



Organización  
Internacional  
del Trabajo



# ► Encuesta Empresarial de El Salvador 2019

## Informe de Resultados



ACT/EMP  
Bureau for employers Activities



EESE business,  
create jobs

*Promover la empresa, crear empleo*  
Enabling Environment for Sustainable Enterprises  
*Un entorno propicio para las empresas sostenibles*



# Encuesta Empresarial de **El Salvador 2019**

## Informe de Resultados

Encuesta Empresarial de El Salvador 2019  
Informe de Resultados  
Spanish edition  
Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2019  
Primera edición 2019

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org), solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org) puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

---

ISBN: 978-92-2-031433-3 (print)  
978-92-2-031434-0 (web pdf)

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: [ilo.org/publns](http://ilo.org/publns).

Impreso en Suiza



# Prefacio

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), a través del Departamento de Empresas y de la Oficina de Actividades para Empleadores, y la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) realizaron entre octubre del 2018 y marzo del 2019 la Encuesta Nacional de Empresas de El Salvador. La encuesta tenía como objetivo recoger información acerca de las opiniones de las empresas sobre los factores que afectan el desarrollo empresarial y la creación de empleo. Para realizar dicho trabajo se utilizó la metodología de la OIT que se basa en las conclusiones de la Conferencia Internacional del Trabajo de 2007, sobre los factores claves que inciden en el desarrollo de empresas sostenibles. Dicho marco permite explorar en forma exhaustiva las diferentes dimensiones que influyen en el desarrollo empresarial.

Este reporte presenta los resultados y análisis estadístico de los datos colectados a través de la Encuesta Nacional de Empresas de El Salvador 2019. El trabajo estadístico realizado para analizar los datos de la encuesta produce una perspectiva única para contribuir con un entendimiento más original y específico sobre los temas tratados. La encuesta y los análisis aquí presentados son los esfuerzos más recientes que se han producido en la materia y abren una nueva dimensión para la discusión de temas claves sobre el desarrollo empresarial en El Salvador.

Sobre la base de los datos obtenidos a través de la encuesta, la OIT y ANEP esperan que los análisis aquí presentados contribuyan a mejorar el marco dentro del cual operan las empresas en la economía salvadoreña. Los resultados presentan una gran riqueza de información a partir de perspectivas de empresas según su tamaño, formalidad/informalidad, actividad en la que operan, y su localización territorial. Este informe está diseñado para contribuir al examen de los factores que afectan el entorno de negocios en que operan las empresas y para promover reformas pertinentes que estén basadas en evidencia empírica obtenida con una metodología estadística rigurosa. Los resultados de la encuesta han servido también como insumos para dos fines: realizar la evaluación del entorno de negocios que aquí se presenta y para realizar una propuesta de acciones de reforma.



EL SALVADOR

San Salvador



# Tabla de Contenidos

Prefacio .....	v
<b>Agradecimientos .....</b>	<b>xi</b>
<b>Resumen ejecutivo .....</b>	<b>xiii</b>
Caracterización de las empresas salvadoreñas .....	xiii
Factores que afectan el desarrollo empresarial y la creación de empleo .....	xvi
Factores internos que contribuyen al éxito empresarial .....	xviii
<b>1. Caracterización de las empresas de El Salvador .....</b>	<b>1</b>
1.1 Características Generales de las Empresas. ....	2
1.2 Innovación y desarrollo .....	12
1.3 Participación en el sistema electrónico de compras públicas .....	18
1.4 Situación reciente y esperada de la empresa .....	18
<b>2. Obstáculos al desarrollo empresarial .....</b>	<b>25</b>
2.1 Acceso al financiamiento .....	25
2.2 Problemas de trámites .....	33
2.3 Presiones de costos. ....	40
2.4 Capital humano .....	49
2.5 Seguridad del entorno .....	55
<b>3. Ranking de obstáculos y análisis estadísticos complementarios .....</b>	<b>63</b>
3.1 Ranking de obstáculos del entorno que afectan a las empresas .....	63
3.2 Determinantes de la sostenibilidad o éxito empresarial .....	64
<b>Referencias .....</b>	<b>71</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>72</b>
4.1. Anexo A: Ficha Metodológica .....	72
4.2 Anexo B: Frecuencias relativas y balances de respuesta, un resumen .....	83
4.3 Anexo C: La Prueba de independencia Chi Cuadrado, un resumen .....	84
4.4 Anexo D: Prueba ANOVA de un factor, un resumen .....	85
4.5 Anexo E: Componentes principales, un resumen .....	86
4.6 Anexo F: Cuestionarios de la Encuesta .....	88

# Índice de Gráficos

<b>Gráfico 1.</b> Antigüedad según tamaño, sector y zona. Porcentajes.....	3
<b>Gráfico 2.</b> Multiactividad según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.....	4
<b>Gráfico 3.</b> Vinculación con el mercado externo según tamaño, sector y zona, empresas formales. Porcentajes.....	5
<b>Gráfico 4.</b> Empresas que exportan según tamaño, sector y zona. Empresas formales. Porcentajes.....	6
<b>Gráfico 5.</b> Capital con que operan las empresas, según tamaño, sector y zona. Porcentajes.....	8
<b>Gráfico 6.</b> Principal fuente de financiamiento según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.....	9
<b>Gráfico 7.</b> Nivel de educación predominante de los directivos según tamaño, informalidad, sector y zona. Porcentajes.....	10
<b>Gráfico 8.</b> Nivel de educación predominante de los empleados según tamaño, informalidad, sector y zona. Porcentajes.....	11
<b>Gráfico 9.</b> Vínculos en investigación, desarrollo e innovación según tamaño, informalidad, sector, y zona.....	12
<b>Gráfico 10.</b> Disposición a implementar nuevos programas de productividad laboral según tamaño, informalidad, sector, y zona.....	13
<b>Gráfico 11.</b> Conocimiento de la cadena de suministros según tamaño, informalidad, sector y zona. Saldos de opinión.....	14
<b>Gráfico 12.</b> Interés por desarrollar nuevas iniciativas, según tamaño e informalidad, saldos de opinión.....	15
<b>Gráfico 13.</b> Interés por desarrollar nuevas iniciativas según sector, saldos de opinión.....	15
<b>Gráfico 14.</b> Interés por desarrollar nuevas iniciativas según zona, saldos de opinión.....	16
<b>Gráfico 15.</b> Empresas formales proveedoras del Estado, según tamaño, sector y zona. Porcentajes.....	17
<b>Gráfico 16.</b> Evolución reciente y proyectada según tamaño, informalidad, sector y zona. Saldos de opinión.....	19
<b>Gráfico 17.</b> Aumento esperado de trabajadores según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.....	20
<b>Gráfico 18.</b> Principales ámbitos de expansión según tamaño, empresas formales. Porcentajes.....	21
<b>Gráfico 19.</b> Principales aspectos de expansión según sector, empresas formales. Porcentajes.....	22
<b>Gráfico 20.</b> Principales aspectos de expansión según zona, empresas formales. Porcentajes.....	23
<b>Gráfico 21.</b> Facilidad para obtener financiamiento según tamaño y formalidad, saldos de opinión.....	26
<b>Gráfico 22.</b> Facilidad para obtener financiamiento según sector, saldos de opinión.....	27
<b>Gráfico 23.</b> Facilidad para obtener financiamiento según zona, saldos de opinión.....	27
<b>Gráfico 24.</b> Empresas que han tenido problemas al momento de solicitar un crédito bancario, según tamaño, informalidad, sector, y zona.....	28
<b>Gráfico 25.</b> Problemas al solicitar un préstamo bancario según tamaño e informalidad. Respuestas ponderadas.....	29
<b>Gráfico 26.</b> Problemas al solicitar un préstamo bancario según sector. Respuestas ponderadas.....	30
<b>Gráfico 27.</b> Problemas al solicitar un préstamo bancario según zona. Respuestas ponderadas.....	31
<b>Gráfico 28.</b> Agilidad de trámites, según tamaño, empresas formales. Saldos de opinión.....	32
<b>Gráfico 29.</b> Agilidad de trámites, según sector, empresas formales. Saldos de opinión.....	34
<b>Gráfico 30.</b> Agilidad de trámites, según zona, saldos de opinión.....	36
<b>Gráfico 31.</b> Percepción de corrupción en trámites, empresas formales según tamaño. Porcentaje de valoraciones negativas.....	37
<b>Gráfico 32.</b> Percepción de corrupción en trámites, según sector. Porcentaje de valoraciones negativas.....	38
<b>Gráfico 33.</b> Percepción de corrupción en trámites, según zona. Porcentaje de valoraciones negativas.....	39
<b>Gráfico 34.</b> Facilidad de inicio y término de operaciones según tamaño, informalidad, sector, y zona. Saldos de opinión.....	40
<b>Gráfico 35.</b> Percepción de costos de insumos claves según tamaño e informalidad. Saldos de opinión.....	42
<b>Gráfico 36.</b> Percepción de costos de insumos claves según sector. Saldos de opinión.....	43
<b>Gráfico 37.</b> Percepción de costos de insumos claves según zona, saldos de opinión.....	44
<b>Gráfico 38.</b> Insatisfacción con la calidad de los servicios según tamaño de empresas e informalidad. Porcentaje de valoraciones negativas.....	45
<b>Gráfico 39.</b> Insatisfacción con la calidad de los servicios según sector. Porcentaje de valoraciones negativas.....	46
<b>Gráfico 40.</b> Insatisfacción con la calidad de los servicios según zona. Porcentaje de valoraciones negativas.....	47
<b>Gráfico 41.</b> Factores que aumentan el costo de producción según tamaño e informalidad, respuestas ponderadas.....	48
<b>Gráfico 42.</b> Factores que aumentan el costo de producción según sector, respuestas ponderadas.....	49
<b>Gráfico 43.</b> Factores que aumentan el costo de producción según zona, respuestas ponderadas.....	50
<b>Gráfico 44.</b> Dificultad para obtener trabajadores por categoría ocupacional según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.....	51
<b>Gráfico 45.</b> Valoración de la educación pública para inserción laboral, según tamaño y formalidad. Puntajes promedio (escala 1 al 10).....	53
<b>Gráfico 46.</b> Valoración de la educación pública para inserción laboral, según sector. Puntajes promedio (escala 1 al 10).....	53
<b>Gráfico 47.</b> Valoración de la educación pública para inserción laboral, según zona. Puntajes promedio (escala 1 al 10).....	54
<b>Gráfico 48.</b> Interés por programa de jóvenes universitarios (prácticas profesionales) según tamaño, informalidad, sector, y zona.....	54
<b>Gráfico 49.</b> Gasto en seguridad como porcentaje de los costos operacionales según tamaño, formalidad, sector económico y zona.....	55

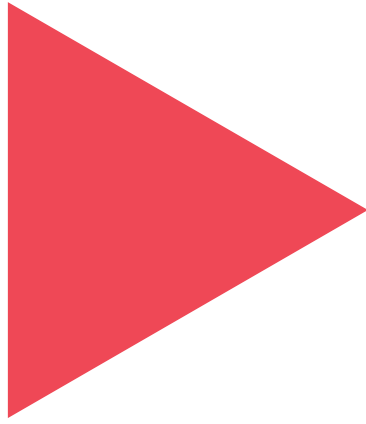




<b>Gráfico 50.</b> Tipos de sistemas de seguridad que posee la empresa según tamaño e informalidad. ....	56
<b>Gráfico 51.</b> Tipos de sistemas de seguridad que posee la empresa según sector. ....	58
<b>Gráfico 52.</b> Tipos de sistemas de seguridad que posee la empresa según zona. ....	59
<b>Gráfico 53.</b> Tipo de sistema de seguridad que desea obtener la empresa según tamaño y formalidad. ....	60
<b>Gráfico 54.</b> Tipo de sistema de seguridad que desea obtener la empresa según sector. ....	61
<b>Gráfico 55.</b> Tipo de sistema de seguridad que desea obtener la empresa según zona. ....	61
<b>Gráfico 56.</b> Ranking de obstáculos que afectan a las empresas medianas y grandes. ....	64
<b>Gráfico 57.</b> Ranking de obstáculos que afectan a las empresas micro y pequeñas. ....	65
<b>Gráfico 58.</b> Ranking de obstáculos que afectan a los negocios informales. ....	66

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1.</b> Indicadores de confiabilidad de la escala de medida y de pertinencia del método factorial. ....	69
<b>Tabla 2.</b> Determinantes del éxito empresarial: resultados de la estimación econométrica. ....	69
<b>Tabla 3.</b> Temas a analizar en la Encuesta de El Salvador 2019. ....	72
<b>Tabla 4.</b> Distribución de las empresas formales en los dominios de análisis en el año 2017. ....	74
<b>Tabla 5.</b> Distribución de empresas de los sectores secundario y terciario en 2011-2012. ....	75
<b>Tabla 6.</b> Estimación de la tasa de crecimiento de las empresas pequeñas de los sectores secundario y terciario, entre 2011-2012 y 2017. ...	76
<b>Tabla 7.</b> Estimación de la población de empresas informales de los sectores secundario y terciario del año 2017. ....	76
<b>Tabla 8.</b> Estimación de la población de empresas agropecuarias. ....	77
<b>Tabla 9.</b> Estimación de la población de empresas del sector primario del año 2017. ....	77
<b>Tabla 10.</b> Distribución del Marco de Muestreo completo en los dominios de análisis. ....	78
<b>Tabla 11.</b> Distribución de la muestra prevista inicial en los diferentes dominios de análisis. ....	80
<b>Tabla 12.</b> Distribución de la muestra lograda efectiva en los diferentes dominios de análisis. ....	81
<b>Tabla 13.</b> Distribución de la muestra lograda en el dominio de tamaño. ....	81
<b>Tabla 14.</b> Distribución de la muestra lograda en el dominio de los sectores de actividad. ....	82
<b>Tabla 15.</b> Distribución de la muestra lograda en el dominio de territorial. ....	82
<b>Tabla 16.</b> Distribución de la muestra lograda en el dominio de niveles de formalidad. ....	82





## Agradecimientos

La Encuesta Nacional de Empresas de El Salvador 2019 es parte de un proyecto conjunto y de la estrecha colaboración del Departamento de Empresas de la OIT, la Oficina de Actividades para Empleadores de la OIT (ACT/EMP) y la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP). Los coordinadores de este reporte desean expresar los siguientes reconocimientos. Se agradece de manera muy especial a todas las empresas que participaron en la encuesta y a todas las asociaciones empresariales que apoyaron el levantamiento de la información a nivel nacional en El Salvador.

El Lic. Luis Cardenal, Presidente de ANEP, ofreció valioso apoyo para poder realizar la encuesta. Waldo Jiménez, Director de Asuntos Económicos y Sociales, Gabriela Fuentes y Tatiana Flores, coordinaron y realizaron un valioso trabajo de dirección estratégica y vínculos con los gremios empresariales, sin dicha contribución este trabajo no hubiera sido posible.

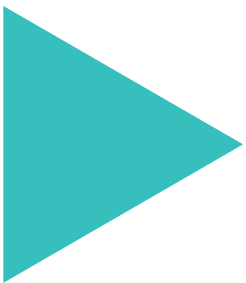
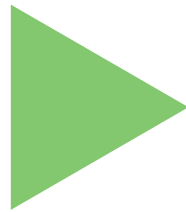
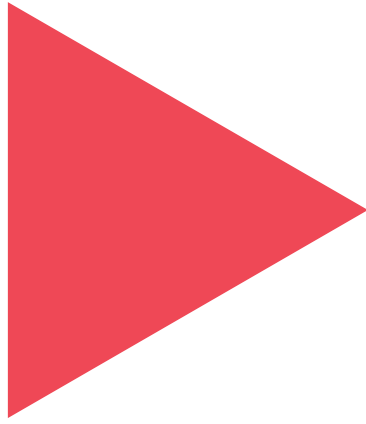
El trabajo metodológico, incluyendo el marco y estrategia de muestreo, como el diseño del instrumento metodológico completo, y análisis de datos y redacción del reporte de resultados estuvieron a cargo del Dr. Mauricio Gallardo Altamirano, académico de la Escuela de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Norte, Chile, y de su equipo de investigación compuesto por Vicky Pizarro, Héctor Pérez y Valentina Olivares.

Por parte de la OIT, Carmen Moreno, Directora de la Oficina de la OIT para América Central, Haití, El Salvador y República Dominicana ofreció la dirección institucional para realizar el trabajo. Randall Arias (ACT/EMP, San José), y Álvaro Ramírez-Bogantes brindaron apoyo de coordinación, financiamiento, y valiosos comentarios técnicos.

Karsten Grapp, Director de la empresa encuestadora Research and Planning, estuvo a cargo de la conducción ejecutiva del trabajo de recopilar datos, dirigir el grupo de encuestadores, y evaluar la implementación de la encuesta en el terreno. Se agradece de manera especial la perseverancia

para implementar la encuesta en las diferentes regiones de El Salvador. Nuestro agradecimiento y reconocimiento a los coordinadores y al equipo de encuestadores en el campo.

Este trabajo fue exitosamente concluido a través de un arduo trabajo de todos los participantes. Mario Berrios, del Departamento de Empresas de la OIT en Ginebra, fue el coordinador general y responsable de todo el proyecto de la encuesta.





# Resumen ejecutivo

La Encuesta Empresarial de El Salvador 2019, en adelante la Encuesta, se llevó a cabo entre los meses de octubre del 2018 y marzo del 2019. La preparación del estudio tomó alrededor de cuatro meses de extensas consultas, para la discusión del marco metodológico y el diseño del instrumento de recolección de datos. En esa labor participaron expertos del Departamento de Empresas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ejecutivos de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y de su equipo técnico, así como otros expertos externos colaboradores de la OIT.

La encuesta se ejecutó para recopilar información de fuentes primarias, provenientes de los propios directivos de las empresas. Ello con el fin de obtener una caracterización detallada de las empresas del país e identificar los factores del entorno de negocios que obstaculizan el desarrollo empresarial, la inversión privada y la creación de empleo. La Encuesta permitió además jerarquizar la importancia relativa de dichos factores, de acuerdo a una métrica basada en las opiniones de los propios dueños o gerentes de negocios. Se espera que los resultados obtenidos en la Encuesta, que son presentados en este informe, contribuyan a elaborar recomendaciones a las instancias gubernamentales, al sector privado y a las instituciones educativas del país, respecto de posibles medidas a tomar para vencer las barreras que afectan el desarrollo empresarial, la inversión privada y la creación de empleo en El Salvador. La Encuesta estuvo conceptualmente orientada en las conclusiones de la Conferencia Internacional del Trabajo de 2007, sobre los factores claves que inciden en el desarrollo de empresas sostenibles. Dicho marco permite explorar en forma exhaustiva las diferentes dimensiones que influyen en el desarrollo empresarial.

Durante el trabajo de campo se alcanzó a entrevistar a un total de 1,538 empresas. La unidad de información fue el gerente, o el dueño o dueña del negocio, o en su defecto, otra persona con la autoridad y responsabilidad suficiente para informar adecuadamente sobre la empresa. Del total

de las unidades de negocios entrevistadas, 872 fueron empresas micro (con 10 empleados o menos), de las cuales 548 fueron formales y 324 fueron informales, 409 fueron empresas pequeñas (con entre 11 y 50 empleados) y 257 fueron empresas medianas y grandes (con más de 50 empleados). La muestra además se estratificó según sector económico, entre actividades extractivas o primarias (agropecuario-silvícola, energía, gas y agua), actividades secundarias (manufactura y construcción) y actividades terciarias (comercio y servicios). Se estratificó también por ubicación territorial en cuatro regiones. La región occidental abarcó los departamentos de Santa Ana, Ahuachapán, y Sonsonate; la región central incluyó principalmente los departamentos de La Libertad y San Salvador; la región paracentral abarcó principalmente los departamentos de Cabañas, Chalatenango, La Paz, Cuscatlán y San Vicente; mientras que la región oriental incluyó los departamentos de Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión.

El margen de error para los indicadores de proporción del total de la muestra efectiva se ubica en 2.5%. Mientras que, en los diferentes estratos, los márgenes de error oscilaron en un rango entre 2.8 y 5.9%.

## Caracterización de las empresas salvadoreñas

En la Encuesta se encontró que las empresas de mayor tamaño en El Salvador suelen tener muchos años de estar operando en el mercado. El 96% de las empresas con más de 50 trabajadores en el país tienen más de 5 años de antigüedad. Mientras que, entre las empresas pequeñas, con entre 11 y 50 empleados, el 86% alcanza también más de 5 años de encontrarse operando en el mercado. Las empresas más jóvenes en El Salvador suelen ser más frecuentemente micro-negocios formales o informales. La creación de negocios es porcentualmente mayor en el sector informal



que en el formal. Entre los negocios informales se observa mucha persistencia y poca capacidad de transformarse en empresas formales. Dos tercios de los negocios informales que fueron entrevistados en la Encuesta tienen más de cinco años de estar operando en el mercado, mientras que un 39% de estos negocios incluso ha permanecido más de 15 años funcionando de manera informal. Ello lleva a concluir, que la informalidad en El Salvador es un fenómeno de carácter más permanente que circunstancial. La mayoría de las empresas que nacen como informales en El Salvador, al igual que en otros países de Centroamérica, no evolucionan hasta convertirse en negocios formales. Sino que suelen mantenerse como informales a perpetuidad. Es decir, son negocios que posiblemente funcionan bajo una lógica de supervivencia, y no bajo una lógica de acumulación de capital, creación de nuevos empleos, y reinversión.

La Encuesta revela que las empresas de El Salvador se caracterizan por un alto grado de concentración de su actividad en una o pocas actividades. Entre las empresas encuestadas el 86% de las formales y el 91% de las informales se dedica a realizar una sola actividad productiva.

En cuanto a la vinculación de las empresas salvadoreñas con el mercado externo, se encontró que el 15.3% de dichas empresas realiza algún tipo de operaciones de comercio exterior. La Encuesta revela que entre las micro y pequeñas empresas la participación en el comercio exterior es débil, y que, estas empresas se focalizan principalmente en el mercado interno. Apenas el 4% de las microempresas y el 9% de las empresas pequeñas se encuentran vinculadas al mercado externo. Mientras que las empresas medianas y grandes se encuentran diversificadas de manera balanceada en su relación con los mercados interno y externo. Del total de las empresas entrevistadas con más de 50 trabajadores, la mitad de ellas se encuentra vinculada al comercio exterior ya sea como importadores o como exportadores. En cuanto a la participación específica en la actividad exportadora, se encontró que solo un 7.7% de las empresas salvadoreñas del sector formal que fueron entrevistadas están involucradas en este tipo de actividad. La actividad exportadora en El Salvador se encuentra además muy concentrada en

las empresas medianas y grandes. Un 27% de las empresas de más de 50 trabajadores exportan, mientras que, en las empresas micro y pequeñas, los porcentajes de participación en exportaciones son muy bajos, alcanzando apenas un 1% y 4% respectivamente.

Del total de empresas formales de la muestra, se encontró que solo un 6% opera con alguna forma de capital extranjero. Esta participación de capitales extranjeros es mayor a mayor tamaño de las empresas. Entre las empresas medianas y grandes la proporción de quienes poseen alguna modalidad de participación de capital extranjero alcanza un 15%. Sin embargo, entre las empresas micro y pequeñas, dicha cifra se ubica solo en un 3 y un 4% respectivamente.

En la Encuesta se consultó a las empresas acerca de cuál es su fuente de financiamiento predominante entre una lista de posibles alternativas que incluía desde recursos propios en su totalidad hasta crédito bancario en su totalidad, incluyendo también formas de financiamiento mixto. Se encontró que la principal fuente de financiamiento de las empresas salvadoreñas son los recursos propios. Entre las empresas informales, micro y pequeñas, la prevalencia de financiamiento con recursos propios es aún mayor. El crédito como fuente de financiamiento principal es usado en mayor proporción por las empresas de más de 10 trabajadores. Sin embargo, incluso entre tales empresas, apenas un 5% de ellas se financia principalmente con crédito. El financiamiento mixto, también tiene poca prevalencia, alcanzando su máxima proporción en 10% entre las empresas pequeñas. Por ende, de estos resultados de la Encuesta, se desprende que en general, el nivel de apalancamiento de las empresas en El Salvador es bajo.

La Encuesta consultó sobre cuál es el nivel predominante de educación, tanto de quienes dirigen las empresas, como de sus empleados. Se encontró que, en la mayoría de las empresas formales entrevistadas, el nivel de educación predominante de los directivos alcanza la educación secundaria o superior. Las empresas con más de 50 trabajadores poseen directivos más calificados. Entre las empresas medianas y grandes, un 75.5% de ellas



denotan prevalencia de directivos con educación superior. En contraste, solo un 31% de las empresas pequeñas y un 23% de las empresas micro se encuentran a cargo de directivos con educación superior. Entre las empresas micro y pequeñas se detectó asimismo que en una fracción de ellas (9 y 7% respectivamente) hay prevalencia de directivos sin ningún nivel de educación. Mientras que en los negocios informales el nivel de educación de quienes dirigen las empresas es menor. Entre estos negocios se detectó la mayor presencia de directivos sin educación, la cual alcanza una proporción de 14%. La proporción de estas empresas que poseen directivos ya sea sin ningún nivel de educación, o solo con educación primaria, es cercana a la mitad. Esto induce a conjeturar, que, entre los negocios informales, posiblemente existe una baja capacidad de gestión estratégica, lo cual refuerza la idea de que la mayoría de este tipo de unidades empresariales actúa bajo una lógica de sobrevivencia, con pocas perspectivas de crecimiento, de generación de empleo e inversión.

En cuanto al nivel de educación predominante entre los empleados, se encontró que en las empresas micro y pequeñas predominan empleados con nivel de educación secundaria, seguido de empleados con nivel de educación primaria. Para las empresas medianas y grandes en cambio, aunque también destaca una mayor frecuencia de empresas con predominancia de empleados con educación secundaria, lo cual alcanza incluso un 68%, luego de ello siguen en orden de importancia empleados de alta calificación, es decir con educación superior. Mientras que en los negocios informales prevalecen empleados con nivel de educación más bajo. En un poco más de la mitad de los negocios informales prevalecen los empleados de baja calificación, que apenas alcanza el nivel de educación primaria o que no poseen incluso ese nivel de educación.

En la Encuesta se abordaron algunos temas sobre innovación y desarrollo. Entre ellos, se les preguntó a las empresas si en su actividad se encontraban vinculadas de algún modo con alguna institución de educación superior en temas investigación y desarrollo, como también si poseían algún tipo de vinculación con entidades gubernamentales en temas de innovación. Se encontró

que solo el 9% de las empresas formales poseen algún vínculo con alguna institución de educación superior en temas investigación y desarrollo, y otro porcentaje similar se encuentran vinculadas a temas de innovación con entidades gubernamentales. Es más frecuente además encontrar este tipo de vínculos en las empresas medianas y grandes, donde la proporción de vinculación en estos temas es cercana a un cuarto. Este porcentaje disminuye a 9% para las empresas pequeñas, mientras que, entre las micro, solo un 3% de ellas se encuentran vinculadas con este tipo de iniciativas. Como habría de esperar, además, entre los negocios informales, la participación en este tipo de iniciativas es muy infrecuente. Solo un 1% de los negocios informales se encuentran vinculados con instituciones de educación superior en temas investigación y desarrollo. Mientras que solo un 3% de tales negocios declararon tener algún tipo de vinculación con entidades gubernamentales en temas de innovación.

La Encuesta indagó acerca de la participación de las empresas en el sistema electrónico de compras públicas a través de COMPRASAL. Se encontró que un 5% de las empresas formales participan en este sistema como proveedoras del estado. Tal proporción es mayor entre las empresas medianas y grandes con alrededor de un 12% de ellas participando en este sistema electrónico de compras públicas.

En cuanto a la evaluación que hacen las empresas respecto de la evolución reciente de su negocio en los últimos dos años y de sus perspectivas futuras para los próximos dos años, en la Encuesta se encontró que, con excepción del segmento de empresas medianas y grandes, en promedio, a las empresas salvadoreñas recientemente no les ha ido bien. Para todos los segmentos de empresas con menos de 50 trabajadores, se encontraron balances de opinión negativos en cuanto a la evolución reciente de sus negocios en los últimos dos años. Lo cual significa que, para tales empresas es mayor el porcentaje de a quienes les ha ido mal, en comparación con el porcentaje de a quienes les ha ido bien recientemente. Cabe destacar que, a las microempresas formales y a los negocios informales les ha ido en promedio, peor que a las demás. En cuanto a las perspectivas del negocio



para los próximos dos años, los balances de respuesta de las empresas formales son positivos, es decir la mirada hacia el futuro de estas empresas respecto de su posible desempeño en los próximos dos años es optimista. Tal optimismo es mayor, además, a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Sin embargo, para los negocios informales, las perspectivas de sus operaciones para los próximos dos años siguen siendo negativas.

A las unidades de negocios que planean expandir sus operaciones en los próximos dos años, se les consultó además cuales serían los ámbitos en donde planean realizar tal expansión del negocio. Se encontró que los principales ámbitos de expansión proyectada estarán más concentrados en: oferta de nuevos productos o servicios, apertura de nuevo local y ampliación de local ya existente. Mientras que, en este ámbito, llamó la atención que la opción de expandirse hacia el mercado externo encontró poca adhesión, incluso casi nula entre las empresas micro y pequeñas, así como entre los negocios informales

## Factores que afectan el desarrollo empresarial y la creación de empleo

En la Encuesta se abordaron los posibles obstáculos del entorno de negocios que estarían afectando el desarrollo empresarial y la creación de empleo en El Salvador. Entre ellos, se analizaron temas como el acceso al financiamiento, la agilidad de trámites en el sistema público, las percepciones de comportamientos de corrupción en algunos trámites, las presiones de costos y niveles de insatisfacción con respecto a algunos insumos y servicios claves, así como las dificultades que tienen las empresas para encontrar cierto tipo de trabajadores en el mercado laboral y acerca de la valoración de la educación pública salvadoreña para la inserción laboral.

Con respecto al acceso al financiamiento, se encontró que, a las empresas de más de 50 trabajadores se le facilita el acceso al financiamiento, y más aún cuando se trata de créditos para generar nuevos negocios o para expandir negocios

ya instalados. En contraste, para la mayoría de las microempresas y para los negocios informales, el acceso al financiamiento se da con dificultad. Para las empresas pequeñas, en tanto, es fácil acceder a financiamiento para capital de trabajo y un poco menos para invertir en nuevas tecnologías, pero no así, para generar nuevos negocios o para expandir negocios ya instalados.

Entre los negocios informales y las microempresas que han enfrentado dificultades para acceder a un crédito bancario, los principales problemas que se detectan son: la falta de garantías que ofrecer como resguardo para los bancos y el no poder completar el alto número de requisitos exigidos para la tramitación de créditos bancarios. Desde la perspectiva de las empresas pequeñas, medianas y grandes, en tanto, el principal problema que han enfrentado para acceder al crédito tiene relación también con no lograr completar el alto número de requisitos exigidos.

En relación a los trámites que las empresas formales habitualmente realizan en las instituciones públicas, se detectó que, en opinión de la mayoría de los entrevistados, la mayoría de dichos trámites son lentos. Las excepciones corresponden a los trámites para el pago de impuestos nacionales y municipales, y los trámites para obtener certificaciones fitosanitarias y zoonosanitarias. La inscripción en el padrón de planillas del ISSS es considerado un trámite ágil también por la mayoría de las empresas formales de más de 10 trabajadores. Asimismo, los trámites para la instalación de servicios públicos son considerados ágiles para la mayoría las empresas de hasta 50 empleados.

Los trámites que se consideran más engorrosos para la mayoría de las empresas formales del país son: los trámites de aduana, el pago a proveedores privados por parte del estado y los trámites de devolución de impuestos. También se consideran lentos los trámites de inscripción en el Centro Nacional de Registros (CNR) y los del registro público de la propiedad.

Para todos los trámites en instituciones públicas que fueron evaluados, se encontraron altos porcentajes de empresas que perciben corrupción en dichos trámites. Los porcentajes más altos de





percepción de corrupción detectados por las empresas que realizan dichos trámites corresponden a: los trámites de aduana, el pago a proveedores privado por parte del estado, los trámites de devolución de impuestos, los trámites para declarar en quiebra o cerrar una empresa, y los diversos trámites que se realizan en el CNR. Se encontró, asimismo, que la percepción de corrupción en trámites es sistemáticamente mayor entre las empresas pequeñas y micro y menor entre las empresas medianas y grandes.

En la Encuesta se evaluó que tan fácil o difícil es iniciar operaciones y cerrar una empresa en El Salvador. Tal consulta se hizo solo a las empresas que en una pregunta previa declararon conocer los procesos de iniciación y de cierre de un negocio formal. Se encontró que la mayoría de empresas consultadas consideran que es difícil o muy difícil, tanto crear una empresa nueva, como cerrar una existente. Este resultado debe llamar la atención de las autoridades, puesto que facilitar los procesos de inicio de actividades formales de una empresa puede contribuir a la creación de empresas nuevas e incluso a la formalización de los negocios informales. Mientras que facilitar los procesos de cierre de una empresa puede contribuir también a cambiar el giro de un negocio, a los procesos de reconversión, e incluso a la creación de nuevos negocios más eficientes.

En relación a los costos de algunos servicios e insumos claves que son usualmente utilizados por las empresas, se evaluó en primera instancia que tan altos son percibidos por las empresas los precios de tales insumos. Se encontró que aquellos servicios e insumos que las empresas perciben como de mayores costos en términos de precios, corresponden al transporte de carga aéreo y marítimo y al servicio de electricidad. En cuanto a la calidad de los servicios evaluados, tales como: electricidad, gas, agua potable, telefonía, internet, servicios de correo, combustibles y servicios profesionales, se encontró que en general la mayoría de valoraciones de satisfacción de las empresas son negativas. Es decir, la mayoría declara sentirse insatisfechas con la calidad de dichos servicios.

Respecto de los factores que ejercen mayores presiones sobre los costos de producción, la En-

cuesta dio cuenta de que el más importante es el alza de los precios. Luego de ello, otros factores que intervienen de manera importante en las presiones de costos corresponden en orden de importancia al precio de la electricidad, el combustible y los impuestos.

Algunos aspectos del entorno de negocio relacionados con la posible escasez de capital humano adecuado también fueron evaluados en la Encuesta. A este respecto se encontró que la categoría ocupacional más difícil de encontrar para las empresas micro, así como para las empresas pequeñas y para los negocios informales son los trabajadores no calificados, a pesar de la abundancia de este tipo de trabajadores en el país. Ello se explica posiblemente tanto por factores de demanda de algunas cualidades específicas, como por bajos salarios y fricciones del mercado laboral. En tanto que, para las empresas medianas y grandes, el tipo de empleados que más les cuesta encontrar en el mercado, corresponde al personal técnico, seguido de los trabajadores no calificados.

Se les consultó también a las empresas acerca de cómo evalúan la educación pública salvadoreña en sus diferentes niveles, en lo concerniente a si brindan una formación adecuada para la inserción de los jóvenes al mercado laboral. En escala de 1 al 10, ninguno de los niveles de educación pública del país obtuvo una nota igual o mayor que 8. El nivel de educación pública mejor calificado fue la educación universitaria, seguido de la formación técnica (ITCA-FEPADE e INSAFORP). Mientras que a la calidad de la educación primaria del país se le asignó en promedio la calificación más baja.

La mayoría de las empresas salvadoreñas manifestaron tener interés en participar en programas de formación dual, en los que se integre a las instituciones académicas con las empresas. Se encontró asimismo que, a mayor tamaño de las empresas, mayor es el interés de participar en este tipo de programas.

Un tema importante abordado en la Encuesta corresponde a la seguridad del entorno de negocios en que operan las empresas. En relación a esto se encontró que la mayoría de las empresas sal-



Las pequeñas y medianas empresas gastan 10% o menos de sus costos operacionales en seguridad. Sin embargo, se tiene también un porcentaje importante de empresas que gastan porcentajes mayores en ese ítem de costos. Por ejemplo, entre las empresas medianas y grandes hay un 44% para las cuales el gasto en seguridad representa más del 10% de sus costos operacionales. Para este segmento de empresas inclusive se detectó que un 6% de ellas gasta más del 30% de sus costos operacionales en servicios de seguridad. Entre las empresas pequeñas se encontró, asimismo, que casi la cuarta parte de ellas gasta más del 10% de sus costos operacionales en seguridad. Mientras que en las microempresas y en los negocios informales son menores los porcentajes de empresas cuyos costos operacionales en seguridad superan el 10%. La tendencia que se observa en los resultados de la Encuesta con respecto a este ítem, es que, a mayor tamaño de la empresa, mayor es también el porcentaje que ocupa el gasto de seguridad dentro de sus costos operacionales.

La Encuesta permitió generar un ranking de los obstáculos del entorno de negocios que afectan el desempeño de las empresas. Para ello, se solicitó a los entrevistados que a partir de un listado seleccionaran, en orden de importancia, cuáles son los tres factores del entorno de negocios que más los afectan, empezando por el más importante y finalizando por el menos importante. Por este procedimiento se forzó a los entrevistados a construir un orden jerárquico, acerca de la importancia de dichos factores. Con tal información se procedió a elaborar el ranking indicado. Como resultado se encontró que los cuatro factores más importantes del entorno de negocios que obstaculizan el desempeño de las empresas, en orden jerárquico descendente son: 'los costos de los insumos y servicios', 'la inseguridad y delincuencia', 'la poca demanda de mercado' y 'la corrupción en el sistema público'. Llama la atención que en estos cuatro factores más relevantes y en el mismo orden jerárquico, coincidieron tanto las empresas

medianas y grandes, como las empresas micro y pequeñas formales, así como los negocios informales. Luego de ellos, para las empresas del segmento de medianas y grandes, siguieron en orden de importancia: 'la ineficiencia en trámites en el sistema público', 'la mano de obra poco calificada' y 'la ineficacia judicial para resolver juicios y disputas comerciales'. Para las empresas micro y pequeñas por su parte, las siguientes posiciones de obstáculos en importancia corresponden también a: 'la ineficiencia en trámites en el sistema público' y 'la mano de obra poco calificada', pero luego aparece en el ranking 'la competencia desleal de los negocios informales'. En cuanto a los negocios informales, luego de los cuatro factores más importantes antes mencionados, siguen en orden de relevancia: 'la mano de obra poco calificada', 'la ineficiencia en trámites en el sistema público' y 'la dificultad para el acceso al crédito'.

## Factores internos que contribuyen al éxito empresarial

Un aporte complementario de la Encuesta es que a partir de sus datos fue posible hacer un análisis exploratorio para identificar cuáles son aquellos factores que determinan que una empresa sea exitosa. A fin de explorar cuáles son los determinantes del tal éxito empresarial, se llevó a cabo un análisis estadístico consistente en una regresión factorial por componentes principales. Se encontró que las variables que tienen un impacto positivo y estadísticamente significativo en el éxito empresarial son: el nivel de educación de los directivos, la diversificación del negocio a través de la multiactividad, la vinculación al comercio exterior, la participación de capitales extranjeros, el acceso al financiamiento, el conocimiento que tiene la empresa de su cadena de suministros y el ser una empresa que ha alcanzado un tamaño de más de 10 trabajadores.

# 1. Caracterización de las empresas de El Salvador



En este capítulo se presentan los resultados de la Encuesta en cuanto a la caracterización de las empresas de El Salvador. A lo largo de todo el documento, los análisis se realizan en los siguientes dominios: tamaño de las empresas, formalidad/informalidad, sector de actividad y zona de localización geográfica. La clasificación de tamaño se realizó por número de trabajadores. Esta clasificación comprende tres estratos de empresas: las micro empresas, conformadas por negocios de hasta 10 empleados como máximo; las pequeñas empresas, conformadas por negocios de entre 11 y 50 empleados; y el estrato 'Megran' que comprende a las empresas medianas y grandes, las cuales emplean a más de 50 personas.

En la clasificación de formalidad/informalidad, se consideraron como empresas formales a aquellas unidades de negocios que se encuentran registradas ya sea en el Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS), o en el Ministerio de Hacienda, o en la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC) a través de la Solvencia de Registro de Empresas. Sin embargo, dadas las particularidades de las empresas agropecuarias salvadoreñas, para las unidades de negocios de este sector específico se adoptó el criterio de considerar formales también a todas aquellas empresas agropecuarias con registro en su correspondiente alcaldía.

En cuanto al dominio de sectores de actividad, este comprende tres categorías: el sector primario o de actividades extractivas, incluye a las em-

presas cuya principal actividad se ubica en agricultura, ganadería, pesca, minería, o en generación y distribución de energía, gas y agua; el sector secundario o de actividades de transformación comprende a las empresas de la industria manufacturera y la construcción; mientras que el sector terciario o de actividades de servicios abarca las actividades de comercio, restaurantes y hoteles, servicios financieros y de alquiler, servicios personales y empresariales, y otros servicios.

Finalmente, el dominio territorial se subdivide en cuatro zonas geográficas: la región occidental incluye los departamentos de Santa Ana, Ahuachapán, y Sonsonate; región central comprende principalmente los departamentos de La Libertad y San Salvador; la región para-central incluye los departamentos de Cabañas, Chalatenango, La Paz, Cuscatlán y San Vicente; mientras que la región oriental incluye los departamentos de Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión. Para mayores detalles sobre los dominios de análisis y la estratificación de la muestra, se recomienda al lector dirigirse directamente a la ficha metodológica de la Encuesta, la cual se presenta en el Anexo A.

Antes de iniciar con la presentación de los análisis estadísticos de la Encuesta, es pertinente aclarar que los cruces de variables correspondientes a los indicadores de proporción que se presentan en los gráficos de este capítulo y de los siguientes, fueron evaluados aplicando pruebas estadísticas de independencia entre variables categóricas. El



contraste estadístico de independencia que se aplicó comúnmente fue la prueba Chi Cuadrado. Un resumen técnico de esta prueba es presentado en el Anexo C. Cuando se realiza tal prueba, en el pie de los gráficos se coloca el resultado referente a la significancia estadística del cruce de variables correspondiente. Si el valor  $p$  de la prueba es menor que 0.05, se rechaza la hipótesis nula de independencia entre las variables categóricas que forman parte del cruce y entonces se concluye (en favor de la hipótesis alternativa) que al 5% de significancia existe dependencia estadística entre ambas variables. Se aclara, asimismo, que esta prueba no es aplicable a los indicadores de balances de respuesta que se presentan en este informe, ni tampoco a los indicadores que son elaborados a partir de respuestas de captura múltiple, tales como, los indicadores de ranking. Por otro lado, también se aplicó la prueba de Análisis de la Varianza (ANOVA), en aquellos casos en que fue pertinente contrastar la significancia estadística de igualdad de medias entre los valores que toma una variable métrica para distintas categorías de un factor cualitativo. Un resumen de esta prueba se presenta en el Anexo D.

El capítulo se encuentra estructurado tal como se indica a continuación. En la primera sección se presentan las características generales de las empresas salvadoreñas en cuanto a su antigüedad, prevalencia de la multi-actividad, vinculación con el mercado externo, participación de capitales extranjeros, principales fuentes de financiamiento y nivel de educación promedio de sus directivos y empleados. Sigue después una sección en donde se presentan los resultados relacionados con el tema de la asociatividad empresarial, las razones que existen para no afiliarse a alguna organización gremial, así como las opiniones de los directivos de empresas con respecto a la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) y las demandas que existen de parte de las empresas en términos de los apoyos que esperarían recibir tanto de los gremios como de los entes gubernamentales. Las últimas secciones del capítulo abordan los temas de iniciativas de innovación y desarrollo, participación en el sistema electrónico de compras públicas y situación reciente y esperanza de los negocios en El Salvador.

## 1.1 Características Generales de las Empresas

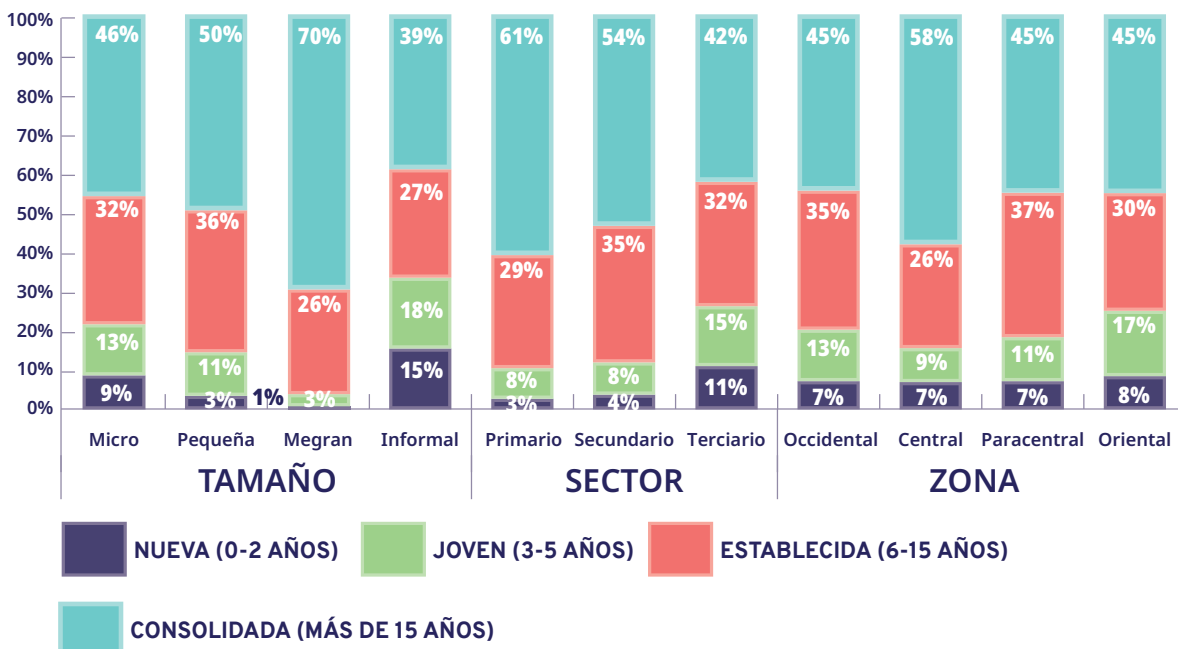
### 1.1.1 Antigüedad

Para analizar cómo se caracterizan las empresas de El Salvador según su antigüedad, éstas se clasificaron en cuatro categorías: 'nueva', 'joven', 'establecida' y 'consolidada'. A la primera categoría pertenecen las empresas que se encuentran en una etapa de iniciación, con entre cero y 2 años de antigüedad solamente. A la categoría 'joven' pertenecen las unidades de negocios que llevan entre 3 y 5 años operando en el mercado. Este tipo de empresas ya se encuentra en una etapa de pleno funcionamiento, pero se considera que aún no ha completado su desarrollo. En la categoría de empresa 'establecida' en tanto, se clasificaron a aquellas unidades de negocios que ya tienen más de 5 y no más de 15 años de estar operando en el mercado, habiendo así alcanzado una etapa que consideraríamos de madurez. Finalmente, en la categoría de empresa 'consolidada', se incluyeron las unidades de negocios que poseen más de 15 años de funcionamiento.

