IPN

Informe de Percepciones de Negocios

ANEXO I

Nota Metodológica

NOVIEMBRE 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 agosto 2025 9
Guion temático entrevistas Informe de Percepciones de Negocios 40
Bibliografía 45

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 y dotación de personal
- Condiciones financieras de la empresa y expectativas de inflación
- Factores que inciden en el desempeño de la empresa
- Conocimiento del Banco Central
- Tensiones comerciales.

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 (10 preguntas)
- Módulo B: Desempeño de la empresa (4 preguntas)
- Módulo C: Situación de empleo en la empresa (2 preguntas)
- Módulo D: Condiciones financieras de las empresas (11 a 17 preguntas)
- Módulo E: Expectativas de inversión (3 a 7 preguntas)
- Módulo F: Costos, precios e inventarios (6 a 8 preguntas)
- Módulo H: Conocimiento del Banco Central (2-3 preguntas)
- Módulo K: Tensiones comerciales: (7-9 preguntas)
- Módulo O: Otros (1 a 2 preguntas)

En total la cantidad de preguntas varía entre 46 a 62 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 386.825 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 0,3.
Directorio	Propio conteniendo 92.735 empresas
Error teórico	3,5%
Error efectivo	4,16%
Muestra objetivo	660 empresas
Muestra total	18.961empresas Sobre muestra realizada con el promedio de tasas de respuestas de todas las versiones anteriores de la encuesta.
Muestra efectiva	460 empresas
Período de Recolección	Entre el 13 y el 29 de octubre 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…N}

S= {1,2…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:

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

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:

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

[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:** macrozona[5]
- **s:** macro sector económico[6]

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:

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

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

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

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 noviembre se realizaron 39 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]	12 entrevistas
Macrozona centro[8]	16 entrevistas
Macrozona sur[9]	11 entrevistas

La selección de informantes se realizó mediante un muestro intencionado[10] buscando representar los principales sectores económicos de cada macrozona. Las entrevistas se realizaron en forma presencial o mediante videoconferencia entre el 30 de septiembre y el 27 de octubre de 2025.

[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 agosto 2025

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)

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 **octubre 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 octubre de un año promedio (1)	○	○	○	○	○
Respecto a 12 meses atrás (octubre 2024) (2)	○	○	○	○	○
Respecto a 3 meses atrás (julio 2025) (3)	○	○	○	○	○

B2 En su opinión, ¿Cómo espera que sea **el desempeño de su empresa en 12 meses más** (octubre 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 octubre 2025 (1)	○	○	○	○	○
Con respecto a octubre de un año promedio (2)	○	○	○	○	○

B13 Considerando la **capacidad instalada** como el total de recursos que su empresa tiene disponible (maquinaria, personal, oficinas, tiendas, etc.). En términos generales, ¿cómo ha operado su empresa durante los últimos 6 meses? (desde abril 2025 a la fecha)

- ○ Por debajo de su capacidad instalada (hay recursos que no se utilizan totalmente) (1)
- ○ Acorde a su capacidad instalada (los recursos se utilizan totalmente, sin sobrecargarlos) (2)
- ○ Por sobre su capacidad instalada (hay sobrecarga en la utilización de algún recurso) (3)

B14 En términos específicos, ¿cómo ha utilizado su empresa los siguientes recursos durante los **últimos 6 meses**? (desde abril 2025 a la fecha)

	Por debajo de su capacidad instalada (el recurso no se utiliza totalmente) (1)	Acorde a su capacidad instalada (el recurso se utiliza totalmente, sin sobrecargarlo) (2)	Por sobre su capacidad instalada (hay sobrecarga en la utilización del recurso) (3)	No Aplica (5)
Maquinarias, herramientas o tecnología (1)	○	○	○	○
Personal (mano de obra) (2)	○	○	○	○
Infraestructura (oficinas, tiendas, plantas) (3)	○	○	○	○
Tierra o superficie productiva (5)	○	○	○	○

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 octubre 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 octubre de un año promedio (1)	○	○	○	○	○
Respecto a 12 meses atrás (octubre 2024) (2)	○	○	○	○	○
Respecto a 3 meses atrás (julio 2025) (3)	○	○	○	○	○

C2 En su opinión , ¿Cómo espera que sea **la dotación de personal en 12 meses más**? (octubre 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 octubre 2025 (1)	○	○	○	○	○
Con respecto a octubre de un año normal (2)	○	○	○	○	○

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 julio 2025 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 julio 2025 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 julio 2025 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)
- ☐ Mayor monto que el esperado (6)
- ☐ 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)
- ☐ Menor monto que el esperado (6)
- ☐ 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 (especifique cuáles) (4) _____

Salto de página

D8 ¿Espera pedir un crédito para su empresa durante los próximos tres meses (desde hoy hasta enero 2026)?

