Reporte 58 / 2026

Mercado de Renta Residencial

Multifamily

Investigación y Pronóstico Gran Santiago 3T/2026



bdo.cl
+56 2 2729 5000

Av. Américo Vespucio Sur 100, Piso 11
Las Condes, Santiago - CHILE

Deal Advisory
BDO Chile

Nuestro equipo de Deal Advisory cuenta con un alto nivel de profesionalismo y capacidad técnica en el desarrollo de servicios y asesorías tanto a nivel nacional como internacional, tales como:

- Valuaciones
- Fusiones y Adquisiones
- Due Diligence
- Real Estate
- Asset Appraisals & Inventory

Contacto

bdo.cl
+56 2 2729 5000
Av. Américo Vespucio Sur 100, Piso 11
Las Condes, Santiago - CHILE

Equipo de trabajo

EMILIO VENEGAS
Socio Líder
Advisory
evenegas@bdo.cl
Fono: +56 2 2729 5018

JOSÉ IGNACIO CARTER
Gerente
División Real Estate
jcarter@bdo.cl
Fono: +562 2729 5107

FRANCISCO GÓMEZ
Analista Senior
División Real Estate
francisco.gomez@bdo.cl
Fono: +562 2729 5000

ANTONIA DURÁN
Analista
División Real Estate
antonia.duran@bdo.cl
Fono: +56 2 2729 5000

Tabla de contenidos

- Introducción
- Factores clave
- Principales indicadores
- Evolución número unidades y Multifamily
- Unidades por comuna
- Edificios por comuna
- Tipos de edificios multifamily
- Clases de edificios Multifamily
- Capital humano en el mercado Multifamily
- Multifamily en Perú y Colombia
- Resumen metodológico y glosario

Investigación y pronóstico Gran Santiago 3T/2026

MERCADO RENTA RESIDENCIAL MULTIFAMILY

Durante el tercer trimestre de 2026, el mercado Multifamily del Gran Santiago evidencia una **recuperación y estabilización de sus principales indicadores respecto del trimestre anterior**, avanzando hacia un escenario de mayor equilibrio operacional. La ocupación en régimen alcanzó un 95,3%, registrando una recuperación de 0,67 puntos porcentuales respecto del segundo trimestre de 2026. Por su parte, el valor promedio de arriendo y el ticket promedio aumentaron un 0,27% trimestral, situándose en 0,262 UF/m^2 y UF 10,91, respectivamente. La evolución de estos indicadores refleja un **comportamiento estable del mercado, con variaciones acotadas en sus principales variables operacionales y de rentabilidad, junto con señales de recuperación.** En cuanto a la expansión del parque operativo, durante el trimestre se incorporó un nuevo edificio al inventario, elevando la oferta total a 54.405 unidades distribuidas en 228 edificios y presentes en 22 comunas del Gran Santiago. De esta manera, el sector continúa consolidando su crecimiento y relevancia como clase de activo dentro del mercado inmobiliario nacional.

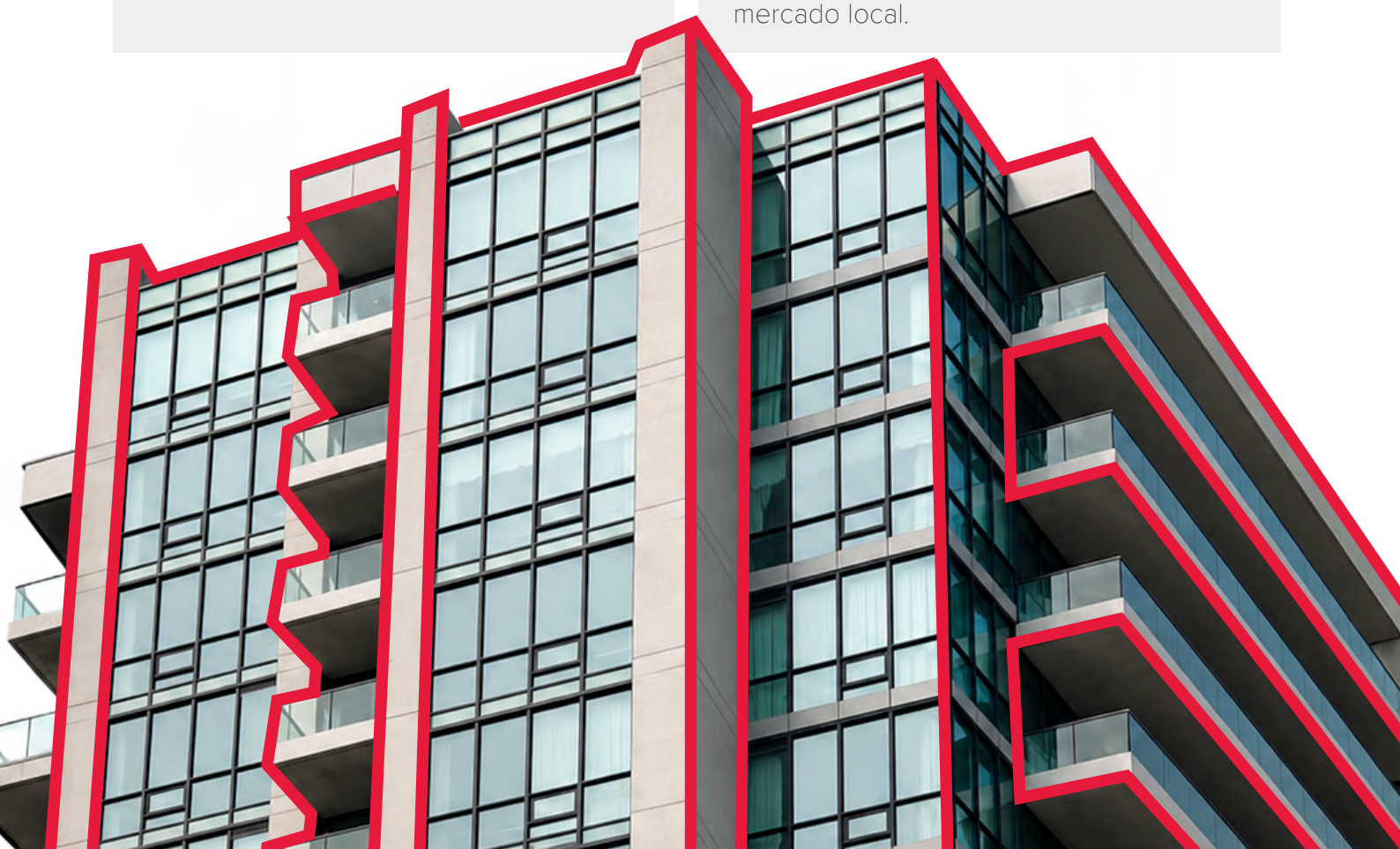


Factores clave

Durante el tercer trimestre de 2026, el mercado Multifamily del Gran Santiago registró la incorporación de un nuevo edificio en operación, sumando 147 unidades al stock disponible y representando un crecimiento trimestral de 0,27%. El proyecto, ubicado en la comuna de Las Condes, evidencia la expansión del segmento en el sector oriente, alcanzando un total de 17 proyectos operativos en dicha comuna y consolidando su posicionamiento como uno de los principales polos de desarrollo del mercado.

