

ENTERPRISE SURVEYS

WHAT BUSINESSES EXPERIENCE

El Salvador 2023
Perfil de País



Índice

Introducción	3
Características de la Empresa	4
Capital Humano	5
Desempeño de la Empresa.....	5
Infraestructura	6
Comercio Internacional.....	6
Acceso a financiamiento	7
Prácticas de Gestión	8
Economía informal	8
Regulaciones, Permisos e Impuestos	8
Corrupción.....	9
Obstáculos al Clima de Negocios	10
Apéndice.....	12

Los perfiles de país producidos por la Unidad de Análisis Empresarial del Grupo del Banco Mundial ofrecen una visión general de los principales indicadores del entorno empresarial en cada país, comparándolos con su respectiva región geográfica y grupos de países con niveles de ingresos similares. Los mismos temas están cubiertos para todos los países con ligeras variaciones de indicadores. Todos los indicadores se basan en las respuestas de los empresarios. Para obtener más información sobre la Unidad de Análisis de Empresas y obtener perfiles de país para otros países, visite www.enterprisesurveys.org.

© 202 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Grupo del Banco Mundial
1818 H Street NW
Washington DC 20433
Teléfono: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

Los resultados, interpretaciones y conclusiones expresadas en este trabajo no reflejan necesariamente las opiniones del Grupo del Banco Mundial, de su Junta de Directores o de los gobiernos que representan. El Grupo del Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos incluidos en este trabajo. Las fronteras, colores, denominaciones y otra información que se muestra en cualquier mapa de este trabajo no implican juicio alguno por parte del Grupo del Banco Mundial en cuanto al estatus legal de ningún territorio o el endoso o aceptación de tales fronteras.

Derechos y Permisos

El material de esta publicación está sujeto a derechos de autor. Debido a que el Grupo del Banco Mundial fomenta la difusión de sus conocimientos, este trabajo puede ser reproducido, en su totalidad o en parte, con fines no comerciales, siempre que se dé plena atribución a este trabajo. Cualquier consulta sobre derechos y licencias, incluyendo derechos subsidiarios, debe ser dirigida a Publicaciones del Grupo del Banco Mundial, Grupo del Banco Mundial, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE.UU. Fax: 202-522-2625; E-mail: pubrights@worldbank.org.

Por favor cite los datos de las Encuestas Empresariales como: Encuestas Empresariales. www.enterprisesurveys.org . Grupo Banco Mundial.

Se puede comunicar con el equipo de Encuestas de Empresas por:
The World Bank Group
2121 Pennsylvania Avenue, NW
Washington DC, 20433 USA
Tel. (202) 479-3800

ENTERPRISE SURVEYS

Perspectivas económicas

El Salvador 2023

Región: América Latina y el Caribe

Grupo de ingreso: Ingreso medio alto

Introducción

Las Encuestas Empresariales (ES¹) se centran en muchos aspectos del entorno empresarial. Estos factores pueden ser favorables o limitantes para las empresas y desempeñan un papel importante en si el sector privado de una economía prosperará o no. Un entorno empresarial favorable es aquel que incentiva a las empresas a operar de manera eficiente. Tales condiciones refuerzan los incentivos para que las empresas innoven y aumenten la productividad, factores clave para el desarrollo sostenible. A su vez, un sector privado más productivo expande el empleo y contribuye con los impuestos necesarios para la inversión pública en salud, educación y otros servicios. Las preguntas contenidas en las ES tienen como objetivo explorar la mayoría de los temas mencionados anteriormente. Los temas incluyen infraestructura, comercio, finanzas, regulaciones, impuestos y licencias comerciales, corrupción, prácticas de gestión e informalidad, acceso a financiamiento, innovación, trabajo y percepciones sobre obstáculos para hacer negocios.

Las ES son llevadas a cabo por el Grupo del Banco Mundial y sus socios en todas las regiones geográficas. Cubren pequeñas, medianas y grandes empresas. El tamaño de la empresa se determina por el número de empleados: 5 a 19 (pequeñas empresas), 20 a 99 (medianas empresas), y 100 o más (grandes empresas). Las empresas con menos de cinco empleados no son elegibles para la encuesta. Las empresas que son 100% empresas públicas tampoco son elegibles. El ES para El Salvador fue posible gracias a la cooperación con Mathematica Inc.

Las encuestas se aplican a una muestra representativa de empresas¹ de la economía no agrícola, privada y formal. La cobertura de los sectores económicos se define de manera uniforme en todos los países e incluye a todo el sector manufacturero y a la mayoría de los sectores de servicios: minoristas, mayoristas, reparación de

automóviles, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento, comunicaciones, construcción y tecnologías de la información. Los servicios públicos, servicios gubernamentales, servicios de salud y servicios financieros no están incluidos en la muestra (Gráfico 1). Las entrevistas de la ES se llevan a cabo con los altos directivos y propietarios de negocios.

Las ES se repiten cada tres años para una economía en particular. Al rastrear los cambios en el entorno empresarial, los responsables de políticas y los investigadores pueden examinar los efectos de las reformas políticas y regulatorias en el desempeño de las empresas. Las encuestas panel ayudan a estudiar la evolución del entorno empresarial y cómo afecta a la dinámica del sector privado.

Este documento resume los resultados de la Encuesta Empresarial para El Salvador. Se entrevistó a propietarios de negocios y altos directivos de 729 empresas entre enero de 2023 y julio de 2023. Gráfico 2 proporciona una descripción de la composición de la muestra en las tres categorías de diseño de encuesta: sector empresarial, tamaño de la empresa y ubicación.

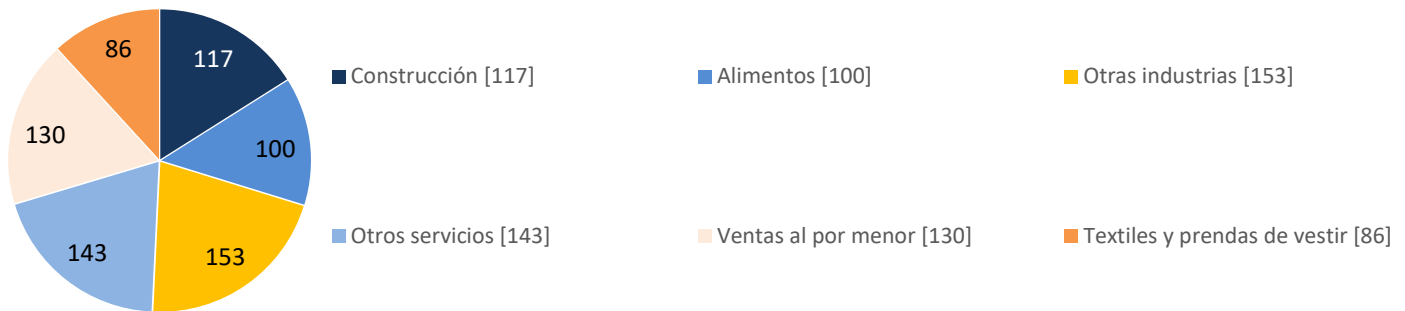
Gráfico 1: Sectores de la economía cubiertos por las Encuestas de Empresariales