A continuación, en el **GRÁFICO 1**, se presenta el cruce de las categorías de antigüedad para los cuatro dominios de análisis: tamaño, informalidad, sector de actividad y localización geográfica. En el resultado del **GRÁFICO 1** se manifiestan varias características relevantes acerca de la población empresarial de El Salvador según su antigüedad. La primera de ellas constituye una regularidad empírica que también se ha encontrado en encuestas similares en otros países y estados, tales como Nicaragua (OIT, 2015a), Honduras (OIT, 2017a), Costa Rica (OIT, 2017b) y en el Estado de Chihuahua, México (OIT, 2017c) y Panamá (OIT, 2019). Esta regularidad consiste en que, a mayor tamaño de las empresas, suele ser mayor su antigüedad. Lo cual simplemente estaría evidenciando la causalidad inversa relacionada con el crecimiento de las empresas a través del tiempo. Es decir, que, a mayor antigüedad de la empresa, mayor será su tamaño, debido a la acumulación de capital y al crecimiento natural de aquellos negocios que logran sobrevivir en sus primeros años y luego persisten en el tiempo. En el gráfico se observa que, los por-



**GRAFICO 1. Antigüedad según tamaño, sector y zona. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo al resultado de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson todos los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos incluso al 1% (el valor p de la prueba es igual a cero a tres dígitos).*

centajes de las categorías ‘consolidada’, así como la suma de los porcentajes de ‘consolidada’ y ‘establecida’ son mayores para la categoría ‘Megran’ que, para las empresas pequeñas y micro, y a la vez, los porcentajes de empresas con mayor antigüedad son mayores para las empresas pequeñas en comparación con las micro. En el gráfico observamos que, un 96% de las empresas con más de 50 trabajadores en el país tienen más de 5 años de antigüedad. Mientras que entre las empresas pequeñas (de entre 11 y 50 empleados), el 86% alcanza también más de 5 años de encontrarse operando en el mercado.

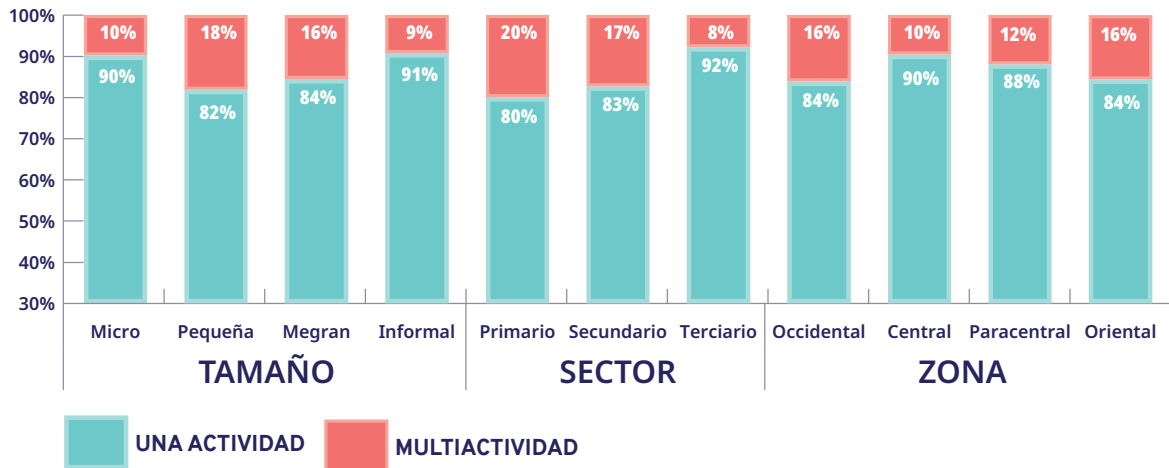
En cuanto a las empresas nuevas y jóvenes (entre cero y cinco años), en el mismo gráfico se observa que su prevalencia es relativamente mayor en el segmento de las micro-formales y entre los negocios informales. Los porcentajes de las categorías ‘nueva’ y ‘joven’ alcanzan en suma un 22% entre las empresas micro y un 33% entre los ne-

gocios informales. Debe llamar la atención entonces que, en El Salvador, la creación de negocios informales es porcentualmente mayor que en el sector formal. Mientras que en entre las empresas formales, la creación de negocios se produce más frecuentemente a pequeña escala, entre las empresas micro.

Un segundo hallazgo tiene relación con las empresas informales, es que dos tercios de ellas tienen más de cinco años de estar operando en el mercado, mientras que un 39% de las mismas incluso ha permanecido más de 15 años funcionando de manera informal. Ello lleva a concluir, que la informalidad en El Salvador es en un fenómeno de carácter más permanente que circunstancial. La mayoría de las empresas que nacen como informales en El Salvador, al igual que en otros países de Centroamérica, no evolucionan hasta convertirse en negocios formales. Sino que suelen mantenerse como informales a perpetuidad. Es decir,



**GRAFICO 2. Multiactividad según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo al resultado de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson todos los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos incluso al 2% (el valor p de la prueba es igual a cero a tres dígitos para los dominios tamaño y sector, e igual a 0.014 en el dominio zona).*

son negocios que posiblemente funcionan bajo una lógica de supervivencia, y no bajo una lógica de acumulación de capital, creación de nuevos empleos, y reinversión.

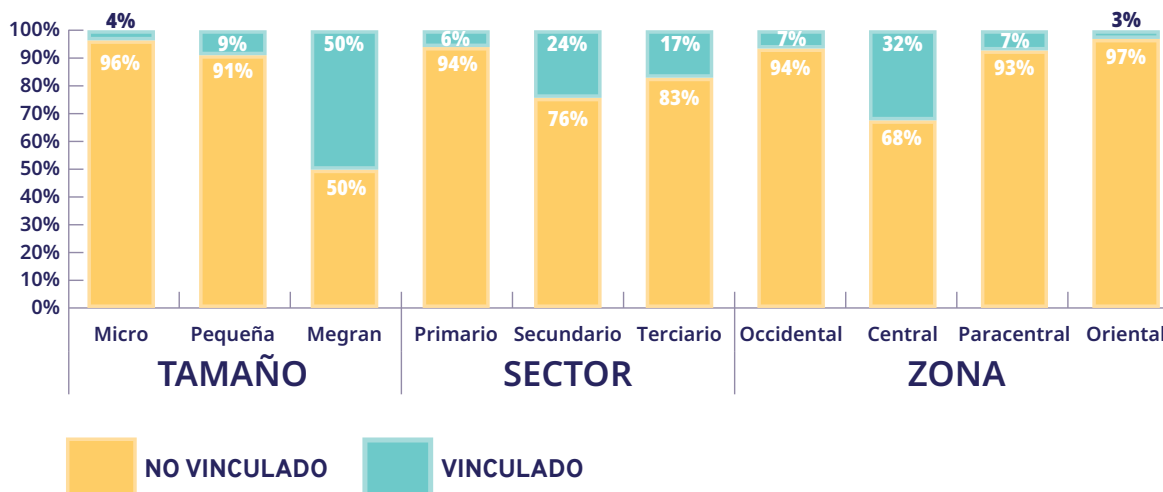
En el gráfico observamos también que el sector de las actividades primarias concentra un mayor porcentaje de empresas de mayor antigüedad en comparación con los otros dos sectores. Cerca del 90% de las empresas del sector primario en El Salvador ha operado por más de 5 años en el mercado, mientras que un 61% de las empresas del mismo sector corresponden a negocios consolidados, con más de 15 años de antigüedad. El sector secundario por su parte, concentra un 88% de empresas con más de 5 años de antigüedad. Es notorio asimismo que, los mayores porcentajes de empresas nuevas y jóvenes se localizan en el sector terciario (26%). Este resultado es típico de otros países de Centroamérica y también de México, tal como se ha observado en otras encuestas similares ya mencionadas antes (Nicaragua: OIT, 2015a; Honduras: OIT, 2017a; Costa Rica: OIT, 2017b; Chihuahua, México: OIT, 2017c; y Panamá: OIT, 2019). Este hecho refleja también un proceso global de tercerización de la economía, que consiste en una expansión más dinámica de nuevas empresas en los sectores de comercio y servicios.

Debe tenerse en cuenta, no obstante, que, desde una perspectiva de equilibrio general, este proceso implica un desplazamiento de recursos desde las actividades extractivas y manufactureras, hacia las actividades de servicios e intermediación. Este hallazgo conlleva también a inferir que la creación de nuevos negocios en El Salvador es más dinámica entre las empresas informales y las micro-formales de los sectores de comercio y servicios.

En cuanto a la antigüedad de las empresas según su localización, lo que destaca es que en la zona central se presenta un mayor porcentaje de negocios con más de cinco años de antigüedad. Mientras que en la zona oriental se concentra el mayor porcentaje de empresas con 5 o menos años de antigüedad, siendo entonces ésta la zona, la que posiblemente experimenta una mayor proporción de creación de nuevos negocios.



**GRÁFICO 3. Vinculación con el mercado externo según tamaño, sector y zona, empresas formales. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo al resultado de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson todos los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos incluso al 1% (el valor p de la prueba es igual a cero a tres dígitos).*

## 1.1.2 Multiactividad

La Encuesta revela que las empresas de El Salvador se caracterizan por un alto grado de concentración en una o pocas actividades. Entre las empresas encuestadas, el 86% de las formales y el 91% de las informales se dedica a realizar una sola actividad productiva. En el **GRÁFICO 2** se presentan los cruces de las categorías 'una actividad' y 'multiactividad' según tamaño, informalidad, sector económico y zona de ubicación geográfica. De acuerdo al dominio tamaño, se observa un poco más de diversificación entre las empresas pequeñas y de la categoría 'Megran', con un 18 y 16% respectivamente. Mientras que en las empresas microempresas formales y en los negocios informales la prevalencia de multiactividad es menor. Esto lleva a inducir, que la diversificación de los negocios en El Salvador se encuentra parcialmente ligada al crecimiento de las empresas.

En la comparación por sectores de actividad, se observa que hay un poco más de diversificación entre las empresas del sector primario, con un 20% de tales empresas dedicadas a múltiples actividades, seguido de las empresas del sector secundario. Mientras que, en las empresas de las ac-

tividades de comercio y servicios, la multiactividad es menos frecuente.

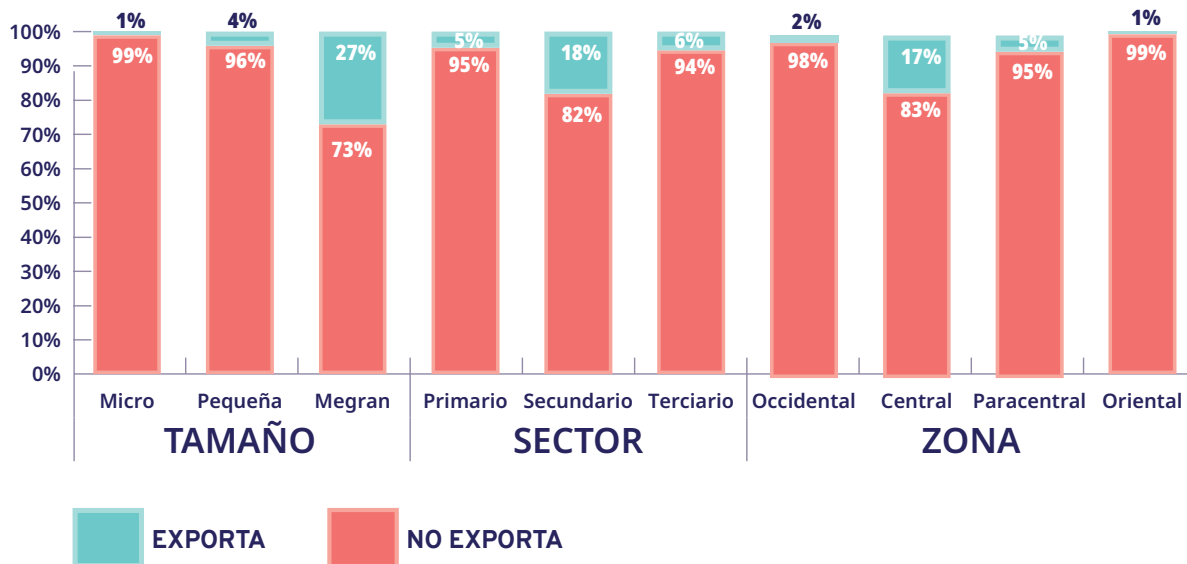
Finalmente, en el dominio de la localización geográfica se observa una mayor multiactividad entre las empresas de las zonas occidental y oriental, mientras que, en el centro del país correspondiente a la zona central y paracentral, prevalece más la dedicación a una sola actividad. Todo esto parece indicar que en El Salvador posiblemente existen oportunidades no explotadas para la diversificación de los negocios.

## 1.1.3 Vinculación con el mercado externo

El término 'vinculación al mercado externo' que se analiza en este apartado, se refiere a que la empresa se encuentre de algún modo ligada al comercio exterior, ya sea como exportadora, como importadora, o como exportadora e importadora a la vez. El análisis se implementó solamente para las empresas formales, ya que las informales operan regularmente solo en los límites del mercado doméstico. Del total de la muestra de empresas formales, solo un 15.3% realiza operaciones de comercio exterior. En el **GRÁFICO 3**, se presentan



**GRAFICO 4. Empresas que exportan según tamaño, sector y zona. Empresas formales. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo al resultado de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson todos los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos incluso al 1% (el valor p de la prueba es igual a cero a tres dígitos).*

los porcentajes de tales empresas formales vinculadas al mercado externo para cada dominio de análisis. En estos cruces de variables, las diferencias de proporciones en cada dominio de análisis son estadísticamente significativas al 1%. En el gráfico, se observa que, en El Salvador, a mayor tamaño de las empresas, es mayor el porcentaje de las que se encuentran vinculadas con el mercado externo.

La proporción de empresas medianas y grandes que se encuentra vinculada al comercio exterior es alta, alcanzando la mitad de este segmento de empresas. En contraste, las empresas micro y pequeñas alcanzan una vinculación muy modesta con el comercio exterior, con porcentajes de 4 y 9% respectivamente. Estos resultados revelan, por un lado, que, en El Salvador, las empresas micro y pequeñas se encuentran concentradas principalmente en abastecer al mercado interno, mientras que las empresas medianas y grandes se encuentran diversificadas de manera balanceada en su relación con los mercados interno y externo. Por otro lado, este resultado también estaría revelando que en El Salvador existen oportunidades importantes para ampliar las actividades de las empresas micro y pequeñas hacia la vinculación

con el comercio exterior, ya que, si las empresas medianas y grandes lo han logrado, las empresas micro y pequeñas puede avanzar también en esta dirección. Ello puede impulsarse a través políticas que promuevan una mayor expansión de la actividad exportadora, particularmente hacia mercados regionales, entre este segmento de empresas en particular.

Por actividad económica, se observa que el sector secundario es el que se encuentra más vinculado al comercio exterior, con casi la cuarta parte de las empresas de este sector participando en actividades de exportación o importación. El sector terciario le sigue al anterior en la proporción de empresas vinculadas al mercado externo. Mientras que entre las empresas de las actividades extractivas existe una débil vinculación con el comercio exterior. Finalmente, en la comparación por zona geográfica, se observa una mayor concentración de empresas ligadas al comercio exterior en la zona central. En contraste, para las empresas localizadas en las demás zonas del país, la relación con el mercado externo es débil.

En cuanto a la vinculación específica de las empresas salvadoreñas con el mercado externo a través





de la actividad exportadora, esta se muestra débil de acuerdo a los resultados de la Encuesta. Solo un 7.7% de las empresas salvadoreñas del sector formal que fueron entrevistadas declararon realizar este tipo de actividad. En el **GRÁFICO 4**, se ofrecen los resultados particulares respecto de las empresas que participan en la actividad exportadora para los diferentes dominios de análisis, incluyendo solamente a los negocios formales, ya que los informales no suelen realizar este tipo de actividad.

En el dominio de tamaño, vemos nuevamente que la proporción de empresas que exportan es mayor, entre mayor es el tamaño del negocio en número de trabajadores. Las empresas medianas y grandes son las que con mayor frecuencia relativa se dedican a exportar. Mientras que, en las empresas micro y pequeñas, el porcentaje de las involucradas en este tipo de actividad es muy bajo. Esto último, tal como se señaló anteriormente, indica que en este ámbito hay un importante espacio para implementar políticas que promuevan una mayor vinculación de las empresas de menor tamaño con la actividad exportadora. No obstante, ello exige por supuesto que las empresas micro y pequeñas mejoren sus productos, ya que los demandantes externos de países más desarrollados, suelen tener mayores estándares de calidad en el consumo.

En los resultados de la actividad exportadora por sector económico, también presentados en el **GRÁFICO 4**, vemos que las empresas del sector secundario son las que en mayor proporción practican la actividad exportadora. Entre las empresas de las actividades terciarias es normal que este tipo de actividad se menos frecuente, debido a que muchas empresas de servicios se dedican a sub-actividades no transables. Sin embargo, llama la atención la alta concentración de las ventas de las empresas del sector primario en el mercado interno, ya que solo un 5% de las empresas de este sector realizan operaciones de comercialización de sus productos hacia los mercados internacionales. Finalmente, por zona geográfica, vemos que la actividad exportadora se concentra principalmente en la zona central (17%), mientras que, en las zonas oriental y occidental, la participación de las empresas en la actividad exportadora es ín-

fima, alcanzando apenas cifras de 1 y 2% respectivamente.

#### 1.1.4 Participación de capitales extranjeros

Entre las empresas formales, la Encuesta consultó acerca de si la empresa se financia de algún modo con capitales extranjeros. Se encontró que, del total de empresas formales de la muestra, solo un 6% opera con alguna forma de capital extranjero. De acuerdo con los resultados que se presentan en el **GRÁFICO 5**, a mayor tamaño de las empresas se observa una mayor participación de capitales extranjeros. Las empresas de la categoría Megran son las que alcanzan una mayor proporción de capital extranjero (15%). Entre las empresas pequeñas y micro la proporción de aquellas que poseen participación de capital extranjero es menor. En el análisis por sector económico se observa que, el sector terciario es el que presenta mayor frecuencia de participación de capitales extranjeros. Mientras que, en los sectores, primario y secundario, la presencia de capitales extranjeros en las empresas es muy poco frecuente.

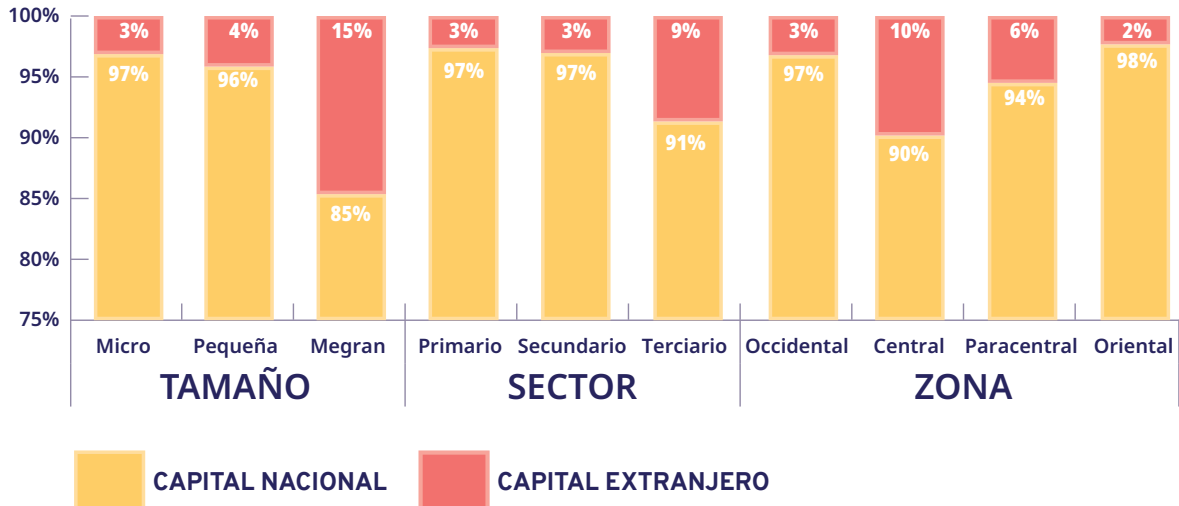
En el dominio de zona, existe mayor presencia de participación de capitales extranjeros entre las empresas de la zona central. Este hecho puede tener relación con lo que ya se comentó antes en los gráficos 3 y 4, respecto de que dicha zona posee también una mayor vinculación con el comercio exterior y una mayor participación en la actividad exportadora. Ya que, una mayor presencia de capitales extranjeros puede tener incidencia directa en una mayor vinculación hacia el comercio exterior. En segundo lugar, se ubica la región paracentral, mientras que, en las zonas occidental y central, la proporción de empresas que opera con capital extranjero es porcentualmente muy baja.

#### 1.1.5 Fuentes de financiamiento

En la Encuesta se consultó a las empresas acerca de cuál es su fuente de financiamiento principal entre una lista de posibles alternativas que incluía desde recursos propios en su totalidad hasta crédito bancario en su totalidad, incluyendo también



**GRÁFICO 5. Capital con que operan las empresas, según tamaño, sector y zona. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo al resultado de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson todos los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos incluso al 1% (el valor p de la prueba es igual a cero a tres dígitos).*

formas de financiamiento mixto. En el **GRÁFICO 6**, se presenta el resultado de dicha consulta, según tamaño, informalidad, sector económico y zona. En el gráfico se observa que la principal fuente de financiamiento de las empresas salvadoreñas son los recursos propios. Entre las microempresas y los negocios informales, la prevalencia del financiamiento con recursos propios es aún mayor, ya sea en su totalidad o como fuente de financiamiento principal. Entre las empresas pequeñas, medianas y grandes el porcentaje de quienes se financian en su totalidad con recursos propios disminuye. Sin embargo, entre este grupo de empresas las fuentes de financiamiento predominantes siguen siendo los recursos propios, ya sea en su totalidad o como fuente principal. Con respecto al financiamiento mediante crédito, éste se presenta en mayor proporción entre las empresas pequeñas, así como en las medianas y grandes, aunque en porcentajes que apenas alcanzan un 5%. Por ende, el nivel de apalancamiento en El Salvador en general es bajo.

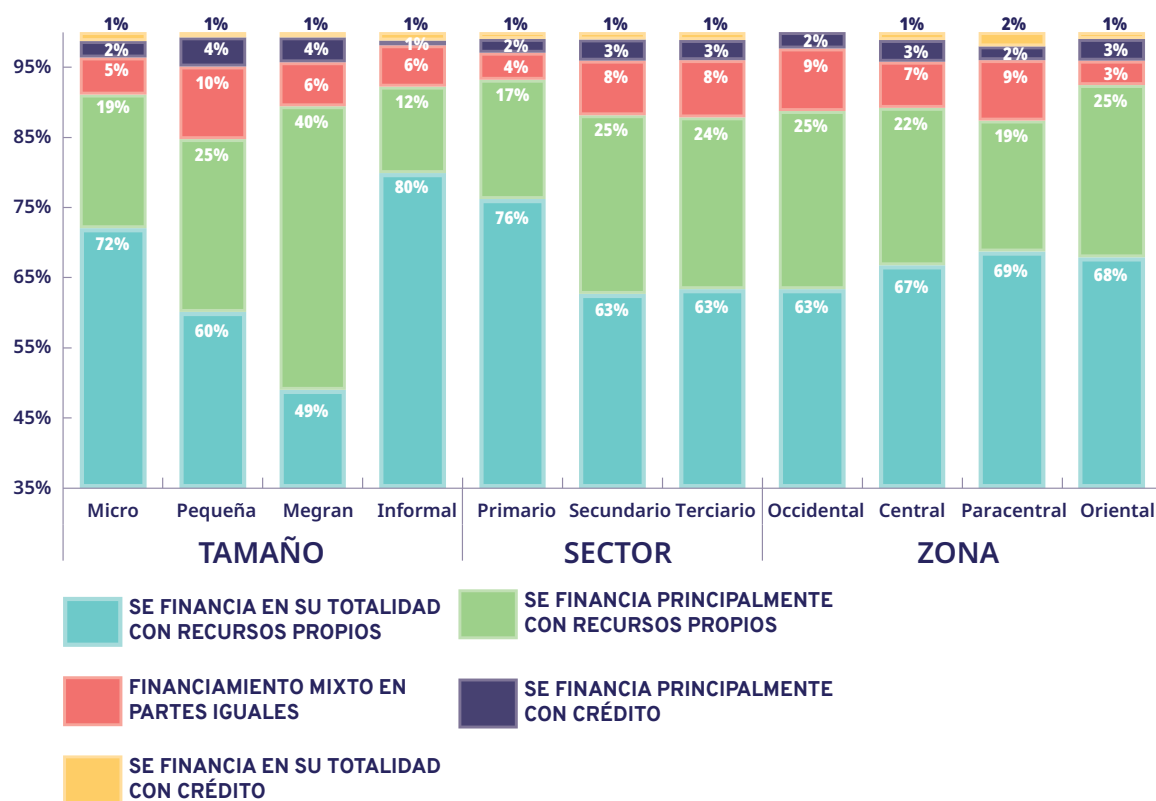
El financiamiento con recursos propios prevalece indistintamente del sector económico. Pero es más marcado aún en el sector primario, en donde

más de un 75% de las empresas se financian con capital propio en su totalidad. En los sectores secundario y terciario, existe una mayor presencia del financiamiento mixto por partes iguales. Mientras que el uso del crédito como fuente de financiamiento principal no se encuentra muy extendido en ninguno de los sectores. Finalmente, en el análisis por territorio, se observa que independiente de la zona, cerca del 90% de las empresas se financian prevalentemente con capital propio ya sea en totalidad o principalmente. El capital mixto por partes iguales, se observa en mayor proporción en las zonas occidental y paracentral, mientras que la modalidad del crédito como fuente de financiamiento principal se encuentra poco extendida, con presencia solo marginalmente mayor en las zonas central y paracentral.

Todos estos resultados indican que El Salvador necesita promover un mayor acceso al crédito, y, por consiguiente, un mayor apalancamiento financiero, para lograr así mayores índices de crecimiento empresarial.



**GRÁFICO 6. Principal fuente de financiamiento según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.**



Nota: Según los resultados de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson, los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos al 5%

## 1.1.6 Nivel de educación de directivos y empleados

### 1.1.6.1 Nivel de educación de los directivos

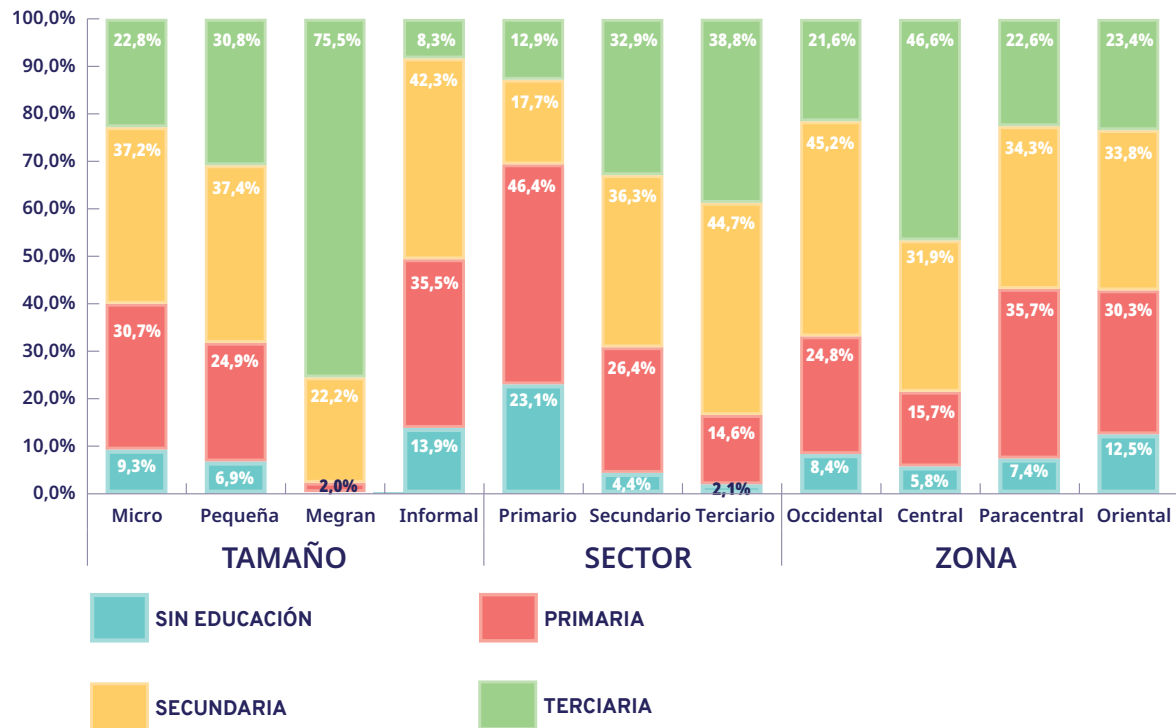
La Encuesta consultó sobre cuál es el nivel predominante de educación de quienes dirigen las empresas. Se encontró que, en la mayoría de las empresas formales entrevistadas, el nivel de educación predominante de los directivos alcanza la educación secundaria o superior. Entre las empresas medianas y grandes, un 75.5% de ellas denotan prevalencia de directivos con educación terciaria inclusive. Mientras que, para este mismo grupo de empresas, el porcentaje de directivos de baja calificación es muy bajo. Tal como se observa en el **GRÁFICO 7**, a mayor tamaño de las empresas, mayor es también el porcentaje de estas cuyos dirigentes empresariales cuentan con educación

terciaria. Entre las empresas micro y pequeñas, la prevalencia de directivos con educación secundaria denota el mayor porcentaje, seguido de aquellas con directivos cuyo nivel de educación predominante es la educación primaria. Solo un 31% de las empresas pequeñas y un 23% de las empresas micro se encuentran a cargo de directivos con educación superior. Entre las empresas micro y pequeñas también se detectó que en una fracción de ellas (9 y 7% respectivamente) hay prevalencia de directivos sin ningún nivel de educación.

Por su parte, entre las empresas informales, el nivel de educación predominante de los directivos es significativamente menor en comparación con las formales. Entre los negocios informales se observa la mayor presencia relativa de directivos sin educación, alcanzando una proporción de 14% inclusive. La proporción de estas empresas que poseen directivos ya sea sin ningún nivel de educa-



**GRAFICO 7. Nivel de educación predominante de los directivos según tamaño, informalidad, sector y zona. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo al resultado de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson todos los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos incluso al 1% (el valor p de la prueba es igual a cero a tres dígitos)..*

ción, o solo con educación primaria, es cercana a la mitad. Mientras que solo un 8.3% de este grupo de empresas posee educación terciaria. Esto induce a conjeturar, que entre los negocios informales posiblemente existe una baja capacidad de gestión estratégica, lo cual refuerza la idea de que la mayoría de este tipo de unidades empresariales actúa bajo una lógica de sobrevivencia, con pocas perspectivas de crecimiento, de generación de empleo e inversión.

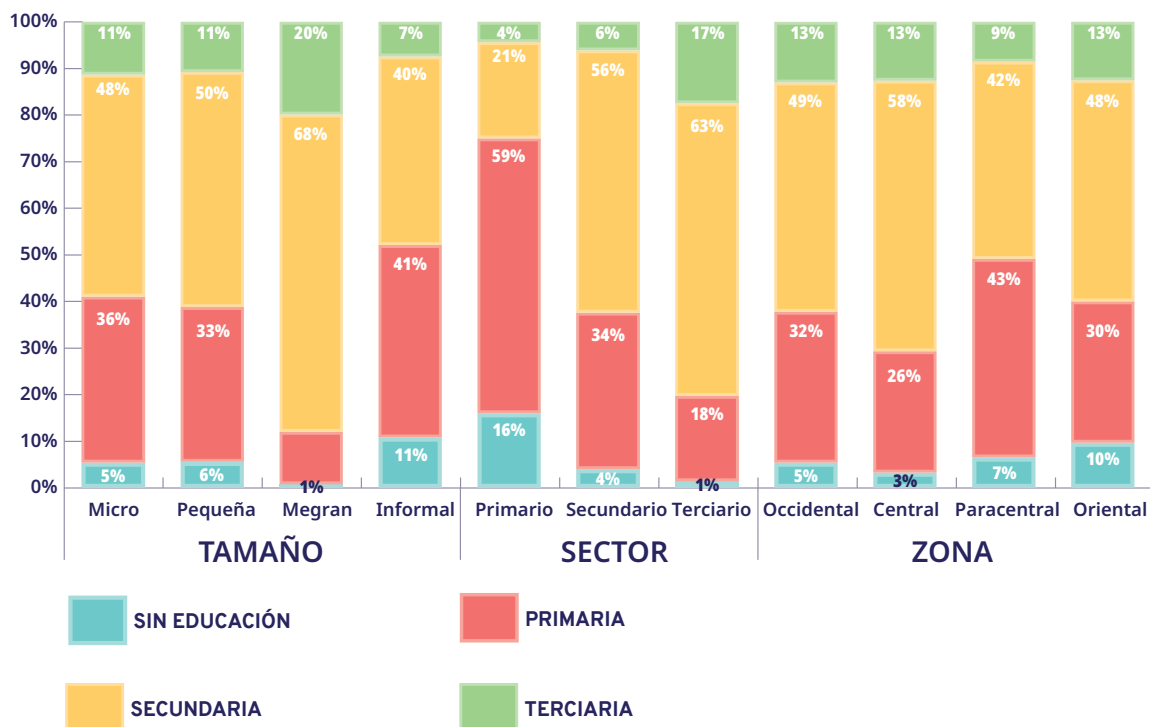
Por sector de actividad, el nivel de educación predominante de los directivos es más bajo en el sector primario. Se observa que un 23% de quienes dirigen las empresas de este sector se clasifican en la categoría 'sin educación'. Mientras que, en total, el 69% de las empresas que se desempeñan en las actividades primarias están siendo dirigidas prevalentemente por directivos de bajo nivel de calificación, es decir con educación primaria o sin educación. Solo un 13% de las empresas de este sector están siendo dirigidas por directivos

con educación terciaria. Este resultado también lleva a conjeturar que posiblemente existe un bajo nivel de gestión estratégica empresarial entre las explotaciones agro-silvícolas y ganaderas del país. El panorama en el sector secundario y terciario es distinto, en estos sectores, los porcentajes de empresas dirigidas por personas que poseen educación primaria, descienden de manera drástica, mientras que, el porcentaje de directivos con educación terciaria aumenta a más de un tercio en cada sector.

En el dominio geográfico, se observa que en la zona central es donde existe una mayor proporción de empresas con directivos de alta calificación, es decir, que poseen educación terciaria o secundaria. El hecho de poseer directivos más capacitados en esta zona se encontraría vinculado también con otros hallazgos ya comentados, como son, que en esta zona se encuentra una mayor proporción de empresas vinculadas a la multiactividad, al comercio exterior y a la partici-



**GRÁFICO 8. Nivel de educación predominante de los empleados según tamaño, informalidad, sector y zona. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo al resultado de la Prueba Chi Cuadrado de Pearson todos los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos incluso al 1% (el valor p de la prueba es igual a cero a tres dígitos).*

pación de capitales extranjeros. Todo lo cual demanda mayor calificación y capacidad de gestión de los directivos.

### 1.1.6.2 Nivel de Educación de los Empleados

En la Encuesta también se consultó acerca del nivel de educación predominante de los empleados. En el **GRÁFICO 8** se presentan los resultados de dicha consulta, en todos los dominios de análisis de la Encuesta. Según tamaño e informalidad, encontramos que entre las empresas micro y pequeñas, los empleados con nivel de educación secundaria son los que predominan más frecuentemente, seguido de los empleados con nivel de educación primaria. Para las empresas medianas y grandes

en cambio, aunque también destaca una mayor frecuencia de empresas con predominancia de empleados con educación secundaria, la cual alcanza incluso un 68%, luego de ello siguen en orden de importancia las empresas donde predominan empleados de alta calificación (con educación terciaria). Es decir, nuevamente se observa que a mayor tamaño de las empresas mayor es el nivel de capital humano, esta vez de los empleados. Con respecto a las empresas informales, en estas prevalecen empleados con nivel de educación más bajo. En un poco más de la mitad de los negocios informales prevalecen los empleados de baja calificación, es decir, con educación primaria o sin educación.



En el dominio de los sectores de actividad se observa un panorama parecido al ya descrito para el nivel de educación predominante de los directivos. Es decir, nuevamente se tiene que entre las empresas del sector primario se encuentran mayores porcentajes de prevalencia de empleados con bajos niveles de educación. Un dato a destacar, es que, en el sector terciario existe un mayor porcentaje de trabajadores calificados (con educación secundaria o terciaria), mientras que solo en un 1% de las empresas de tal sector, se observa que predominan trabajadores sin ningún nivel de educación.

En el dominio geográfico, se observa nuevamente algo similar a lo encontrado en relación a la educación predominante de los directivos. La zona central es la que exhibe nuevamente mayor capital humano, el cual se refleja en una mayor proporción de empresas con empleados de alta calificación, es decir, que poseen educación terciaria o secundaria. Tal como se señaló antes esto también estaría posiblemente vinculado con los hallazgos ya comentados para esta zona en relación a su mayor proporción de empresas vinculadas a la multiactividad, al comercio exterior y a la participación de capitales extranjeros. Todo lo cual demanda un mayor nivel de capital humano.

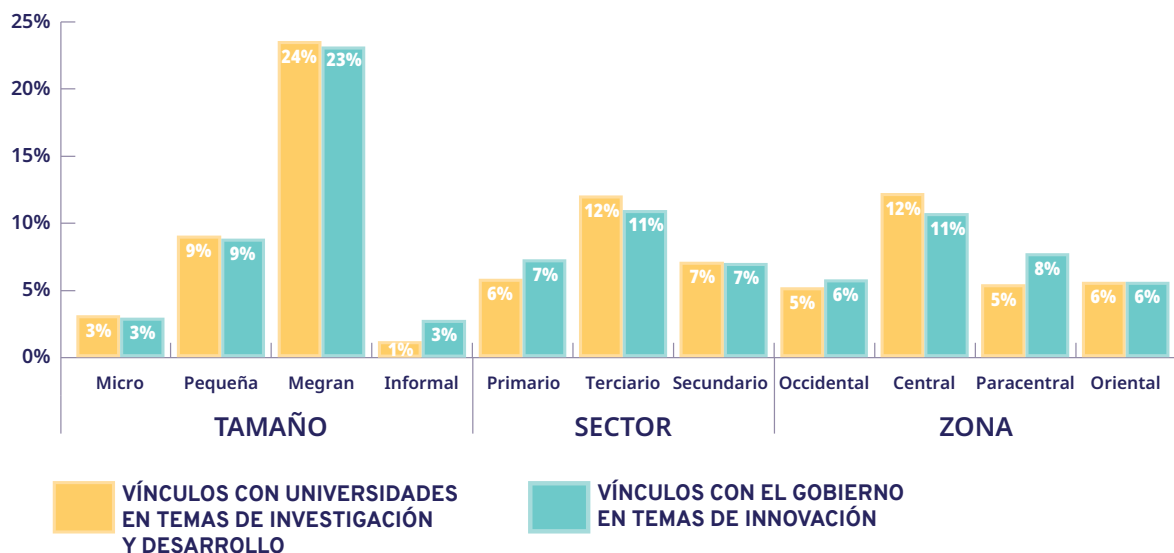
## 1.2 Innovación y desarrollo

### 1.2.1 Vínculos en investigación y desarrollo

Entre las consultas realizadas a las empresas sobre innovación y desarrollo, se les preguntó si en su actividad se encontraban vinculadas de algún modo con alguna institución de educación superior en temas de investigación y desarrollo, como también si poseían algún tipo de vinculación con entidades gubernamentales en temas de innovación. Se encontró que solo el 9% de las empresas formales poseen algún vínculo con alguna institución de educación superior en temas investigación y desarrollo, y otro porcentaje similar se encuentran vinculadas a estos temas con entidades gubernamentales.

Los resultados de respuesta a estas preguntas, para los dominios de tamaño, informalidad, sector y zona, son presentados a continuación en el **GRÁFICO 9**. En el gráfico se observa que, a mayor tamaño de las empresas, mayor es el porcentaje de estas se encuentra vinculada tanto en temas investigación y desarrollo con entidades de educación superior, como con el gobierno en temas de innovación. Entre las empresas medianas y grandes sorprende que casi la cuarta parte de ellas se encuentra de algún modo vinculada a

**GRÁFICO 9. Vínculos en investigación, desarrollo e innovación según tamaño, informalidad, sector, y zona.**





este tipo de iniciativas que contribuyen a mejorar su productividad, su diferenciación y su inserción en mercados más competitivos. Este porcentaje disminuye fuertemente para las empresas pequeñas, mientras que, entre las micro, solo un 3% de ellas se encuentran vinculadas con este tipo de iniciativas. Por supuesto, como habría de esperar, entre los negocios informales, la participación en este tipo de iniciativas es muy infrecuente. Solo un 1% de los negocios informales se encuentran vinculados con instituciones de educación superior en temas investigación y desarrollo. Mientras que solo un 3% de tales negocios declararon tener algún tipo de vinculación con entidades gubernamentales en temas de innovación. Por otro lado, en el **GRÁFICO 9** también se observa que, si bien la participación en estos temas con instituciones de educación superior y con el gobierno exhiben proporciones similares, no obstante, la frecuencia del vínculo con universidades en temas de investi-

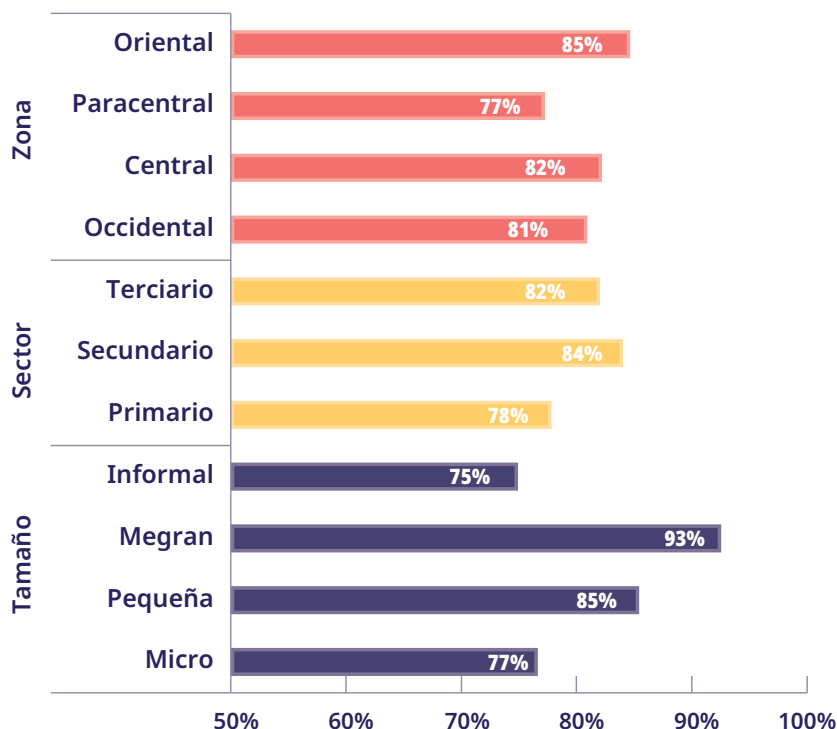
gación y desarrollo es levemente superior a la del vínculo con el gobierno en temas de innovación.

Por sector económico, las empresas del sector secundario son las que poseen mayor proporción de este tipo de vínculos con el gobierno y con las instituciones de educación superior. Finalmente, en el análisis por territorio, se aprecia que en la zona central es donde existe una mayor proporción de participación en este tipo de iniciativas.

### 1.2.2 Disposición de implementar nuevos programas de productividad laboral

En la Encuesta se consultó acerca de la disposición que tienen las empresas para implementar nuevos programas de productividad laboral. A continuación, en el **GRÁFICO 10**, se presentan los resultados de dicha consulta, según tamaño, in-

**GRÁFICO 10.** Disposición a implementar nuevos programas de productividad laboral según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.



*Nota: De los cruces de variables que se presentan en este gráfico, es estadísticamente significativo al 1% el dominio de tamaño (el valor p de la prueba es igual a 0 a tres dígitos). Los dominios sector y zona no son estadísticamente significativos al 5% (el valor p de la prueba es igual a 0.089 y 0.097 respectivamente).*



formalidad, sector y zona. En el gráfico vemos en primer lugar, que la disposición a implementar nuevos programas de productividad laboral es levemente menor entre las empresas informales con respecto a las empresas formales. Como segundo elemento a destacar se tiene que la disposición de implementar nuevos programas laborales se observa más frecuentemente a medida que aumenta el tamaño de las empresas.

Con respecto a la comparación de proporciones de respuesta a la misma pregunta en los dominios de zona y sector económico, estas diferencias no resultaron estadísticamente significativas al 5%. Es decir, que no existe evidencia suficiente para poder afirmar que en El Salvador las empresas de algún sector o zona posean con más frecuencia disposición para implementar nuevos programas de productividad laboral. Ello a pesar de que en la muestra se encontró un mayor porcentaje de empresas dispuestas a implementar tal cambio de productividad laboral entre las actividades secundarias y en la zona oriental.

La magnitud de las cifras del resultado de este gráfico es muy interesante, ya que muestra que

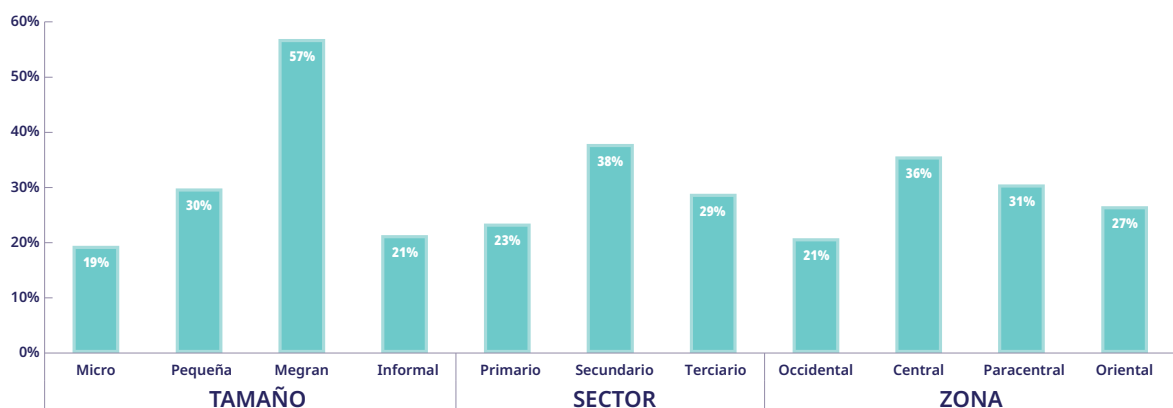
en general existe una perspectiva positiva para implementar nuevos programas de productividad laboral en la mayor parte del empresariado salvadoreño.

