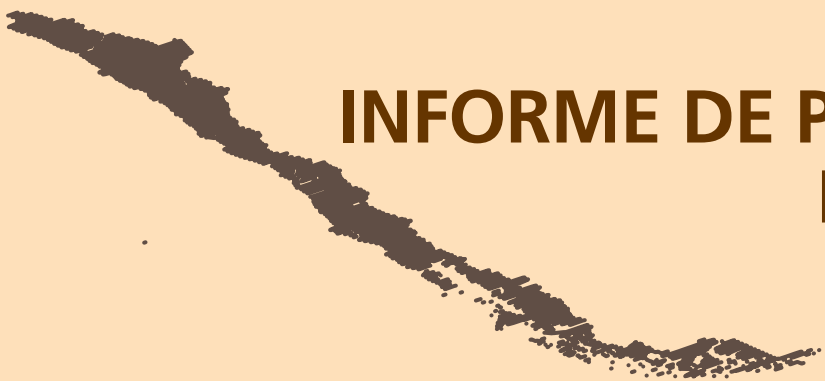




INFORME DE PERCEPCIONES DE NEGOCIOS

NOVIEMBRE 2016



Este documento —que se publica en febrero, mayo, agosto y noviembre— resume las opiniones recogidas por economistas de la Gerencia de Estrategia y Comunicación de Política Monetaria de la División Estudios en entrevistas con la administración de alrededor de 200 empresas a lo largo del país, realizadas entre el 8 de septiembre y el 24 de octubre de 2016. Las visiones contenidas en este informe no coinciden necesariamente con la evaluación que el Consejo del Banco Central tiene de la coyuntura económica.



RESUMEN

La percepción de gran parte de los entrevistados indica que el resultado de sus negocios se mantuvo estable en el tercer trimestre, en línea con lo esperado. Al mismo tiempo, el consenso de los entrevistados cree que solo se podría observar algo de mayor dinamismo de sus negocios, y de la economía en general, para fines del próximo año y con mayor claridad para el 2018. Esto, pues creen que para esa época ya se habrá resuelto parte de la incertidumbre actual y habrán mejorado las confianzas. Por Macrozonas, en el norte se sigue observando una situación más deprimida que en el resto del país, pues los efectos de la baja en la actividad e inversión minera siguen siendo visibles con fuerza. En la Macrozona centro, los entrevistados no dan cuenta de mayores cambios, con un desempeño de sus negocios que consideran acotado. En la Macrozona sur se aprecia mayor heterogeneidad: mientras los consultados proveedores del sector salmonero señalan estar atravesando por dificultades importantes, en otros sectores varios comentan resultados por sobre lo esperado.

La inversión continúa estancada en gran parte de las empresas visitadas y no se observan muchos incentivos que la impulsen. En general, la baja demanda actual hace que varios entrevistados indiquen que su capacidad instalada es adecuada o que poseen capacidad ociosa. Se suma la incertidumbre sobre los contratos actuales y la ausencia de proyectos relevantes en algunos sectores, en especial en lo relacionado con la minería, lo que limita fuertemente la disposición a invertir. En contraposición, algunos entrevistados indican que el bajo costo de financiamiento y oportunidades de negocios, son un buen aliciente para invertir. Sin embargo, esta es una fracción muy baja. En general, aquellos que están realizando alguna inversión lo hacen para mejorar procesos y bajar costos, especialmente laborales.

En el mercado laboral, la percepción general de los entrevistados es de una mayor disponibilidad de mano de obra, en especial de profesionales. Muchos relatan que el número de personas buscando trabajo ha aumentado de modo importante, en particular la entrega de curriculum vitae en sus oficinas. Asimismo, dan cuenta de una baja en las pretensiones de renta, especialmente de personas

que llevan varios meses desempleadas y están dispuestas a trabajar por un salario a veces bastante menor al que recibían en su empleo anterior. La incertidumbre laboral sigue percibiéndose elevada.

Respecto de los costos, destaca una percepción generalizada de estabilidad. Muchos indican que han hecho ajustes importantes para poder seguir compitiendo en sus mercados, pero que los espacios ya se han limitado bastante. Sobre los precios de venta, la inmensa mayoría señala que no están pensando en aumentos relevantes, porque las condiciones de demanda no lo permiten, en un contexto en que las personas y empresas se han vuelto muy sensibles a cambios de precios. Más aún, la porción de entrevistados que ha debido ajustar sus precios a la baja o incrementar el uso de promociones para mantener o incentivar la venta es cada vez mayor.

