBRE 2026

"[El desempeño] está super ajustado, peleando la venta contra el año pasado. El flujo también ha bajado un poco. Hoy día hay un tema de incertidumbre y eso frena el gasto."

(Gerente comercio retail)

"En general, los números fueron peores que los del año pasado, hay más restricción en términos económicos, se nota. Yo creo que en el turismo nacional se debe al tema económico que esta débil."

(Gerente empresa turismo)

"El desempeño ha estado bien en cuanto a volúmenes, pero mal en cuanto a márgenes. Es un arrastre que se ha dado en el año."

(Gerente sector construcción)

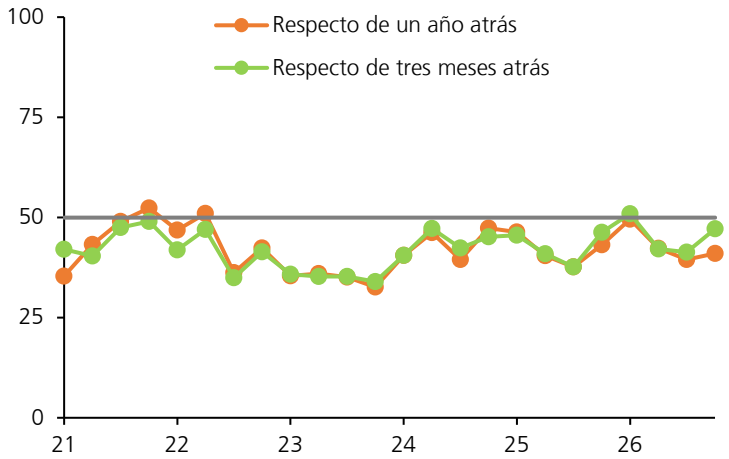
"Versus el año pasado, el desempeño va a estar peor, pero en línea con lo proyectado. Fuimos conservadores en ese sentido, pero lo que no vemos es que para 2027 tengamos un repunte."

(Gerente sector construcción)

Desempeño y factores de la empresa

Las empresas encuestadas continúan percibiendo un desempeño por debajo del observado un año atrás (Gráfico 1). En las entrevistas, el panorama es algo más mixto. En cualquier caso, el desempeño de las empresas ha seguido condicionado, por una parte, por niveles de ventas que no han repuntado y/o márgenes que se han estrechado en el último año. En particular, las empresas más ligadas al consumo de los hogares reiteran una demanda débil, que atribuyen a una percepción de mayor cautela y menor liquidez de los clientes, asociadas al alza de los precios de los combustibles y a una mayor incertidumbre sobre la situación económica local. Estos factores también habrían incidido en las decisiones de inversión de las empresas. Aunque con distinto grado entre las Macrozonas y rubros, se agrega el impacto negativo de los factores climáticos sobre las ventas de comienzos del tercer trimestre, principalmente en el norte. Entre las más optimistas, se encuentran algunas empresas exportadoras que recogen señales más positivas en sus mercados, lo que ha mejorado los niveles de actividad y/o precios internacionales.

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.

"Ahora mismo el cyber que acaba de pasar también fue malo, no vendimos ni la mitad de lo que pensábamos vender."

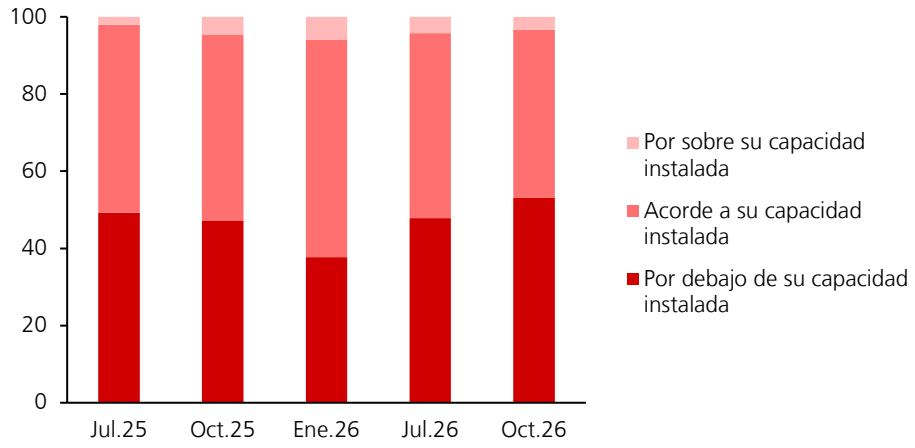
(Gerente comercio)

Esta situación es consistente con una menor utilización de la capacidad instalada reportada por las empresas en los últimos meses (Gráfico 2). Un nivel de ventas insuficiente continúa siendo el principal motivo, razón que aumentó respecto del levantamiento de julio. Con todo, también sube el porcentaje de empresas que menciona las condiciones climáticas como causa de esa menor utilización. De acuerdo con las entrevistas, varias empresas, principalmente del norte, señalan no haber podido operar con normalidad tras las lluvias ocurridas durante el tercer trimestre, lo que afectó de forma importante las ventas, en particular negocios ligados al comercio *retail* y automotriz, y en algunos servicios.

"Pero julio empezó a generar un problema, que fue el tema del temporal, estuvimos una semana cerrados. Esto no se podía abrir, esa semana nos significó pérdidas importantes no solo a nosotros sino a toda la región."

(Gerente sector automotriz)

GRÁFICO 2
¿CÓMO HA OPERADO SU EMPRESA DURANTE LOS ÚLTIMOS SEIS MESES?
(porcentaje de empresas)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Los costos han subido, en mano de obra está subiendo fuerte, tiene que venir una negociación. También han afectado los insumos que importamos (...) neumáticos, cadenas, válvulas, etc. Todo eso nos encarece."

(Gerente proveedor minería)

La percepción sobre los costos permanece elevada, lo que es compartido por el grueso de las empresas entrevistadas, algunas de las cuales relatan nuevas alzas (Gráfico 3). Siguen destacando las presiones asociadas a los costos de los combustibles, insumos derivados del petróleo y servicios de transporte internacionales y locales. Entre ellos, se relevan las menciones al diésel y los fertilizantes. El transporte, además, ha seguido incidiendo al alza en los costos de algunos alimentos, en particular, carnes, frutas y verduras. Al igual que en Informes anteriores, se reiteran elevados costos laborales por la mayoría de los consultados. En lo reciente, estas presiones se relacionarían principalmente con el aumento de la cotización previsional desde agosto, aunque también se mantienen las referencias al impacto de la reducción de la jornada laboral. Además, algunas empresas importadoras reportan mayor preocupación por el valor del dólar.

"El costo del flete nos ha subido alrededor de un 10%, no se ha reflejado toda el alza de combustibles que ha habido. También está el alza de las remuneraciones… Entonces, esos dos puntos son los que más nos golpean."

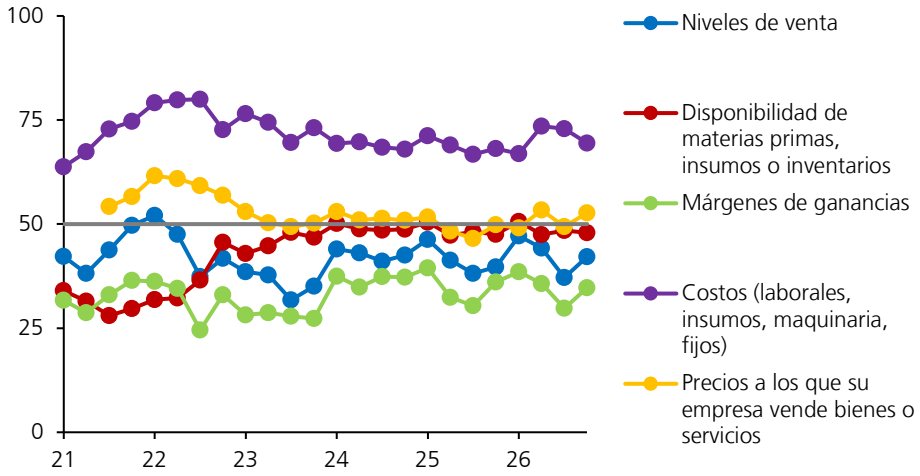
(Gerente comercio retail)

"Al final cuando suben los combustibles, sube todo. El fertilizante subió 50%, todo lo que tú compres hoy día es más caro. Es más caro producir, pero la venta tampoco ha aumentado, entonces el margen se disminuyó muchísimo."

(Gerente empresa comercio de maquinaria)

En este contexto, hay empresas que relatan cierto grado de traspaso de costos a precios finales en los últimos meses. Sin embargo, la debilidad de las ventas ha impedido traspasar la totalidad de los costos acumulados, por lo que su absorción vía márgenes continúa siendo la principal estrategia (Gráfico 3). Se indican algunos aumentos de precios de venta en líneas de productos del comercio, principalmente en aquellos que tienen algún nivel de diferenciación que permita marginar un poco más. Esto también es informado por algunos restaurantes, ante el alza del precio de los alimentos. Algunas empresas que establecen precios mediante contratos señalan haber actualizado las tarifas asociadas a los combustibles en las renovaciones de contratos o haber traspasado parte de su carga al mandante. De todos modos, la demanda ha seguido siendo la principal limitante para traspasar costos a precios, especialmente en los rubros ligados al consumo, a lo que se suma la elevada competencia. Ello ha repercutido, en general, en una mantención de precios en esos sectores, al mismo tiempo que los descuentos permanecen como estrategia para mantener los volúmenes de venta. En este contexto, el control de gastos y las mejoras en eficiencia y productividad continúan siendo mecanismos para sostener o mejorar los márgenes.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DE LOS 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.

"Hemos traspasado algo de los costos, pero no hemos podido traspasar todo. Va a ser complicado traspasar las alzas de costos el próximo año, lo veo complicado, queda muy fuera de precio por la competencia."

(Gerente comercio retail)

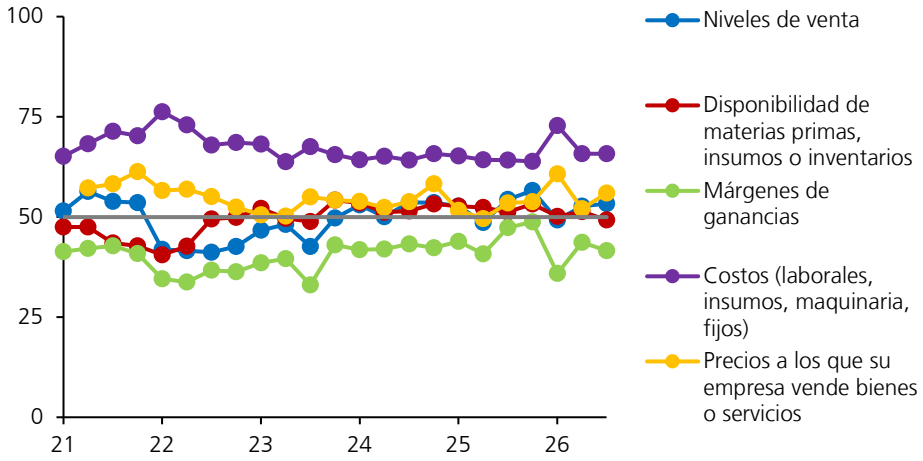
Las expectativas de costos para los próximos meses se mantienen altas, ubicándose en niveles similares a los del Informe de agosto, lo que seguiría presionando los márgenes (Gráfico 4). Entre los principales factores se menciona la prolongación del conflicto en Medio Oriente, que continuaría empujando los precios del petróleo, sus productos derivados, los fletes navieros y otros insumos intensivos en combustibles. A ello se suma el efecto que tendría el mayor valor del dólar sobre la reposición de inventarios. Además, se recoge alguna preocupación en empresas que estacionalmente requerirán mayor dotación de trabajadores hacia fines de año y comienzos del próximo, lo que subirá los costos de la planilla, especialmente en rubros en que cuesta encontrar ciertos perfiles, como el turismo. En cuanto a las ventas esperadas para fines de año, más allá de la mejora estacional de algunos rubros, como el comercio, los servicios de entretención y eventos, no se anticipan cambios considerables y el traspaso a precios de venta se mantendría limitado.

