



INFORME DE PERCEPCIONES DE NEGOCIOS

ANEXO I NOTA METODOLÓGICA

FEBRERO 2025

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 2024.....	9
Guion temático entrevistas Informe de Percepciones de Negocios	27
Bibliografía	31

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
- Condiciones financieras de la empresa
- Factores que inciden en el desempeño de la empresa

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 (3 preguntas)
- Módulo C: Situación de empleo en la empresa (4 a 8 preguntas)
- Módulo D: Condiciones financieras de las empresas (10 a 14 preguntas)
- Módulo F: Costos, precios e inventarios (7 a 15 preguntas)
- Módulo O: Otros (1 a 2 preguntas)

En total la cantidad de preguntas varía entre 37 a 54 dependiendo las respuestas a ciertas preguntas filtro.

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

Tabla 1. Principales aspectos metodológicos

Población objetivo	Empresas a nivel nacional sin término de giro, con personalidad jurídica comercial de tamaño según venta Micro 3 y superiores, que no sean AFP, bancos ni fondos de inversión público o privado y que hayan presentado ventas el año anterior. Universo de 363.634 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 77.662 empresas
Error teórico	3,5%
Error efectivo	4,04%
Muestra objetivo	634 empresas
Muestra total	19.409 empresas Sobre muestra realizada con el promedio de tasas de respuestas de todas las versiones anteriores de la encuesta.
Muestra efectiva	499 empresas
Período de Recolección	Entre el 13 y el 27 de enero de 2025
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)¹ y la macrozona (m)² 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 ³.

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:

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

¹ Se consideran 4 tamaños: Micro, pequeñas, medianas y grandes.

² Macrozona identificada como: norte, centro, sur y región metropolitana.

³ Debido a temas operativos, todo lo que no fue una encuesta finalizada se considera no respuesta.

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 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)⁴

Las variables utilizadas en el ponderador de raking son:

- **v**: tamaño según ventas
- **m2**: macrozona⁵
- **s**: macro sector económico⁶

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.

⁴ Debido a la complejidad de cálculo se deja referencia a documento en donde desarrolla las matrices asociadas al ponderador.

⁵ Macrozona recodificada en dos grandes macrozonas: Metropolitana y no metropolitana

⁶ Sector económico recodificado en: primario, secundario, terciario.

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

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 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 cinco dimensiones de información:

1. Desempeño del negocio
2. Costos y precios
3. Condiciones financieras
4. Mercado laboral
5. Proyecciones de inversión y desempeño.

Para el Informe de Percepciones de Negocios (IPN) del mes de febrero se realizaron 33 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 ⁷	10 entrevistas
Macrozona centro ⁸	14 entrevistas
Macrozona sur ⁹	9 entrevistas

La selección de informantes se realizó mediante un muestro intencionado¹⁰ buscando representar los principales sectores económicos de cada macrozona. Las entrevistas se realizaron en forma presencial o mediante videoconferencia entre el 6 y el 27 de

⁷ Regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá, Antofagasta, Atacama y Coquimbo.

⁸ Regiones de Valparaíso, O'Higgins, Maule, Ñuble, Biobío y Metropolitana.

⁹ Regiones de Araucanía, Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes.

¹⁰ 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 2024

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 más 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 ¿Cuántas personas 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)

A14 En la actualidad ¿Su empresa tiene personas contratadas por el sueldo mínimo? *También considerar aquellas personas que trabajan con menos jornada y le paga proporcional al sueldo mínimo*

- Sí (1)
- No (2)

A15 ¿Cuál es la proporción de personas contratadas por el sueldo mínimo? *También considerar aquellas personas que trabajan con menos jornada y le paga proporcional al sueldo mínimo*

- Entre 1% y hasta un 25% (Más que ninguna y un cuarto) (2)
- Más de un 25% y hasta un 50% (entre más de un cuarto y la mitad) (4)
- Más de un 50% hasta un 75% (entre más de la mitad y tres cuartos) (5)
- Más de un 75% pero menos que todas (6)
- Todas (3)



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)

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 **enero de 2025**?

	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 enero 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 (enero 2024) (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respecto a 3 meses atrás (octubre 2024) (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** (enero del 2026)?