Sobre las condiciones financieras, sigue destacando la percepción de un bajo costo del crédito, pero tanto bancos como empresas consultadas coinciden en la baja demanda por endeudamiento. La mayor parte de los créditos cursados corresponden a renegociaciones de cartera o capital de trabajo. Los bancos muestran preocupación por un incipiente aumento en la mora, en especial en la Macrozona norte.

MACROZONA NORTE^{1/}

La mayoría de los entrevistados señala que el escenario económico sigue complejo. Las consecuencias del ajuste en el sector minero continúan afectando el desempeño del resto de la economía de la Macrozona, aunque varios entrevistados dan cuenta de cierta estabilización del panorama. Tanto los proveedores de la minería como el comercio y el turismo ven un desempeño que persiste menor al de un año atrás, aunque en los últimos meses se ha estabilizado en niveles bajos. La excepción son los entrevistados del rubro inmobiliario y de la construcción, quienes nuevamente refieren una baja relevante de las ventas y la postergación del inicio de nuevos proyectos. Los entrevistados relatan que el foco continúa en generar mejoras de eficiencia y en el control de los costos, pero

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

los espacios se han reducido. La elevada competencia entre las empresas, junto con el menor número y volumen de los negocios restringe el alza de los precios. En el mercado laboral, destaca una mayor disponibilidad de mano de obra en gran parte de los sectores y una baja relevante en las pretensiones de renta, en particular de los que se desempeñaban en el sector minero y que llevan varios meses sin poder encontrar trabajo. Sigue la incertidumbre por la estabilidad de las fuentes laborales y la caída del ingreso, principalmente, la parte variable. Los bancos consultados afirman que existe poca disposición al endeudamiento. La razón principal es la inseguridad sobre la fuente laboral, para las personas, y en las empresas por la demanda que enfrentarán sus negocios. Varios bancos señalan un aumento de la mora y de sus indicadores de riesgo. Buena parte de los entrevistados estima que el próximo año será similar al actual en cuanto al desempeño de sus negocios. También, que hacia el 2018 podría haber alguna recuperación, por la mejora de las expectativas y mayor certidumbre.

Los consultados de empresas proveedoras de la minería indican cierta estabilización de los niveles de venta. La venta de maquinaria nueva sigue restringida, tanto por la capacidad ociosa que prevalece en el sector —que hace más rentable el arriendo o la compra de usadas— como por la incertidumbre sobre los contratos actuales y la ausencia de proyectos futuros. Se suma que los pocos proyectos son por menores montos y plazos, dificultando la planeación del negocio a horizontes más largos. Los contactados que proveen insumos para la operación de las minas persisten con volúmenes de ventas similares, pero con productos más económicos. La excepción son algunos de Copiapó, que vieron bajar sus ventas de manera importante ante el cierre de una mina. Sobre indicadores adelantados, como las cotizaciones u órdenes de compra a futuro, no hay coincidencia entre los entrevistados. Unos señalan un leve repunte para el cuarto trimestre y la primera parte del 2017, otros esperan una muy baja actividad en ese mismo período. En todo caso, destacan que, de haber algún impulso, vendría de la necesidad de ejecutar los presupuestos de este año o por el agotamiento de la vida útil de las maquinarias. También afirman que el gasto de gobierno ha apuntalado algo las ventas, principalmente el destinado a obras viales.

En el sector hotelero siguen indicando tasas de ocupación bastante menores a las de años previos, reconociendo que en los últimos meses se han ido estabilizando. La baja continúa ligada al segmento corporativo. Se suma que, según los consultados, las empresas comenzaron a utilizar hoteles de menor precio y han restringido marcadamente el monto de los viáticos, afectando el gasto en restaurantes. Así, algunos hoteles han cerrado, destacando uno de cinco estrellas en Calama. El arriendo de salones persiste como lo más resentido, por el freno a los seminarios, capacitaciones y celebraciones. De todos modos, la mayor ocupación de turistas, en especial argentinos, o eventos puntuales ha compensado en algo. En los casinos de juegos coinciden en la significativa merma del flujo de personas, pero hay diferencias sobre el gasto promedio, que en ciertos casos se mantuvo y en otros disminuyó de modo relevante.

