



INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS
Departamento de Estadísticas Económicas
Carmen 8, piso 2
Teléfonos: (56) 2 3246 3830
www.ine.cl - ele5@ine.cl
Santiago - Chile



ELE

ENCUESTA
LONGITUDINAL
DE EMPRESAS

QUINTA ENCUESTA LONGITUDINAL DE EMPRESAS
MÓDULO 2: MERCADOS, CLIENTES Y PROVEEDORES

QUINTA ENCUESTA LONGITUDINAL DE EMPRESAS MÓDULO 2 MERCADOS, CLIENTES Y PROVEEDORES

Módulo 2 de 5
Se recomienda que esta sección sea llenada por el Departamento de Comercialización

El objetivo de esta encuesta es caracterizar la heterogénea realidad empresarial del país según sector de actividad económica y tamaño de las empresas. Dado que las empresas están en constante cambio, se requiere contar con información vigente sobre el estado de las distintas industrias en el país. Lo anterior es indispensable para hacer un seguimiento adecuado a la dinámica empresarial.

"De acuerdo a lo dispuesto en los artículos 20, 21 y 22 de la Ley N°17.374, el INE podrá solicitar a los particulares, ya sean personas naturales o jurídicas, así como a los funcionarios encargados de organismos fiscales, semifiscales, empresas del Estado, municipalidades y demás instituciones públicas; la entrega de datos, antecedentes o informaciones de carácter estadístico, acerca de hechos que tengan relación con la formación de estadísticas oficiales; solicitud que será obligatoria para los informantes y cuya infracción implica la aplicación de multas que van desde 1/5 a 4 sueldos vitales.

Por otra parte y de conformidad a lo estipulado en los artículos 29 y 30 de la Ley N°17.374, toda información recopilada con fines estadísticos no podrá ser divulgada haciendo alusión a personas o entidades determinadas; su incumplimiento implica una infracción a la normativa sobre Secreto Estadístico, penada en conformidad a lo dispuesto en el artículo 247 del Código Penal. Asimismo, tampoco podrán publicarse o difundirse datos estadísticos con referencia expresa a quienes directa o indirectamente se refieran, si mediare prohibición de los afectados".

INE

D. ACCESO A MERCADOS

D.I.

IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

1 Información de la empresa.

RUT: -

Nombre o razón social:

2 Identificación de la persona responsable de responder esta encuesta dentro de la empresa.

D001 Nombre y apellidos:

D002 Cargo: D004 Teléfono:

D003 Correo electrónico: **Nota:** El Certificado de Recepción de la encuesta será enviado a correo electrónico informado.

D.II.

CLIENTES Y PROVEEDORES

1 Indique cómo se distribuyen sus ingresos por tipo de clientes:

Tipo de cliente		Porcentaje	
Ventas a hogares	Público en general, consumidor final	D005	<input type="text"/>
			→ Si su respuesta es 100% a público en general, salte a pregunta 6.
Ventas a empresas, instituciones y organismos del Estado	Empresas nacionales	D006	<input type="text"/>
	Empresas extranjeras	D007	<input type="text"/>
	Instituciones, organismos del Estado y otras organizaciones	D008	<input type="text"/>
Total		100%	→ Especifique: D0081 <input type="text"/>

2 Solo de las ventas a empresas, indique de manera aproximada el porcentaje de ventas totales destinadas a cada uno de sus 3 clientes más importantes durante el año 2017.


Cliente 1 D009 % Cliente 2 D010 % Cliente 3 D011 %

3 Indique respecto a sus 3 clientes más importantes si estos son independientes o si corresponden a entidades relacionadas a su empresa (marque una o más alternativas).

