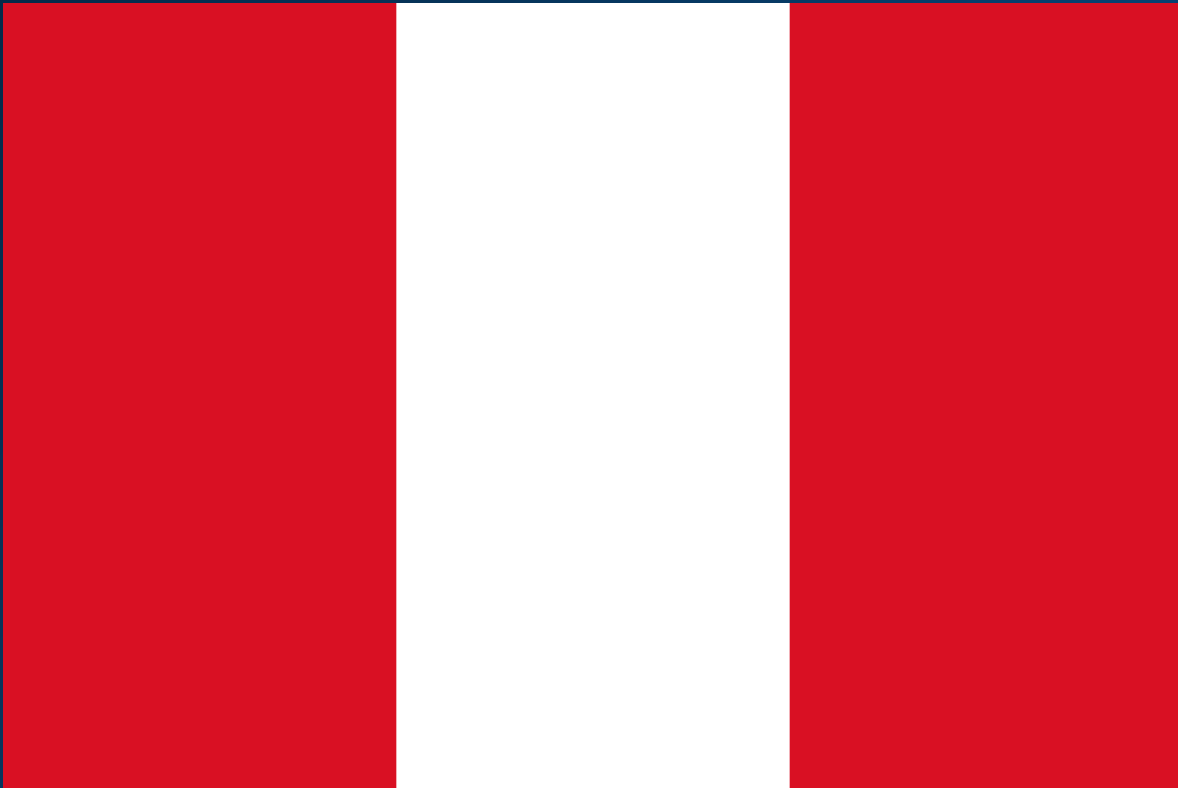


ENTERPRISE SURVEYS

WHAT BUSINESSES EXPERIENCE

Perú 2023

Perfil del País



Índice

Introducción	3
Características de las Empresas	4
Fuerza de trabajo	5
Rendimiento de la empresa	5
Infraestructura física	6
Comercio internacional	6
Acceso a Financiamiento.....	7
Prácticas administrativas.....	8
Informalidad	8
Regulaciones, permisos e impuestos	8
Corrupción.....	9
Obstáculos del entorno empresarial.....	10
Apéndice.....	12

Los perfiles de país producidos por la Unidad de Análisis Empresarial 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 son abordados en todos los países, con ligeras variaciones de indicadores. Todos los indicadores se basan en las respuestas de las empresas. Para obtener más información sobre la Unidad de Análisis de Empresas y obtener perfiles de país para otros países, visite www.enterprisesurveys.org.

© 2020 Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo/ Banco Mundial
1818 H Street NW
Washington DC 20433
Teléfono: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

Este trabajo es un producto del equipo de colaboradores del Banco Mundial y contribuciones externas. Los resultados, interpretaciones y conclusiones expresadas en este trabajo no reflejan necesariamente las opiniones del Grupo del Banco Mundial, de su Junta de Directores Ejecutivos 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 mostrada 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 este trabajo 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.

Cite los datos de Enterprise Surveys de la siguiente manera: Enterprise Surveys www.enterprisesurveys.org Grupo del Banco Mundial.

Puede ponerse en contacto con el equipo de Encuestas de Empresa en:
Grupo del Banco Mundial
2121 Pennsylvania Avenue, NW
Washington DC, 20433 EE.UU.
Tel. (202) 479-3800

ENTERPRISE SURVEYS

Panorama económico

Perú 2023

Región: Latino América y el Caribe

Grupo de ingreso: Ingreso medio superior

Introducción

Las Encuestas Empresariales (ES) se centran en muchos aspectos del entorno empresarial. Estos factores pueden representar apoyos o restricciones para las empresas, y desempeñan un papel importante en si el sector privado de una economía prosperará o no. Un ambiente de negocios flexible es aquel que alienta a las empresas a operar eficientemente. Estas condiciones fortalecen los incentivos para que las empresas innoven y aumenten la productividad, factores clave para el desarrollo sostenible. Un sector privado más productivo, a su vez, impulsa el empleo y contribuye con los impuestos necesarios para la inversión pública en salud, educación y otros servicios. Las preguntas contenidas en las ES tratan de cubrir la mayoría de los temas mencionados anteriormente.

Los temas incluyen infraestructura, comercio, finanzas, regulaciones, impuestos y licencias empresariales, corrupción, prácticas de administración e informalidad, acceso a la financiación, innovación, mano de obra y percepciones sobre los obstáculos para hacer negocios.

Las ES son llevadas a cabo por el Banco Mundial y sus socios en todas las regiones geográficas y 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 y las empresas que son 100% propiedad del Estado no son elegibles para la encuesta.

Las encuestas se administran a una muestra representativa¹ de empresas de la economía privada formal no agrícola. La cobertura de los sectores económicos se define de manera uniforme en todos los países e incluye a todo el sector manufacturero y la mayoría de los sectores de servicios: minoristas,

mayoristas, reparación de automóviles, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento, comunicaciones, construcción e informática. Los servicios públicos, servicios gubernamentales, servicios de salud y servicios financieros no están incluidos en la muestra (Figura 1).

Las entrevistas de la ES se llevan a cabo con los altos directivos y propietarios de negocios, y se repiten cada 3 años para cada país particular. A través del seguimiento de cambios en el entorno empresarial, los responsables de políticas públicas e investigadores pueden observar los efectos de las reformas políticas y regulatorias referentes en el rendimiento de las empresas. Las encuestas repetidas ayudan a estudiar la evolución del entorno empresarial y cómo ello afecta a las dinámicas del sector privado.