En el comercio minorista, los entrevistados muestran percepciones variadas. Las ventas de durables y/o semidurables siguen bastante afectadas por la menor disposición de las personas a gastar y endeudarse. Las ventas de alimentos se redujeron en las zonas en que la población flotante tuvo un descenso importante —como en la región de Antofagasta—, pero aumentaron en otras donde las personas han realizado emprendimientos relacionados con la comida. De hecho, en algunas ciudades dan cuenta de mayor demanda por bodega relacionada con esta actividad. Los consultados del sector automotriz también tienen opiniones diversas. Unos indican que las ventas persisten con tasas de crecimiento anual negativas, pero niveles que se han estabilizado, mientras otros señalan un repunte notorio en el período. En todo caso, ambos grupos coinciden en que la mayor parte de la venta se realiza con crédito y que, más allá del alza de la tasa de rechazo de solicitudes, los oferentes de crédito han flexibilizado algo las políticas de aprobación.

El sector inmobiliario privado es el que muestra el mayor deterioro en los últimos meses, algo que es transversal en toda la Macrozona y que provocó una baja generalizada de las expectativas. La mayoría de los entrevistados relata ritmos de ventas bastante menores, alza de los desistimientos de las promesas y detención o reevaluación de los proyectos en ejecución o por desarrollar. La magnitud de la caída de ventas o



desistimientos es muy variable. Así, relatan que aumentó la proporción de unidades con entrega inmediata. Esto, genera preocupación respecto del tiempo que tomará agotar los *stocks* disponibles. En este contexto, afirman que aumentó la competencia, llevando a ajustar los precios de venta o a realizar ofertas para incentivar la compra, en particular para ayudar a cubrir parte del mayor pie que debe desembolsar el cliente. Al efecto en las ventas de la incertidumbre laboral, los menores ingresos y la mayor exigencia de los bancos, se suma el incremento de propiedades usadas en venta y en arriendo, con caídas leves de sus precios. Los entrevistados que participan en la construcción de viviendas con subsidio estatal señalan una mayor actividad, lo que además ha incentivado la entrada de empresas dedicadas regularmente a la construcción privada. Por otro lado, la mayoría resalta el impulso que mantienen las obras públicas, tanto viales como de construcción. No obstante, algunos dan cuenta de retrasos en la adjudicación o postergación de las licitaciones. Destaca el efecto positivo del plan de zonas extremas en Arica y Parinacota. Los proveedores de estos trabajos informan un aumento de sus ventas, pero hay dudas sobre la magnitud de su impacto directo en la región, puesto que empresas grandes nacionales han llegado a participar de las licitaciones y han reducido las tarifas.

En el sector frutícola, las condiciones climáticas benignas aumentaron la producción de uva, en un contexto en que los precios externos junto con el tipo de cambio los favorece y tanto la disponibilidad de mano de obra como el financiamiento bancario mejoraron. En general, se indican buenas perspectivas para las ventas por la mayor demanda, principalmente de EE.UU. y Europa, mientras la de Asia se mantiene. Esto ha llevado a aumentar la plantación de nuevas variedades y al recambio de otras. Con todo, el riesgo es una mayor oferta de Perú. Sobre esto último, llama la atención lo que ocurre con las plantaciones de olivos en el extremo norte, que a juicio de los consultados se han visto muy afectadas por la competencia peruana, en condiciones de exigencias sanitarias y laborales muy por debajo de las normas chilenas.

