



INFORME DE PERCEPCIONES DE NEGOCIOS

ANEXO I NOTA METODOLÓGICA

NOVIEMBRE 2023

Contenido

Contenido	2
Metodología Encuesta Percepciones de Negocios	3
Metodología cálculo factor de expansión.....	4
Metodología índice de difusión.....	6
Metodología cualitativa Informe de Percepciones de Negocios	8
Cuestionario Encuesta Percepciones de Negocios mayo 2023.....	8
Guion temático entrevistas Informe de Percepciones de Negocios	32
Bibliografía	37

Metodología Encuesta Percepciones de Negocios

La Encuesta de Percepciones de Negocios (EPN) tiene como objetivo indagar en las percepciones y expectativas de las empresas sobre temáticas que afectan a su desempeño y la coyuntura económica nacional.

Esta encuesta se realiza al alero del Informe de Percepciones de Negocios (IPN) por lo que se levanta de manera trimestral publicándose en los meses de febrero, mayo, agosto y noviembre de cada año. Los periodos de levantamiento suelen desarrollarse en alrededor de 15 días antes de la publicación.

El foco principal de la encuesta es la oportunidad de la información por lo que el tiempo que transcurre desde la recolección de los datos hasta su publicación es muy acotado.

La encuesta aborda distintos temas a levantar en cada una de sus ediciones, por lo que cuenta con módulos fijos y otros variables. Para las preguntas fijas se publican índices de difusión que permiten generar una serie temporal para comparar distintas versiones de la encuesta, tanto en la percepción como expectativas de las empresas en torno a:

- Desempeño de la empresa
- Dotación de personal
- Inversiones 2024
- Factores que inciden en el desempeño de la empresa
- Conocimiento y confianza en el Banco Central de Chile

En cuanto a las preguntas levantadas, estas se estructuran en módulos que pueden variar de levantamiento en levantamiento. Los módulos levantados en esta versión son los siguientes:

- Módulo A: Caracterización de la empresa (12 preguntas)
- Módulo B: Desempeño de la empresa (2 preguntas)
- Módulo C: Situación de empleo en la empresa (2 preguntas)
- Módulo E: Inversión 2024 crediticias (2 preguntas)
- Módulo F: Costos, precios e inventarios¹ (6 a 16 preguntas)
- Módulo H: Conocimiento del Banco y Confianza (4 a 6 preguntas)
- Módulo O: Otros (1 a 2 preguntas)

En total la cantidad de preguntas varía entre 29 a 42 dependiendo las respuestas a ciertas preguntas filtro.

Los principales aspectos metodológicos se pueden observar en la Tabla 1:

¹ Módulo D sobre condiciones crediticias se realiza en los levantamientos de enero y julio.

Tabla 1. Principales aspectos metodológicos

Población objetivo	Empresas a nivel nacional sin término de giro, con personalidad jurídica comercial que no sean AFP, bancos ni fondos de inversión público o privado y que hayan presentado ventas el año anterior. Universo de 634.388 empresas
Nivel de estimación	Nacional
Diseño muestral	Muestro aleatorio simple
Variable de diseño	Desempeño de la empresa en los últimos tres meses con: 1: Mantiene desempeño 0: Varía desempeño La varianza de la variable de diseño se calcula como el promedio de las últimas 4 encuestas, siendo de 0,28.
Directorio	Propio conteniendo 56.575 empresas
Error teórico	3,5%
Error efectivo	3,69%
Muestra objetivo	643 empresas
Muestra total	11.304 empresas Sobre muestra realizada con el promedio de tasas de respuestas de todas las versiones anteriores de la encuesta.
Muestra efectiva	585 empresas
Período de Recolección	Entre el 16 y el 30 de octubre de 2023
Tipo de encuesta	Vía correo electrónico gestionado por Qualtrics
Informante idóneo	Dueño, gerente, representante legal o un cargo que pueda tener información general de la empresa.
Factor de expansión	Ponderador de Horvitz - Thompson Ajuste por no respuesta estratificado por tamaño según ventas y macrozona. Raking al universo del SII estratificado por tamaño según ventas, macrozona y sector económico.
Ponderación por tamaño índices de difusión	Participación en el Valor agregado del país para el año 2011. Micro y pequeñas empresas: 0,287 Medianas y grandes empresas: 0,713

Metodología cálculo factor de expansión

Para el cálculo del factor de expansión, se utilizaron tres ponderadores. El primero de ellos es el ponderador de Horvitz y Thompson (HT) o inverso de probabilidad de selección:

Dado que tenemos un Marco “M” de empresas a seleccionar y una muestra teórica probabilística “S”:

$$M = \{1, 2, \dots, N\}$$

$$S = \{1, 2, \dots, n\}$$

La probabilidad de incluir la i-ésima empresa del marco viene dada por:

$$P(i) = \frac{n}{N}, \forall i \in S$$

Al ser muestreo aleatorio simple, todas las unidades seleccionadas tienen la misma probabilidad de selección $P(i)$.

Entonces el ponderador HT (w_i^{HT}) se identifica como:

$$w_i^{HT} = \frac{1}{P(i)} = \frac{N}{n}, \forall i \in S$$

Con tasa de respuesta al 100% este ponderador sería suficiente para interpretar las unidades del marco y sucedería que:

$$\sum_{i=1}^n (w_i^{HT}) = M, \forall i \in S$$

Debido a que esta situación ideal no sucede y que la baja tasa de respuesta es un tema recurrente en las encuestas vía correo electrónico (Yan & Fan, 2010), se aplica un ponderador por no respuesta.