En términos de desempeño operativo, la tasa de ocupación en régimen se situó en 95,3%, registrando un incremento de 0,67 puntos porcentuales respecto del trimestre anterior, lo que refleja una recuperación en los niveles de ocupación. En materia de precios, el canon promedio de arriendo aumentó un 0,27% trimestral, alcanzando 0,262 UF/m^2, mientras que el ticket promedio por unidad presentó una variación equivalente, situándose en UF 10,91. La evolución de estos indicadores evidencia una **recuperación gradual y una mayor estabilidad operacional**, consistente con un mercado en proceso de maduración y con una creciente profundidad institucional.

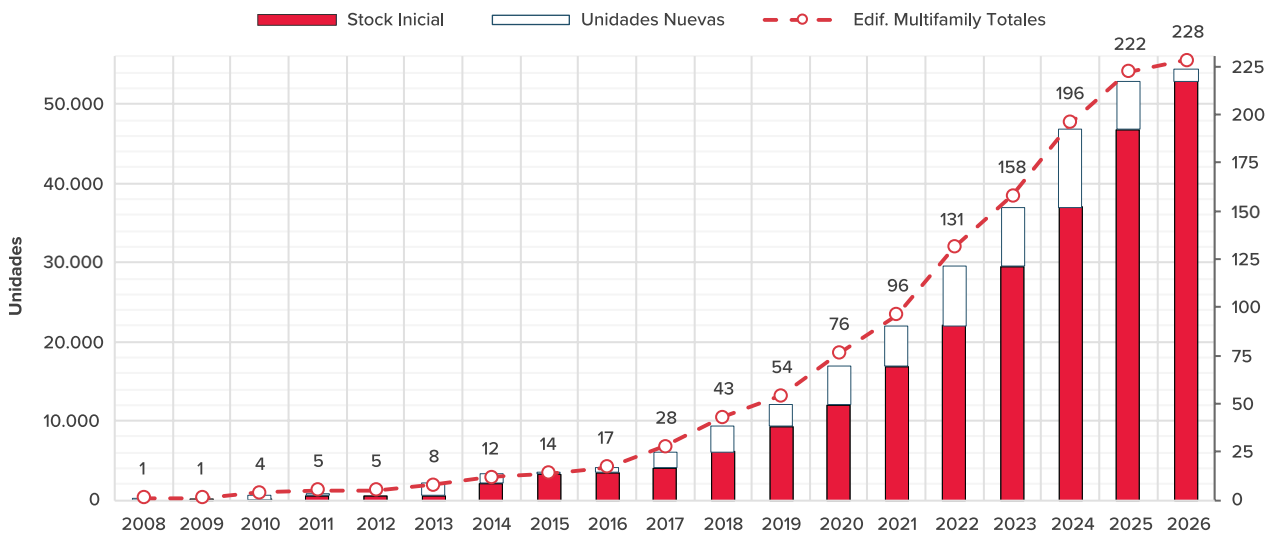
De cara a los próximos trimestres, las perspectivas apuntan a una continuidad en el proceso de estabilización y a una recuperación gradual de los valores de arriendo. Este escenario se desarrolla en un contexto donde las tasas de interés continúan condicionando las decisiones de inversión y moderando el ritmo de ajuste de los precios. No obstante, el segmento Multifamily mantiene su posicionamiento como una alternativa de inversión resiliente, respaldada por sólidos fundamentos de largo plazo, una demanda habitacional estructural y la consolidación de inversionistas institucionales en el mercado local.



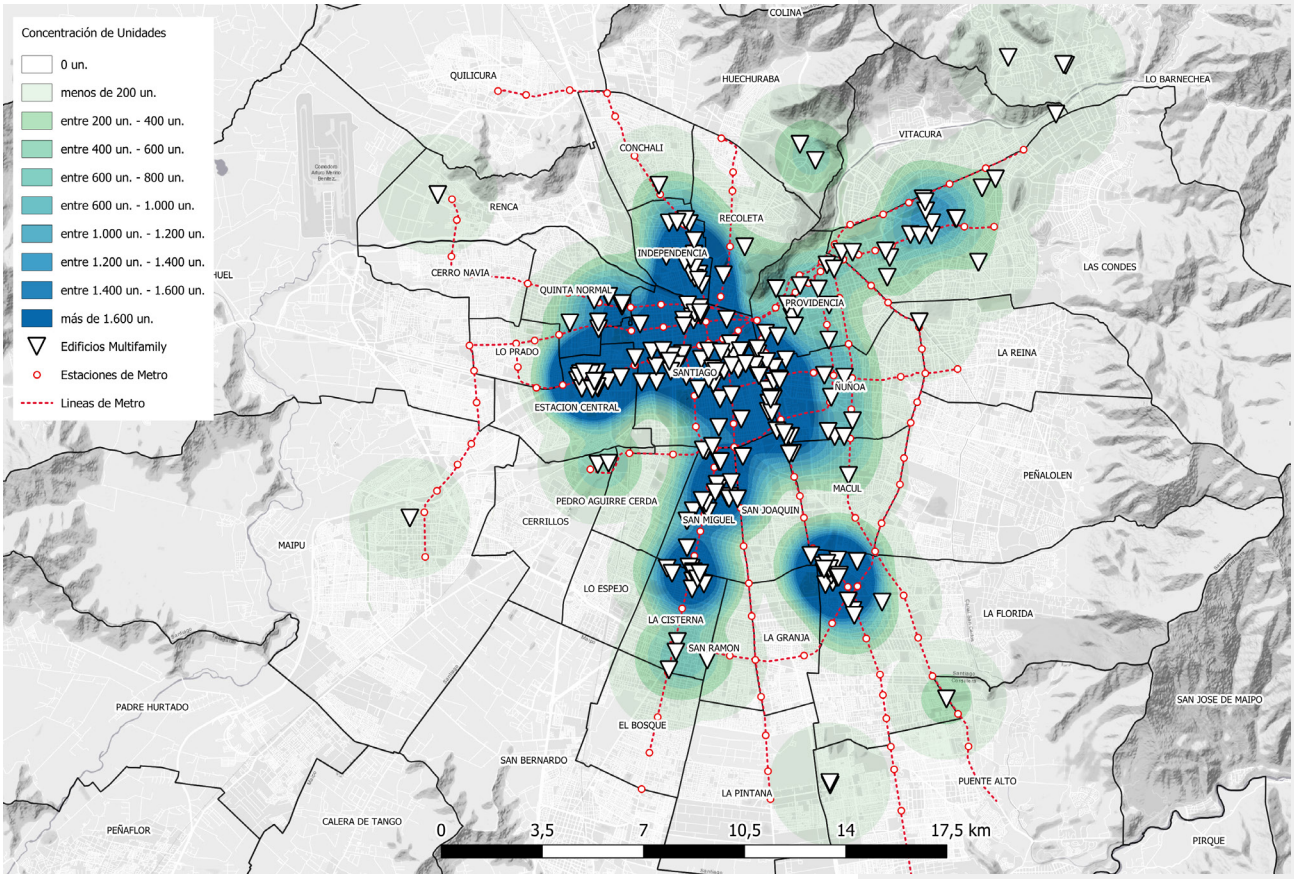
Principales indicadores

INDICADOR		2026 2T	2026 3T	VAR. %
Valor Arriendo	UF	10,88	10,91	▲ 0,27%
Canon Promedio	UF/m²	0,261	0,262	▲ 0,27%
Superficie Promedio	m²	41,60	41,60	▲ 0,01%
Ocupación Régimen	%	94,7%	95,3%	▲ 0,67%
Ocupación Total	%	92,4%	93,7%	▲ 1,38%
Número de Edificios	Un.	227	228	▲ 0,44%
Número de Unidades	Un.	54.258	54.405	▲ 0,27%
Unidades por Edificio	Un.	239	239	▼ -0,17%
Cap Rate Bruto	%	3,81%	3,77%	▼ -0,99%
Cap Rate Neto	%	3,05%	3,02%	▼ -0,99%