"El ticket promedio sube marginalmente por inflación, que es un traspaso a precios del aumento de costos. Pero no te compensa el aumento de costos completamente"

(Gerente comercio retail)

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.

"Los costos laborales seguirán al alza, por efecto de la indexación al IPC. En el petróleo es más bien una apuesta."

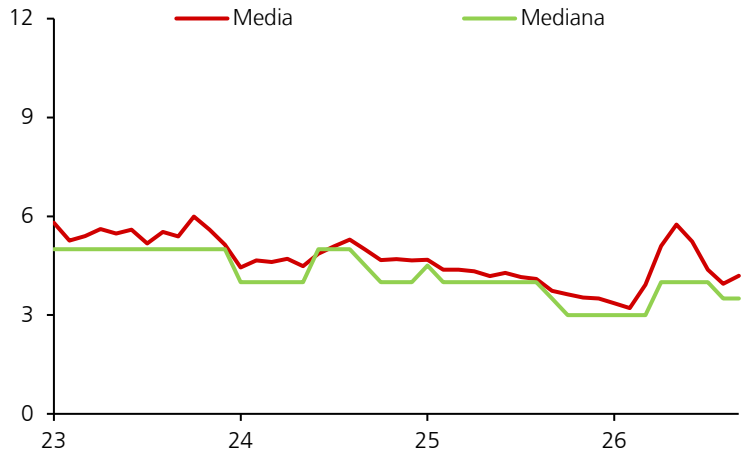
(Gerente sector agrícola)

"Los costos se van a estabilizar, no vemos que una solución de la guerra genere una mejora de precios. Esperamos que se mantengan altos."

(Gerente sector construcción)

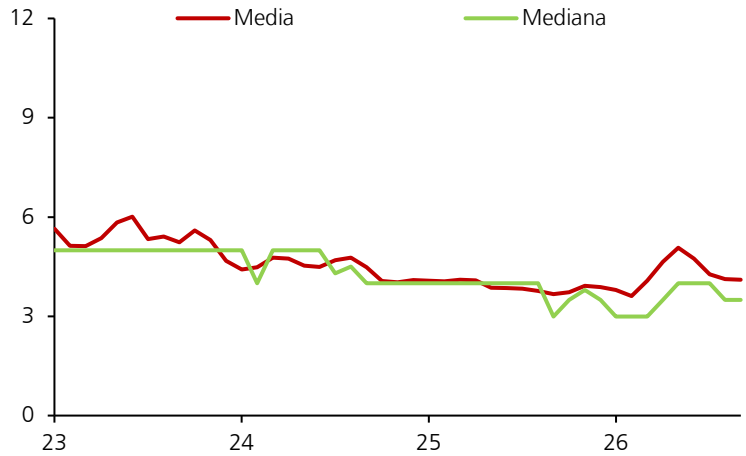
A doce meses, las expectativas de costos de insumos muestran un leve repunte en la EDEP de septiembre, mientras que las de precios de venta se mantienen estables (Gráfico 5 y 6). Desde mayo, la media de los costos había mostrado descensos sucesivos, tendencia que se revirtió levemente en septiembre. Esto se habría reflejado en una interrupción de la caída que mostraban las expectativas de precios a doce meses hasta la entrega de agosto, estabilizándose por encima de los niveles observados previo al conflicto en Medio Oriente.

GRÁFICO 5
EDEP: EXPECTATIVA VARIACIÓN DE COSTOS DE INSUMOS A DOCE MESES
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Determinantes y Expectativas de Precios.

GRÁFICO 6
EDEP: EXPECTATIVA VARIACIÓN DE PRECIOS DE VENTA A DOCE MESES
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Determinantes y Expectativas de Precios.

"Creo que 2027 va a ser un buen año, bastante mejor que este. Si se llega al 3% proyectado, sería un crecimiento [del PIB] que no se veía hace hartos años. Todo eso debiera traducirse en más empleo y más dinamismo en la economía."

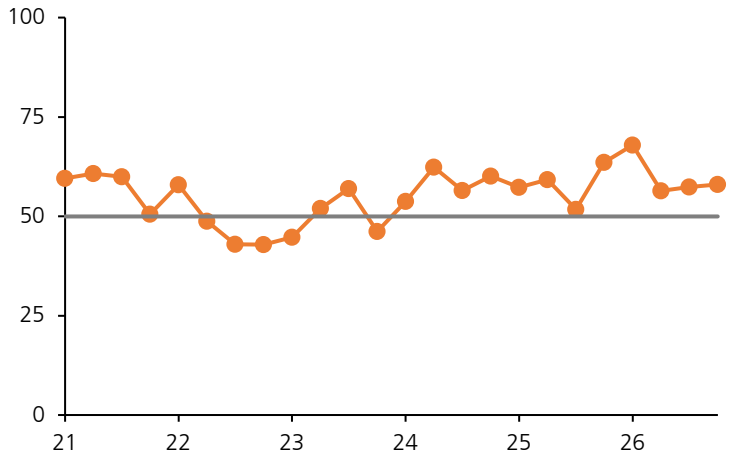
(Gerente sector automotriz)

El desempeño esperado para los próximos doce meses se mantiene estable respecto del Informe de agosto (Gráfico 7). Para un número importante de entrevistados, la evolución de 2026 ha estado por debajo de lo que esperaban, lo que ha llevado a una mayor cautela de cara al próximo año. Si bien se prevé un año similar o mejor, esta expectativa está altamente condicionada al efecto que tengan las leyes aprobadas sobre la reactivación y/o el destrabe de proyectos de inversión, la evolución del precio de los combustibles y la mejora del empleo, lo que eventualmente podría contribuir a recuperar la confianza de las empresas y consumidores. Por el lado más optimista, algunos exportadores recogen perspectivas de mejores precios internacionales en relación con temporadas previas, como es el caso del salmón y algunos productores frutícolas, destacando el avellano europeo y la uva de mesa. Se añaden las perspectivas positivas para la minería, ligadas a los grandes proyectos y su impacto en negocios regionales. De todos modos, algunos de entrevistados del norte se muestran más cautelosos sobre la consolidación de este impacto durante 2027. Las empresas de construcción habitacional contactadas en el norte y sur también esperan aumentar el número de proyectos, destacando el efecto positivo que ha tenido la ampliación de la vigencia y cobertura del Fogaes.

"Veo un cambio en algunos proyectos específicos, que venían muy atrasados y ahora están acelerando para partir, es un cambio interesante."

(Gerente industria manufacturera)

GRÁFICO 7
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.

"Cuando los flujos [de envíos de fruta] son más constantes, el precio puede mantenerse más. Tengo la sensación de que puede ser una buena temporada para la uva de mesa."

(Gerente empresa frutícola)

"Esperamos que [2027] sea similar a 2026. No lo vemos con tanta esperanza. Teníamos un 2026 con más esperanzas, que no se cumplieron, y no vemos que para 2027 las señales sean distintas."

(Gerente sector construcción)

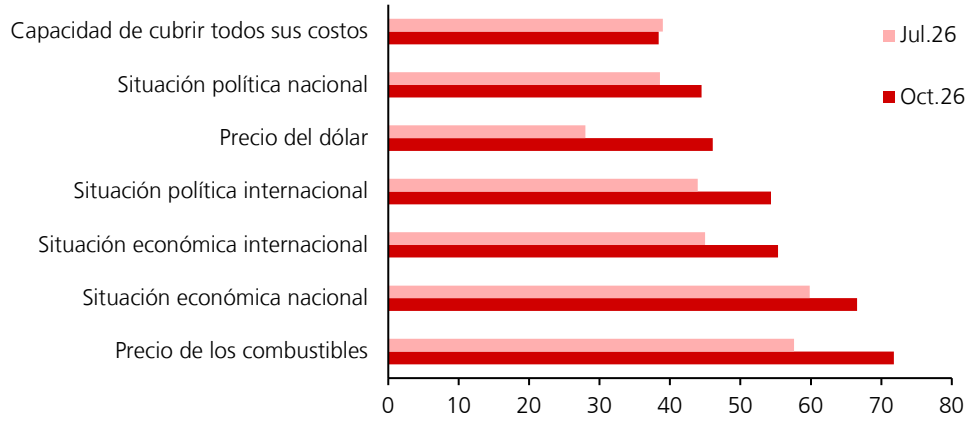
"Soy una persona optimista. Creo que [la situación] va a mejorar, hay un tema macroeconómico internacional que creo que se puede empezar a solucionar y, cuando lo haga, baja el precio del petróleo, se controla la inflación y se reduce la incertidumbre."

(Gerente empresa recursos humanos)

Si bien las expectativas de desempeño se mantienen en terreno favorable, la incertidumbre sobre su concreción es alta, ante un aumento de la preocupación de las empresas en distintos frentes (Gráfico 8). Los focos de incertidumbre externos y locales siguen limitando la toma de decisiones para los próximos meses y 2027. En particular, la extensión del conflicto en Medio Oriente y su efecto sobre los precios de los combustibles aparece como un componente que dificulta proyectar presupuestos, lo que se suma a la mayor inquietud respecto del valor del dólar. De hecho, las empresas han elevado el precio de los combustibles en sus supuestos utilizados respecto de meses anteriores (Gráfico 9).