- ○ 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 (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? (9) _____

Fin del bloque: Módulo D: Crédito y condiciones financieras

Comienzo de bloque: Módulo E: Inversión

E **Módulo E: Inversión**

E1 En los planes de negocio que tiene actualmente ¿Cree que su empresa realizará inversiones durante el 2026?

- ○ Sí (1)
- ○ No (2)

E6 ¿Qué fases de su proyecto de inversión espera realizar durante el 2026? *(Si tiene más de un proyecto responda por el **de mayor magnitud**)*

- ☐ **Identificar y evaluar oportunidad**. Identificar oportunidades y evaluar las posibilidades de un proyecto. (1)
- ☐ **Planificación.** Preparar el presupuesto, programar tiempos e identificar riesgos. (2)
- ☐ **Diseño y gestión de permisos.** Obtener licencias, permisos o aprobaciones, diseñar detalles técnicos. (3)
- ☐ **Ejecución.** Construir o implementar activamente el proyecto. (4)
- ☐ **Cierre.** Finalizar las actividades del proyecto y preparar la entrega. (5)
- ☐ **Operación y mantenimiento.** Mantener y optimizar un proyecto que ya está en operación. (6)

E7 Independiente de la fase de inversión ¿En qué áreas tiene planificado realizar inversiones durante el 2026?

- ☐ Construcción de nuevas instalaciones o ampliar las que ya existían. (1)
- ☐ Comprar maquinaria (de producción, construcción o transporte) o equipamiento (computadores, impresoras, escritorios, herramientas eléctricas, etc.) (2)
- ☐ Comprar vehículos de transporte (3)
- ☐ Renovación de infraestructura tecnológica (hardware o software) (4)
- ☐ Compra de patentes o licencias (5)
- ☐ Aumento de inventarios (materias primas, productos en proceso o terminados) (6)

E5 Independiente de la fase de inversión ¿Con qué objetivo invertirá su empresa en 2026?

- ☐ 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) _____

E3 ¿Cuán seguro está de que estos planes de inversión se realizarán efectivamente durante el 2026?

- ○ Muy seguro (1)
- ○ Seguro (2)
- ○ Inseguro (3)
- ○ Muy inseguro (4)

E4 ¿Por qué razón cree que su empresa no realizará inversiones durante el 2026? *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)

_____

Salto de página

T1 En los últimos cinco años, ¿su empresa ha incorporado nuevas tecnologías o herramientas digitales? *(Puede considerarse uso de IA, robótica, automatización, big data, comercio electrónico, computación en la nube, entre otros)*

- ○ Sí (1)
- ○ No (2)

T2 ¿Podría describir brevemente qué tipo de tecnología o herramienta ha implementado y para qué tipo de tareas?

_____

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 2025 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)	○	○	○	○	○
Disponibilidad de materias primas, insumos o inventarios (2)	○	○	○	○	○
Márgenes de ganancias (3)	○	○	○	○	○
Costos laborales (4)	○	○	○	○	○
Precios de materias primas, insumos o inventarios (5)	○	○	○	○	○
Costo de maquinarias, herramientas o tecnología (6)	○	○	○	○	○
Costos fijos (operacionales, servicios básicos, etc.) (7)	○	○	○	○	○
Precios a los que su empresa vende bienes o servicios (8)	○	○	○	○	○

Salto de página

F2 En los **próximos 3 meses** (desde hoy hasta enero 2026) ¿**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)	○	○	○	○	○
Disponibilidad de materias primas, insumos o inventarios (2)	○	○	○	○	○
Márgenes de ganancias (3)	○	○	○	○	○
Costos laborales (4)	○	○	○	○	○
Precios de materias primas, insumos o inventarios (5)	○	○	○	○	○
Costo de maquinarias, herramientas o tecnología (6)	○	○	○	○	○
Costos fijos (operacionales, servicios básicos, etc.) (7)	○	○	○	○	○
Precios a los que su empresa vende bienes o servicios (8)	○	○	○	○	○