La no respuesta se identifica como no aleatoria, siendo las variables principales de no aleatoriedad el tamaño según ventas (v)² y la macrozona (m)³ a la que pertenece la empresa.

Teniendo una tasa de respuesta de la empresa i de tamaño v y macrozona m definida de la siguiente manera:

$$TR_{ivm} = \frac{R_{vm}}{R_{vm} + NR_{vm}}, \forall i \in S$$

Donde:

R_{vm} : Número de empresas del clúster (vm) que responde la encuesta.

NR_{vm} : Número de empresas que no respondieron de la macrozona m y tamaño por ventas v ⁴.

Se utilizará un ajuste o ponderador por no respuesta (w_{ivm}^{NR}) definido como:

$$w_{ivm}^{NR} = \frac{1}{TR_{ivm}}, \forall i \in S$$

Considerando que:

$$\sum_{i=1}^n (w_i^{HT} * w_{ivm}^{NR}) \approx M, \forall i \in S$$

Considerando que se tiene un stock poblacional conocido dado por la información de empresas del Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII), se realiza un último ponderador o calibrador

² Se consideran 4 tamaños: Micro, pequeñas, medianas y grandes.

³ Macrozona identificada como: norte, centro, sur y región metropolitana.

⁴ Debido a temas operativos, todo lo que no fue una encuesta finalizada se considera no respuesta.

conocido como método de raking el cual ajusta las unidades al stock poblacional de manera iterativa con restricciones de ciertas variables para que la distribución se acerque a los valores poblacionales de estas variables. (Deville, Särndal, & Sautory, 1993)⁵

Las variables utilizadas en el ponderador de raking son:

- **v**: tamaño según ventas
- **m2**: macrozona⁶
- **s**: macro sector económico⁷

Se entiende como ponderador raking como:

$$w_{ivm2s}^{RAK}, \forall i \in S$$

Y como el factor de expansión final de la base como:

$$FE_i = (w_i^{HT} * w_{ivm}^{NR} * w_{ivm2s}^{RAK}) \forall i \in S$$

Teniendo en cuenta que:

$$\sum_{i=1}^n (w_i^{HT} * w_{ivm}^{NR} * w_{ivm2s}^{RAK}) = P$$

Siendo P el valor o stock poblacional P a representar.

Metodología índice de difusión

Un balance de respuesta se obtiene como la diferencia entre el porcentaje de respuestas de aumento y disminución de una variable. En este caso, donde las variables tienen 5 categorías de respuesta, a las respuestas de aumento o disminución leve se les asigna un menor peso. (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2003) (Gallardo & Pedersen, 2008) (United Nations, 2015).

$$B = (PP + 0,5P) - (NN + 0,5N)$$

Donde, *PP* es el porcentaje de respuestas de aumento considerable, *P* es el porcentaje de respuestas de aumento leve, *NN* es el porcentaje de respuestas de disminución considerable y *N* es el porcentaje de disminución leve.

El índice de difusión es una forma alternativa de presentar un balance de respuesta, entregando solo valores positivos, 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 la proporción de respuestas de disminución es mayor.

$$ID = \frac{B + 100}{2}$$

⁵ Debido a la complejidad de cálculo se deja referencia a documento en donde desarrolla las matrices asociadas al ponderador.

⁶ Macrozona recodificada en dos grandes macrozonas: Metropolitana y no metropolitana

⁷ Sector económico recodificado en: primario, secundario, terciario.

A los balances o índices de difusión se les puede aplicar una ponderación de tamaño para reflejar la importancia económica de las empresas. Se definieron dos grupos de tamaño de empresas según número de trabajadores: micro y pequeñas empresas (hasta 49 trabajadores) y empresas medianas y grandes (50 o más trabajadores). Los ponderadores utilizados corresponden a la participación en el valor agregado del país para el año 2011. (Correa & Echavarría, 2013) (Arellano & Carrasco, 2014).

$$ID = \sum_{j=1}^k \alpha_j ID_j$$

Donde α_j es el ponderador de tamaño del grupo de empresas j . En este caso $\alpha_1 = 0,287$ y $\alpha_2 = 0,713$.

También es posible considerar una ponderación de muestra mediante el uso de factores de expansión, que incorporan la importancia estadística de las empresas entrevistadas, es decir, reflejan cuántas empresas del universo representan las empresas seleccionadas y entrevistadas.

$$B = \sum_{i=1}^n fe_i x_i$$

Donde fe_i es el factor de expansión de la empresa i y x_i

$$x_i = \begin{cases} -1 & \text{Disminución considerable} \\ -0,5 & \text{Disminución leve} \\ 0 & \text{Estable/Sin modificación} \\ 0,5 & \text{Aumento leve} \\ 1 & \text{Aumento considerable} \end{cases}$$

Metodología cualitativa Informe de Percepciones de Negocios

Las entrevistas del Informe de Percepciones de Negocios tienen como propósito indagar en la visión de empresarios(as) de todo el país acerca del desempeño y condiciones económicas de sus empresas durante el último trimestre y sus perspectivas de desarrollo en el corto plazo.

Para recabar la información se empleó la técnica de *entrevista semiestructurada focal* que consiste en el relato de ideas y acontecimientos, narrados por la misma persona que los ha experimentado. En ese relato el entrevistador desempeña un rol activo como facilitador/provocador de la comunicación empleando un guion temático flexible. El guion o pauta de entrevista es definido en función de las preguntas de investigación y busca profundizar en las ideas que emergen del relato de los entrevistados.