GRÁFICO 8

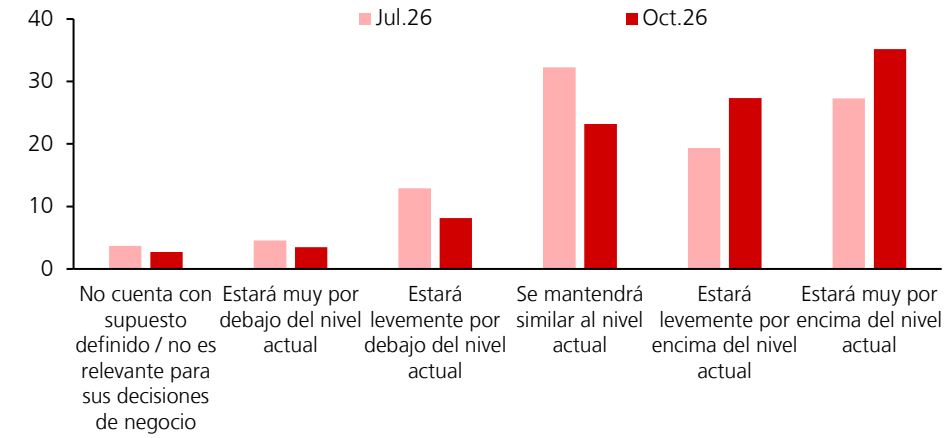
PENSANDO EN EL DESEMPEÑO DE SU EMPRESA DURANTE LOS PRÓXIMOS DOCE MESES, ¿CUÁN PREOCUPADO SE ENCUENTRA POR LAS SIGUIENTES SITUACIONES?
(porcentaje de empresas que responde "muy preocupado")



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 9

¿QUÉ SUPUESTO ESTÁ UTILIZANDO ACTUALMENTE SU EMPRESA RESPECTO AL PRECIO DE LOS COMBUSTIBLES EN CHILE QUE USA, PARA LOS PRÓXIMOS SEIS MESES, EN COMPARACIÓN CON EL NIVEL ACTUAL?
(porcentaje de empresas que responde que usa combustible)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Empleo

"Hemos mantenido dotación, no nos da para poder tener sistemas de turnos. Ajustamos los horarios dentro de la realidad comercial, fuimos viendo los tiempos que más acomodaban a los clientes."

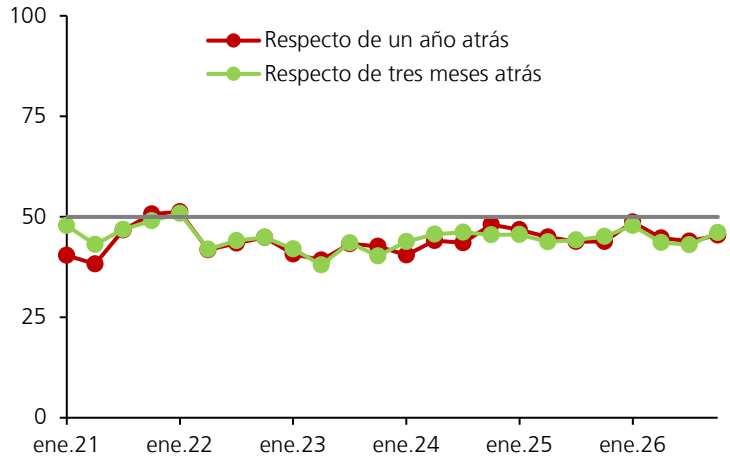
(Gerente sector automotriz)

En general, las dotaciones se mantienen estables en los últimos meses, aunque algunos entrevistados relatan reducciones acotadas (Gráfico 10). Estas se explicarían por una menor actividad en negocios ligados al comercio, restaurantes y construcción. Otros también señalan haber realizado desvinculaciones para lograr mejoras en eficiencia y productividad. Un número importante de entrevistados percibe una mayor disponibilidad de trabajadores, en línea con el mayor desempleo que observan en sus regiones. Además, advierten un mayor cuidado por conservar los puestos de trabajo, lo que ha disminuido la rotación en ciertas empresas. Pese a ello, la disponibilidad percibida no se traduce necesariamente en mayor facilidad para conseguir trabajadores, ya que persisten brechas importantes en algunos rubros entre las habilidades requeridas por las empresas y las disponibles en el mercado laboral. Lo mismo ocurre con la discrepancia entre las condiciones que los postulantes están dispuestos a aceptar y las ofrecidas por las empresas, en particular en la agricultura y minería, entre otros.

"Hay dos o tres personas que ya no están trabajando con nosotros y no las hemos repuesto, más que todo por reducción de costos (…) Si las ventas siguen así, no queda otra que ajustar más personas, es una alternativa en un plazo mediano."

(Gerente comercio retail)

GRÁFICO 10
PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ACTUAL (1)
(índice de difusión)



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

"Hacia adelante hay un componente estacional, que va a variar por obvias razones. Más allá de eso, yo creo que nos vamos a quedar con lo puesto y si yo pudiera tomar la decisión, incluso haría más rebajas de personal."

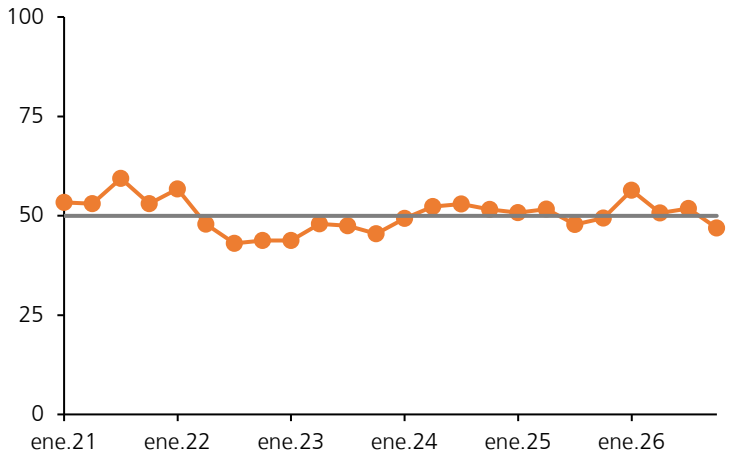
(Gerente restaurant)

"La gente está más comprometida, eso sí lo he visto, porque está un poco complejo el hecho de buscar trabajo y la gente busca la estabilidad de no estar informal."

(Gerente de empresa recursos humanos)

La expectativa de la dotación para los próximos doce meses disminuye levemente (Gráfico 11). Como ha sido la tónica de los últimos años, varias empresas relatan seguir en la búsqueda de mejorar la eficiencia de sus procesos. Esto repercutiría en que eventuales mejoras en actividad no necesariamente implicarán crecimientos equivalentes en dotación como en años previos. Asimismo, las expectativas para el próximo año se acompañan de bajas intenciones de contratación, en medio de la elevada incertidumbre señalada por los entrevistados. Así, cerca de la mitad de las empresas indica que los focos de preocupación han influido en la cancelación o retraso de las decisiones de nuevas incorporaciones para los próximos doce meses (Gráfico 12).

GRÁFICO 11
PERCEPCIÓN DE LA DOTACIÓN ESPERADA A UN AÑO PLAZO RESPECTO DEL MES ACTUAL (1)
(índice de difusión)



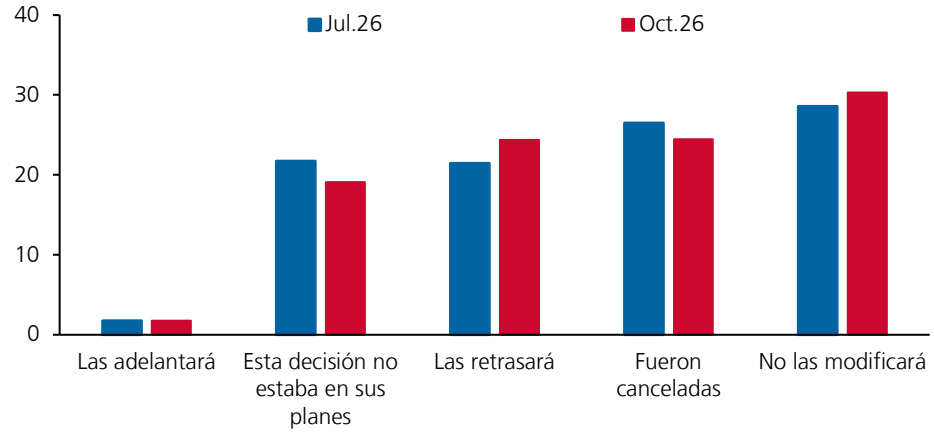
(1) Para definición metodológica, ver nota del gráfico 1.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Veo mucha disponibilidad eso sí de gente. Veo gente para contratar con harta facilidad. La gente está cuidando más su trabajo porque se nota que está más dura la cosa. Hay más disponibilidad (…) La instrucción es mantenernos lo más acotado posible en esta área de empleo."

(Gerente empresa de servicios de entretención)

GRÁFICO 12

LAS PREOCUPACIONES QUE SEÑALÓ, ¿CÓMO ESTÁN AFECTANDO LAS CONTRATACIONES DE NUEVOS TRABAJADORES? (1)
(porcentaje de empresas que posee al menos una preocupación)



(1) Considera a las empresas que, respecto del desempeño de su negocio en los próximos doce meses, declaran estar algo o muy preocupadas por al menos una de las situaciones consultadas (situación política y económica nacional e internacional, precio del dólar, precio de los combustibles, disponibilidad de financiamiento, capacidad de cubrir sus costos, disponibilidad de mano de obra calificada y cambios tecnológicos).
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Condiciones crediticias

"No hemos buscado financiamiento con la banca. Tengo un crédito que estamos pagando y, como está la situación, no quiero sobre endeudarme en caso de que la cosa siga tan complicada."

(Gerente comercio retail)

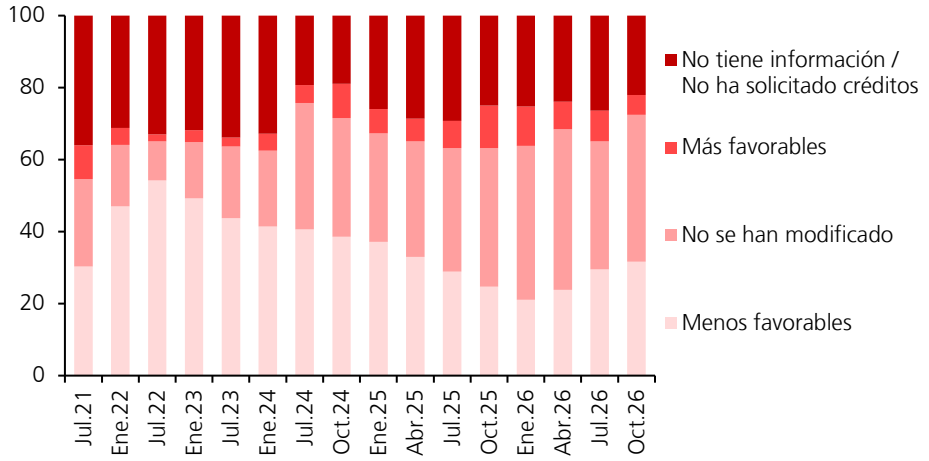
La percepción sobre las condiciones de financiamiento muestran cierta estabilización, aumentando el porcentaje de quienes no ven cambios en el último trimestre (Gráfico 13). De todas formas, hay un leve incremento en la proporción de empresas que percibe condiciones menos favorables. Entre las principales razones aludidas prevalecen la mayor exigencia de garantías y el aumento de las tasas de interés (Gráfico 14). De acuerdo con las entrevistas, estas últimas habrían sido afectadas principalmente por su subida en Estados Unidos y los conflictos externos. Además, algunas empresas atribuyen esto a un cambio en su evaluación de riesgo ante un peor desempeño. Esta situación es confirmada por algunos bancos, quienes señalan evaluaciones sujetas a las condiciones particulares de sus clientes y que están estrechamente ligadas a los niveles de venta y resultados.