### 1.2.3 Conocimiento de la cadena de suministros

Con la intención de valorar que tan bien conocen las empresas salvadoreñas su cadena de suministros, en la encuesta se formuló una pregunta en escala LÍkert en donde se consultó acerca de que tan de acuerdo o en desacuerdo estaban con la siguiente afirmación: 'Nuestra empresa conoce las cadenas de suministro en que participa, sean nacionales o internacionales'. Para analizar el resultado de dicha pregunta se construyeron saldos de opinión para cada estrato, los cuales se presentan para cada dominio de análisis en el **GRÁFICO 11**.

Tal como se explicó antes, los saldos de opinión se construyen como: los porcentajes ponderados de las valoraciones positivas o favorables, menos los porcentajes ponderados de las valoraciones negativas o desfavorables. El hecho de que tales

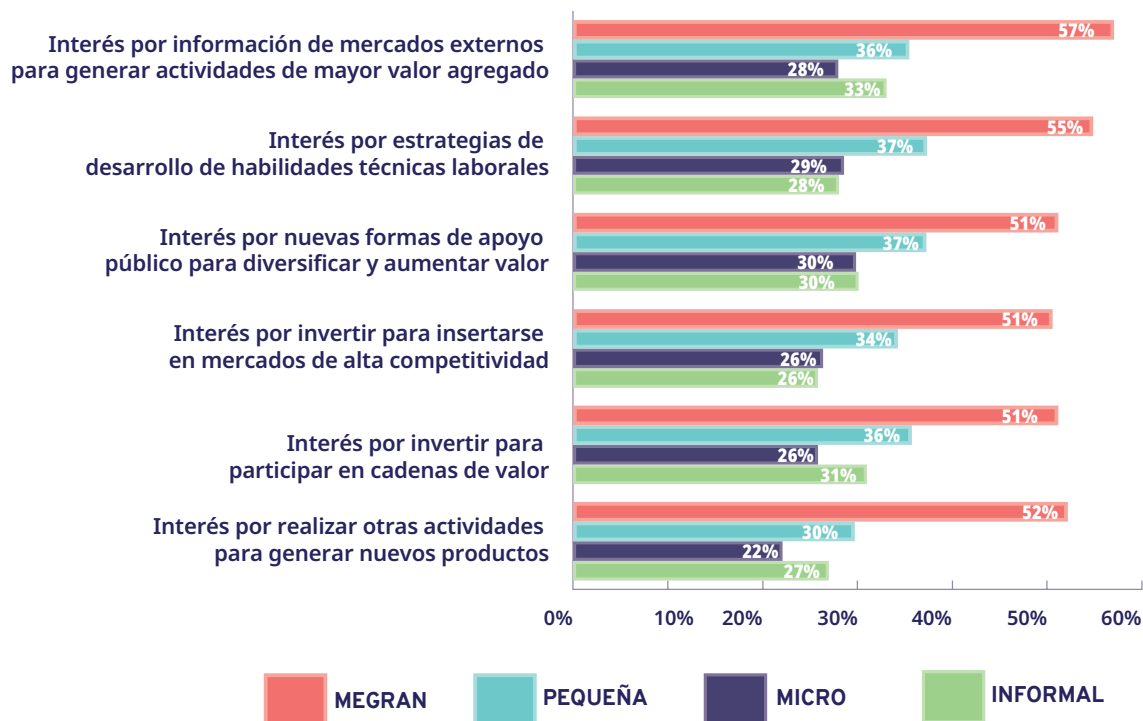
**GRÁFICO 11.** Conocimiento de la cadena de suministros según tamaño, informalidad, sector y zona. Saldos de opinión.



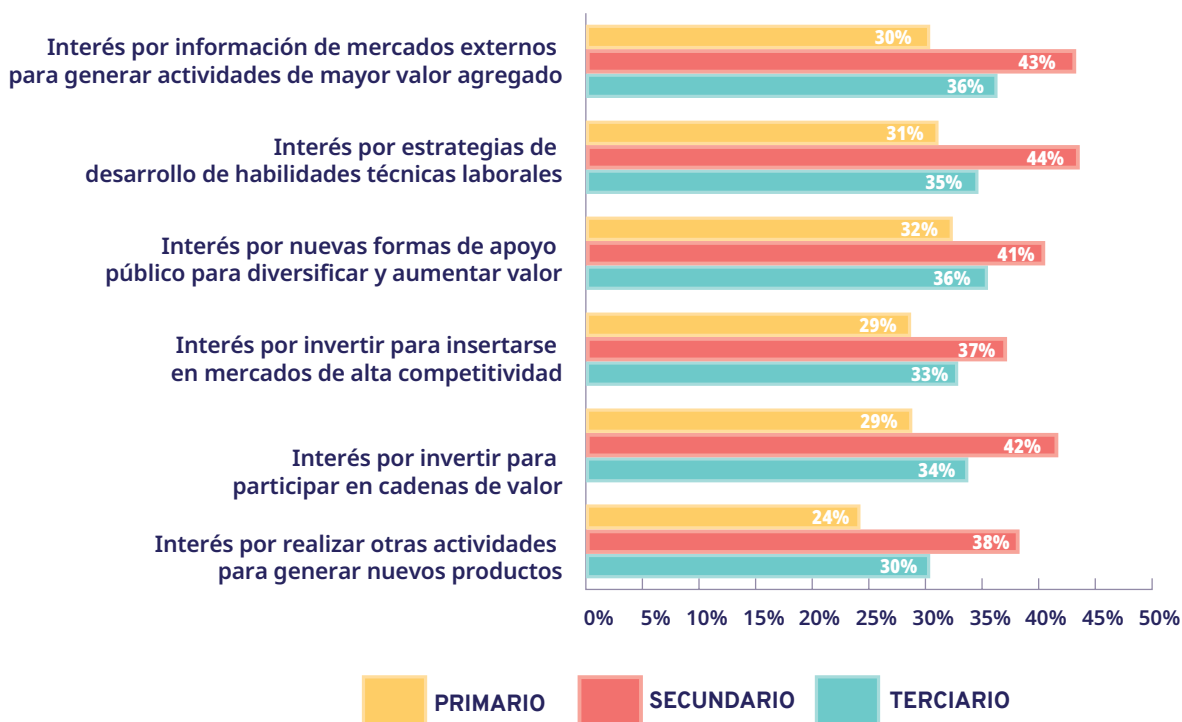




**GRÁFICO 12. Interés por desarrollar nuevas iniciativas, según tamaño e informalidad, saldos de opinión.**

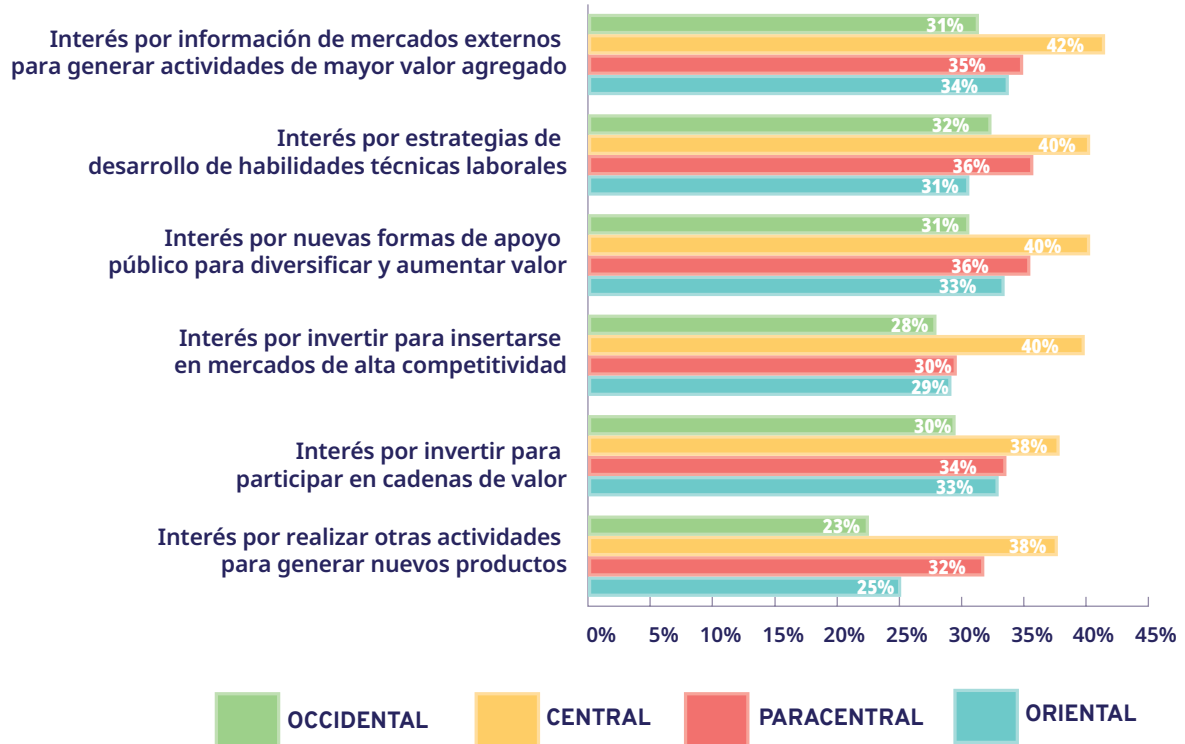


**GRÁFICO 13. Interés por desarrollar nuevas iniciativas según sector, saldos de opinión.**





**GRAFICO 14. Interés por desarrollar nuevas iniciativas según zona, saldos de opinión.**



porcentajes sean ponderados, implica que, en su cómputo, las valoraciones muy positivas y muy negativas ponderan uno, mientras que las valoraciones que son solo o positivas o negativas, ponderan un medio. A su vez, las valoraciones neutrales no se tienen en cuenta para efectos del cómputo. Cuando el resultado de tal saldo de opinión es positivo, éste debe interpretarse como el porcentaje en que las valoraciones positivas superan a las negativas. Por el contrario, cuando dicho porcentaje es negativo, ello debe interpretarse como el porcentaje en que las valoraciones negativas superan a las positivas.

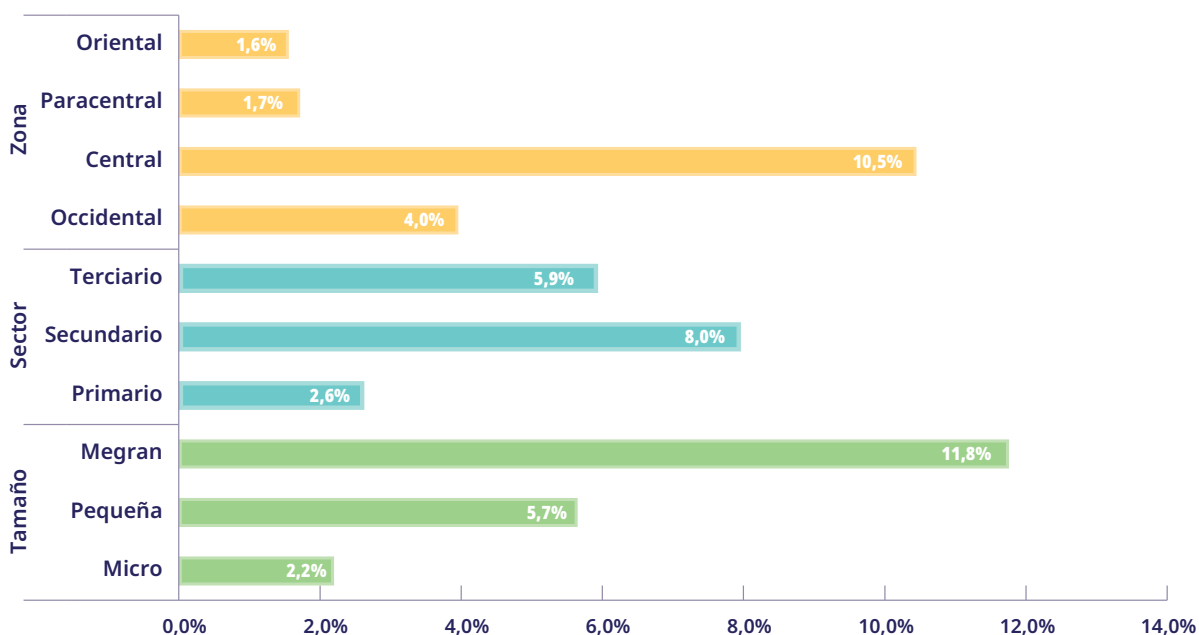
En el **GRÁFICO 11** vemos que todos los saldos de opinión son positivos, lo cual significa que, en todos los estratos, la mayoría de las empresas encuestadas declararon conocer sus cadenas de suministros. Se observan, asimismo, algunas diferencias de interés en cada dominio de análisis. Según tamaño, para las empresas medianas y grandes es proporcionalmente mayor el conocimiento de sus cadenas de suministros. Lo cual

posiblemente se encuentre relacionado con el mayor nivel educacional de sus directivos. Por otro lado, se observa que los saldos de opinión de los negocios informales no son muy diferentes en magnitud, respecto de los obtenidos para las empresas micro y pequeñas. Ello se explica posiblemente, porque a pesar del menor nivel educacional de sus directivos, los negocios formales al ser muy pequeños y al actuar a través de vínculos personales y de confianza, suelen conocer muy bien a sus proveedores y frecuentemente incluso a muchos de sus clientes.

En lo que respecta al dominio de las actividades económicas, se aprecia que entre las empresas del sector secundario es donde se encuentra el mayor conocimiento de sus cadenas de suministros, seguido del sector de las actividades de comercio y servicios. Mientras tanto, en el análisis por zona, se observa que el conocimiento de las cadenas de suministros es mayor entre las empresas de la zona central, seguido por las empresas de la zona paracentral.



**GRÁFICO 15. Empresas formales proveedoras del Estado, según tamaño, sector y zona. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo a la Prueba Chi Cuadrado de Pearson los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos al 5%.*

### 1.2.4 Interés por desarrollar nuevas iniciativas de innovación y expansión

Otra de las consultas que estuvo presente en la Encuesta, fue la relacionada con el interés de implementar algunas iniciativas de innovación y expansión que permitan alcanzar un mayor desarrollo de la empresa. Entre estas iniciativas se evaluaron: el interés por realizar otras actividades donde se generen nuevos productos, con mayor valor agregado destinado al mercado local; el interés de requerir inversiones importantes para adquirir niveles de calidad para participar en cadenas de valor; el interés por invertir para adquirir niveles de calidad que le permitan insertarse en mercados de alta competitividad local o internacional; el interés en requerir nuevas formas de apoyo público para diversificar y aumentar valor en las actividades de la empresa; el interés en implementar nuevas estrategias de desarrollo de habilidades técnicas laborales para poder realizar actividades de mayor valor agregado; y el interés en requerir información específica de demanda de mercados externos para promover actividades

de mayor valor agregado que puedan ser viables para las empresas.

El interés de las empresas por desarrollar tales iniciativas se consultó a través de una escala Likert en donde éstas respondieron que tan de acuerdo o en desacuerdo están con cada una de las recién mencionadas iniciativas. Con las respuestas a dichas consultas, se elaboraron también balances de opinión. En el **GRÁFICO 12**, se presenta dicho resultado, según tamaño e informalidad de las empresas. No se observa un interés marcadamente mayor por alguna de las iniciativas consultadas en particular.

Como puede observarse, todos los balances de opinión computados fueron positivos. Sin embargo, dichos balances son mayores en todos los ítems consultados, para las empresas medianas y grandes. Lo que estaría indicando que este segmento de empresas de mayor tamaño, y por lo tanto más desarrolladas, es al mismo tiempo el que denota mayor interés en desarrollar este tipo de iniciativas. Por otro lado, en el gráfico se ob-



serva también que en casi todos los ítems los balances de opinión son menores para las empresas micro, lo que induce a pensar que este segmento de empresas es el menos optimista respecto de requerir iniciativas para la innovación y la expansión. Llama la atención que incluso los negocios informales, superan levemente en optimismo a las microempresas formales.

En cuanto a los resultados por sector económico, estos se presentan a continuación en el **GRÁFICO 13**. En dicho gráfico lo que destaca es que el optimismo respecto de las iniciativas evaluadas es mayor entre las empresas del sector secundario, seguido por el sector terciario. El sector primario por su parte, es el que denota menor optimismo frente a todas las iniciativas evaluadas.

Finalmente, los balances de respuesta en el dominio de zona, son presentados a continuación en el **GRÁFICO 14**. La información adicional que reporta este gráfico es que las zonas: central y paracentral, son las que denotan mayor interés por desarrollar nuevas iniciativas de innovación y de expansión para lograr un mayor desarrollo empresarial.

### 1.3 Participación en el sistema electrónico de compras públicas

La Encuesta indagó acerca de la participación de las empresas en el sistema electrónico de compras públicas a través de COMPRASAL. Se encontró que un 5% de las empresas formales participan en este sistema como proveedoras del estado. Los resultados a dicha consulta para los dominios de tamaño, sector y zona se presentan en el **GRÁFICO 15**. Por supuesto, solo las empresas formales participan de este sistema de comercio electrónico con el estado. Por lo tanto, los negocios informales se excluyen de este análisis.

Con respecto al dominio de tamaño, en el gráfico se observa que, a mayor tamaño de empresa, mayor es el porcentaje de ellas que son proveedoras del Estado, siendo así esta proporción mayor entre las empresas medianas y grandes con

alrededor de un 12% de ellas participando en el sistema electrónico de compras públicas a través de COMPRASAL.

En el mismo gráfico se aprecia que existen diferencias significativas en los porcentajes de quienes proveen bienes y servicios al Estado bajo esta modalidad en los dominios de sector económico y de zona. Por sector económico, hay un mayor porcentaje de empresas proveedoras del Estado en el sector secundario, seguido del sector terciario. Mientras que en el sector primario el porcentaje de empresas proveedoras al Estado a través del comercio electrónico es muy bajo. En el ámbito territorial por su parte, destacan las empresas de la zona central como las que más frecuentemente participan como proveedoras a través del sistema electrónico de compras gubernamentales.

## 1.4 Situación reciente y esperada de la empresa

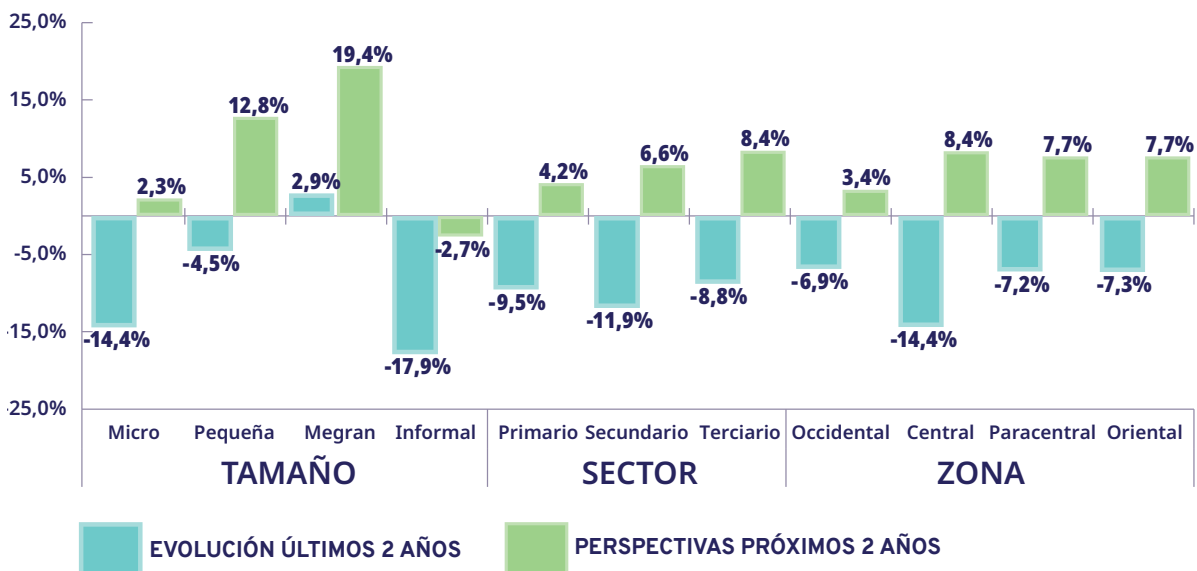
En esta sección se presenta el análisis de los resultados de la Encuesta concernientes a la evaluación que hacen las empresas respecto de la evolución reciente de su negocio en los últimos dos años y de sus perspectivas futuras para los próximos 2 años. Se analizan también en que porcentaje podrán aumentar el número de trabajadores, como también cuáles son los principales aspectos en los que se va a presentar esta nueva expansión, ambas interrogantes en un horizonte de dos años.

### 1.4.1 Evolución reciente y proyectada de las operaciones del negocio

Para los dominios de interés, en el **GRÁFICO 16** se presentan los balances de opinión con respecto a la evolución reciente del negocio en los últimos dos años y las perspectivas futuras para las operaciones de la empresa, en los próximos dos años. Se recuerda al lector que estos saldos de opinión son promedios ponderados, en donde las respuestas muy optimistas (le ha ido muy bien 'con fuerte expansión' en retrospectiva de dos años, o espera que le vaya muy bien 'con fuerte expansión' también en perspectiva de dos años) valen 1, las me-



**GRAFICO 16. Evolución reciente y proyectada según tamaño, informalidad, sector y zona. Saldos de opinión.**



dianamente optimistas (solo 'en expansión') valen 0.5, las medianamente pesimistas valen -0.5 ('reducción') y las muy pesimistas ('fuerte reducción') valen -1. Mientras que las valoraciones neutrales ('se mantiene igual') valen cero. De modo que un balance positivo refleja el porcentaje en que las respuestas optimistas superan a las pesimistas y viceversa en el caso de un balance negativo.

En la comparación por tamaño mostrada en el gráfico, observamos que, con excepción del segmento de empresas medianas y grandes, en promedio, a las empresas salvadoreñas recientemente no les ha ido bien. Tanto para las informales, como para las pequeñas y micro empresas, los balances de respuesta con respecto a cómo ha marchado su negocio en los últimos 2 años son negativos. Cabe destacar, que a las microempresas y a los negocios informales les ha ido en promedio, peor que a las demás. Resultado que es de esperar, debido a que las empresas de menor tamaño como ya lo vimos antes, tienen menos experiencia y mayoritariamente están dirigidas por personal menos calificado. El saldo de opinión en las empresas medianas y grandes es el único positivo, aunque con un valor modesto de 2.9%. Es decir que las empresas medianas y grandes a las que les ha ido bien solamente superan en un

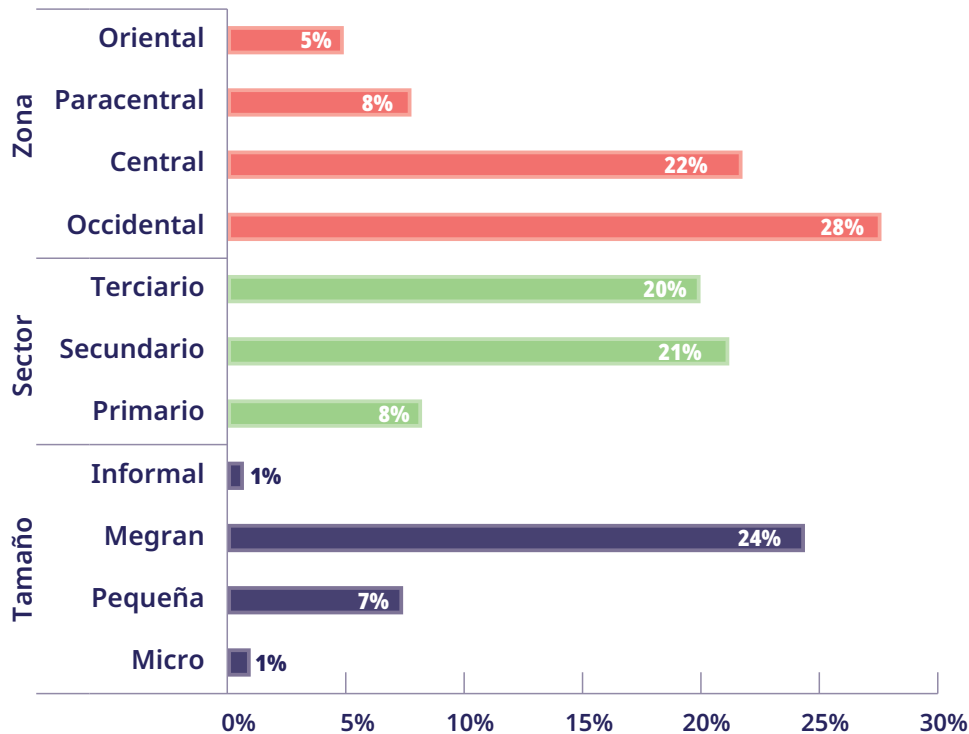
3% aproximadamente a las que les ha ido mal. En cuanto a las perspectivas del negocio para los próximos dos años, los balances de respuesta de las empresas formales son positivos, es decir la mirada hacia el futuro es optimista, y además son más optimistas a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Sin embargo, entre las empresas informales, las perspectivas del negocio para los próximos dos años siguen siendo negativas.

En la comparación por sector económico, vemos que a los tres sectores económicos les ha ido mal en promedio durante los últimos dos años. Siendo los negocios del sector terciario los que recientemente han andado con peor desempeño. Esto es consistente con el resultado recién comentado, ya que en el sector terciario existe una mayor presencia de microempresas. En cuanto a las perspectivas futuras, vemos que estas son más optimistas en los tres sectores, siendo mayor el optimismo en el sector terciario.

En la comparación por zona, vemos que en la zona central es en donde se percibe una peor evolución en los últimos 2 años. No obstante, en esta misma localización territorial es en donde se percibe el mayor optimismo para los próximos 2 años con un saldo de opinión de 8.4%.



**GRÁFICO 17.** Aumento esperado de trabajadores según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.



### 1.4.2 Aumento esperado del empleo para empresas en expansión

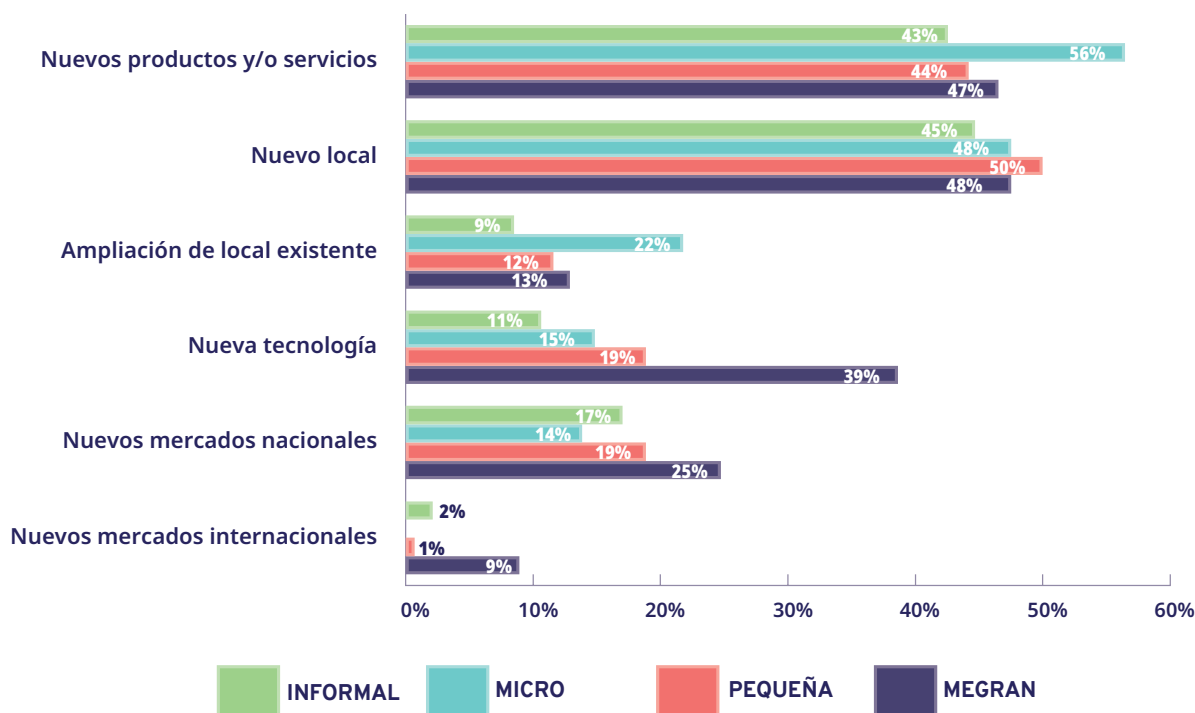
A las empresas entrevistadas que declararon tener expectativas de expandir sus operaciones en los próximos dos años, se les consultó también en cuánto porcentualmente piensan que podrían aumentar el número de empleados (de acuerdo a su actual plantilla) en un horizonte de dos años. Para tener una idea más clara de cuánto será la expansión porcentual del empleo en estas empresas, en esta sección se presentan resultados ponderados por número de trabajadores. Ello para tener en cuenta que un mismo aumento porcentual del empleo genera distintos resultados en empresas con distinto número de trabajadores. Es decir, por ejemplo, en una empresa de 10 trabajadores, un incremento del 10% en el empleo significa solamente un trabajador adicional, mientras que en una empresa de 100 trabajadores ese mismo incremento porcentual en el empleo implica 10 nuevos empleados

En el **GRÁFICO 17**, a continuación, se presentan los incrementos porcentuales esperados en el empleo, solo para las empresas que proyectan expandirse en los próximos años. Tal como se observa en el gráfico, las empresas medianas y grandes son las que planean una mayor expansión del empleo, lo cual es consistente con que este segmento de empresas es el que tiene perspectivas de una mayor expansión para los próximos dos años. Estas empresas se muestran muy optimistas al respecto, esperando una expansión promedio de 24% en su número de trabajadores. Por su parte, las empresas pequeñas que esperan expandirse en los próximos dos años tienen expectativas de un incremento de 7% en su planilla de trabajadores. Mientras que las microempresas y los negocios informales que tienen expectativas optimistas para los próximos dos años esperan incrementos más moderados en el empleo, del orden del 1%.

En cuanto a la comparación por sectores económicos, la expansión esperada del empleo se espera



**GRAFICO 18. Principales ámbitos de expansión según tamaño, empresas formales. Porcentajes.**



*Nota: En este caso no se realizó una prueba de significancia estadística con respecto a las comparaciones de proporciones, al tratarse de una pregunta de captura múltiple.*

mayor en las actividades secundarias y terciarias. En el dominio de zona, mientras tanto, se espera una mayor expansión del empleo en la zona central y en la occidental.

### 1.4.3 Principales ámbitos de la expansión proyectada

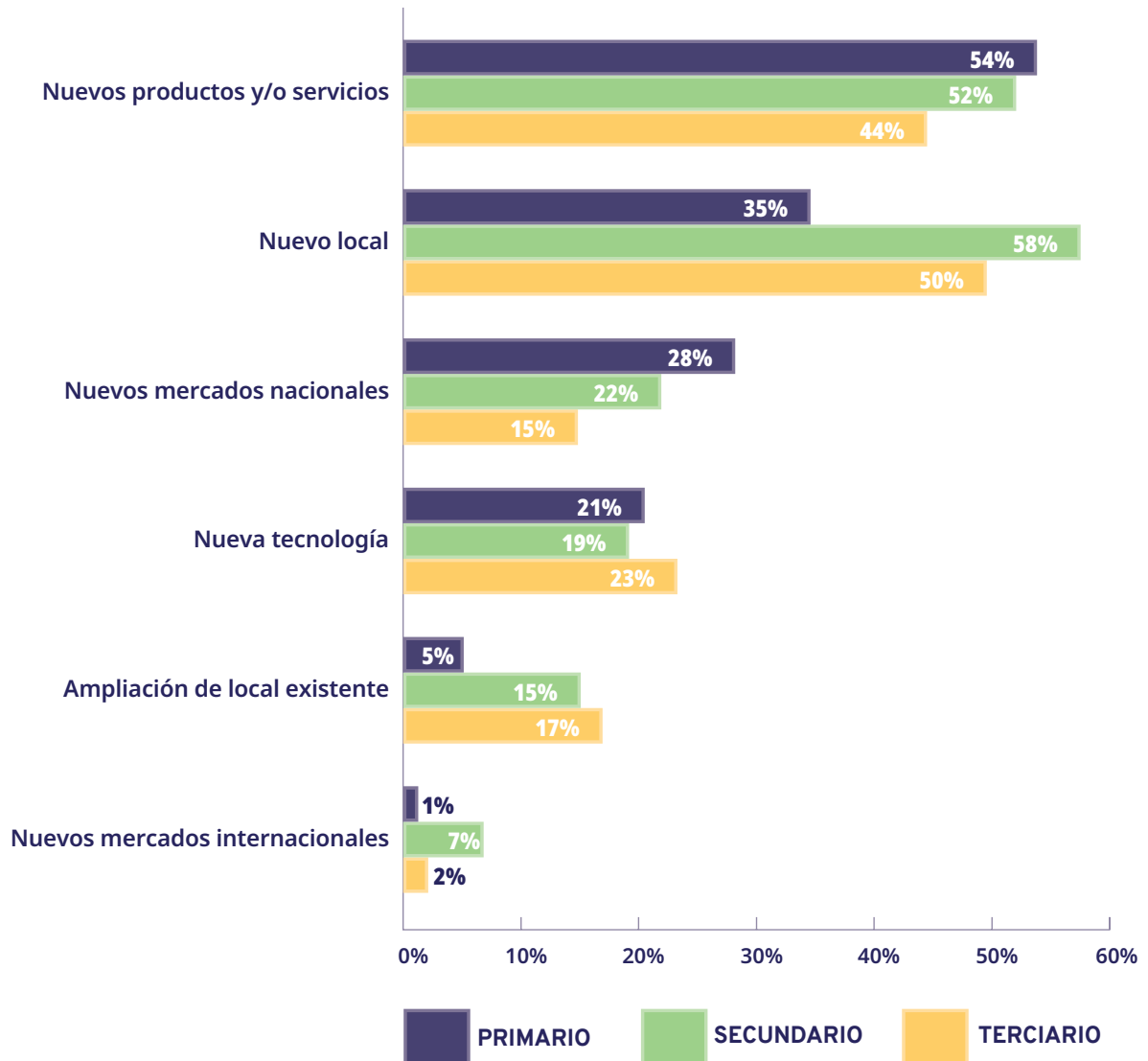
Para aquellas unidades de negocios que planean expandirse en los próximos años, a continuación, se analizan cuáles son los principales ámbitos en donde se proyecta realizar la expansión del negocio. Tales ámbitos incluyen: (i) nuevo local, (ii) ampliación de local existente, (iii) nueva tecnología, (iv) nuevos productos o servicios, (v) nuevos mercados nacionales, (vi) nuevos mercados internacionales, y (vii) otro.

La pregunta formulada fue de captura múltiple, restringida a dos alternativas. De manera que en el gráfico se presentan los porcentajes más votados según cada estrato de empresas. En el **GRÁFI-**

**co 18** se presentan los resultados en los dominios de tamaño e informalidad. Lo primero que salta a la vista es que los dos ámbitos de expansión más importantes para las empresas en los próximos dos años serán la oferta de nuevos productos y servicios y la inversión en nuevos locales. Se observan también algunas diferencias en cuanto al ámbito de expansión más votado según el tamaño de empresa o su condición de informalidad. En las microempresas la principal expansión proyectada corresponde a incorporar 'nuevos productos y/o servicios', mientras que su segunda opción corresponde a un 'nuevo local' y la tercera a la 'ampliación de un local ya existente'. Para las empresas pequeñas, medianas y grandes el principal ámbito de expansión corresponde a 'nuevo local', seguido por la expansión en 'nuevos productos y/o servicios'. Sin embargo, para las empresas de tales tamaños, el tercer lugar en importancia lo ocupa la expansión en nuevas tecnologías y en cuarto lugar aparece la expansión en nuevos mercados nacionales.



**GRAFICO 19.** Principales aspectos de expansión según sector, empresas formales. Porcentajes.



Llama la atención por otro lado, la poca adhesión que encuentra la opción de expandirse hacia nuevos mercados internacionales, en donde la proyección de las empresas micro y pequeñas es casi nula incluso.

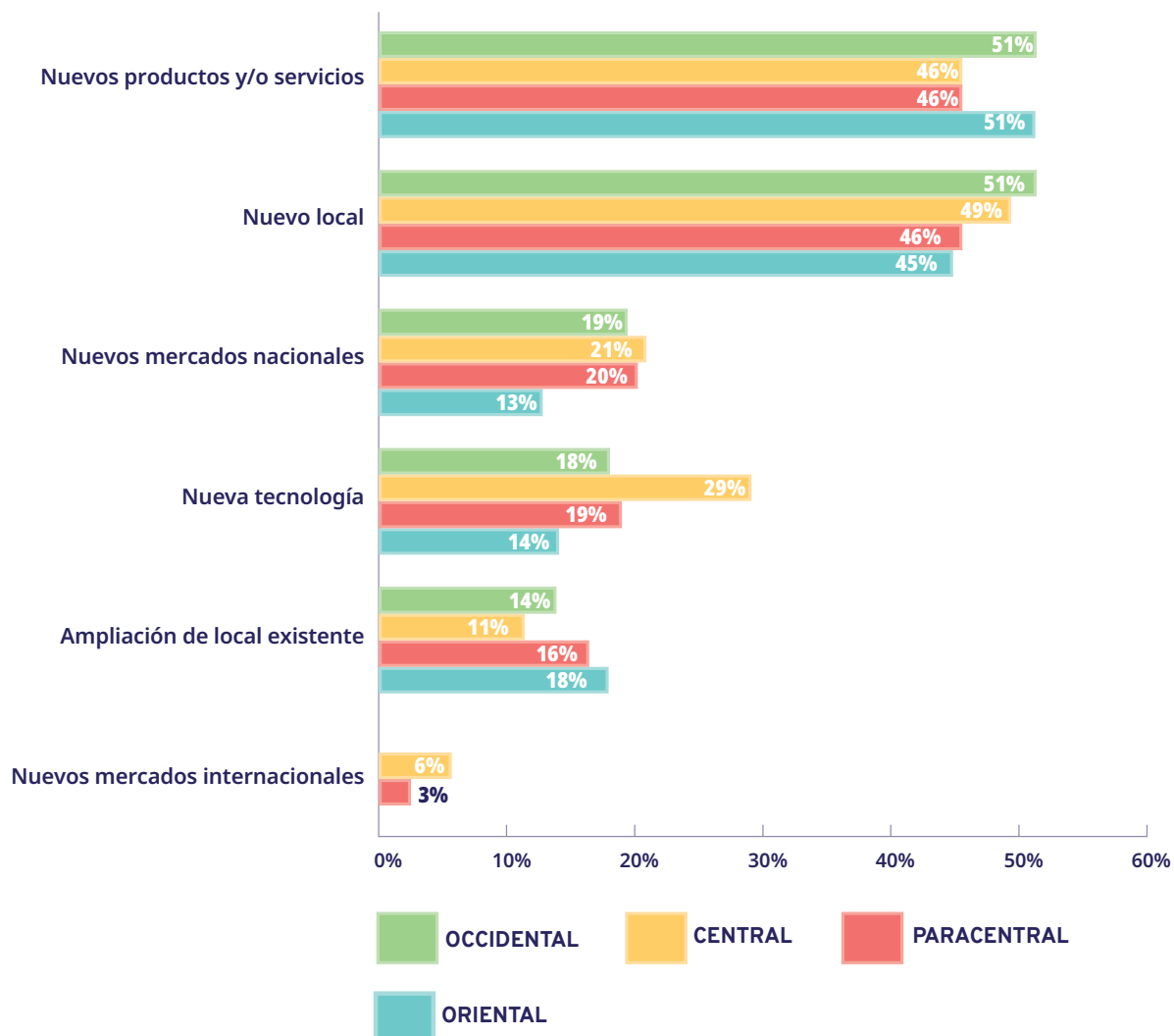
Los resultados correspondientes a la misma pregunta en el dominio de los sectores económicos se muestran a continuación en el **GRÁFICO 19**. Se observa que la alternativa 'nuevo local' se concen-

tra con mayor proporción en los sectores, secundario y terciario, mientras que la alternativa de 'nuevos productos y/o servicios' posee una mayor frecuencia en el sector primario. Asimismo, se observa el sector primario espera expandirse en una proporción mayor que los otros dos sectores en nuevos mercados nacionales, sobre todo con productos de mayor valor agregado. Mientras que la expansión en nueva tecnología se espera propor-





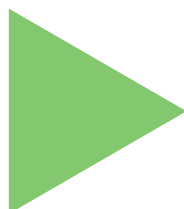
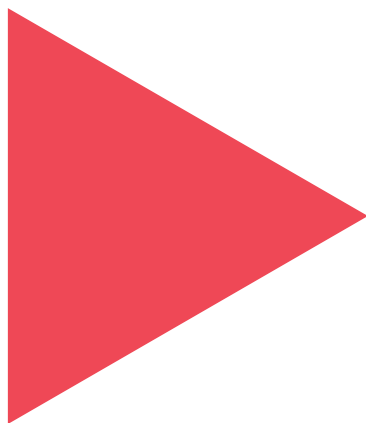
**GRAFICO 20. Principales aspectos de expansión según zona, empresas formales. Porcentajes.**



cionalmente mayor en las actividades de comercio y servicios.

es donde se espera mayor expansión en nueva tecnología.

En cuanto a los resultados en el dominio de la localización territorial, presentados en el **GRÁFICO 20**, se aprecia que la expansión en ‘nuevos productos y/o servicios’ estarían más concentradas en las zonas occidental y oriental. Mientras que, para la zona central, la expansión más frecuente sería en ‘nuevo local’. En la zona central también



## 2. Obstáculos al desarrollo empresarial

En este capítulo se analizan los principales obstáculos al desarrollo empresarial que perciben las empresas de El Salvador. Se analizan los temas de acceso al financiamiento, dificultades para solicitar préstamo bancario, agilidad de trámites, percepción de corrupción en trámites, presiones de costos y niveles de insatisfacción con respecto a algunos servicios claves, así como las dificultades que tienen las empresas para encontrar cierto tipo de trabajadores en el mercado laboral y acerca de la valoración de la educación pública salvadoreña para la inserción laboral.

### 2.1 Acceso al financiamiento

#### 2.1.1 Valoraciones sobre las facilidades de financiamiento

Para conocer acerca de la situación de acceso al crédito de las empresas de El Salvador, la Encuesta consultó en dos direcciones. Por un lado, se formuló una pregunta en escala Likert para conocer la valoración de las empresas acerca de que tan fácil es obtener financiamiento para: (i) crear nuevos negocios, (ii) expandir un negocio ya instalado, (iii) capital de trabajo, e (iv) invertir en desarrollo tecnológico. Esta pregunta permitió generar resultados en la forma de saldos de opinión. Por otro lado, en la Encuesta se consultó también si la empresa ha tenido dificultades al momento

de solicitar un crédito bancario. Esta última pregunta brinda información fáctica que consolida el diagnóstico de las valoraciones subjetivas de la pregunta anteriormente indicada.

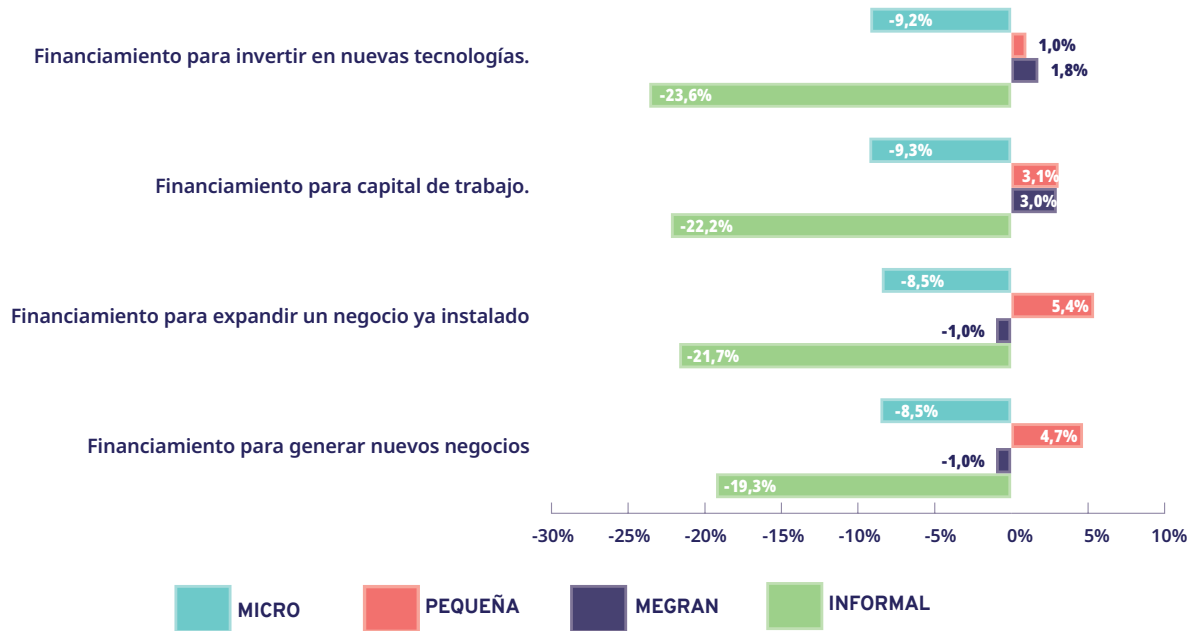
En los Gráficos 21, 22 y 23, se presenta los balances de opinión acerca de la facilidad para acceder a los diferentes tipos de financiamientos evaluados. Estos saldos de opinión al igual que antes, son promedios ponderados de respuestas, donde ahora cada respuesta toma el valor -1 si la respuesta es 'muy en desacuerdo' con la afirmación de que es fácil acceder a cada tipo de financiamiento evaluado, -0.5 si corresponde a la categoría 'en desacuerdo', cero si se considera 'indeciso', 0.5 si se califica 'de acuerdo' y 1 cuando la valoración es 'muy de acuerdo'. De manera que un balance positivo indica que, en promedio, las empresas consideran que conseguir financiamiento es más fácil, mientras que, si el balance es negativo, significa que los empresarios perciben en promedio que conseguir financiamiento es más difícil de lo que considerarían 'normal'.