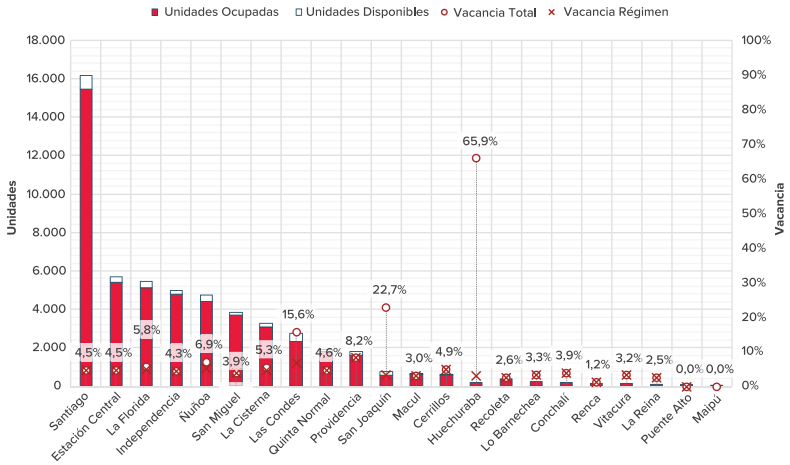
Evolución número unidades y Multifamily



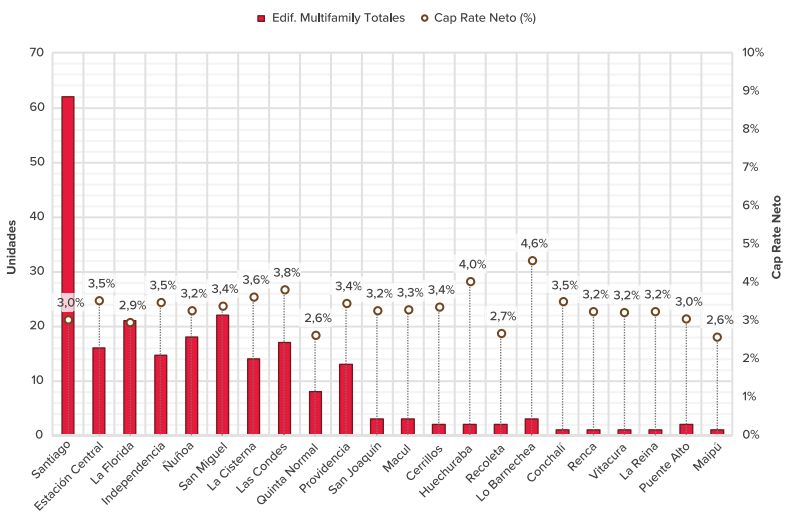
Unidades por comuna



Unidades totales y vacancia por comuna



Multifamily y Cap Rate por comuna

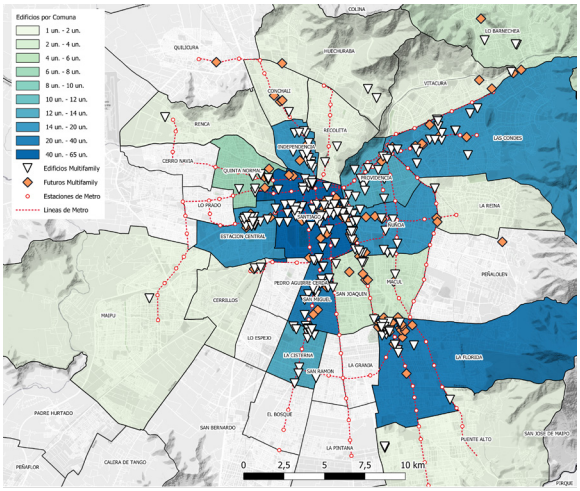


Generalidades

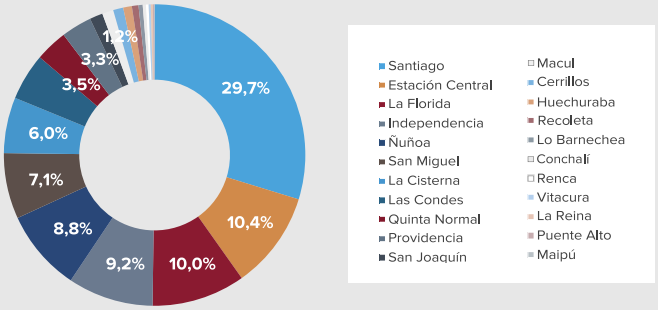
Al tercer trimestre de 2026, la ocupación total del mercado multifamily alcanzó un 93,7%, registrando un incremento de 0,67% respecto del trimestre anterior. Por su parte, la ocupación en régimen se situó en 95,3%, evidenciando un alza de 0,67%, en línea con el **proceso de estabilización observado en los principales indicadores del mercado.** La brecha entre ambas métricas se explica, principalmente, por la incorporación de un solo proyecto durante el trimestre y por el continuo proceso de absorción de los edificios que aún se encuentran en etapa de colocación. Lo anterior refleja que **la demanda continúa absorbiendo la oferta disponible**, anticipando una convergencia gradual entre ambos indicadores a medida que los nuevos activos alcanzan su estabilización.

En términos de rentabilidad, los cap rates netos, ajustados por vacancia y gastos operacionales, se situaron en 3,02%, registrando una disminución de 0,99% respecto del trimestre previo. Este comportamiento responde a un **aumento en los valores de venta de los departamentos en el Gran Santiago**, junto con un alza moderado en los cánones de arriendo, factores que en conjunto han mantenido los niveles de rentabilidad relativamente estables. En este contexto, Lo Barnechea se consolida como la comuna con el mayor cap rate del segmento, alcanzando un 4,6%.