Salto de página

F9 **Durante los próximos 12 meses (entre octubre 2025 y septiembre 2026)**, 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 2025 y septiembre 2026), ¿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 2025 y septiembre 2026) (4) _____

F10_b Durante los próximos 12 meses (entre octubre 2025 y septiembre 2026), ¿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 2025 y septiembre 2026) (4) _____

F11 En su opinión, la inflación que usted espera para Chile durante los próximos **doce meses** (entre octubre 2025 y septiembre 2026) 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 entre octubre 2026 y septiembre 2027)** (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 H: Conocimiento del Banco Central

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) _____

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)	○	○	○	○	○
La gente en general (1)	○	○	○	○	○
Empresas en general (3)	○	○	○	○	○
El Banco Central de Chile (4)	○	○	○	○	○
Otras instituciones públicas de carácter económico (2)	○	○	○	○	○

Fin del bloque: Módulo H: Conocimiento del Banco Central

Comienzo de bloque: Módulo K: Tensiones comerciales

K0 Este último módulo incluye preguntas sobre las tensiones geopolíticas entre distintos países del mundo y alzas de aranceles por parte de Estados Unidos. Estas preguntas están siendo levantadas por distintos Bancos Centrales de Latinoamérica y Europa. Agradecemos su cooperación.

K1a Indique qué impacto ha tenido durante 2025, **el aumento en las tensiones comerciales y las barreras arancelarias observadas a nivel global**, en los siguientes indicadores de su empresa.

	Disminuyó mucho (1)	Disminuyó poco (2)	No cambió (3)	Aumentó poco (4)	Aumentó mucho (5)	No aplica (6)
Demanda de los productos o servicios ofrecidos por su empresa (1)	○	○	○	○	○	○
Precio de los insumos o materiales adquiridos por su empresa (2)	○	○	○	○	○	○
Precios de venta de los bienes y servicios que produce (3)	○	○	○	○	○	○
Inversiones planeadas en activos fijos (edificación, maquinaria y equipo, equipo de transporte, etc.) (4)	○	○	○	○	○	○
Inversión extranjera directa en su empresa (5)	○	○	○	○	○	○

K1b Indique **qué impacto cree que tendrá** el aumento en las tensiones comerciales y las barreras arancelarias observadas a nivel global, en los siguientes indicadores de su empresa en los próximos doce meses.

	Disminuirá mucho (1)	Disminuirá poco (2)	No cambiará (3)	Cambiará poco (4)	Aumentará mucho (5)	No aplica (6)
Demanda de los productos o servicios ofrecidos por su empresa (1)	○	○	○	○	○	○
Precio de los insumos o materiales adquiridos por su empresa (2)	○	○	○	○	○	○
Precios de venta de los bienes y servicios que produce (3)	○	○	○	○	○	○
Inversiones planeadas en activos fijos (edificación, maquinaria y equipo, equipo de transporte, etc.) (4)	○	○	○	○	○	○
Inversión extranjera directa en su empresa (5)	○	○	○	○	○	○

A16 Aproximadamente, ¿Qué porcentaje del costo total de los insumos de su empresa corresponde a bienes y/o servicios importados desde el extranjero? *Considerar tanto la compra directa al extranjero como la compra de productos extranjeros a proveedores locales Donde 0% significa que ningún costo es importado y 100% que la totalidad de los costos son importados*

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Porcentaje de costos importados ()	

K2a Indique el país más importante donde se ubican los principales proveedores de los insumos o materiales que importó su empresa en 2024.

▼ Afganistán (1) ... Kosovo (196)

A17 Aproximadamente, ¿Qué porcentaje del monto total de las ventas de su empresa corresponde a bienes y/o servicios exportados al extranjero? *Considerar tanto la venta directa al extranjero como la venta a empresas que exportan Donde 0% significa que ningún monto de venta proviene de bienes o servicios exportados y 100% que la totalidad de los montos de venta son exportados*

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Porcentaje de monto de venta exportado ()	

K2b Indique el país más importante donde se ubican los principales clientes a los que su empresa exportó productos o servicios en 2024.

▼ Afganistán (1) ... Kosovo (196)

K3 ¿Su empresa mantiene relaciones comerciales con otras empresas nacionales afectadas por el aumento de tensiones geopolíticas y aumento de aranceles?