En el **GRÁFICO 21**, se presentan los resultados para los dominios de tamaño e informalidad. Claramente vemos que para los negocios informales y las microempresas los balances de opinión son negativos en todos los ítems, lo que indica que para estos dos estratos de empresas es difícil conseguir financiamiento de cualquier tipo. La dificultad para conseguir financiamiento es mayor aún para los negocios informales que para las





**GRAFICO 21. Facilidad para obtener financiamiento según tamaño y formalidad, saldos de opinión.**



microempresas. En contraste, para las empresas medianas y grandes, los balances positivos revelan que, en promedio, el acceso al financiamiento se les da fácil en todos los rubros analizados. Sin embargo, la magnitud de los balances indica que para el segmento Megran es más fácil aún conseguir financiamiento para inversiones de largo plazo vinculadas a la creación de nuevos negocios y la expansión de un negocio ya instalado, en comparación con el financiamiento destinado a capital de trabajo y desarrollo tecnológico.

En cuanto a las empresas pequeñas, para estas curiosamente sucede lo contrario. Para estas empresas es más fácil en promedio obtener financiamiento para capital de trabajo y desarrollo tecnológico, mientras que el financiamiento para la creación de nuevos negocios y para la expansión de un negocio ya instalado les resulta más difícil.

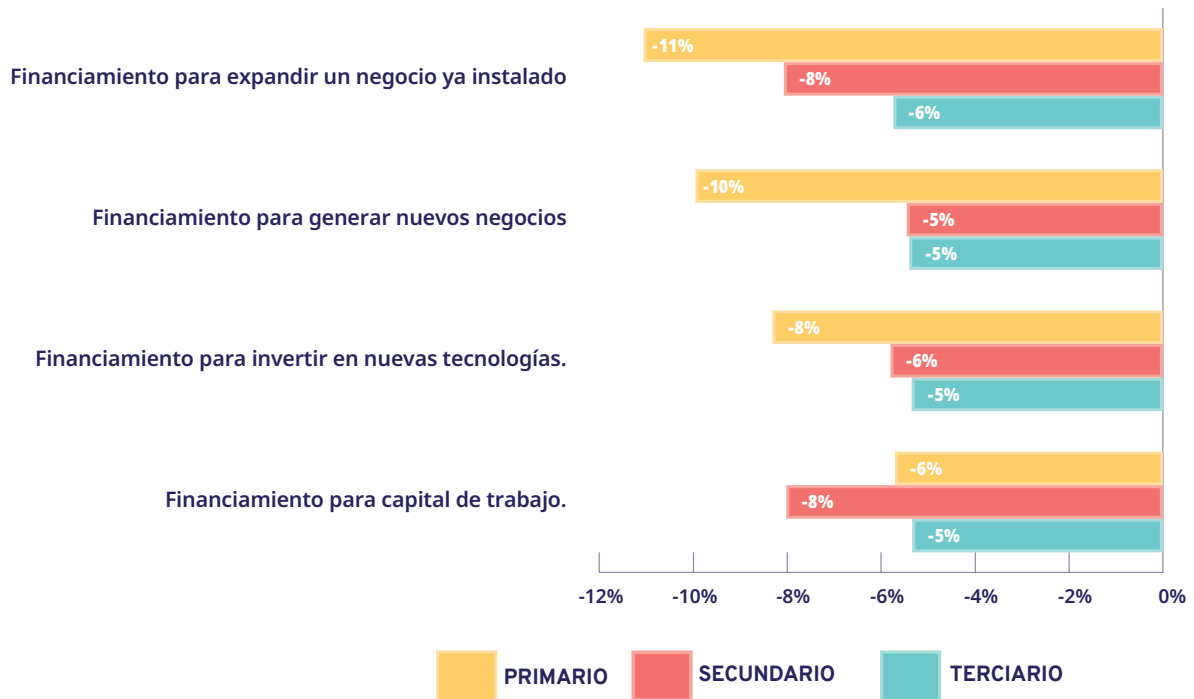
El **GRÁFICO 22**, muestra los balances de opinión que tienen las empresas respecto de la facilidad para obtener diversos tipos de financiamiento según sector económico. Vemos que los balances resultan negativos en todos los sectores, para to-

dos los ítems analizados. Ello indica que en promedio en El Salvador no se percibe fácil el acceso al crédito para las empresas. Debe aclararse no obstante que estas valoraciones promedio se encuentran fuertemente incididas por la opinión de las empresas micro y por los negocios informales ya que ambos tipos de empresas son muy numerosas en el país y también en la muestra de la Encuesta. Se observa, además, que, en el sector primario, es donde se percibe en mayor proporción la dificultad de acceso al financiamiento para la creación de nuevos negocios, la expansión de un negocio ya instalado, y desarrollo tecnológico. Mientras que el financiamiento destinado a capital de trabajo se percibe de mayor dificultad de acceso, entre las empresas del sector secundario.

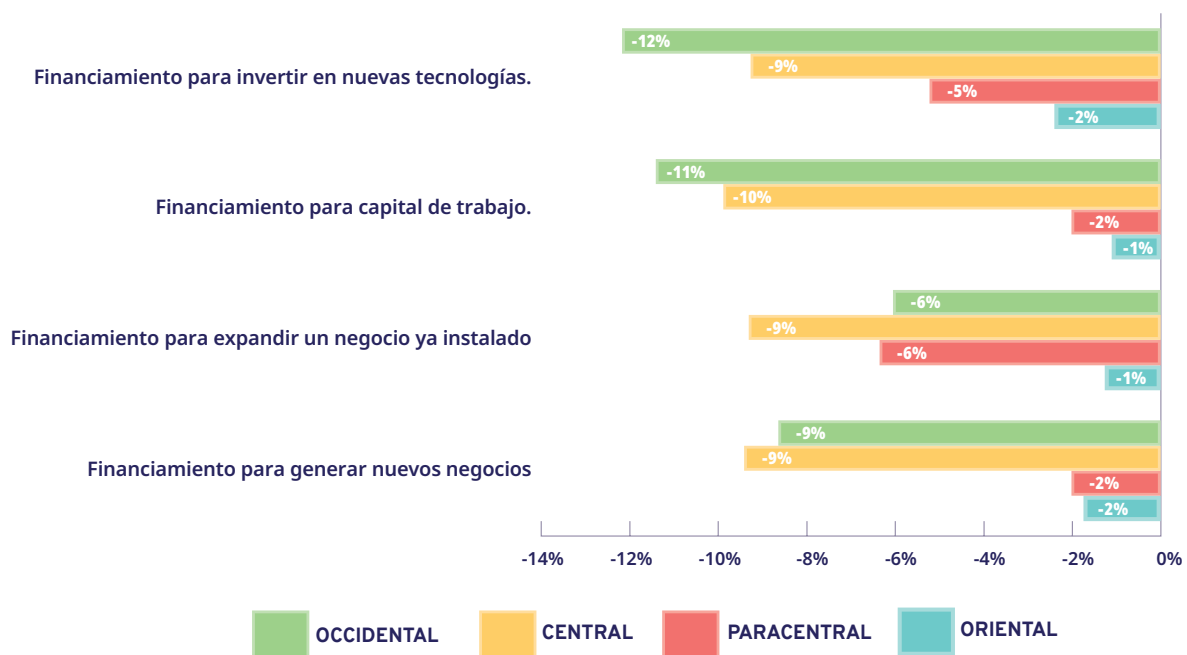
El análisis por zona presentado en el **GRÁFICO 23** revela información muy relevante. Esta se refiere a que, en las zonas, occidental y central, es donde la percepción de dificultar para obtener financiamiento es mayor.



**GRÁFICO 22. Facilidad para obtener financiamiento según sector, saldos de opinión.**

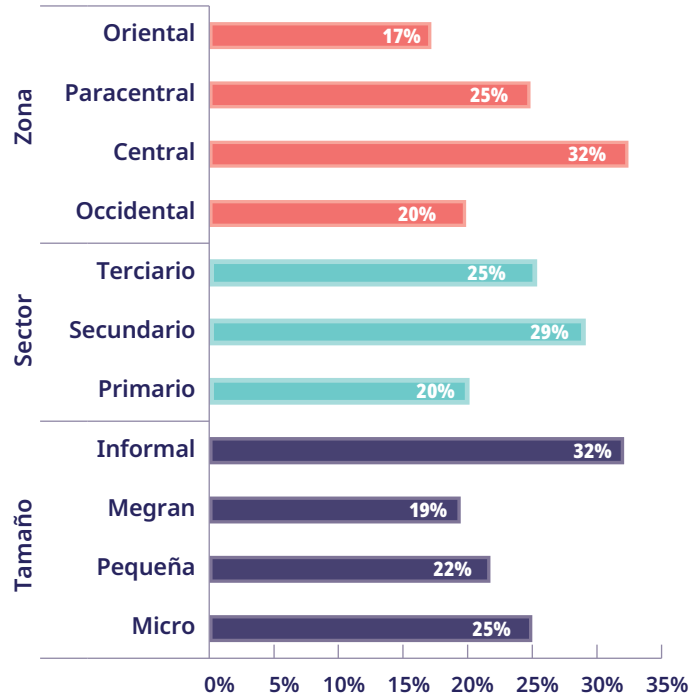


**GRÁFICO 23. Facilidad para obtener financiamiento según zona, saldos de opinión.**





**GRÁFICO 24. Empresas que han tenido problemas al momento de solicitar un crédito bancario, según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes.**



*Nota: De acuerdo a la Prueba Chi Cuadrado de Pearson, los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos al 5%.*

### 2.1.2 Dificultades al solicitar un crédito bancario

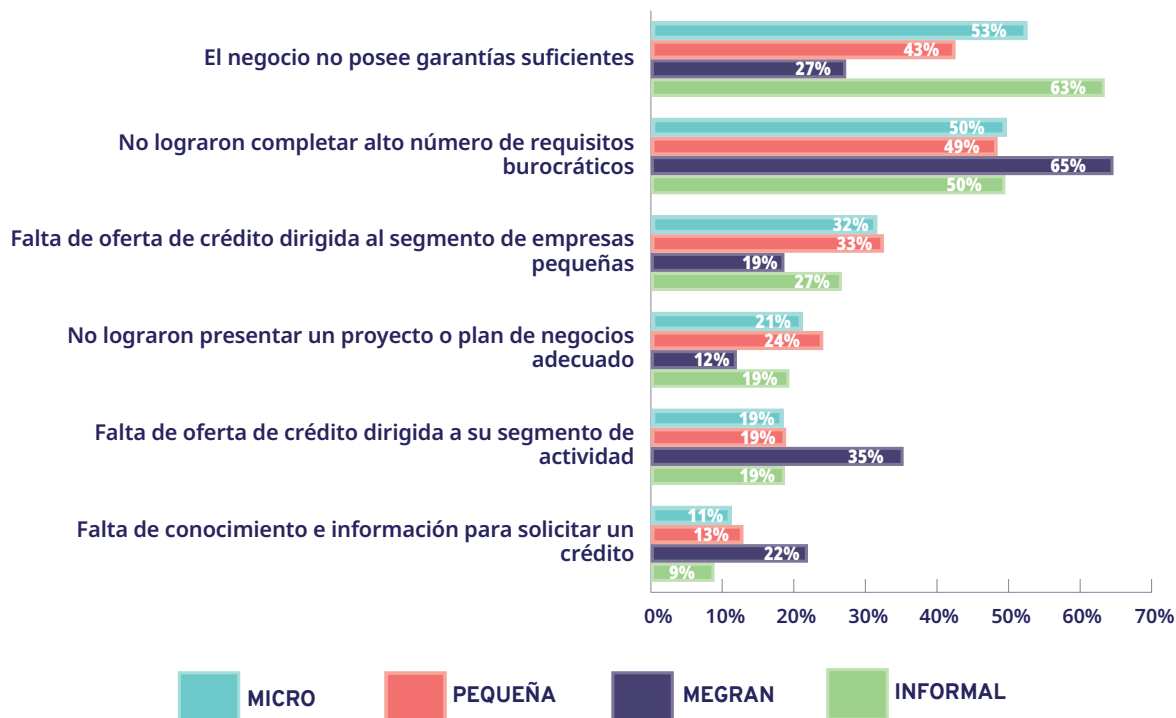
La contraparte de la pregunta de valoraciones subjetivas recién analizada es la información que se obtuvo en la Encuesta con otra pregunta acerca de si la empresa o negocio ha experimentado dificultades al momento de solicitar financiamiento bancario. En el **GRÁFICO 24** se señalan los resultados de las empresas o negocios que han experimentados dificultades al momento de solicitar financiamiento bancario, según los dominios de tamaño, informalidad, sector y zona. En la información que ofrece el gráfico se aprecia que los negocios informales como es de esperar, enfrentan problemas para acceder al crédito bancario de manera más recurrente que las empresas informales. Del mismo modo, los problemas para acceder al crédito bancario son más recurrentes entre las empresas de menor tamaño. Este resultado es consistente con lo reportado antes en **GRÁFICO 21**,

en donde ya vimos que el acceso al financiamiento se facilita más a mayor tamaño de la empresa.

Al analizar el resultado en el dominio sector económico, se aprecia que en el sector secundario se presenta el porcentaje más alto de dificultades al solicitar un crédito bancario, seguido del sector terciario y finalmente el sector primario. Este resultado parece contradictorio con el comentario antes en el análisis del **GRÁFICO 22** donde las mayores percepciones de dificultad para el acceso al financiamiento se ubicaban en el sector primario. Sin embargo, esta inconsistencia puede tener su explicación en que las empresas de sector primario solicitan créditos bancarios con menor frecuencia, en comparación con las empresas de los otros sectores. Recordemos que como ya se indicó al analizar los resultados del **GRÁFICO 6**, para las empresas de sector primario la principal fuente de financiamiento son los recursos propios, en una proporción mayor que para los otros dos sec-



**GRÁFICO 25. Problemas al solicitar un préstamo bancario según tamaño e informalidad. Respuestas ponderadas.**



tores, en donde existe una mayor presencia del crédito como fuente de financiamiento principal.

Finalmente, el resultado del análisis por ubicación geográfica aporta información respecto de que las unidades de negocios ubicadas en la zona central, seguidas de las ubicadas en la zona paracentral, son las que denotan en mayor proporción el haber experimentado problemas al momento de solicitar un crédito bancario. Pero acá nuevamente, este resultado puede estar incidido por el hecho de que, en dichas zonas, podría haber mayores solicitudes de crédito bancario. Recordemos que, como se comentó antes en el análisis del **GRÁFICO 6**, en dichas zonas se detectó una mayor presencia marginal del crédito bancario como fuente de financiamiento principal.

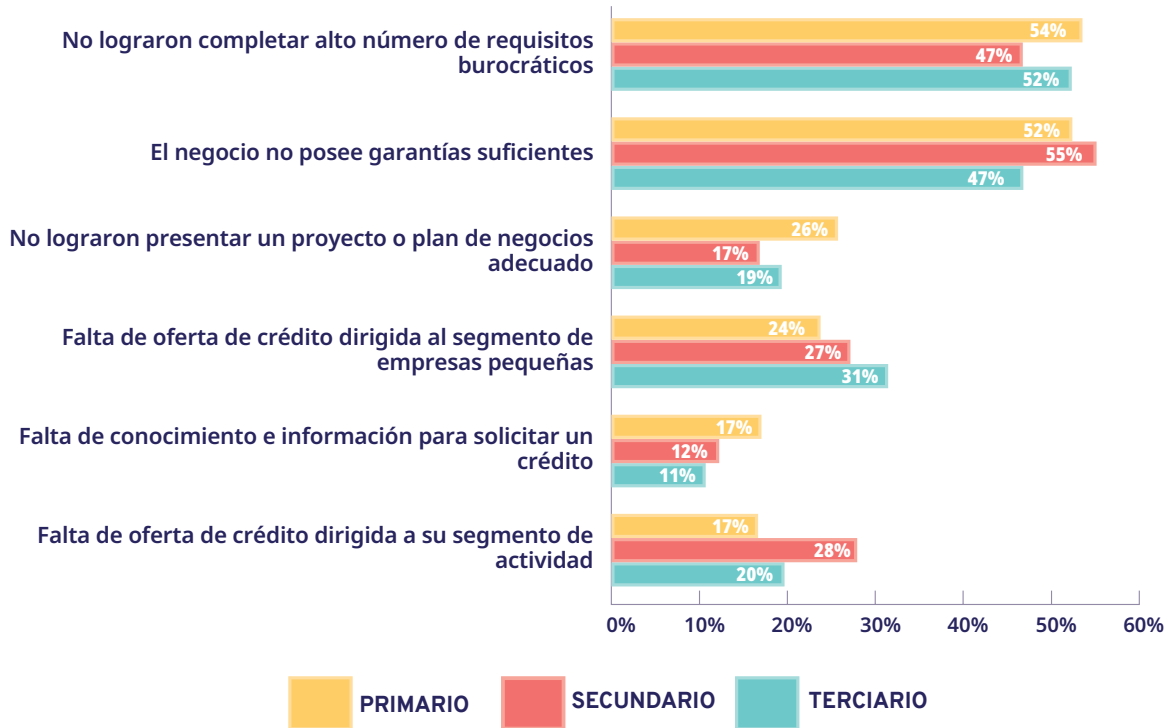
Con posterioridad a las respuestas de las preguntas recién analizadas, durante la Encuesta se realizó también otra consulta, pero solo a las empresas que declararon haber experimentado dificultades al momento de solicitar un crédito ban-

cario. A tales empresas se les dio a elegir a lo más tres opciones entre una lista de posibles problemas que pudieron haber enfrentado al momento de solicitar dicho financiamiento. La elección en la lista fue solicitada por orden de importancia. Es decir, se solicitó elegir a lo más tres opciones desde la más importante a la menos importante. Ello permitió elaborar un ranking de importancia de los problemas indicados en la lista a través de porcentajes ponderados de respuestas. Estos porcentajes ponderados se construyeron del siguiente modo: a la opción más importante se le asignó un peso igual a 1, a la segunda en importancia se le asignó un peso igual a 2/3, y a la tercera en importancia se le asignó un peso igual a 1/3. Luego de ello se calcularon las medias ponderadas de dichas votaciones y los resultados se expresaron en porcentajes.

El **GRÁFICO 25**, muestra el ranking de respuestas ponderadas para los problemas detectados al solicitar un préstamo bancario según tamaño e informalidad de las empresas. Para los negocios



**GRAFICO 26. Problemas al solicitar un préstamo bancario según sector. Respuestas ponderadas.**



informales y las micro empresas, el problema que lidera el ranking es que ‘el negocio no posee garantías suficientes’. Este es un problema típico para el acceso al crédito que ya ha sido detectado en otras encuestas similares que han sido realizadas por la OIT en Centroamérica y México (Ver, por ejemplo: OIT, 2015a, para el caso de Nicaragua; OIT, 2017<sup>a</sup>, para Honduras; OIT, 2017b, para Costa Rica; OIT, 2017c, para en el Estado de Chihuahua, México; OIT, 2019, para Panamá). Para estos mismos estratos de empresas micro e informales, el segundo problema en importancia al momento de solicitar un crédito, es el no poder completar el alto número de requisitos que ello exige. Este segundo problema de no lograr completar el alto número de requisitos exigidos, es por otro lado el más importante que han enfrentado tanto las empresas pequeñas como las medianas y grandes. Las empresas medianas y grandes consideran como segundo problema en importancia al solicitar un crédito la ‘falta de oferta de crédito dirigida a su segmento de actividad’.

Mientras que entre las empresas pequeñas el segundo lugar lo ocupa nuevamente el problema de falta de garantías que ofrecer para poder acceder al crédito bancario.

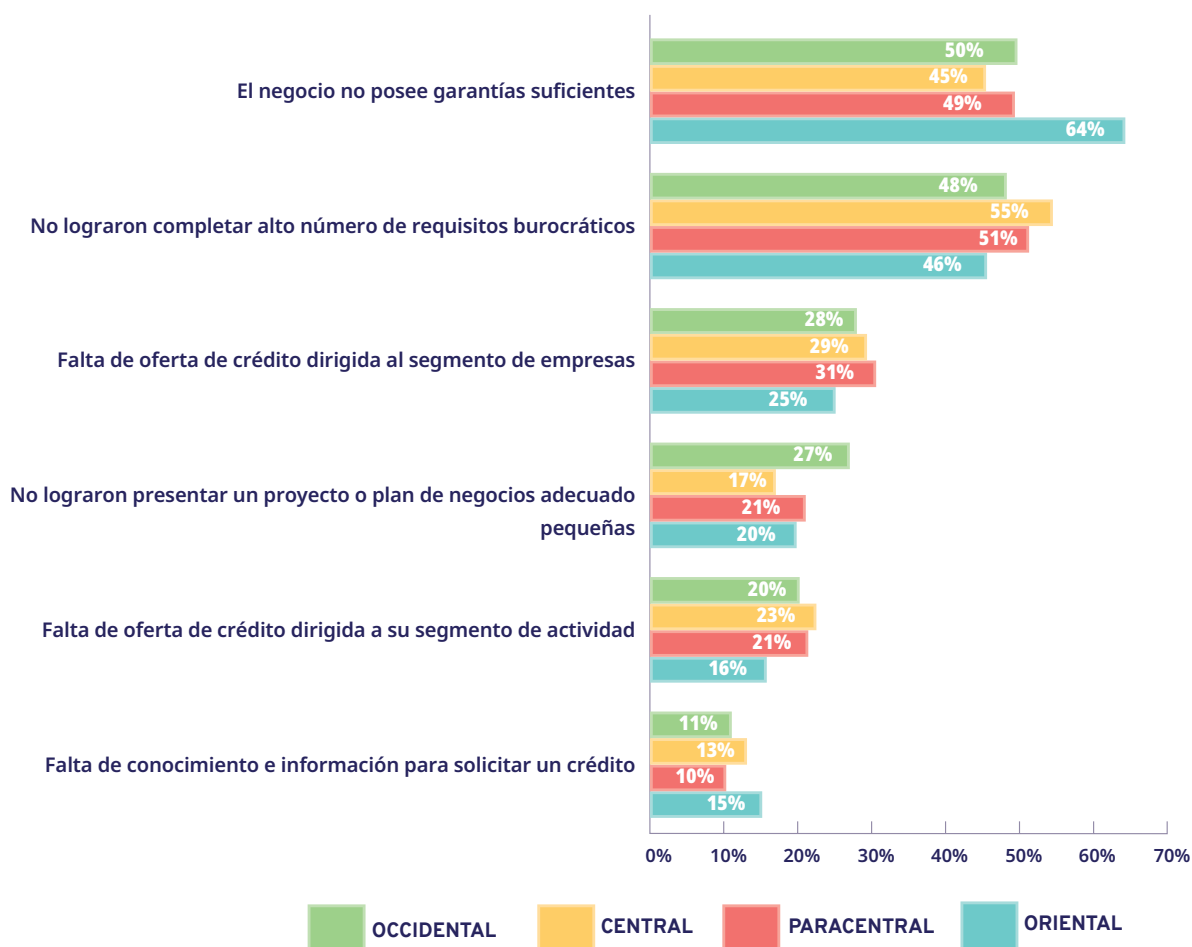
Se debe hacer notar también que alrededor de un tercio de las empresas micro y pequeñas perciben que hace falta oferta de crédito para las empresas de menor tamaño y que un 22% de las empresas medianas y grandes declararon desconocimiento de la información requerida para obtener un crédito bancario.

Los resultados por sector de actividad económica, se presentan en el **GRÁFICO 26**. Para los dos principales problemas detectados al momento de acceder a un préstamo bancario no se observan marcadas diferencia por sectores de actividad. Este gráfico aporta, sin embargo, la información de interés que se detalla a continuación. Primero, que las empresas del sector primario son las que con mayor frecuencia han tenido problemas para





**GRÁFICO 27. Problemas al solicitar un préstamo bancario según zona. Respuestas ponderadas.**



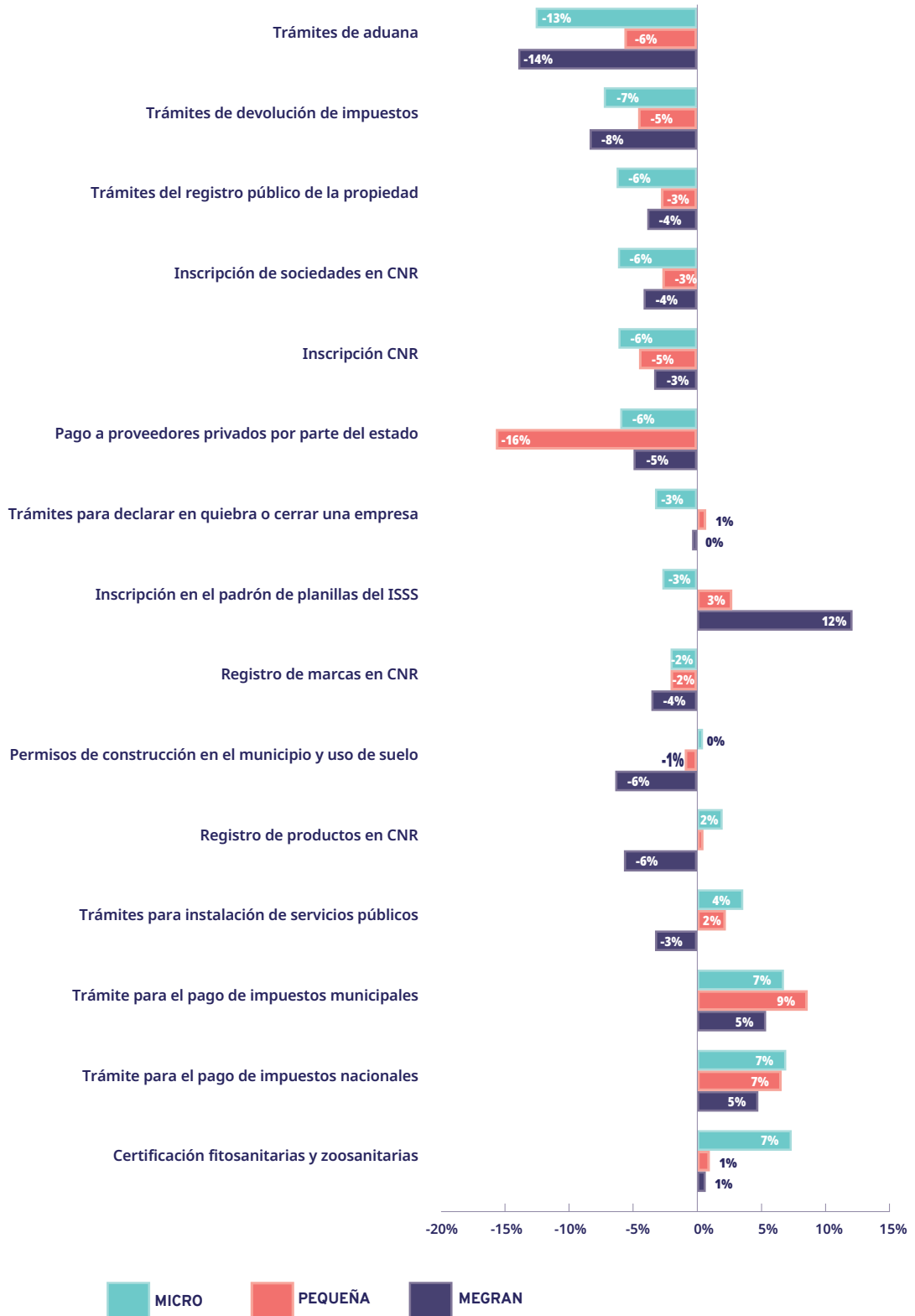
presentar un proyecto o plan de negocios adecuado, lo cual se debe posiblemente a que en este sector se tienen directivos menos calificados que en los otros dos sectores. Segundo, que la falta de oferta de crédito dirigida a su segmento de actividad es percibida en mayor proporción entre las empresas del sector secundario. Ello plantea la interrogante de si las políticas de acceso al crédito se encontrarían más focalizadas hacia las explotaciones agropecuarias y los negocios vinculados al comercio y los servicios. Tercero, se percibe un poco más de falta de oferta de crédito dirigido hacia las empresas pequeñas en el sector terciario. Lo cual se explicaría por la presencia de un mayor número de empresas micro y pequeñas, así como

de negocios informales, en este sector de actividad precisamente.

Al observar cuál es el principal problema que enfrentan las empresas al momento de solicitar un crédito según su ubicación geográfica (**GRÁFICO 27**), solo cabe destacar que la falta de garantías es el principal problema en las zonas occidental y oriental siendo mayor en esta última zona. Mientras que, para las empresas de la zona central y paracentral, el principal problema es que ‘no lograron completar el alto número de requisitos burocráticos’.



**GRAFICO 28. Agilidad de trámites, según tamaño, empresas formales. Saldos de opinión.**





## 2.2 Problemas de trámites

Un tema importante evaluado en la Encuesta tiene que ver con los procedimientos de trámites que recurrentemente hacen las empresas. Los temas de trámites fueron evaluados en tres aspectos: la agilidad con que se realizan, la percepción de posibles comportamientos de corrupción para la realización de ciertos trámites, y la facilidad de inicio y término de operaciones. Para este bloque de preguntas se consideró solamente a las empresas formales que son las que habitualmente realizan el tipo de trámites evaluados, ante las dependencias públicas.

### 2.2.1 Agilidad en trámites

En el cuestionario de la Encuesta, la evaluación de la agilidad de los trámites fue capturada a través de una escala de valoraciones tipo Likert, lo cual permitió generar resultados en la forma de saldos de opinión. El **GRÁFICO 28** presenta los balances de opinión acerca de la agilidad con que se realizan cada uno de los trámites evaluados en el dominio de tamaño de las empresas. Estos saldos de opinión al igual que antes, son promedios ponderados de respuestas, donde ahora cada respuesta toma el valor -1 si el trámite es evaluado como 'muy lento', -0.5 si el trámite es evaluado en la categoría de 'lento', cero si el trámite se considera con agilidad 'normal', 0.5 si el trámite se considera 'rápido' y 1 cuando la valoración del trámite es 'muy rápido'. El cálculo se aplica, además, únicamente a aquellas empresas que expresamente declararon haber realizado el trámite correspondiente. De manera que un balance positivo indica que en promedio los usuarios del servicio consideran que el trámite es expedito (más rápido que lo 'normal'), mientras que, si el balance es negativo, significaría que los usuarios sienten en promedio que el trámite es engorroso (más lento de lo que considerarían 'normal').

En los resultados del **GRÁFICO 28** destacan los elementos que se indican a continuación. En primer lugar, la mayoría de los saldos de opinión son negativos, lo cual significa, que las empresas perciben mayoritariamente que los trámites son lentos en todas las instituciones. Las excepciones

a esto corresponden a 'trámites para el pago de impuestos nacionales y municipales', y 'certificación fitosanitarias y zoonosanitarias' para los tres tamaños de empresas; 'trámites para la instalación de servicios públicos' en las micro y pequeñas empresas, e 'Inscripción en el padrón de planillas del ISSS' en las empresas pequeñas y en las medianas y grandes.

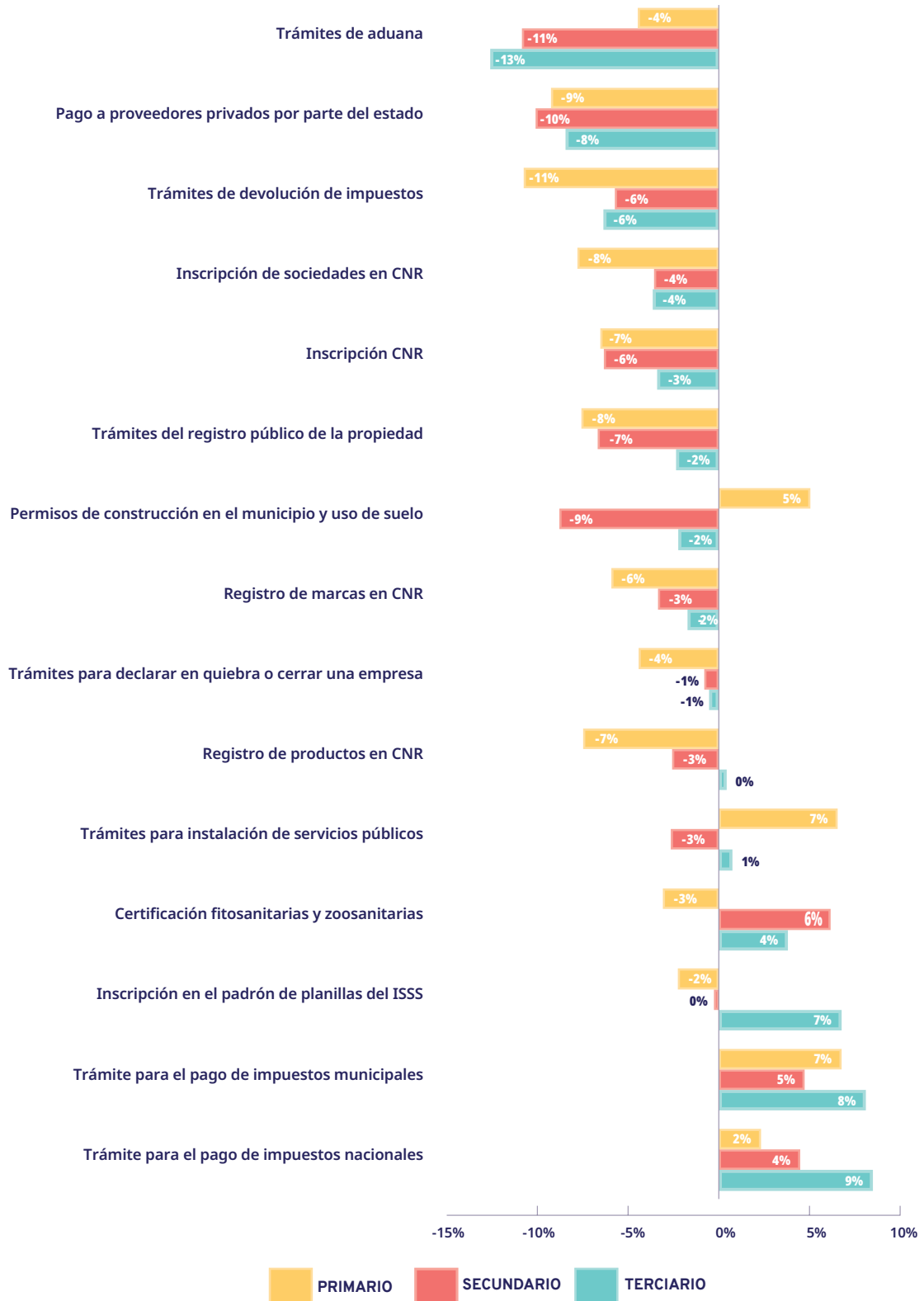
El trámite que se considera más engorroso varía según el tamaño de empresas. Para las empresas micro, medianas y grandes, este corresponde a los 'Trámites de aduana', mientras que en las empresas pequeñas se percibe como más difícil el 'Pago a proveedores privados por parte del estado'. En contraste, los trámites que se perciben más ágiles de realizar corresponden a 'pago de impuestos nacionales y municipales' entre las empresas micro, el 'pago de impuestos municipales' en las empresas pequeñas, y a 'Inscripción en el padrón de planillas del ISSS' entre las empresas medianas y grandes.

En la comparación por sectores económicos que se presenta en el **GRÁFICO 29**, se ve con mayor claridad cuáles son los trámites que se perciben como más lentos en promedio. Estos trámites son: los de aduana, el pago a proveedores privados por parte del Estado, las devoluciones de impuestos y los trámites de inscripción e inscripción de sociedades en el Centro Nacional de Registros (CNR). En la diferenciación por sectores, los trámites de aduana se perciben como más engorrosos en los sectores secundario y terciario, mientras que en el sector primario el trámite que se considera más engorroso corresponde a la 'devolución de impuestos'. En contraste, los trámites que se perciben más ágiles corresponden a 'pago de impuestos municipales' en el sector primario, 'Certificación fitosanitarias y zoonosanitarias' en el sector secundario, y 'pago de impuestos nacionales' en el sector terciario. Una información adicional que aporta este gráfico es que la mayoría de los trámites son evaluados de un modo más optimista o con menor pesimismo en cuanto a agilidad, por las empresas dedicadas a las actividades de comercio y servicios.

En cuanto a la comparación por zona que se presenta en el **GRÁFICO 30**, se encontró también cier-



**GRAFICO 29. Agilidad de trámites, según sector, empresas formales. Saldos de opinión.**





ta información que puede ser de interés, debido a las importantes diferencias que existen en la percepción de agilidad de trámites por zona. En la zona central y en la paracentral, se perciben más lentos los trámites de aduana, los de devolución de impuestos y todos los trámites del CNR. Asimismo, en el gráfico se aprecia que en general los trámites se perciben más lentos en la zona central y en la paracentral, mientras que comparativamente los trámites son más ágiles en la zona occidental, seguido de la zona oriental.

En cuanto a los trámites que se perciben más ágiles por zona, en la zona occidental, destaca como más expedito el trámite de 'Registro de productos en CNR'; en la zona central la 'Inscripción en el padrón de planillas del ISSS', en la zona paracentral se percibe más ágil el 'Trámite para el pago de impuestos municipales', y finalmente, en la zona oriental es percibido como más ágil el 'Trámite para el pago de impuestos nacionales'.

## 2.2.2 Transparencia en trámites

La Encuesta consultó también acerca de la transparencia con que se realizan los diferentes trámites evaluados. Dicha consulta se realizó también a través de una escala Likert, esta vez con las siguientes cuatro alternativas de respuesta: 'proceso muy transparente', 'proceso transparente', 'hay algo de corrupción' y 'hay mucha corrupción'. Esta pregunta sirvió para evaluar la percepción de posibles comportamientos de corrupción en los distintos trámites evaluados. Con este fin, se construyeron indicadores de porcentajes de valoraciones negativas. Es decir, se calcularon los porcentajes de empresas que consideran que existe algún nivel de corrupción, ya sea poca o mucha, para la realización de cada trámite.

En el **GRÁFICO 31** se presenta el resultado del cálculo de tales indicadores en el dominio de tamaño. Nótese que en todos los trámites hay un porcentaje alto de empresas que percibe corrupción. Los porcentajes más altos de percepción de corrupción corresponden a los 'Trámites para declarar en quiebra o cerrar una empresa', 'Trámites de aduana', 'Pago a proveedores del estado', 'Trámites de devolución de impuestos' y en

los diversos trámites del CNR. Además, se aprecia que la percepción de corrupción en trámites es sistemáticamente mayor entre las empresas pequeñas y micros, y menor entre las empresas medianas y grandes. Por último, cabe señalar que los 'Trámites de aduana' y de 'Pago a proveedores privados por parte del estado', en los que se perciben comportamientos de corrupción, aparecían también como trámites poco ágiles en la sub-sección anterior.

En el **GRÁFICO 32** se muestra el análisis por sectores económicos. Lo que se aprecia en el gráfico es que para aquellos trámites en donde se percibe corrupción en porcentajes mayores, la percepción de corrupción es más frecuente en las empresas del sector primario. La excepción a lo anterior es el trámite de 'Pago a proveedores privados por parte del estado', en donde la percepción de corrupción aparece como proporcionalmente mayor entre las empresas del sector secundario.

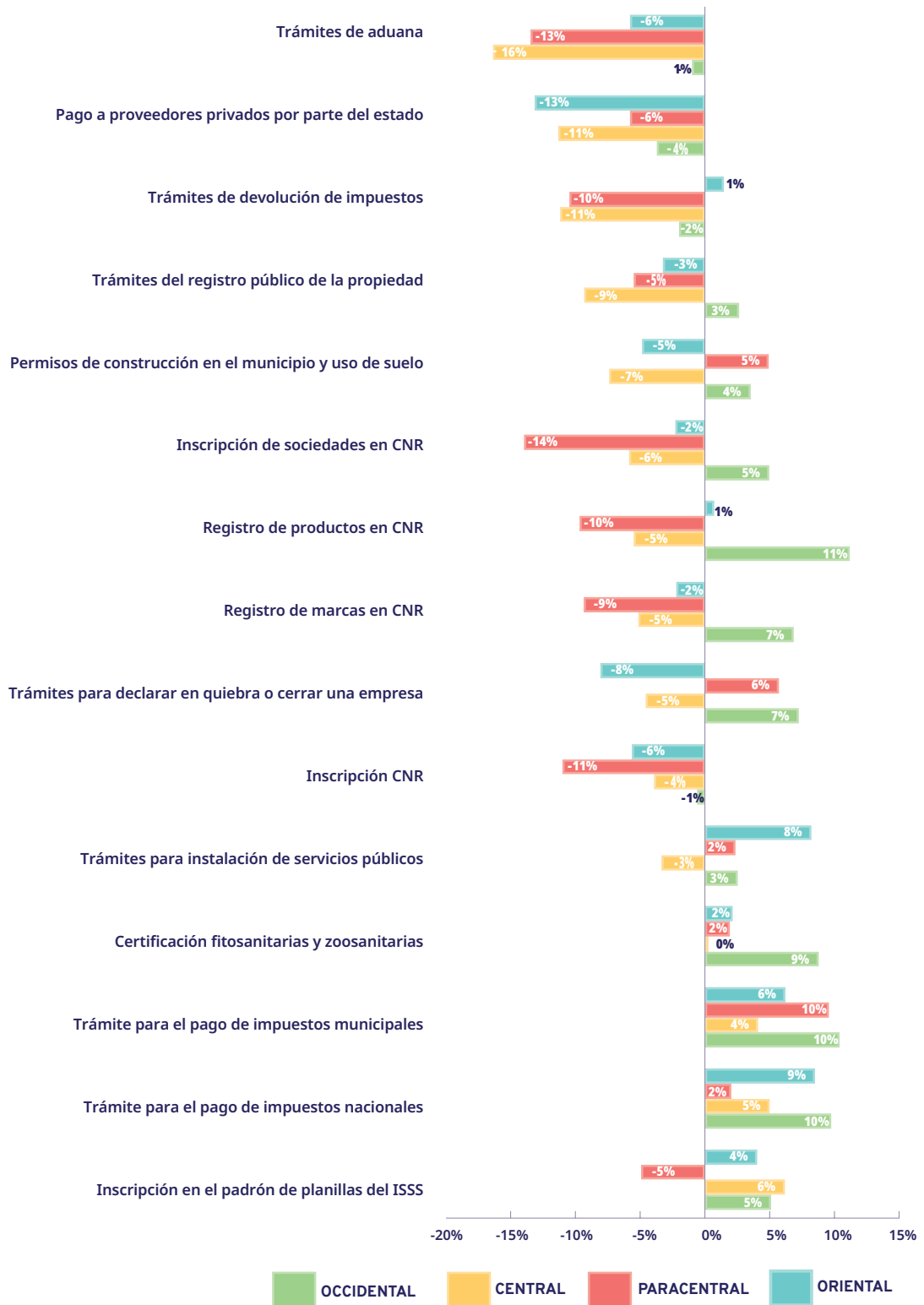
Finalmente, en el **GRÁFICO 33** se presentan los resultados del análisis en el dominio de zona. La nueva información que ofrece este gráfico es que en la zona central existe en promedio una menor percepción de corrupción en trámites. Ello a pesar de que esta zona como ya se indicó antes, es una en las que se percibe una mayor lentitud en los trámites analizados. Por otro lado, se observa que la percepción de corrupción en los 'Trámites para declarar en quiebra o cerrar una empresa' es más frecuente en la zona occidental. Mientras que la percepción de corrupción en los trámites de aduana se observa distribuida en forma muy similar entre las cuatro zonas.