Edificios por comuna

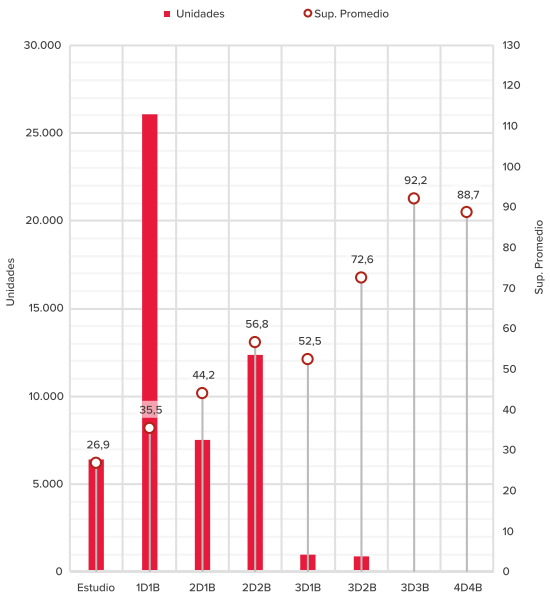


Distribución de unidades por comuna

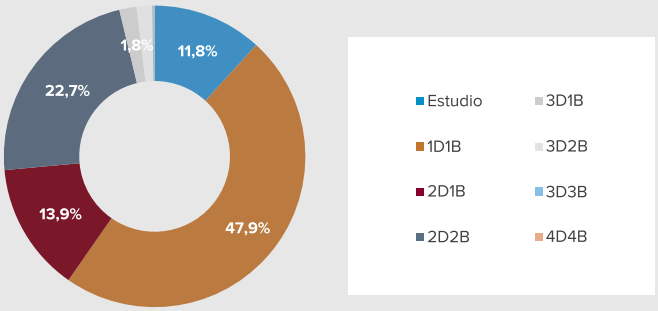


La comuna de Santiago mantiene la mayor concentración de unidades Multifamily del Gran Santiago, representando el 29,80% del stock total. Le siguen Estación Central y La Florida, con participaciones de 10,46% y 10,04%, respectivamente, posicionándose como la segunda y tercera comuna con mayor presencia de este tipo de activos. En conjunto, **estas tres comunas concentran el 50,30% de la oferta,** equivalente a 27.319 unidades. Por su parte, las comunas de Independencia, Ñuñoa, San Miguel y La Cisterna agrupan en conjunto el 31,03% del stock total. Esta distribución evidencia una progresiva diversificación geográfica del mercado Multifamily, con una creciente presencia en distintas zonas del Gran Santiago, más allá de sus principales polos de concentración histórica.

Tipologías



Distribución de unidades por tipología



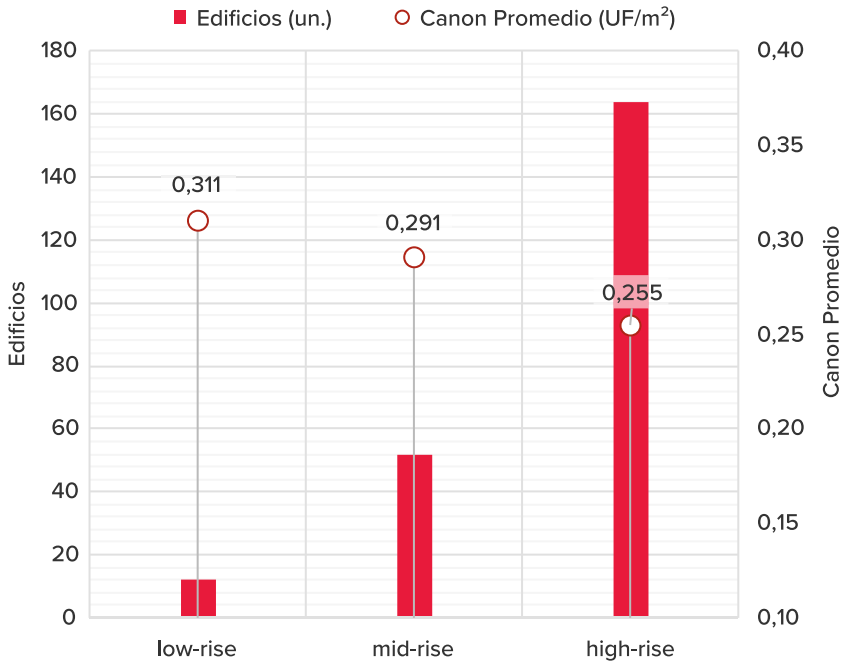
La tipología de un dormitorio y un baño (1D1B) continúa liderando la composición del mercado Multifamily, concentrando el 47,9% del stock total y registrando la incorporación de 43 nuevas unidades durante el tercer trimestre de 2026. Le siguen las configuraciones de dos dormitorios y un baño (2D1B) y dos dormitorios y dos baños (2D2B), que en conjunto representan el 36,6% de la oferta disponible. Por su parte, las unidades de tres dormitorios, en sus distintas configuraciones, alcanzan una participación de 3,7%, mientras que las tipologías de cuatro dormitorios mantienen una presencia marginal, equivalente al 0,1% del stock. Finalmente, las unidades tipo estudio representan el 11,8% de la oferta. Esta distribución refleja una marcada concentración del mercado en unidades de menor superficie, orientadas principalmente a hogares unipersonales y parejas, en línea con las características de la demanda habitacional urbana.

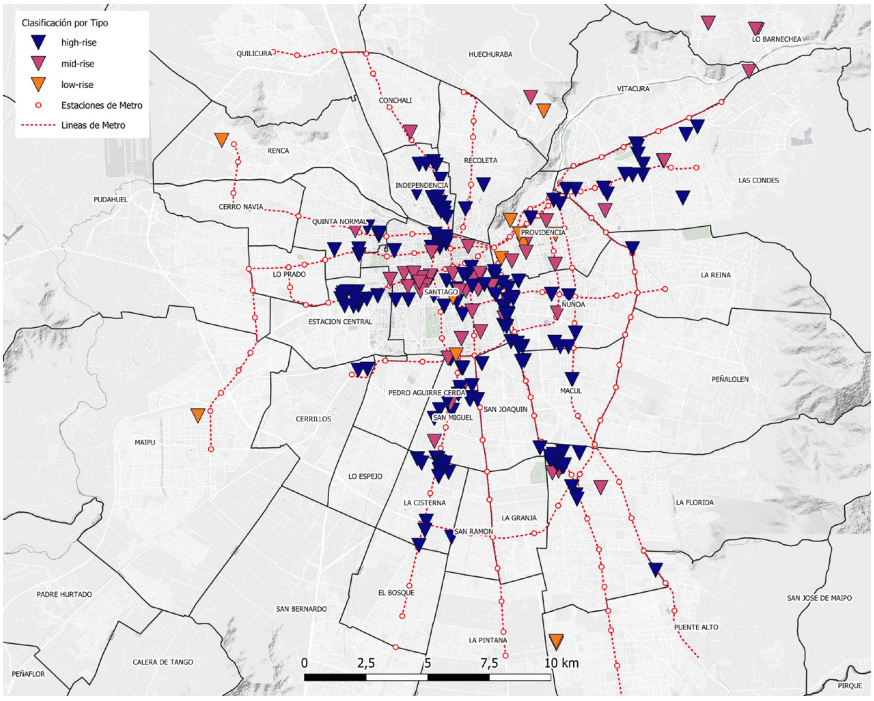
Generalidades

Al cierre del tercer trimestre de 2026, el mercado Multifamily del Gran Santiago incorporó un nuevo edificio en operación, sumando 147 unidades al stock activo. Con ello, el inventario alcanzó un total de 54.405 unidades distribuidas en 228 edificios, con un promedio de 239 unidades por activo. Esta incorporación representa un crecimiento trimestral de 0,27%.Si bien durante el trimestre se registró el ingreso de un único edificio, **el mercado mantiene una trayectoria de expansión de largo plazo, consolidando su posicionamiento como una clase de activo relevante dentro del mercado inmobiliario nacional**. En la actualidad, el foco del segmento se orienta hacia la estabilización de los edificios en régimen, cuyos indicadores operacionales han demostrado un comportamiento resiliente frente a escenarios de mayor incertidumbre económica. En este contexto, las perspectivas de crecimiento se mantienen favorables, con una **proyección de incorporación de al menos 10 nuevos edificios durante el cuarto trimestre de 2026**, lo que permitiría sostener la expansión y profundizar el desarrollo del segmento.