Excluidos	Incluidos
SECTORES Agricultura Pesca Minería Servicios públicos Intermediación Financiera Administración Pública Educación, Salud y trabajo social	SECTORES Industria (todos los subsectores) Construcción Venta y reparación de vehículos Ventas al por mayor Ventas al por menor Hoteles y restaurantes Transporte, almacenamiento y comunicaciones Tecnologías de la información
CRITERIOS ADICIONALES <ul style="list-style-type: none">• < 5 trabajadores• Empresas Informales• Empresas 100% propiedad del Estado	CRITERIOS ADICIONALES <ul style="list-style-type: none">• 5+ trabajadores• Empresas formales (registradas)• 1% de propiedad privada como mínimo

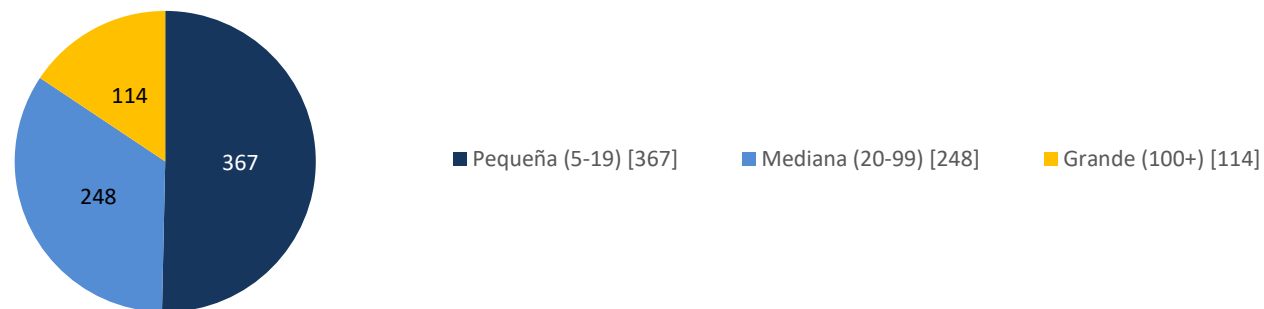
¹ Enterprise Surveys por sus siglas en inglés ES.

ENTERPRISE SURVEYS

Gráfico 2: Características de las empresas encuestadas
Sector



Tamaño



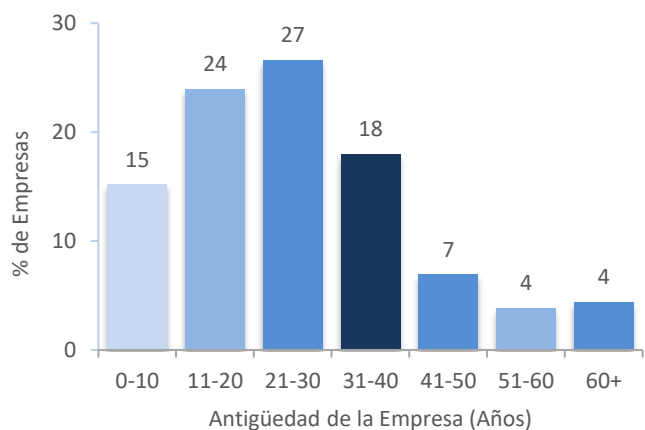
Ubicación



Características de la Empresa

Además de recopilar información sobre el entorno empresarial y el desempeño de las empresas, la ES recopila también información sobre las características de las empresas privadas. El Gráfico 3 muestra la distribución de las empresas del sector privado según su antigüedad, medida por el número de años que han estado en funcionamiento. El efecto del entorno empresarial en el desempeño de la empresa puede depender de la experiencia y longevidad de las empresas. Las empresas más antiguas y las empresas jóvenes pueden diferir en su capacidad para manejarse con éxito en el entorno empresarial.

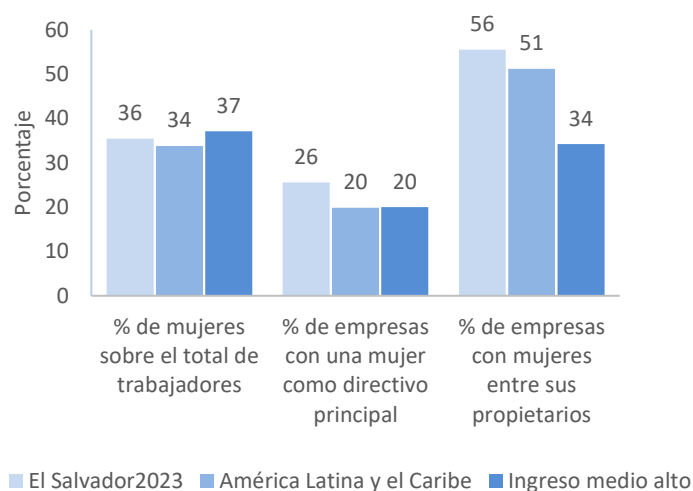
Gráfico 3: Distribución de las empresas por antigüedad (porcentaje de empresas)



ENTERPRISE SURVEYS

El Gráfico 4 muestra el porcentaje de participación femenina en el empleo, en la alta dirección y en la propiedad de la empresa, en comparación con los porcentajes equivalentes para la región y para economías con niveles de ingresos similares. La incorporación de las mujeres en la actividad económica es necesaria para promover la prosperidad compartida, una de las dos metas de desarrollo del Grupo Banco Mundial.