### 2.2.1. Facilidad para iniciar y terminar actividades de una empresa

La facilidad para iniciar actividades formales de una empresa puede contribuir a la creación de empresas nuevas e incluso a la formalización de los negocios informales. Asimismo, la facilidad para cerrar una empresa puede contribuir también a cambiar el giro de un negocio, a los procesos de reconversión, e incluso también a la creación de nuevos negocios más eficientes. Teniendo en cuenta estos argumentos, en la Encuesta se

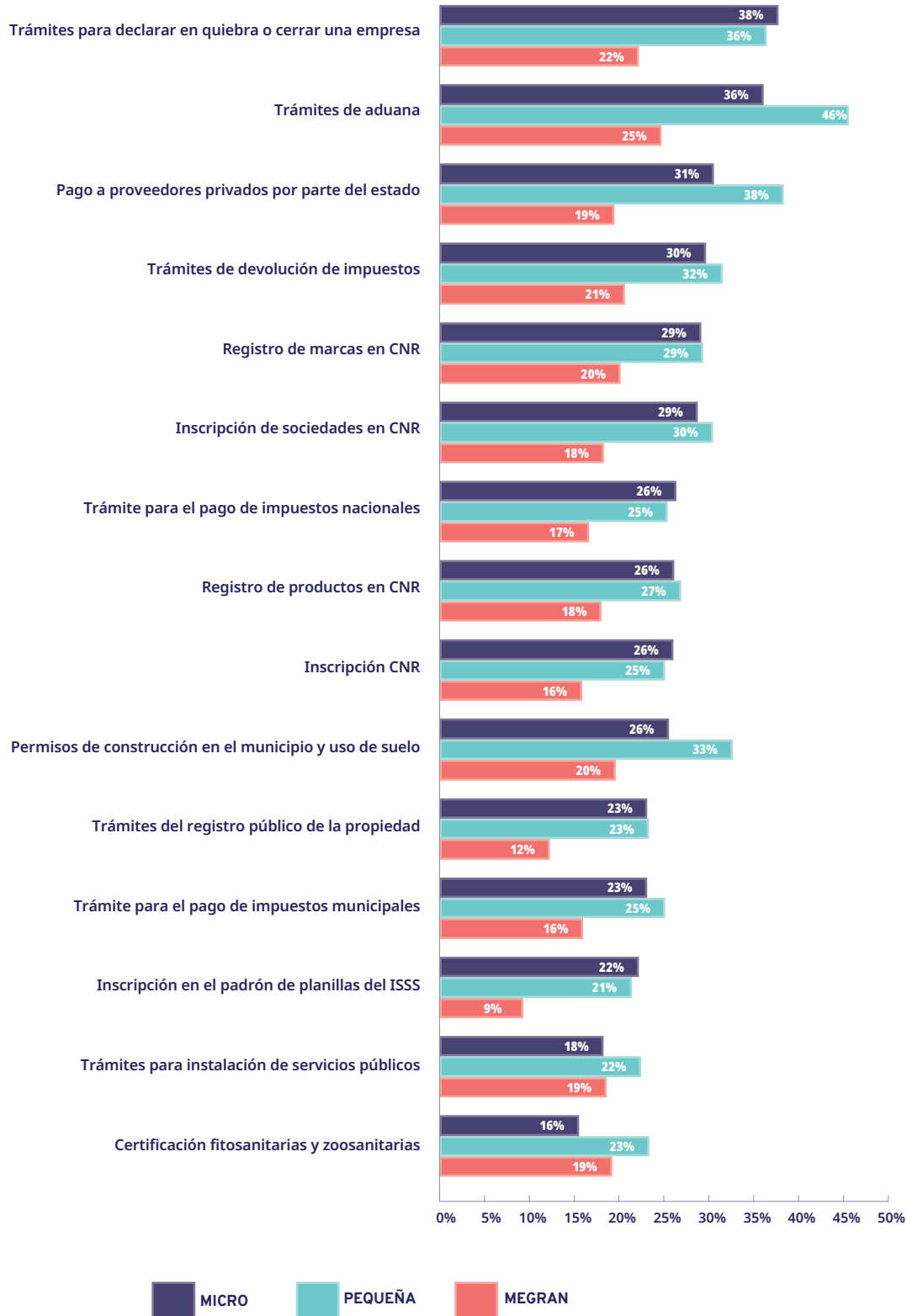


**GRÁFICO 30. Agilidad de trámites, según zona, saldos de opinión**





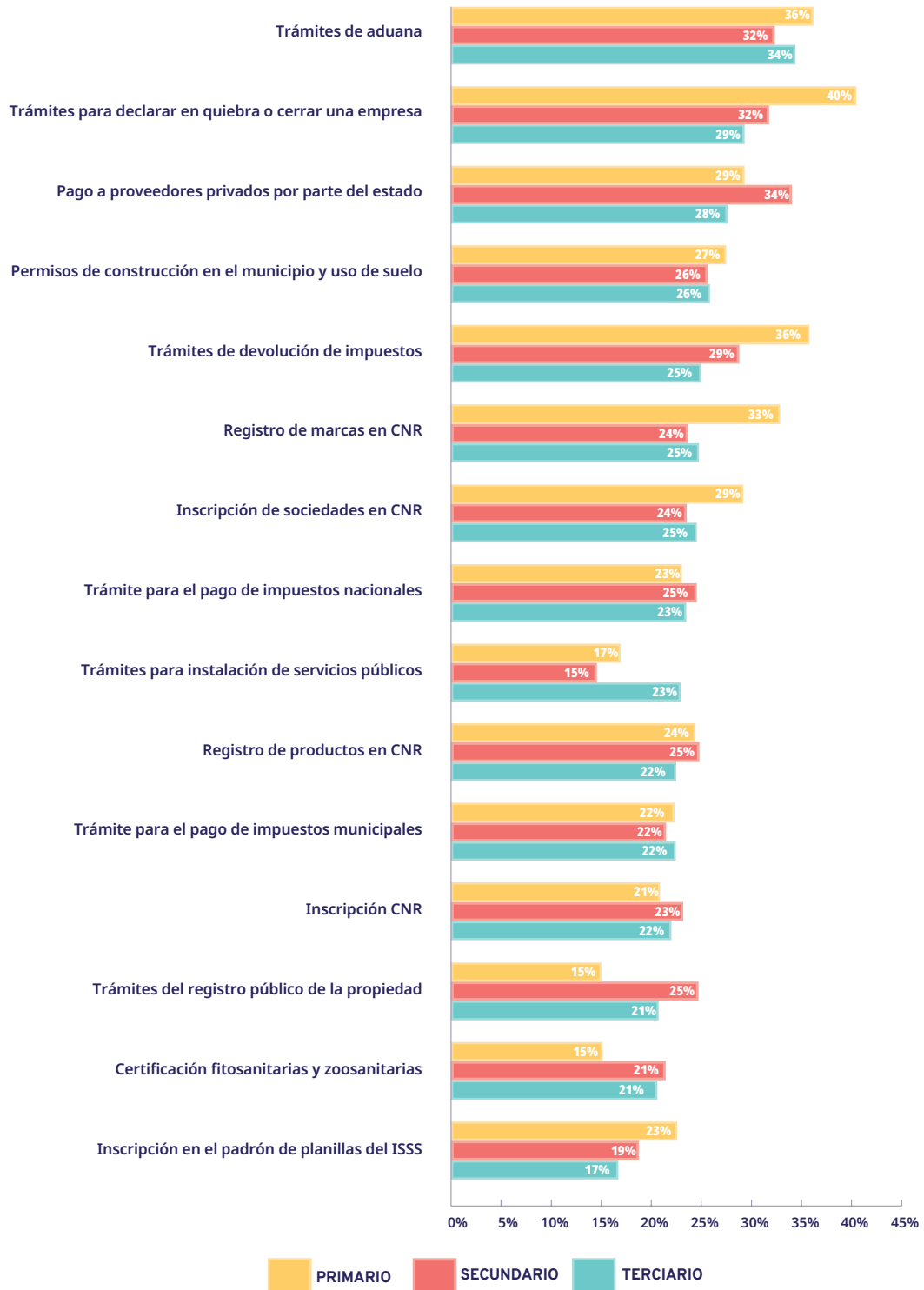
**GRÁFICO 31. Percepción de corrupción en trámites, empresas formales según tamaño. Porcentaje de valoraciones negativas.**



*Nota: En este caso no se realizó una prueba de significancia estadística con respecto a las comparaciones de proporciones, al tratarse de una pregunta de captura múltiple.*



**GRAFICO 32. Percepción de corrupción en trámites, según sector. Porcentaje de valoraciones negativas.**

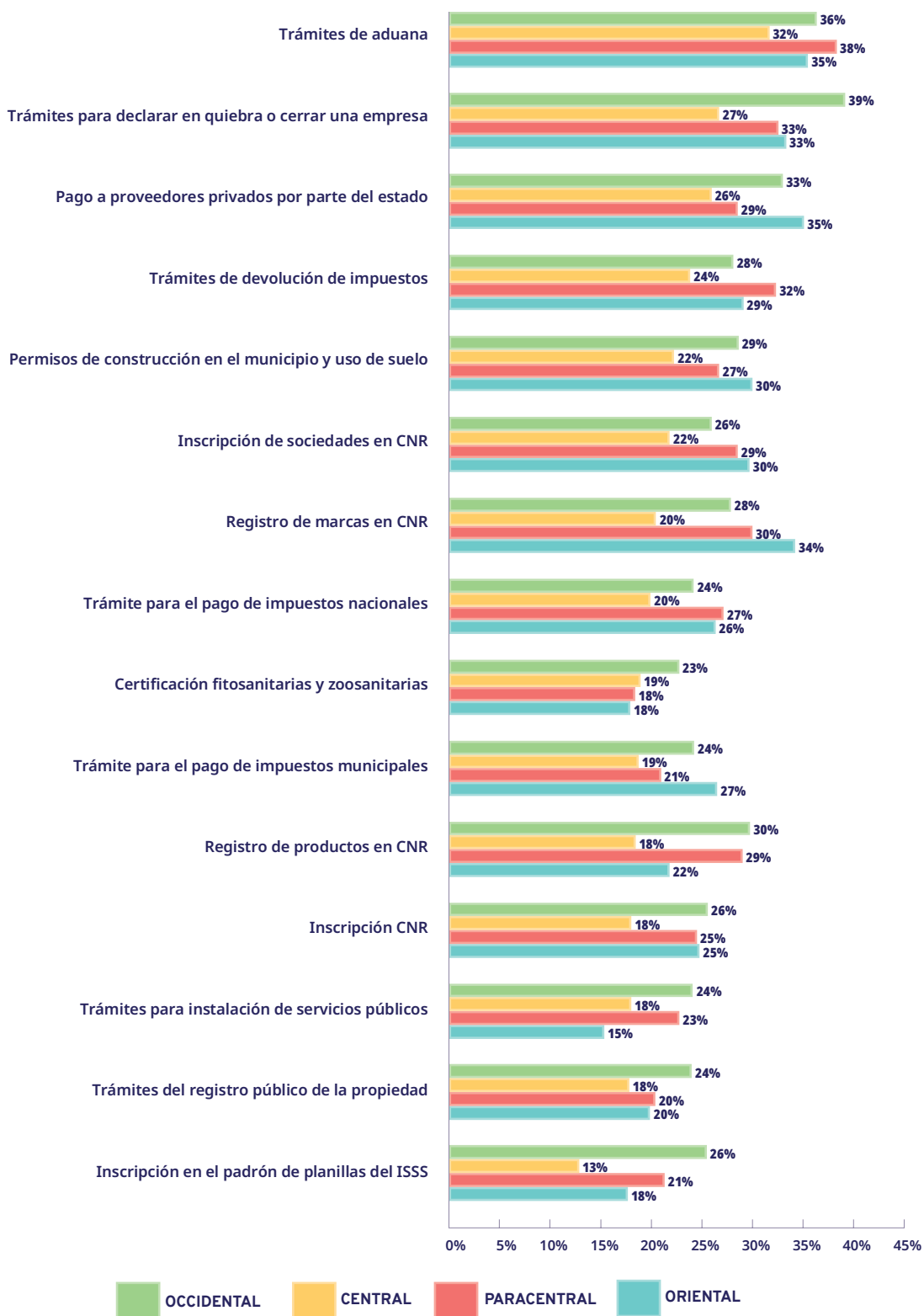


*Nota: En este caso no se realizó una prueba de significancia estadística con respecto a las comparaciones de proporciones, al tratarse de una pregunta de captura múltiple.*





**GRAFICO 33. Percepción de corrupción en trámites, según zona. Porcentaje de valoraciones negativas.**



*Nota: En este caso no se realizó una prueba de significancia estadística con respecto a las comparaciones de proporciones, al tratarse de una pregunta de captura múltiple.*



evaluó que tan fácil o difícil es iniciar operaciones y cerrar una empresa en El Salvador a través de una escala Likert con cinco alternativas: 'muy fácil', 'fácil', 'normal', 'difícil' y 'muy difícil'. Esta información fue recopilada solo para las empresas que en una pregunta previa declararon conocer los procesos de iniciación y de cierre de un negocio formal. A partir de la escala Likert mencionada, se construyeron balances de opinión en la dirección de mayor facilidad.

En el **GRÁFICO 34** se muestran los resultados, los cuáles no son muy alentadores. Para todos los estratos, los saldos de respuesta son negativos, indicando así que los porcentajes de empresas que consideran que es difícil o muy difícil, tanto crear una empresa nueva, como cerrar una existente, superan considerablemente a los porcentajes de empresas que consideran que ambos procedimientos son fáciles o muy fáciles. En el dominio de tamaño, vemos que las empresas micro y pequeñas perciben mayor dificultad para el inicio de operaciones, mientras que las empresas medianas y grandes perciben mayor dificultad para el cierre de una empresa. Por sector económico, destaca que el sector primario es en donde se considera más difícil tanto iniciar actividades, como cerrar las operaciones de una empresa. Finalmente, en el dominio geográfico, se aprecia que en las zonas occidental y oriental se considera más difícil iniciar actividades, mientras que en las zonas central y paracentral encuentran mayor dificultad en el término de operaciones.

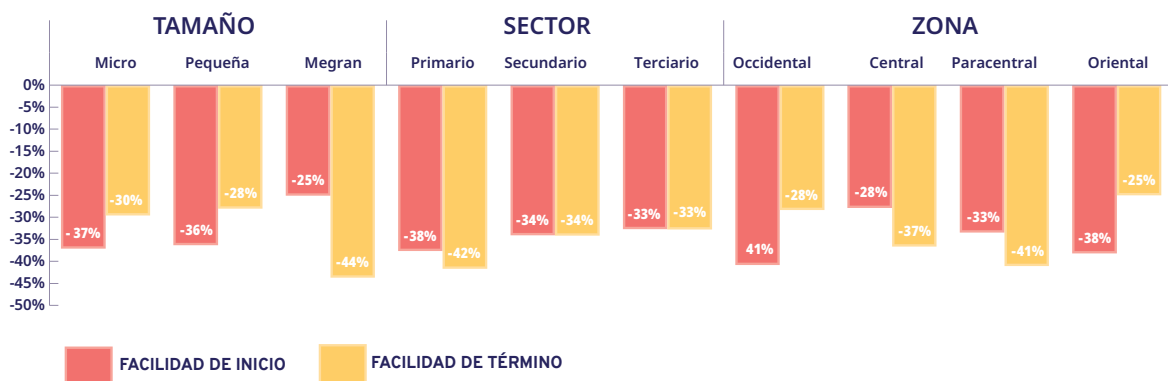
Estos resultados, por supuesto, debería llamar la atención de las instituciones públicas a cargo, para facilitar la creación de nuevos negocios y el cierre de operaciones de las firmas.

## 2.3 Presiones de costos

Un tema importante abordado en la Encuesta, fue la evaluación de las presiones de costos que enfrentan las empresas salvadoreñas. En este ámbito, se evaluaron aspectos tales como: la percepción de las empresas acerca de los costos de algunos insumos que se consideran claves para las operaciones del negocio (ej. la electricidad, los combustibles, el transporte, las comunicaciones y otros); la valoración de la calidad con que se brindan los servicios relacionados a dichos insumos; y se consultó además acerca de la importancia relativa de algunos factores que estarían presionando los costos de operación de la empresa. Esto último con la finalidad de elaborar un ranking de los factores que generan las presiones de costos. A continuación, se presentan los resultados de la evaluación de cada uno de estos aspectos recopilados en la Encuesta.

### 2.3.1 Importancia relativa de los insumos en los costos totales

**GRÁFICO 34. Facilidad de inicio y término de operaciones según tamaño, informalidad, sector, y zona. Saldos de opinión.**





Para conocer acerca las percepciones que tienen las empresas acerca del nivel de costos que les generan los servicios que fueron evaluados, la información se capturó a través de una pregunta en escala Likert con cinco alternativas que valoran que tan altos son los costos de dichos insumos. Estas cinco alternativas fueron: 'muy bajo', 'bajo', 'normal', 'alto' y 'excesivo'. Para sintetizar los resultados de respuesta se calcularon balances de opinión en la dirección de mayores costos. Es decir, estos balances se encuentran contruidos como promedios ponderados, donde las alternativas de respuesta toman valores de -1, -0.5, 0.5 y 1, del mismo modo como ya se explicó para otros análisis similares.

En el **GRÁFICO 35** se presentan los resultados de tales balances de opinión en el dominio de tamaño. Como se observa en el gráfico, para todos los costos analizados los saldos de opinión son positivos, lo cual es de esperar, ya que las empresas suelen percibir que todos los precios de los bienes y servicios que insumen son altos. No obstante, este resultado nos informa acerca de cuáles son los bienes y servicios insumidos por las empresas, que son considerados por estas como de mayores costos relativos. El gráfico nos muestra que los insumos percibidos por las empresas como de precios relativamente más altos son los de transporte de carga aéreo, transporte de carga marítimo, y del suministro de electricidad. Sin embargo, el orden de estos varía según el tamaño de la empresa. Las empresas medianas y grandes perciben como más alto el costo de la electricidad, seguido del transporte aéreo y en tercer lugar el marítimo. Para las empresas, micro, pequeñas e informales, en cambio, se percibe más costoso el transporte de carga aéreo, seguido del transporte de carga marítimo y en tercer lugar la electricidad.

En cuanto a los resultados de importancia relativa de los costos según los sectores de actividad económica, estos se muestran en el **GRÁFICO 36**. La información adicional que surge del análisis por sector económico, es que en el sector de las actividades secundarias es donde se perciben más altos los costos de todos los insumos analizados a excepción del costo de transporte de carga aéreo y marítimo, los cuales son percibidos como más costosos en el sector primario.

En cuanto al análisis por zona, tal como se aprecia en el **GRÁFICO 37**, no existen diferencias muy marcadas en los balances de opinión. Se destaca que los costos de los insumos consultados, se perciben como más caros en las zonas paracentral y oriental.

### 2.3.2 Insatisfacción con la calidad de los servicios e insumos claves

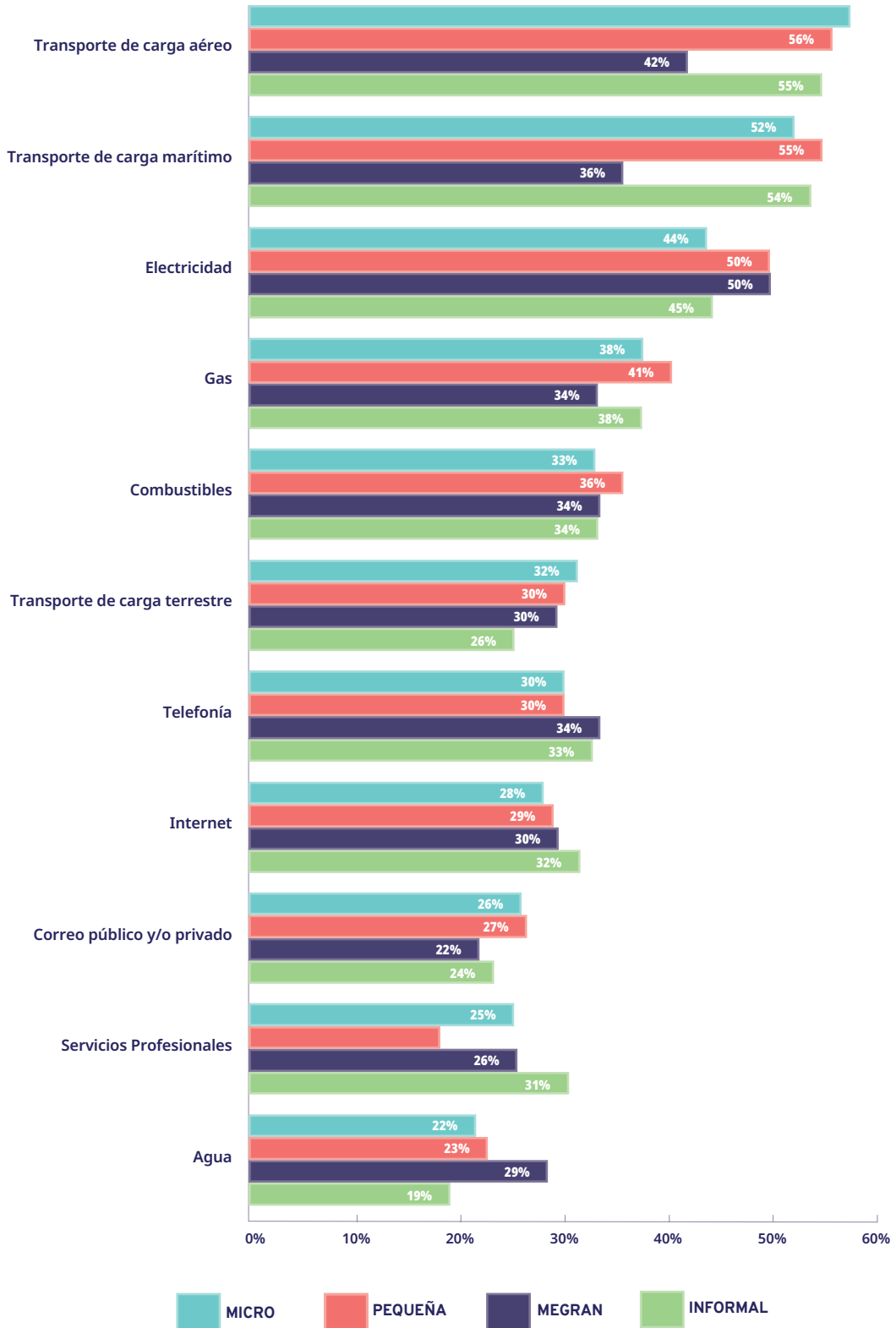
Acerca de los mismos insumos claves comentados en la sub-sección anterior, se analizó también el nivel de insatisfacción que existe con la calidad de los servicios que los proveen. Lo cual fue consultado a través de una escala Likert de cinco alternativas, que va desde muy satisfecho hasta muy insatisfecho. El grado de insatisfacción se capturó a través del porcentaje de empresas que declararon sentirse insatisfechas o muy insatisfechas con la calidad de dichos servicios. En el **GRÁFICO 38** se muestran los porcentajes de respuestas que declaran insatisfacción con la calidad de tales servicios, según tamaño de empresa e informalidad. En el gráfico vemos que, en primer lugar, que la insatisfacción con la calidad de los servicios e insumos claves es mayor entre las empresas medianas y grandes para todos los insumos consultados. Llama la atención, asimismo, que el servicio de electricidad que es percibido como uno de los más costosos, es a su vez un servicio donde existe altos niveles de insatisfacción.

En el **GRÁFICO 39** por su parte, se presentan los resultados del análisis en el dominio de los sectores económicos. En el gráfico no se observan marcadas diferencias de insatisfacción entre los servicios e insumos según los sectores económicos. Con respecto a este gráfico solo resta indicar que los porcentajes de insatisfacción con respecto a los servicios de transporte aéreo, terrestre y marítimo, son mayores para las empresas del sector primario y terciario.

En el análisis por zona que se presenta en el **GRÁFICO 40**, la información adicional a destacar es que existe un gran porcentaje de insatisfacción en la zona oriental con el servicio transporte de carga marítima y aérea, y en la zona central con el servicio gas y transporte de carga terrestre. En las

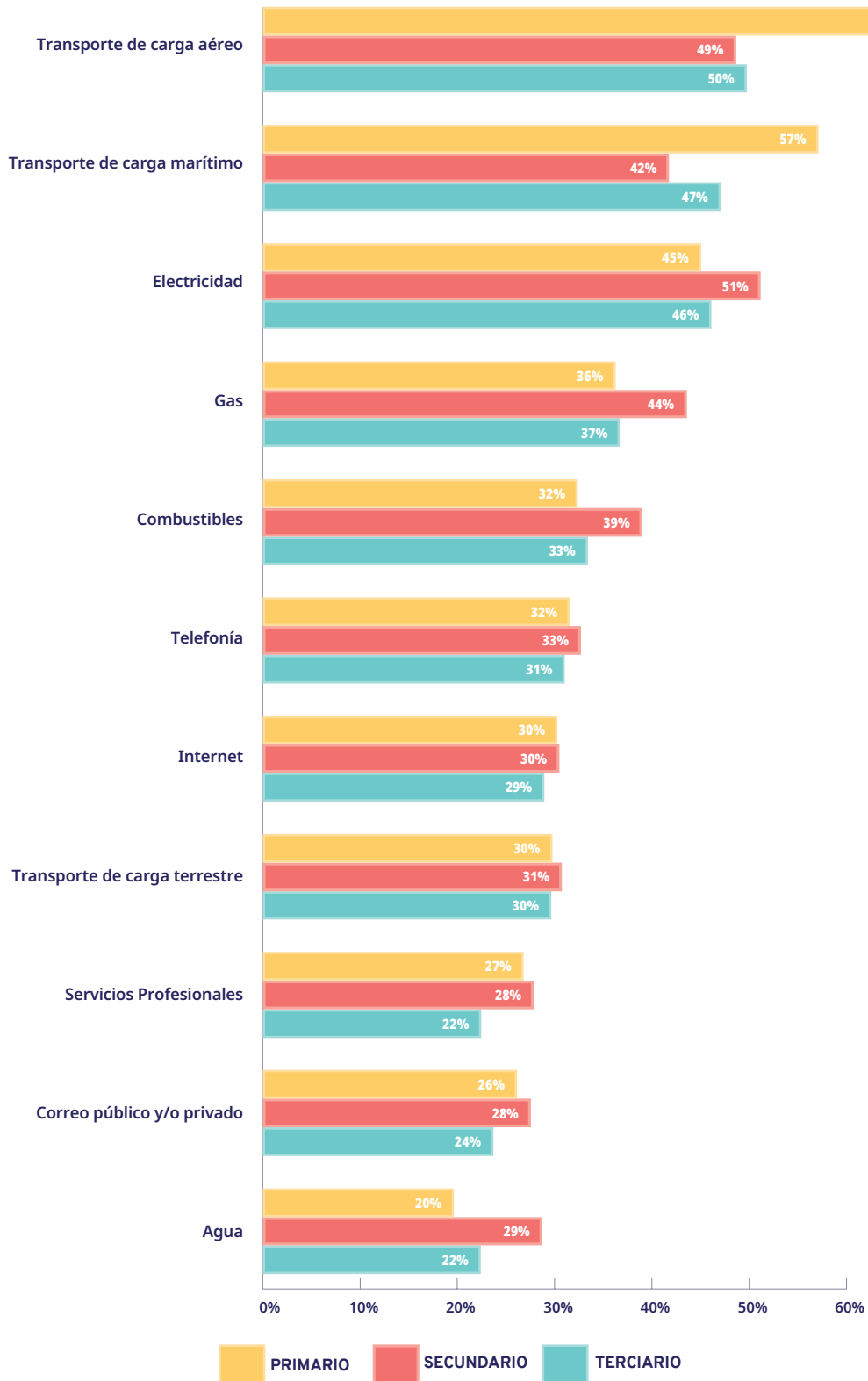


**GRAFICO 35. Percepción de costos de insumos claves según tamaño e informalidad. Saldo de opinión.**



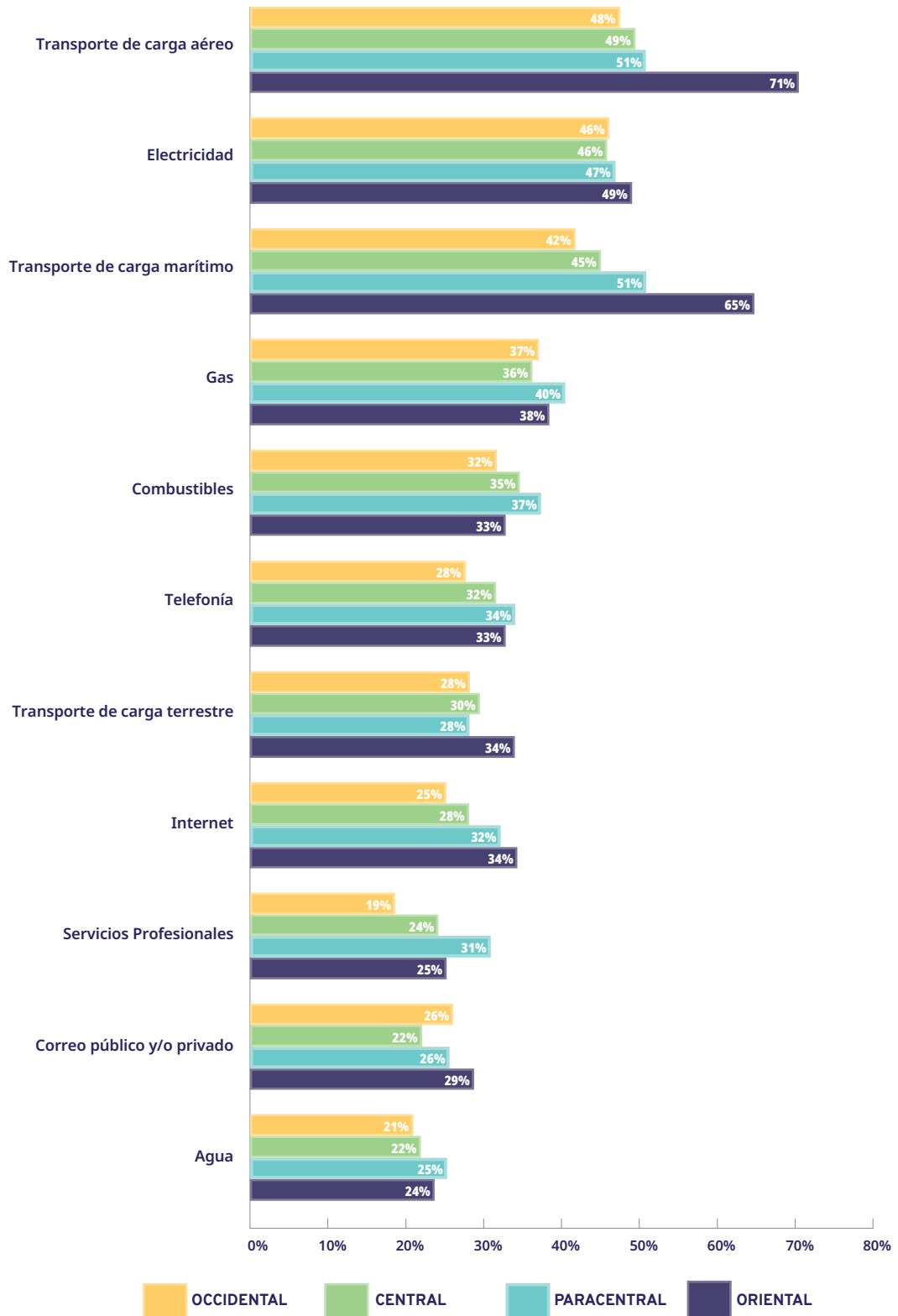


**GRAFICO 36. Percepción de costos de insumos claves según sector. Saldo de opinión**



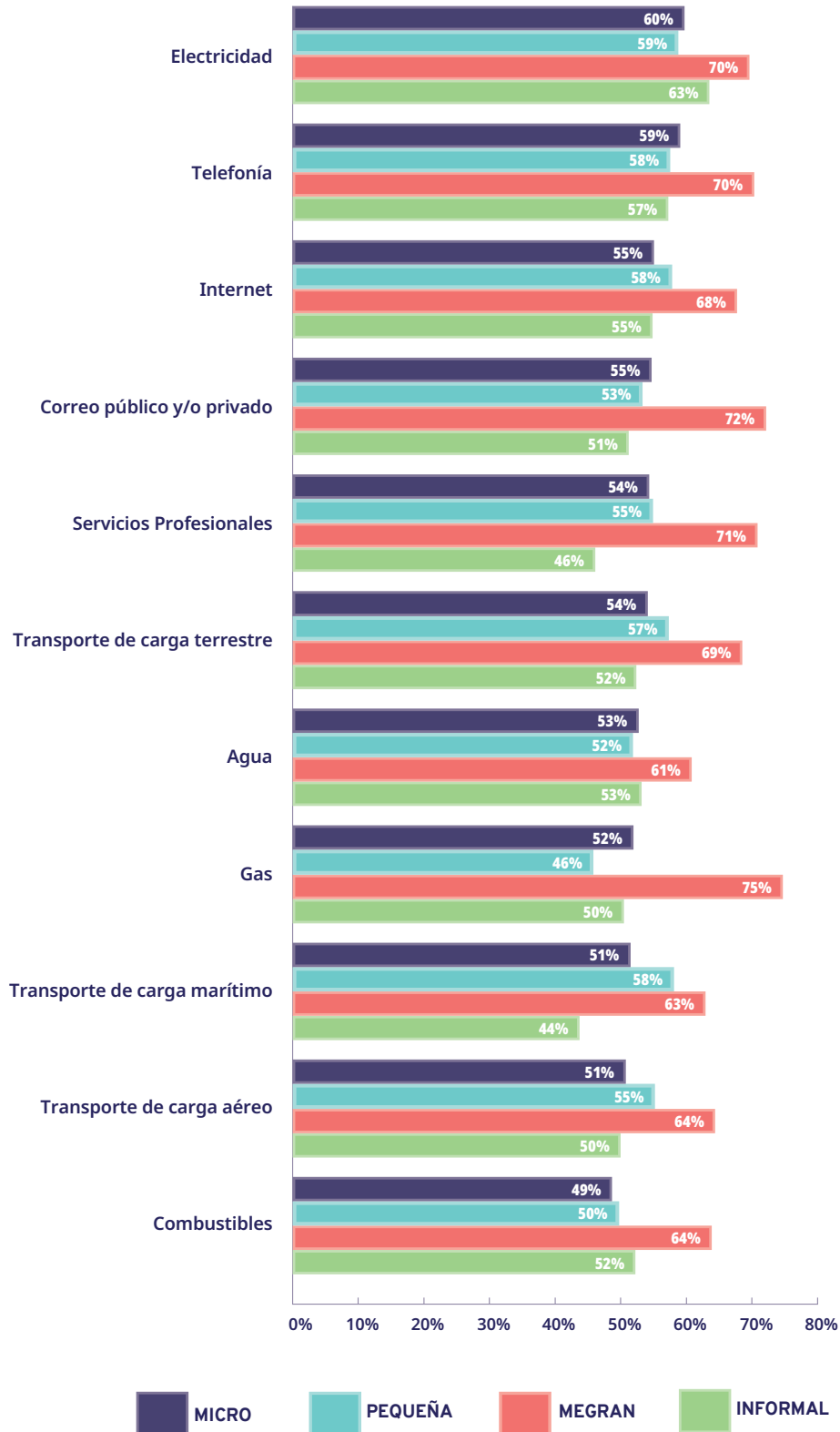


**GRAFICO 37. Percepción de costos de insumos claves según zona, saldos de opinión.**



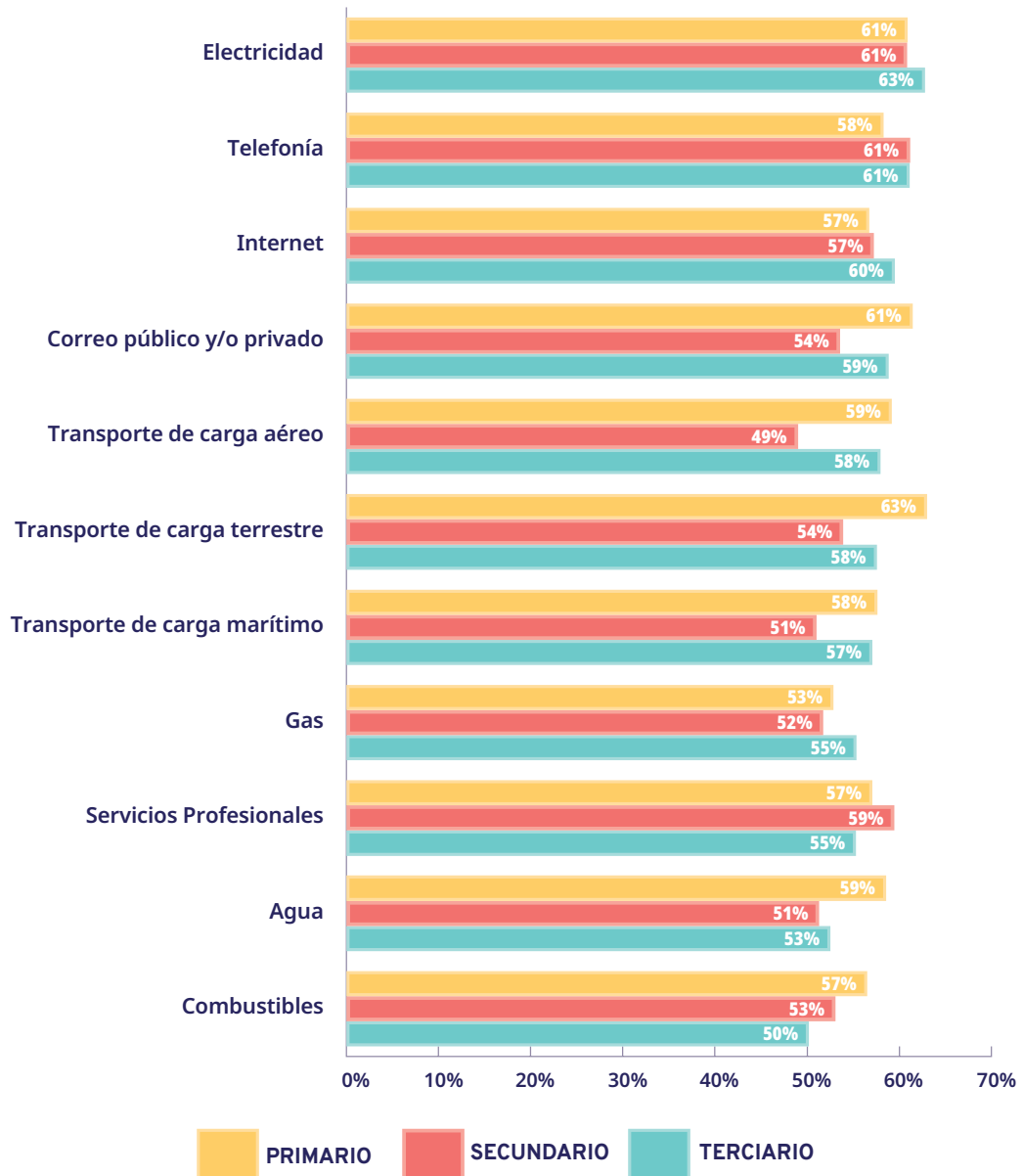


**GRÁFICO 38. Insatisfacción con la calidad de los servicios según tamaño de empresas e informalidad. Porcentaje de valoraciones negativas.**





**GRAFICO 39. Insatisfacción con la calidad de los servicios según sector. Porcentaje de valoraciones negativas.**



otras dos zonas, el mayor descontento es con el servicio de electricidad.

### 2.3.3 Factores que presionan los costos de producción

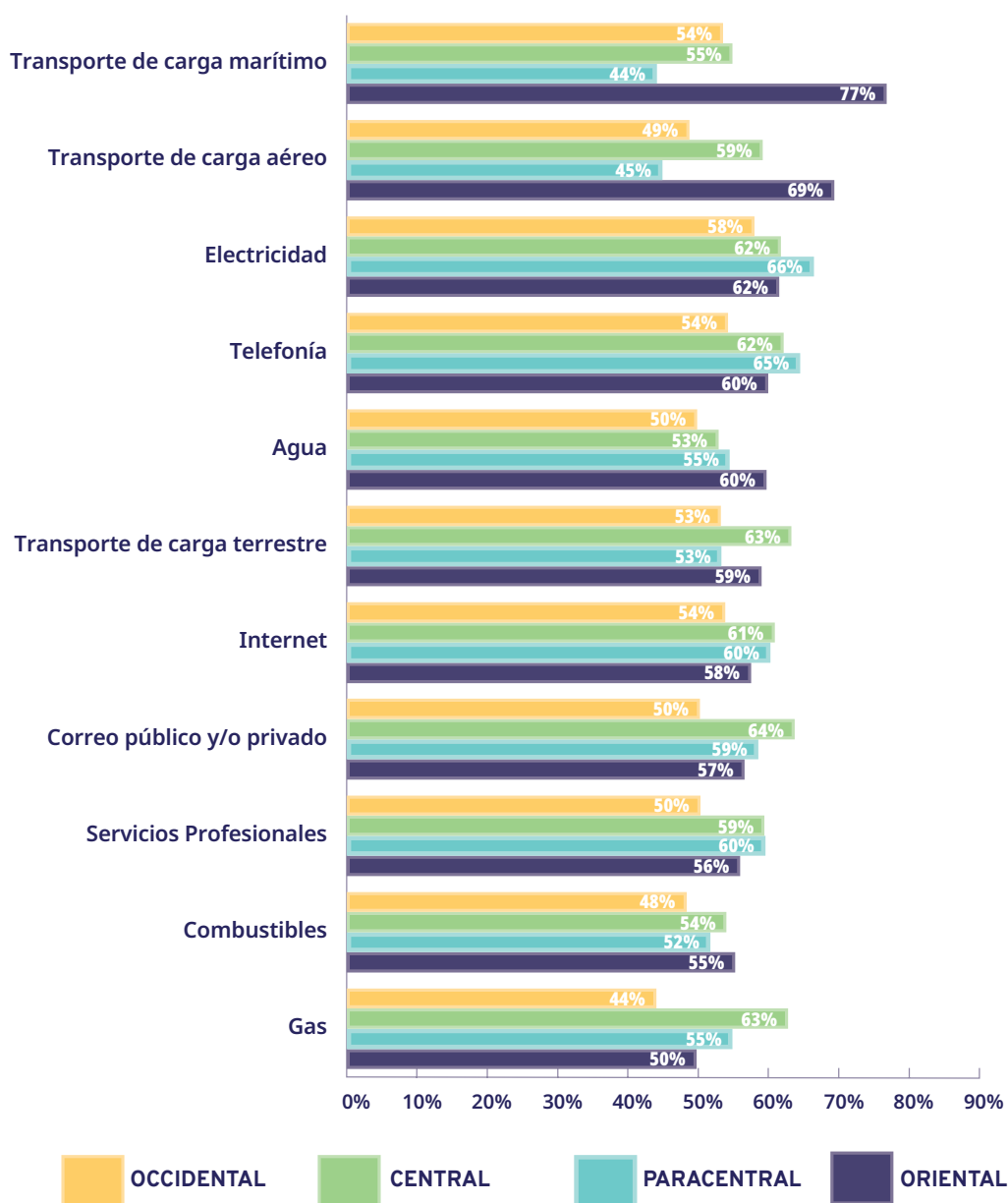
A partir de un listado de variables que hipotéticamente podrían afectar los costos de producción de la empresa, en la Encuesta se solicitó a los en-

trevistados que seleccionaran en orden de importancia, cuál es el primero, el segundo, y el tercero de los factores que efectivamente ejercen más presión sobre sus costos de producción. Por este procedimiento se forzó a los entrevistados a construir un orden jerárquico de la importancia de dichos factores, el cual por construcción es transitivo y completo. Para resumir luego los resultados de este bloque de preguntas, se elaboró un índice de porcentajes ponderados en donde el primer





**GRAFICO 40. Insatisfacción con la calidad de los servicios según zona. Porcentaje de valoraciones negativas.**



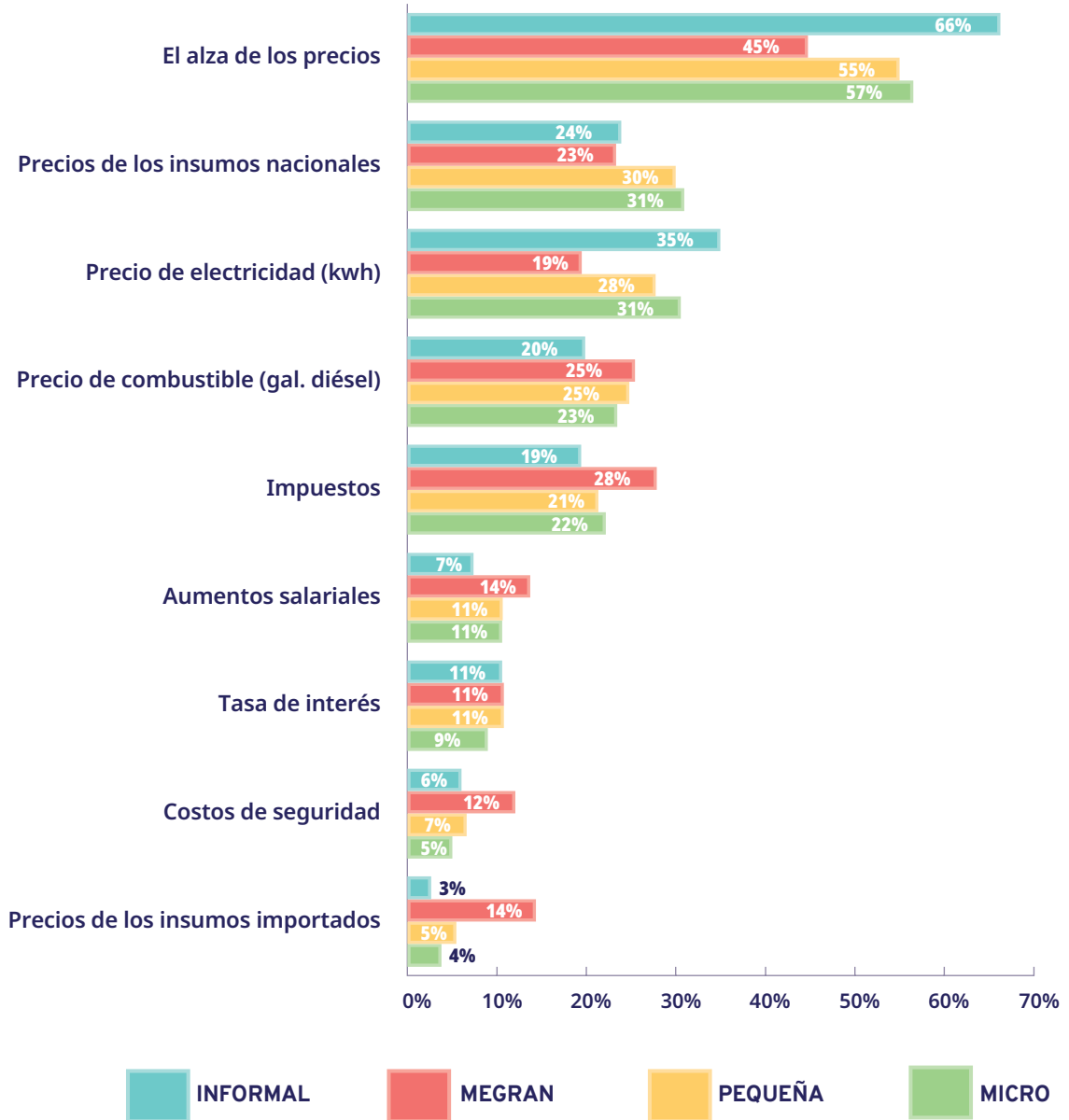
factor en importancia pondera 1, el segundo 2/3, y el tercero 1/3. De manera que, si todos los entrevistados seleccionaran el mismo factor en primer lugar, su índice sería 100%.

En el **GRÁFICO 41** se presentan los resultados del cómputo anteriormente descrito según tamaño e informalidad. Vemos que, para los estratos evaluados, el factor que más presión ejerce sobre los costos de producción es el alza de los precios,

siendo mayor la sensibilidad al alza de los precios en las microempresas y en los negocios informales. Luego, un segundo factor de importancia que interviene en las presiones de costos corresponde a los precios de los insumos nacionales en las empresas micro y pequeñas, el 'precio de la electricidad (kwh)' entre los negocios informales, y los 'impuestos' entre las empresas medianas y grandes.