	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 enero 2025 (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Con respecto a enero de un año promedio (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

B3 Pensando en el desempeño de su empresa durante los próximos 12 meses, ¿Cuáles de los siguientes temas es el que le genera mayor preocupación?

- Capacidad de conseguir y/o mantener trabajadores (1)
- Acceso al crédito (3)
- Dificultad para pagar créditos existentes (10)
- Costos y/o disponibilidad de los insumos, materias primas y/o inventarios (4)
- Costos fijos (operacionales, servicios básicos, etc.) (9)
- Costos laborales (5)
- Niveles de ventas (6)
- Ninguno (7)

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 actual de personal** de su empresa **durante enero de 2025?**

	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 enero 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 (enero 2024) (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Respecto a 3 meses atrás (octubre 2024) (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?** (enero del 2026)

	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 enero 2025 (1)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Con respecto a enero de un año normal (2)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

C3 ¿Ha realizado búsquedas para contratar nuevos trabajadores durante los últimos 6 meses (desde julio 2024 hasta hoy)? *Considerar solo aquellas personas contratadas directamente por la empresa*

Sí (2)

No (3)

C19 ¿Cuál ha sido **el principal motivo** por el que ha buscado nuevos trabajadores para su empresa durante los últimos 6 meses? (desde julio 2024 hasta hoy)

- Inicio de obra o servicios transitorios (1)
- Aumento de las ventas (2)
- Reestructuración de las funciones y/o cargos dentro de la empresa (3)
- Internalización de labores o servicios (4)
- Reemplazo de trabajadores desvinculados por mal desempeño (6)
- Reemplazo de trabajadores que renunciaron de manera voluntaria (8)
- Otra ¿Cuál? (5) _____

C4 En comparación a julio 2024, ¿Cómo percibe la disponibilidad de trabajadores para llenar vacantes **en su empresa?**

- Se ha vuelto mucho mas difícil encontrar trabajadores (1)
- Se ha vuelto algo más difícil encontrar trabajadores (2)
- La disponibilidad de trabajadores no ha variado (6)
- Se ha vuelto algo más fácil encontrar trabajadores (4)
- Se ha vuelto mucho más fácil encontrar trabajadores (5)

C13 ¿Ha tenido que despedir o desvincular trabajadores durante los últimos 6 meses (desde julio 2024 hasta hoy)? *Considerar solo aquellas personas contratadas directamente por la empresa*

- Sí (2)
- No (3)

C14 ¿Cuál ha sido el **principal motivo** por el que ha despedido o desvinculado trabajadores en su empresa durante los últimos 6 meses? (desde julio 2024 hasta hoy)

- Término de obra o servicios transitorios (1)
- Disminución de las ventas (2)
- No poder sostener el aumento de los costos de la empresa (7)
- Reestructuración de las funciones y/o cargos dentro de la empresa (3)
- Externalización de labores o servicios (4)
- Mal desempeño de el o los funcionarios (6)
- Renuncia voluntaria del trabajador/a (8)
- Otra ¿Cuál? (5) _____

C15 En comparación a lo habitual ¿Cómo ha sido la frecuencia de los despidos o desvinculaciones en su empresa durante los últimos 6 meses? (desde julio 2024 hasta hoy)

- Mucho menor que lo habitual (1)
- Menor a lo habitual (2)
- Similar a lo habitual (3)
- Mayor a lo habitual (4)
- Mucho mayor a lo habitual (5)

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

Comienzo de bloque: Módulo D: Crédito y condiciones financieras

D3 Durante los últimos 3 meses (desde octubre 2024 hasta hoy), ¿Cómo se han vuelto las condiciones crediticias de la banca para su empresa?