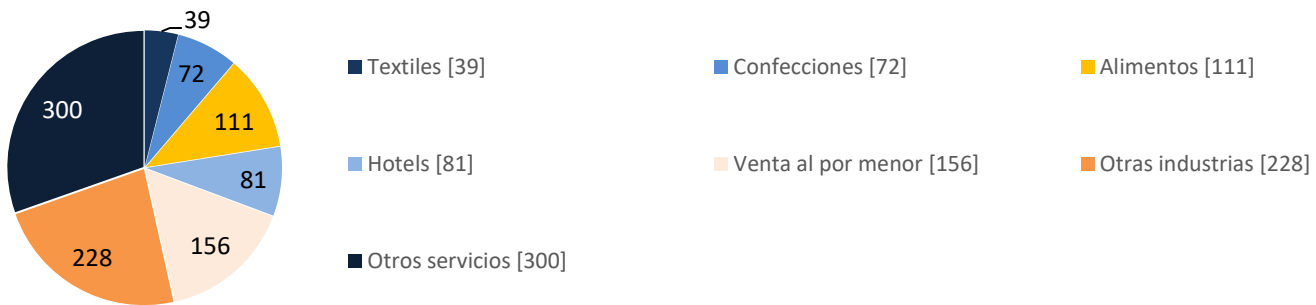
Este documento resume los resultados de la Encuesta de Empresas para Perú. Entre agosto de 2022 y agosto de 2023 se entrevistó a propietarios y altos directivos de 987 empresas. La Figura 2 proporciona una descripción del desglose de la muestra en las tres categorías de diseño de la encuesta: sector empresarial, tamaño de la empresa y ubicación.

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

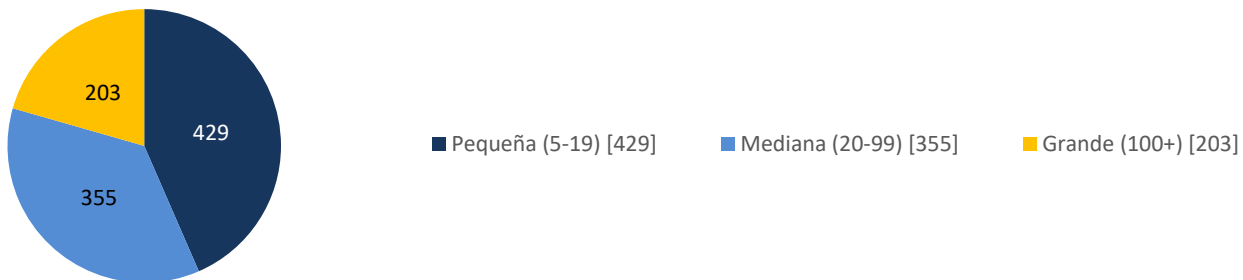
Excluido	Incluido
SECTORES Agricultura Pesca Minería Servicios Públicos Intermediación Financiera Administración Pública Educación, salud y trabajo social	SECTORES Manufactura (y subsectores) Construcción Venta y reparación de vehículos Venta al por mayor Venta al por menor Hoteles y restaurantes Almacenamiento, transporte y comunicaciones Informática
CRITERIOS ADICIONALES <ul style="list-style-type: none">• < 5 empleados• Empresas informales• Empresas de propiedad estatal al 100%	CRITERIOS ADICIONALES <ul style="list-style-type: none">• 5+ empleados• Empresas formales (registradas)• 1% de propiedad privada como mínimo

ENTERPRISE SURVEYS

Figura 2: Características de las empresas encuestadas
Sector



Tamaño



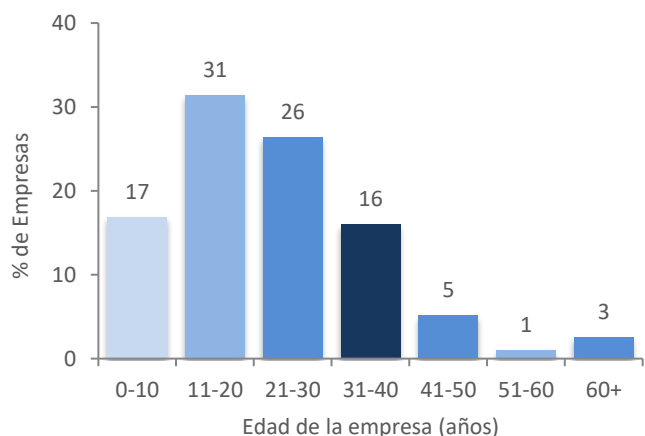
Locación



Características de las Empresas

Además de recoger información sobre el entorno empresarial y los resultados de las empresas, las ES también recogen información sobre las características de las empresas privadas. La figura 3 muestra la distribución de las empresas del sector privado según su antigüedad, medida por el número de años que llevan en funcionamiento. El efecto del entorno empresarial en el desempeño de las empresas puede depender de su experiencia y longevidad. Además, las empresas más antiguas y las más jóvenes pueden diferir en su capacidad para desenvolverse con éxito en el entorno empresarial.

Figura 3: Distribución de las empresas por edad

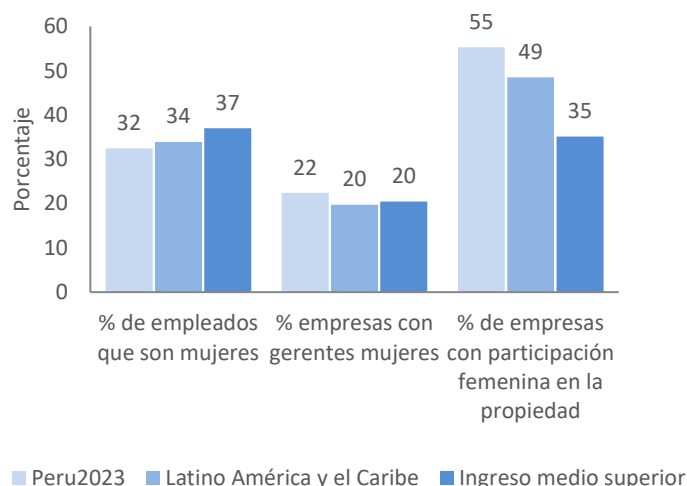


En la figura 4 se observa el porcentaje de participación femenina en el empleo, en la alta dirección y en la

ENTERPRISE SURVEYS

propiedad de empresas; en comparación con los porcentajes equivalentes de la región y de países con niveles similares de ingresos. La inclusión de la mujer en la actividad económica es necesaria para promover la prosperidad compartida, uno de los dos objetivos de desarrollo del Banco Mundial.