"De 10 clientes que visito, dos pueden querer algo, con suerte. Yo creo que el ambiente internacional debería tener un cambio, para más confianza. No teníamos escenarios internacionales tan complejos."

(Gerente banco)

GRÁFICO 13

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



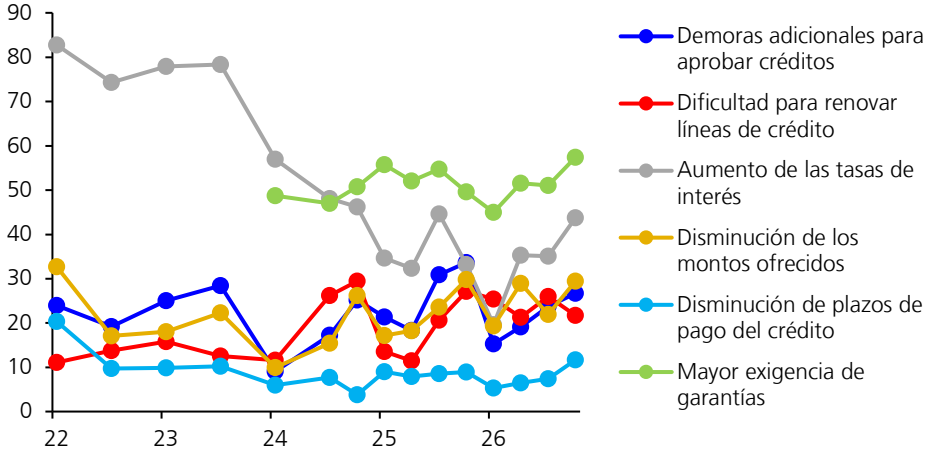
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"No tomaremos créditos nuevos salvo que nos adjudiquemos algún negocio, si tengo algún negocio voy al banco."

(Gerente proveedor minería)

GRÁFICO 14

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



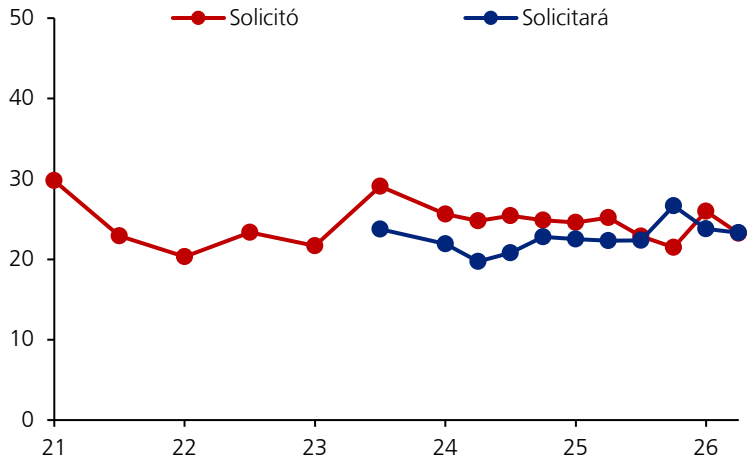
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Las tasas de interés las hemos ido traspasando a los clientes. Ahora hubo un pequeño ajuste con el alza de tasas en Estados Unidos, pero no es tan significativo."

(Gerente banco)

En relación con el crédito, disminuye el porcentaje de empresas que lo solicita, mientras que la intención de hacerlo en los próximos meses se mantiene estable (Gráfico 15). Varios consultados perciben una mayor disposición de la banca a ofrecer financiamiento, aun cuando no necesariamente lo aceptan. Esto responde a que la mayoría de las empresas señala no haberlo necesitado ni tampoco requerirlo en lo próximo. Se alude como razón evitar subir sus niveles de deuda, en un escenario en que no hay iniciativas o proyectos que lo justifiquen, mientras se mantiene la incertidumbre respecto de sus futuros niveles de venta. En general, los bancos reconocen haber reforzado la gestión comercial para tratar de llegar a nuevos clientes con la finalidad de hacer frente a un contexto en que el cumplimiento de metas se ha vuelto más complejo en varias regiones.

GRÁFICO 15
EMPRESAS QUE HAN SOLICITADO CRÉDITO EN LOS ÚLTIMOS TRES MESES / PIENSAN SOLICITAR CRÉDITO EN LOS PRÓXIMOS TRES MESES
(porcentaje de empresas que responden "Sí")



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Ha aumentado la morosidad de los clientes de la cervecería, muestra que la industria en general está mal. Hoy día tenemos plazos de pago que ya en promedio están alrededor de los 70 días, que es super alto, lo normal es 30."

(Gerente restaurant)

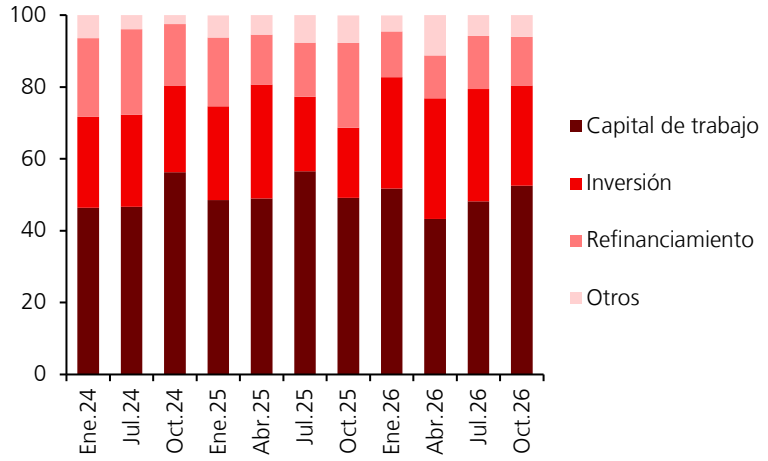
La necesidad de capital de trabajo aumenta y continúa siendo la principal razón detrás de las solicitudes de financiamiento realizadas y esperadas para los próximos meses (Gráficos 16 y 17). Al igual que en el último Informe, las empresas reportan ciertos problemas en las cadenas de pagos de proveedores o clientes, lo que atribuyen al aumento de costos y a la disminución de las ventas. Esto ha generado alteraciones en los flujos de caja de las empresas involucradas, que han requerido buscar financiamiento para cumplir compromisos. Es así como, desde el Informe de mayo, destaca el alza de los créditos destinados al pago de deudas a proveedores y a la compra de insumos o materias primas. Esto ha conllevado un aumento del gasto financiero, que unas pocas empresas reconoce ha afectado sus márgenes. Por otro lado, el porcentaje orientado a inversión disminuyó, en línea con las decisiones más cautelosas de las empresas. Esto es compartido por los bancos entrevistados, aunque con matices en algunas comunas del norte y sur que ven cierto repunte en las colocaciones de inversión. En las primeras, principalmente ligada a negocios pequeños y medianos vinculados a la minería, en las segundas al turismo en zonas específicas.

"Si me voy a la parte de flujo, caja, lo que nos está pasando mucho es que nos da la impresión de que el gasto financiero de las empresas se ha visto aumentado. Hemos tenido que salir a buscar capital de trabajo a través de endeudamiento."

(Gerente comercio automotriz)

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)



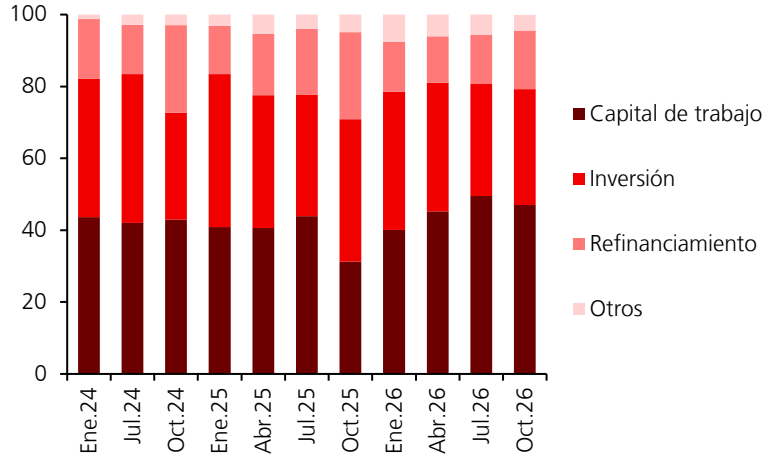
(1) Capital de trabajo considera las categorías de: Compra de insumos o materias primas, Pago de remuneraciones, pago de deudas de proveedores. (2) Inversión considera las categorías de: Adecuación a normas legales e Inversión en infraestructura, maquinaria o publicidad.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Harto capital de trabajo. Este último trimestre se está reactivando mucho más que el año pasado. Yo creo que son las oportunidades que se le están formando a los clientes con sus negocios, es estacionalidad, ahora empieza fuerte acá."

(Gerente banco)

GRÁFICO 17

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE SU EMPRESA SOLICITARÁ UN CRÉDITO DURANTE LOS PRÓXIMOS TRES MESES? (1) (2)
(porcentaje de empresas que solicitará crédito)



(1) Capital de trabajo considera las categorías de: Compra de insumos o materias primas, Pago de remuneraciones, pago de deudas de proveedores. (2) Inversión considera las categorías de: Adecuación a normas legales e Inversión en infraestructura, maquinaria o publicidad.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"En los bancos [la evaluación] es caso a caso, hay muchos clientes grandes pero que tienen yayitas financieras, entonces te dicen te financio, pero te prendan el equipo, te tiran tasas altas."

(Gerente comercio de maquinaria)

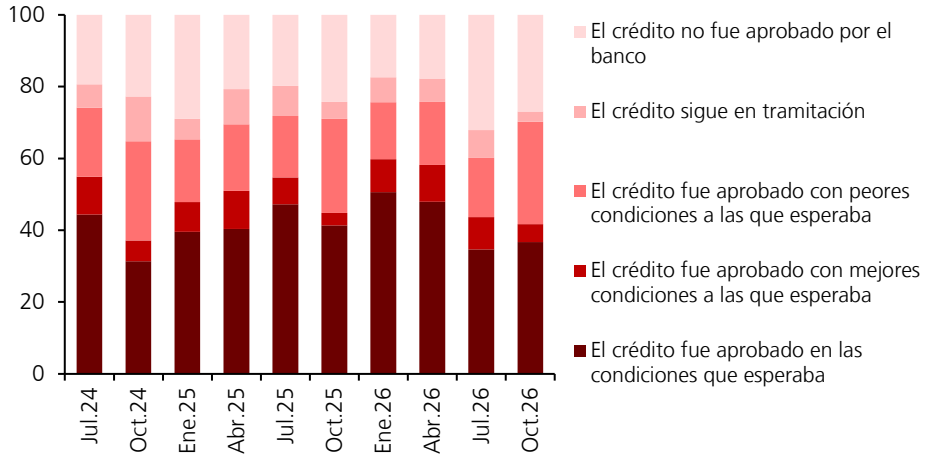
Los bancos no señalan grandes cambios en la morosidad de las empresas. Con todo, se mencionan refinanciamientos por circunstancias particulares de los clientes. Parte de esto último estaría ligado a atrasos causados por los problemas de las cadenas de pagos antes mencionadas. En el norte se agrega el efecto negativo de las condiciones climáticas que produjo atrasos en los pagos. Por el lado de personas, se señalan algunos aumentos de la morosidad. Esto, a su vez, ha contribuido al bajo desempeño reportado por los bancos en las colocaciones de consumo, en donde varios clientes han dejado de ser sujetos de crédito ante su peor evaluación crediticia.