- ☐ Sí, con empresas afectadas negativamente (1)
- ☐ Sí, con empresas afectadas positivamente (2)
- ☐ ⊗ No (3)

K4 ¿Qué tan relevantes han sido, o serán durante los próximos 12 meses, **los siguientes efectos de las tensiones comerciales sobre su empresa**?

	Sin relevancia (1)	Poco relevante (2)	Relevante (3)	Muy relevante (4)
Mayor competencia de su empresa con otras, debida al desvío de flujos comerciales hacia nuestro país. (1)	○	○	○	○
Menor competencia de su empresa con otras, debida al desvío de flujos comerciales hacia otros países. (2)	○	○	○	○
Los efectos negativos sobre otras empresas nacionales con las que su empresa se relaciona comercialmente (3)	○	○	○	○
Los efectos positivos sobre otras empresas nacionales con las que su empresa se relaciona comercialmente (4)	○	○	○	○
Menor demanda de EE.UU. por los productos de su empresa debido a la fijación de aranceles mayores a nuestro país que a los países de sus competidores (5)	○	○	○	○
Mayor demanda de EE.UU. por los productos de su empresa debido a la fijacion de aranceles menores a nuestro pais que a los países de sus competidores (6)	○	○	○	○

Menores precios de importación de insumos y bienes finales que paga, debido al desvío de flujos comerciales hacia nuestro país. (7)	○	○	○	○
Mayores precios de importación de insumos y bienes finales que paga, debido al encarecimiento de la producción global o disrupciones en los flujos comerciales por los aranceles. (8)	○	○	○	○
Incertidumbre acerca de futuros cambios en la política comercial globalmente. (9)	○	○	○	○

K5 En el contexto del aumento en las tensiones comerciales globales observado desde el inicio de 2025, **califique la importancia de las siguientes estrategias que ha implementado o planea implementar su empresa en los próximos 12 meses**. *(Utilice una escala de 1 a 7 en donde 1 significa que no ha implementado ni implementará la estrategia y 7 que la estrategia ha sido o será muy importante.)*

	No ha implementado ni planea implementar la estrategia 1 (1)	2 (2)	3 (3)	4 (4)	5 (5)	6 (6)	La estrategia ha sido o será muy importante 7 (7)
Sustituir los proveedores de insumos o materiales importados por proveedores nacionales (1)	○	○	○	○	○	○	○
Sustituir los proveedores de insumos o materiales importados por proveedores de otros países en el extranjero (2)	○	○	○	○	○	○	○
Buscar nuevos clientes nacionales (3)	○	○	○	○	○	○	○
Buscar nuevos clientes en otros países (4)	○	○	○	○	○	○	○
Modificar los productos o servicios de su empresa u ofrecer productos y servicios nuevos (5)	○	○	○	○	○	○	○

Traspasar a sus precios de venta el aumento de costos derivado de las tensiones comerciales (p.ej. cosos de insumos, costos de transporte, aranceles) (6)	○	○	○	○	○	○	○
Reducción o paro parcial de las actividades de su empresa (7)	○	○	○	○	○	○	○

Fin del bloque: Módulo K: Tensiones comerciales

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.
- Explicar qué 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.

Relato sugerido:
*Esta entrevista se enmarca en el **Informe de Percepciones de Negocios**, donde nos reunimos con cerca de 35 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.

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 conversó con alguien del BCCh? ¿Qué ha cambiado? ¿Qué productos/servicios provee ahora? ¿Desde cuándo está en esta empresa? ¿Siempre en el mismo rol o en otra posición? ¿Hay más empresas

3 DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

Pensando en **este último trimestre**, ¿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?

Considerando el desempeño de su empresa desde el inicio de 2025, ¿Cómo lo calificaría? ¿Cómo ha sido respecto a lo que esperaban a comienzos de año?

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 cree que existe esa diferencia?

¿Cómo **espera que sea el desempeño** de la empresa **en los próximos 3 meses**? ¿Similar o distinto al trimestre pasado? ¿Por qué? ¿Sus perspectivas se han visto modificadas en los últimos meses?

Y ahora pensando en el **próximo año**, ¿Cómo espera que sea el **desempeño de la empresa en 2026**?