En cuanto a la composición tipológica del parque, las unidades de un dormitorio y un baño (1D1B) concentran la mayor participación, con 26.061 unidades y una superficie promedio de 35,5 m^2. Les siguen las tipologías de dos dormitorios y un baño (2D1B) y dos dormitorios y dos baños (2D2B), que en conjunto suman 19.890 unidades, con superficies promedio de 44,2 m^2 y 56,8 m^2, respectivamente. Por su parte, las unidades tipo estudio alcanzan un total de 6.407 unidades, con una superficie promedio de 26,9 m^2, orientadas principalmente a una demanda joven y de alta movilidad residencial. Las tipologías de tres dormitorios totalizan 1.997 unidades, con una superficie promedio ponderada de 63,1 m^2, mientras que las unidades de cuatro dormitorios mantienen una participación marginal dentro del parque, con 50 unidades y una superficie promedio de 88,7 m^2. En conjunto, esta distribución evidencia una marcada concentración de la oferta en unidades de menor superficie, en línea con las características predominantes de la demanda residencial urbana.

INDICADOR		2026 2T	2026 3T	VAR. %
Valor arriendo	**UF**	**10,88**	**10,91**	▲ **0,27%**
low-rise	UF	15,64	15,47	▼ **-1,09%**
mid-rise	UF	12,04	12,27	▲ **1,88%**
high-rise	UF	10,51	10,51	▼ **-0,01%**
Canon Promedio	**UF/m²**	**0,261**	**0,262**	▲ **0,27%**
low-rise	UF/m²	0,314	0,311	▼ **-1,09%**
mid-rise	UF/m²	0,285	0,291	▲ **1,83%**
high-rise	UF/m²	0,255	0,255	▼ **-0,01%**
Superficie Promedio	**m²**	**41,60**	**41,60**	▲ **0,01%**
low-rise	m²	49,77	49,77	▬ **0,00%**
mid-rise	m²	42,18	42,20	▲ **0,05%**
high-rise	m²	41,20	41,20	▬ **0,00%**





Tipos de edificios Multifamily

LOW-RISE

Los edificios de tipo Low-Rise, generalmente **no tienen más de cinco pisos de altura**. Estos edificios pueden o no tener ascensores.

MID-RISE

Los Edificios tipo Mid-Rise, poseen **entre seis a diez pisos de altura**, con ascensores que dan servicio a cada piso.

HIGH-RISE

Los edificios tipo High-Rise, poseen **sobre diez pisos de altura** y siempre cuentan con ascensores.

La clasificación por tipo de los edificios Multifamily los agrupa en relación con su altura en pisos, según estándares del National Multifamily Housing Council ("NMHC") de Los Estados Unidos de Norteamérica. Dentro de las 22 comunas del Gran Santiago con presencia de edificios de renta residencial existen un total de 164 edificios con características de High-Rise, representando un 72% de la totalidad de edificios destinados a la renta residencial, con un canon promedio de 0,255 UF/m², mientras que los edificios Mid-Rise, registran un total de 52 edificios, con un canon promedio de 0,291 UF/m². Los edificios Low-Rise, con un total de 12 edificios y un canon promedio de 0,311 UF/m².

Fuente: Elaboración propia en base a "Multifamily Housing – the Essential Industry Text", NAA, NMHC and IREM authors, 2015.

Tipos de edificios Multifamily

Clase A

Los edificios de Clase A, generalmente **son propiedad de inversionistas institucionales.** Presentan un menor riesgo, los precios de sus unidades son más altos y poseen un mayor potencial.

Características:

1. Menores vacancias en el mercado.
2. Atractivas áreas comunes y amenidades.
3. Construcción y terminaciones de alta calidad.

Clase B

Los edificios de Clase B, generalmente **son propiedad de inversionistas privados y en menor medida inversionistas institucionales.** Poseen un riesgo significativamente mas altos que las propiedades de Clase A.

Características:

1. Valor de arriendo menor a clase A.
2. Áreas comunes y amenidades con mantenimiento diferido.
3. Construcción y terminaciones de buena calidad.

Clase C

Los edificios de Clase C, generalmente **son propiedad de inversores y grupos de inversión del sector privados.** Generalmente poseen mayores riesgos.

Características:

1. Tasas de ocupación mas bajas.
2. Áreas comunes y amenidades limitadas.
3. Construcción y terminaciones irregulares.

Clase D

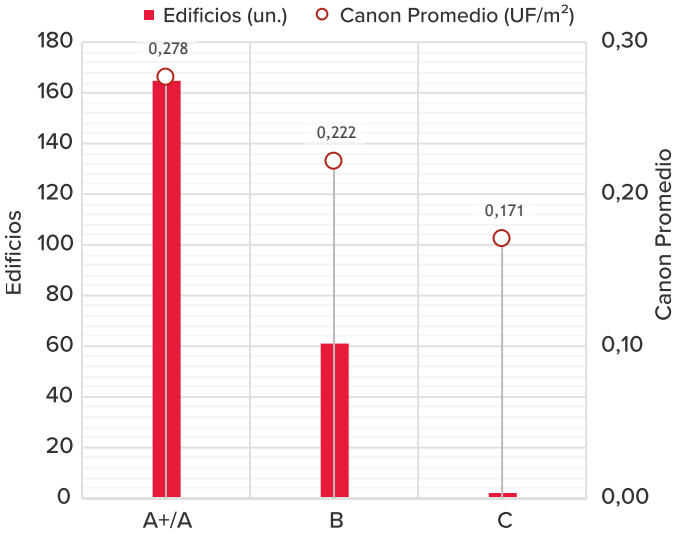
Los edificios de Clase D, se encuentran generalmente **en barrio más periféricos y poseen una gestión intensiva en mantenciones.** Se presentan como los activos de mayor riesgo del mercado.