El guion de las entrevistas se estructuró en base a cuatro dimensiones de información:

- Desempeño del negocio
- Costos y precios
- Proyecciones (en cuanto a desempeño, inversión y condiciones financieras)
- Mercado laboral

Para el Informe de Percepciones de Negocios (IPN) del mes de noviembre se realizaron 34 entrevistas distribuidas en las tres macrozonas del país: norte, centro y sur.

Tabla 2. Número de entrevistas por macrozona geográfica.

Macrozona	N° entrevistas
Macrozona norte ⁸	10 entrevistas
Macrozona centro ⁹	13 entrevistas
Macrozona sur ¹⁰	11 entrevistas

La selección de informantes se realizó mediante un muestro intencionado¹¹ buscando representar los principales sectores económicos de cada macrozona. Las entrevistas se realizaron en forma presencial o mediante videoconferencia entre el 3 y el 23 de octubre de 2023.

⁸ Regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta, Atacama y Coquimbo.

⁹ Regiones de Valparaíso, O'Higgins, Maule, Ñuble, Biobío y Metropolitana.

¹⁰ Regiones de Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes.

¹¹ Muestreo intencionado permite la selección de informantes a partir de una serie de criterios que se encuentran sustentados teóricamente, y que son definidos previamente por el investigador.

Cuestionario Encuesta Percepciones de Negocios mayo 2023

Comienzo de bloque: Módulo A: Características de la empresa

A1 Módulo A: Características de la empresa En este primer módulo recabaremos algunos datos de características de la empresa.

A2 Nombre de la empresa (opcional)

A3 Región en la que se encuentra la empresa (Si la empresa tiene mas de un establecimiento responda por la región en la que se encuentra la casa matriz).

▼ XV Arica y Parinacota (1) ... XIII Región Metropolitana (15)

A4 En la actualidad ¿Cuántos trabajadores trabajan directamente para su empresa a nivel nacional?

- Trabaja solo/a (8)
- Menos de 5 personas (1)
- Entre 5 y 9 personas (2)
- Entre 10 y 49 personas (3)
- Entre 50 y 199 personas (4)
- Entre 200 y 399 personas (6)
- Más de 400 personas (7)



A11 ¿Cuántos años lleva funcionando la empresa?
(Responder solo en números enteros ej: 12)
(Considerar los años de funcionamiento desde la constitución legal y sin considerar cambios de RUT)

A12 Con respecto a sus ventas Habitualmente, su empresa:

(Considerar cantidad de ventas como el total de dinero recibido por las ventas)

- Vende mayoritariamente en Chile (1)
- Vende mayoritariamente en el extranjero (4)

A13 Con respecto a la compra de insumos e inventarios Habitualmente, su empresa:

(Considerar cantidad de compras como el total de dinero utilizado en las compras)

- Mayoritariamente compra insumos e inventarios **de origen nacional** (1)
- Mayoritariamente compra insumos e inventarios **de origen extranjero a un proveedor nacional** (6)
- Mayoritariamente compra insumos e inventarios **de origen extranjero a un proveedor internacional** (7)

A5 En la actualidad ¿su empresa se encuentra en proceso de cierre, quiebra o término de giro?

- Sí (1)
- No (2)

A6 ¿Qué tipo de cargo tiene al interior de la empresa?

- Dueño, gerente, directivo o representante legal (1)
- Jefatura de área o mando intermedio (2)
- Profesional o administrativo de nivel medio (3)
- Personal de apoyo (4)
- Otro (5)

A7 ¿Cuál es su cargo al interior de la empresa? (opcional)

A8 ¿Cuál es su sexo?

Hombre (1)

Mujer (3)

A9 ¿Cuál es su edad?

34 años o menos (1)

Entre 35 y 49 años (2)

Entre 50 y 64 años (3)

65 años o más (4)

A10 ¿Cuál es su nivel educacional más alto aprobado?

Sin educación, educación básica no aprobada (1)

Educación básica/primaria aprobada (2)

Educación media/secundaria aprobada (3)

Educación superior técnica aprobada (carrera de hasta 7 semestres de duración) (5)

Educación superior profesional aprobada (carrera de 8 semestres o más de duración) (6)

Postítulo/diplomado (7)

Magíster, doctorado, postdoctorado (8)

Fin del bloque: Módulo A: Características de la empresa

Comienzo de bloque: Modulo Z: Informante idóneo

Z Lo sentimos, esta encuesta debe ser respondida por un **Gerente o Jefatura Intermedia** de su empresa.

Si desea que su empresa sea parte del estudio, deje los datos de un nuevo contacto a continuación.

Muchas gracias.

Z1 Nombre del contacto (opcional)

Z2 Cargo del contacto (opcional)

Z3 Correo electrónico del contacto (opcional)

Fin del bloque: Modulo Z: Informante idóneo

Comienzo de bloque: Módulo B: Desempeño de la empresa

B Módulo B: Desempeño de la empresa

B1 ¿Cómo evalúa el **desempeño** de su empresa durante **octubre de 2023**?

	Ha disminuido de forma importante (1)	Ha disminuido de forma leve (2)	No se ha modificado (3)	Ha aumentado de forma leve (4)	Ha aumentado de forma importante (5)
Respecto a octubre de un año promedio (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respecto a 12 meses atrás (octubre 2022) (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respecto a 3 meses atrás (julio 2023) (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

B2 En su opinión, ¿Cómo espera que sea **el desempeño de su empresa en 12 meses más** (octubre del 2024)?