	Cliente 1	Cliente 2	Cliente 3
Independiente	D157 <input type="checkbox"/>	D159 <input type="checkbox"/>	D161 <input type="checkbox"/>
Entidad relacionada	D158 <input type="checkbox"/>	D160 <input type="checkbox"/>	D162 <input type="checkbox"/>

4 Indique con qué frecuencia alguno de sus 3 clientes más importantes realiza alguna de las siguientes prácticas, donde: (Debe señalar la frecuencia para todas las alternativas disponibles en esta pregunta)

1 = Siempre 2 = Muchas veces 3 = Pocas veces 4 = Nunca 5 = No sabe

- D014 Descuentos arbitrarios
- D015 Atraso en las fechas de pago pactadas
- D016 Impedimentos para realizar factoring
- D017 Solo acuerdos verbales
- D018 Cambios en las condiciones pactadas relativas al producto, logística, reposición de productos y/o garantías
- D019 Otra  Especifique: D0191 _____

5 Indique cuáles de los siguientes medios de pago son aceptados por su empresa (marque una o más alternativas):

- J074 Tarjeta de crédito
- J075 Tarjeta de débito
- J076 Efectivo
- J077 Cheque
- J078 Transferencia electrónica
- J079 Otro  Especifique: J0791 _____

6 Indique dónde están localizados sus 3 clientes más importantes (marque una o más alternativas):

Zona	Cliente 1	Cliente 2	Cliente 3
En la región	D020	D024	D028
En otras regiones	D021	D025	D029
En el extranjero	D022	D026	D030
No sabe	D023	D027	D031

7 Indique de manera aproximada el número de proveedores que usted considera relevante para el proceso productivo de su empresa.


Proveedor: empresa o institución que le abastece con suministros, insumos, equipos, bienes o servicios claves para la creación de los bienes y/o servicios que produce su empresa (excluya servicios básicos, financiamiento, suministro de trabajadores, servicios de aseo y similares).

D032 _____ Número de proveedores  **Si su respuesta es cero, salte a sección D.III.**

8 Indique dónde están localizados sus 3 proveedores más importantes (marque una o más alternativas):

Zona	Proveedor 1		Proveedor 2		Proveedor 3	
En la región	D033		D037		D041	
En otras regiones	D034		D038		D042	
En el extranjero	D035		D039		D043	
No sabe	D036		D040		D044	

9 Respecto a su proveedor principal, ¿cuál considera que sería el escenario más probable si este dejara de abastecerlo? (marque solo una alternativa).

- D163 La empresa lo reemplazaría de forma expedita, sin mayores inconvenientes
- D164 La empresa lo reemplazaría de forma expedita, pero aumentarían los costos
- D165 La empresa modificaría el producto y/o el proceso productivo
- D166 Se interrumpiría la producción mientras la empresa busca un nuevo proveedor
- D167 El proveedor es único o irremplazable, por lo que no sería posible producir
- D168 Otro  Especifique: D1681 _____

D.III.

MERCADOS

1 En una escala de 1 a 5, donde 1 es baja y 5 es elevada, refiérase a la cantidad de competidores que enfrenta su empresa (marque solo una alternativa).

Baja		←————→			Elevada	
1	2	3	4	5		
D062	D063	D064	D065	D066		

2 En una escala de 1 a 5, donde 1 es poco importante y 5 es muy importante, indique cuán relevante (en términos de volumen de ventas) considera que es su empresa respecto al conjunto de sus competidores (marque solo una alternativa).

Poco importante		←————→			Muy importante	
1	2	3	4	5		
D072	D073	D074	D075	D076		

3 Indique si su empresa participa actualmente en (marque una o más alternativas):

- D082 Asociaciones gremiales, federaciones, confederaciones y/o cámaras
- D083 Asociaciones con empresas de su barrio
- D084 Proyectos con universidades, consorcios tecnológicos, etc
- D085 Mesas con el gobierno regional
- D086 Sistema de fomento productivo (CORFO, SERCOTEC, otros)
- D087 Participa en otro tipo de asociaciones
- D088 No participa en ninguna de las anteriores
- D089 No sabe

4 Indique los motivos por los cuales la empresa ha establecido asociaciones con otras empresas (marque una o más alternativas):