**GRAFICO 41. Factores que aumentan el costo de producción según tamaño e informalidad, respuestas ponderadas**



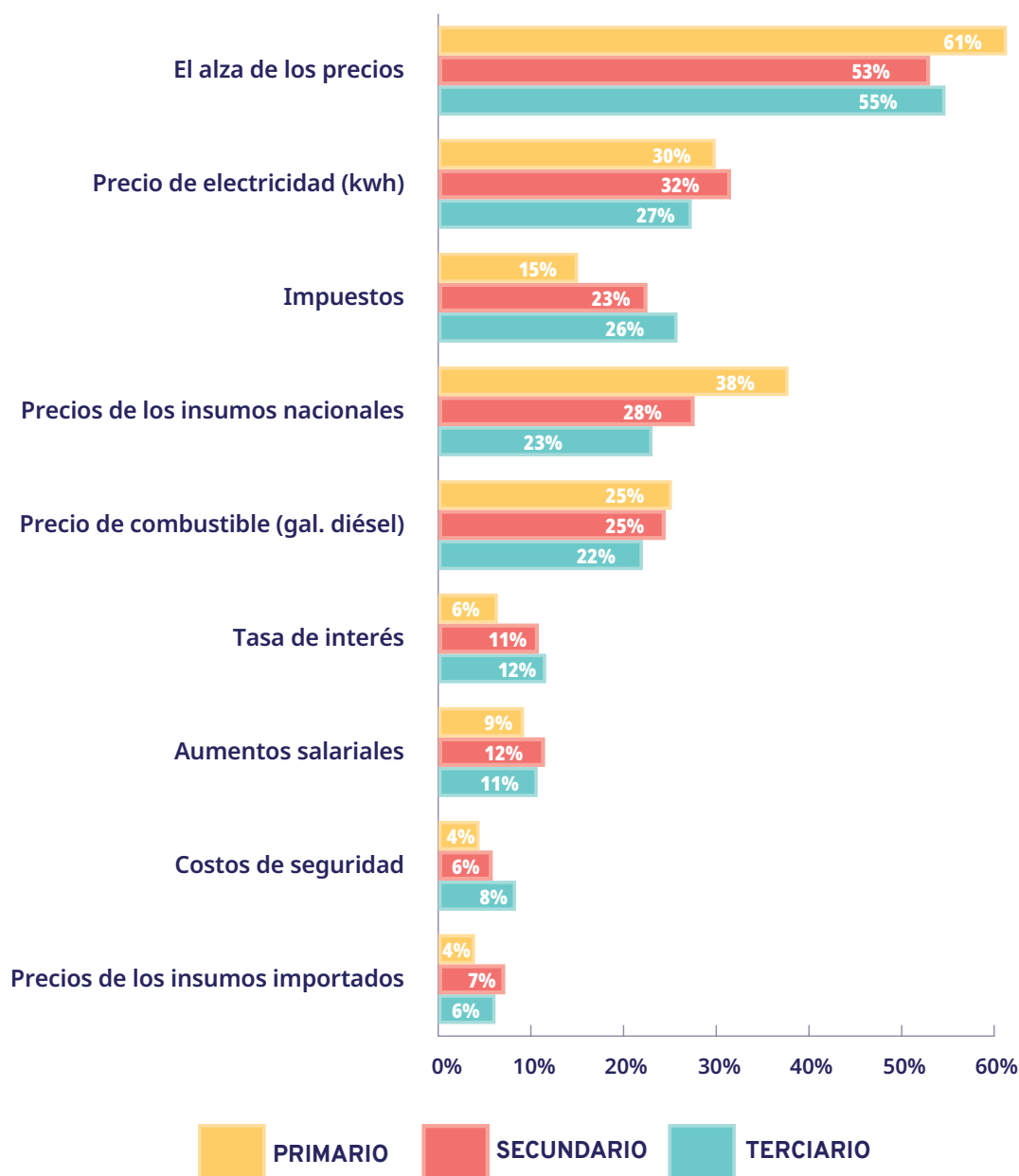
Por sector de actividad, en el **GRÁFICO 42**, se observa con más claridad que el alza de los precios es el factor que más presión ejerce sobre los costos de producción, ya que como vemos, en los tres sectores, este ítem supera el 50% ponderado. Con respecto al factor 'precio de la electricidad', este corresponde al segundo factor en importancia en el sector secundario y el sector terciario. Mientras que, el 'precio de los insumos nacionales' se ubi-

ca en segundo lugar en importancia en el sector primario.

Finalmente, el **GRÁFICO 43** presenta el resultado según la localización geográfica. En el gráfico observamos que independiente de la zona, el factor de alza de los precios, es el que se muestra con mayor presión sobre los costos. Sin embargo, se observan algunas diferencias por zona, en rela-



**GRAFICO 42. Factores que aumentan el costo de producción según sector, respuestas ponderadas**



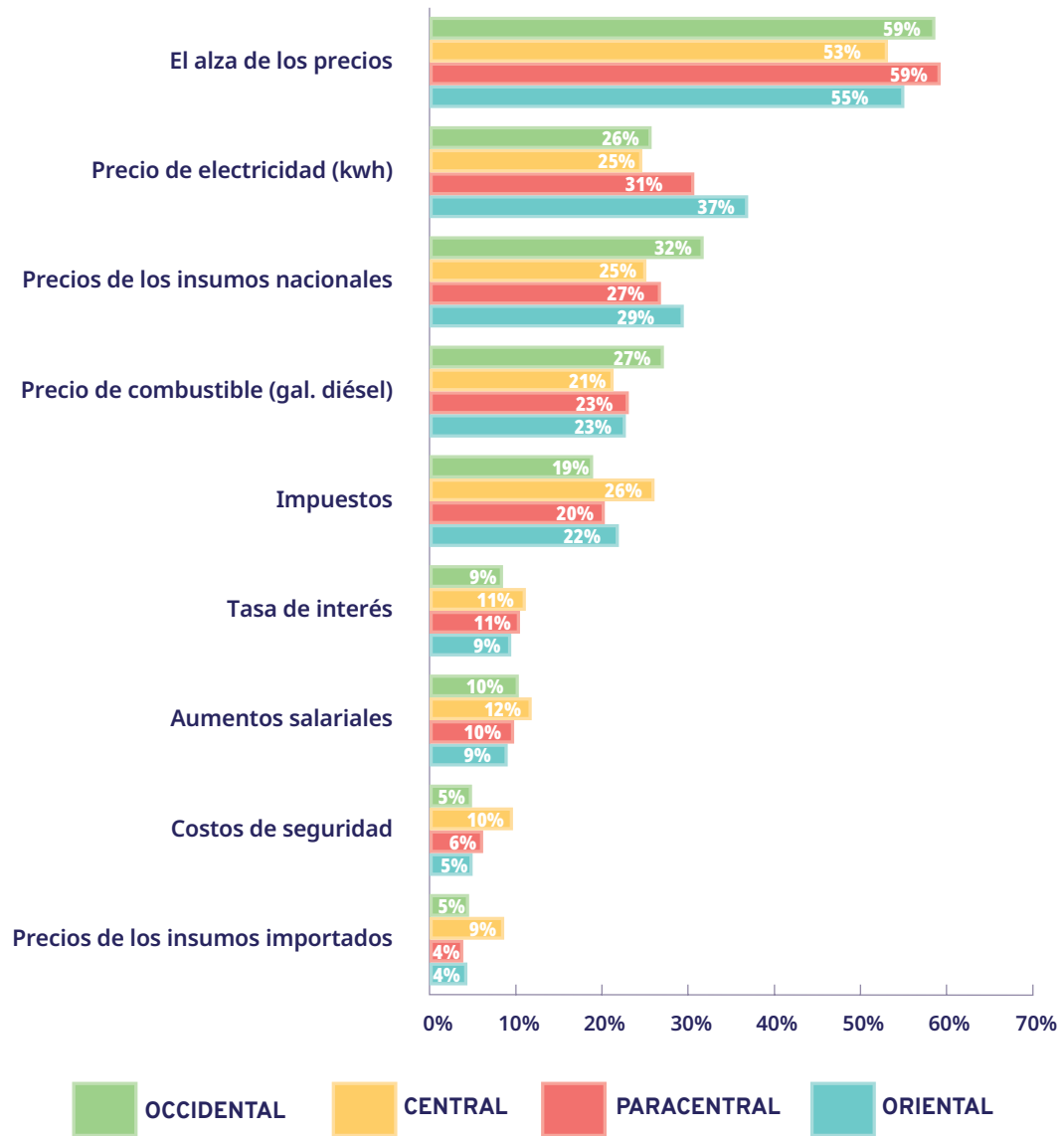
ción al ranking que ocupan otros factores. Así, para las zonas paracentral y oriental, en segundo lugar, se ubica el precio de electricidad, mientras que, para las zonas central y occidental, el segundo factor en importancia corresponde a los impuestos y los precios de los insumos nacionales, respectivamente.

## 2.4 Capital humano

El capital humano es un factor clave para el desarrollo empresarial y del país, ya que, sin él, las empresas no serían capaces de competir en forma exitosa, ni tampoco de innovar y desarrollarse para incorporarse en las redes locales y globales de creación de valor. Teniendo en cuenta la relevancia de este factor para el éxito y el desarrollo empresarial, la Encuesta consultó sobre tres as-



**GRAFICO 43. Factores que aumentan el costo de producción según zona, respuestas ponderadas**



pectos del capital humano que podrían afectar el desempeño de las empresas de El Salvador: en primer lugar, en cuál nivel de preparación educativa existe mayor dificultad para conseguir trabajadores ; segundo, acerca de la valoración que tienen las empresas salvadoreñas sobre la calidad de la educación pública en lo concerniente a preparar a las personas de manera adecuada para insertarse al mercado laboral; y tercero, que tan interesada estaría la empresa en participar en un programa donde los jóvenes al mismo tiempo que reciben clases en un instituto o universidad, acu-

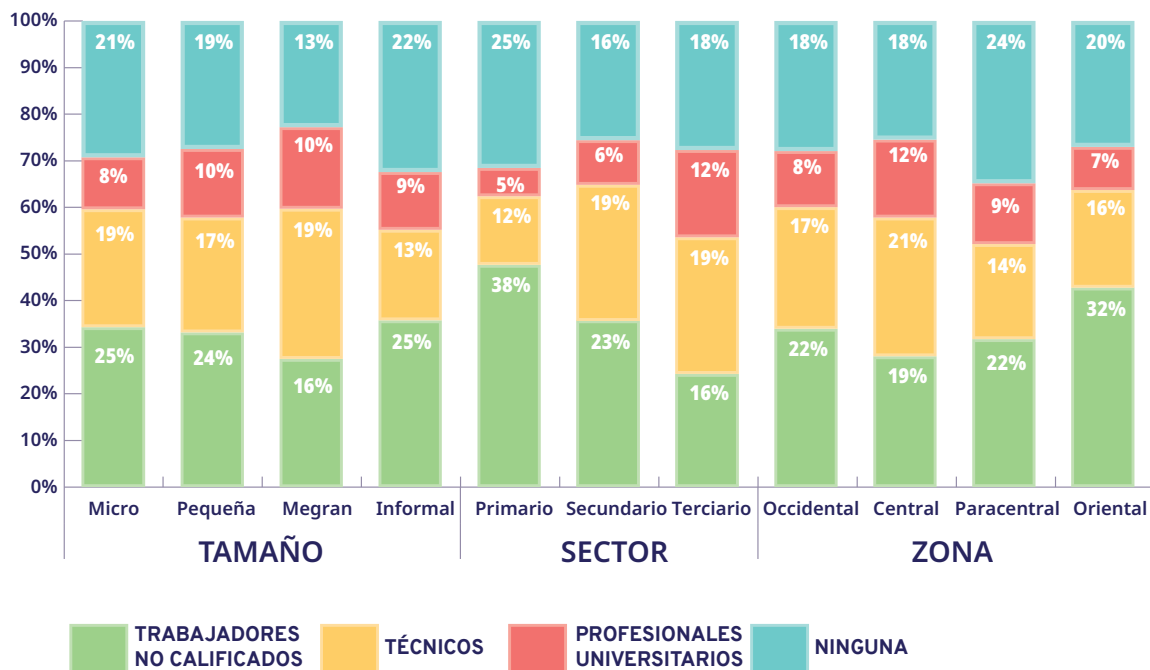
den a la empresa a realizar prácticas profesionales. Este modelo se conoce como formación dual.

### 2.4.1 Dificultad para encontrar trabajadores según categoría ocupacional

En el **GRÁFICO 44** se resumen los resultados de la primera consulta descrita en el párrafo anterior, para todos los dominios de análisis. Estos resultados simplemente corresponden a los porcentajes



**GRÁFICO 44. Dificultad para obtener trabajadores por categoría ocupacional según tamaño, informalidad, sector, y zona. Porcentajes**



Nota: Los cruces de variables que se presentan en este gráfico son estadísticamente significativos al 1% (el valor p es de 0 a tres dígitos).

seleccionados para cada categoría. Vemos que, si nos abstraemos de los porcentajes de respuesta para la opción 'ninguna', la categoría ocupacional más difícil de encontrar para las empresas micro, pequeñas e informales son los trabajadores no calificados. Este resultado aparentemente se presenta contradictorio, ya que los trabajadores no calificados, son abundantes en el mercado de trabajo salvadoreño. Sin embargo, este resultado puede tener su explicación por el lado de la demanda y no por el lado de la oferta. Esto es, a pesar de que en el mercado laboral salvadoreño es alta oferta de trabajadores no calificados, del lado de la demanda al mismo tiempo, los trabajadores no calificados son los más requeridos entre las empresas micro, pequeñas e informales. Así que, cuando estos negocios experimentan dificultades para encontrar empleados idóneos, estos son justamente del tipo de empleados que más demandan, es decir, los no calificados.

Por su parte, para las empresas medianas y grandes, el tipo de empleados que

más les cuesta encontrar en el mercado corresponde al personal técnico, seguido de los trabajadores no calificados. En el caso de este segmento de empresas, posiblemente se les dificulta más frecuentemente encontrar personal técnico porque lo demandan mucho y en el mercado laboral salvadoreño hay escasez relativa de oferta de este tipo de personal. Sin embargo, a este segmento de empresas le cuesta también encontrar trabajadores no calificados idóneos, porque los demandan altamente y posiblemente no encuentran del tipo que necesitan. Posibles explicaciones de esto pueden venir de dificultades para encontrar trabajadores no calificados con algunas características deseadas, tales como: alto nivel de esfuerzo, confiabilidad, honradez, iniciativa, cierta capacidad para seguir instrucciones y hacer cálculos matemáticos básicos, etcétera. Aunque con los datos de la Encuesta no fue posible corroborar tal hipótesis, dado que en la encuesta no se consultaron esos temas. Otros posibles factores pudieran estar relacionados con este desajuste entre oferta y demanda de trabajadores no calificados para este



tipo de empresas, puede deberse a bajos salarios o a fricciones comunes en el mercado laboral.

En la comparación por actividad económica, se observa una mayor escasez de personal técnico en los sectores secundario y terciario. El sector secundario es también el que denota a su vez la mayor dificultad para encontrar este tipo de trabajadores. Mientras que el sector primario por su parte, es el que reciente en mayor proporción la escasez de trabajadores no calificados. Finalmente, en el dominio de la ubicación geográfica, lo que destaca, es que encontrar profesionales universitarios y técnicos es más difícil en la zona central, lo que implica que esta es la zona de mayor demanda de capital humano calificado.

## 2.4.2 Valoración de la calidad de la educación pública del país

Para evaluar la calidad de la educación pública del país respecto de cumplir su rol frente al mercado laboral, se les pidió a los entrevistados calificar con una nota a la educación pública salvadoreña en sus diferentes niveles, en lo concerniente a si brindan una formación y preparación adecuada para la inserción de los jóvenes al mercado laboral. Las empresas debieron calificar a la educación primaria, la educación técnica secundaria, la formación técnica (ITCA-FEPADE e INSAFORP) y la educación universitaria, a través de una escala de 1 a 10, siendo 10 la nota más alta y 1 la más baja. Los resultados resumieron a través de puntajes promedios.

En el **GRÁFICO 45** se muestran los resultados promedios de las calificaciones obtenidas para cada tipo de educación según tamaño e informalidad. Para facilitar el análisis, las empresas micro y pequeñas fueron agrupadas en la categoría MyPe's. Llama la atención que en ningún nivel de educación pública del país obtuvo una nota promedio mayor que 8. Se observa, asimismo, que el nivel de educación mejor evaluado, independiente del estrato, corresponde a la educación universitaria, seguido de la formación técnica. Mientras que a la calidad de la educación primaria del país se le asignó en promedio la calificación más baja.

En los Gráficos 46 y 47 mientras tanto, se presentan los resultados para los dominios de sector económico y zona geográfica. La nueva información que aporta el **GRÁFICO 46** es que el sector primario posee una mejor valoración de la educación pública salvadoreña en todas las categorías y que además valora más que los otros sectores la educación primaria y secundaria. Ello se explicaría posiblemente a que el sector primario es el que emplea una proporción mayor de trabajadores menos calificados y porque este sector es el que percibe mayor escasez de este tipo de trabajadores. En cuanto a los resultados por ubicación geográfica presentados en el **GRÁFICO 47**, se aprecia que la zona oriental posee una valoración un poco más alta de todos los niveles de educación del país. Mientras que la zona central, por el contrario, es la que posee las valoraciones promedio más bajas para todos los niveles de educación.

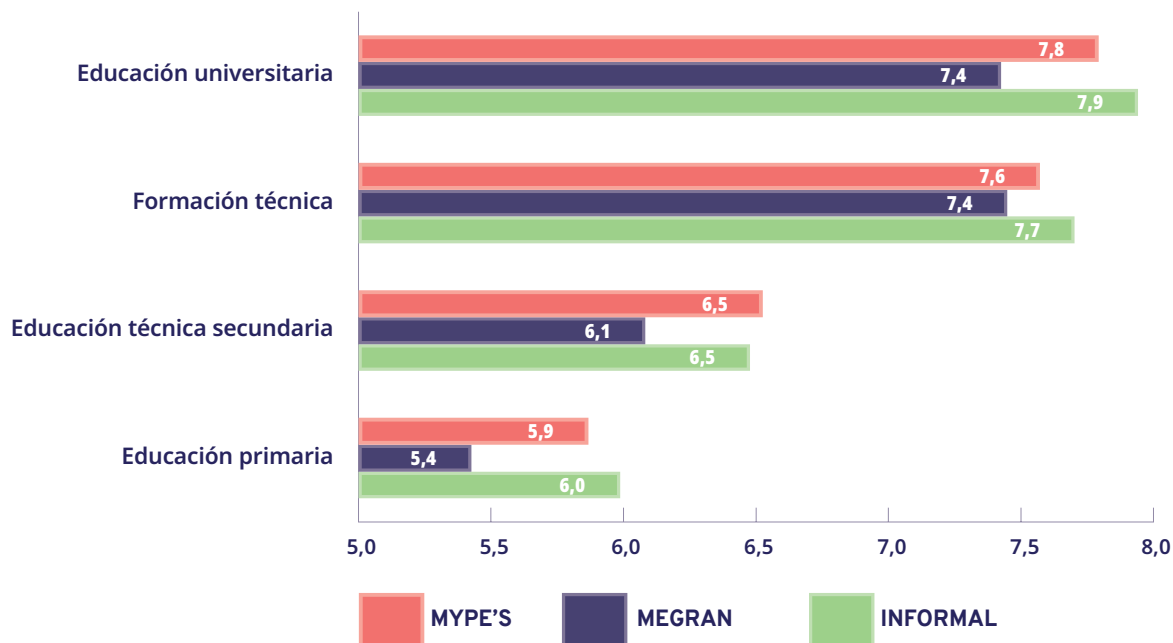
## 2.4.2 Interés en programas de formación dual

Se entiende por programas de formación dual, la modalidad de aprendizaje combinada entre la empresa y las instituciones educativas. Para evaluar el interés en programas de formación dual, se les pidió a los entrevistados calificar que tan interesado estaría su empresa en participar en un programa donde los jóvenes al mismo tiempo que reciben clases en un instituto o universidad, vienen a su empresa a realizar prácticas profesionales. Tal grado de calificación se capturó a través de una escala Likert de cinco alternativas, en donde la valoración del interés en programas de formación dual va desde 'totalmente sin interés' hasta 'muy interesado'. Para sintetizar los resultados se calcularon balances de opinión, contruidos nuevamente como promedios ponderados, donde las alternativas de respuesta toman valores de -1, -0.5, 0, 0.5 y 1, del mismo modo como ya se explicó anteriormente para otros análisis.

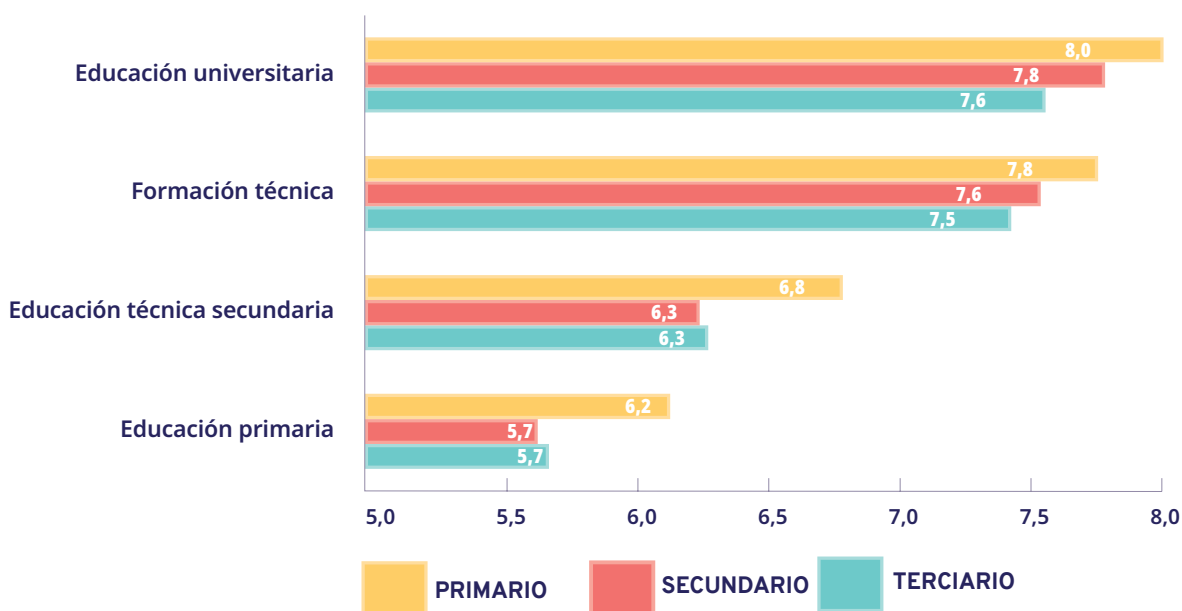
En cuanto al interés de las empresas en programas de formación dual, los resultados presentados en el **GRÁFICO 48** revelan que en general existe un mayor porcentaje de interés, que, de desinterés por este tipo de programas, a excepción del resultado para los negocios informales.



**GRÁFICO 45.** Valoración de la educación pública para inserción laboral, según tamaño y formalidad. Puntajes promedio (escala 1 al 10).



**GRÁFICO 46.** Valoración de la educación pública para inserción laboral, según sector. Puntajes promedio (escala 1 al 10).

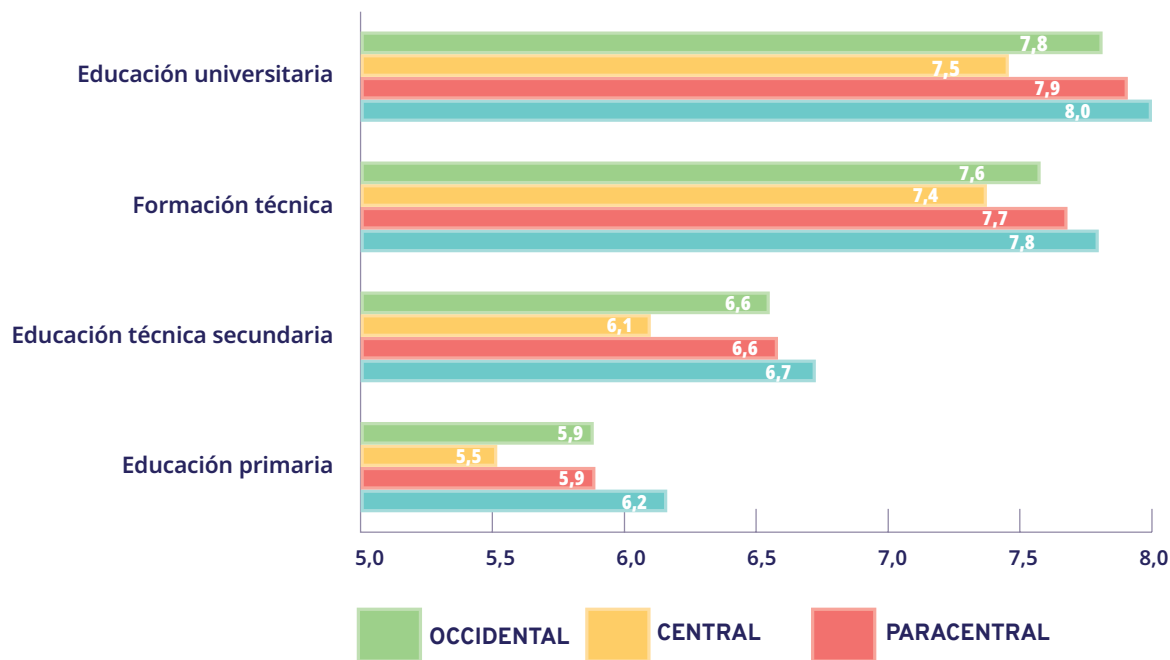


Ello se sabe porque los saldos de opinión son positivos para todos los estratos, a excepción de los negocios informales. Por tamaño de empresas se observa claramente que, a mayor tamaño de las empresas formales, mayor es el interés de partici-

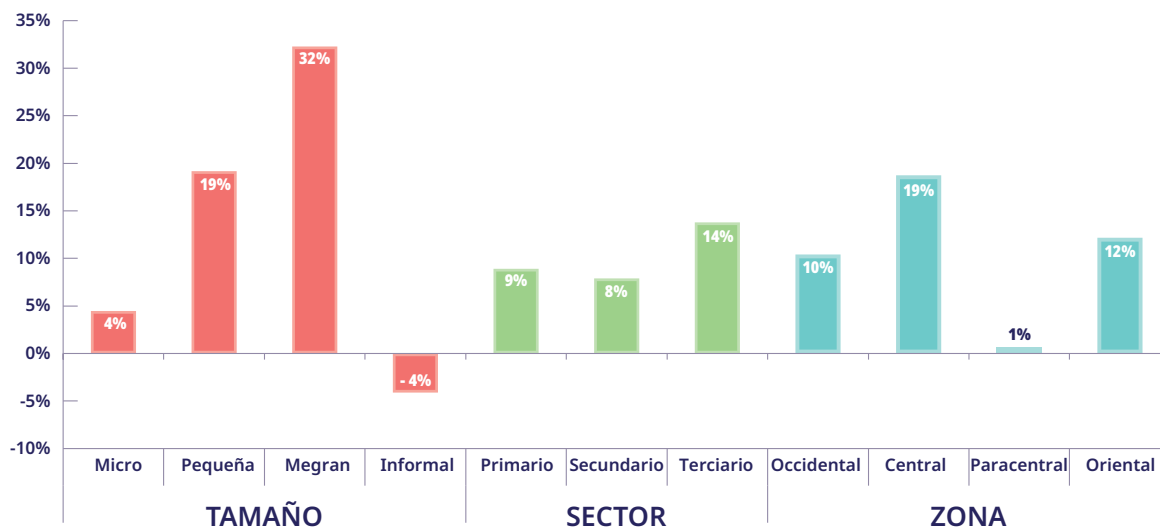
par en este tipo de programas de prácticas profesionales. Mientras que en las empresas informales el saldo de opinión es negativo, por ende, en este segmento de unidades de negocios no existe interés en estos programas.



**GRÁFICO 47.** Valoración de la educación pública para inserción laboral, según zona.  
Puntajes promedio (escala 1 al 10).



**GRÁFICO 48.** Interés por programa de jóvenes universitarios (prácticas profesionales) según tamaño, informalidad, sector, y zona. Saldos de opinión.



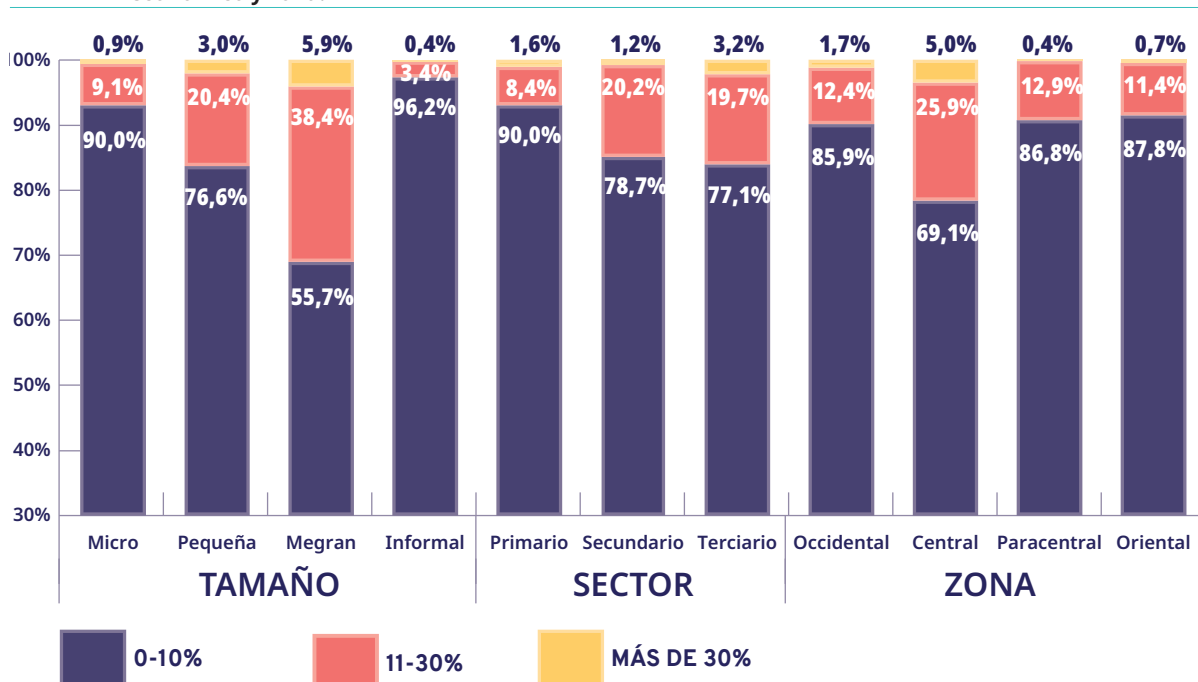
Por sector de actividad se observa un mayor balance de interés por este tipo de programas entre las empresas del sector terciario. En el dominio de zona mientras tanto, se tiene un mayor balance de interés por este tipo de programas en la zona central. Mientras que la zona paracentral

presenta al respecto un saldo de opinión positivo, pero casi nulo, denotando así un interés muy leve en promedio, hacia los programas de formación dual.





**GRÁFICO 49. Gasto en seguridad como porcentaje de los costos operacionales según tamaño, formalidad, sector económico y zona.**



## 2.5 Seguridad del entorno

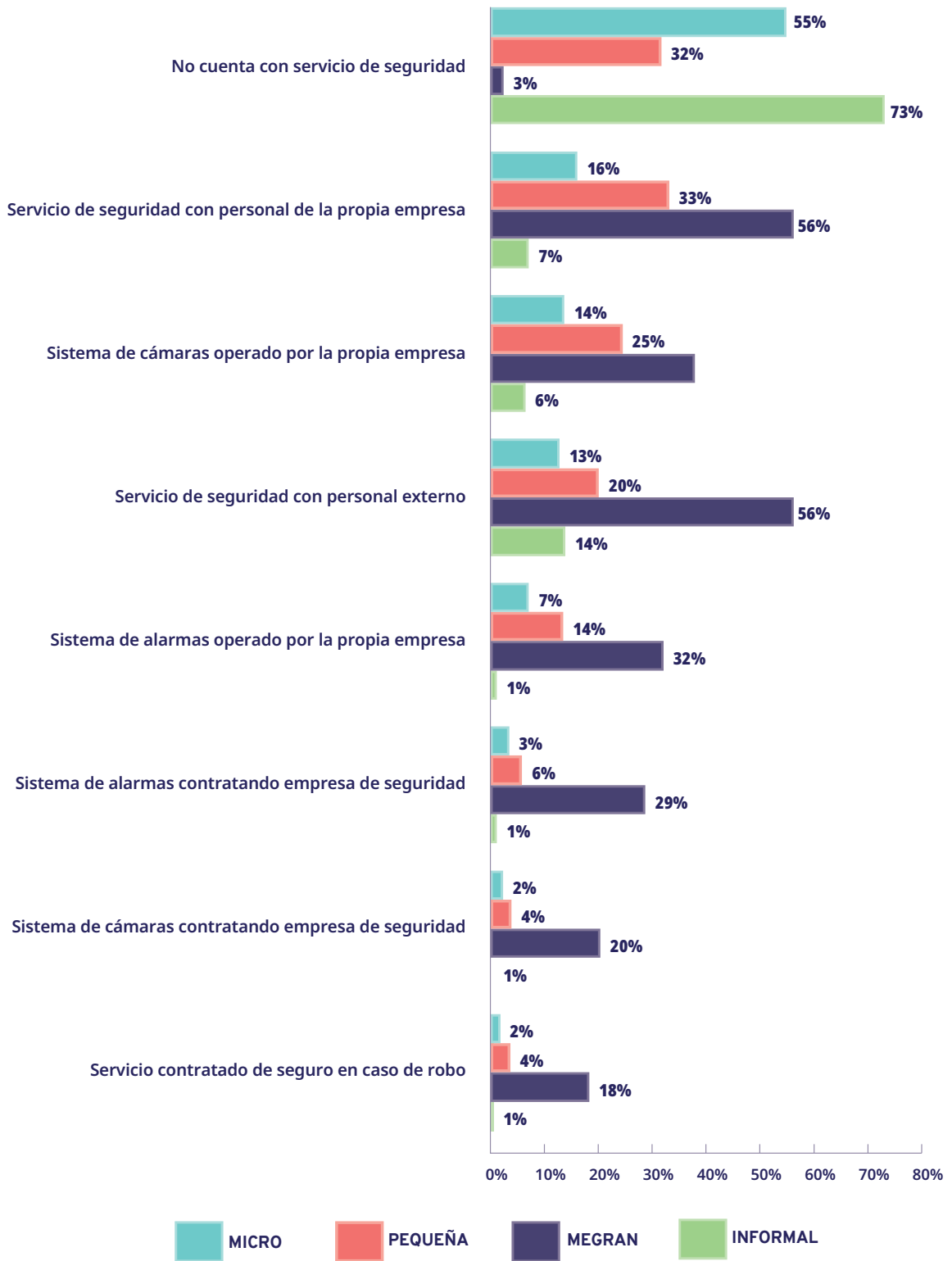
La seguridad es un factor clave para el desarrollo empresarial y del país, ya que, un entorno delictivo impide el buen funcionamiento de los negocios y pone en riesgo los activos, las existencias, así como la integridad física y moral de los directivos y empleados de las organizaciones. Teniendo en cuenta la relevancia de este factor para el buen desempeño y desarrollo empresarial, la Encuesta consultó sobre tres aspectos relacionados con el tema de la seguridad. En primer lugar, se consultó sobre qué porcentaje de los costos operacionales gastan usualmente las empresas en servicios de seguridad. En segundo lugar, se consultó, acerca de los sistemas de seguridad con que cuentan las empresas en la actualidad. Esta consulta se hizo dando a elegir de una lista de sistemas de seguridad que podrían estar utilizando. Y, en tercer lugar, se consultó acerca de cuál sería el sistema de seguridad que les gustaría adquirir en caso de no contar con ningún servicio de seguridad operando en la actualidad.

### 2.5.1 Gasto en seguridad

Para conocer porcentaje de los costos operacionales de la empresa se gastan usualmente en servicios de seguridad, se formuló la pregunta para que fuese respondida en rangos. Los resultados se presentan en el **GRÁFICO 49**. En el gráfico se observa que a pesar de que la mayoría de las empresas gastan 10% o menos de sus costos operacionales en seguridad, se tiene también un porcentaje importante de empresas que gastan porcentajes mayores en este ítem de costos. Por ejemplo, entre las empresas medianas y grandes hay un 44% para las cuales el gasto en seguridad representa más del 10% de sus costos operacionales. Para este segmento de empresas inclusive se detecta que un 6% de ellas gasta más del 30% de sus costos operacionales en servicios de seguridad. Entre las empresas pequeñas se aprecia asimismo que casi la cuarta parte de ellas gasta más del 10% de sus costos operacionales en seguridad. Mientras que en las microempresas y en los negocios informales son menores los porcentajes de empresas cuyos costos operacionales en seguridad superan el 10%. La tendencia que se observa en el dominio



**GRAFICO 50. Tipos de sistemas de seguridad que posee la empresa según tamaño e informalidad.**





de tamaño, es que, a mayor tamaño de la empresa, mayor es también el porcentaje que ocupa el gasto de seguridad dentro de sus costos operacionales. Por sectores económicos, se aprecia que el gasto en seguridad tiene mayor importancia en los costos operacionales de las empresas localizadas en las actividades de comercio y servicios, seguido de las empresas del sector secundario. Mientras que entre las empresas del sector primario solo un 10% de ellas gasta más del 10% de sus costos operacionales en seguridad.

En el dominio territorial es notorio que las empresas de la zona central son las que gastan más en seguridad como porcentaje de sus costos operacionales. Lo cual, posiblemente tiene relación con que la zona central concentra mayor actividad delictiva, por estar situada en esa zona la capital, San Salvador.

### 2.5.2. Sistemas de seguridad que poseen las empresas

Para conocer los sistemas de seguridad que utilizan las empresas salvadoreñas, a los entrevistados se les dio a escoger entre las alternativas de un listado de siete posibles sistemas de seguridad. En el **GRÁFICO 50** se presentan los resultados de tal consulta según tamaño e informalidad de las empresas. Lo primero que destaca en el gráfico es que la mayoría de las microempresas y de los negocios informales no cuenta con un servicio especializado de seguridad, lo cual hace suponer que la mayoría de dichos negocios se cuidan solos directamente por la vigilancia de sus propios dueños. Por otra parte, entre las microempresas y negocios informales que sí usan servicios especializados de seguridad, los más utilizados son: servicios de seguridad con personal externo, con personal de la propia empresa y sistemas de cámaras de seguridad operados por la propia empresa.

En el caso de las empresas medianas y grandes, la mayoría de ellas utiliza servicios de seguridad con personal externo y con personal de la propia empresa. Un porcentaje importante de empresas del segmento Megran utiliza también sistemas de alarmas y sistemas de cámaras, ya sea operado

por la propia empresa o contratado a través de un proveedor externo.

Finalmente, entre las empresas pequeñas, casi un tercio de ellas opera sin ningún sistema especializado de seguridad, al igual que la mayoría de las microempresas y de los negocios informales. Mientras que, entre las que utilizan algún tipo de sistema de seguridad, los más utilizados son: servicios de seguridad operados con personal de la propia empresa, sistemas de cámaras de seguridad operados con personal de la propia empresa, servicios de seguridad operados con personal externo y sistemas de cámaras de seguridad operados también por la propia empresa.

En el **GRÁFICO 51** se presentan los resultados por sector económico. En la ilustración se observa que en el sector primario cerca de dos tercios de las empresas no cuentan con servicios especializados de seguridad. Mientras que las empresas del sector terciario son las que utilizan más frecuentemente los diversos sistemas especializados de seguridad.

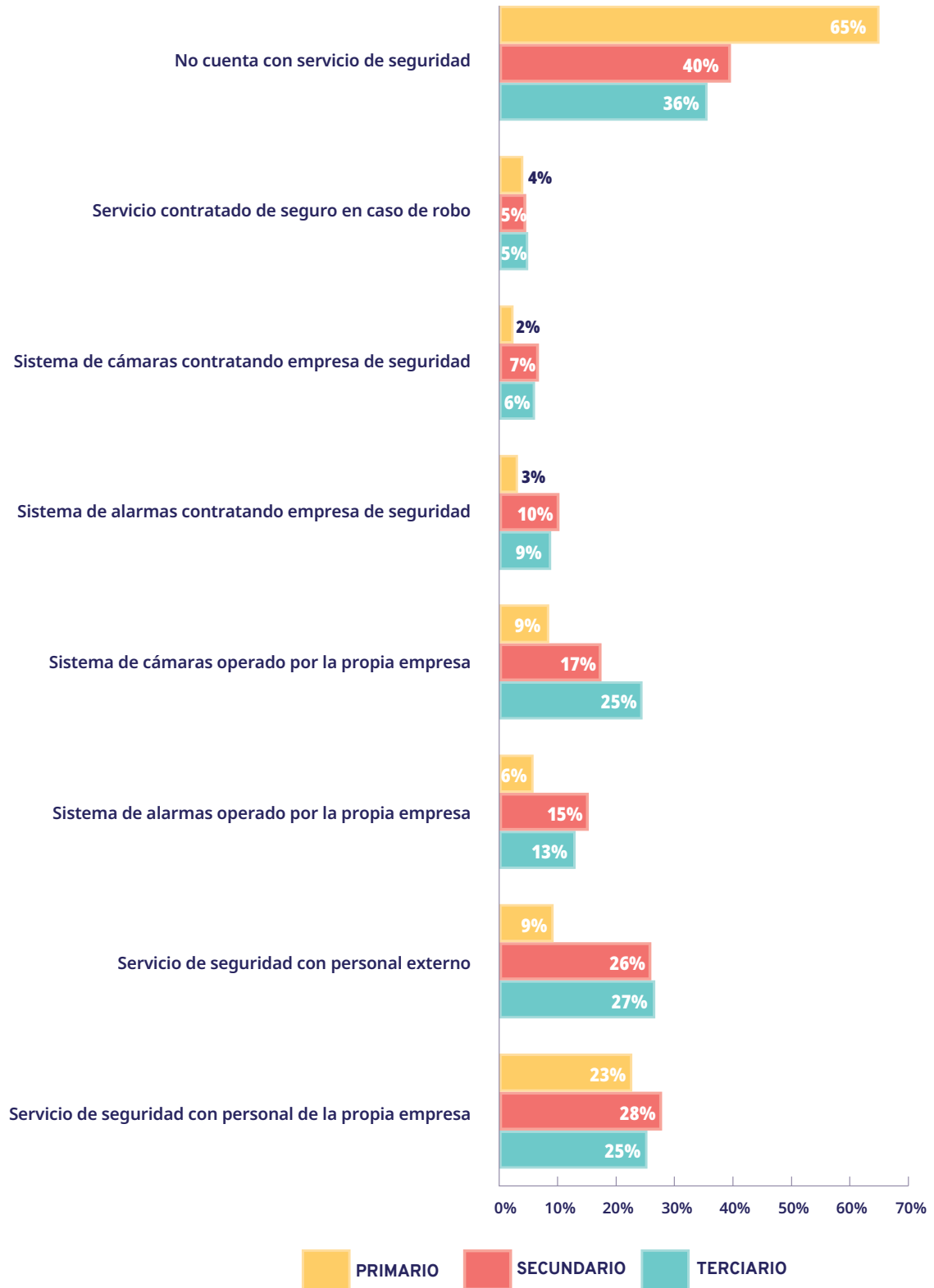
Finalmente, en el **GRÁFICO 52** se presenta el resultado de los sistemas de seguridad que utilizan las empresas según su ubicación geográfica. En estos resultados destaca que las empresas de la zona central son las que utilizan más frecuentemente los diversos sistemas de seguridad que se consultaron, mientras que las zonas paracentral y oriental, concentran una mayoría de empresas que no utilizan ningún servicio especializado de seguridad.

### 2.5.3 Sistemas de seguridad que desean utilizar las empresas

A aquellas empresas que declararon no contar con ningún tipo de servicio de seguridad, se les consultó acerca de cuál o cuáles sistemas especializados de seguridad les gustaría adquirir entre la misma lista de servicios de seguridad indicada en la pregunta anterior. En el **GRÁFICO 53** se presentan los resultados de esta consulta en el dominio de formalidad/informalidad. En gráfico se observa el ranking de preferencias que es coincidente para las empresas formales e informales. Encabe-

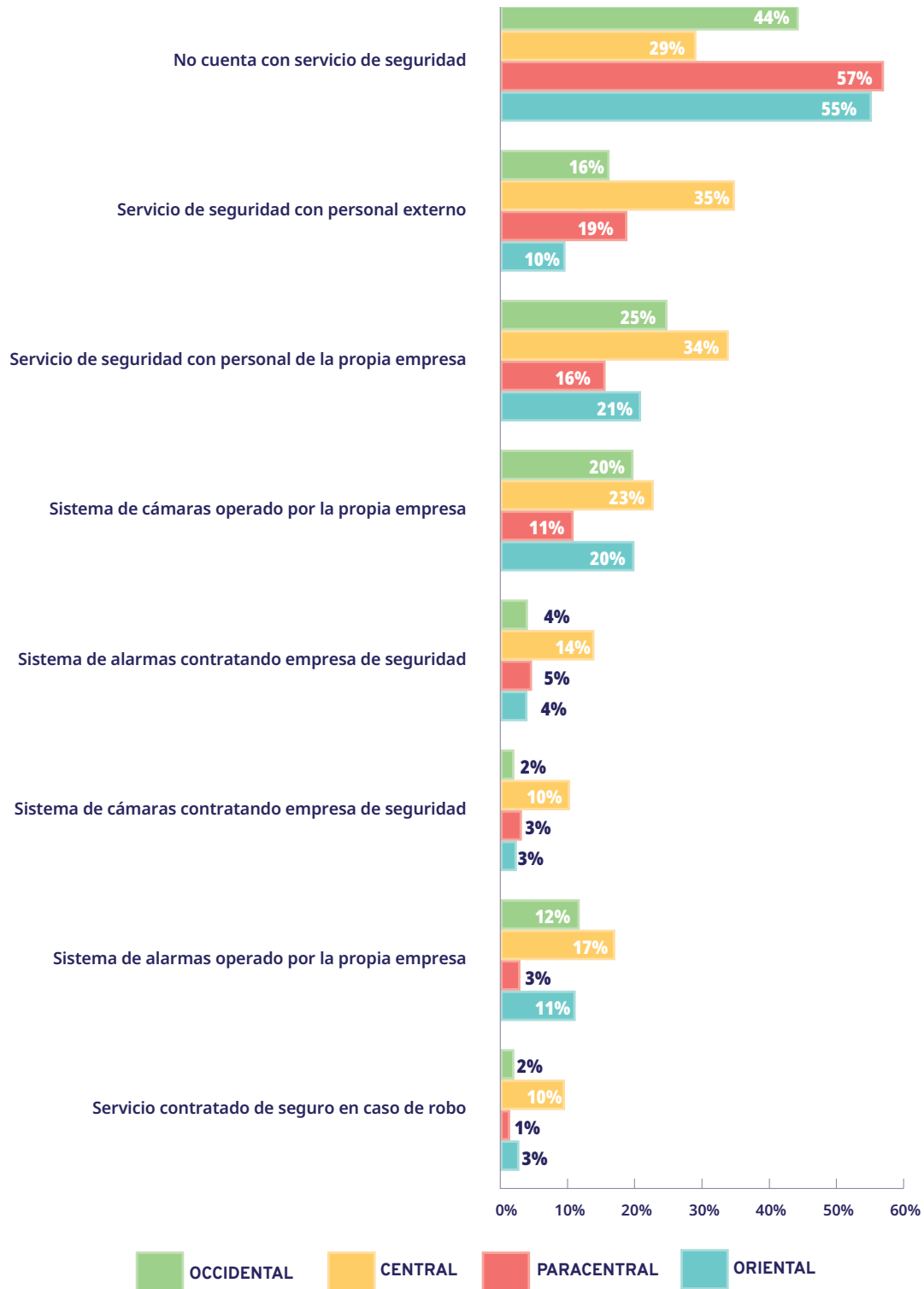


**GRAFICO 51. Tipos de sistemas de seguridad que posee la empresa según sector.**





**GRAFICO 52. Tipos de sistemas de seguridad que posee la empresa según zona.**





zan este ranking las preferencias por adquirir un 'servicio de seguridad con personal de la propia empresa', seguido de 'sistema de alarmas contratando una empresa de seguridad' y 'servicio contratado de seguro en caso de robo'.