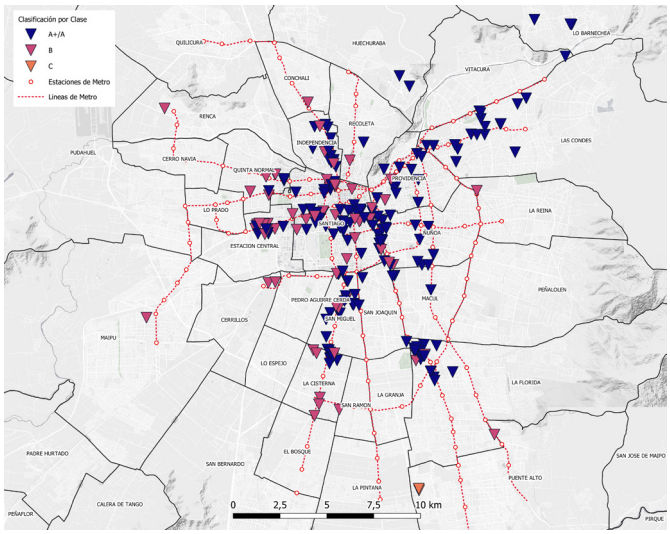
Características:

1. Problemas en tasa de ocupación e ingresos.
2. No presenta una oferta de amenidades.
3. Construcción y terminaciones irregulares de baja calidad.

Fuente: Elaboración propia en base a "Multifamily Housing – the Essential Industry Text", NAA, NMHC and IREM authors, 2015.

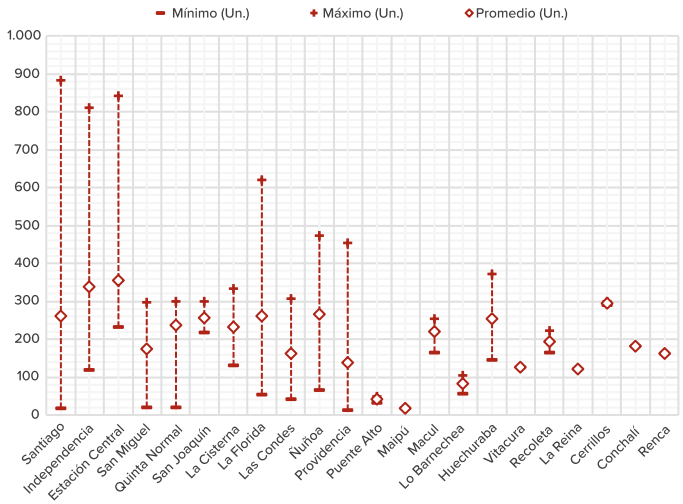
INDICADOR		2026 2T	2026 3T	VAR. %
Valor arriendo	**UF**	**10,88**	**10,91**	▲ **0,27%**
A+/A	UF	11,69	11,74	▲ **0,48%**
B	UF	8,87	8,83	▼ **-0,47%**
C	UF	9,92	9,86	▼ **-0,58%**
Canon Promedio	**UF/m²**	**0,261**	**0,262**	▲ **0,27%**
A+/A	UF/m²	0,275	0,278	▲ **1,07%**
B	UF/m²	0,229	0,222	▼ **-2,96%**
C	UF/m²	0,172	0,171	▼ **-0,58%**
Superficie Promedio	**m²**	**41,60**	**41,60**	▲ **0,01%**
A+/A	m²	42,30	42,31	▲ **0,01%**
B	m²	39,74	39,74	▬ **0,00%**
C	m²	57,77	57,77	▬ **0,00%**



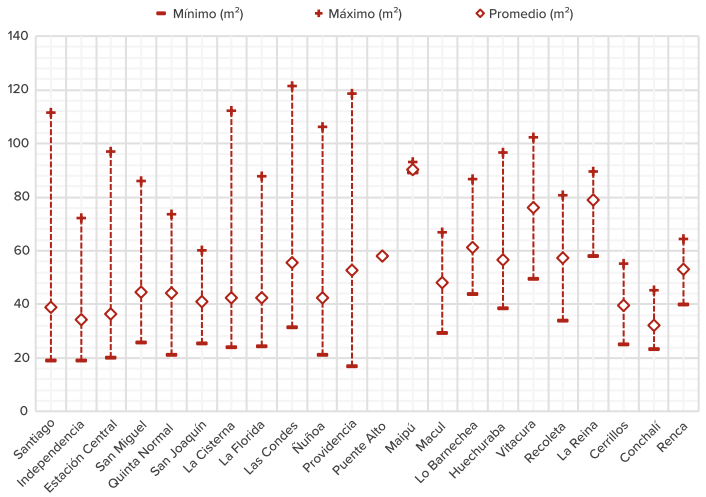


La clasificación por clase de los edificios Multifamily, según los estándares del NMHC, posibilita obtener una visión general de sus cualidades y características. En este sentido, la oferta de edificios dentro de las 22 comunas con presencia de edificios de renta residencial en el Gran Santiago posee un total de 165 edificios Clase A/A+, con un canon promedio de 0,278 UF/m², mientras que los edificios Clase B se componen por un total de 61 edificios y un canon promedio de 0,222 UF/m². Por otro lado, en el Gran Santiago existen tan solo dos edificios de Clase C, emplazados en la comuna de Puente Alto, con un canon promedio de 0,171 UF/m².