- ¿Cree que será **mejor, igual o peor que 2025**? (Si espera algo distinto a 2025, peguntar ¿Por qué?)
- ¿Qué cree **que será distinto en 2026** como para tener ese (mejor/peor) desempeño?

Demanda efectiva:

- ¿Cómo ha visto la **demanda en este último trimestre?** ¿Y comparada con el trimestre anterior? ¿Y comparada con el mismo periodo del año pasado?
- **En caso del comercio con distintos canales de venta:** ¿Esta evolución de la demanda muestra heterogeneidades según el canal o es generalizado?
- Preguntar por indicadores o métricas que validen su respuesta anterior. Ejemplo: ticket promedio de venta, flujo de visitas, desvíos respecto del presupuesto.
- ¿A qué atribuye este comportamiento de la demanda? (¿situación actual?, ¿expectativas?, ¿incertidumbre

Demanda esperada:

- ¿Cómo prevé la demanda **para el próximo trimestre?** ¿Mejor, peor, similar? ¿Cuál es la razón detrás de esta evaluación?
- ¿Cómo prevé la demanda **para el próximo año?** ¿Mejor, peor, similar? ¿Cuál es la razón detrás de esta evaluación?

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?
- ¿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 trimestre?

Y pensando en el próximo año **¿qué espera que ocurra con los costos y precios? ¿Espera alguna variación importante en costos o precios durante 2026?**

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/semestre**?

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 próximo año?** ¿Piensan tomar algún crédito el próximo año? ¿Con qué fin?

Para bancos e inmobiliarias/constructoras: ¿Cómo cree que evolucionarán las tasas de los créditos **hipotecarios** el próximo año? ¿Por qué?

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 hombres y mujeres, Ud. diría que es similar o se observa alguna diferencia entre ambos?

- ¿Cómo diría Ud. que se ha visto la **rotación de trabajadores**? ¿Hay rotación? ¿Es más o menos que antes?
- ¿**Cómo ven los costos laborales** en los próximos meses?
- Solo si menciona **reforma previsional, ley de 40 hrs., nuevo sueldo mínimo, etc.**: ¿cómo cree que esto afectará los costos? ¿Hay alguna medida que estén tomando en función de eso? (modificación de dotación, ajuste de otros costos, etc.)

Y pensando en el próximo año **¿Esperan contratar/desvincular trabajadores durante el 2026?** ¿Cuándo? ¿En qué porcentaje?

Tendencias de automatización

En este IPN estamos tratando de indagar en las tendencias de automatización que venimos observando durante el último tiempo en distintos rubros.

- ¿En **su empresa han automatizado** algunas funciones/tareas o cargos? (si la respuesta es sí, cuáles y en qué áreas por ej. administrativa, operación, etc.)
- ¿**Esperan automatizar** alguna función o tarea en el futuro? ¿Cuál o cuáles?
- Independientemente de si han automatizado o esperan automatizar: ¿**cómo sería la automatización** en su empresa o sector? O ¿**Qué tipo de tareas o procesos creen que podrían automatizarse** en su empresa o sector y cómo cambiaría eso la forma de trabajar?

7 INVERSIÓN Y PROYECCIONES

En relación a la inversión efectiva durante 2025

- ¿Su empresa tenía inversiones consideradas para 2025?
- De ser así ¿estas se desarrollaron o desarrollarán según lo presupuestado durante 2025? ¿Por qué?
- En caso de no haberlas realizado, ¿Estas inversiones han sido canceladas o pospuestas? ¿De qué depende retomarlas?

En relación a la inversión esperada, ¿qué espera para los próximos 3 meses?

- ¿En qué o para qué piensa invertir? (mirar con más detención inversiones de "rutina")
- Si no piensa invertir, ¿por qué no planea hacerlo próximamente?
- ¿Qué tendría que pasar para que esté dispuesto a invertir en los próximos 3 meses?
- **¿Cómo cree que será su inversión el próximo año?** ¿Esperan que sea similar, mayor o menor respecto de 2025? Y de acá al cierre del año, ¿hay más inversión considerada?

Ahora que hemos revisado varios aspectos del desempeño de la empresa ¿mantiene su percepción de inicial? ¿cómo espera que sea el desempeño general de su empresa durante el próximo año?

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.

banco central Chile

CIEN años

Informe de Percepciones de Negocios NOVIEMBRE 2025