



INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS
Departamento Operaciones Estadísticas Económicas y Precios
Subdepartamento de Recolección de Estadísticas Económicas y de Precios
Morandé 801, Santiago
Fono: 232463942
www.ine.cl - soee@ine.cl
Santiago - Chile

ELE

ENCUESTA
LONGITUDINAL
DE EMPRESAS

SEXTA ENCUESTA LONGITUDINAL DE EMPRESAS
CUESTIONARIO 4 MERCADOS, CLIENTES Y PROVEEDORES

SEXTA ENCUESTA LONGITUDINAL DE EMPRESAS CUESTIONARIO 4 MERCADOS, CLIENTES Y PROVEEDORES

El objetivo de la encuesta es medir el estado del desarrollo empresarial a lo largo del tiempo, para distintos sectores productivos y tipos de empresa. 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".

MÓDULO 6 CLIENTES Y PROVEEDORES

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

	Tipo de cliente	Porcentaje	
Ventas a hogares	{	Público en general, consumidor final	D005
			D005
Ventas a empresas, instituciones y organismos del Estado	{	Empresas nacionales	D006
			D006
		Empresas extranjeras	D007
	D007		
Instituciones, organismos del Estado y otras organizaciones	D008		D008
	D008		D0081
Total		100%	

→ **Si su respuesta es 100% a público en general, pase a pregunta 6.6**

6.2 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 2019.

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

6.3 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	<input type="checkbox"/> D157	<input type="checkbox"/> D159	<input type="checkbox"/> D161
Entidad relacionada	<input type="checkbox"/> D158	<input type="checkbox"/> D160	<input type="checkbox"/> D162

6.4 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	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D015	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D016	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D017	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D018	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D019	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	→ Especifique: <input style="width: 150px;" type="text"/>				D0191

6.5 Indique cuáles de los siguientes medios de pago son aceptados por su empresa: *(Marque una o más alternativas)*

D196 Tarjeta de crédito
 D197 Tarjeta de débito
 D198 Efectivo
 D199 Cheque
 D200 Transferencia electrónica
 D201 Otra → Especifique: D2011

6.6 Indique dónde están localizados sus 3 clientes más importantes:

(Marque una o más alternativas)

Zona	Cliente 1	Cliente 2	Cliente 3
En la región	<input type="checkbox"/> D020	<input type="checkbox"/> D024	<input type="checkbox"/> D028
En otras regiones	<input type="checkbox"/> D021	<input type="checkbox"/> D025	<input type="checkbox"/> D029
En el extranjero	<input type="checkbox"/> D022	<input type="checkbox"/> D026	<input type="checkbox"/> D030
No sabe	<input type="checkbox"/> D023	<input type="checkbox"/> D027	<input type="checkbox"/> D031

6.7 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).

Número de proveedores D032  Si su respuesta es 0, pase a pregunta 7.1

6.8 Indique dónde están localizados sus 3 proveedores más importantes:

(Marque una o más alternativas)

Zona	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
En la región	<input type="checkbox"/> D033	<input type="checkbox"/> D037	<input type="checkbox"/> D041
En otras regiones	<input type="checkbox"/> D034	<input type="checkbox"/> D038	<input type="checkbox"/> D042
En el extranjero	<input type="checkbox"/> D035	<input type="checkbox"/> D039	<input type="checkbox"/> D043
No sabe	<input type="checkbox"/> D036	<input type="checkbox"/> D040	<input type="checkbox"/> D044

6.9 Respecto a su proveedor principal, ¿cuál considera que sería el escenario más probable si este dejara de abastecerlo?

(Marque sólo una alternativa)

- D163 La empresa lo reemplazaría en forma expedita, sin mayores inconvenientes
- D164 La empresa lo reemplazaría en 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

MÓDULO 7
EXPORTACIONES
7.1 Durante el año 2019, ¿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 → **Pase a la pregunta 8.1**

7.2 Señale el tipo de exportaciones que realizó durante 2019.

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

7.3 En promedio, durante el 2019, ¿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.

7.4 Respecto de las eventuales dificultades que encontró en su actividad exportadora, indique la importancia de cada una de las siguientes alternativas, donde:
1 = Más importante
2 = Importante
3 = Menos importante

- D149 Encontrar clientes o canales de distribución
- D150 Certificar productos en Chile
- D151 Altas exigencias del país o zona de destino
- D193 Infraestructura y/o logística poco adecuada en territorio nacional
- D153 Conseguir financiamiento para exportar
- D154 Plazo de pagos muy extensos o inciertos
- D155 Costo de cobertura del riesgo cambiario
- D194 Problemas con intermediarios
- D195 Problemas con clientes en el(los) país(es) de destino
- D156 Otro → Especifique: D1561

7.5 Indique cómo se distribuyó el valor de sus exportaciones, durante el año 2019, según destino:

Destino	Porcentaje	
Latinoamérica	<input type="text"/>	D139
Estados Unidos y Canadá	<input type="text"/>	D140
Europa	<input type="text"/>	D141
Asia	<input type="text"/>	D142
África y Oceanía	<input type="text"/>	D143
Total	100%	

MÓDULO 8 ASOCIATIVIDAD Y COMPETENCIA

8.1 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 sólo una alternativa)

Baja ←————→ **Elevada**

1 2 3 4 5

D062 D063 D064 D065 D066

8.2 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 sólo una alternativa)

Poco importante ←————→ **Muy importante**

1 2 3 4 5

D072 D073 D074 D075 D076

8.3 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 → **Pase a la pregunta 8.5**
- D089 No sabe → **Pase a la pregunta 8.5**

8.4 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)	<input type="checkbox"/> D090	<input type="checkbox"/> D169	<input type="checkbox"/> D099
Promocionar productos	<input type="checkbox"/> D091	<input type="checkbox"/> D170	<input type="checkbox"/> D100
Comprar insumos o materia prima	<input type="checkbox"/> D092	<input type="checkbox"/> D171	<input type="checkbox"/> D101
Desarrollar nuevos productos	<input type="checkbox"/> D093	<input type="checkbox"/> D172	<input type="checkbox"/> D102
Desarrollar o comprar tecnología	<input type="checkbox"/> D094	<input type="checkbox"/> D173	<input type="checkbox"/> D103
Realizar transferencia tecnológica	<input type="checkbox"/> D095	<input type="checkbox"/> D174	<input type="checkbox"/> D104
Contratar consultorías o asistencia técnica	<input type="checkbox"/> D096	<input type="checkbox"/> D175	<input type="checkbox"/> D105
Realizar capacitaciones	<input type="checkbox"/> D097	<input type="checkbox"/> D176	<input type="checkbox"/> D106
Otro	<input type="checkbox"/> D098	<input type="checkbox"/> D177	<input type="checkbox"/> D107
Especifique: <input style="width: 150px; height: 20px;" type="text"/>	<input type="checkbox"/> D0981		

8.5 Para cada uno de los factores que afectan el crecimiento de su empresa, indique si es:
 (Responda todas las alternativas)

1 = Más importante 2 = Importante 3 = Poco o nada importante

- H093 Demanda limitada
- H083 Baja disponibilidad de trabajadores en cantidad y calidad requerida
- H084 Alta competencia en el mercado
- H085 Marco regulatorio (requisitos legales, fiscalización, entre otros)
- H086 Calidad de la infraestructura pública
- H087 Falta de financiamiento
- H088 Inseguridad y delincuencia
- H089 Temor a perder el control por parte de la empresa
- H090 La escala de producción actual de la empresa es la adecuada
- H091 Competencia desleal
- H092 Percepción o evidencia de corrupción en entidades públicas con las que se relaciona la empresa