Los entrevistados siguen dando cuenta de una amplia disponibilidad de mano de obra, pues tras varios meses

de inactividad laboral las personas han comenzado a buscar empleo con mayor intensidad. Además, con pretensiones salariales que se han reducido mucho respecto de lo que percibían en sus empleos previos. Esto es especialmente visible para los que trabajaban en el sector minero. Los consultados, en el neto, no relatan mayores contrataciones, no reemplazan a los que jubilan o renuncian y mencionan algunos despidos puntuales, generalmente por el término de algunos contratos. Se percibe bastante incertidumbre sobre los puestos de trabajo, lo que ha incidido en una baja importante de la rotación y en un ambiente de bajo conflicto laboral. Los salarios son menores que a comienzos de año, por la merma de la parte variable. Con todo, de la opinión de los entrevistados se desprende que la movilidad laboral entre sectores es difícil. Esto, por un lado, porque han trabajado en cargos muy específicos, en gran parte ligados directa o indirectamente a la minería, y en la mayoría de las veces con vasta experiencia en el rubro. Y por otro, porque si bien las pretensiones de renta se han reducido, siguen elevadas respecto de los niveles del resto de los sectores económicos.

En los costos, los entrevistados no comentan cambios significativos, y el foco sigue en reducirlos. Con todo, coinciden en que los espacios inmediatos de reducción ya se han ocupado y se está abordando la generación de eficiencias, en algunos casos ligada a modernizar procesos. La relativa estabilización del tipo de cambio ha dejado de presionar el precio de los insumos importados y varios relatan que los precios en dólares han bajado. Según los consultados, los precios de venta se han mantenido o bajado, concordando con que los clientes están muy sensibles a esta variable. Se suma, la menor demanda y una mayor competencia entre empresas, algunas con la intención de solo mantener la operación y cubrir los costos fijos. En este contexto, los márgenes siguen estrechos, incluso han seguido reduciéndose, aunque a un ritmo menor.

La mayoría de los entrevistados relatan que no existen planes de inversión importantes. Gran parte de ellos posee capacidad ociosa. Si algo, se observan planes enfocados en mejoras de productividad o automatización de procesos, pero de montos acotados.

En las condiciones financieras, los bancos indican caídas anuales de las colocaciones a empresas y personas. Lo que se cursa para las personas es principalmente renegociaciones o compras de cartera, mientras que para las empresas es capital de trabajo. El objetivo, según afirman, es reducir la carga financiera y limitar la mora. Esta última se ha incrementado, con políticas de riesgo que se han vuelto más estrictas desde fines del 2015. Así, la mayor oferta de fondos se enfoca en clientes con un perfil de riesgo bajo. Los consultados, en general, dan cuenta de la evaluación más exigente de antecedentes y la solicitud de garantías o avales por parte de los bancos. Esto, retrasa la respuesta de los bancos. Los que perciben una oferta agresiva de la banca rehúyen el endeudamiento.

MACROZONA CENTRO^{2/}

La mayoría de los entrevistados reporta que el desempeño de sus negocios continuó acotado durante el tercer trimestre del año, aunque se observa cierta dispersión entre sectores. Para el 2017 las perspectivas no han tenido grandes cambios y la mayoría espera un desempeño de sus negocios similar al del 2016. Asimismo, varios avizoran un posible repunte solo a partir del 2018. Por el lado de los costos, se mantiene la percepción de presiones contenidas y siguen enfocados en optimizar sus procesos productivos. En algunos casos, ello se ha traducido en la incorporación de nueva maquinaria y equipos, mientras en general, las inversiones tendientes a ampliar la capacidad instalada siguen restringidas. Respecto del mercado laboral, la mayoría sigue señalando que los despidos que efectuaron fueron acotados, salvo en el rubro forestal donde el proceso de ajuste en la industria es más marcado este año. Por el lado de los precios, gran parte los ha mantenido o recortado para impulsar las ventas, escenario que también prevén seguirá el 2017. Las condiciones financieras no se aprecian muy distintas de las del trimestre previo.

En el comercio minorista, las ventas de bienes habituales resultaron iguales o menores que en el trimestre previo, aunque varios entrevistados destacaron que han existido

vaivenes mes a mes. Ello, más allá de que los descuentos y promociones se han vuelto la tónica para incentivar la demanda. En el rubro hotelero y de otros servicios existe una visión más consensuada, con una ocupación y gasto inferior al año anterior —especialmente en Fiestas Patrias—, y que prevén se mantendrá para fines de año. En el rubro automotriz, los entrevistados señalan buenas ventas de vehículos nuevos a personas, lo que asocian a mejores precios y condiciones de financiamiento del contrato de compra, entre ellos un mayor plazo de pago. Las ventas de vehículos al sector corporativo para una parte de los entrevistados siguen lentas, mientras en otros casos han resultado mejores debido al mayor financiamiento mediante el *leasing*. De todas formas, algunos entrevistados señalan tener mejores expectativas para los meses que restan del año, porque la renovación de la flota se ha postergado mucho y/o porque tienen que ejecutar los presupuestos.