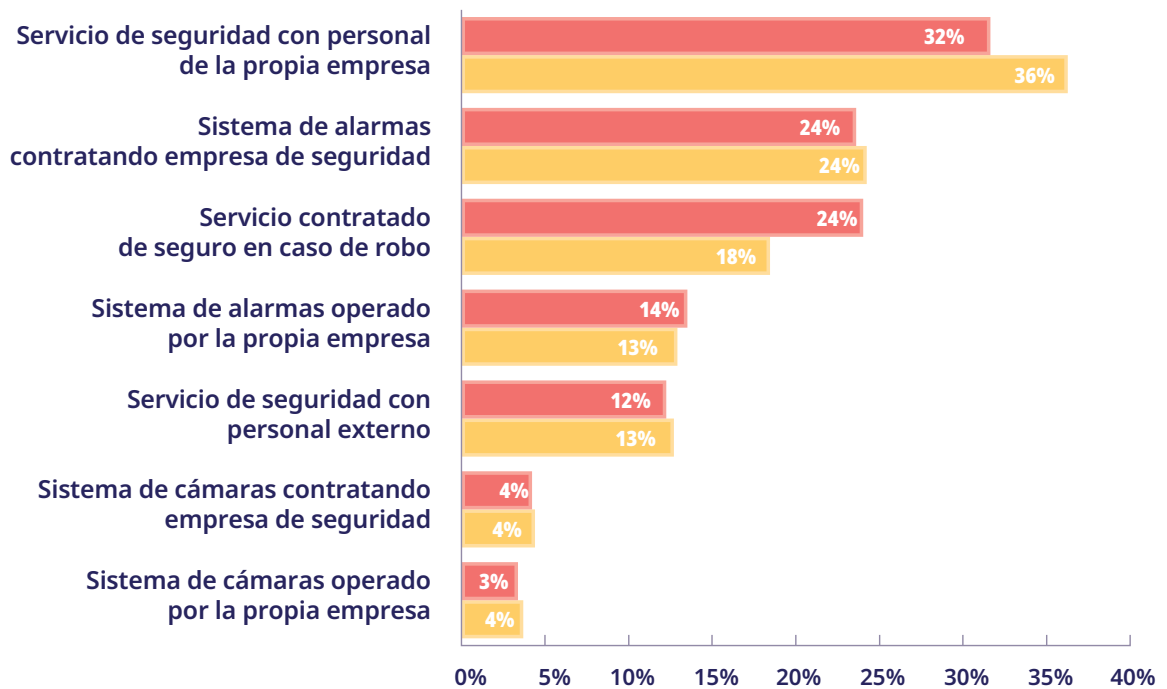
En el **GRÁFICO 54** se presentan los resultados de la misma pregunta según sectores de actividad económica. En el gráfico destaca que las empresas del sector primario tienen una mayor preferencia por el 'servicio de seguridad con personal de la propia empresa', mientras que las empresas del sector secundario y terciario se inclinan más por un 'sistema de alarmas contratando una empresa de seguridad'.

Estas preferencias sectoriales son muy acordes al tipo de actividad que dichas empresas realizan

ya que, en las actividades agropecuarias, las que son realizadas a campo abierto, es razonable pensar que funciona mejor un servicio de seguridad con cuidadores o vigilantes de la propia empresa. Mientras que, en las actividades secundarias y terciarias, como son realizadas en locales cerrados, los sistemas de alarmas contratados con empresas externas son muy adecuados.

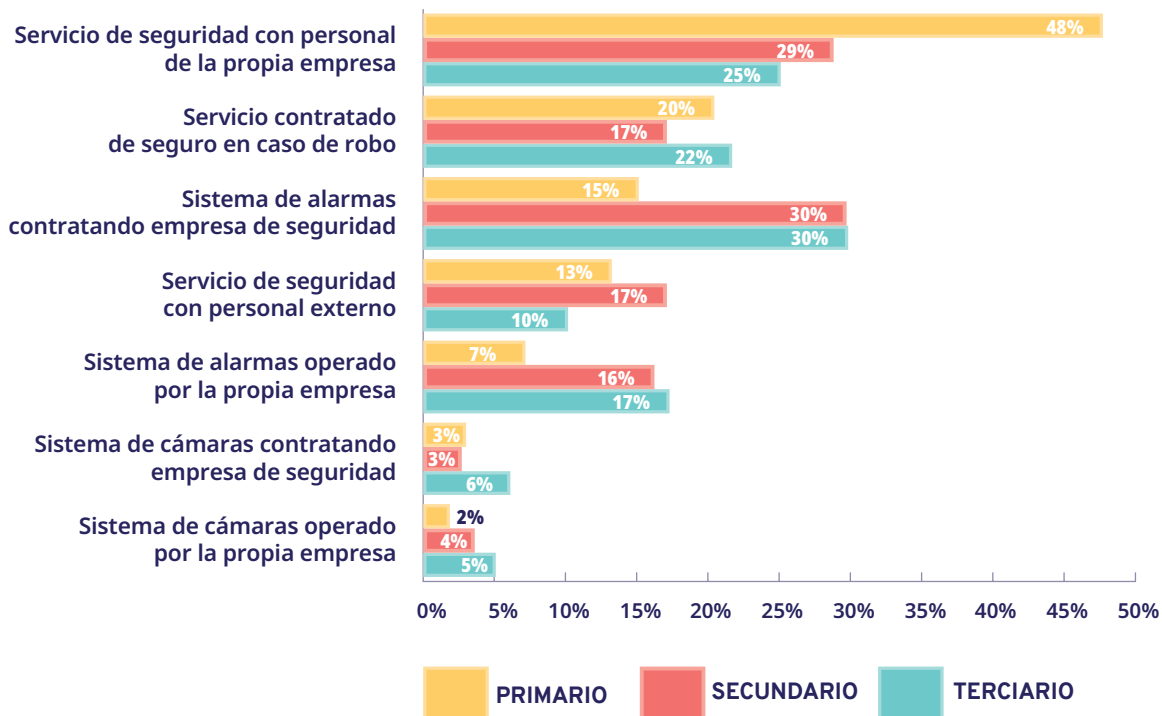
Finalmente, en el análisis por zona, presentado en el **GRÁFICO 55**, se puede apreciar que en la zona oriental son un poco más marcadas las preferencias por el 'servicio de seguridad con personal de la propia empresa' y el 'sistema de alarmas contratando a una empresa de seguridad'.

**GRÁFICO 53.** Tipo de sistema de seguridad que desea obtener la empresa según tamaño y formalidad.

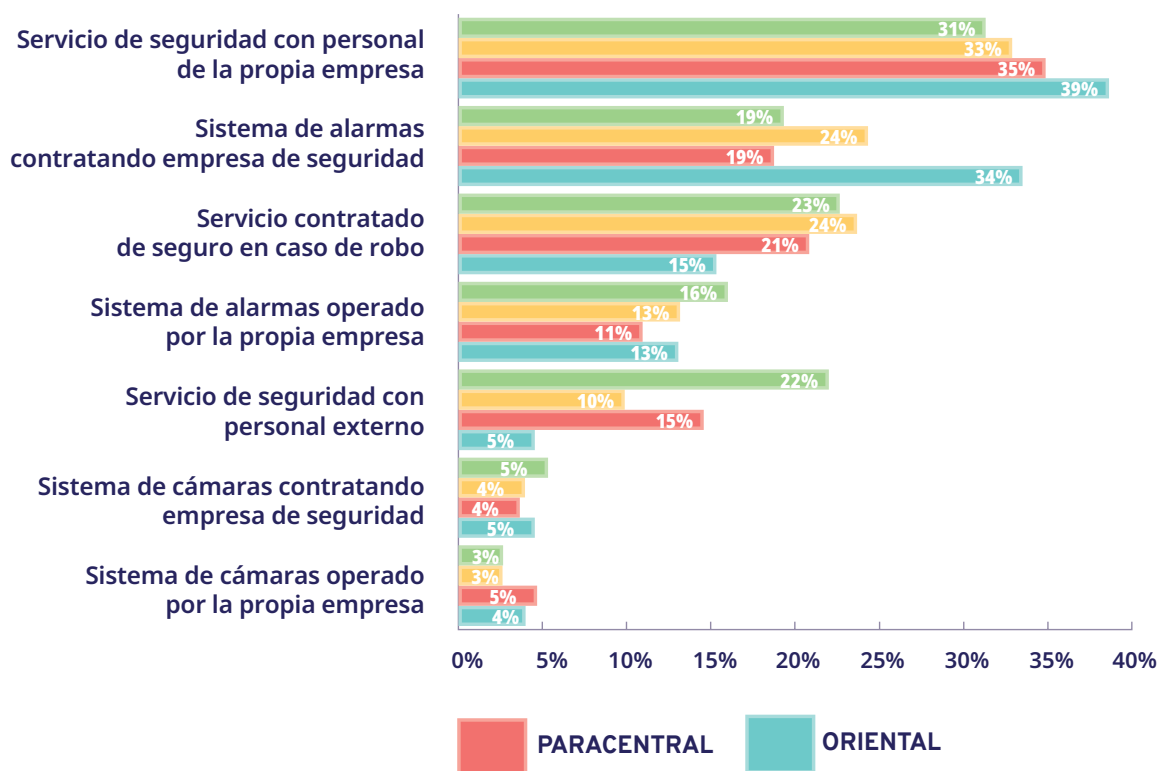


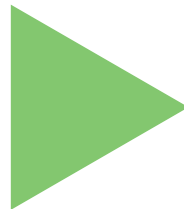
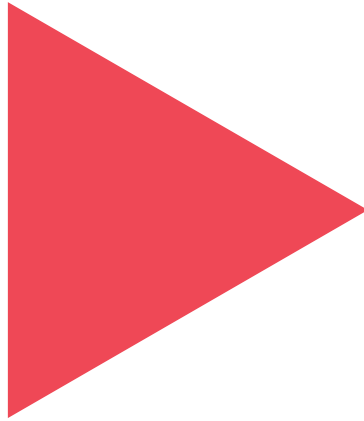


**GRAFICO 54. Tipo de sistema de seguridad que desea obtener la empresa según sector.**



**GRAFICO 55. Tipo de sistema de seguridad que desea obtener la empresa según zona.**







## 3. Ranking de obstáculos y análisis estadísticos complementarios

En este capítulo se presentan los resultados de un ranking obtenido con datos de la Encuesta, acerca de los factores del entorno de negocios que obstaculizan el desempeño de las empresas salvadoreñas. Asimismo, se presentan también los resultados de una regresión por componentes principales para explorar los posibles determinantes que explican el éxito empresarial en El Salvador.

### 3.1 Ranking de obstáculos del entorno que afectan a las empresas

Para generar un ranking de los obstáculos que afectan el desempeño de las empresas, en la Encuesta se solicitó a los entrevistados que a partir de un listado seleccionaran, en orden de importancia, cuáles son los tres factores del entorno de negocios que más los afectan. Por este procedimiento se forzó a los entrevistados a construir, en este caso también, un orden jerárquico sobre la importancia de dichos factores. Orden que por construcción es transitivo y completo. Para resumir los resultados de este bloque de preguntas, al igual que en otra pregunta del mismo tipo, se procedió a elaborar un índice de porcentajes ponderados, en donde el primer factor en importancia pondera 1, el segundo 2/3 y el tercero 1/3. De manera que, si todos los entrevistados seleccio-

naran el mismo factor en primer lugar, su índice sería 100%.

El análisis a continuación se presenta en tres bloques: el **GRÁFICO 56** se presenta el ranking de obstáculos detectado para las empresas medianas y grandes (Megran); luego, en el **GRÁFICO 57** se muestra el ranking de obstáculos percibido por las micro y pequeñas empresas formales agrupadas en la categoría MyPe's; y finalmente, en el **GRÁFICO 58** se ofrece el ranking de obstáculos construido con las opiniones expresadas por los negocios informales.

Vemos que curiosamente, tanto las empresas del segmento Megran, como las MyPes y los negocios informales, coinciden en que los cuatro obstáculos más importantes del entorno de negocios que obstaculizan el desempeño de las empresas, en orden jerárquico descendente son: 'los costos de los insumos y servicios', 'la inseguridad y delincuencia', 'la poca demanda de mercado' y 'la corrupción en el sistema público'. La inseguridad posiblemente se encuentre afectada también por el hecho de que en años previos el nivel de diálogo entre administraciones gubernamentales anteriores y el sector empresarial privado no produjo los resultados deseados a través de un nivel de diálogo constructivo.

Luego de ellos, para las empresas del segmento Megran siguen en orden de importancia: 'la ineficiencia en trámites en el sistema público', 'la mano





**GRAFICO 56. Ranking de obstáculos que afectan a las empresas medianas y grandes.**



de obra poco calificada' y 'la ineficacia judicial para resolver juicios y disputas comerciales'. Para las MyPes por su parte, las siguientes posiciones de obstáculos en importancia corresponden también a: 'la ineficiencia en trámites en el sistema público' y 'la mano de obra poco calificada', pero luego aparece en el ranking 'la competencia desleal de negocios informales'. En cuanto a los negocios informales, luego de los cuatro factores más importantes antes mencionados, siguen en orden de relevancia: 'la mano de obra poco calificada', 'la ineficiencia en trámites en el sistema público' y 'la dificultad para obtener crédito'.

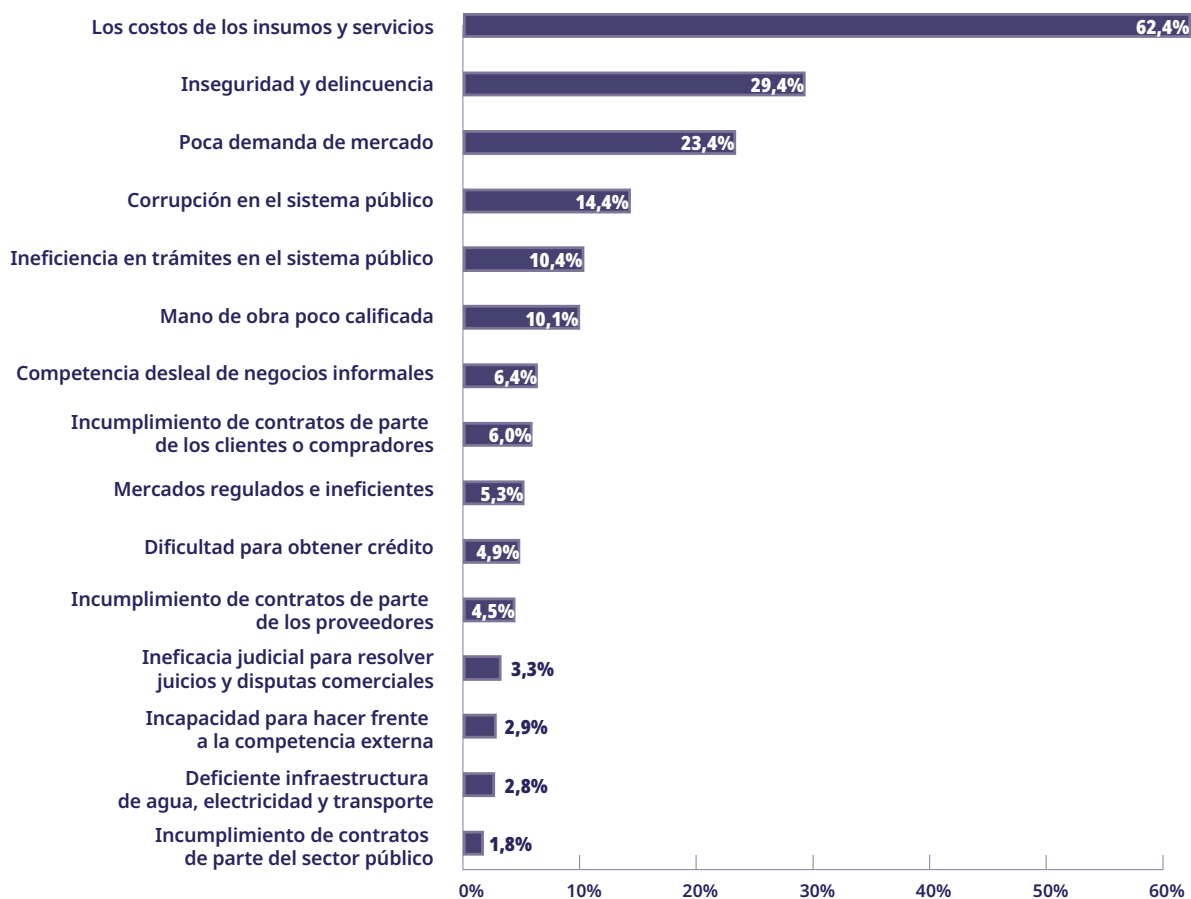
## 3.2 Determinantes de la sostenibilidad o éxito empresarial

### 3.2.1 Método de estimación y variables utilizadas

Un aporte complementario de la Encuesta es que a partir de sus datos es posible hacer un análisis exploratorio para identificar cuáles son aquellos factores que determinan que una empresa sea exitosa. A fin de explorar cuales son los determinantes del tal éxito empresarial, se llevó a cabo un análisis estadístico consistente en una regresión factorial por componentes principales. A diferen-



**GRÁFICO 57. Ranking de obstáculos que afectan a las empresas micro y pequeñas.**

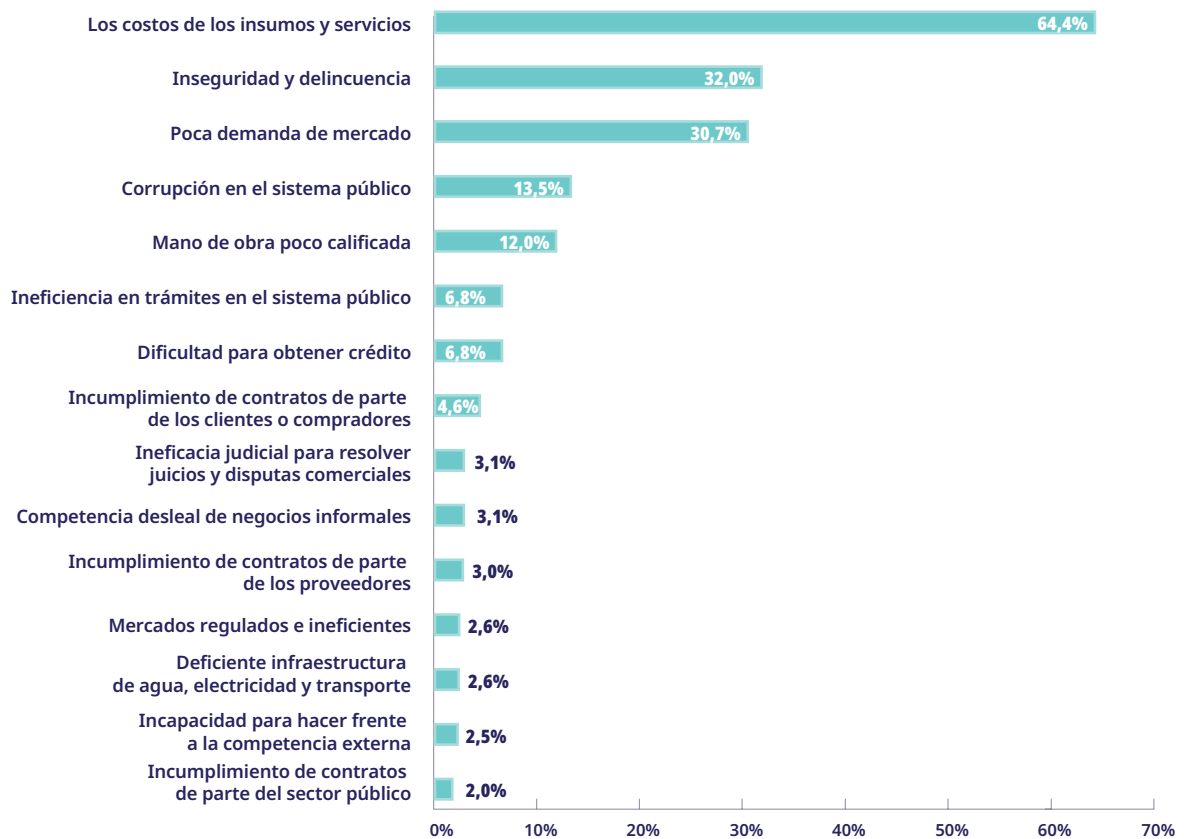


cia de una regresión múltiple convencional, en la regresión por componentes principales, la variable dependiente y algunas, o todas, las variables explicativas, son factores latentes que se construyen como síntesis de indicadores observables altamente correlacionados. Este tipo de modelo se justifica en este caso, porque tanto la variable dependiente 'éxito empresarial', como una de las variables explicativas (acceso al financiamiento) no son observables directamente, sino que constituyen fenómenos latentes que se nos revelan a través de un conjunto de indicadores altamente correlacionados que se recopilaban en la Encuesta.

Otra razón para utilizar este tipo de modelos, es que permite resolver problemas de colinealidad, justamente frente a regresores altamente correlacionados como en este caso. Por ejemplo, las facilidades de acceso al financiamiento se consultaron en escala Likert para varios tipos de posibles financiamientos. Por ello, la incorporación de este tipo de variables como regresores separados, generaría problemas de colinealidad en una regresión convencional, lo que como consecuencia llevaría a una inflación de la varianza y una estimación muy imprecisa. En contraste, en una regresión por componentes principales es posible utilizar la información disponible en varios indicadores correlacionados, para incorporarla en la regresión de manera sintética y no correlacionada.



**GRAFICO 58. Ranking de obstáculos que afectan a los negocios informales.**



La técnica de componentes principales pertenece al conjunto de técnicas multivariantes de reducción de la dimensión que son conocidas como análisis factorial. En el Anexo E, se presenta un resumen del método de componentes principales, para quien desee introducirse en sus principales detalles técnicos.

La estimación de regresión por componentes principales se implementa en dos etapas. En una primera etapa se sintetiza la información disponible de varios indicadores correlacionados en sus componentes principales, que por construcción no se encuentran correlacionados. En esta etapa también se selecciona el número de componentes principales a utilizar en cada caso. La regla común es utilizar solo aquellos componentes principales que contengan más información en términos de varianza, que la contenida en promedio en las

variables indicadoras. En general, el primer componente suele cumplir con esta regla, puesto que la información de los últimos componentes principales suele ser residual. En una segunda etapa, se utilizan los componentes principales que se estimaron antes, como variables dependientes e independientes de una regresión múltiple convencional.<sup>1</sup>

La variable dependiente es el éxito empresarial, el cual se generó con el primer componente principal de dos variables indicadoras: evolución reciente del negocio en los últimos dos años y perspectivas futuras para las operaciones de la empresa en

<sup>1</sup> Es posible también, estimar todo en una sola etapa, a través de otro método más complejo de ecuaciones estructurales, llamado Mínimos Cuadrados Parciales ó PLS por sus siglas en inglés (Partial Least Squares).



los próximos dos años. La lógica de esta síntesis es que una empresa exitosa, es una a la cual le ha ido muy bien recientemente y espera que le siga yendo muy bien en el futuro. Ambas variables se recopilaron en escalas Likert, de manera que, con la combinación de ambas fue posible construir una escala métrica bivariada estandarizada. Nótese que el menor nivel de esta escala (para una empresa nada exitosa) sería de fuerte reducción del negocio en el pasado y perspectivas de fuerte reducción en el futuro. Mientras que su mayor nivel (para una empresa sumamente exitosa) sería de fuerte expansión en el pasado, con expectativas de fuerte expansión en el futuro.

Entre las variables explicativas, una de ellas se construyó también usando la técnica factorial de componentes principales. Dicha variable es el factor 'acceso al financiamiento'. Tal factor incluye las siguientes variables indicadoras de facilidad de acceso al financiamiento: (i) facilidad de financiamiento para crear nuevos negocios, (ii) facilidad de financiamiento para expandir un negocio ya instalado, (iii) facilidad de financiamiento para capital de trabajo, y (iv) facilidad de financiamiento para invertir en desarrollo tecnológico.

Luego se estimó un sencillo modelo de regresión múltiple, en donde además del factor de acceso al financiamiento también se incluyeron las siguientes variables observables como explicativas del modelo: la educación predominante de los directivos, la educación predominante de los empleados, una variable dicotómica que vale uno si la empresa practica la multiactividad (por supuesto vale cero en caso contrario), una variable dicotómica que vale uno si la empresa se encuentra vinculada al comercio exterior, una variable dicotómica que vale uno si la empresa tiene participación de capitales extranjeros, una variable dicotómica que vale uno si la empresa conoce su cadena de suministros, y un set de variables dicotómicas para controlar por el diseño muestral. Tales variables corresponden a: sector económico (secundario y terciario), tamaño (pequeña y Megran), informalidad, y zona central.

Además de la regresión donde la variable dependiente 'éxito empresarial' se construyó por componentes principales, también se estimó otra re-

gresión similar en donde la variable dependiente se construyó simplemente como el promedio simple entre el indicador de evolución reciente de la empresa y el de proyección esperada futura.

A continuación, se presentan la evaluación de las escalas de medida y los resultados de las regresiones estimadas.

### 3.2.2 Evaluación de escalas de medida y pertinencia del método

Para evaluar la confiabilidad de la escala de medida de los factores latentes estimados por componentes principales, se utilizó el criterio del Alfa de Cronbach. La confiabilidad de la escala de medida según éste indicador, se interpreta de acuerdo con la regla comúnmente aceptada propuesta por Nunnally (1988), quien indicó que un Alfa de Cronbach de 0.7, representa un umbral mínimo satisfactorio de confiabilidad en etapas tempranas de la investigación. Asimismo, entre más cercano a uno sea este indicador, la escala de medida se considera más fiable.

Por otra parte, para evaluar la pertinencia de aplicar el método factorial, se utilizaron las siguientes estadísticas: la Medida de Adecuación Muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y el Test de Esfericidad de Bartlett. De acuerdo al criterio del KMO, para que una muestra de datos de un conjunto de indicadores sea pertinente de ser sometida a un análisis factorial, debe cumplir con el criterio de que su KMO sea igual o mayor a 0.5. Mientras que, según el criterio del Test de Esfericidad de Bartlett, la aplicabilidad del análisis factorial debe cumplir con el requisito de que se rechace la hipótesis nula de esfericidad de la matriz varianza-covarianza de los indicadores usados en el procedimiento.

En la **TABLA 1** se presentan los resultados de los estadísticos para evaluar la confiabilidad de la escala de medida y la aplicabilidad del método para cada uno de los factores latentes calculados. Los resultados del Test de Bartlett no se muestran en la tabla, puesto que en ambos casos se rechaza la hipótesis nula de esfericidad (con un valor p igual a cero a tres dígitos). Obsérvese en la tabla, que en ambos casos se obtuvo un KMO igual o mayor



a 0.5, lo que indica que existe adecuación muestral para realizar el análisis factorial. Asimismo, la confiabilidad de la escala de medida es adecuada de acuerdo al criterio de Nunnally (1988) para uno de los factores y es cercana para el otro factor.<sup>2</sup>

### 3.2.3 Resultados de la estimación econométrica

En la **TABLA 2** se presentan los resultados de las estimaciones econométricas. Además del resultado con la variable dependiente 'éxito' construida por componentes principales, se presenta también el resultado de la estimación alternativa en donde la misma variable es construida como el promedio simple entre el indicador de evolución reciente de la empresa y el de proyección esperada futura. En la primera columna se encuentran las variables incluidas como explicativas de la regresión. Los resultados de la estimación para la variable 'éxito' construida como promedio simple se encuentran en la segunda columna, mientras que en la tercera columna se presentan los resultados de la regresión estimada con la variable 'éxito' construida por componentes principales. Vemos que las variables que tienen un impacto positivo y estadísticamente significativo en el éxito empresarial son: la multiactividad, la vinculación al comercio exterior, la participación de capitales extranjeros, el acceso al financiamiento, la educación de los directivos y el ser una empresa pequeña o grande (de más de 10 trabajadores).

El conocimiento de la cadena de suministros es una variable que también muestra tener un impacto positivo en el 'éxito empresarial' pero solo resultó estadísticamente significativa el 10% en la regresión por componentes principales. Mientras tanto, el nivel de educación de los trabajadores, aunque arroja un coeficiente con signo positivo, no resulta ser estadísticamente significativo en su impacto al 'éxito empresarial'. Es decir, de acuerdo con estos resultados, es la educación de los directivos y no de los empleados el factor clave de ca-

pital humano que estaría determinando el buen desempeño empresarial. La informalidad por su parte, también presenta el coeficiente con el signo previsto negativo, pero tampoco resulta estadísticamente significativa. No resultaron significativas tampoco las variables de control por sector de actividad.

2 Para el factor éxito tanto en el caso de las empresas formales como en el de las informales el Alfa de Cronbach es 0.65, muy cercano a 0.7. De hecho, al redondearlo es 0.7.



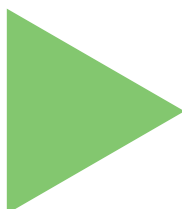
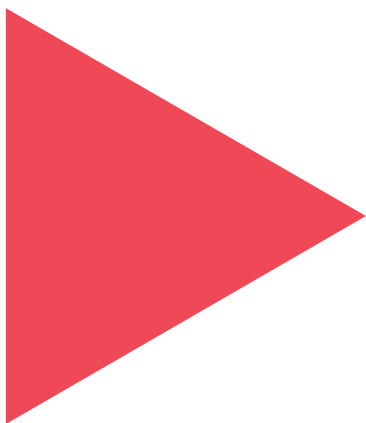
**TABLA 1. Indicadores de confiabilidad de la escala de medida y de pertinencia del método factorial**

Constructo	Alpha de Cronbach	KMO
Éxito Empresarial	0.65	0.500
Facilidad de financiamiento	0.95	0.84

**TABLA 2. Determinantes del éxito empresarial: resultados de la estimación econométrica**

VARIABLES	Éxito Promedio simple	Éxito Factor (CP)
Multiactividad	0.0518** (0.0239)	0.193** (0.0906)
Vinculación con mercado externo	0.132* (0.0678)	0.511** (0.255)
Participación de capital extranjero	0.0660* (0.0350)	0.238* (0.133)
Acceso al financiamiento	0.0498*** (0.00462)	0.186*** (0.0174)
Conocimiento de cadena de suministros	0.0285 (0.0173)	0.110* (0.0655)
Educación de directivos	0.00458** (0.00205)	0.0175** (0.00775)
Educación de trabajadores	0.00642 (0.00609)	0.0252 (0.0230)
Empresa Pequeña (11-50 empleados)	0.0737*** (0.0197)	0.283*** (0.0743)
Empresa Grande (más de 50 empleados)	0.116*** (0.0275)	0.436*** (0.103)
Informal	-0.00953 (0.0224)	-0.0406 (0.0847)
Sector secundario	-0.0316 (0.0234)	-0.112 (0.0881)
Sector terciario	-0.00649 (0.0199)	-0.0198 (0.0752)
Zona central	-0.0523** (0.0203)	-0.186** (0.0768)
Constante	-0.216** (0.106)	-0.797** (0.399)
Número de observaciones	1,382	1,382

Errores estándares robustos en paréntesis  
\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1







## Referencias

- Gallardo, M. y Berrios, M. (2013). *Encuesta empresarial de Honduras 2012: Análisis de resultados*, Ginebra: OIT.
- La Gaceta (2014). "Reglamento del Plan GAM-2013-2030", Decreto 38334, La Gaceta N° 82 — miércoles 30 de abril del 2014.
- Nunnally, J. (1988). *Psychometric Theory*. New Jersey. McGraw Hill.
- OIT (2007). *The promotion of sustainable enterprises*, Ginebra: OIT.
- OIT (2013). *La medición de la informalidad: manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*, Ginebra: OIT.
- OIT (2015a). *Encuesta de empresas sostenibles, Nicaragua 2015*, Managua, OIT.
- OIT (2015b). *Encuesta de empresas de Jalisco 2015*, Impreso en México.
- OIT (2017a). *Encuesta empresarial de Honduras 2017: análisis de resultados*, Impreso en Honduras.
- OIT (2017b). *Encuesta empresarial de Chihuahua 2017: obstáculos al desarrollo empresarial y la creación de empleo*, Chihuahua, México.



# Anexos

## 4.1. Anexo A: Ficha Metodológica

### 4.1.1 Objetivos y cobertura temática de la encuesta

#### 4.1.1.1 Objetivos

La encuesta recopiló información primaria de las empresas de El Salvador con la finalidad de alcanzar los siguientes objetivos: (i) obtener una caracterización detallada de las empresas salvadoreñas, según su tamaño, sector económico, ubicación territorial y nivel de formalidad; (ii) identificar y jerarquizar la importancia relativa de los factores que obstaculizan el desarrollo empresarial, la inversión privada y la creación de empleo en El Salvador; y (iii) obtener información empírica actualizada para elaborar recomendaciones a las instancias gubernamentales, al sector privado y a las instituciones educativas del país, respecto de posibles medidas a tomar para vencer las barreras

que afectan el desarrollo empresarial, la inversión privada y la creación de empleo en El Salvador.

#### 4.1.1.2 Cobertura temática

La cobertura temática de la Encuesta se definió a partir de tres fuentes complementarias: (i) El marco lógico global de la OIT expresado en las “Conclusiones relativas a la promoción de empresas sostenibles” (OIT, 2007); (ii) las recomendaciones del Directorio de ANEP y de su equipo técnico; y (iii) las opiniones del equipo técnico de la OIT y de otros expertos externos colaboradores con la OIT.

En el documento OIT (2007) se presentan diecisiete condiciones, las cuales, según los participantes de la Conferencia Internacional del Trabajo 2007 determinan un entorno propicio para el desarrollo de empresas sostenibles. Teniendo en cuenta estos 17 elementos junto a las otras dos fuentes definitorias de la cobertura temática de la Encuesta, se realizó una selección de temas prioritarios para el desarrollo empresarial de El Salvador.

**TABLA 3. Temas a analizar en la Encuesta de El Salvador 2019**

Económicos	Político Institucionales	Sociales
{ Características de la empresa.	{ Trámites.	{ Capacitación y educación de trabajadores.
{ Mercado laboral.	{ Regulaciones.	{ Cultura gremial.
{ Acceso a los servicios financieros.	{ Costo y tiempo requerido para cerrar y registrar un nuevo negocio o empresa.	
{ Apalancamiento.		
{ Costos de los servicios.		
{ Cultura de emprendimiento e innovación.		
{ Disponibilidad de mano de obra adecuada.		
{ Comercio exterior.		



A estos temas se sumaron, además, aquellos ligados al cumplimiento de los objetivos y estimaciones estadísticas requeridas. La selección de temas analizados, agrupados por bloques temáticos, se presenta a continuación en la **TABLA 3**.

### 4.1.2 Principales indicadores obtenidos

La Encuesta principalmente proporcionó indicadores de frecuencias relativas (proporciones) a partir de respuestas a preguntas de opinión formuladas en Escala Likert con cinco alternativas. Tales alternativas corresponden a dos valoraciones favorables con distinto grado de intensidad (muy favorable y medianamente favorable), dos valoraciones desfavorables o en contra (muy desfavorable y medianamente desfavorable) y una valoración neutral (indiferente). Para algunas variables también se obtuvieron balances de respuestas o saldos de opinión, los cuales se construyen como la suma ponderada de las valoraciones positivas o favorables, menos la suma ponderada de las valoraciones negativas o desfavorables. Donde las valoraciones muy positivas ponderan el doble de las que son solamente positivas, mientras que las valoraciones muy negativas también ponderan el doble de las que solo son negativas. Las respuestas neutrales en tanto, son consideradas nulas en la construcción de dichos saldos de respuestas.

En el Anexo B, se presenta un resumen más detallado de cómo se construyen, tanto las frecuencias relativas, como los balances de opinión o saldos de respuesta.

### 4.1.3 Unidad de observación, unidad de información y población objetivo

La unidad de observación de la Encuesta fue la empresa, entendida esta como una entidad autónoma, destinada a la producción de bienes o servicios, con autoridad para adoptar decisiones en el manejo de sus recursos financieros, y para asignar y administrar los recursos de su actividad económica. Con respecto a la definición anterior y para los propósitos de este estudio se consideraron empresas, tanto a las unidades de negocios

formales, como a las unidades de negocios informales (Ver OIT, 2013).

Para que una entidad de negocios fuera considerada empresa, tanto formal como informal, debió cumplir necesariamente con los dos siguientes requisitos básicos:

- (i) Contar con una ubicación física permanente.
- (ii) Producir algún bien o servicio para su comercialización en el mercado.

El primer requisito implica que no se consideraron empresas a los vendedores ambulantes y a los trabajadores por cuenta propia que no cuentan con algún local u oficina establecidos en donde oferten sus bienes producidos o presten sus servicios. El argumento que sustenta este requisito es el siguiente: para que una entidad de negocios sea considerada empresa, debe contar con un nivel mínimo de organización e infraestructura propia, que la defina institucionalmente como unidad productora de bienes o servicios.

El segundo requisito implica que no se consideraron empresas a los hogares-productores que no comercializan habitualmente sus bienes y servicios en el mercado, sino que se encuentran dedicados exclusivamente a las actividades de subsistencia. El argumento que sustenta este segundo requisito, es que tales entidades económicas desarrollan su actividad productora de manera aislada, sin una interacción mercantil activa con otros agentes del mercado.

Para que una empresa fuera considerada informal, se exigió que cumpliera con los dos requisitos anteriores. Mientras tanto, para que una empresa fuera considerada formal, se exigió además que cumpliera encontrarse registrada ya sea en el Instituto Salvadoreño de Seguridad Social (ISSS), o en el Ministerio de Hacienda o en la Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC) a través de la Solvencia de Registro de Empresas. Sin embargo, dadas las particularidades de las empresas agropecuarias salvadoreñas, para las unidades de negocios de este sector específico se adoptó el criterio de considerar formales también a todas



aquellas empresas agropecuarias con registro en su correspondiente alcaldía.

Para la identificación de la empresa como unidad de negocios, suele generarse, además, una confusión común entre la empresa y el establecimiento. Ello se debe a que una misma empresa puede tener varios establecimientos o varias filiales, ya sea en la misma ciudad o en varias localidades del país. Para tratar de resolver esta dificultad se consideraron empresas distintas a las filiales o los establecimientos que cumplieron al menos una de las dos condiciones siguientes:

- (i) Pertenecer a una empresa que tenga filiales con funcionamiento independiente.
- (ii) Que tales filiales o establecimientos entrevistados se encuentren ubicados en diferentes localidades del país.

El argumento que justifica esta regla es el siguiente: cuando una empresa, usualmente mediana o grandes, posee filiales o establecimientos independientes que funcionan en distintas localidades del país, tales filiales o establecimientos suelen operar con relativa autonomía y podrían enfrentar entornos de negocios diferenciados por

**TABLA 4. . Distribución de las empresas formales en los dominios de análisis en el año 2017.**

Región	Sector	Primario	Secundario	Terciario	Total	
<b>Occidental</b>	Micro	150	200	1,788	2,138	
	Pequeña	90	93	398	581	
	Megran	49	43	81	173	2,892
<b>Central</b>	Micro	738	1,762	16,116	18,616	
	Pequeña	318	856	3,579	4,753	
	Megran	189	532	1,183	1,904	25,273
<b>Paracentral</b>	Micro	84	115	1,194	1,393	
	Pequeña	24	44	241	309	
	Megran	13	54	40	107	1,809
<b>Oriental</b>	Micro	78	319	2,207	2,604	
	Pequeña	42	74	374	490	
	Megran	19	20	76	115	3,209
	Total	1,794	4,112	27,277	33,138	
		<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Megran</b>	Total	
		24,751	6,133	2,299	33,183	

Fuente: : Elaboración propia directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017.



características propias de su localidad. Por ello, deberían ser entrevistadas en forma separada, para obtener así, información más específica de las condiciones locales que afectan el ambiente de negocios.

La unidad de información de la Encuesta es el gerente o dueño del negocio, o en su defecto, otra persona con la autoridad y responsabilidad suficiente para informar adecuadamente sobre la empresa. En el caso de las filiales o establecimientos de las empresas ubicadas en distintas localidades del país, la unidad de información es el gerente de la filial o del establecimiento, o en su defecto,

otra persona con la autoridad y responsabilidad suficiente para informar adecuadamente sobre los planes estratégicos y el desempeño de la filial o del establecimiento. No son informantes válidos de la empresa, los mandos medios o subordinados, que, por su posición en la organización, carezcan de la facultad para brindar información adecuada sobre el desempeño estratégico de la entidad y sobre los obstáculos del entorno que afectan al negocio.

La población objetivo de la Encuesta son todas las empresas salvadoreñas comprendidas bajo las definiciones indicadas en esta subsección.

**TABLA 5. Distribución de empresas de los sectores secundario y terciario en 2011-2012.**

Región	Sector	Secundario	Terciario	Total	
<b>Occidental</b>	Micro	4,134	28,803	32,937	
	Pequeña	79	550	629	
	Megran	23	58	81	33,647
<b>Central</b>	Micro	7,929	62,736	70,665	
	Pequeña	530	2,923	3,453	
	Megran	285	586	871	74,989
<b>Paracentral</b>	Micro	2,850	23,730	26,580	
	Pequeña	42	336	378	
	Megran	20	28	48	27,006
<b>Oriental</b>	Micro	3,130	22,255	25,385	
	Pequeña	48	597	645	
	Megran	5	45	50	26,080
	Total	19,075	142,647	161,722	
		<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	Megran	Total
		155,567	5,105	1,050	161,722

Fuente: Elaboración propia directorio de empresas de DIGESTYC de los años 2011-2012.



#### 4.1.4 Definición de los dominios de análisis y de los estratos de muestreo

La Encuesta permitió obtener resultados representativos de la población en los siguientes dominios de análisis: tamaño de las empresas, sectores económicos, ubicación territorial y nivel de formalidad.

En cada dominio de análisis, la muestra se definió por estratos, para los cuales se esperaban diferencias relevantes, tanto en los resultados, como en la variabilidad de las respuestas. La estratificación de la muestra permitió asimismo obtener una selección mejor balanceada y más representativa de la población.

##### 4.1.4.1 Estratificación en el dominio de tamaño

La estratificación por tamaño de empresas teóricamente puede realizarse tanto por volúmenes de producción, valor de las ventas o número de empleados. Para este estudio se adopta el tercer criterio de clasificación, debido a que ese dato suele ser más fácil de recopilar en las encuestas empresariales. Además, porque este ha sido el estándar seguido en otras encuestas similares que ha impulsado la OIT (Ver, por ejemplo: OIT, 2015; OIT, 2017a y OIT, 2017b).

La estratificación de tamaño de esta encuesta se define del siguiente modo:

- a) Micro-empresas: aquellas que emplean 10 trabajadores o menos.

**TABLA 6.** Estimación de la tasa de crecimiento de las empresas pequeñas de los sectores secundario y terciario, entre 2011-2012 y 2017.

Región	Occidental		Central		Paracentral		Oriental	
	Secundario	Terciario	Secundario	Terciario	Secundario	Terciario	Secundario	Terciario
<b>2011-2012</b>	79	550	530	2,923	42	336	48	597
<b>2017</b>	93	398	856	3,579	44	241	74	374
<b>Variación</b>	17.7%	-27.6%	61.5%	22.4%	4.8%	-28.3%	54.2%	-37.4%

Fuente: Elaboración propia directorio de empresas de DIGESTYC de los años 2011-2012 y del directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017.

**TABLA 7.** Estimación de la población de empresas informales de los sectores secundario y terciario del año 2017.

Región	Occidental			Central			Paracentral			Oriental		
	Total	Formales	Informales	Total	Formales	Informales	Total	Formales	Informales	Total	Formales	Informales
<b>Secundario</b>	4,867	200	4,667	12,806	1,762	11,044	2,986	115	2,871	4,825	319	4,506
<b>Terciario</b>	20,843	1,788	19,055	76,816	16,116	60,700	17,021	1,194	15,827	13,942	2,207	11,735

Fuente: Elaboración propia con datos del directorio de empresas de DIGESTYC de los años 2011-2012 y del directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017.



**TABLA 8. Estimación de la población de empresas agropecuarias.**

Región	Occidental			Central			Paracentral			Oriental			Total
Sector	Micro	Pequeña	Megran	Micro	Pequeña	Megran	Micro	Pequeña	Megran	Micro	Pequeña	Megran	Total
<b>Agropecuario</b>	46,975	3,991	1,078	65,341	3,055	468	17,488	1,503	493	54,172	2,381	266	197,211
			52,044			68,864			19,484			56,819	
	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Megran</b>	<b>Total</b>									
	183,976	10,930	2,305	197,211									

Fuente: Elaboración propia con datos de CENAGRO 2007/2008.

**TABLA 9. Estimación de la población de empresas del sector primario del año 2017.**

Región	Sector	Agropecuario (Fuente CE-NAGRO 2007/2008)	Otras acti-vidades primarias (Fuente: Solvencia Económica 2017)	Total	
<b>Occidental</b>	Micro Formal	3,632	150	3,782	
	Micro Informal	43,343	0	43,343	
	Pequeña	3,991	90	4,081	
	Megran	1,078	49	1,127	52,333
<b>Central</b>	Micro Formal	13,034	738	13,772	
	Micro Informal	52,307	0	52,307	
	Pequeña	3,055	318	3,373	
	Megran	468	189	657	70,109
<b>Paracentral</b>	Micro Formal	1,144	84	1,228	
	Micro Informal	16,344	0	16,344	
	Pequeña	1,503	24	1,527	
	Megran	493	13	506	19,605
<b>Oriental</b>	Micro Formal	7,291	78	7,369	
	Micro Informal	46,881	0	46,881	
	Pequeña	2,381	42	2,423	
	Megran	266	19	285	56,958
	Total	197,211	1,794	199,005	
	Micro Formal	<b>Micro Informal</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Megran</b>	<b>Total</b>
	<b>26,152</b>	158,874	11,404	2,575	199,005

Fuente: Elaboración propia con datos de CENAGRO 2007/2008 y del directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017.



- b) Pequeñas: empresas que emplean entre 11 y 50 trabajadores.
- c) Medianas y Grandes (Megran): empresas que emplean más de 50 trabajadores.

Para la estratificación por sectores económicos, siguiendo la experiencia de otras encuestas similares, se propone una clasificación de agrupaciones entre actividades primarias, secundarias y terciarias.