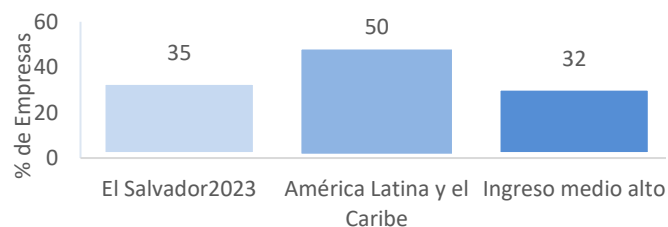
Gráfico 4: Participación femenina en el empleo, en alta dirección y en la propiedad de la empresa



Capital Humano

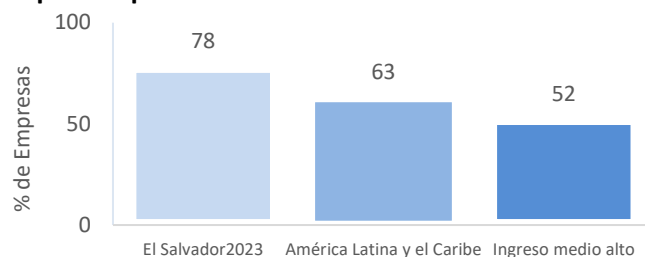
La ES recopila información sobre el capital humano, como el número de trabajadores permanentes a tiempo completo, el número de trabajadores temporales, su distribución por sexo, si se ofrece formación formal y la experiencia del director principal en el sector de la empresa. Además, para las empresas industriales, la ES también recoge el desglose de la plantilla entre los trabajadores de producción y los no productivos, y entre los trabajadores de producción cualificados y los no cualificados. Los Gráficos 5 y 6 ponen de relieve la inversión de las empresas en las habilidades y capacidades de sus trabajadores.

Gráfico 5: Porcentaje de empresas que ofrecen formación formal



La incidencia de la formación se mide a través del porcentaje de empresas que ofrecen formación formal, y la intensidad de la formación se mide por la proporción de trabajadores que reciben capacitación en el sector industrial.

Gráfico 6: Proporción de trabajadores formados, en empresas que ofrecen formación *

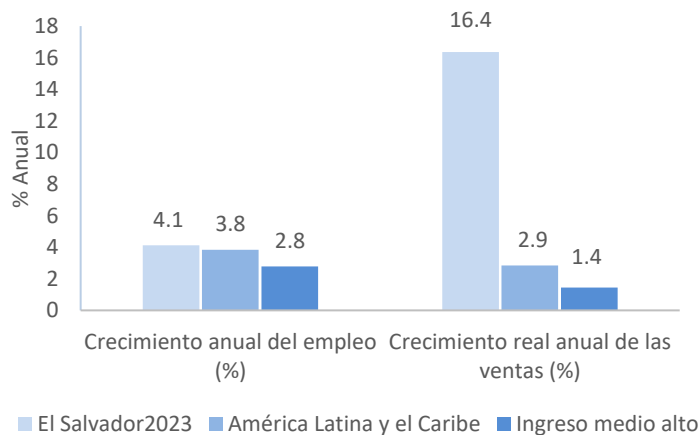


* Solo para empresas industriales

Desempeño de la Empresa

Si el entorno empresarial de una economía es sólido y competitivo, los recursos se canalizan hacia los usos más productivos y las empresas invierten para aumentar aún más su productividad. Utilizando las respuestas a las preguntas sobre las ventas anuales y el número total de trabajadores permanentes a tiempo completo, tanto en el último año fiscal como en los tres años fiscales anteriores, se puede calcular el crecimiento anual del empleo y ventas para cada empresa. El Gráfico 7 presenta la tasa de crecimiento anual resultante en el empleo y en las ventas reales. Al examinar las medidas del entorno empresarial en relación con las medidas de desempeño disponibles, los responsables de la formulación de políticas públicas pueden determinar qué aspectos del entorno empresarial pueden estar obstaculizando o permitiendo el crecimiento del sector privado.

Gráfico 7: Crecimiento anual del empleo y las ventas



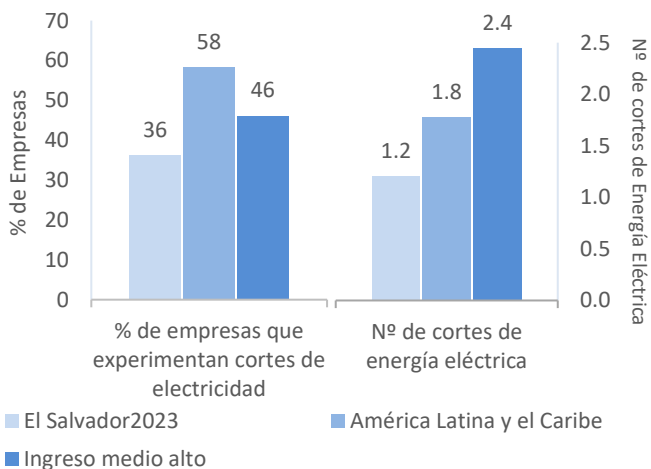
Infraestructura

Una infraestructura bien desarrollada, incluyendo carreteras, electricidad, agua y telecomunicaciones, es fundamental para la competitividad y el crecimiento de la economía. La infraestructura de calidad conecta eficientemente las empresas con los mercados de insumos, productos y tecnologías; reduce el coste de producción y mejora la competitividad de las empresas en los mercados nacionales e internacionales.

La ES aborda el doble reto de proporcionar información sobre una infraestructura robusta en electricidad, suministro de agua y telecomunicaciones, además de información sobre el desarrollo de las instituciones que efectivamente proporcionan y mantienen estos servicios públicos.

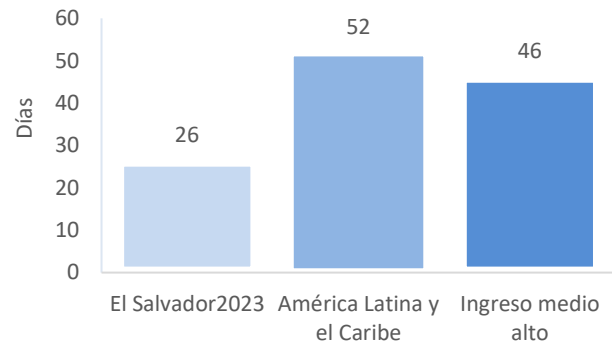
La eficiencia del sector privado requiere un suministro de electricidad fiable. El Gráfico 8 muestra las empresas que enfrentan fallos en la provisión de electricidad y su efecto sobre las ventas, medido por las pérdidas que generan. La oferta inadecuada de suministro de electricidad puede aumentar los costes, interrumpir la producción y reducir la rentabilidad.

Gráfico 8: Fiabilidad del suministro eléctrico y pérdidas asociadas



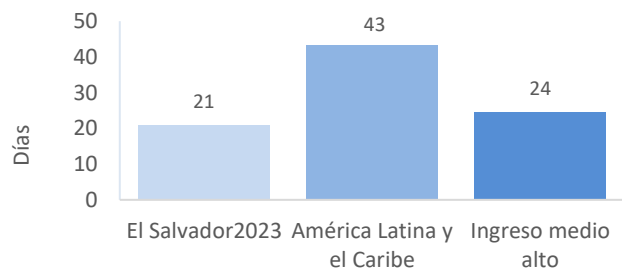
El Gráfico 9 muestra la eficiencia de los servicios de infraestructura, cuantificando el número de días necesarios para obtener una conexión eléctrica. Los retrasos en la provisión de estos servicios imponen costes adicionales a las empresas y pueden actuar como barreras de entrada y para la inversión.