En el rubro agrícola se viven diferentes realidades. Algunos entrevistados del sector dan cuenta de un buen desempeño de las ventas externas, como los berries, cerezas y vegetales, tanto al natural como en formatos con mayor elaboración. En particular, con buenas ventas externas hacia el mercado de Asia emergente y los países desarrollados, acompañadas en algunos casos por mejores precios respecto de la temporada anterior. En el rubro vitivinícola, las empresas siguen lidiando con la baja producción y calidad de la uva, pues a las lluvias se sumaron las heladas de los últimos meses, resintiendo los márgenes de las empresas, y los envíos al exterior. Entre los más alicaídos en el rubro agrícola se encuentran los productores de trigo, porque la liberalización del mercado argentino generó una sobreoferta donde no se anticipa una recuperación en los precios en los siguientes dos años. Ello, sumado a la sequía y la falta de poder comprador en algunas zonas, también ha gatillado reducciones en las áreas de siembra de los cultivos.

En otros rubros, particularmente el forestal y más ligado a la celulosa, se aprecia un panorama deteriorado, con bajos precios externos. De hecho, las firmas proveedoras han notado un proceso de ajuste adicional en el gasto de las grandes forestales, con recortes presupuestarios bastantes transversales, negociaciones de tarifas y

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

extensiones en el plazo de pago. Además, este ajuste seguiría hacia el 2017, aunque en forma menos acentuada. En tanto, en los sectores más ligados a la minería los entrevistados dan cuenta de un panorama más estable, en particular luego del sucesivo deterioro de las ventas en los trimestres previos.

En el rubro inmobiliario y de la construcción el panorama se ha mantenido contenido. Las ventas de viviendas nuevas siguen lentas para la mayoría de los entrevistados, algunos mencionan que han vuelto a niveles más parecidos a los del 2014, mientras que otros señalan que han sido inferiores. En algunos casos, los entrevistados señalaron un desempeño algo mejor de las ventas de vivienda de mayor valor, respecto de inicios de año. Otras empresas del rubro señalaron que para incentivar la compra y subsanar los efectos del mayor pie exigido, han dado opciones de *leasing* para la vivienda. Los desistimientos de las compras efectuadas en el 2015 se han mantenido por debajo de lo que la mayoría pensó en su inicio, provocado principalmente por la pérdida de la fuente laboral del comprador. De todos modos, se aprecia un comportamiento disímil en cuanto a la toma de decisiones de los proyectos hacia adelante. Algunos han suspendido proyectos para el 2017 por la baja demanda, pero otros ven oportunidades de compra de terreno, —dado los menores precios, pues algunas empresas han ido deshaciéndose de sitios, en particular industriales— para luego poblarlo, o incluso, prosiguen con sus proyectos pensando en estar preparados para la recuperación. En el segmento habitacional público, los programas de subsidio siguen aportando cierto dinamismo al sector.

En el mercado laboral, siguen primando los despidos puntuales en el trimestre y varios continúan sin descartar ajustes en lo venidero, aunque en gran medida ello dependerá del desempeño de las ventas en los próximos meses. La excepción son los entrevistados ligados al rubro forestal, donde los anuncios de despidos de algunas de las grandes empresas han generado incertidumbre para sus proveedoras. Además, están los entrevistados del sector de la construcción, que mantienen su visión de que la baja de la actividad en el 2017 liberará bastante mano de obra. En algunos rubros se señaló que para la

temporada de mayor demanda, como fines del 2016, se contratará menos personal respecto del año pasado o, derechamente, no se contempla personal adicional. En general, se mantiene la percepción de una mayor disponibilidad de mano de obra, más a nivel profesional y de mayor calificación. También se menciona un mayor emprendimiento propio, lo que se refleja en parte en el surgimiento de varias empresas pequeñas de servicios. Según los propios entrevistados, ello obedece al bajo nivel de los salarios pagados a algunos profesionales, o los menores ingresos laborales recibidos por las menores ventas o metas que no se cumplieron, y que ha generado la renuncia de algunos trabajadores.