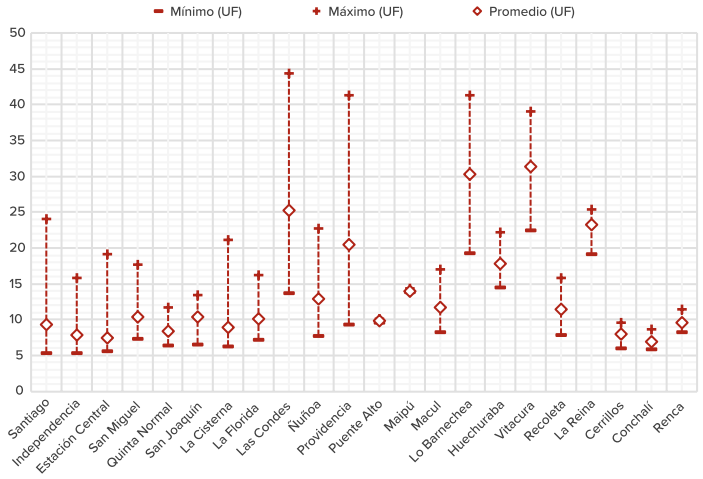
Unidades por edificio según comuna



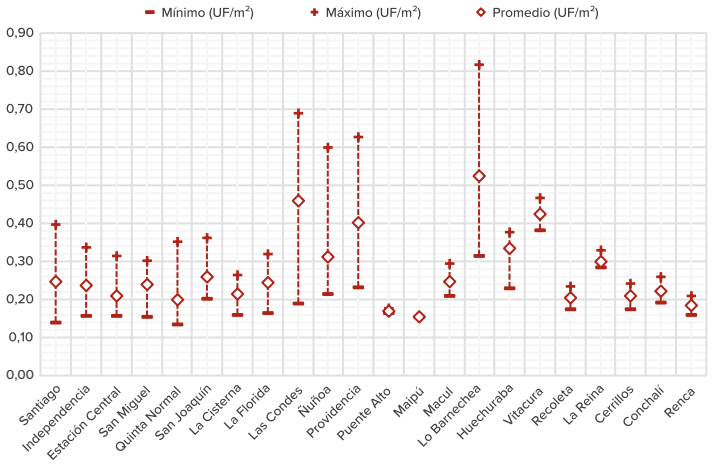
Superficie útil según comuna



Arriendo total según comuna



Canon unitario según comuna



La zona central del Gran Santiago continúa consolidándose como el principal núcleo de alta densidad del mercado Multifamily, con un promedio de 258 unidades por edificio. Este sector, integrado por las comunas de Santiago, San Miguel, Independencia, Estación Central, Quinta Normal, Macul, San Joaquín, Recoleta y Cerrillos, concentra los proyectos de mayor escala en operación. En contraste, las comunas periféricas, que integra las comunas de La Cisterna, La Florida, Puente Alto, Maipú, Huechuraba, Conchalí y Renca, presentan un promedio de 163 unidades por edificio, reflejando un modelo de desarrollo de mayor dispersión territorial. Por su parte, el sector oriente, compuesto por Las Condes, Ñuñoa, Providencia, Lo Barnechea, Vitacura y La Reina, registra un promedio de 148 unidades por edificio, **asociado a desarrollos de menor escala y densidad, con un posicionamiento en segmentos de mayor valor**. En términos de superficie útil, el mercado registró un promedio general de 41,60 m^2 por unidad, evidenciando un leve incremento respecto del trimestre anterior. El sector oriente lidera este indicador, con una superficie promedio de 61,0 m^2, seguido por la zona periférica, con 53,4 m^2, mientras que la zona central alcanza los 42,6 m^2. Estas diferencias reflejan distintas estrategias de desarrollo y posicionamiento: mientras la oferta central privilegia la eficiencia en el uso del suelo y la densificación de ubicaciones urbanas consolidadas, los sectores oriente y periférico presentan unidades de mayor superficie.

En cuanto a los valores de arriendo, el ticket promedio del mercado se situó en UF 10,91 por unidad, registrando un incremento trimestral de 0,27%. El sector oriente concentra los valores más elevados, con un ticket promedio de UF 24,0 y un canon de 0,405 UF/m^2. Por su parte, las comunas centrales presentan un ticket promedio de UF 9,5 y un canon de 0,229 UF/m^2. En las zonas periféricas, el ticket promedio alcanza UF 11,1, pese a registrar el canon más bajo del mercado, equivalente a 0,219 UF/m^2. Esta diferencia se explica principalmente por la mayor superficie promedio de sus unidades, que permite alcanzar un valor total de arriendo superior, aun cuando el precio por metro cuadrado es menor. Cabe señalar que los valores presentados corresponden a **precios de publicación y no incorporan descuentos promocionales**. Esta consideración resulta relevante para el análisis comparativo, dado que la heterogeneidad de las políticas comerciales entre operadores puede generar diferencias entre los valores publicados y los precios efectivos de arriendo.

Capital humano en Multifamily

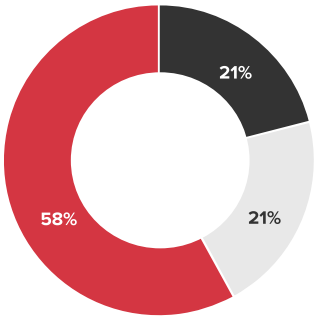
El crecimiento del parque residencial también amplía la escala y especialización de su operación.

≈ 2.680
Trabajadores estimados hoy

≈ 5.000
Trabajadores potenciales hacia 2036

Una operación que requiere distintas capacidades

La estimación considera funciones administrativas, comerciales y técnicas, además de servicios esenciales para el funcionamiento diario de los edificios.



- **Administración y comercial**
  Arriendo, cobranzay gestiónde residentes
- **Mantenimiento**
  Técnicosy supervisorespara la operacióncontinua
- **Conserjería, seguridad y aseo**
  Atención, seguridady servicioscotidianos.

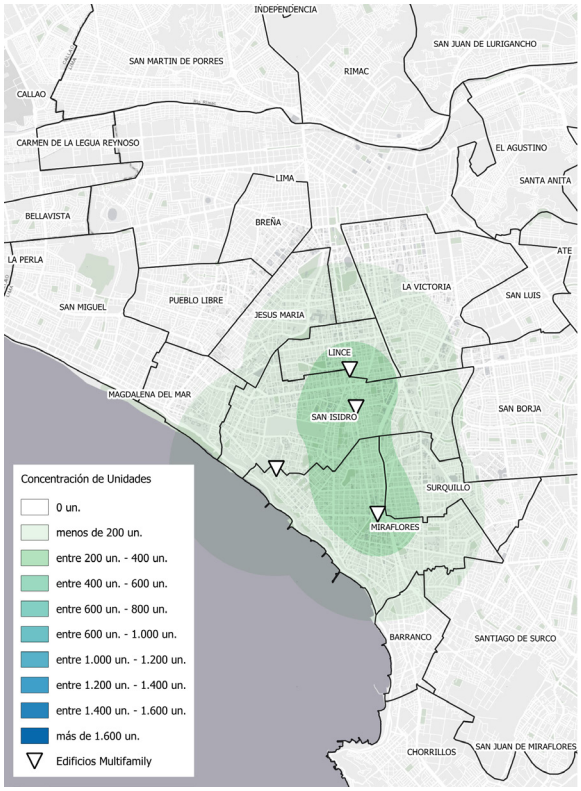
Perfiles y desafíos de especialización

ÁREA	PRINCIPALES PERFILES	PRINCIPAL DESAFÍO DE CAPITAL HUMANO
Administración y comercial	Consultor/a de arriendo; Ejecutivo/a de arriendo; Especialista en cobranza; Gestor/a o Administrador/a comunitario/a	Fortalecer capacidades comerciales, de servicio, gestión de residentes y uso de herramientas digitales.
Mantenimiento	Técnico/a HVAC; Gasfiter; Electricista; Técnico/a general de mantención; Supervisor/a de mantención	Asegurar disponibilidad de perfiles técnicos y capacidades para operar activos residenciales de funcionamiento continuo.
Conserjería, seguridad y aseo	Conserje/Recepcionista; Guardia de seguridad; Auxiliar de aseo	Estandarizar servicio, protocolos de atención, seguridad y experiencia del residente.