Gráfico 9: Días para obtener una conexión eléctrica



Para muchas industrias en el sector manufacturero, el agua también es un insumo importante en el proceso de fabricación. Gráfico 10 presenta el número de días que se requieren para obtener una conexión de agua. Estos retrasos en el servicio también imponen costes adicionales a las empresas y pueden actuar como barreras para la entrada y la inversión.

Gráfico 10: Días para obtener una conexión de agua



* Solo para empresas industriales

Comercio Internacional

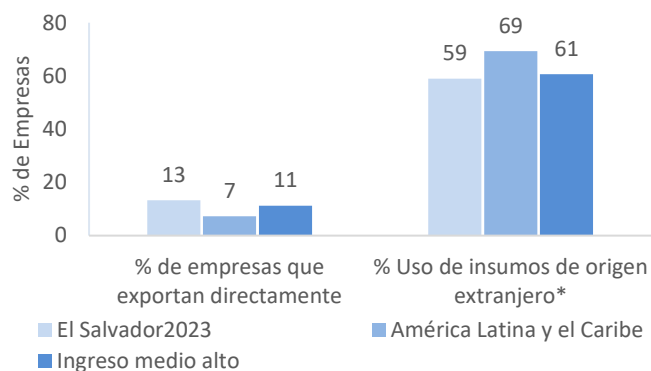
Participar en el comercio internacional permite a la empresa expandirse, incrementar estándares de eficiencia, importar materiales a un coste menor, y adquirir una tecnología mejor y más actualizada. Sin embargo, este comercio también requiere que la empresa tenga que lidiar con normativas comerciales y de aduanas, y a menudo deben obtener licencias de exportación e importación.

La ES cuantifica la actividad comercial de las empresas y recoge información sobre las limitaciones operativas que enfrentan al exportar o importar. El Gráfico 10 proporciona una medida de la intensidad del comercio exterior en el sector privado, capturada por el porcentaje de empresas que exportan directamente al menos el 10% de sus ventas anuales totales. El gráfico 11 también

ENTERPRISE SURVEYS

muestra el porcentaje de empresas manufactureras que utilizan insumos o insumos de origen extranjero.

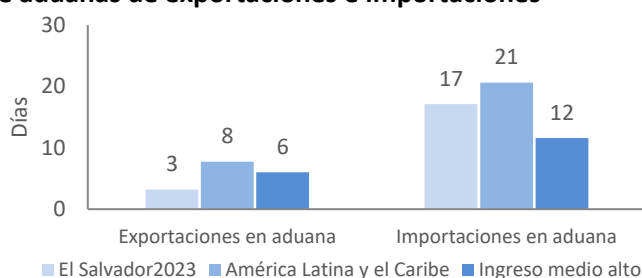
Gráfico 11: Porcentaje de empresas exportadoras e importadoras



* Solo para empresas industriales

Unos procedimientos aduaneros eficientes permiten a las empresas exportar e importar bienes directamente. El Gráfico 12 muestra el número promedio de días para el despacho aduanero de las exportaciones e importaciones. Los retrasos en el despacho de aduanas para exportaciones e importaciones generan costes adicionales a la empresa, pueden interrumpir la producción, interferir con las ventas y resultar en suministros o mercancías dañadas.

Gráfico 12: Número promedio de días para el despacho de aduanas de exportaciones e importaciones



Acceso a financiamiento

Los mercados financieros bien desarrollados brindan servicios de pago, movilizan depósitos y facilitan la financiación para la compra de activos fijos -como edificios, terrenos, maquinaria y equipo - y de capital circulante. Los mercados financieros eficientes reducen la dependencia de fondos internos o fuentes informales, como familiares y amigos, al conectar empresas solventes con una amplia gama de prestamistas e inversores.

La ES proporciona indicadores sobre las fuentes de financiamiento de las empresas y sobre las características de sus operaciones financieras. El Gráfico 13 compara las diversas fuentes utilizadas para financiar las compras de activos fijos (inversiones). Las compras de inversiones pueden financiarse con fuentes internas, bancos, crédito de proveedores de insumos u otras fuentes; incluyendo instituciones financieras no bancarias o contactos personales. La dependencia excesiva de fondos propios puede indicar una intermediación financiera potencialmente ineficiente.

El Gráfico 14 presenta dos indicadores sobre el uso de servicios financieros por parte de empresas privadas: el porcentaje de empresas con cuenta corriente o cuenta de ahorro y el porcentaje de empresas con un préstamo bancario. El primer indicador mide el uso de servicios de movilización de depósitos los cuales ayudan a las empresas a administrar su liquidez y pagos. El segundo indicador mide el uso de los servicios financieros por el lado del crédito. La disponibilidad de crédito permite financiar proyectos que, de otro modo, estarían restringidos por la cantidad limitada de fondos de cada empresa.

Gráfico 13: Fuentes de financiamiento para compras de activos fijos

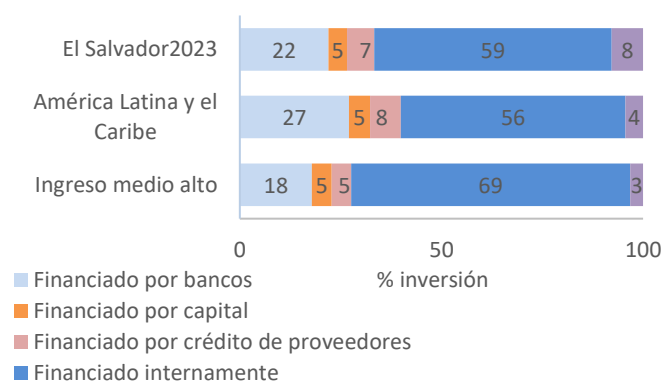
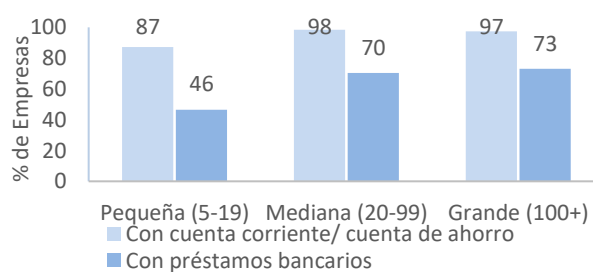