Relativo a los costos, sigue la percepción de presiones contenidas, en parte por la evolución más favorable de los precios importados, dado el comportamiento más estable del peso. En general, en los precios de los alimentos se mencionan alzas mayores a las previstas, más ligadas al precio de la carne y el azúcar. Más allá de ello, la mayoría de las empresas sigue inmersa en un proceso de reducción de costos y volverse más productivos, ya sea cambiando proveedores, optimizando procesos logísticos (acortando intermediarios y/o concentrando la entrega en menores días), lo que también ha conllevado a menores inventarios, especialmente en el comercio. En varias empresas se menciona el uso de mejor tecnología en el 2016, y especialmente en empresas más ligadas a la industria de alimentos y el sector agrícola, los entrevistados dan cuenta de la incorporación de nueva maquinaria y equipos en los procesos productivos, tendiente no solo a automatizar los procesos, sino también a agregarle más calidad al producto, lo que no necesariamente lleva a un reemplazo de mano de obra. En parte, estas inversiones han ido sustituyendo otros gastos que se tenían previstos o, sustituyendo los proyectos de mayor envergadura, que se esperaban retomar después del 2018. Para algunos consultados del sector frutícola, los mejores resultados de ventas externas han incentivado algunas inversiones para ampliar la capacidad instalada.

En general, respecto de los precios de los bienes finales, los entrevistados señalan haberlos mantenido o haber efectuado descuentos y/o promociones para incentivar

la compra de sus productos. Hacia adelante, tampoco se prevé mayores cambios en esta tendencia, aunque no se descartan mayores recortes en caso de que la demanda siga lenta.

En cuanto a las condiciones financieras se aprecia una tendencia similar a la del trimestre previo. Las empresas con mejor salud financiera, perciben un mayor acercamiento de la banca, mientras que en caso contrario, los entrevistados señalan que las condiciones siguen restrictivas en términos de revisión de antecedentes y/o montos aprobados. De todas formas, la mayoría señala que las actuales condiciones financieras no son un impedimento para la realización de proyectos, y que la suspensión de las decisiones de inversión está más ligada al ambiente político y/o el bajo desempeño de la economía. En la banca, señalaron preocupación por el paulatino incremento que ha exhibido la morosidad en ciertos segmentos, en algunas regiones más ligados al consumo, en otras han sido más concentrado en algunas empresas, por ejemplo en el rubro agrícola y el transporte. De todas formas, si bien el crecimiento del crédito bancario se ha mantenido bajo, en general en la macrozona, el financiamiento mediante otras instituciones financieras ha ido subiendo, como lo reflejan varios entrevistados del rubro automotriz.

MACROZONA SUR^{3/}

El panorama descrito por los entrevistados en la zona sigue siendo muy heterogéneo. En algunos sectores, se manifiestan muy preocupados por el devenir de su negocio ante la importante caída de sus ventas y la baja de sus márgenes. En otros, el desempeño ha estado en línea con lo anticipado, mostrando un crecimiento modesto. Finalmente, también hay entrevistados cuyos negocios han crecido por sobre lo esperado o lo han hecho a tasas elevadas. La inversión en la zona también ha evolucionado de forma diversa. Si bien la mayoría tiene detenidas las ampliaciones de capacidad, varios comentan estar implementando proyectos tendientes a aumentar la eficiencia de sus procesos o reducir los costos mediante la automatización. Quienes están embarcados

en proyectos de ampliación de capacidad, argumentan que están aprovechando las buenas condiciones para invertir de la actual coyuntura. En cuanto a los costos, la mayoría señala que estos se han mantenido estables o que han sido capaces de reducirlos. Al mismo tiempo, varios mencionan que el incremento de la competencia y la menor demanda los ha obligado a reducir sus precios de venta. De hecho, salvo algunas excepciones puntuales, no se estiman ajustes al alza de los precios de venta en el futuro próximo. Respecto del mercado laboral, gran parte resalta la mayor disponibilidad de mano de obra, aunque no siempre con el nivel de calificación requerido. Además, con mayor frecuencia, se comenta que los postulantes han ido reduciendo sus pretensiones de renta. En cuanto a las condiciones financieras, en general no se observan grandes cambios en los requisitos de acceso al financiamiento bancario, aunque un número creciente de entrevistados da cuenta del alargamiento de los plazos de pago a proveedores y el aumento de la morosidad de los clientes.