- Menos favorables (1)
- No se han modificado (2)
- Más favorables (4)
- No tiene información (5)

D4 ¿Por qué razón estima que las condiciones crediticias se han vuelto menos favorables? (puede seleccionar más de una respuesta)

- Demoras adicionales para aprobar créditos (1)
- Mayor exigencia de garantías (2)
- Dificultad para renovar líneas de crédito (3)
- Aumento de las tasas de interés (4)
- Disminución de los montos ofrecidos (6)
- Disminución de plazos de pago del crédito (7)

D4_b ¿Por qué razón estima que las condiciones crediticias se han vuelto más favorables? (puede seleccionar más de una respuesta)

- Disminución de los tiempos para aprobar créditos (1)
- Menores exigencias de garantías (2)
- Facilidad para renovar líneas de crédito (3)
- Disminución de las tasas de interés (4)
- Aumento de los montos ofrecidos (6)
- Aumento de los plazos de pago del crédito (7)

D1 Independiente si lo obtuvo, ¿Su empresa ha solicitado un crédito en los últimos 3 meses? (desde octubre 2024 hasta hoy)

- Sí (2)
- No (3)

D2_b ¿Cuál es la principal razón por la que su empresa solicitó un crédito durante los últimos 3 meses?

- Pago de remuneraciones (1)
- Pago de deudas a proveedores (2)
- Refinanciamiento (pago de créditos anteriores) (3)
- Compra de insumos o materias primas (4)
- Adecuaciones a normas o disposiciones legales (ej: medioambientales, sanitarias, seguridad, etc.) (5)
- Inversión en infraestructura, maquinaria y/o publicidad (7)
- Otros ¿Cuál? (10) _____

D11 ¿El banco aprobó el crédito que solicitó en los últimos 3 meses (desde octubre 2024 hasta hoy)? (Si solicitó más de un crédito, refiérase al de mayor monto)

- El Crédito fue aprobado en las condiciones que esperaba (1)
- El crédito fue aprobado con **mejores condiciones** a las que esperaba (2)
- El crédito fue aprobado con **peores condiciones** a las que esperaba (4)
- El crédito sigue en tramitación (5)
- El crédito no fue aprobado por el banco (3)

D12 ¿Cuáles de las siguientes condiciones eran **mejores** a las que esperaba?

- Tasas más bajas de las esperadas (1)
- Plazos de pago más largos que los esperados (3)
- Menor exigencia de garantías (5)
- Menor tiempo de tramitación (4)
- Otros (2) _____

D13 ¿Cuáles de las siguientes condiciones eran **peores** a las que esperaba?

- Tasas más altas de las esperadas (1)
- Plazos de pago más cortos de los esperados (3)
- Mayor exigencia de garantías (5)
- Mayor tiempo de tramitación (4)
- Otros (2) _____

D14 Finalmente, ¿su empresa aceptó el crédito con las condiciones que el banco le ofreció?

- Sí (1)
- No (2)

D2 ¿Cuál es la principal razón por la que su empresa no solicitó un crédito durante los últimos 3 meses?

- No lo necesitaba (1)
- Ya está endeudado y tiene dificultades para cumplir los pagos (2)
- No tiene capacidad para endeudarse (3)
- No cree que les aprueben un crédito (10)
- Las condiciones crediticias son desfavorables (4)
- No confía o no le gusta endeudarse (5)

D15 ¿Por qué no necesitó solicitar un crédito durante los últimos 3 meses?

- No requirió financiamiento en los últimos 3 meses (1)
- Requirió financiamiento pero tuvo acceso a otras fuentes en los últimos 3 meses (4)

Salto de página

D8 ¿Espera pedir un crédito para su empresa durante los próximos tres meses (desde hoy hasta abril 2025)?

- Sí (1)
- No (2)

D9 ¿Cuál es la principal razón por la que su empresa no espera solicitar un crédito durante los próximos 3 meses?

- No lo necesitará (1)
- Ya está endeudado y tendrá dificultades para cumplir los pagos (2)
- No tiene capacidad para endeudarse (3)
- Las condiciones crediticias son desfavorables (4)
- No confía o no le gusta endeudarse (5)

D9_b ¿Cuál es la principal razón por la que su empresa espera solicitar un crédito durante los próximos 3 meses?