	Disminuirá de forma importante (1)	Disminuirá de forma leve (2)	No se modificará (3)	Aumentará de forma leve (4)	Aumentará de forma importante (5)
Con respecto a octubre 2023 (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Con respecto a octubre de un año promedio (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fin del bloque: Módulo B: Desempeño de la empresa

Comienzo de bloque: Módulo C: Situación de empleo en la empresa.

C Módulo C: Situación de empleo en la empresa

C1 ¿Cómo se ha modificado la **dotación de personal** de su empresa **durante octubre de 2023?**

	Ha disminuido de forma importante (1)	Ha disminuido de forma leve (2)	No se ha modificado (3)	Ha aumentado de forma leve (4)	Ha aumentado de forma importante (5)
Respecto a octubre de un año promedio (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respecto a 12 meses atrás (octubre 2022) (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respecto a 3 meses atrás (julio 2023) (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

C2 En su opinión , ¿Cómo espera que sea **la dotación de personal en 12 meses más?** (octubre del 2024)

	Disminuirá de forma importante (1)	Disminuirá de forma leve (2)	No se modificará (3)	Aumentará de forma leve (4)	Aumentará de forma importante (5)
Con respecto a octubre 2023 (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Con respecto a octubre de un año normal (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fin del bloque: Módulo C: Situación de empleo en la empresa.

Comienzo de bloque: Módulo E: Inversión

F Módulo E: Inversión

E1 En los planes de negocio que tiene actualmente ¿Cree que su empresa realizará inversiones durante el 2024?

- Sí (1)
- No (2)

E5 ¿En qué áreas cree que invertirá su empresa en 2024?

- Aumentar la capacidad de producir los productos o servicios que vende su empresa (21)
- Automatizar o digitalizar procesos (22)
- Renovar o mantener la infraestructura existente (edificios, maquinaria, equipamiento o tecnología) (23)
- Mejorar, desarrollar o introducir productos o servicios para ser vendidos (24)
- Adecuaciones de la empresa a normas o disposiciones legales (ej: medioambientales, sanitarias, seguridad laboral, etc) (25)
- Otra ¿Cuál? (26) _____

E4 ¿Por qué razón cree que su empresa no realizará inversiones durante el 2024?
Puede marcar más de una alternativa

- Falta de financiamiento interno (1)
 - Falta de financiamiento externo (2)
 - La empresa tiene demasiadas deudas (3)
 - No existe suficiente demanda que justifique nuevas inversiones (4)
 - La situación económica es muy incierta (5)
 - La situación política es muy incierta (6)
 - Su empresa no necesita realizar inversiones durante 2024 (7)
 - Otro (especifique) (8)
-

Fin del bloque: Módulo E: Inversión

Comienzo de bloque: Módulo F: Costos, precios e inventarios

F Módulo F: Costos, precios e inventarios

F1 Durante los últimos 3 meses (desde julio 2023 hasta la fecha), cuál fue el comportamiento promedio de los siguientes factores en su empresa?

	Disminuyeron considerablemente (1)	Disminuyeron levemente (2)	Se mantuvieron estables (3)	Aumentaron levemente (4)	Aumentaron considerablemente (5)
Niveles de ventas (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad de materias primas, insumos o inventarios (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Márgenes de ganancias (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costos laborales (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precios de materias primas, insumos o inventarios (5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costo de maquinarias, herramientas o tecnología (6)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costos fijos (operacionales, servicios básicos, etc.) (7)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precios a los que su empresa vende bienes o servicios (8)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

F22 Usted indicó que **durante los últimos 3 meses (desde julio 2023 a la fecha)** algunos de sus costos han aumentado leve o considerablemente, **¿Este aumento de costo es?**

	Aumento bajo lo esperado (1)	Aumento dentro de lo esperado (2)	Aumento sobre a lo esperado (3)
Costos laborales (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precios de materias primas, insumos o inventarios (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costo de maquinarias, herramientas o tecnología (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costos fijos (operacionales, servicios básicos, etc) (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

F23 Debido al aumento de costos que ha experimentado **durante los últimos 3 meses** (desde julio 2023 a la fecha), **¿Qué decisiones ya ha tomado o tomará (desde hoy hasta enero 2024) con respecto a los precios de venta?**

- Subió** los precios de venta y **no espera seguir** haciéndolo en los próximos 3 meses (desde hoy hasta enero 2024) (5)
- Subió** los precios de venta y **sí espera seguir** haciéndolo en los próximos 3 meses (desde hoy hasta enero 2024) (3)
- No** ha subido sus precios de venta pero **sí espera subirlos** dentro de los próximos 3 meses (desde hoy hasta enero 2024) (1)
- No** ha subido sus precios de venta y **no espera subirlos** dentro de los próximos 3 meses (desde hoy hasta enero 2024) (4)

F24 Del total del aumento de los costos experimentados **durante los últimos 3 meses** (desde julio 2023 a la fecha)

¿Qué porcentaje de este aumento de costos se traspasó a un aumento de sus precios de venta? (donde 0 es nada de traspaso y 100 es la totalidad de traspaso de los costos a precios)

No traspasó nada del aumento de costos a precios
Traspasó aproximadamente la mitad de su aumento de costos a precios
Traspasó la totalidad de su aumento de costos a precios

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

1 ()



F25 Del total del aumento de los costos experimentados **durante los últimos 3 meses** (desde julio 2023 a la fecha)