En el sector salmonero, si bien se han visto favorecidos por el incremento del precio del producto, existen situaciones dispares en la macrozona. En el caso de los centros de cultivos que vieron afectada su producción por el *bloom* de algas de principios de año, el aumento del precio ha permitido mitigar, al menos en parte, las pérdidas en términos de volumen. Con todo, no toda la producción perdida se está resembrando y no se prevé que se vuelva a esos volúmenes en el corto plazo. La menor biomasa en la región está causando problemas en los proveedores del sector salmonero, lo que poco a poco se está traspasando a empresas de otros rubros. La caída de los volúmenes de venta ha sido muy importante en algunos casos, incrementando la competencia fuertemente y traduciéndose en bajas de precios. Varios operadores del sector han debido despedir parte de su personal, y los que no, han reducido turnos de operación. Más al sur, en los centros de cultivo emplazados en Aysén y Magallanes, no hubo producción comprometida, lo que ha permitido incrementar los resultados de modo relevante. De hecho, las menores temperaturas del agua en estas localidades favorecen mejores condiciones sanitarias, lo que junto con la apertura de nuevas concesiones, está incrementando

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



las inversiones del sector en las regiones más australes. La pesca extractiva enfrentó una menor biomasa lo que limitó la producción de este sector, traducándose en algunos casos en el cierre de plantas de procesamiento y en despidos.

En el sector ganadero y agrícola el panorama también es diverso. Los lecheros siguen afectados por los bajos precios y la sequía, que ha reducido la cantidad de animales. Aquí se observan importantes problemas de liquidez, una ausencia absoluta de inversión e incluso venta de patrimonio o reconversión de los campos. Con todo, se espera una recuperación del precio para el 2017. En la ganadería, el aumento del precio de la carne bovina nacional, también derivada de la menor masa ganadera que ha dejado la sequía, se ha acentuado con la exportación de ganado vivo a algunos países asiáticos. Más al sur, destaca la reducción de la masa ganadera ovina, que se ha traducido en importantes holguras de capacidad en las plantas faenadoras. En la agricultura, la situación es más favorable, resaltando los efectos del tipo de cambio en los cultivos de exportación. En este sector resalta la mayor inversión en proyectos de riego.

En la industria se distinguen dos grupos. Quienes producen para exportar tienen, en general, una visión más positiva. Por el contrario, la industria que produce para el mercado local denota mayor pesimismo, destacando los proveedores para la construcción privada y el equipamiento de vivienda (muebles) y los ya comentados proveedores del sector salmonero. El pesimismo tiene su origen en bajas de demanda importante, que en muchos casos ha derivado en la necesidad de ajustar precios de venta a la baja. En el extremo austral, los entrevistados comentan las bajas en las operaciones de exploración, como consecuencia de la caída de los precios de los combustibles.

El comercio minorista destaca el efecto que la importante llegada de argentinos ha tenido en sus ventas —principalmente vestuario, calzado y tecnología—, y que en muchos casos ha permitido el (sobre) cumplimiento de las metas. No obstante, según algunos de los contactados, el fenómeno ha perdido algo de dinamismo, principalmente, debido a que el tipo de cambio ya no

les sería tan favorable y que la eliminación de varios subsidios ha reducido el ingreso disponible transandino. Con todo, hay coincidencia en señalar que sin este efecto el panorama sería completamente distinto, pues el consumidor local muestra mayor cautela a la hora de tomar decisiones de gasto de todo tipo (especialmente de bienes durables) y, más aún, de endeudarse. Hacia adelante, los consultados estiman que si bien será importante la demanda de los turistas argentinos, esta no alcanzaría los niveles de la primera parte del 2016. A su vez, los entrevistados comentan lo volátil que ha estado el desempeño de las ventas durante el año y que muchas veces a un mes bueno, lo sigue uno muy malo y viceversa. Varios de los consultados del sector automotriz mencionan mayores esfuerzos de venta, la guerra de precios que ha generado la menor demanda y la pelea por algunos actores de mantener su participación de mercado. Otros han optado por impulsar la actividad de sus talleres para suplir las bajas ventas. Los vendedores de vehículos comerciales comentan que si bien algunos sectores han detenido la renovación o ampliación de flotas, otros, como los orientados a algunos proyectos públicos o ligados al turismo, han compensado.