"[La facilidad de cobro a clientes] está un poco más duro. Nosotros despachamos los productos y ponemos un plazo de pago desde esa fecha. En general, el plazo es de hasta 90 días y tenemos clientes que se han pasado de su plazo."

(Gerente comercio retail)

Aumenta el porcentaje de aprobación de créditos por parte de los bancos en los últimos meses, aunque en peores condiciones que las esperadas por los solicitantes (Gráfico 18). Pese a ello, el porcentaje de empresas que finalmente aceptó el crédito aprobado se incrementó respecto del levantamiento de julio (Gráfico 19). Según algunos consultados, esto podría vincularse a la necesidad de las empresas de contar con fondos para la compra de insumos y/o dar continuidad operacional a sus negocios, especialmente aquellos que prevén repuntes estacionales hacia fines de este año y comienzos del otro. Del mismo modo, también se conectaría con la mayor disposición de la banca a financiar proyectos. De hecho, entre los que perciben condiciones más favorables en los últimos meses, aumenta de forma importante las mejoras en las tasas de interés y la disminución de los tiempos de aprobación.

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

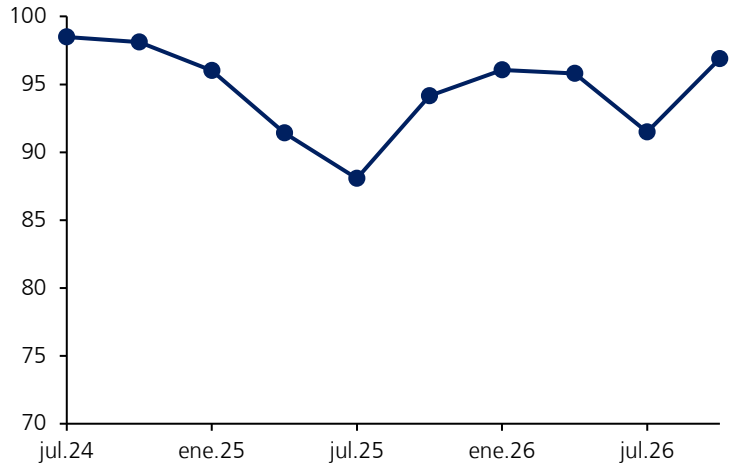


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Me han subido un poco las tasas [de interés], porque cambiamos de clasificación de riesgo como cliente, porque no pudimos pagar unas cuotas. Pero todavía nos tratan de forma razonable."

(Gerente sector frutícola)

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



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

Inversión

"El otro año, la inversión dependerá de los contratos que vayan saliendo, las posibilidades de negocios."

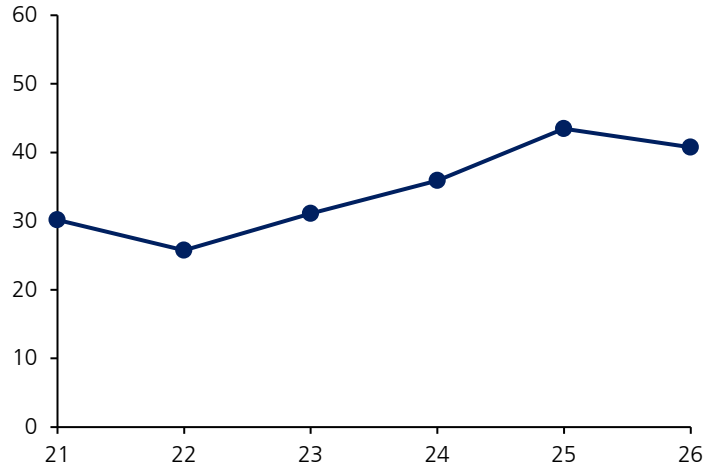
(Gerente proveedor minería)

La intención de invertir se mantiene estable respecto de un año atrás. En todo caso, durante 2026 el porcentaje de las empresas que efectivamente invirtió fue inferior al que esperaba hacerlo (Gráficos 20 y 21). Alrededor del 40% de los encuestados planea invertir durante 2027. En cuanto a las fases de los proyectos, se advierte un marcado incremento en la etapa de ejecución. De acuerdo con las empresas y bancos entrevistados, esto iría de la mano de las expectativas algo más positivas para el próximo año, lo que permitiría desarrollar nuevos proyectos y/o retomar iniciativas durante 2026. Algunos consultados mencionan los efectos positivos que tendría la Ley de Reconstrucción. En el sector minero, enfatizan la invariabilidad tributaria, los avances en materias de permisos y la certeza jurídica como un impulso importante para la inversión minera de los próximos años. De todos modos, una cantidad relevante de entrevistados indica que la concreción de sus iniciativas de inversión está condicionada a observar una mejora consistente de las cifras de sus negocios y de la economía nacional que las justifique, sin descartar nuevas postergaciones. Entre ellos, algunas empresas inmobiliarias esperan incrementar el número de proyectos, siempre y cuando la velocidad de venta mantenga un ritmo estable.

"Espero que, una vez que se promulguen las nuevas leyes y se vayan concretando cosas que están en carpeta, nuevas inversiones logren traer mano de obra, que la actividad industrial se recupere y que venga un momento en que esto se acelere."

(Gerente comercio retail)

GRÁFICO 20
EN LOS PLANES DE NEGOCIO QUE TIENE ACTUALMENTE, ¿CREE QUE SU EMPRESA REALIZARÁ INVERSIONES EL PRÓXIMO AÑO?
(porcentaje de empresas que responde "Sí")

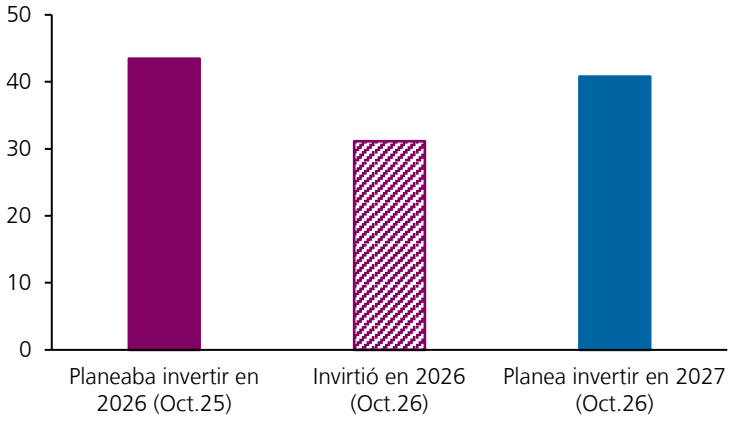


Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"El 2027 será un año que debiera terminar mejor que 2026, sobre todo en el 2do semestre porque aparecen todos estos proyectos en que hemos venido trabajando (…) Buscamos aumentar el número de proyectos entre 2027 y 2026."

(Gerente inmobiliaria)

GRÁFICO 21
INVERSIÓN 2026 Y 2027: PLANES VERSUS EJECUCIÓN (1)
(porcentaje de empresas)



(1) El gráfico combina resultados de dos ediciones de la EPN. "Planeaba invertir en 2026" corresponde a la expectativa declarada en octubre de 2025, mientras que "Invirtió en 2026" y "Planea invertir en 2027" se obtienen de la edición de octubre de 2026, que consultó por la inversión realizada en el año en curso y por los planes para el año siguiente.
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

La mayoría de los proyectos de inversión para 2027 será la continuidad de los que ya están en ejecución o la reanudación de proyectos pausados. Entre las principales áreas de inversión esperada se encuentran la construcción de nuevas instalaciones o ampliación de las existentes, la compra de maquinaria y la renovación de infraestructura tecnológica (Gráficos 22 y 23). Algunas empresas señalan más inversión, sin embargo, recalcan que esta es exigida por los mandantes a través de contratos y no necesariamente responde a un repunte significativo de las expectativas. Ejemplo de esto, son proveedores de la minería que deben renovar equipos y el comercio automotriz que representa marcas extranjeras en el país. Por otro lado, los proyectos destinados a mantener el rendimiento del activo fijo y mejorar la productividad y eficiencia se mantendría como el foco prioritario de los entrevistados. Por el lado de la EPN, esto coincide con el incremento de las empresas que declara contemplar inversiones en automatización o digitalización de procesos y en renovación o mantención de la infraestructura existente como sus principales objetivos.

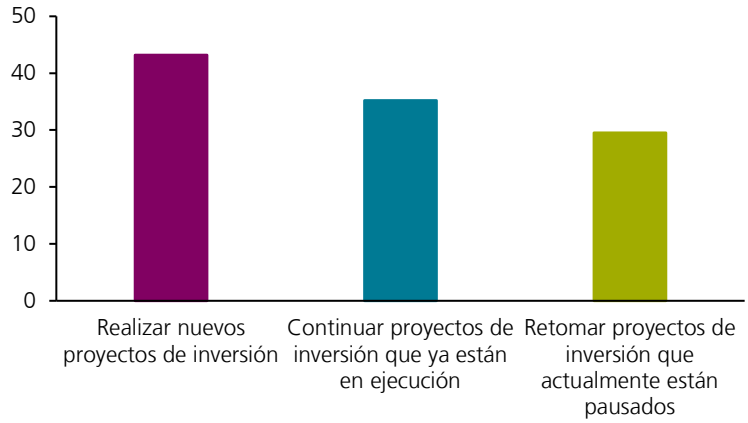
"Un cambio que va a ser importante es la invariabilidad tributaria. Para proyectos tan largos como los mineros, la invariabilidad tributaria es algo que debiera impulsar la minería. Se necesita disminuir lo más posible la incertidumbre."