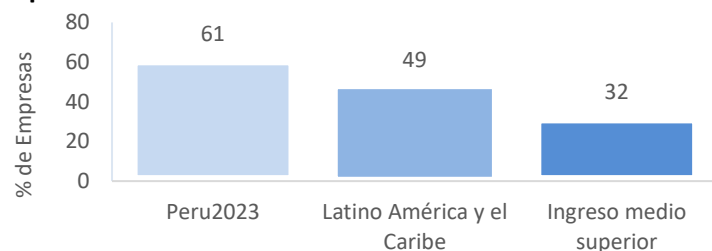
Figura 4: Participación femenina en el empleo, alta dirección y propiedad



Fuerza de trabajo

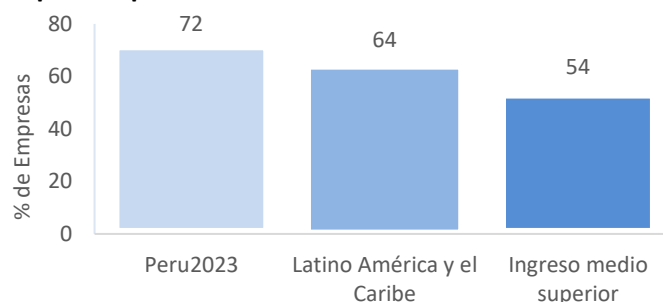
La ES recopila información sobre la fuerza laboral, como el número de empleados permanentes a tiempo completo, el número de empleados temporales, los empleados por sexo, si se ofrece capacitación formal y la experiencia del gerente superior trabajando en el sector de la empresa. Además, para las empresas manufactureras, la ES también recoge el desglose de la mano de obra entre los trabajadores de producción y los no productivos y entre los trabajadores de producción calificados y no calificados. Las figuras 5 y 6 resaltan la inversión de las empresas en las habilidades y capacidades de su fuerza de trabajo.

Figura 5: Porcentaje de empresas que ofrecen capacitación formal



La incidencia de la formación se mide por el porcentaje de empresas que ofrecen formación formal y, la intensidad de la formación se mide por la proporción de trabajadores que reciben formación en el sector manufacturero.

Figura 6: Proporción de trabajadores formados en las empresas que ofrecen formación*

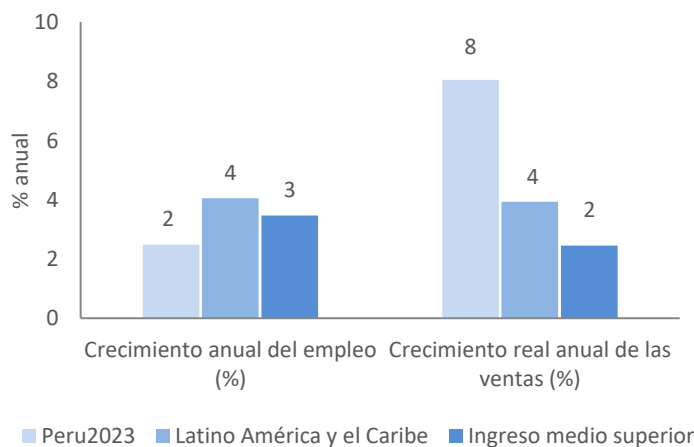


* sólo para empresas manufactureras

Rendimiento de la empresa

Si el entorno empresarial de una economía es favorable y competitivo, los recursos suelen canalizarse hacia los usos más productivos y las empresas invierten para aumentar aún más su productividad. A partir de las respuestas a las preguntas sobre las ventas anuales y el número total de empleados fijos a tiempo completo, tanto en el último ejercicio fiscal como en los tres anteriores, pueden calcularse medidas de crecimiento para cada empresa. La figura 7 muestra la tasa de crecimiento anual del empleo y de las ventas reales. Al examinar las medidas del entorno empresarial junto con las medidas de rendimiento disponibles, los responsables políticos pueden determinar qué aspectos del entorno empresarial pueden estar impidiendo o favoreciendo el crecimiento del sector privado.

Figura 7: Crecimiento anual del empleo y las ventas



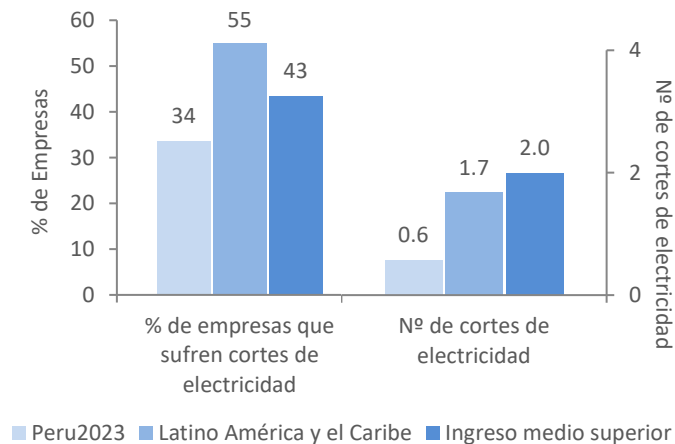
Infraestructura física

Una infraestructura física bien desarrollada que incluya carreteras, electricidad, agua y telecomunicaciones, es fundamental para la competitividad y el crecimiento de una economía. Una infraestructura de calidad conecta eficazmente a las empresas con los mercados de insumos, productos y tecnologías, reduciendo los costos de producción y mejorando la competitividad de las empresas en los mercados nacionales e internacionales.

La ES recoge el doble reto de proporcionar una sólida infraestructura de electricidad, abastecimiento de agua y telecomunicaciones, además de información sobre el desarrollo de instituciones que presten y mantengan eficazmente estos servicios públicos.

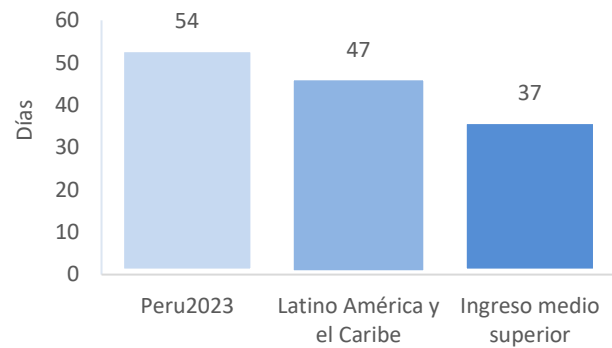
La eficiencia en la operación del sector privado requiere un suministro confiable de electricidad. La figura 8 muestra las empresas que enfrentan fallas en la provisión de electricidad, medido por el porcentaje de empresas que sufren cortes eléctricos y el número de cortes. La oferta inadecuada de suministro de electricidad puede aumentar los costos, interrumpir la producción y reducir la rentabilidad.