¿Qué porcentaje de este aumento de costos traspasó y traspasará a un aumento de sus precios de venta **durante los próximos 3 meses** (desde hoy hasta enero 2024) ? (donde 0 es nada de traspaso y 100 es la totalidad de traspaso de los costos a precios)

No traspasó ni traspasará nada del aumento de costos a precios
Traspasó y/o traspasará (próximos 3 meses) aproximadamente la mitad de su aumento de precios
Traspasó y/o traspasará (próximos 3 meses) la totalidad de su aumento de costos a precios

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

1 ()



F26 Del total del aumento de los costos experimentados **durante los últimos 3 meses** (desde julio 2023 a la fecha) ¿Qué porcentaje de este aumento de costos lo traspasará a un aumento de precios de venta **durante los próximos 3 meses** (desde hoy hasta enero 2024) ?
(donde 0 es nada de traspaso y 100 es la totalidad de traspaso de los costos a precios)

No traspasará nada del aumento de costos a precios (próximos 3 meses)
Traspasará aproximadamente la mitad de su aumento de costos a precios (próximos 3 meses)
Traspasará la totalidad de su aumento de costos a precios (próximos 3 meses)

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

1 ()



F27 Este porcentaje del aumento de costos que traspasó o traspasará (durante los próximos 3 meses) a sus precios de venta ¿Es mayor o menor al que habitualmente traspasa cuando aumentan sus costos?

- Es menor al habitual (1)
- Es similar al habitual (2)
- Es mayor al habitual (3)

F28 Considerando el aumento de los costos **de los últimos tres meses** (desde julio 2023 hasta hoy):

¿**Por qué razón no ha traspasado ni traspasará** en los próximos 3 meses (desde hoy hasta enero

2024) la totalidad del aumento de costos?
(Puede marcar más de una alternativa)

- El nivel de ventas no es suficiente para aumentar tanto los precios (1)
- Espera que el aumento de costos no será duradero (2)
- Aumento de costos ya estaba considerado y planificado en el precio (3)
- La totalidad del traspaso ocurrirá en más de 3 meses (después de enero 2024)
(4)
- No puede modificar sus precios por contrato o licitaciones (11)

F29 Considerando el aumento de los costos **de los últimos tres meses** (desde julio 2023 hasta hoy):

¿**Qué estrategia** de negocios está tomando **al no poder traspasar la totalidad** del aumento de costos?

(Puede marcar más de una alternativa)

- Está buscando cambiar proveedores o renegociar sus contratos (5)
- Disminuirá la dotación de personal (6)
- Modificará el tamaño o cantidad del producto (7)
- Modificará la calidad del producto (8)
- Dejará de producir (10)
- Reducirá sus márgenes de ganancias (4)
- Otra ¿Cuál? (11) _____
- Ninguna (12)

F30 ¿En qué plazo considera que **traspasará la totalidad del aumento de costos** de los últimos 3 meses (desde julio 2023 hasta la fecha) a sus precios de venta?

- Entre 3 y 6 meses (5)
- Entre 6 meses y un año (6)
- Más de un año (7)
- Nunca (8)

Salto de _____
página

F2 En los **próximos 3 meses** (desde hoy hasta enero 2024) **¿Cuál espera** que sea el comportamiento promedio de los **siguientes factores** en su empresa?

	Disminuirán considerablemente (1)	Disminuirán levemente (2)	Se mantendrán estables (3)	Aumentarán levemente (4)	Aumentarán considerablemente (5)
Niveles de ventas (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidad de materias primas, insumos o inventarios (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Márgenes de ganancias (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costos laborales (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precios de materias primas, insumos o inventarios (5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costo de maquinarias, herramientas o tecnología (6)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Costos fijos (operacionales, servicios básicos, etc.) (7)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Precios a los que su empresa vende bienes o servicios (8)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

F9 Durante los próximos 12 meses (entre octubre 2023 y septiembre 2024), usted cree que la inflación acumulada medida en el Índice de Precios al Consumidor (IPC) será:
*IPC: Mide el cambio de precios de productos y servicios en Chile.
Si es menor a 0 es que los precios medidos en el IPC disminuyen (Deflación)
Si es mayor a 0 es que los precios medidos en el IPC aumentan (Inflación)*

- Menor a 0% (deflación) (8)
- Igual a 0% (11)
- Mayor a 0% (inflación) (10)

F10_a Durante los próximos 12 meses (entre octubre 2023 y septiembre 2024), ¿Cuál cree que será el porcentaje de la inflación acumulada medida en el Índice de Precios al Consumidor (IPC)?

*Inflación: Variación de los precios medidos en el IPC
Anotar el porcentaje con un número con máximo un decimal*

- Porcentaje inflación acumulada próximos 12 meses (entre octubre 2023 y septiembre 2024) (4) _____

F10_b Durante los próximos 12 meses (entre octubre 2023 y septiembre 2024), ¿Cuál cree que será el porcentaje de la deflación anual medida en el Índice de Precios al Consumidor (IPC)?:

*Inflación: Variación de los precios medidos en el IPC
Anotar el porcentaje con un número con máximo un decimal*

- Porcentaje deflación acumulada próximos 12 meses (entre octubre 2022 y septiembre 2023) (4) _____

F11 En su opinión, la inflación que usted espera para Chile durante los próximos doce meses (entre octubre 2023 y septiembre 2024) será:

- Muy por debajo de la inflación normal (1)
- Levemente por debajo de la inflación normal (2)
- Similar a la inflación normal (3)
- Levemente por encima de la inflación normal (4)
- Muy por encima de la inflación normal (5)

F16 Según sus planes de negocios, ¿en cuánto tiempo más espera que la inflación retorne a niveles normales?