#### 4.1.4.2 Estratificación en el dominio de los sectores económicos

El sector primario incluye las actividades extractivas de recursos naturales, como son: Agropecuario, Pesca, Minería y Energía, gas y agua. El sector secundario incluye las industrias que producen bienes manufacturados o elaborados, transfor-

**TABLA 10. Distribución del Marco de Muestreo completo en los dominios de análisis.**

Región	Sector	Primario	Secundario	Terciario	Total	
<b>Occidental</b>	Micro Formal	3,782	200	1,788	5,770	
	Micro Informal	43,343	4,667	19,055	67,065	
	Pequeña	4,081	93	398	4,572	
	Megran	1,127	43	81	1,251	78,658
<b>Central</b>	Micro Formal	13,772	1,762	16,116	31,650	
	Micro Informal	52,307	11,044	60,700	124,051	
	Pequeña	3,373	856	3,579	7,808	
	Megran	657	532	532	1,721	165,230
<b>Paracentral</b>	Micro Formal	1,228	115	1,194	2,537	
	Micro Informal	16,344	2,871	15,827	35,042	
	Pequeña	1,527	44	241	1,812	
	Megran	506	54	40	600	39,991
<b>Oriental</b>	Micro Formal	7,369	319	2,207	9,895	
	Micro Informal	46,881	4,506	11,735	63,122	
	Pequeña	2,423	74	374	2,871	
	Megran	285	20	76	381	76,269
	<b>Total</b>	199,005	27,200	133,943	360,148	
		<b>Micro Formal</b>	<b>Micro Infrmal</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Megran</b>	<b>Total</b>
		49,853	289,279	17,063	3,953	360,148

Fuente: Elaboración propia con datos de los directorios de Solvencia Económica Empresarial 2017, DIGESTYC 2011/2012 y CENAGRO 2007/2008.





mando las materias primas extraídas de la naturaleza. Estas industrias son: la Industria manufacturera y la Construcción. El sector terciario está integrado por las actividades de servicios e intermediación comercial y financiera. Comprende las siguientes actividades: Comercio, restaurantes y hoteles, Transporte y comunicaciones, Servicios financieros y de alquiler, Servicios personales y empresariales y otros servicios.

#### 4.1.4.3 Estratificación en el dominio de la ubicación territorial

Debido a las restricciones presupuestarias de la encuesta se plantea una separación de solo tres estratos para este dominio:

- a) *Región Occidental*: incluye los departamentos de Santa Ana, Ahuachapán, y Sonsonate.
- b) *Región Central*: incluye principalmente los departamentos de La Libertad y San Salvador.
- c) *Región Para-Central*: incluye principalmente los departamentos de Cabañas, Chalatenango, La Paz, Cuscatlán y San Vicente.
- d) *Región Oriental*: incluye los departamentos de Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión.

#### 4.1.4.4 Estratificación en el dominio de nivel de formalidad

La estratificación en el dominio de las empresas informales se definió conforme lo ya indicado en detalle en la subsección 4.1.3.

#### 4.1.5 Marco de muestreo

Para la elaboración del Marco de Muestreo se utilizaron 3 fuentes de datos: (i) El Directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017 que incluye solo las empresas formales registradas en la DIGESTYC; (ii) El Directorio de Empresas de DIGESTYC de los años 2011-2012, que incluye tanto empresas formales, como informales; (ii) El último

Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) que data de los años 2007-2008.

En la **TABLA 4** se presenta la distribución de las empresas formales en los dominios de análisis ya descritos conforme el Directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017.

La Tabla anterior brinda toda la información pertinente y actualizada acerca de la estructura del universo de empresas formales de El Salvador que se requiere para la Encuesta. Con ello, en el Marco de Muestreo define una población de 33,183 empresas, para el segmento de unidades de negocios formales. Sin embargo, el directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017 por un lado brinda información muy limitada acerca del universo de empresas del sector agropecuario, así como, acerca del universo de negocios informales existente en el país. Por ello, para complementar la información necesaria del Marco de Muestreo se utilizan las otras dos fuentes de datos ya indicadas.

Para aproximar la población de unidades de negocios informales de los sectores secundario y terciario, utilizamos la información existente en el Directorio de Empresas de DIGESTYC de los años 2011-2012 que se presenta a continuación en la **TABLA 5**.

Un supuesto de trabajo razonable es que los negocios informales son solamente empresas micro. Es decir, que no tienen más de 10 trabajadores. Por lo cual, es razonable suponer entonces que las empresas pequeñas, medianas y grandes del Directorio DIGESTYC del 2011-2012 pueden ser catalogadas casi en su totalidad como empresas formales. Por otro lado, sabemos que las empresas que tienen una dinámica más parecidas a las micro, son las pequeñas. Entonces, podemos estimar el crecimiento del total de micro-empresas usando las tasas de crecimiento de las empresas pequeñas entre 2011-2012 y 2017, a partir de la información de las casillas correspondientes de las Tablas 4 y 5. A continuación, en la **TABLA 6**, se presenta el cálculo de dichas tasas de variación.

Luego, si aplicamos tales tasas de variación obtenidas a los datos de las empresas micro del año



2011,-2012 podemos calcular el total de las empresas micro en el año 2017, incluyendo formales e informales, puesto que en el año base de comparación (2011-2012) se encuentran ambos tipos de empresas. Finalmente, sustrayendo las unidades de negocios formales del Directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017, obtenemos las empresas micro informales. Esta estimación se presenta en la **TABLA 7**.

Como el Directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017 no incluye a las empresas del sector agropecuario, para aproximar la población de dichas empresas se tomó como referencia el total de estas empresas de ese sector que resultaron de filtrar el Censo Agropecuario CENAGRO-2007/2008. Este censo tiene el inconveniente de un desfase de 10 años, sin embargo, es la única referencia que se tiene para aproximar el

**TABLA 11. Distribución de la muestra prevista inicial en los diferentes dominios de análisis.**

Región	Sector	Primario	Secundario	Terciario	Total	
<b>Occidental</b>	Micro Formal	32	32	32	96	
	Micro Informal	32	32	32	96	
	Pequeña	32	32	32	96	
	Megran	32	32	32	96	384
<b>Central</b>	Micro Formal	32	32	32	96	
	Micro Informal	32	32	32	96	
	Pequeña	32	32	32	96	
	Megran	32	32	32	96	384
<b>Paracentral</b>	Micro Formal	32	32	32	96	
	Micro Informal	32	32	32	96	
	Pequeña	32	32	32	96	
	Megran	32	32	32	96	384
<b>Oriental</b>	Micro Formal	33	33	33	99	
	Micro Informal	33	33	33	99	
	Pequeña	33	33	33	99	
	Megran	33	20	33	86	383
	<b>Total</b>	516	503	516	1,535	
		<b>Micro Formal</b>	<b>Micro Infrmal</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Megran</b>	<b>Total</b>
		387	387	387	374	1,535

Fuente: Elaboración propia.



**TABLA 12. Distribución de la muestra lograda efectiva en los diferentes dominios de análisis.**

Región	Sector	Primario	Secundario	Terciario	Total	
<b>Occidental</b>	Micro Formal	46	25	67	138	{
	Micro Informal	12	10	47	69	{
	Pequeña	30	26	50	106	
	Megran	9	9	16	34	347
<b>Central</b>	Micro Formal	37	18	103	158	
	Micro Informal	16	15	47	78	
	Pequeña	32	13	69	114	
	Megran	18	48	105	171	521
<b>Paracentral</b>	Micro Formal	45	23	41	109	
	Micro Informal	24	27	63	114	
	Pequeña	31	20	41	92	
	Megran	9	12	14	35	350
<b>Oriental</b>	Micro Formal	48	21	74	143	
	Micro Informal	16	14	33	63	
	Pequeña	36	10	51	97	
	Megran	3	4	10	17	320
	<b>Total</b>	<b>412</b>	<b>295</b>	<b>831</b>	<b>1,538</b>	
		<b>Micro Formal</b>	<b>Micro Infrmal</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Megran</b>	<b>Total</b>
		548	324	409	257	1,538

**TABLA 13. Distribución de la muestra lograda en el dominio de tamaño**

Estrato	Población	Proporción en la población	Muestra	Margen de error
Micro	339,132	94.2%	872	3.3%
Pequeña	17,063	4.7%	409	4.8%
Megran	3,953	1.1%	257	5.9%
<b>Total</b>	<b>360,148</b>	<b>100%</b>	<b>1,538</b>	<b>2.5%</b>

Fuente: Elaboración propia.



**TABLA 14. Distribución de la muestra lograda en el dominio de los sectores de actividad.**

Estrato	Población	Proporción en la población	Muestra	Margen de error
Primario	199,005	55.3%	412	4.8%
Secundario	27,200	7.6%	295	5.7%
Terciario	133,943	37.2%	831	3.4%
<b>Total</b>	<b>360,148</b>	<b>100%</b>	<b>1,538</b>	<b>2.5%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**TABLA 15. Distribución de la muestra lograda en el dominio de territorial.**

Estrato	Población	Proporción en la población	Muestra	Margen de error
Región Occidental	78,658	21.8%	347	5.2%
Región Central	165,230	45.9%	521	4.3%
Región Paracentral	39,991	11.1%	350	5.2%
Región Oriental	76,269	21.2%	320	5.5%
<b>Total</b>	<b>360,148</b>	<b>100%</b>	<b>1,538</b>	<b>2.5%</b>

Fuente: Elaboración propia.

**TABLA 16. Distribución de la muestra lograda en el dominio de niveles de formalidad.**

Estrato	Población	Proporción en la población	Muestra	Margen de error
Formales	70,869	19.7%	1,214	2.8%
Informales	289,279	80.3%	324	5.4%
<b>Total</b>	<b>360,148</b>	<b>100%</b>	<b>1,538</b>	<b>2.6%</b>

Fuente: Elaboración propia.



universo de empresas agropecuarias. Las empresas agropecuarias estimadas conforme el Censo Agropecuario CENAGRO-2007/2008 se presentan a continuación en la **TABLA 8**.

Luego se obtuvo una estimación del total de las empresas micro informales del sector primario, aplicando las proporciones según región, de las empresas micro informales ya estimadas para los otros dos sectores. Para estimar el total de empresas formales del sector primario, se adicionaron además a las empresas del sector primario registradas en el Directorio de Solvencia Económica Empresarial 2017, ya que tales empresas corresponden a actividades primarias distintas de la agropecuario-silvícola. El resultado final de la estimación del número de empresas del sector primario, es presentado a continuación en la **TABLA 9**, arrojando un total de 199,005 empresas de ese sector para el año 2017.

Finalmente, consolidando la información de las Tablas 4, 7 y 9 se obtiene la estructura del Marco de Muestreo completo, la cual se presenta a continuación en la **TABLA 10**. Como resultado, se estima que en El Salvador existen actualmente alrededor de 360,00 empresas privadas, incluyendo tanto las unidades de negocios formales como las informales de todos los sectores de actividad.

#### 4.1.6 Muestra lograda y su estratificación

El tamaño de la muestra se definió a través de un procedimiento estratificado por afijación simple que se describe a continuación. Primero se calculó el tamaño de la muestra total mediante la fórmula de muestreo aleatorio para muestra finita indicada en (1).

$$(1) \quad n = \frac{Nz_{\alpha/2}^2 s^2}{e^2(N-1) + z_{\alpha/2}^2 s^2}$$

En donde  $n$  es el tamaño de la muestra global,  $N$  es el tamaño de la población definido en el marco de muestreo,  $z_{\alpha/2}$  es el valor crítico de una variable aleatoria normal estandarizada para un nivel de confianza de  $1 - \alpha$ ,  $s^2$  es la varianza de las respuestas, mientras que  $e$  es el máximo error

permitido para los estimadores de interés. Debido a que los indicadores de interés son proporciones, entonces, para el cálculo de (6) se adopta la varianza máxima de un proceso Bernulli, la cual es igual a 0.25.<sup>3</sup> Para la muestra global se adopta además un nivel de confianza de 95% y un error máximo permitido de 2,5%. Con ello, el cálculo de la muestra global se reduce a lo siguiente:

$$(2) \quad n = \frac{(360,148)(1.96)^2(0.25)}{0.025^2(360,148) + (1.96)^2(0.25)} \approx 1,530$$

En una segunda etapa se distribuyó la muestra en los estratos por afijación simple bajo la restricción de que ninguno de los estratos alcanzara un error máximo permitido mayor a 5%, a un nivel de confianza del 95%, conforme la misma fórmula de muestreo aleatorio simple para muestra finita indicada ya en la expresión (2).

La afijación simple se define en 32 observaciones por celda, excepto en la Región Oriental, donde se hace un ajuste a 33 empresas, ya que en tal región hay una celda en donde la población estimada en el Marco de Muestreo es menor que 32 (empresas medianas-grandes del sector secundario). Como resultado final se obtuvo una muestra de 1535 empresa, 1148 de ellas formales y 387 informales.

En la **TABLA 11** se presenta la distribución de la muestra estratificada de acuerdo con la afijación simple descrita en el párrafo anterior.

#### 4.1.7 Muestra lograda y su estratificación

Finalmente, en el trabajo de campo se logró una muestra efectiva de 1538 empresas, cuya distribución se presenta en la **TABLA 12**. Luego de ello, en las tablas 13 a la 15, se presenta la distribución de la muestra en cada dominio, junto con sus márgenes de error.

<sup>3</sup> Se recuerda solamente que la varianza de un proceso Bernulli es igual a  $p(1-p)$ , en donde  $p$  corresponde a la probabilidad de éxito. Por lo cual, el máximo valor de tal varianza se alcanza con  $p=0.5$ .



## 4.2 Anexo B: Frecuencias relativas y balances de respuesta, un resumen

### 4.2.1 Frecuencias relativas

Las frecuencias relativas poblacionales para cada variable  $j$  se denotan como:  $f_1^j, f_2^j, f_3^j, f_4^j$  y  $f_5^j$ . Donde los subíndices  $i=1,2,3,4,5$  corresponden a las valoraciones: muy negativa, negativa, neutral, positiva y muy positiva, respectivamente. Los estimadores muestrales de los parámetros anteriores se denotan respectivamente del siguiente modo:  $\hat{f}_1^j, \hat{f}_2^j, \hat{f}_3^j, \hat{f}_4^j$  y  $\hat{f}_5^j$ .

La frecuencia relativa poblacional para la alternativa  $i$  de la variable  $j$  se define como:

$$(1) \quad f_i^j = \frac{1}{N} \sum_{k=1}^N I_{ki}^j$$

Donde  $N$  es el tamaño de la población e  $I_{ki}^j$  es una variable indicadora que vale uno cuando la respuesta de la observación  $k$ , es favorable a la alternativa  $i$ , y vale cero en cualquier otro caso. Idénticamente, la frecuencia relativa poblacional se puede definir también conforme la proporción:

$$(1') \quad f_i^j = \frac{N_i}{N}$$

Donde  $N_i$  son las valoraciones favorables hacia la alternativa  $i$  dentro de la población. Bajo condiciones de igual probabilidad de selección de las unidades de muestreo, el estimador muestral del parámetro anterior se calcula simplemente del siguiente modo:

$$(2) \quad \hat{f}_{ki}^j = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n I_{ki}^j = \frac{n_i}{n}$$

Donde ahora,  $n$  y  $n_i$  son respectivamente, el tamaño de la muestra y el número de respuestas favorables a la alternativa  $i$ , colectados en la muestra para la variable  $j$ .

### 4.2.2 Balances de respuestas

El indicador poblacional de Balance o Saldo de Respuestas para la variable  $j$  se define del tal como se indica a continuación:

$$(3) \quad B_j = (f_{++}^j + 0.5f_+^j) - (f_{--}^j + 0.5f_-^j)$$

Las cinco alternativas de respuestas de la escala Likert se codifican como: 1, ½, 0, -½ y -1, en donde 1 corresponde a la alternativa más favorable y -1 a la más desfavorable. Bajo condiciones de igual probabilidad de selección de las unidades de muestreo, el estimador muestral del indicador anterior es el promedio simple de las alternativas de respuestas obtenidas en la Encuesta:<sup>4</sup>

$$(4) \quad \hat{B}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^N x_{ij}$$

Donde  $x_{ij}$  es el valor de la respuesta de la observación  $i$  para la variable  $j$ .

4 Es el equivalente a  $\hat{B}_j = (\hat{f}_{++}^j + 0.5\hat{f}_+^j) - (\hat{f}_{--}^j + 0.5\hat{f}_-^j)$ .



### 4.3 Anexo C: La Prueba de independencia Chi Cuadrado, un resumen

Es una prueba de gran utilidad práctica, para contrastar si dos variables categóricas se comportan de manera independiente, o si están asociadas entre sí.

Sean  $x$  e  $y$ , dos variables aleatorias categóricas que contienen respectivamente,  $h$  y  $k$  niveles exhaustivos y mutuamente excluyentes. A partir de una muestra aleatoria simple de tamaño  $N$ , se clasifican las observaciones en una Tabla de Contingencia según las frecuencias relativas de las categorías de  $x$  e  $y$ . Si las variables indicadas son independientes, entonces por definición, su probabilidad conjunta será igual al producto de sus probabilidades marginales. Por ende, en términos de la muestra, deberíamos observar también que la frecuencia relativa conjunta  $n_{ij}$  sea muy similar al producto de las frecuencias relativas marginales:  $(n_{i.}n_{.j})$ , para todo  $i, j$ .

Definimos  $n^*$  como la frecuencia teórica conjunta, correspondiente al caso en que las dos variables son independientes. Es decir:  $n^*=(n_{i.}n_{.j})$ . Entonces, la hipótesis nula de independencia entre las variables aleatorias  $x$  e  $y$ , se puede contrastar a través del siguiente estadístico Chi Cuadrado:

$$(1) \quad \chi^2_{(h-1)(k-1)} = \sum_{i=1}^h \sum_{j=1}^k \frac{(n_{ij}^* - n_{ij})^2}{n_{ij}^*}$$

La hipótesis nula es que ambas variables son independientes, mientras que la alternativa es que existe asociación entre ambas variables categóricas, es decir: no son independientes.

### 4.4 Anexo D: Prueba ANOVA de un factor, un resumen

Sea  $x$  una variable métrica que toma distintos valores al interior de una población. Por ejemplo, una población de empresas como en el caso de los análisis realizados en este informe. Supongamos que de acuerdo a cierta variable categórica  $A$  (que llamaremos el factor  $A$ ), podemos subdividir a la población total de empresas en  $I$  subgrupos o sub-poblaciones. Ejemplo: según el factor tamaño, podemos sub dividir a las empresas en micro, pequeñas, medianas y grandes, etc. La variable  $x$  tomará entonces valores susceptibles de ser identificados en los subgrupos demarcados por el factor  $A$ , del siguiente modo:  $x_1$  será la variable que identifica a los valores que toma  $x$  en el subgrupo 1,  $x_2$  será la variable que identifica a los valores que toma  $x$  en el sub-grupo 2 y así sucesivamente hasta  $x_I$ . En la jerga de ANOVA, se dice que  $x$  al ser sub agrupada por el factor, es sometida a  $I$  tratamientos.

El Análisis de Varianza (ANOVA) consiste en contrastar si  $x$  es homogénea entre las distintas sub poblaciones o tratamientos que demarca el factor  $A$ . Para ver si esto es así, se contrasta la hipótesis nula de que las medias de  $x$  en las  $I$  sub-poblaciones son iguales:  $H_0: \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_I$ , frente a la hipótesis alternativa de que existen medias distintas. Este contraste de homogeneidad equivale a determinar si la heterogeneidad de los valores observados de  $x$  está determinada prevalentemente por la heterogeneidad entre los grupos que delimita el factor  $A$  (heterogeneidad de las medias de los subgrupos), o por una heterogeneidad meramente aleatoria. Si la varianza de  $x$  entre los subgrupos es significativamente mayor que la varianza dentro de los grupos (esta última se considera aleatoria), entonces, la heterogeneidad de  $x$  se explicaría prevalentemente por el factor  $A$ . En caso contrario, el factor no sería determinante para explicar la variabilidad de  $x$ , al ser tan irrelevante como la variabilidad meramente aleatorias.

Para la implementación del contraste ANOVA se define la siguiente descomposición de la varianza:

$$(1) \quad \underbrace{\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x})^2}_{S_T} = \underbrace{\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{n_i} (\bar{x}_i - \bar{x})^2}_{S_B} + \underbrace{\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x}_i)^2}_{S_I}$$



Donde  $x_{ij}$  denota el valor que toma  $x$  en la empresa  $j$  del grupo  $i$ ;  $\bar{x}$  es la media muestral de  $x$ ;  $\bar{x}_i$  es la media muestral de  $x$  en el grupo  $i$  y  $n_i$  es el número de empresas del subgrupo  $i$ .  $S_T$  se conoce como la suma total de cuadrados,  $S_E$  es la suma de cuadrados entre grupos (es la variabilidad entre los grupos) y  $S_I$  es la suma de cuadrados intra-grupos (variabilidad aleatoria dentro de los grupos).

Bajo el supuesto de que las observaciones siguen un proceso Gaussiano, la siguiente razón sigue una distribución de Fisher-Snedecor, que permite contrastar la hipótesis nula indicada arriba:

$$(2) \quad \frac{\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{n_i} (\bar{x}_i - \bar{x})^2}{I-1} \sim F_{I-1, N-I} \frac{\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} - \bar{x}_i)^2}{N-I}$$

## 4.5 Anexo E: Componentes principales, un resumen

Componentes Principales es una técnica de Análisis Factorial que responde al objetivo de reducir la dimensión de la información multivariante.

La técnica se aplica a un conjunto de  $p$  variables correlacionadas entre sí de manera significativa, las cuales caracterizan a  $N$  vectores observacionales de una muestra representativa. La correlación existente entre las  $p$  variables originales, permite extraer información común acerca de diferentes aspectos que caracterizan un mismo fenómeno. En este caso la técnica es aplicable a un set de indicadores de percepciones empresariales, que se encuentran relacionadas entre sí, al representar diferentes aspectos relacionados con el sobre el entorno de negocios.

Se plantea entonces el problema de resumir la información contenida en las  $p$  variables originales correlacionadas, en un número  $q < p$  dimensiones o factores no correlacionados entre sí, de manera que la información contenida en las  $p$  variables originales se conserve al máximo en el nuevo set más reducido de factores.

La técnica se funda en la conservación de la información contenida en las variables originales a través de la maximización de su varianza en el nuevo set de variables o factores, llamados componentes principales, los cuales se construyen como combinaciones lineales de las variables originales. El modelo plantea entonces, el problema de encontrar combinaciones lineales de las variables originales, tal que maximicen la varianza existente en los datos y que, al mismo tiempo, tales combinaciones lineales no sean correlacionadas entre sí.

Para implementar la técnica, inicialmente se deben estandarizar las variables originales. De esa manera se eluden posibles problemas de escala. Asimismo, la estandarización permite que las medias de las variables originales sean cero y que sus varianzas uno, lo cual facilita los cálculos posteriores.





Para explicar el algoritmo de cálculo de los componentes principales, denotaremos como  $x_i$  a un vector columna de variables originales estandarizadas para la observación  $i$  (en este caso la empresa). Entonces, la combinación lineal que buscamos se puede expresar como:  $z_i = a'x_i$ , donde es el vector de coeficientes de la combinación lineal buscada. Si ahora calculamos en forma vectorial la varianza de dicha combinación lineal, obtenemos:

Lo cual se puede expresar también del siguiente modo:

$$\underset{a_2}{Max} \{L_2 = a_2' \hat{\Sigma} a_2 + \lambda_2 (1 - a_2' a_2) - \mu (\text{Cov}(z_1, z_2))\}$$

$$\begin{aligned} Var(z_i) &= Var(a'x_i) = E[(a'x_i - E(a'x_i))(a'x_i - E(a'x_i))'] \\ Var(z_i) &= E[(a'x_i - a'E(x_i))(a'x_i - a'E(x_i))'] \\ Var(z_i) &= E[(a'x_i)(a'x_i)'] = E[a'x_i x_i' a] \end{aligned}$$

Luego, utilizando como estimador de  $\Sigma$ , la matriz varianza-covarianza muestral de las variables originales  $\hat{\Sigma}$ , podemos plantear el siguiente problema de optimización para obtener el primer componente principal, a partir de la maximización de la varianza de  $z_i$ :  $\underset{a_1}{Max} \{L = a_1' \hat{\Sigma} a_1 + \lambda_1 (1 - a_1' a_1)\}$ .

Donde la restricción  $a_1' a_1 = 1$  se incorpora para evitar que la solución sea infinita. La condición de primer orden y la solución del problema anterior son las siguientes:

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial a_1} &= \frac{\partial a_1' \hat{\Sigma} a_1}{\partial a_1} + \frac{\partial \lambda_1}{\partial a_1} - \frac{\partial \lambda_1 a_1' a_1}{\partial a_1} = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial a_1} &= 2\hat{\Sigma} a_1 + 0 - 2\lambda_1 a_1 = 0 \\ \Rightarrow 2\hat{\Sigma} a_1 &= 2\lambda_1 a_1 \Rightarrow \hat{\Sigma} a_1 = \lambda_1 a_1 \end{aligned}$$

De manera que el vector de coeficientes  $a_1$  del primer componente principal será el vector propio asociado al máximo valor propio de la matriz  $\hat{\Sigma}$ .

El segundo componente principal se obtiene planteando un problema similar. Pero ahora se agrega la restricción de covarianza cero con respecto al primer componente. De modo que el problema de optimización para encontrar el segundo componente principal es:  $z_2 = a_2' x$ :  $\underset{a_2}{Max} \{a_2' \hat{\Sigma} a_2\}$ , sujeto a las dos restricciones siguientes:

- (i)  $\|a_2\|^2 = a_2' a_2 = 1$
- (ii)  $\text{Cov}(z_1, z_2) = 0$



## 4.6 Anexo F: Cuestionarios de la Encuesta

Buenos días (tardes, noches). Mi nombre es ... trabajo para la empresa encuestadora Research & Planning. La encuesta que estamos realizando está dirigida a empresarios y tiene el objetivo de identificar los factores que inciden en el desarrollo empresarial, la inversión y la creación de empleo. La entrevista tiene una duración estimada de 20 a 30 minutos. Le informo que la información que nos brinde será manejada con estricta confidencialidad y reserva (por ningún motivo será revelada a otras personas), y será usada solo para fines estadísticos y de investigación, por instituciones responsables. Sus opiniones son muy importantes para contribuir al desarrollo empresarial salvadoreño.

Las preguntas de este recuadro deberán ser respondidas por el **entrevistador**.

1e	Nombre del entrevistado	
2e	Nombre de la empresa o negocio	
3e	Sexo del entrevistado	1. Masculino      2. Femenino
4e	Número de teléfono de contacto	
5e	Correo electrónico	
6e	Actividad de la empresa	
7e	Departamento	
8e	Municipio	
9e	Dirección donde se realizó la entrevista	
10e	Número de intentos realizados para poder obtener la entrevista efectiva	
11e	Fecha de la entrevista	

### SECCIÓN I: DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO Y DE LA EMPRESA

1. ¿Cuál es el cargo que usted desempeña en esta empresa o negocio? (Enc. Respuesta espontánea y una sola respuesta)

1	Propietario o dueño del negocio	2	Gerente general o Director de la empresa	3	Gerente de operaciones o jefe de operaciones
4	Gerente financiero jefe de finanzas	5	Otro, Especifique _____		

2. ¿Cuál es su edad? \_\_\_\_\_

3. ¿Cuál es su nivel de educación?

1	Sin educación primaria	2	Primaria completa	3	Secundaria o técnica media completa
4	Universitaria o técnica superior	5	Postgrado		



**4. ¿Cuál es la principal actividad económica a la que se dedica esta empresa o negocio?**

1	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	10	Transporte y almacenamiento
2	Pesca	11	Comunicaciones
3	Explotación de minas y canteras	12	Intermediación financiera
4	Industrias manufactureras	13	Actividades inmobiliarias y de alquiler
5	Generación y suministro de electricidad, gas y agua	14	Servicios empresariales
6	Construcción	15	Enseñanza
7	Comercio al por mayor	16	Servicios sociales y de salud
8	Comercio al por menor	17	Otras actividades de servicios
9	Hoteles y restaurantes		

**5. ¿Se dedica esta empresa a otras actividades además de la actividad principal?**

1	Sí	2	No (Pase a P.7)	99	Ns/Nr
---	----	---	-----------------	----	-------

**6. ¿A qué otras actividades se dedica la empresa o negocio, además de la actividad principal? (Enc. Respuesta espontánea y una sola respuesta)**

- a. \_\_\_\_\_
- b. \_\_\_\_\_
- c. \_\_\_\_\_ 99. Ns/Nr

**7. ¿En qué año inició operaciones esta empresa o negocio? \_\_\_\_\_**

**8. En relación a las características del capital de su empresa, indique ¿cuál es la que más se ajusta a su situación?**

1	El capital es nacional en su totalidad	4	El capital es mixto pero principalmente nacional
2	El capital es extranjero en su totalidad	5	El capital es mixto pero principalmente extranjero
3	El capital es mixto (nacional y extranjero) por partes iguales	99	Ns/Nr

**9. 9. Sumando todos los empleados de su empresa, dígame el número aproximado del total de empleados \_\_\_\_\_ (incluye trabajadores tanto permanentes como temporales)**



10. 10. ¿Cómo se distribuyen aproximadamente estos empleados, según las características que se indican en la siguiente tabla (puede responder por número de trabajadores o en porcentajes aproximados si no recuerda con precisión cuántos trabajadores hay en cada categoría):

	Característica	Categoría	Número de empleados	Porcentaje
1	Sexo	Hombres		
		Mujeres		
2	Cualificación que predomina	Trabajador no calificado		
		Técnicos y profesionales		
		Directivos (jefes y gerentes)		
3	Rango de edad que predomina	Jóvenes (Menores de 35 años)		
		Maduros (Entre 36 y 55 años)		
		Mayores (Mayores de 56 años)		
4	Antigüedad del personal	Recién contratados (Menos de 1 año en la empresa)		
		Antigüedad media (Más de 1 año y menos de 5 años)		
		Antiguos (más de 6 años)		
5	Tipo de jornada	Jornada completa		
		Jornada parcial		
6	Tipo de Contratación	Trabajadores permanentes		
		Trabajadores temporales		
		Trabajadores por Contratación Externa (outsourcing)		
7	Con capacidades diferentes	Trabajadores que carecen de visión, audición, habla, o algún tipo de capacidad motora o cognitiva		

11. 11. ¿Cuál es el nivel de educación predominante de quienes dirigen la empresa o negocio y de sus principales ejecutivos? (dueño, gerentes o equipo directivo, jefes)

- |                                    |                     |                                       |
|------------------------------------|---------------------|---------------------------------------|
| 1 Sin educación primaria           | 2 Primaria completa | 3 Secundaria o técnica media completa |
| 4 Universitaria o técnica superior | 5 Postgrado         |                                       |

12. ¿Cuál es el nivel de educación predominante de los trabajadores de la empresa o negocio que no están en cargos de dirección? (Tome en cuenta tanto a los trabajadores dependientes como a los subcontratados de otras empresas)

- |                                    |                     |                                       |
|------------------------------------|---------------------|---------------------------------------|
| 1 Sin educación primaria           | 2 Primaria completa | 3 Secundaria o técnica media completa |
| 4 Universitaria o técnica superior | 5 Postgrado         |                                       |



## Vinculos externos

13. ¿Se encuentra su empresa de algún modo vinculada al comercio exterior?

1	Sí, a través de exportaciones solamente	2	Sí, a través de importaciones solamente	3	Sí, a través de exportaciones y de importaciones
4	No, no exporta ni importa	99	Ns/Nr		

14. ¿Se encuentra la empresa amparada en algún régimen especial de exportación?

1	Sí, ¿cuál? 1. Régimen de zona franca 2. Régimen Depósitos de Perfeccionamiento Activo (DPA) 3. Régimen Drawback 4. Régimen Servicios Internacionales	2	No (Pase a P.7)	99	Ns/Nr
---	--	---	-----------------	----	-------

## SECCIÓN II: EVALUACIÓN DE OBSTÁCULOS DEL ENTORNO DE NEGOCIOS

### Trámites

15. De acuerdo a la escala que le muestro en esta tarjeta, por favor dígame, según su experiencia: ¿Qué tan ágiles y rápidos son cada uno de trámites que se indican a continuación?

		Muy lento	Lento	Normal	Rápido	Muy rápido	No ha realizado el trámite	Ns/Nr	No aplica
1	Trámites del Registro Público de la Propiedad	1	2	3	4	5	6	99	98
2	Inscripción en el padrón de planillas del ISSS	1	2	3	4	5	6	99	98
3	Registro de productos en CNR	1	2	3	4	5	6	99	98
4	Registro de marcas en CNR	1	2	3	4	5	6	99	98
5	Inscripción de sociedades en CNR	1	2	3	4	5	6	99	98
6	Trámites de aduana	1	2	3	4	5	6	99	98
7	Inscripción CNR	1	2	3	4	5	6	99	98
8	Trámites de devolución de impuestos	1	2	3	4	5	6	99	98
9	Trámites para declarar en quiebra o cerrar una empresa	1	2	3	4	5	6	99	98
10	Pago a proveedores privados por parte del estado	1	2	3	4	5	6	99	98
11	Certificación fitosanitarias y zoonosanitarias	1	2	3	4	5	6	99	98
12	Trámites para instalación de servicios públicos	1	2	3	4	5	6	99	98





18. De acuerdo a la siguiente escala que le muestro, ¿qué tan difícil es el procedimiento de cierre legal de una empresa en El Salvador?

1 Muy difícil    2 Difícil    3 Normal    4 Fácil    5 Muy fácil    99 Ns/Nr

19. ¿Cómo califica el proceso para la creación o inicio formal de operaciones de una empresa El Salvador?

1 Muy difícil    2 Difícil    3 Normal    4 Fácil    5 Muy fácil    99 Ns/Nr

### Afectaciones de costos

20. De acuerdo a la escala que le muestro en esta tarjeta, por favor dígame: ¿Qué tan altos considera usted los costos de los siguientes bienes y servicios que utiliza como insumos? Nota: si el negocio no utiliza el bien o servicio, la respuesta debe ser "No aplica".

		Muy bajo	Bajo	Normal	Alto	Excesivo	No aplica	Ns/Nr
1	Electricidad	1	2	3	4	5	77	99
2	Gas	1	2	3	4	5	77	99
3	Telefonía	1	2	3	4	5	77	99
4	Internet	1	2	3	4	5	77	99
5	Correo público y/o privado	1	2	3	4	5	77	99
6	Transporte de carga terrestre	1	2	3	4	5	77	99
7	Transporte de carga aéreo	1	2	3	4	5	77	99
8	Transporte de carga marítimo	1	2	3	4	5	77	99
9	Agua	1	2	3	4	5	77	99
10	Combustibles	1	2	3	4	5	77	99
11	Servicios profesionales	1	2	3	4	5	77	99



**21.** De acuerdo a la escala que le muestro en esta tarjeta, por favor dígame: ¿qué tan satisfechos están ustedes por la calidad de los siguientes servicios? Nota: si el negocio no utiliza el servicio, la respuesta debe ser “No aplica”.

		Muy insatisfecho	insatisfecho	Indiferente	Satisfecho	Muy satisfecho	No aplica	Ns/Nr
1	Electricidad	1	2	3	4	5	77	99
2	Gas	1	2	3	4	5	77	99
3	Telefonía	1	2	3	4	5	77	99
4	Internet	1	2	3	4	5	77	99
5	Correo público y/o privado	1	2	3	4	5	77	99
6	Transporte de carga terrestre	1	2	3	4	5	77	99
7	Transporte de carga aéreo	1	2	3	4	5	77	99
8	Transporte de carga marítimo	1	2	3	4	5	77	99
9	Agua	1	2	3	4	5	77	99
10	Combustibles	1	2	3	4	5	77	99
11	Servicios profesionales	1	2	3	4	5	77	99

**22.** Si alguno de los factores que le presento en la siguiente tarjeta presionan al alza sus costos de producción de manera importante, por favor indíquelos, señalando 3 de ellos como máximo. Marque con un 1 el más importante, luego con un 2 el que sigue en importancia y con un 3 el menos importante. ¿Cuál primero, cuál segundo y cuál el tercero?

	Factores	Orden de importancia
1	El alza general de los precios (la inflación)	
2	Aumentos salariales	
3	Precio de combustible (gasolina, diesel)	
4	Precio de electricidad (kwh)	
5	Tasa de interés de los créditos	
6	Precios de los insumos nacionales	
7	Precios de los insumos importados	
8	Impuestos	
10	Costos de seguridad	





## Costos de seguridad

23. ¿Qué porcentaje de sus costos operacionales gasta usualmente en servicios de seguridad?

1	De 0% a 10%	2	Más de 10% a 30%	3	Más de 30% a 50%
4	Más de 50%	99	Ns/Nr		

24. ¿Con cuáles de los siguientes sistemas especializados de seguridad cuenta su empresa? Si su respuesta es 8, pase a la pregunta 25. Caso contrario, pase a P26.

1	Servicio de seguridad con personal de vigilantes de la propia empresa	
2	Servicio de seguridad con personal externo de empresa de vigilancia	
3	Sistema de alarmas operado por la propia empresa	
4	Sistema de cámaras vigilancia operado por la propia empresa	
5	Sistema de alarmas contratado con empresa externa especializada en seguridad	
6	Sistema de cámaras contratado con empresa externa especializada en seguridad	
7	Servicio contratado de seguro en caso de robo	
8	No cuenta con ningún tipo de servicio de seguridad	

25. En caso de que no cuente con ningún tipo de servicio de seguridad ¿Cuál o cuáles de los siguientes sistemas especializados de seguridad le gustaría adquirir?

1	Servicio de seguridad con personal de vigilantes de la propia empresa	
2	Servicio de seguridad con personal externo de empresa de vigilancia	
3	Sistema de alarmas operado por la propia empresa	
4	Sistema de cámaras vigilancia operado por la propia empresa	
5	Sistema de alarmas contratado con empresa externa especializada en seguridad	
6	Sistema de cámaras contratado con empresa externa especializada en seguridad	
7	Servicio contratado de seguro en caso de robo	

## Demanda y oferta de calificaciones, deficiencias de educación

26. ¿Cuál de las siguientes alternativas describe mejor cómo ha evolucionado el negocio de su empresa en los últimos dos años (o desde que se fundó si tiene menos de 2 años)?

1	Fuerte reducción	2	Reducción menor	3	Se ha mantenido igual
4	En expansión	5	Con fuerte expansión	99	Ns/Nr



27. ¿Cuál de las siguientes alternativas describe mejor sus perspectivas futuras para las operaciones de esta empresa, en los próximos 2 años?

1	Una fuerte reducción (Pase P.30)	2	Una reducción menor (Pase P.30)	3	Se mantendrá igual (Pase P.30)
4	Habrà expansión	5	Habrà una fuerte expansión	99	Ns/Nr

28. ¿Cuáles son los 2 principales aspectos en que se va a presentar en esta nueva expansión, digamos en 2 años?

1	Nuevo Local	5	Ampliación de local existente
2	Nueva tecnología	6	Nuevos mercados internacionales
3	Nuevos productos y/o servicios	7	Otro _____
4	Nuevos mercados nacionales	99	NS/Nr

29. Usted me ha dicho que piensa expandirse en el futuro, ¿En cuánto porcentualmente podrá aumentar el número de empleados (de acuerdo a su actual planilla) en un horizonte de dos años?

Porcentaje \_\_\_\_\_ 99. Ns/Nr

30. De acuerdo a su experiencia, ¿En cuál categoría ocupacional se dificulta más conseguir trabajadores?

1	Profesionales universitarios	2	Técnicos	3	Trabajadores no calificados
4	Todas	77	Ninguna	99	Ns/Nr

31. En una escala de 1 a 10, siendo 10 la nota más alta y 1 la más baja, qué calificación daría usted a la calidad de la educación pública salvadoreña en lo concerniente en brindar una preparación adecuada para insertarse al mercado laboral:

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ns/Nr
1	Educación primaria	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99
2	Educación técnica secundaria	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99
3	Formación técnica (ITCA-FEPADE e INSAFORP)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99
4	Educación universitaria	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	99

32. ¿Qué tan interesada estaría su empresa en participar en un programa donde los jóvenes al mismo tiempo que reciben clases en un instituto o universidad, vienen a su empresa a realizar prácticas profesionales? Este modelo se conoce como formación dual.

1	Muy interesados	2	Interesados	3	Con dudas		
4	No estarían interesados	5	Totalmente sin interés	6	Ya estoy participando	99	Ns/Nr



## Acceso al financiamiento

**33.** En relación a las fuentes de financiamiento principal de su empresa, indique, ¿cuál es la que más se ajusta a su situación?

1	Se financia en su totalidad con recursos propios	4	Se financia principalmente con crédito pero usa parcialmente recursos propios
2	Se financia principalmente con recursos propios pero usa en parte financiamiento crediticio (bancario o de otra institución)	5	Se financia en su totalidad con crédito bancario o de otra institución financiera
3	Se financia con recursos propios y con crédito en partes iguales aproximadamente	99	Ns/Nr

**34.** De acuerdo a la escala que le muestro en esta tarjeta, por favor dígame: ¿Qué tan de acuerdo está usted con cada una de las afirmaciones siguientes?

1) *Muy en desacuerdo* 2) *En desacuerdo* 3) *Indeciso* 4) *De acuerdo* 5) *Muy de acuerdo* 6) *Ns/Nr*

1. Para mi empresa es fácil obtener financiamiento para crear nuevos negocios.
2. Para mi empresa es fácil obtener financiamiento para expandir un negocio ya instalado.
3. Para mi empresa es fácil obtener financiamiento para capital de trabajo.
4. Para mi empresa es fácil obtener financiamiento para el desarrollo tecnológico.


**35.** ¿Esta empresa o negocio ha experimentado dificultades al momento de solicitar financiamiento bancario?

1. *Si (Pase a la pregunta 36)*                      2. *No (Pase a la pregunta 37)*

**36.** A continuación, voy a mostrarle una serie de problemas que podrían haber enfrentado al momento de solicitar un crédito bancario. Por favor indíqueme, ¿cuál considera usted el más importante? (el entrevistador lo marca con un 1) ¿Cuál sería el segundo en importancia? (el entrevistador lo marca con un 2) ¿Cuál sería el tercero en importancia? (el entrevistador lo marca con un 3).

1. El negocio no posee garantías suficientes. \_\_\_\_\_
2. No lograron presentar un proyecto o plan de negocios adecuado. \_\_\_\_\_
3. No lograron completar alto número de requisitos burocráticos. \_\_\_\_\_
4. Falta de oferta de crédito dirigida al segmento de empresas pequeñas.  
(solo aplica al segmento de empresas micro y pequeñas). \_\_\_\_\_
5. Falta de oferta de crédito dirigida a su segmento de actividad. \_\_\_\_\_
6. Falta de conocimiento e información para solicitar un crédito. \_\_\_\_\_
7. Otro motivo (indique cuál) \_\_\_\_\_



## Jerarquía de factores que afectan al negocio

37. De los factores que le muestro en esta tarjeta, ¿Cuáles son, en orden de importancia, los tres que más afectan a la empresa? Por favor indíquelos empezando por el más importante y finalizando por el menos importante (El entrevistador debe marcar el más importante con un 1, un 2 y un 3 según el grado de importancia).

	Temas	Orden de importancia
1	Los costos de los insumos y servicios	
2	Poca demanda de mercado	
3	Ineficiencia y número de trámites en oficinas públicas	
4	Ineficacia judicial para resolver juicios y disputas comerciales	
5	Corrupción en el sistema público	
6	Incumplimiento de contratos de parte de los proveedores	
7	Incumplimiento de contratos de parte de los clientes o compradores	
8	Incumplimiento de contratos por parte del sector público	
8	Mano de obra poco calificada	
9	Inseguridad y delincuencia	
10	Mercados regulados e ineficientes	
11	Deficiencia en servicios de agua, electricidad y transporte	
12	Dificultad para obtener crédito	
13	Incapacidad para hacer frente a la competencia externa	
14	Competencia desleal de negocios informales	
15	Otro (Especifique) _____	

## SECCIÓN III: INICIATIVAS EMPRESARIALES

### Inversión e innovación

38. ¿Se encuentra su empresa de algún modo vinculada en su actividad con alguna institución de educación superior, en temas de investigación y desarrollo?

1 Sí
  2 No
  99 Ns/Nr



39. De acuerdo a la escala que le muestro en esta tarjeta, por favor dígame: ¿Qué tan de acuerdo está usted con cada una de las siguientes afirmaciones?

		Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	Ns/Nr
1	Nuestra empresa quiere realizar otras actividades donde se generen nuevos productos, con mayor valor agregado destinado al mercado local	1	2	3	4	99
2	Nuestra empresa conoce las cadenas de suministro en que participa, sean nacionales o internacionales	1	2	3	4	99
3	Nuestra empresa requiere inversiones importantes para adquirir niveles de calidad para participar en cadenas de valor	1	2	3	4	99
4	Nuestra empresa requiere inversiones importantes para adquirir niveles de calidad que le permitan insertarse en mercados de alta competitividad local o internacionall	1	2	3	4	99
6	Nuestra empresa requiere de nuevas formas de apoyo público para diversificar y aumentar valor en nuestras actividades	1	2	3	4	99
7	Se requieren nuevas estrategias de desarrollo de habilidades técnicas laborales para poder realizar actividades de mayor valor agregado	1	2	3	4	99
8	Se requiere información específica de demanda de mercados externos para promover actividades de mayor valor agregado viables	1	2	3	4	99

40. ¿Tiene su empresa algún tipo de vinculación con entidades gubernamentales en temas de innovación?

1 Sí                      2 No                      99                      Ns/Nr

41. ¿Su empresa es proveedora del Estado por medio del sistema electrónico de compras gubernamentales COMPRASAL?

1 Sí                      2 No                      99                      Ns/Nr

### Jornadas de nuevos programas de productividad laboral

42. ¿Estaría su empresa en disposición de implementar nuevos programas para incrementar la productividad laboral? (Ej.: capacitaciones a los trabajadores, desarrollo de nuevas formas de organización y nuevos métodos de trabajo, desarrollo de vínculos con entidades que promueven mejoras tecnológicas, entre otros)

1 Sí                      2 No                      99                      Ns/Nr





99 Ns/Nr

**48.** ¿A partir de las necesidades de su negocio, que apoyos considera más importantes de parte del gobierno? Puede seleccionar hasta tres ítems, marcando con un 1 el más importante, con un 2 el siguiente y con un 3 el menos importante.

1	Apoyo crediticio.
2	Programas de capacitación.
3	Simplificación de procedimientos y burocracia.
4	Mejoras en la seguridad pública.
5	Mejoras en la seguridad jurídica.
6	Brindar condiciones competitivas en el mercado nacional e internacional.
7	Implementar mejoras en la infraestructura vial
99	Otra razón (indique cuál): _____
	Ns/Nr

**49.** Su empresa está registrada o inscrita en...

	Institución	Sí	No	Ns/Nr
1	Ministerio de Hacienda	1	2	99
2	Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS)	1	2	99
3	Administradora de Fondo de Pensiones	1	2	99
4	La Alcaldía	1	2	99
5	Registro de Comercio	1	2	99
6	La DIGESTYC			

### AGRADEZCA Y TERMINE

#### CONTROL DE CALIDAD

Nombre encuestador: \_\_\_\_\_ Supervisor: \_\_\_\_\_

Verificador: \_\_\_\_\_ Digitador: \_\_\_\_\_

#### DATOS DE CLASIFICACIÓN

<b>Tamaño empresa</b>	1 Micro	2 Pequeña	3 Mediana	4 Grande
<b>Sector</b>	1 Primario	2 Secundario	3 Terciario	