Figura 8: Fiabilidad en el suministro eléctrico y pérdidas relacionadas



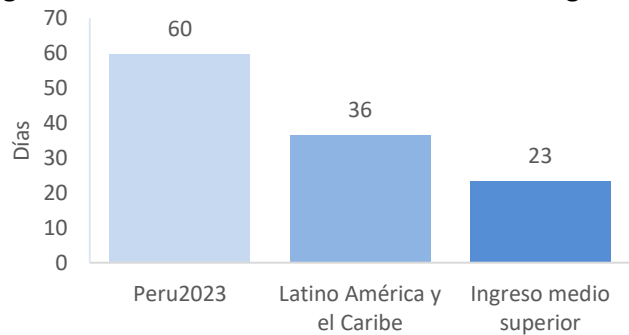
La figura 9 muestra la eficiencia de los servicios de infraestructura cuantificando el número de días que se tarda en obtener una conexión eléctrica. Los retrasos en los servicios imponen costos adicionales a las empresas y pueden constituir un obstáculo para la entrada de nuevas empresas y la inversión.

Figura 9: Días para obtener una conexión eléctrica



Para muchas industrias del sector manufacturero, el agua también es un insumo importante en el proceso de fabricación. La Figura 10 presenta el número de días que son requeridos hasta en obtener una conexión de agua. Estos retrasos en el servicio también imponen costos adicionales a las empresas actuando como barreras que limitan la entrada y la inversión de empresas.

Figura 10: Días hasta obtener una conexión de agua



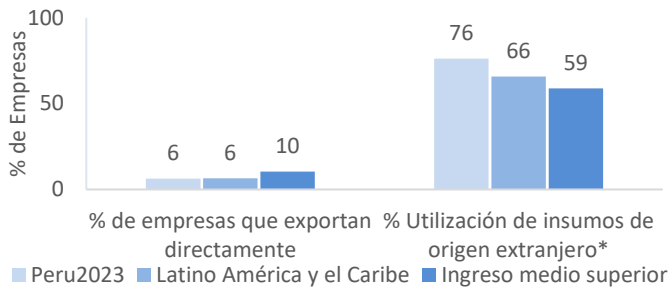
Comercio internacional

Participar en el comercio internacional le permite a la empresa expandirse, subir estándares de eficiencia, importar materiales a un menor costo, y adquirir tecnologías actualizadas y mejores. Sin embargo, el comercio también requiere que la empresa tenga que lidiar con las normas aduaneras y comerciales, y muy seguido las empresas también necesitan obtener licencias de exportación e importación.

La ES cuantifica la actividad comercial de las empresas y recoge información sobre las limitaciones operativas a las que se enfrentan al exportar e importar. La figura 11 proporciona una medida de la intensidad del comercio exterior en el sector privado, captada por el porcentaje de empresas que exportan directamente al menos el 10% de sus ventas anuales totales. La figura 11 también muestra el porcentaje de empresas manufactureras que utilizan insumos o suministros de origen extranjero.

ENTERPRISE SURVEYS

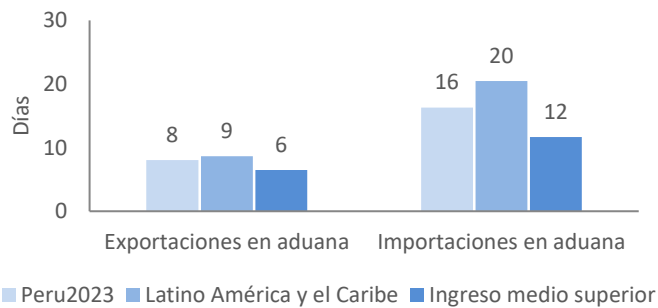
Figura 11: Porcentaje de empresas exportadoras e importadoras



* Solo para empresas manufactureras.

Unos procedimientos aduaneros eficientes permiten a las empresas exportar e importar mercancías directamente. La figura 12 muestra el número promedio de días para despachar en aduana las exportaciones e importaciones. Los retrasos en el despacho aduanero de las exportaciones e importaciones generan costes adicionales para la empresa, dado a que pueden interrumpir la producción, interferir en las ventas y provocar daños en los suministros o las mercancías.

Figura 12: Promedio de días de despacho de importaciones y exportaciones en aduana



Acceso a Financiamiento

Los mercados financieros bien desarrollados proporcionan servicios de pago, movilizan depósitos y facilitan la financiación para la compra de activos fijos - como edificios, terrenos, maquinaria y equipos - así como capital circulante. Unos mercados financieros eficientes reducen la dependencia de los fondos internos o de fuentes informales como la familia y los amigos, poniendo en contacto a las empresas solventes con una amplia gama de prestamistas e inversores.

La ES proporciona indicadores sobre las fuentes de financiación de las empresas y sobre las características de sus operaciones financieras. La figura 13 compara las

distintas fuentes utilizadas para financiar las compras de activos fijos (inversiones). Las compras de inversiones pueden financiarse mediante fuentes internas, bancos, crédito de proveedores de insumos u otras fuentes, incluidas instituciones financieras no bancarias o redes personales. Una dependencia excesiva de los fondos internos puede indicar una intermediación financiera potencialmente ineficaz.

La figura 14 muestra dos indicadores del uso de servicios financieros por parte de las empresas privadas: el porcentaje de empresas con una cuenta corriente o de ahorro y el porcentaje de empresas con un préstamo bancario. El primer indicador mide el uso de los servicios de movilización de depósitos que ayudan a las empresas a gestionar su liquidez y sus pagos. Mientras que, el segundo indicador mide el uso de servicios financieros en el lado del crédito. La disponibilidad de crédito permite financiar proyectos que, de otro modo, se verían restringidos por la limitada reserva de fondos de cada empresa.

Figura 13: Fuentes de financiación para la adquisición de activos fijos

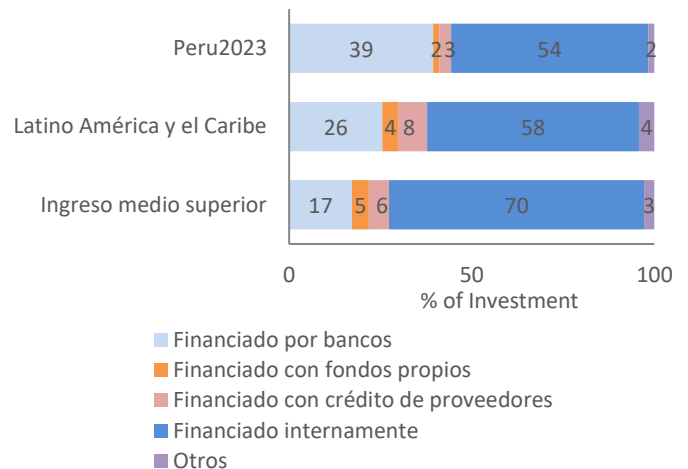
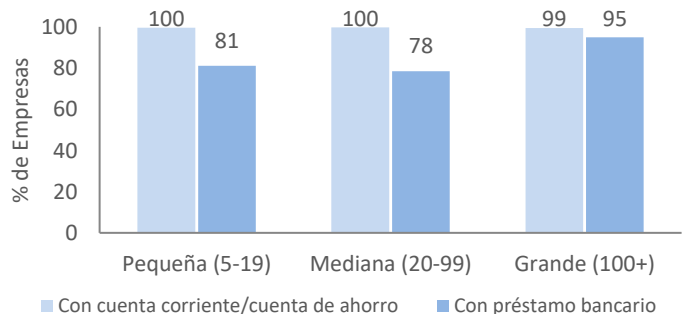