- En menos de 1 año (1)
- Entre 1 y 2 años más (2)
- Entre 2 y 3 años más (3)
- Entre 3 y 5 años más (5)
- En 5 años o más (4)

F13 Y pensando en el largo plazo, ¿Cuál cree que será la inflación medida en el **Índice de Precios al Consumidor (IPC)** entre los siguientes meses?
Inflación: Variación de los precios medidos en el IPC
Anotar un número entero con máximo un decimal. Si cree que será deflación, anotar con un signo menos (-)

- Porcentaje inflación acumulada entre 13 y 24 meses más (**entre octubre 2024 y septiembre 2025**) (7) _____
- Porcentaje inflación acumulada del año 2028 (**enero 2028 a diciembre 2028**) (8)

Salto de _____
página



F17 En su opinión ¿cuál cree usted que es el porcentaje de inflación acumulada **en un año normal** en Chile?
Inflación: Variación de los precios medidos en el IPC
Anotar el porcentaje con un número con máximo un decimal

Fin del bloque: Módulo F: Costos, precios e inventarios

Comienzo de bloque: Módulo H: Conocimiento del Banco y confianza

H1 Sin contar esta encuesta. ¿Había oído hablar previamente del Banco Central de Chile?

- Sí (1)
- No (2)
- No estoy seguro/a (3)

H2 ¿Por qué medios ha oído hablar del Banco Central de Chile?
(Puede contestar más de una alternativa)

- Televisión (1)
- Diario impreso (2)
- Prensa on line (3)
- Radio (4)
- Conversaciones con familiares o amigos (5)
- Conversaciones en el trabajo, redes laborales (12)
- Facebook (6)
- Twitter (actualmente X) (7)
- Instagram (8)
- Linkedin (9)
- Otras redes sociales (10)
- No lo recuerdo (13)
- Otra ¿Cuál? (11) _____

H4 ¿Cuán informado cree usted que está sobre el Banco Central de Chile?

- Para nada informado/a (1)
- No muy informado/a (2)
- Medianamente informado/a (3)
- Muy informado/a (4)

H3 ¿Qué tan interesado está en conocer lo que realiza el Banco Central de Chile?

- Para nada interesado/a (1)
- No muy interesado/a (2)
- Medianamente interesado/a (3)
- Muy interesado/a (4)



H5 ¿Cuál(es) cree usted que son el/los objetivo(s) del Banco Central de Chile?
(Puede marcar más de una alternativa)

- Administrar los billetes y monedas que existen en la economía (12)
- Asegurar la estabilidad financiera (1)
- Determinar el tipo de cambio (dólar) (4)
- Determinar la tasa de interés / Tasa de política monetaria (5)
- Entregar créditos a bancos (6)
- Entregar créditos a personas o empresas (11)
- Generar y mantener el presupuesto nacional (7)
- Mantener el desempleo bajo (8)
- Mantener el nivel de la inflación estable y cercana al 3% (2)
- Supervisar los bancos en Chile (3)
- Otro ¿Cuál? (10) _____
- No lo sé (9)

H6 ¿Cuánta confianza tiene en los siguientes grupos o instituciones?

	Nada de confianza (1)	Poca confianza (2)	Algo de confianza (3)	Bastante confianza (4)	Mucha confianza (5)
Sus vecinos (5)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La gente en general (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Empresas en general (3)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El Banco Central de Chile (4)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Otras instituciones públicas de carácter económico (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Fin del bloque: Módulo H: Conocimiento del Banco y confianza

Comienzo de bloque: Módulo O: Otros

O1 Para finalizar, ¿Le gustaría que lo llamáramos telefónicamente en 3 meses más para hacerle una entrevista relacionada a su negocio y su percepción sobre la economía del país?

- Sí (1)
- No (2)

O2 Por favor indique su Nombre y teléfono de contacto

Nombre y Apellido (5) _____

Teléfono (ej: 9 8345 6789 - 2 5585 638) (4)

Fin del bloque: Módulo O: Otros

Guion temático entrevistas Informe de Percepciones de Negocios

1 PRESENTACIÓN Y MOTIVACIÓN

- **Presentarse** y presentar a la persona que tomará notas. Explicar los objetivos de la

entrevista:
Relato sugerido:

*Estas entrevistas se enmarcan dentro del **Informe de Percepciones de Negocios**, donde nos reunimos con cerca de 30 directivos de empresas de distintos rubros a lo largo de todo el país. La información de cada empresa es confidencial y se agregan para obtener una visión más general de cada macrozona. Esto corresponde a la macrozona XX (entre XX hasta XX).*

La idea es ver información más reciente (principalmente de carácter cualitativo) que nos permita construir historia y ver cómo se ha comportado la tendencia de los últimos meses, ya que los datos duros tienen cierto retraso. También nos permite suplir la poca disponibilidad de información regional.

La idea es ver cómo ha estado el desempeño del negocio en líneas generales y tener una idea de cómo están las perspectivas hacia adelante, ya que un cambio de estas impacta las decisiones de inversión y de consumo, entre otras.

A partir de esta información se elabora el Informe, que es un insumo cada vez más relevante para la toma de decisiones del Consejo del BCCh.