Gráfico 14: Uso de servicios financieros

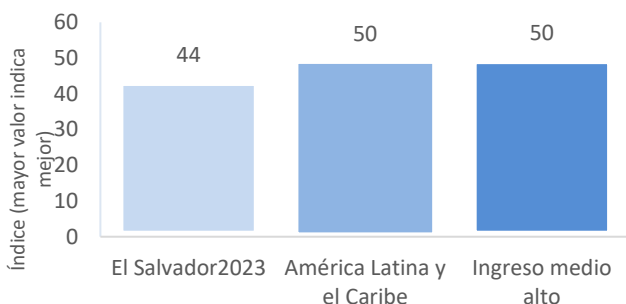


Prácticas de Gestión

Las prácticas de gestión sólidas han demostrado ser un elemento clave en la productividad de las empresas y su desempeño general. Los indicadores de las Prácticas de Gestión en las ES abarcan ocho aspectos importantes que van desde tomar acciones a largo plazo para solucionar y prevenir problemas en la producción o prestación de servicios; el número, horizonte temporal y otras características de los objetivos de producción o prestación de servicios; hasta el uso de bonificaciones o ascensos para recompensar un mejor desempeño y acciones para limitar el rendimiento insuficiente.

El Gráfico 15 ilustra el índice compuesto de prácticas de gestión, que combina información de los ocho componentes, cada uno de los cuales también está disponible como un indicador individual de las ES en el Apéndice. Los ocho componentes individuales y este índice compuesto son útiles al comparar un país con grupos de pares o comparadores. El índice compuesto de prácticas de gestión varía de 0 a 100, siendo 100 un indicador de prácticas de gestión ideales y mejor estructuradas, donde los ocho subcomponentes se manejan de manera más efectiva. Los indicadores de las ES sobre prácticas de gestión se calculan para empresas con al menos 20 trabajadores.

Gráfico 15: Índice de prácticas de gestión



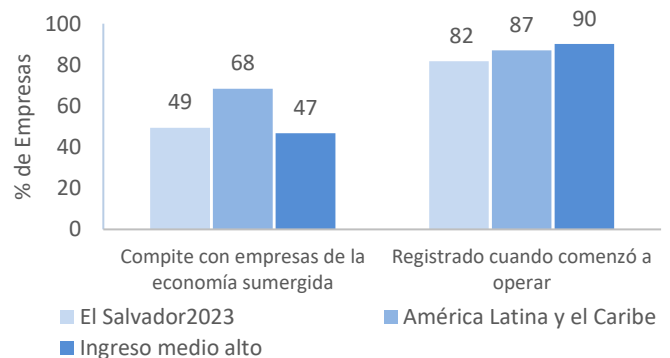
Economía informal

Cuando las empresas se registran formalmente, se les exige que cumplan con las normas y reglamentos comúnmente establecidos por los gobiernos. El pago de impuestos suele ser la consecuencia más tangible de convertirse en parte del sector privado formal. Algunas empresas tratan de evitar estas consecuencias no registrando su negocio y permaneciendo así en el sector

informal. Un sector informal importante puede representar un desafío para las empresas competidoras formales, ya que las empresas informales pueden participar en prácticas que les confieren una ventaja injusta sobre las empresas formales que están obligadas a cumplir con las normas y reglamentos vigentes.

El Gráfico 16 proporciona dos medidas de la incidencia de la economía informal en el sector privado. El primer indicador es el porcentaje de empresas que señalan que se enfrentan a la competencia de empresas no registradas o informales. El segundo indicador es el porcentaje de empresas actualmente registradas que cuando comenzaron a operar estaban formalmente registradas.

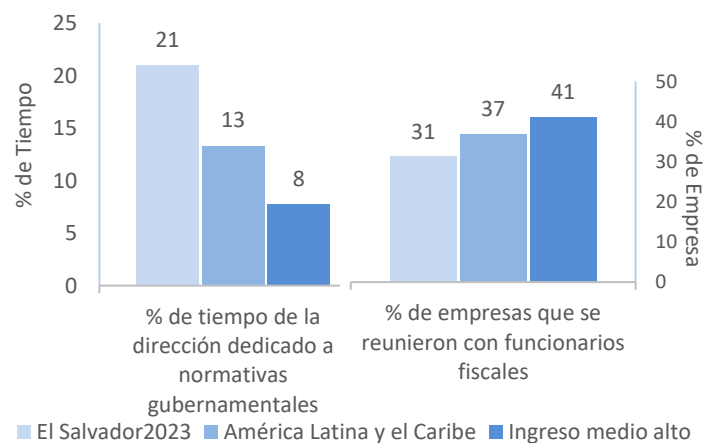
Gráfico 16: Empresas y economía sumergida



Regulaciones, Permisos e Impuestos

La buena gobernanza económica en ámbitos como la regulación, la concesión de licencias comerciales y la fiscalidad es un pilar fundamental de un entorno empresarial favorable. Las empresas registradas pagan

Gráfico 17: Impuesto de tiempo y reuniones con inspectores fiscales



ENTERPRISE SURVEYS

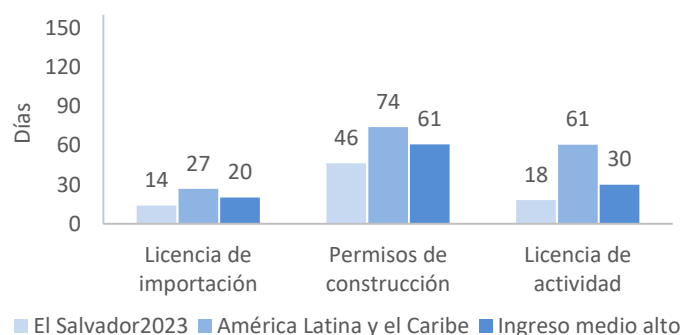
impuestos y se supone que deben cumplir con la normativa.

Por lo general, se requieren permisos y licencias para que las empresas operen, construyan una nueva estructura e importen directamente, entre otras actividades. Idealmente, estas regulaciones y permisos salvaguardan el interés general, al tiempo que son transparentes y no representan una carga excesiva para el sector privado.

La ES proporciona una medición cuantitativa de regulaciones tales como licencias comerciales e impuestos. El Gráfico 17 ilustra el “impuesto de tiempo” que suponen las regulaciones, calculado como el porcentaje de tiempo que el personal directivo dedica al cumplimiento de las regulaciones. El Gráfico 16 también presenta el porcentaje de empresas que fueron visitadas o requeridas para reunirse con funcionarios fiscales.