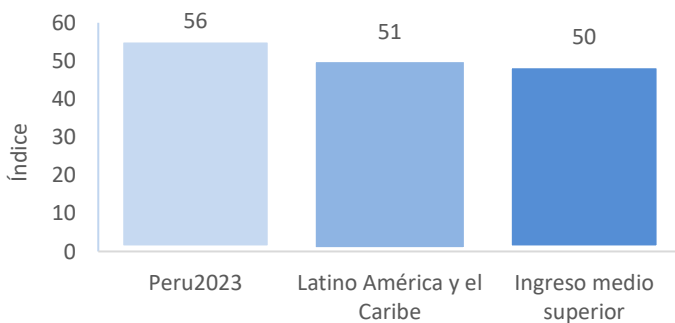
Figura 14: Uso de servicios financieros



Prácticas administrativas

Se ha demostrado que las buenas prácticas de gestión son un elemento clave en la productividad de las empresas y en sus resultados globales. Los indicadores del ES sobre prácticas de gestión abarcan ocho aspectos importantes que van desde la adopción de medidas a largo plazo para solucionar y evitar problemas de producción o prestación de servicios; el número, el horizonte temporal, y otras características de los objetivos de producción o prestación de servicios; hasta el uso de bonos o ascensos para recompensar el buen desempeño, y medidas para limitar los resultados insuficientes. La Figura 15 ilustra el índice compuesto de prácticas de administración, que combina información de los ocho componentes, cada uno de los cuales también está disponible como indicador independiente del ES en el Apéndice. Los ocho componentes individuales y este índice compuesto son útiles a la hora de comparar un país con sus homólogos o grupos de comparación. El índice compuesto de prácticas de gestión varía de 0 a 100, donde 100 denota una práctica de administración ideal y muy bien estructurada, en la que los ocho subcomponentes se gestionan con la máxima eficacia. Los indicadores del ES sobre prácticas de gestión se calculan para empresas con al menos 20 trabajadores.

Figura 15: Índice de prácticas de administración



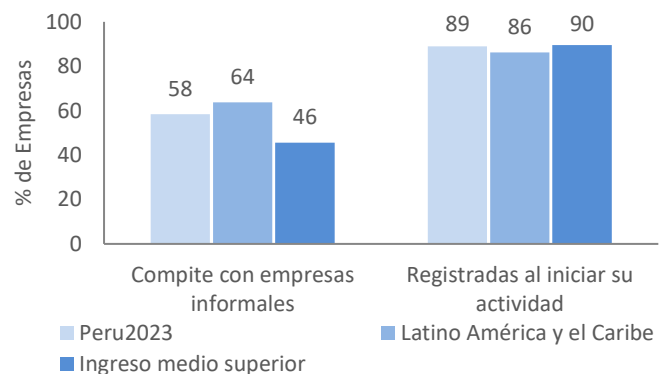
Informalidad

Cuando las empresas se registran formalmente, están obligadas a cumplir unas normas y reglamentos que suelen establecer los gobiernos. Pagar impuestos suele ser la consecuencia más tangible de pasar a formar parte del sector privado formal. Algunas empresas intentan evitar estas consecuencias no registrando su negocio y permaneciendo así en el sector informal. Un gran sector informal puede representar un reto para las empresas

formales competidoras, ya que las empresas informales pueden llevar a cabo prácticas que pueden suponer una ventaja injusta sobre las empresas formales que deben cumplir las normas y reglamentos vigentes.

La figura 16 ofrece dos medidas de la incidencia de la informalidad en el sector privado. El primer indicador es el porcentaje de empresas que indican que se enfrentan a la competencia de empresas no registradas o informales y, el segundo indicador es el porcentaje de empresas actualmente registradas que iniciaron sus operaciones estando formalmente registradas.

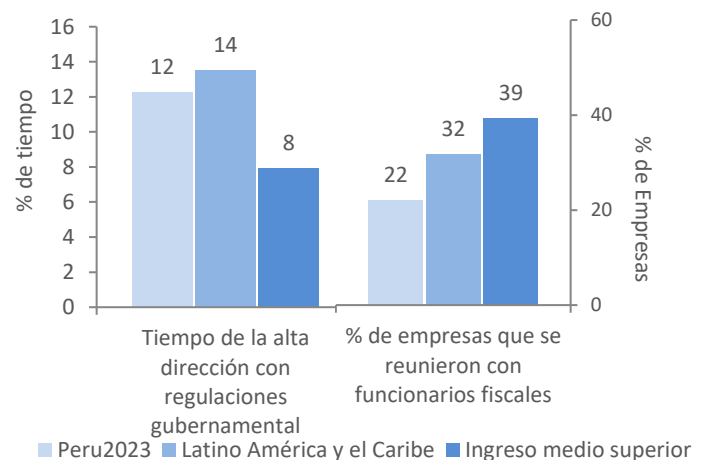
Figura 16: Empresas e informalidad



Regulaciones, permisos e impuestos

La buena gobernanza económica en ámbitos como la normativa, la concesión de licencias a las empresas y la fiscalidad es un pilar fundamental de un entorno empresarial favorable.

Figura 17: Tiempo de impuestos y reuniones con funcionarios fiscales



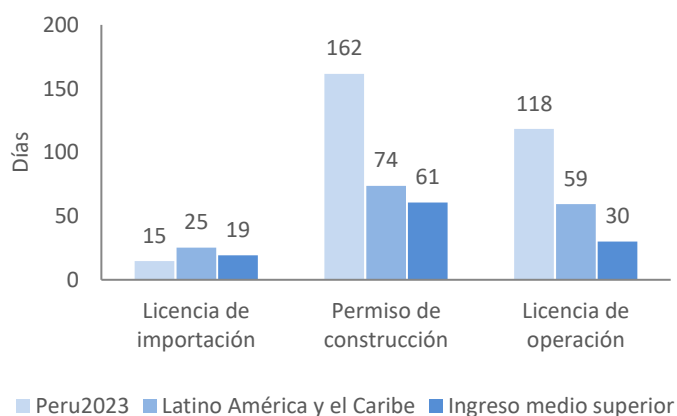
ENTERPRISE SURVEYS

Las empresas registradas pagan impuestos y deben cumplir la normativa. Los permisos y licencias suelen ser necesarios para que las empresas puedan operar, construir una nueva estructura e importar directamente, entre otras actividades. Idealmente, estas normativas y permisos salvaguardan los intereses del público en general sin dejar de ser transparentes y sin imponer cargas pesadas al sector privado.