(Gerente sector minero)

"Este año no hemos hecho ninguna inversión (...) Pero ya nos avisaron de nuevas inversiones... que estaban postergadas y se van a empezar a ejecutar, con una modernización de las instalaciones"

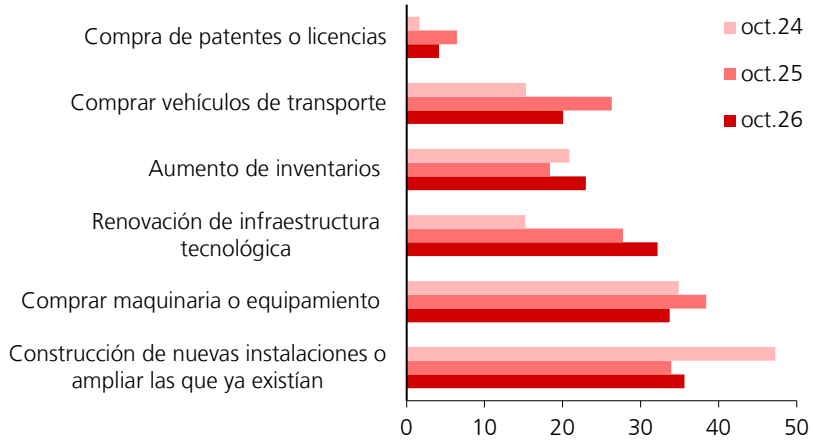
(Gerente servicios de entretención)

GRÁFICO 22
TIPOS DE PROYECTOS PARA 2027
(porcentaje de empresas de las que pretenden invertir el próximo año; selección múltiple)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

GRÁFICO 23
¿EN QUÉ ÁREAS TIENE PLANIFICADO REALIZAR INVERSIONES EL PRÓXIMO AÑO?
(porcentaje de empresas de las que pretenden invertir el próximo año; selección múltiple)



Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

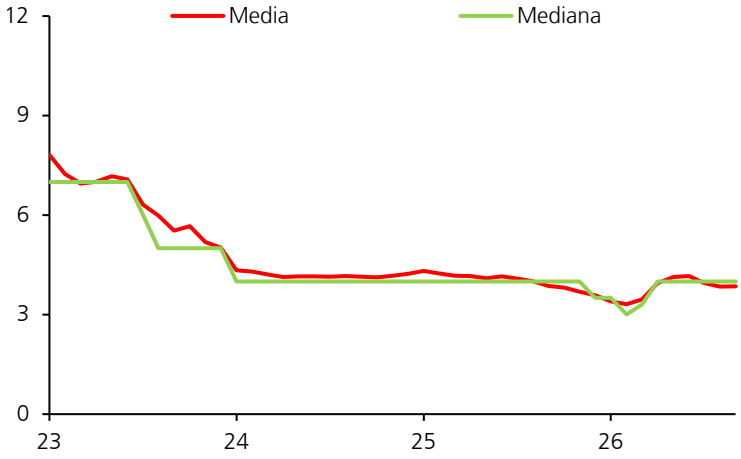
Expectativas de inflación

"Yo creo que la inflación debería aumentar, deberíamos andar en torno 5%, lo veo más cerca del 5% que del 3%."

(Gerente comercio retail)

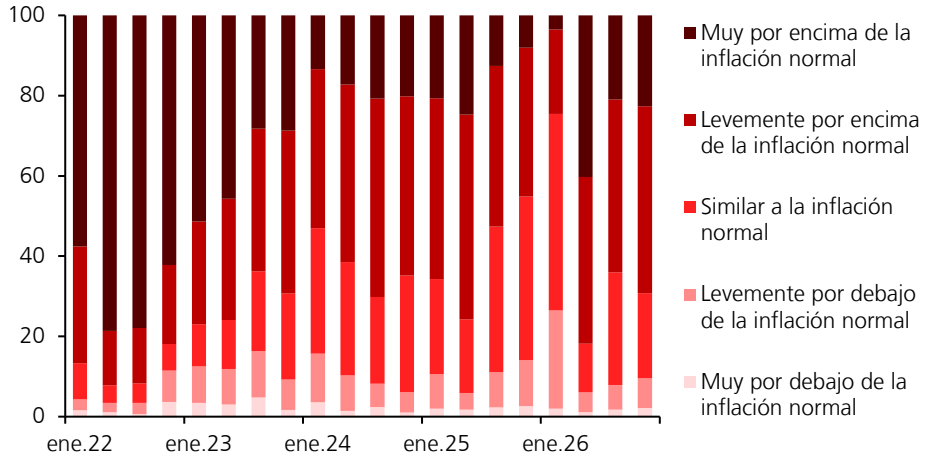
Las expectativas de inflación a doce meses de la EDEP de septiembre se mantienen estables, aunque permanecen por sobre lo registrado a comienzos de año (Gráfico 24). La mediana de la EDEP sigue en 4,0%, con una media que no ha mostrado grandes cambios. Por otro lado, en la EPN aumenta el porcentaje de empresas que prevé que dentro de doce meses la inflación se ubicará por encima de los niveles que consideran normales (Gráfico 25). De acuerdo con las entrevistas, esto tendría relación principalmente con las alzas de los combustibles de septiembre y octubre.

GRÁFICO 24
EDEP: EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN A DOCE MESES
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Determinante y Expectativas de Precios.

GRÁFICO 25
EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN A DOCE MESES EN RELACIÓN CON UNA INFLACIÓN "NORMAL"
(porcentaje de empresas)



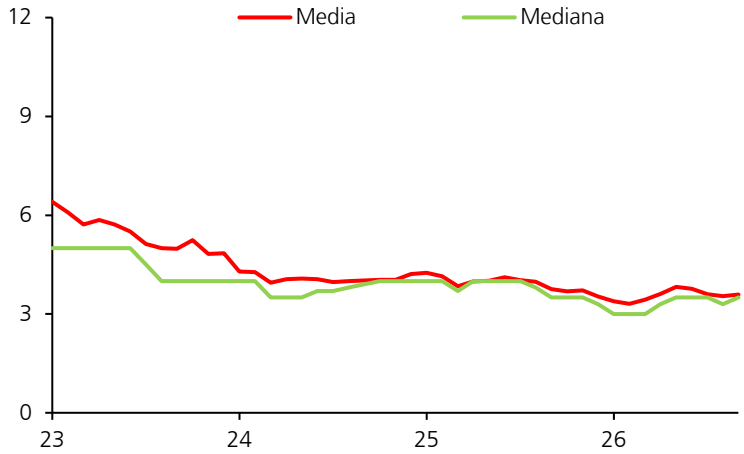
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

"Yo creo que pasó lo peor, no creo que vengan muchas alzas [de la inflación], se va a mantener una inflación del 4 o del 5%, va a ser así el próximo año, las alzas al mismo nivel."

(Gerente sector turismo)

Las expectativas de inflación a dos años aumentan (Gráficos 26 y 27). Por un lado, la mediana de la EDEP de septiembre subió respecto de su entrega de agosto y se ubicó en 3,5%. Por otro, de acuerdo con la EPN, la mitad de las empresas cree que la inflación volverá a niveles considerados normales en un plazo mayor a dos años, lo que representa una leve alza respecto de la encuesta de julio. En ello influiría, según los entrevistados, la prolongación del conflicto en Medio Oriente y sus efectos sobre el petróleo y sus derivados, los que han continuado extendiéndose por más tiempo del que tenían previsto.

GRÁFICO 26
EDEP: EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN ENTRE LOS MESES 13 Y 24
(porcentaje)



Fuente: Encuesta de Determinante y Expectativas de Precios.

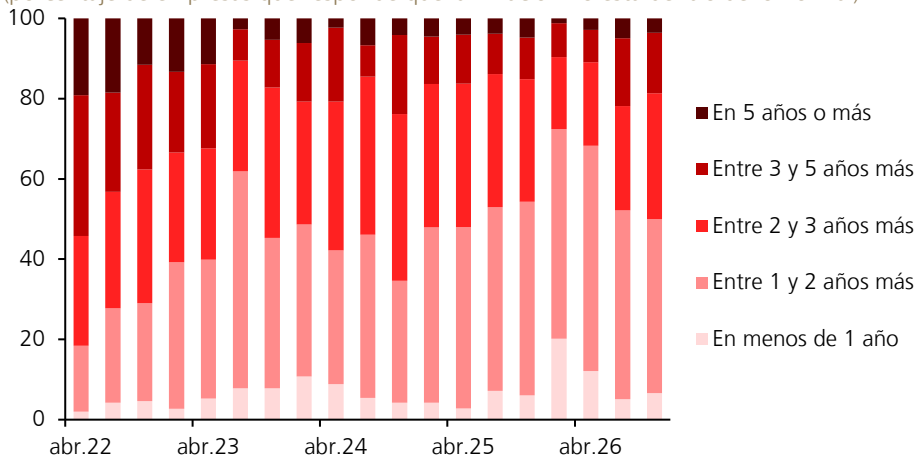
"No veo alzas [de inflación] relevantes en los próximos meses. Lo que nos preocupa hoy día es la tasa de desempleo en la región y el país."

(Gerente comercio retail)

GRÁFICO 27

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

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



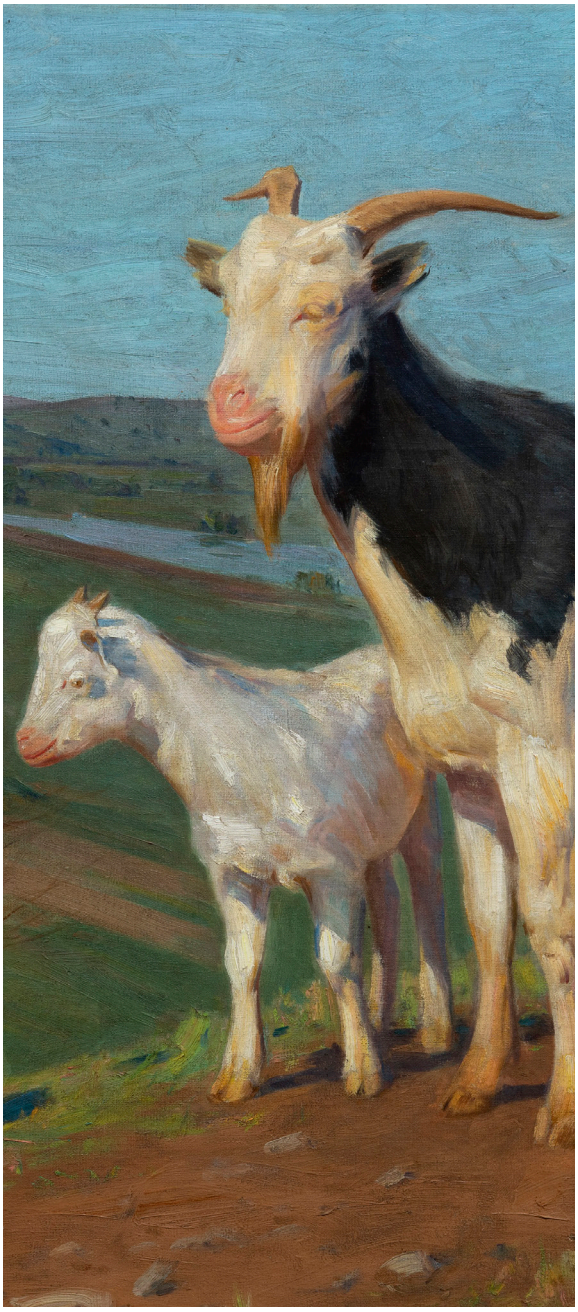
Fuente: Encuesta de Percepciones de Negocios.

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), 70 empresas respondieron la EPN y 34 respondieron la EDEP.

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.