- Explicar que es el **IPN** en caso de ser la primera entrevista del informante (brevemente), cuándo será publicado y cómo podrá acceder al documento.
- Explicitar que **la entrevista es confidencial** y que su nombre y el nombre de la empresa no aparecerán en ningún documento de acceso público.
- **Agradecer** y señalar la importancia que tiene para el Banco Central de Chile contar con su participación.

2 CONTEXTO

*En caso de tratarse de un **nuevo informante** que no ha participado anteriormente de IPN realizar preguntas para conocer mejor la empresa*

¿Me podría contar que hace su empresa? ¿Cuál (es) es (son) los principales productos y/o servicios que provee? ¿Desde cuándo funciona la empresa?
¿Desde cuándo está Ud. en esta empresa? ¿Cuál es su rol en la empresa?

*En caso de tratarse de un **informante antiguo**: confirmar información de la última entrevista realizada, haciendo breve resumen de lo que se conversó en esa*

¿La empresa sigue actualmente haciendo/vendiendo/etc. (el producto/servicio) de la última vez que conversamos/o conversó con alguien del BCCh? Si algo de eso ha cambiado ¿Qué ha cambiado? ¿Qué productos/servicios provee ahora? ¿Desde cuándo está Ud. en esta empresa? ¿Siempre en el mismo rol (cargo) o en otra posición? ¿Hay más

3 DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

¿Me podría describir cómo ha visto el desempeño de su empresa en este último trimestre? (igual que el trimestre anterior, mejor, peor) ¿Por qué? ¿En qué se nota esa variación (en caso de haberla) en el desempeño?

Y en su rubro, ¿cómo ha visto la actividad durante los últimos 3 meses?, ¿es similar a su empresa? ¿Es distinto? (mejor o peor)

¿Y cómo describiría el desempeño de la actividad económica en general en esta zona (región o macrozona) en los últimos 3 meses? ¿Y en relación al país? ¿En qué se observa esto?

4 COSTOS Y PRECIOS

Ahora pensando específicamente en los costos de su empresa en este último trimestre ¿Cómo ha observado la variación de costos?

- ¿Han aumentado o disminuido? ¿cuál cree que es el principal factor que explica esa variación?
- ¿Qué costos son los que más han variado? (costos fijos, laborales, insumos, etc.)
- Hay alguna estrategia que su empresa esté adoptando en estos momentos para enfrentar el aumento/disminución de costos (por ejemplo, cambiar de proveedor, abaratar otros costos, etc.) ¿Cuál/es? ¿Y alguna estrategia que haya adoptado en otro momento de costos altos?

El tipo de cambio, ¿ha afectado de algún modo a su empresa?

- ¿Cómo o en qué ha afectado el precio del dólar a su empresa?
- Cuando hay alguna variación del tipo de cambio, ¿qué hace la empresa frente a eso? ¿Cambia en algo sus decisiones de compra o venta?

Respecto a los precios que establece su empresa, ¿estos han variado en el último trimestre? ¿Por qué?

- ¿Cuál diría Ud. que es el factor que más ha pesado, o que más ha influido en esa variación de precios?
- Normalmente, ¿cómo diría que la empresa define sus precios? ¿Cómo toma la decisión de qué precios tendrán sus productos/servicios? Esa forma de definir precios, ¿ha cambiado el último trimestre? ¿Por qué?

- Cómo describiría la frecuencia de ajuste de precios del último trimestre (¿mayor?, ¿menor? ¿Similar a otros periodos?)

Ahora pensando nuevamente en los costos, ¿se están traspasando estos costos a sus precios?

- ¿Cuánto de los costos se está traspasando a precios?
- ¿Está traspasando a precios una mayor o menor parte de los costos que lo normal? ¿por qué?
- ¿Cómo definen cuánto traspasar de costos a precios? ¿Qué rol cumple ahí la demanda o niveles de venta de sus productos/servicios? ¿Qué rol cumple el estado de sus márgenes?
- ¿Cuánta holgura/espacio tiene para subir precios considerando sus ventas?
- ¿En base a qué evalúan si es un momento oportuno para traspasar costos a precios? y ¿en este último trimestre en particular como lo están haciendo?
- Todo esto que estamos viendo respecto a costos y precios, ¿está ocurriendo en todas las empresas de su rubro? ¿Hay empresas mejor o peor preparadas en su rubro para afrontar esas variaciones?

Ahora pensando en la proyección que podemos hacer para lo que queda de este año, ¿qué espera que ocurra con los costos y precios?

- ¿Cómo espera que evolucionen los costos para su empresa durante este próximo trimestre?
- [*Si dice que los costos se han acelerado últimamente*] ¿Cree que el aumento reciente de los costos es permanente o transitorio? ¿por qué? ¿Qué estrategia adoptaría en un caso u otro?
- ¿Cómo espera que evolucionen los precios de sus productos/servicios durante este próximo trimestre? ¿intentará traspasar a precios todo el aumento de costos hacia el futuro?
- ¿Cuál cree que será la frecuencia de ajuste de precios en el próximo trimestre?

5 PROYECCIONES

Respecto al desempeño de la empresa ¿cómo espera que sea el desempeño de su empresa en los próximos 3 meses?

- ¿Y proyectando en un mayor plazo, cómo espera que sea el desempeño de la empresa el próximo año?
- ¿Cómo cree que será el desempeño de esta actividad/rubro en los próximos meses? ¿Por qué?

Respecto a la inversión, ¿qué espera en términos de inversión para lo que queda del año y el próximo?