Motivo	Con distribuidores	Con proveedores	Otras empresas
Comercializar productos (bienes o servicios)	D090	D169	D099
Promocionar productos	D091	D170	D100
Comprar insumos o materia prima	D092	D171	D101
Desarrollar nuevos productos	D093	D172	D102
Desarrollar o comprar tecnología	D094	D173	D103
Realizar transferencia tecnológica	D095	D174	D104
Contratar consultorías o asistencia técnica	D096	D175	D105
Realizar capacitaciones	D097	D176	D106
Otro → Especifique: D0981 _____	D098	D177	D107

D.IV. EXPORTACIONES

1 Durante el año 2017, ¿su empresa realizó exportaciones? (si su respuesta es sí, puede marcar más de una alternativa).

- D178 Sí, exportación de bienes → Indique porcentaje de las ventas D1781 _____ %
- D179 Sí, exportación de servicios → Indique porcentaje de las ventas D1791 _____ %
- D180 No
- Salte a pregunta 3**

2 Indique las tres principales razones por las que su empresa no exportó durante 2017.

1 = Más importante

2= Importante

3= Menos importante

- D181 La empresa no tiene bienes y/o servicios exportables
- D182 La empresa no conoce los procesos para exportar
- D183 Las complejidades regulatorias generan inconvenientes o le impiden exportar
- D184 La empresa no puede entregar facilidades de pago a clientes extranjeros o le preocupa no recibir el pago
- D185 Implica destinar demasiado tiempo y/o recursos
- D186 Existen prácticas desleales en los países de destino
- D187 La empresa no tiene acceso a los canales de distribución en los países de destino
- D188 La escala de producción de la empresa no es suficiente para exportar
- D189 El mercado nacional es más conveniente
- D190 Otro → Especifique: D1901 _____

Salte a Módulo 3

3 Señale el tipo de exportaciones que realizó durante 2017.

- D136 Exportaciones directas → Indique porcentaje de las ventas D1361 _____ %
- D137 Exportaciones mediante un intermediario → Indique porcentaje de las ventas D1371 _____ %

4 Indique cómo se distribuyó el valor de sus exportaciones, durante el año 2017, según destino:

Destino	Porcentaje
Latinoamérica	D139
Estados Unidos y Canadá	D140
Europa	D141
Asia	D142
África y Oceanía	D143
Total	100%

5 Indique si su empresa ha exportado de forma continua o intermitente y entre qué años (marque solo una alternativa).

- D144 De forma intermitente → D1441 Primer año: _____ D1442 Último año: _____
- D145 De forma continua → D1451 Primer año: _____ D1452 Último año: _____

6 En promedio, durante el 2017, ¿cuánto tiempo permanecieron sus productos en las siguientes etapas de exportación?

- Transporte desde instalaciones, bodega o centro de distribución al paso fronterizo o puerto de exportación D191 _____ días.
- En puerto o paso fronterizo a la espera de revisiones o trámites aduaneros y otros D192 _____ días.

7 Respecto de las eventuales dificultades que encontró en su actividad exportadora, indique la importancia de cada una de las siguientes alternativas, donde:

- | | 1 = Muy importante | 2 = Importante | 3 = Poco importante |
|------|--------------------------|----------------|--|
| D149 | <input type="checkbox"/> | | Encontrar clientes o canales de distribución |
| D150 | <input type="checkbox"/> | | Certificar productos en Chile |
| D151 | <input type="checkbox"/> | | Altas exigencias del país o zona de destino |
| D193 | <input type="checkbox"/> | | Infraestructura y/o logística poco adecuada en territorio nacional |
| D153 | <input type="checkbox"/> | | Conseguir financiamiento para exportar |
| D154 | <input type="checkbox"/> | | Plazo de pagos muy extensos o inciertos |
| D155 | <input type="checkbox"/> | | Costo de cobertura del riesgo cambiario |
| D194 | <input type="checkbox"/> | | Problemas con intermediarios |
| D195 | <input type="checkbox"/> | | Problemas con clientes en el(los) país(es) de destino |
| D156 | <input type="checkbox"/> | → | Otro Especifique: D1561 _____ |