La ES ofrece medidas cuantitativas de normativas como la concesión de licencias a las empresas y los impuestos. La figura 17 ilustra el "impuesto sobre el tiempo" establecido por la normativa, que es el porcentaje de tiempo dedicado por la alta dirección a ocuparse del cumplimiento de la normativa. Esta figura también presenta el porcentaje de empresas que fueron visitadas u obligadas a reunirse con funcionarios fiscales.

La figura 18 se centra en la eficiencia de los servicios de concesión de licencias y permisos a las empresas. Los indicadores miden el tiempo necesario para obtener una licencia de importación, un permiso de construcción, y una licencia de explotación. Los retrasos en la obtención de licencias pueden resultar costosos para los empresarios ya que añaden incertidumbre y costes adicionales a transacciones comerciales muy necesarias.

Figura 18: Número de días para obtener permisos



Cumplir la normativa es costoso para las empresas. Una normativa excesiva o ineficaz puede desalentar la actividad del sector privado y la inversión extranjera directa.

Corrupción

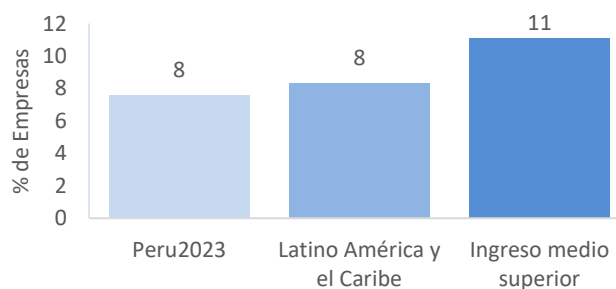
La corrupción de los funcionarios públicos puede suponer una importante carga administrativa y financiera para las empresas. La corrupción crea un entorno empresarial desfavorable al socavar la eficiencia operativa y aumentar los costes y riesgos asociados a la gestión de una empresa privada.

Las normativas ineficaces limitan las operaciones de las empresas, ya que ofrecen oportunidades para solicitar sobornos cuando las empresas deben realizar pagos "extraoficiales" a los funcionarios públicos para conseguir que se hagan las cosas. En muchas economías, los sobornos son habituales y bastante elevados, y se suman a los costes burocráticos para obtener los permisos y licencias necesarios. Pueden ser un grave impedimento para el crecimiento y el desarrollo de las empresas.

La figura 19 ofrece un índice compuesto de corrupción: la incidencia del soborno. Esta refleja el porcentaje de empresas que experimentan, al menos una solicitud de pago de soborno en seis transacciones diferentes como: el pago de impuestos, la obtención de permisos o licencias y la obtención de conexiones a servicios públicos.

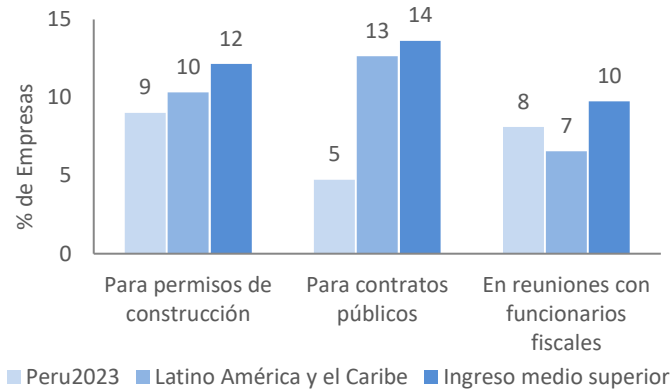
La ES recoge las transacciones individuales en las que pueden solicitarse sobornos. La figura 20 muestra en qué medida se pide a las empresas que paguen un soborno para recibir determinados servicios públicos. A las empresas se les puede pedir que paguen sobornos cuando solicitan un permiso de construcción, cuando intentan conseguir un contrato público o durante reuniones con funcionarios de Hacienda. Estos tres tipos de transacciones son instancias habituales en las que se dan oportunidades para el soborno.

Figura 19: Incidencia del soborno (porcentaje de empresas que han recibido al menos una solicitud de soborno)



ENTERPRISE SURVEYS

Figura 20: Porcentaje de empresas a las que se pide o se espera que hagan regalos o pagos informales



Obstáculos del entorno empresarial

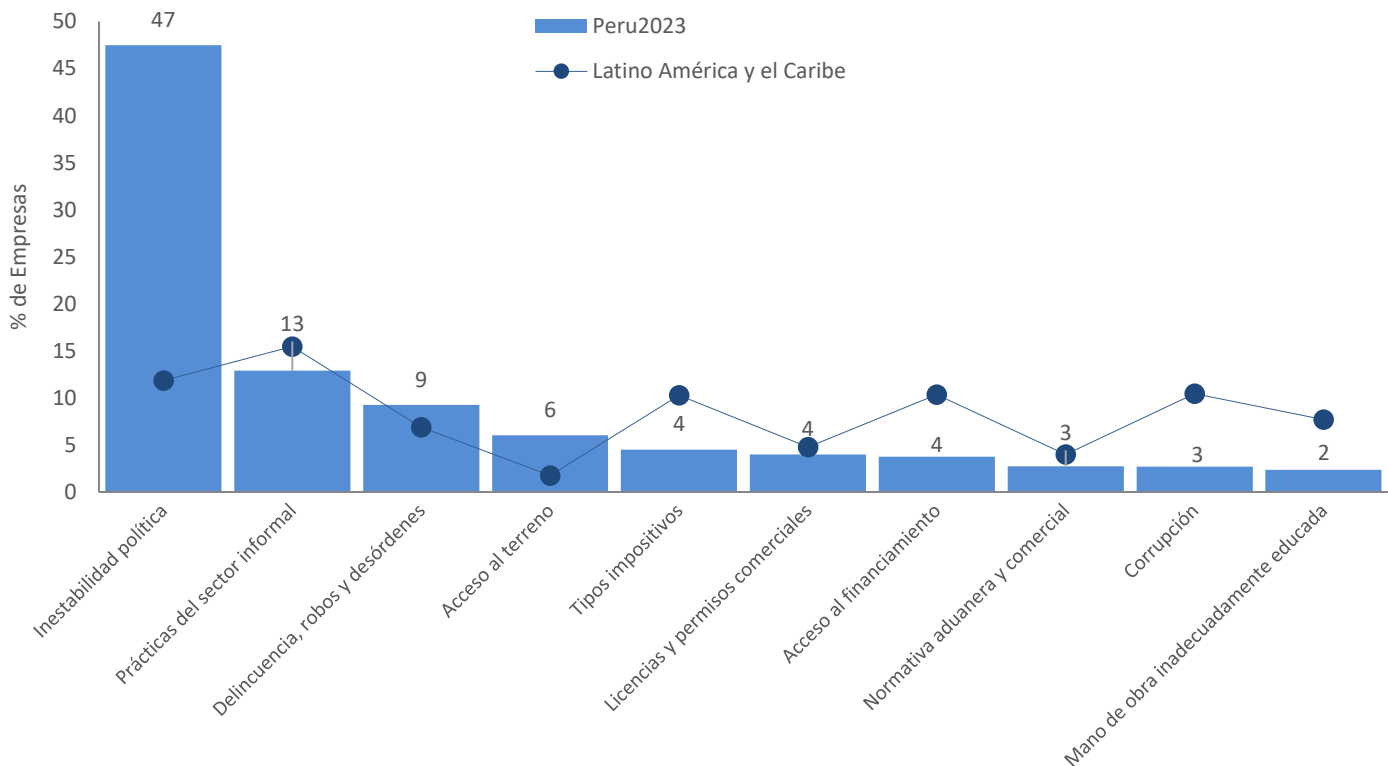
La mayoría de los indicadores del ES proceden de preguntas a las empresas por sus experiencias reales en relación con el entorno empresarial. Por ejemplo, "¿Cuántos días se tardó en obtener un permiso?" o "¿Cuántas horas duró el apagón?". En un pequeño