En la construcción, los entrevistados orientados a las viviendas privadas comentan la fuerte merma de las ventas durante este año, derivada tanto de la mayor incertidumbre laboral que ha postergado la compra de viviendas como del efecto de la exigencia de mayor pie y el fin del beneficio tributario. Si bien algunos actores indican que estos dos últimos efectos ya se estarían desvaneciendo y que en la punta han visto una leve mejora en la situación, otros siguen muy afectados por tasas de desistimiento de promesas de compra, que señalan bordearían el 15%. La construcción ligada al sector público (vivienda y obras viales, por ejemplo) sigue operando, pero algunos mencionan que las obras poseen un menor plazo de ejecución e involucran montos más reducidos. Lo último, explicado en parte por la baja de las tarifas, producto de la mayor competencia, en la mayoría de los casos, de empresas procedentes del norte del país. Para el 2017, la mayoría de los entrevistados prevé un menor impulso proveniente del gasto público en inversión.

Un sector que destaca por lo dinámico es el turismo, en particular en las zonas más australes. Acá se observan inversiones importantes y aumentos de precios. Los hoteles dan cuenta de elevadas tasas de ocupación en habitaciones, principalmente por los turistas. No obstante, el sector corporativo redujo su demanda de habitaciones y salones de eventos. Asimismo, los entrevistados señalan que las empresas restringen los gastos de sus empleados en otros servicios, como en el restaurante. En línea con ello, algunos comentan que durante el último año han incrementado el uso de videoconferencias, reduciendo los gastos de traslado y estadía.

Así, el panorama para la inversión en la macrozona es bastante heterogéneo. Una parte las tiene absolutamente detenidas. Otra, las orienta solamente a la reducción de costos, toda vez que la mayoría de los entrevistados menciona que esta es la única forma de mantener o recuperar márgenes. Ello, en muchos casos se traduce en la automatización de procesos para reducir mano de obra o en el reemplazo de la iluminación por led en el comercio. Varios comentan que sí están embarcados en proyectos de inversión de ampliación de capacidad, lo que justifican en las bajas tasas de interés y las buenas condiciones de precio para la compra de maquinarias y/o terrenos. En esta situación se encuentran, por un lado, quienes tenían inversiones rezagadas, y por otro, los que opinan que la situación actual es parte del ciclo y por tanto deben prepararse para cuando la situación mejore.

La mayoría de los entrevistados ha hecho del control de los costos un foco primordial de su operación. Si bien no se perciben aumentos de los precios de los insumos ni se prevé que ello ocurra en el futuro cercano, las dificultades para subir precios de venta por la menor demanda y el incremento de la competencia ha llevado a que la única alternativa para mantener o recuperar márgenes sea aumentando la eficiencia de los procesos.

En el mercado laboral, en general no se perciben grandes procesos de contratación y varios señalan que han debido desvincular personal o reducir el número de turnos. Gran parte de los entrevistados indica una mayor disponibilidad de mano de obra. Cada vez más se comenta que las personas han bajado sus pretensiones de renta o que llegan currículums de postulantes

sobrecualificados. Muchos mencionan que las bajas de las ventas se han traducido en una planilla también más reducida, por su efecto en el componente variables de los sueldos.

Respecto de las condiciones financieras, no se perciben muchos cambios. Sigue verificándose que los clientes con mejor situación tienen buen acceso al financiamiento bancario, mientras que los pertenecientes a sectores evaluados como más riesgosos han visto un aumento de los requisitos, garantías y revisión de antecedentes. Con todo, el grueso de las colocaciones a las personas corresponden a compras de cartera, en tanto que para empresas se divide entre capital de trabajo e inversión. Sigue destacando el débil desempeño de las colocaciones de créditos hipotecarios. En algunos sectores se da cuenta de un aumento de los plazos de pago a proveedores, lo que ha venido acompañado de mayor cuidado de las empresas a la hora de otorgar líneas de crédito a sus clientes. Varios comentan el aumento de la morosidad y de la utilización de *factoring*.