- Pago de remuneraciones (1)
- Pago de deudas a proveedores (2)
- Refinanciamiento (pego de créditos anteriores) (3)
- Compra de insumos o materias primas (4)
- Adecuaciones a normas o disposiciones legales (ej: medioambientales, sanitarias, seguridad, etc.) (5)
- Inversión en infraestructura, maquinaria y/o publicidad (7)
- Otros ¿Cuál? (9) _____

Fin del bloque: Módulo D: Crédito y condiciones financieras

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

F Módulo E: Costos, precios e inventarios

F1 Durante **los últimos 3 meses** (desde octubre 2024 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 octubre 2024 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 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 octubre 2024 a la fecha), **¿Qué decisiones ya ha tomado o tomará (desde hoy hasta abril 2025) 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 abril 2025) (5)
- Subió** los precios de venta y **sí espera seguir** haciéndolo en los próximos 3 meses (desde hoy hasta abril 2025) (3)
- No** ha subido sus precios de venta pero **sí espera subirlos** dentro de los próximos 3 meses (desde hoy hasta abril 2025) (1)
- No** ha subido sus precios de venta y **no espera subirlos** dentro de los próximos 3 meses (desde hoy hasta abril 2025) (4)

F24 Del total del aumento de los costos experimentados **durante los últimos 3 meses** (desde octubre 2024 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 octubre 2024 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 abril 2025)? (donde 0 es nada de traspaso y 100 es la totalidad de traspaso de los costos a precios)

No traspasó ni traspasará (próximos 3 meses) nada del aumento de costos a precios	Traspasó y/o traspasará (próximos 3 meses) aproximadamente la mitad de su aumento de costos a 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 octubre 2024 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 abril 2025)? (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 octubre 2024 hasta hoy):
¿**Por qué razón no ha traspasado ni traspasará** en los próximos 3 meses (desde hoy hasta abril 2025) **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 abril 2025) (4)
- No puede modificar sus precios por contrato o licitaciones (11)
- Otras ¿Cuál? (12) _____

F29 Considerando el aumento de los costos **de los últimos tres meses** (desde octubre 2024 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 octubre 2024 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 tres meses 3 meses** (desde hoy hasta abril 2025) ¿**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 enero 2025 y diciembre 2025), 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 enero 2025 y diciembre 2025), ¿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 enero 2025 y diciembre 2025) (4)

F10_b Durante los próximos 12 meses (entre enero 2025 y diciembre 2025), ¿Cuál cree que será el **porcentaje de la deflación 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 deflación acumulada próximos 12 meses (entre enero 2025 y diciembre 2025) (4)

F11 En su opinión, la inflación que usted espera para Chile durante los próximos **doce meses** (entre enero 2025 y diciembre 2025) 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 un año (1)
- Entre 1 y 2 años más (2)
- Entre 2 y 3 años más (3)
- Entre 3 y 5 años más (4)
- En 5 años más (5)

F13 Pensando en el largo plazo, ¿Cuál cree que será la inflación medida en el **Índice de Precios al Consumidor (IPC)** de los siguientes años? *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 enero 2026 y diciembre 2026**) (7) _____
- Porcentaje inflación acumulada del año 2030 (**enero 2030 a diciembre 2030**) (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 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 conocer 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 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 **informante antiguo**: confirmar información de la última entrevista realizada, haciendo breve resumen de lo que se conversó en esa*

¿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 **nuevo informante**, que no ha participado anteriormente de IPN, realizar preguntas para conocer mejor la empresa*

¿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 empresas similares dentro de este mismo rubro en la zona?

3 DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

Pensando en **este último trimestre (oct a la fecha)**, ¿cómo diría que ha sido, en general, el desempeño de su empresa durante este periodo?

¿Me podría describir cómo ha visto **el desempeño de su empresa en este último trimestre en relación con el trimestre anterior? ¿Cómo ha sido este desempeño en relación con lo esperado?** ¿Por qué? ¿En qué se nota esa variación (en caso de haberla) en el desempeño?

Y comparando con el mismo periodo del año pasado ¿Cómo diría que ha sido el desempeño de la empresa? ¿Mejor, peor o igual?

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

¿Cómo **espera que sea el desempeño** de la empresa **en los próximos 3 meses?** ¿Similar o distinto al trimestre pasado? ¿Por qué?

¿Cómo espera que sea el **desempeño de la empresa en 2025?** (mejor, igual o peor que 2024). Si espera algo distinto a 2024, preguntar ¿Por qué? ¿Qué cree que será distinto en 2025 como para tener ese (mejor/peor) desempeño?