número de preguntas de la encuesta se pide a los propietarios o altos directivos de las empresas su opinión subjetiva sobre la importancia de diversos elementos del entorno empresarial.

En la figura 21 se observa el porcentaje de empresas que consideran que un obstáculo concreto del entorno empresarial es el más importante. Se pidió al encuestado que eligiera el mayor obstáculo para su empresa de una lista de 15 obstáculos del entorno empresarial. La figura presenta los 10 obstáculos mejor clasificados en comparación con las medias regionales.

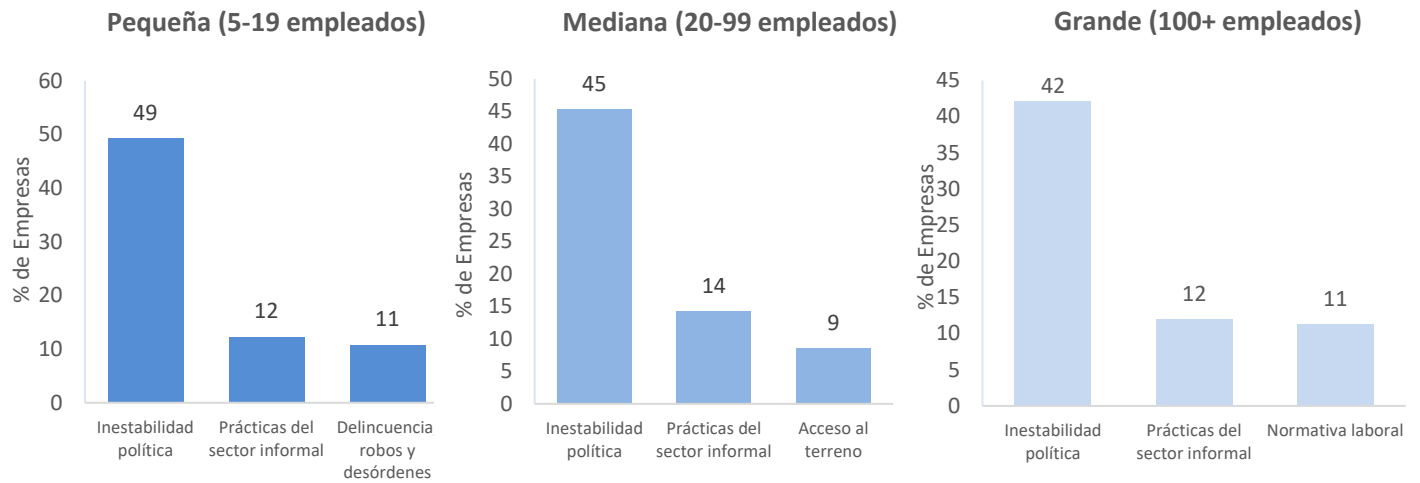
La figura 22 muestra los 3 principales obstáculos para las pequeñas, medianas y grandes empresas. En muchas economías, las percepciones de los directivos de las grandes empresas son muy diferentes de las percepciones de los directivos de las medianas y pequeñas empresas. Esto está relacionado con la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

Figura 21: Diez principales limitaciones del entorno empresarial (porcentaje de empresas)



ENTERPRISE SURVEYS

Figura 22: Las tres principales limitaciones del entorno empresarial por tamaño



ENTERPRISE SURVEYS

Apéndice

La siguiente tabla contiene los valores de todos los indicadores utilizados para el perfil del país.

	Peru2023				Latino América y el Caribe	Ingreso medio superior
	Todas las empresas	Pequeñas	Medianas	Grande		
Características de la Empresa						
Edad del establecimiento (años)	22.8	22.0	23.8	25.3	22.8	18.7
Porcentaje de empresas con al menos un 10% de propiedad extranjera	11.2	13.7	3.4	25.3	8.5	6.0
Porcentaje de empresas con al menos un 10% de propiedad gubernamental/estatal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.5
Género						
Porcentaje de empresas con participación femenina en la propiedad	55.3	58.4	51.5	46.8	48.5	35.2
Porcentaje de empresas dirigidas por una mujer	22.4	24.9	20.1	12.2	19.8	20.5
Proporción de trabajadores fijos a tiempo completo que son mujeres (%)	32.5	32.9	32.5	28.9	33.9	37.0
Porcentaje de trabajadores fijos a tiempo completo no pertenecientes al sector de la producción que son mujeres*	50.5	56.6	42.7	42.9	44.7	49.1
Porcentaje de trabajadores fijos a tiempo completo en producción que son mujeres*	18.3	16.9	17.6	27.6	22.9	34.7
Fuerza de trabajo						
Porcentaje de empresas que ofrecen formación formal	61.4	50.1	76.9	84.1	48.5	32.1
Porcentaje de trabajadores que ofrecen formación formal (%)*	72.3	64.7	76.2	77.2	64.2	53.9
Años de experiencia del máximo directivo en el sector de la empresa	24.9	25.2	25.1	22.2	22.5	19.4
Número de trabajadores	36.8	10.8	35.0	257.8	35.7	33.9
Proporción de trabajadores fijos (sobre el total de trabajadores)	93.9	95.2	92.2	90.8	95.9	97.0
Proporción de trabajadores temporales (sobre el total de trabajadores)	6.1	4.8	7.8	9.2	4.1	3.0
Proporción de trabajadores de producción (sobre el total de trabajadores fijos)*	60.5	56.0	66.4	65.8	67.6	72.5
Proporción de trabajadores cualificados (sobre el total de trabajadores de producción)*	80.2	86.7	71.9	72.0	78.6	78.4
Desempeño						
Crecimiento real anual de las ventas (%)	8.0	3.1	16.8	12.5	3.9	2.4
Crecimiento anual del empleo (%)	2.5	-0.9	7.1	8.6	4.1	3.5
Innovación y tecnología						
Porcentaje de empresas que gastan en I+D	27.6	n.a.	25.8	35.5	25.0	17.9
Porcentaje de empresas que han introducido un nuevo producto/servicio	64.8	63.0	65.5	76.3	51.0	33.5
Porcentaje de empresas cuyo nuevo producto/servicio también es nuevo en el mercado principal	77.1	77.0	79.8	67.7	68.0	66.7
Porcentaje de empresas que han introducido una innovación de proceso	68.7	64.7	73.8	78.1	35.9	20.9
Infraestructuras						
Número de cortes de electricidad en un mes normal	0.6	0.7	0.3	0.4	1.7	2.0