Mirada al 2036

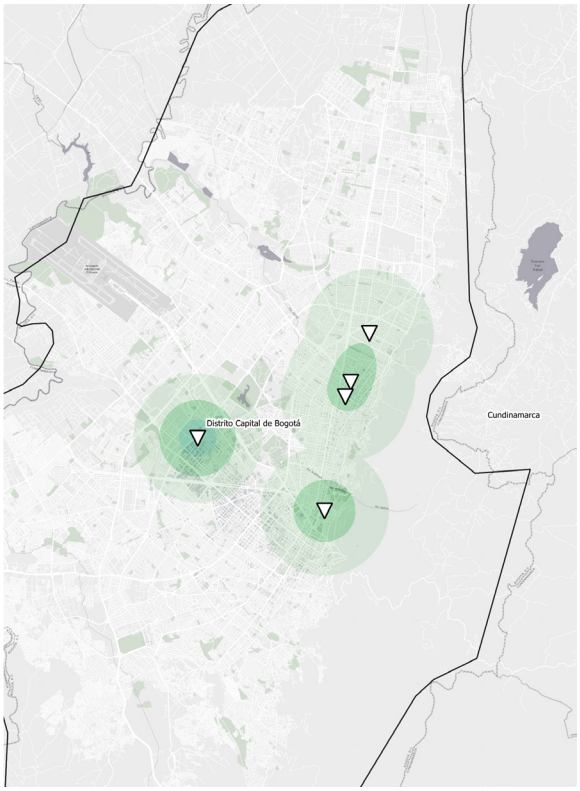
Si el parque supera las 100.000 unidades, la dotación podría casi duplicarse. La formación y especialización serán claves para sostener eficiencia y calidad de servicio.

Multifamily en Perú



PERÚ	
Propietarios	3
Administradores	3
Numero de Edificios	4
Unidades Totales	741
Superficie Promedio (m^2)	54,38
Ticket Promedio (USD)	906
Canon Promedio (USD/m^2)	16,66

Multifamily en Colombia



COLOMBIA	
Propietarios	2
Administradores	2
Numero de Edificios	5
Unidades Totales	1.234
Superficie Promedio (m^2)	52,82
Ticket Promedio (USD)	1.387
Canon Promedio (USD/m^2)	26,25

El mercado Multifamily en Latinoamérica se encuentra en una etapa inicial de desarrollo, aunque comienza a evidenciar señales de estructuración y consolidación. En este contexto, las perspectivas para el segmento son favorables, considerando que tanto Perú como Colombia cuentan con fundamentos demográficos, económicos y urbanos que respaldan su crecimiento sostenido en el mediano plazo. En particular, Lima y Bogotá se posicionan como los principales mercados de entrada para la expansión de este modelo de inversión y operación en la región.

Al cierre del tercer trimestre de 2026, ambos países mantienen un inventario conjunto de nueve edificios operativos, sin variaciones respecto del trimestre anterior. El stock alcanza 741 unidades en Perú y 1.234 unidades en Colombia. Si bien la oferta actualmente disponible continúa siendo acotada, se observa un creciente interés por el desarrollo de este formato, acompañado de avances en las proyecciones de nuevos proyectos y en la estructuración de oportunidades de inversión en ambos mercados. Respecto de los valores de arriendo, los proyectos se emplazan principalmente en zonas urbanas de alta valorización y se orientan al segmento socioeconómico A+/A, bajo un formato de desarrollo High Rise. En este contexto, el canon promedio alcanza los USD 21,455/m^2, nivel comparable al observado en el sector oriente del Gran Santiago, reflejando el posicionamiento de estos activos en segmentos residenciales de mayor valor. La concentración de los proyectos en zonas de alta valorización, junto con el limitado número de activos operativos, evidencia que ambos mercados aún se encuentran en una fase temprana de desarrollo. Esta configuración **presenta similitudes con la evolución del mercado Multifamily chileno durante sus primeros años**, permitiendo anticipar una expansión gradual conforme se incorporen nuevos proyectos y se fortalezca la participación de inversionistas institucionales y operadores especializados.

En este escenario, Perú y Colombia representan mercados con potencial de crecimiento para el segmento Multifamily en Latinoamérica, donde la consolidación del modelo dependerá de la evolución de la demanda residencial, la disponibilidad de financiamiento y el desarrollo de una estructura institucional y operativa que permita escalar este formato de inversión.



PLATAFORMA **MARKET TRENDS**

Es una herramienta tecnológica que te ayuda a tomar decisiones comerciales y de inversión en el mercado inmobiliario de renta residencial.

CONTÁCTANOS PARA ACCEDER A NUESTRO REPORTE

https://marketrends.cl
jcarter@bdo.cl | +569 94329134

PLATAFORMA **TRUST CHECK**

Un servicio de monitoreo automatizado creado para acelerar el proceso de análisis de sus proveedores, distribuidores, inversores entre otros con el objetivo de entregar rapidez al momento de elegir con quien vincular tu empresa.

https://www.trustcheck.cl
andres.caro@bdo.cl

Resumen metodológico

Se desarrollaron encuestas presenciales para los Multifamily identificados a través de una revisión de antecedentes públicos, tales como, páginas web, permisos de edificación, recepciones finales, brochure informativo de cartera de inversión de fondos de renta residencial, antecedentes entregados por el conservador de bienes raíces, bases de datos, entre otros.

Glosario



Multifamily
Edificios de vivienda colectiva destinados a la renta residencial con un solo dueño o más del 70% de la propiedad.

Ocupación Total
Ocupación promedio de un período, medido como días de departamentos ocupados sobre días totales del período.

Ocupación en Régimen
95% de ocupación o si ha transcurrido un plazo mayor al que representaría una colocación de 25 dpto/mes.

Stock Total
Unidades totales de edificios Multifamily operativos, incluyendo unidades disponibles y ocupadas.

Disponibilidad
Unidades desocupadas y disponibles para la renta al momento de este estudio.

Producción
Unidades que entran al mercado en el periodo indicado.

Canon Total
Valor total del arriendo de una unidad habitacional mensual.

Canon Unitario
Valor por m^2 útil pagado mensualmente.

Superficie unidades
Correspondiente a la superficie útil más ½ superficie de terrazas.

Cap Rate Bruto
Ingresos anuales percibidos en relación al valor total de mercado de un activo.

NOI
Ingresos netos operacionales

Cap Rate Neto
Ingresos anuales, menos costos operacionales, en relación al valor total de mercado, considerando un NOI del 80% más la vacancia.

Mercado Sombra
Departamentos destinados a la renta residencial de larga estadía los cuales se encuentran administrados por distintos inversionistas.

Esta publicación ha sido elaborada detenidamente, sin embargo, ha sido redactado en términos generales y debe ser considerado, interpretado y asumido únicamente como una referencia general. No puede utilizarse como base para amparar situaciones específicas. Usted no debe actuar o abstenerse de actuar de conformidad con la información contenida en este documento sin obtener asesoramiento profesional específico. Póngase en contacto con BDO Auditores & Consultores Ltda., para tratar estos asuntos en el marco de sus circunstancias particulares. BDO Auditores & Consultores Ltda., sus socios, directores, gerentes y empleados no aceptan ni asumen ninguna responsabilidad o deber de cuidado ante cualquier pérdida derivada de cualquier acción realizada o no por cualquier individuo al amparo de la información contenida en esta publicación o documento o ante cualquier decisión basada en ella.

BDO Auditores & Consultores Ltda., una sociedad chilena de responsabilidad limitada, es miembro de BDO International Limited, una compañía limitada por garantía del Reino Unido, y forma parte de la red internacional BDO de empresas independientes asociadas.
BDO es el nombre comercial de la red BDO y de cada una de las empresas asociadas de BDO.
Copyright ©2026 BDO Auditores & Consultores Ltda.

Queda prohibida su reproducción o copia parcial o total del contenido sin nuestro pleno consentimiento.

bdo.cl | bdoglobal.com