El Gráfico 18 se centra en la eficiencia de los servicios de concesión de permisos y licencias comerciales. Los indicadores miden el tiempo requerido para obtener una licencia de importación, un permiso de construcción y una licencia de actividad. Los retrasos en la obtención de licencias pueden ser costosos para los empresarios, ya que añaden incertidumbre y costes adicionales a las transacciones comerciales que tanto necesitan.

Gráfico 18: Número de días para obtener los permisos



Cumplir con las regulaciones es costoso para las empresas. Regulaciones excesivas o ineficientes pueden desalentar la actividad del sector privado y la inversión extranjera directa.

Corrupción

La corrupción de los funcionarios públicos puede ser una carga administrativa y financiera importante para las

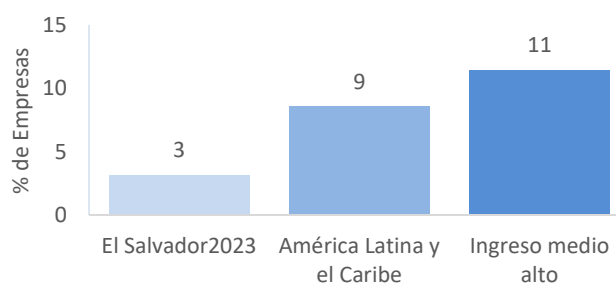
empresas. La corrupción genera un clima empresarial desfavorable al socavar la eficiencia operativa y aumentar los costes y riesgos asociados con la gestión de una empresa privada.

Las regulaciones ineficientes restringen las operaciones de las empresas, dado que presentan oportunidades para solicitar sobornos, en los cuales las empresas deben realizar pagos "no oficiales" a los funcionarios públicos para que las cosas se hagan. En muchas economías, los sobornos son comunes y bastante elevados y se suman a los costes burocráticos para obtener los permisos y licencias necesarios. Pueden ser un serio impedimento para el crecimiento y desarrollo de las empresas.

El Gráfico 19 muestra un índice compuesto de corrupción, la incidencia de soborno, que refleja el porcentaje de empresas que experimentan al menos una solicitud de pago de soborno a través de seis transacciones diferentes, en las que se incluyen: pago de impuestos, obtención de permisos o licencias y conexiones a servicios públicos.

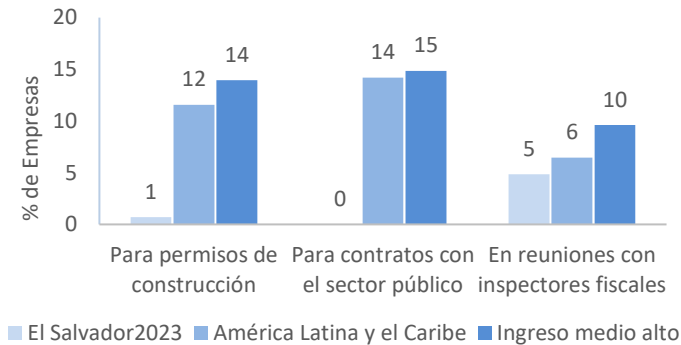
La ES recoge información sobre transacciones individuales en las que se pueden solicitar sobornos. El gráfico 20 muestra en qué medida se solicita a las empresas el pago de un soborno para recibir los servicios públicos seleccionados. Este pago puede ser solicitado a las empresas cuando piden un permiso de construcción, mientras intentan asegurar un contrato con el gobierno o durante reuniones con inspectores fiscales. Estos tres tipos de transacciones son ejemplos comunes en los que surgen oportunidades de soborno.

Gráfico 19: Incidencia de soborno (porcentaje de empresas que experimentan al menos una solicitud de pago de soborno)



ENTERPRISE SURVEYS

Gráfico 20: Porcentaje de empresas a las que se les solicitó o de las que se esperaba que otorgaran regalos o pagos informales



Obstáculos al Clima de Negocios

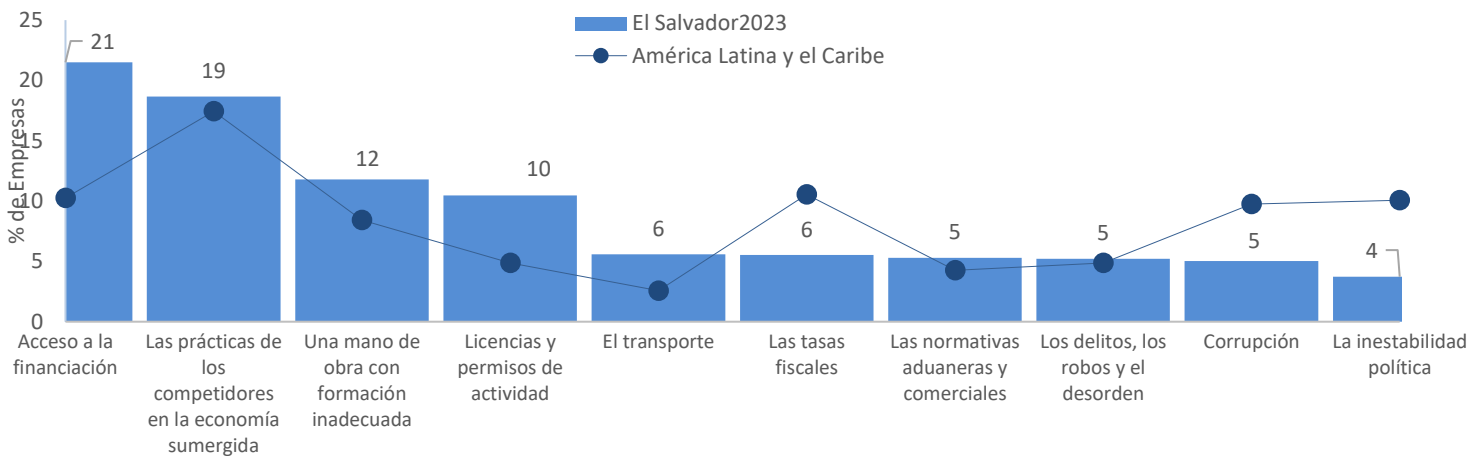
La mayoría de los indicadores en la ES se derivan de preguntas de encuestas que interrogan a las empresas sobre sus experiencias reales en relación con el clima empresarial. Por ejemplo, "¿Cuántos días tardó en obtener un permiso?" o "¿Cuántas horas duró el corte de energía?". Algunas preguntas de la encuesta solicitan a los

propietarios de empresas o a los principales directivos su opinión subjetiva sobre la importancia de diversos elementos del entorno empresarial.