- ¿El próximo año la inversión será igual, mayor o menor que este año 2023? ¿Cuánto se ha invertido el último trimestre?

- ¿En qué han invertido este año? ¿Y en qué se espera invertir el próximo año? (¿En qué ítems piensan invertir?) ¿Por qué?

Respecto a las condiciones financieras que tenemos actualmente, ¿Tomará algún crédito nuevo próximamente?

- ¿Con que fin tomaría un crédito, si piensa tomarlo próximamente?
- De qué depende que tome un crédito próximamente, o dicho de otra forma, que tendría que pasar con las condiciones de los bancos para que Ud. tome un crédito.
- ¿Ha visto algún cambio respecto a las condiciones de los bancos en el último trimestre? ¿Están mejores, peores o iguales que el primer semestre del año, por ejemplo?

6 MERCADO LABORAL

¿Cómo describiría la dotación de personal de la empresa en este último trimestre? ¿Se mantiene como en años/periodos anteriores? ¿Ha disminuido? ¿Aumentado? ¿Por qué cree que ha pasado esto? (disminuido, aumentado o mantenido el número de trabajadores)

- Y respecto a los trabajadores, se observa que estén buscando más, ¿menos?
- ¿Cómo diría Ud. que se vio la rotación de trabajadores? ¿Hay rotación? ¿Es más o menos que antes?
- ¿Y respecto a los sueldos? ¿Ha habido cambios, ya sea mejora o deterioro de los sueldos? ¿Se han visto afectados los sueldos por causa de alzas o disminuciones de precios? ¿Cuán afectados se han visto los sueldos?
- ¿Cree que los sueldos se verán afectados en los próximos meses ¿En su empresa? ¿En su rubro? ¿En la región en general?

6 INVERSIÓN

¿Cómo ha sido la inversión de la empresa en este último trimestre ¿Por qué? ¿En qué han invertido?

¿Y en comparación con el año anterior? ¿La inversión ha sido mayor, menor? ¿Por qué? ¿En qué invirtieron el año anterior?

¿Cómo piensa que será la inversión durante el segundo semestre de este año? ¿Hay inversión planificada en su empresa? ¿En qué ítems piensan invertir? ¿Por qué?

1. Al cierre de la entrevista se recomienda dar una rápida revisión a los temas en caso de que algo no se haya abordado. (la revisión idealmente la hace quien toma apuntes)
2. Preguntar si hay algo más que quiera agregar antes de terminar la entrevista.
3. Agradecer nuevamente por el tiempo dedicado a participar.

Sólo para Bancos e instituciones financieras:

Respecto a Empresas:

- ¿Desempeño por sectores económicos? ¿Mejor y peor desempeño?
- ¿Colocaciones de créditos comerciales? ¿Respecto del pasado? ¿De lo proyectado? ¿Hacia adelante? Créditos nuevos o refinanciamientos, compra de cartera, ¿etc.? ¿De corto o largo plazo?
- ¿Tasas? ¿Respecto del pasado? ¿Spreads (diferencia entre costo de fondeo vs tasa que cobran)?
- ¿Productos especiales? ¿Factoring/Leasing? ¿Emisión de bonos/acciones?
- ¿Mora?
- ¿Despidos en algún rubro?
- Perspectivas

Respecto a Personas:

- ¿Créditos de consumo? ¿Respecto del pasado? ¿De lo proyectado? ¿Hacia adelante? ¿Créditos nuevos o refinanciamientos, compra de cartera, etc.? ¿Clientes Rentas altas, medias o bajas?
- ¿Tasas de interés? ¿Respecto del pasado? ¿Spreads?
- ¿Despidos? ¿Moras? ¿Seguros de cesantía? ¿Desempleo?
- ¿Colocaciones créditos hipotecarios? ¿Algún impacto del FOGAES? ¿Venta y pago desde inmobiliarias? ¿Demanda, qué segmento o tramo? ¿Compra para vivienda o inversión? ¿Precios de viviendas? ¿Desistimientos? ¿Arriendos?

Otros:

- ¿Sabe que es lo que informó el BC respecto a la trayectoria futura de TPM en el IPoM de septiembre?
- ¿Se observa algún efecto de las bajas de TPM en las tasas de intereses de créditos? ¿Si no es así, por qué?
- ¿Qué tiene que pasar para que la baja de TPM se refleje en las tasas de interés de bancos?

Bibliografía

Arellano, P., & Carrasco, C. (2014). *Las empresas en Chile por tamaño y sector económico desde el 2005 a la fecha*. Ministerio de economía fomento y turismo, Santiago.

Correa, C., & Echavarría, G. (2013). *Estimación del aporte de las pyme a la actividad en Chile, 2008-2011*. Estudios económicos estadísticos, Banco Central de Chile, Santiago.

Deville, J., Särndal, C., & Sautory, O. (Sep de 1993). Generalized Raking Procedures in Survey Sampling. *Journal of the American Statistical Association*, 88(423), 1013-1022.

Gallardo, M., & Pedersen, M. (2008). *Encuestas de opinión empresarial del sector industrial en América Latina*. Santiago, Chile: División de estadística y proyecciones económicas CEPAL.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2003). *Business tendency surveys. A handbook*. Paris, Francia: OECD Publications.

United Nations. (2015). *Handbook on economic tendency surveys* (Vols. Statistical papers, Series M No. 96).

Yan, Z., & Fan, w. (2010). Factors Affecting response rates of the web survey: A systematic review. *Computers in Human Behaviors*, 132-139.