ENTERPRISE SURVEYS

	Peru2023				Latino América y el Caribe	Ingreso medio superior
	Todas las empresas	Pequeñas	Medianas	Grande		
Porcentaje de empresas que sufren cortes de electricidad	33.5	36.8	27.8	32.2	54.9	43.4
Días para obtener una conexión eléctrica (previa solicitud)	53.9	90.1	33.2	67.1	46.9	36.9
Retraso en la obtención de una conexión de agua (días)	59.8	64.7	40.4	68.5	36.4	23.3
Comercio						
Días para despachar en aduana las exportaciones directas	8.0	3.4	9.0	11.2	8.6	6.5
Porcentaje de empresas que exportan directamente (al menos el 10% de las ventas)	6.3	3.7	7.2	22.4	6.4	10.5
Porcentaje de empresas que exportan directa o indirectamente (al menos el 10% de las ventas)	12.9	10.3	14.3	28.4	10.6	14.3
Días para despachar las importaciones en aduana*	16.3	18.5	14.6	13.3	20.5	11.7
Porcentaje de empresas que utilizan insumos y/o suministros de origen extranjero*	76.2	76.2	70.9	91.5	65.7	58.9
Finanzas						
Porcentaje de empresas con cuenta corriente o de ahorro	99.7	99.6	99.8	99.3	90.7	91.6
Porcentaje de empresas que utilizan bancos para financiar inversiones	54.0	60.5	44.1	60.0	41.1	30.3
Proporción de inversiones financiadas internamente (%)	54.0	50.7	60.2	46.3	58.1	69.8
Porcentaje de inversiones financiadas por bancos (%)	39.5	40.8	35.7	46.5	25.5	17.2
Porcentaje de inversiones financiadas con créditos de proveedores (%)	3.2	3.5	2.4	4.7	7.8	5.5
Porcentaje de empresas que utilizan el crédito de proveedores/clientes para financiar el capital de trabajo	44.2	40.7	51.0	43.3	49.8	29.8
Proporción de la inversión financiada mediante la venta de acciones o participaciones (%)	1.7	2.1	1.2	1.8	4.5	4.6
Prácticas administrativas						
Índice de prácticas de administración	56.4	n.a.	54.4	65.5	50.8	49.6
Puntaje en medidas adoptadas en caso de problema	79.2	n.a.	77.6	86.3	74.5	72.4
Puntaje en número de indicadores monitoreados de rendimiento	40.9	n.a.	37.1	57.6	40.0	36.6
Puntaje en tiempo enfocado a los objetivos de producción/prestación de servicios	69.8	n.a.	68.9	74.1	57.5	53.4
Puntaje en cumplimiento de los objetivos de producción/prestación de servicios	68.9	n.a.	67.9	73.1	50.9	46.0
Puntaje en conocimiento de los objetivos de producción/prestación de servicios	64.6	n.a.	65.1	62.1	50.9	33.5
Puntaje en fundamentos de los bonos por rendimiento de los gerentes	22.4	n.a.	21.5	26.4	29.8	37.6
Puntaje en grado de promoción de los no directivos en función del rendimiento	63.2	n.a.	59.4	80.3	64.1	69.8
Puntaje en grado de reasignación o despido de los no directivos con bajo rendimiento	38.2	n.a.	32.8	62.0	28.0	36.8
Informalidad						
Porcentaje de empresas que compiten con empresas no registradas o informales	58.4	50.4	71.0	66.8	63.7	45.6

ENTERPRISE SURVEYS

	Peru2023				Latino América y el Caribe	Ingreso medio superior
	Todas las empresas	Pequeñas	Medianas	Grande		
Porcentaje de empresas registradas formalmente cuando empezaron a operar en el país	88.9	94.8	77.5	91.0	86.2	89.5
Regulaciones e impuestos						
Tiempo que los altos directivos dedican a cumplir los requisitos de la normativa gubernamental (%)	12.3	11.4	14.0	12.7	13.5	8.0
Porcentaje de empresas que fueron visitadas u obligadas a reunirse con funcionarios fiscales	22.1	16.0	27.3	48.1	31.8	39.4
Días para obtener una licencia de importación	14.7	16.8	10.3	34.2	25.3	19.2
Días para obtener un permiso de construcción	161.7	203.1	141.9	104.7	73.7	60.6
Días para obtener una licencia de explotación	118.3	84.5	173.1	77.9	59.4	29.9
Corrupción						
Incidencia del soborno (porcentaje de empresas que han recibido al menos una solicitud de soborno)	7.6	5.7	7.8	17.7	8.3	11.1
Porcentaje de empresas que se espera que hagan regalos para obtener un permiso de construcción	9.0	3.0	6.5	26.8	10.3	12.1
Porcentaje de empresas que esperan hacer regalos en las reuniones con funciones fiscales	8.1	5.6	12.0	5.0	6.6	9.8
Mayor obstáculo						
Acceso al financiamiento	3.8	3.3	3.8	7.1	10.3	13.9
Acceso al terreno	6.0	5.4	8.5	0.4	1.8	2.4
Licencias y permisos comerciales	4.0	2.1	7.6	3.3	4.8	3.8
Corrupción	2.7	2.7	1.9	6.2	10.4	8.3
Tribunales	0.6	0.4	0.0	4.0	0.9	1.5
Delincuencia, robos y desórdenes	9.3	10.8	8.4	0.9	6.9	4.3
Normativa aduanera y comercial	2.7	3.1	2.4	1.0	4.0	3.0
Electricidad	0.6	0.3	0.6	2.6	5.3	6.8
Mano de obra inadecuadamente educada	2.4	2.1	1.9	6.1	7.7	8.9
Normativa laboral	1.7	0.8	1.0	11.3	4.2	2.6
Inestabilidad política	47.5	49.3	45.4	42.1	11.9	13.7
Prácticas del sector informal	12.9	12.3	14.2	11.9	15.5	13.0
Administración fiscal	0.5	0.4	0.3	1.7	3.8	2.5
Tipos impositivos	4.5	6.3	1.9	1.0	10.3	11.4
Transporte	1.1	0.7	2.1	0.5	2.5	3.7

* Estos indicadores se calculan sólo para el sector manufacturero

1. La muestra para cada país está estratificada por sector económico, tamaño de 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 que, al mismo tiempo, se pueden hacer inferencias para la economía privada no agrícola en su conjunto. Para obtener más detalles sobre la estrategia de muestreo, revise la Nota de muestreo disponible en www.enterprisesurveys.org.