BENITO REBOLLEDO
Cabras
Óleo sobre tela
85 x 85,3 cm

En general, las empresas reportan un desempeño débil durante el tercer trimestre. Esta evaluación está vinculada principalmente a márgenes estrechos, en medio de costos que siguen elevados y que, en ciertos casos, han aumentado. A ello se suman ventas por debajo de lo previsto en algunos sectores, especialmente los ligados al consumo de los hogares. Un grupo de entrevistados señala cierto repunte de la demanda desde inicios del segundo semestre, sin embargo, esto no ha ido acompañado de una mejora en los resultados. También se resalta el efecto negativo de las condiciones climáticas sobre distintos negocios durante julio. Por otro lado, las empresas ligadas a mercados externos presentan una evaluación más favorable. Entre ellas destacan la minería, pese a las caídas de producción, el comercio ligado al mercado boliviano y algunas líneas de productos frutícolas.

Las expectativas se mantienen favorables para el mediano y largo plazo, aunque con algo de cautela en lo más inmediato. La amplia cartera de inversiones mineras prevista para los próximos años sigue siendo el motor de estas perspectivas. No obstante, para el próximo año las empresas manifiestan prudencia, a la espera de una mejora de la actividad económica y del mercado laboral en algunas comunas, así como de un menor precio de los combustibles, factores que contribuirían a mejorar la confianza de las empresas y los consumidores.

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

La generalidad de los entrevistados reporta elevadas presiones de costos. Al petróleo y sus derivados, se agregan menciones a la cotización previsional y el alza del dólar. La extensión del conflicto en Medio Oriente y su efecto sobre los combustibles se mantiene como una preocupación importante. Asimismo, se señalan nuevas alzas en servicios de transporte e insumos para la construcción, principalmente en zonas extremas. Los costos laborales siguen apareciendo de forma importante, asociados al mayor costo previsional tras el alza de la cotización en agosto. Además, se reitera el impacto de la reducción de la jornada laboral y la inquietud por las pretensiones salariales en rubros específicos, como el turismo, ante el comienzo de la nueva temporada estival.

Varios consultados dan cuenta de algún grado de traspaso de costos a precios, principalmente entre empresas. Esto se ha dado mayoritariamente en insumos o servicios cuyo costo se ha visto incidido fuertemente por los combustibles. Entre estos últimos, destacan los proveedores de servicios de transporte, insumos para la construcción y alimentos. En los servicios regulados por contratos, un par de empresas declara haber incorporado el mayor precio de los combustibles en los nuevos contratos o haber logrado traspasar este costo a las empresas mandantes.

En menor medida, algunos entrevistados ligados al consumo de los hogares reconocen un traspaso parcial a precios finales. Eso sí, en general, se alude que los bajos niveles de venta y la competencia continúan siendo una limitante importante para un traspaso total. Consultados del comercio minorista indican haber subido algunos precios en productos con alguna diferenciación particular. Entrevistados ligados a restaurantes también aplicaron alzas a causa de los mayores costos de los alimentos. En cualquier caso, la generalidad de opiniones indica que las decisiones de consumo de los clientes cambiaron en el último año, vinculado al alza de los combustibles y a una percepción de mayor incertidumbre sobre el empleo.

Percepción de las condiciones financieras

La percepción sobre el acceso al crédito sigue siendo dispar entre empresas, aunque varias destacan una mayor disposición de la banca a otorgar financiamiento. En todo caso, esto no se ha traducido necesariamente en un mayor endeudamiento, pues los consultados, en general, señalan no requerir financiamiento actualmente. Otros declaran haber solicitado financiamiento para capital de trabajo, ante alteraciones en las cadenas de pagos de sus clientes o proveedores. Por lo mismo, algunas empresas reconocen un aumento en el gasto financiero en el último año. Otros negocios perciben un alza de las tasas de interés en los meses recientes, la que atribuyen a una evaluación más estricta por parte de los bancos a causa de su peor desempeño.

Desde la banca, se reporta una situación disímil entre la cartera comercial y la de personas. Mientras la primera muestra crecimientos, aunque con distinta magnitud entre regiones, la segunda mantiene un bajo dinamismo en los créditos de consumo. En algunas ciudades se señala un repunte en las colocaciones a empresas de menor tamaño, lo que se atribuye principalmente a la actividad del sector minero. En negocios más alejados de este sector, reportan un flujo de colocaciones más acotado y por debajo de lo previsto, lo que obedecería a una mayor cautela de las empresas para realizar inversiones, ante el alza del precio de los combustibles y la incertidumbre económica. En banca personas, estos factores también han incidido en el bajo desempeño de las colocaciones de consumo, junto con un aumento de la morosidad y de las solicitudes de refinanciamiento. En el segmento hipotecario se enfatiza el efecto positivo de la extensión del Fogaes y su ampliación a viviendas de hasta UF6.000. De todas formas, las inmobiliarias continúan indicando que reunir el pie requerido es el principal desafío para sus clientes.

Mercado laboral

Los entrevistados no reportan cambios recientes en sus dotaciones, salvo casos puntuales en que se reconoce haber realizado desvinculaciones ante la menor actividad. Esto último ocurre principalmente en comercios minoristas de menor tamaño. La mayor parte de las empresas sigue operando con una dotación acorde con su actividad actual.

Las expectativas de contratación se mantienen limitadas, en medio de una percepción de mayor disponibilidad de trabajadores. Salvo por aumentos estacionales en algunos negocios, como comercio *retail* o turismo, no se indican mayores intenciones de incrementar la dotación. En rubros como la construcción, esto se encuentra altamente condicionado a la activación de obras públicas en algunas ciudades y a la recuperación de las ventas inmobiliarias que fortalezcan la confianza de los inversionistas y favorezca la realización de nuevos proyectos el próximo año.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

Las empresas prevén que el cierre de año será similar o mejor que los trimestres anteriores. En ello influye principalmente la estacionalidad de sus negocios, como ocurre en los servicios de entretenimiento, el comercio y el turismo. En cualquier caso, reconocen que será difícil alcanzar las cifras originalmente presupuestadas para este año, las cuales incorporaban expectativas más favorables.

Las perspectivas para el próximo año son más positivas, aunque se mantienen cautelosas. Estas se encuentran condicionadas a una mejora de las cifras económicas y de la confianza de las empresas y los consumidores. Si bien la minería continúa sosteniendo las expectativas, algunos entrevistados matizan que los efectos positivos sobre los negocios locales podrían aplazarse para 2028.

Sectores económicos

Los entrevistados vinculados a la minería señalan que el nivel de actividad se ha mantenido favorable en el sector. No obstante, los contratistas enfatizan el fuerte control de costos. Este proviene, por una parte, de las empresas mineras mandantes, en un contexto de menor ley del mineral y mayores costos asociados. A ello se agregan los mayores costos de combustibles, insumos y laborales que deben asumir las empresas proveedoras del sector para cumplir con sus obligaciones contractuales.

En el comercio minorista, el consenso apunta a una demanda débil, en particular entre los negocios de menor tamaño. Algunos incluso reportan caídas en los niveles de ventas respecto de un año atrás. En contraste, el comercio ligado al mercado boliviano se mantiene favorable. En el segmento automotriz, se reportan crecimientos en las unidades vendidas respecto de 2025, aunque la evaluación de los márgenes sigue siendo negativa. Casi la totalidad de los entrevistados ligados al comercio señaló interrupciones en su funcionamiento durante julio a causa de las lluvias, afectando sus ventas del tercer trimestre.

En los sectores de la construcción e inmobiliario se menciona cautela respecto de los proyectos del próximo año. Las constructoras de menor tamaño indican que están ejecutando una cartera acotada de iniciativas y esperan consolidar sus ventas antes de iniciar nuevos proyectos. Las inmobiliarias de mayor tamaño reportan un ritmo favorable de ventas, aunque en línea con las expectativas acotadas que tenían para este año. Vuelve a destacarse el efecto positivo del Fogaes. Para 2027 esperan aumentar el número de proyectos en construcción, aunque ello dependerá del ritmo de ventas de los proyectos actuales.

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 13 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas), 696 empresas respondieron la EPN y 452 respondieron la EDEP.

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.



BENITO REBOLLEDO
Amanecer en Peñalolén
Óleo sobre tela
42,5 x 55,5 cm

Una parte importante de los entrevistados de la Macrozona coincide en que el desempeño del negocio continúa siendo menor que lo proyectado para este año. La debilidad de la demanda interna se mantiene como el principal factor para explicar los resultados, en especial en rubros como el comercio automotriz, el *retail* —vinculado a la venta de líneas de vestuario— y la construcción. A su vez, se relata una contracción en los márgenes de ganancia.

Así, se consolida la percepción de un 2026 que será muy similar al año previo, con un optimismo que ha ido menguando de forma continua en los últimos Informes. Para 2027, se mantiene una visión de desempeño igual o mejor que en 2026, pero condicionada a diversos elementos. Entre estos destacan la evolución del conflicto en Medio Oriente, el efecto de los cambios políticos-legislativos y una mejora sustantiva de los indicadores de actividad y empleo.

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

Las empresas siguen señalando mayores presiones por el lado de sus costos. Por una parte, aquellos directamente vinculados al conflicto entre Estados Unidos e Irán, como el precio de los combustibles y los costos de transportes y fletes, han seguido aumentando. Por otra, si bien no se menciona un alza reciente, los elevados costos laborales siguen teniendo un alto impacto en los presupuestos de las empresas.

En un contexto de traspaso acotado de las alzas de costos, los márgenes de ganancia han continuado estrechándose, principalmente por la debilidad de la demanda. Así, buena parte de los entrevistados menciona que ha tenido que sacrificar una fracción de sus márgenes.

A futuro, se espera una persistencia en los costos, mientras que la evolución de los precios sería más heterogénea. Las presiones se mantendrán por el lado de los costos de la mano de obra, mientras que existe incertidumbre por aquellos relacionados con el conflicto geopolítico. En tanto, la capacidad de traspasar costos a precios dependerá del nivel de competencia en el mercado en que se desenvuelve cada empresa, la actualización de contratos, así como de una eventual reactivación de su demanda.

Percepción de las condiciones financieras

Las condiciones financieras se perciben como heterogéneas dependiendo del rubro entrevistado. En algunos casos se reconoce mayor disposición por parte de la banca para cubrir necesidades de financiamiento, aunque los estándares de otorgamiento siguen siendo exigentes, lo que dificulta el acceso de sectores económicos específicos. En cuanto a las tasas de interés, se señala que las de corto plazo se mantienen o son levemente menores, mientras que las de largo plazo han aumentado.

La demanda de crédito también muestra señales mixtas. Entrevistados de la banca señalan que buena parte del aumento de colocaciones se debe a mejor gestión comercial, refinanciamientos y, en ocasiones, inversiones de menor envergadura. Además, los bancos aprecian cierta cautela por parte de las empresas para endeudarse, especialmente en proyectos de más largo plazo.

Algunos indicadores de morosidad dan indicios de un leve aumento. Los bancos relatan que la mora ha crecido incipientemente en la cartera de personas y en algunos rubros como servicios personales. Por otra parte, las empresas coinciden en un aumento del plazo de pagos por parte de sus clientes en los últimos meses.

Mercado laboral

Los entrevistados indican que, en general, su dotación de trabajadores no ha sufrido mayores variaciones en lo reciente. Las empresas señalan que su nivel de actividad es coherente con el tamaño de dotación al que han ido convergiendo en los últimos años, por lo que a futuro no se esperan contrataciones ni desvinculaciones adicionales. Solo en rubros muy específicos, como el comercio automotriz, se han visto en la necesidad de reducir su personal.