El Gráfico 21 muestra, para cada obstáculo del clima empresarial, el porcentaje de empresas que lo señaló como el más importante. Se le pidió al encuestado que eligiera el mayor obstáculo para su negocio de una lista de 15 obstáculos del entorno empresarial. En el gráfico se presentan los 10 principales obstáculos en comparación con los promedios regionales.

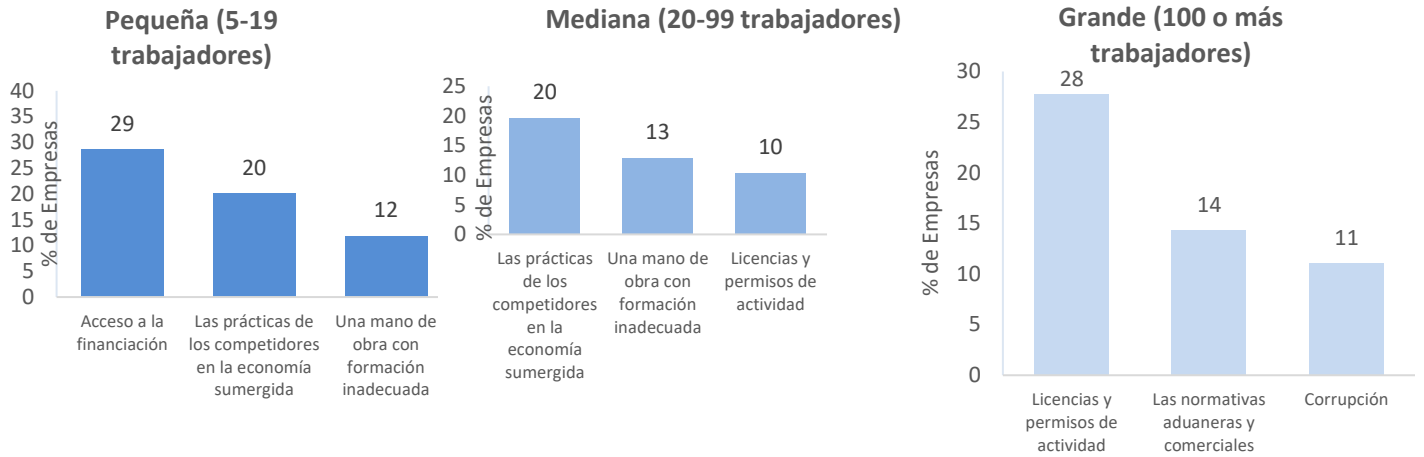
El Gráfico 22 presenta los 3 principales obstáculos para las pequeñas, medianas y grandes empresas. En muchas economías, las percepciones de los directivos de las grandes empresas son muy diferentes de las percepciones de los directivos de las medianas y pequeñas empresas. Esto está relacionado con la capacidad de sortear los obstáculos del entorno empresarial: las empresas más grandes pueden tener más opciones para enfrentarse a ellos, pero al mismo tiempo también son más visibles y están más expuestas a los fallos del entorno empresarial.

Gráfico 21: Las diez principales limitaciones en el entorno empresarial (porcentaje de empresas)



ENTERPRISE SURVEYS

Gráfico 22: Las tres principales limitaciones en el entorno empresarial, por tamaño (porcentaje de empresas)



ENTERPRISE SURVEYS

Apéndice

La siguiente tabla contiene los valores de todas las variables de los indicadores utilizados en el perfil del país.

	El Salvador 2023			América Latina y el Caribe	Ingreso medio alto	
	Todas las empresas	Pequeña	Mediana			Grande
Características de la Empresa						
Antigüedad de la empresa (años)	26.4	24.6	30.0	29.1	23.0	18.7
Porcentaje de empresas con al menos un 10 % de propiedad extranjera	8.9	5.9	10.6	29.4	8.7	6.1
Porcentaje de empresas con al menos un 10% de propiedad estatal/gubernamental	0.3	0.2	0.6	0.0	0.2	0.5
Género						
Porcentaje de empresas con mujeres entre sus propietarios	55.5	52.0	65.6	49.5	51.2	34.2
Porcentaje de empresas con una mujer como directivo principal	25.6	30.2	19.3	8.8	19.9	20.0
Proporción de trabajadores permanentes a tiempo completo que son mujeres (%)	35.5	38.1	31.2	27.1	33.8	37.1
Proporción de trabajadores permanentes mujeres a tiempo completo que no son de producción	37.1	35.7	39.9	36.6	44.5	49.2
Proporción de trabajadores de producción permanentes mujeres a tiempo completo	34.5	35.2	33.7	33.4	22.5	34.4
Plantilla						
Porcentaje de empresas que ofrecen programas de formación formal	34.9	26.4	46.1	66.1	49.7	32.3
Proporción de trabajadores que recibieron formación formal (%)*	78.2	82.2	73.0	76.3	62.8	52.4
Años del experiencia del directivo principal en el sector	25.2	25.1	25.7	24.7	23.5	20.0
Número de empleados	39.4	9.5	42.6	290.5	39.5	35.4
Proporción de trabajadores permanentes (sobre el total de trabajadores)	96.2	96.0	96.1	98.3	95.7	96.7
Proporción de trabajadores temporales (sobre el total de trabajadores)	3.8	4.0	3.9	1.7	4.3	3.3
Proporción de trabajadores de producción (sobre el total de trabajadores permanentes)*	66.1	63.2	64.6	77.6	67.2	72.4
Proporción de trabajadores cualificados (sobre el total de trabajadores permanentes)*	78.1	82.8	76.6	65.5	78.6	78.0
Desempeño						
Crecimiento real anual de las ventas (%)	16.4	16.8	16.3	13.7	2.9	1.4
Crecimiento anual del empleo (%)	4.1	3.1	6.2	5.6	3.8	2.8
Innovación y Tecnología						
Porcentaje de empresas que invierten en I+D	13.9	n.a.	10.5	26.4	26.4	18.6
Porcentaje de empresas que introdujeron un nuevo producto/servicio	38.3	37.9	37.3	45.9	53.0	33.9
Porcentaje de empresas cuyo nuevo producto/servicio también es nuevo en el mercado principal	59.4	60.0	64.2	40.3	71.2	69.2
Porcentaje de empresas que introdujeron una innovación de proceso	21.2	18.7	26.0	25.6	36.7	21.2
Infraestructura						
Número de cortes de energía eléctrica en un mes normal	1.2	1.1	1.4	1.0	1.8	2.4
Porcentaje de empresas que experimentan cortes de electricidad	36.2	35.4	37.3	39.2	58.4	46.1
Días para obtener la conexión eléctrica (previa solicitud)	26.4	28.0	25.8	24.5	52.0	46.2
Retraso en la obtención de conexiones de agua (días)	20.9	n.a.	n.a.	n.a.	43.3	24.4
Comercio						
Días para el despacho de las exportaciones en aduana	3.2	n.a.	2.7	4.2	7.7	6.0
Porcentaje de empresas que exportan directamente (por lo menos un 10% de las ventas totales)	13.3	10.5	12.2	40.9	7.3	11.3
Porcentaje de empresas que exportan directa o indirectamente (por lo menos un 10% de las ventas totales)	16.4	11.8	17.0	52.8	11.2	15.1
Días para el despacho de las importaciones en aduana	17.1	21.6	19.1	10.8	20.6	11.6
Porcentaje de empresas que utilizan materiales y/o suministros extranjeros*	59.0	43.4	72.2	84.1	69.3	60.6
Financiación						
Porcentaje de empresas con cuenta corriente/ cuenta de ahorro	91.1	87.2	98.3	97.5	90.3	90.8
Porcentaje de empresas que utilizan bancos para financiar inversiones	39.4	34.8	39.1	61.5	42.3	31.3
Proporción de la inversión financiada internamente (%)	58.8	63.8	56.5	41.0	55.7	69.2
Proporción de la inversión financiada por préstamos bancarios (%)	22.0	17.8	19.1	48.5	27.0	17.9
Proporción de la inversión financiada por proveedores (%)	6.8	4.8	10.2	8.3	7.7	4.8
Porcentaje de empresas que usan crédito de proveedores/clientes para financiar el capital circulante	34.7	34.6	33.0	41.3	48.0	27.7
Proporción de la inversión financiada por acciones o fondos propios (%)	4.6	1.6	11.8	1.7	5.3	4.9