4 COSTOS Y PRECIOS

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

- ¿Han aumentado o disminuido?
- ¿Hay **algún costo en particular** en que se haya notado una mayor variación? (costos laborales, costos fijos como arriendo, energía, transporte, flete, etc.)
- ¿Cree que ha influido el **tipo de cambio** en sus costos? ¿En qué ha influido? ¿Por qué?

**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?
- ¿Cómo ha visto **la demanda en este último trimestre**? ¿Y comparada con el trimestre anterior? ¿Y comparada con el mismo periodo del año pasado? ¿Se ve algún repunte/disminución de la demanda?
- ¿Cómo ha visto el **flujo de clientes** durante el último trimestre? ¿Es mayor o menor que en trimestre anterior? ¿Y que el mismo periodo del año pasado? (para rubros que venden directamente a clientes)
- Respecto al **ticket promedio** ¿Es mayor o menor que el trimestre anterior? ¿Y que el mismo periodo del año anterior?
- ¿El **nivel de demanda está afectando** de alguna manera la forma en que define sus precios? ¿Por qué?

Y durante los próximos 3 meses, ¿qué espera que ocurra con los costos y precios?

- ¿Cómo espera que evolucionen los **costos** para su empresa durante el próximo trimestre?
- ¿Hay **algún costo en particular** que le preocupe que aumente en los próximos meses?
- ¿Cómo espera que evolucionen los **precios** de sus productos/servicios durante este próximo

¿Cuánto diría que se está traspasando a precios?

- ¿En qué **plazo** espera traspasar costos a precios?

5 CONDICIONES FINANCIERAS

¿Piensa tomar algún crédito próximamente? (foco en empresas que toman ese tipo de decisión, casas matrices, etc.)

- ¿Con qué fin, o **para qué piensa tomar un crédito**? (¿refinanciar?, ¿invertir?, capital de trabajo?, etc.)
- ¿De qué depende que tome un crédito próximamente? O **¿qué tendría que pasar para que su empresa tome un crédito** en el próximo trimestre? (mejorar o empeorar las ventas, cambios en las condiciones de los bancos, etc.)

Ahora respecto a las condiciones de estos créditos, por parte de los bancos u otras instituciones ¿cómo diría que están hoy esas condiciones?

- ¿Ha notado algún cambio respecto a las condiciones de los bancos **en el último trimestre**? ¿O en relación al semestre anterior? (Costo, tasas)
- Y **respecto a los plazos**, ¿cuáles son los plazos que los bancos les están dando para el pago de crédito? ¿Esos plazos se ajustan a lo que Uds. requieren?

Ahora pensando en la capacidad de pago de la empresa

- ¿Han demorado o tenido problemas para pagar los créditos vigentes? ¿Por qué?
- ¿Como ven su capacidad de pago en los próximos meses? ¿Por qué?

¿Cómo cree que serán las condiciones crediticias el durante este año 2025? ¿Piensan tomar algún crédito el próximo año? ¿Con qué fin?

Para bancos e inmobiliarias/constructoras: ¿Cómo han evolucionado las tasas de los créditos hipotecarios en 2024? ¿Por qué? ¿Y cómo cree que evolucionarán en 2025?

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)

- ¿Cómo diría Ud. que se visto la rotación de trabajadores? ¿Hay rotación? ¿Es más o menos que antes?
- Y respecto a las personas que están buscando empleo, ¿se observa que haya más gente buscando trabajo?, ¿menos?
- **¿Cómo ven los costos laborales** en los próximos meses? ¿Hay alguna preocupación al respecto?

¿Cómo cree que será su dotación el próximo año? ¿Esperan contratar/desvincular trabajadores durante 2025?

7 PROYECCIONES

En relación con la inversión, ¿qué espera en términos de inversión para los próximos 3 meses? ¿Y en general para este 2025?

- ¿En qué o para qué piensa invertir?
- Si no piensa invertir, ¿por qué no invertirá próximamente?
- ¿Qué tendría que pasar para que esté dispuesto a invertir en los próximos 3 meses/o durante 2025?

8 CIERRE

1. Revisión a los temas en caso de que algo no se haya abordado.
2. Preguntar si hay algo más que quiera agregar antes de terminar la entrevista.
3. Agradecer nuevamente por el tiempo dedicado a participar.

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.