Las empresas perciben mayor disponibilidad de trabajadores, pero en un contexto de actividad moderada y mayores costos. Lo anterior se refleja en una caída de la rotación y una mayor cantidad de postulaciones, especialmente de profesionales que buscan ocupar cargos de menor calificación. Con todo, los entrevistados reconocen estar prefiriendo la automatización, la tercerización de tareas y el control de gastos, antes de efectuar nuevas contrataciones.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

En general, se mantiene una visión de que 2027 será mejor que el año en curso, pero con un optimismo más moderado en comparación a Informes anteriores. Algunas empresas siguen anticipando una recuperación el próximo año, mientras que otras son más cautas. En todo caso, no se percibe una expectativa transversal de fuerte aceleración. El desempeño dependerá críticamente de la evolución de los indicadores de actividad, empleo e inflación.

Los planes de inversión también se han acotado, con proyectos que se postergan más que cancelarse. Varios entrevistados reconocen que la cantidad de proyectos en carpeta se mantiene o ha aumentado, pero las expectativas de concretarlos se han ido desplazando en el tiempo. Las inversiones que sí se concretarían son aquellas destinadas al reemplazo de capital y a mejoras de productividad en el corto plazo, más que a ampliaciones estructurales.

Sectores económicos

La actividad del comercio concentra uno de los panoramas más complejos y heterogéneos. Por una parte, el comercio *retail* muestra diferencias entre la contracción de las líneas de vestuario y un desempeño algo mejor en venta de bienes durables, como electrodomésticos. Por otro lado, en el rubro automotriz, aun cuando los volúmenes de venta han subido, la mayor competencia por la entrada de automóviles provenientes de China ha reducido la rentabilidad del negocio.

La agricultura también presenta diferencias por productos, y algunos riesgos cobran relevancia de cara a 2027. Los resultados en frutas frescas —especialmente uva de mesa—, avellano europeo y olivos permitieron a las empresas dedicadas a esas líneas de producción tener un buen desempeño. En otras frutas secas —como las nueces— los resultados fueron modestos. Para el próximo año existe poca claridad en torno a la actividad, que estará fuertemente incidida por el Fenómeno de El Niño, los desarrollos arancelarios y los costos de transporte.

El sector minero mostró una actividad acotada, aunque sostenida por el elevado precio del cobre. Los resultados operacionales de las empresas del rubro fueron débiles, debido a la menor ley del mineral, la necesidad de aumentar la profundidad de explotación en las minas y los costos de los combustibles, especialmente el diésel. Los entrevistados son optimistas en torno a la cartera de proyectos para los próximos años, si bien acotan que se trata mayoritariamente de proyectos *brownfield* —los que buscan ampliar, optimizar o extender la vida útil de un yacimiento existente—, a la vez que persiste una preocupación por la obtención de permisos y la judicialización. En todo caso, se espera que la entrada en vigor de la invariabilidad tributaria genere un impulso adicional en el rubro.

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 12 entrevistas en esta área (tanto presenciales como remotas), 101 empresas respondieron la EPN y 58 respondieron la EDEP.

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



BENITO REBOLLEDO
Laguna y lomaje
Óleo sobre tela
48,3 x 59,5 cm

La evaluación de los entrevistados sobre el desempeño de sus negocios durante el tercer trimestre es mixta. Gran parte de las empresas señala que sus resultados se han visto resentidos ante la debilidad de la demanda y las presiones de costos. Algunas incluso califican el tercer trimestre como el más bajo del año, debido a la menor liquidez de clientes y hogares, y a una mayor incertidumbre económica. A ello se suma una competencia más intensa en algunos mercados y el efecto de los fenómenos climáticos adversos en ciertos rubros. Estos factores se han traducido en menores ventas, dificultades para sostener volúmenes y márgenes más estrechos.

La mayoría de los entrevistados prevé una mejora de los resultados de sus negocios durante el cuarto trimestre de este año, aunque asociada principalmente a factores estacionales y a condiciones específicas de sus mercados. Esto se traduciría en un cierre de año con una tasa de crecimiento cercana a cero respecto de 2025. Para 2027, predomina la cautela y la incertidumbre sobre el desempeño, aunque con perspectivas algo más favorables en algunos rubros exportadores y parte de la edificación de viviendas.

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

Las empresas de la Macrozona siguen mostrando una percepción generalizada de aumento de costos, especialmente en combustibles, transporte, energía y costos laborales asociados a cambios regulatorios, en particular al reciente ajuste de la jornada laboral.

Transversalmente, se señala que estos incrementos han comprimido los márgenes debido a una demanda debilitada y a la dificultad para traspasar completamente los mayores costos a los precios de venta. Los entrevistados reportan una demanda interna más débil, con consumidores que se han vuelto más sensibles al precio y, en algunos casos, con indicios de deterioro de la capacidad de pago de los hogares. Esto ha impulsado descuentos, promociones y estrategias para mantener el volumen de operaciones, aunque con las consecuencias ya señaladas sobre los márgenes.

Hacia adelante, predomina la incertidumbre respecto de la evolución de los factores que han impulsado el alza de los costos, en especial el conflicto en Medio Oriente. De todos modos, prevalece la expectativa de que las presiones de costos permanecerán elevadas.

Percepción de las condiciones financieras

Las empresas mantienen la percepción de que las condiciones de financiamiento bancario son estrictas, incluso con aumentos de las tasas de interés para mayores plazos en algunos instrumentos. Los bancos atribuyen este incremento a la evolución de las tasas de interés en Estados Unidos y el desarrollo de los conflictos geopolíticos en los últimos meses. De todos modos, la mayoría de los entrevistados no ha solicitado financiamiento en el último trimestre, ya que busca operar con recursos propios o evitar subir sus niveles de deuda. Las pocas operaciones mencionadas han estado orientadas a reducir la carga financiera mensual.

Los bancos reportan un crecimiento acotado de las colocaciones. Quienes dan cuenta de mejores resultados, lo asocian principalmente a mayores esfuerzos de venta. El grueso de las operaciones sigue dirigido a financiar capital de trabajo, mientras que en algunos casos dan cuenta de cierto aumento de aquellas orientadas a financiar nuevas inversiones, tanto en créditos comerciales como en operaciones de *leasing*.

Algunos entrevistados reportan mayores dificultades financieras de clientes y proveedores, que se han reflejado en una extensión de los plazos de pago y un incremento de la morosidad. Esta situación se asocia al débil desempeño de la actividad y la demanda local, con el consiguiente deterioro de los flujos de caja en algunos rubros. No obstante, los bancos consultados reportan que la morosidad aún se mantiene en niveles normales.

Mercado laboral

Las condiciones del mercado laboral continúan la tónica de los Informes anteriores, destacando una mayor holgura en comparación con años previos. Esto se observa principalmente en más disponibilidad de trabajadores y en una percepción extendida de que las personas muestran mayor interés por conservar sus empleos, en un contexto económico incierto.

En varios sectores se reportan ajustes acotados o mantención de dotaciones, junto con esfuerzos por mejorar la productividad para compensar el aumento de los costos laborales. Las empresas continúan mostrando cautela en sus planes de contratación y priorizan ganancias de eficiencia antes que expansiones relevantes de personal. Solo de forma puntual, algunos entrevistados reportan aumentos de dotación debido a factores estacionales. Sin embargo, aun en estos casos, la cantidad total de trabajadores contratados es menor al promedio de años anteriores, debido a las inversiones en automatización realizadas en períodos previos.

Hacia adelante, la mayoría de los entrevistados anticipa mantener dotaciones acotadas y reforzar procesos de optimización de recursos. No obstante, existen sectores más intensivos en mano de obra, como la construcción y la industria forestal, que esperan aumentar sus contrataciones si se consolida una recuperación de la actividad y la inversión.

Proyecciones y expectativas de corto y mediano plazo

En general, se prevé una mejora del desempeño durante el último trimestre de 2026, aunque de la mano de factores estacionales y condiciones específicas de algunos mercados. Esto llevaría a cerrar el año con tasas de crecimiento cercanas a cero respecto de 2025, las cuales serían inferiores a lo contemplado a inicios de año, en particular en los rubros asociados al consumo.

Para 2027, predomina la cautela y la incertidumbre sobre el desempeño de los negocios, aunque con perspectivas algo más favorables en algunos rubros exportadores y parte de la construcción. En ello influirá la dinámica prevista para algunos precios internacionales, así como el impacto que se espera tenga la Ley de Reconstrucción sobre la inversión.

En el caso de la inversión, las iniciativas ejecutadas en 2026 se han mantenido en línea con lo presupuestado. Estas se orientaron al mantenimiento de las operaciones, la adopción de nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia de los procesos, contener costos e incrementar la productividad. Solo algunos sectores realizaron leves ampliaciones de capacidad.

Para 2027, las inversiones conservarían objetivos similares. Sin embargo, algunos entrevistados indican que su materialización quedaría supeditada a una recuperación más clara de la demanda y de las condiciones económicas.

Sectores económicos

Los sectores vinculados a la industria continúan mostrando un desempeño heterogéneo, en un contexto marcado por costos elevados y perspectivas que siguen dependiendo en gran medida de la evolución de los mercados externos. En la actividad salmonera, los entrevistados reportan una mejora respecto de trimestres anteriores, favorecida por mejores precios y condiciones de mercado. Sin embargo, persiste cautela ante riesgos sanitarios y ambientales, incluidos eventuales episodios de *bloom* de algas. La actividad ganadera presenta un desempeño favorable, apoyado por condiciones que han permitido sostener precios y resultados positivos. El sector forestal sigue operando en un entorno complejo, marcado por una demanda externa débil y márgenes acotados.

En el comercio dan cuenta de un débil desempeño durante el último trimestre. Se espera un repunte a fines de año, aunque asociado principalmente a factores estacionales. En general, se reporta un debilitamiento de la demanda durante el tercer trimestre, en respuesta a la menor liquidez de los hogares y su preocupación por el estado del mercado laboral y de la economía en general. A ello se suma una competencia más intensa en algunos sectores, como los restaurantes y el comercio minorista y *retail*, donde los descuentos y promociones han buscado dar algún impulso a las ventas. También se reporta el efecto adverso de los fenómenos climáticos sobre el flujo de clientes. De todos modos, se espera que el repunte estacional provocado por las celebraciones de fin de año y la época estival ayude a mejorar el desempeño de estos sectores.

En la construcción y el sector inmobiliario destaca el repunte de las ventas de viviendas con financiamiento privado, principalmente por las políticas que se han adoptado durante el año (ampliación del Fogaes y reducción del IVA). Esto ha llevado a la reducción del stock disponible, lo que ha favorecido el inicio de nuevos proyectos y/o la evaluación para comprar otros terrenos. En algunas zonas, se resalta el impulso adicional que ha significado para ciertos proveedores la concreción de algunos proyectos de obras públicas.

banco central Chile

Informe de Percepciones de Negocios NOVIEMBRE 2026