ENTERPRISE SURVEYS

	El Salvador 2023				América Latina y el Caribe	Ingreso medio alto
	Todas las empresas	Pequeña	Mediana	Grande		
Prácticas de Gestión						
Índice de Prácticas de Gestión	43.9	n.a.	40.4	55.2	49.6	50.0
Acción tomada cuando surgió un problema	68.7	n.a.	65.9	77.4	69.0	70.8
Número de indicadores de desempeño supervisados	21.2	n.a.	17.9	31.6	35.2	36.2
Enfoque temporal de los objetivos de producción/prestación de servicios	47.8	n.a.	47.2	49.8	56.4	52.8
Factibilidad de los objetivos de producción/prestación de servicios	40.0	n.a.	35.8	53.4	45.9	44.9
Conocimiento de los objetivos de producción/prestación de servicios	42.7	n.a.	39.7	52.0	44.4	33.6
Base de los bonos de desempeño de los gerentes	25.4	n.a.	23.9	29.9	36.9	40.1
Grado en el que los no gerentes son ascendidos en función del desempeño	53.3	n.a.	52.0	57.3	64.8	70.0
Grado en el que los no gerentes con rendimiento insuficiente son reasignados o despedidos	16.0	n.a.	12.7	26.4	23.8	37.9
Economía sumergida						
Porcentaje de empresas que compiten con empresas no registradas o informales	49.4	52.5	48.6	26.6	68.3	46.7
Porcentaje de empresas registradas formalmente cuando comenzaron a operar en el país	81.8	79.8	82.9	94.6	87.0	90.1
Regulaciones e impuestos						
Tiempo de la dirección dedicado a requisitos de las normativas gubernamentales	21.0	16.9	26.0	35.9	13.3	7.7
Porcentaje de empresas que fueron visitadas o requeridas para reunirse con funcionarios fiscales	31.2	26.2	34.0	63.3	36.8	41.0
Días para obtener licencia de importación	14.1	6.7	25.7	8.0	26.6	20.0
Días para obtener un permiso relacionado con la construcción	46.3	26.2	38.6	91.3	74.0	60.7
Días para obtener una licencia de actividad	18.0	17.6	20.2	13.5	60.6	29.9
Corrupción						
Incidencia de soborno (porcentaje de empresas que experimentan al menos una solicitud de regalo o pago informal)	3.1	1.1	7.9	0.5	8.5	11.4
Porcentaje de empresas de las que se espera algún regalo o pago informal para obtener un permiso de construcción	0.7	0.0	1.5	1.2	11.6	13.9
Porcentaje de empresas de las que se espera algún regalo o pago informal en las inspecciones fiscales	4.9	1.8	12.6	0.0	6.5	9.6
Mayor obstáculo						
Acceso a la financiación	21.5	28.6	9.7	5.0	10.3	13.3
Acceso a los terrenos	1.8	2.4	0.3	1.7	1.5	2.1
Licencias y permisos de actividad	10.5	8.4	10.4	27.7	4.9	3.8
Corrupción	5.0	5.2	3.0	11.1	9.8	7.3
Los tribunales	0.2	0.0	0.0	3.2	0.9	1.6
Los delitos, los robos y el desorden	5.2	4.5	7.6	2.0	4.9	3.0
Las normativas aduaneras y comerciales	5.3	2.4	9.6	14.3	4.3	3.4
La electricidad	3.1	2.4	4.0	5.2	5.5	7.1
Una mano de obra con formación inadecuada	11.8	11.8	12.9	7.5	8.4	9.1
Normativa laboral	1.1	0.6	2.4	0.0	4.6	2.7
La inestabilidad política	3.7	2.3	6.1	6.9	10.1	13.7
Las prácticas de los competidores en la economía sumergida	18.7	20.0	19.7	3.5	17.4	13.9
La administración tributaria	1.0	0.2	1.7	4.5	4.4	2.6
Las tasas fiscales	5.5	4.4	9.0	2.4	10.6	12.6
El transporte	5.6	6.5	3.7	5.1	2.6	3.6

*Estos indicadores se calculan solo para las empresas del sector industrial

1. La muestra para cada país está estratificada por sector de actividad, tamaño de la empresa y región geográfica. El nivel de detalle de la estratificación por sector económico depende del tamaño de la economía del país. La estratificación por tamaño sigue los tres niveles presentados en el texto: pequeño, mediano y grande. La estratificación regional incluye las principales regiones económicas de cada país. A través de esta metodología, las estimaciones de los diferentes niveles de estratificación pueden calcularse por separado, mientras, al mismo tiempo, se pueden hacer inferencias para la economía no agrícola en su conjunto. Para obtener más detalles sobre la estrategia de muestreo, revise la Nota de muestreo disponible en www.enterprisesurveys.org.