

Índice

Introducción	3
Características de la Empresa	4
Fuerza de Trabajo	5
Desempeño de la Empresa.....	5
Infraestructura	6
Comercio Internacional.....	7
Acceso a Financiamiento.....	7
Crimen e Informalidad	8
Regulaciones, Permisos e Impuestos	9
Corrupción.....	9
Obstáculos al Clima de Negocios	10
Apéndice.....	12

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

© 2017 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank Group
1818 H Street NW
Washington DC 20433
Telephone: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

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

Derechos y Permisos

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

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

The Enterprise Surveys team can be contacted at:
The World Bank Group
2121 Pennsylvania Avenue, NW
Washington DC, 20433 USA
Tel. (202) 479-3800

ENTERPRISE SURVEYS

Perspectivas económicas

Uruguay 2017

Región:	Latino América y el Caribe
Población:	3,444,006
INB per cápita (US\$):	15,230
Grupo de ingreso:	Altos ingresos

Introducción

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

Las ES son llevadas a cabo por el Grupo del Banco Mundial y sus socios en todas las regiones geográficas. Cubren pequeñas, medianas y grandes empresas. El tamaño de la empresa se determina por el número de empleados: 5 a 19 (pequeñas empresas), 20 a 99 (medianas empresas), y 100 o más (grandes empresas). Las empresas con menos de cinco empleados no son elegibles para la encuesta. Las empresas que son 100% estatales también son inelegibles. Los socios para las ES han incluido al Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), el Banco Europeo de Inversiones (EID) y el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID).

Las encuestas se administran a una muestra¹ representativa de empresas de la economía no agrícola, formal y privada.

La cobertura de los sectores económicos se define de manera uniforme en todos los países e incluye a todo el

sector manufacturero y la mayoría de los sectores de servicios: minoristas, mayoristas, reparación de automóviles, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento, comunicaciones, construcción e informática. Los servicios públicos, servicios gubernamentales, servicios de salud y servicios financieros no están incluidos en la muestra (Gráfico 1). Las entrevistas de la ES se llevan a cabo con los altos directivos y propietarios de negocios.

La cobertura de los sectores económicos se define de manera uniforme en todos los países e incluye a todo el sector manufacturero y la mayoría de los sectores de servicios: minoristas, mayoristas, reparación de automóviles, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento, comunicaciones, construcción e informática. Los servicios públicos, servicios gubernamentales, servicios de salud y servicios financieros no están incluidos en la muestra (Gráfico 1). Las entrevistas de la ES se llevan a cabo con los altos directivos y propietarios de negocios.

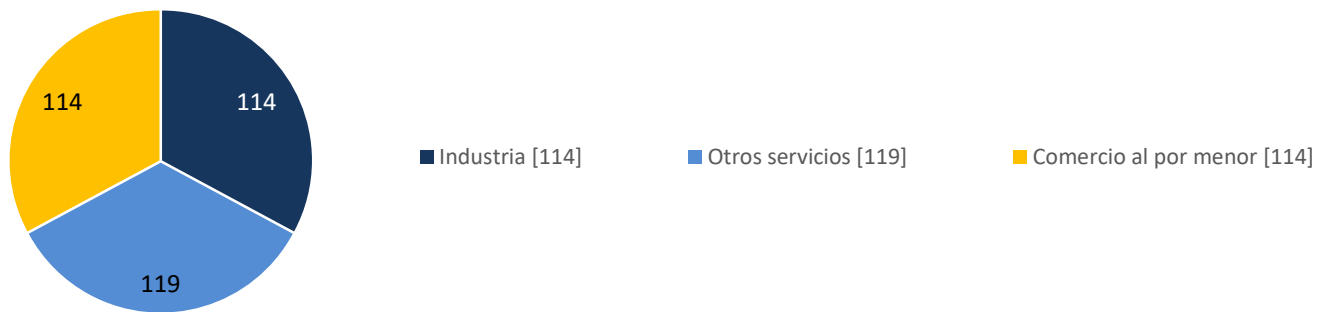
Este documento resume los resultados de la Encuesta Empresarial para Uruguay. Entre Marzo y Diciembre de 2017 se entrevistó a propietarios de negocios y altos directivos de 347 empresas. La Gráfico 2 proporciona una descripción del desglose de la muestra en las tres categorías de diseño de la encuesta: sector empresarial, tamaño y ubicación de la empresa.

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

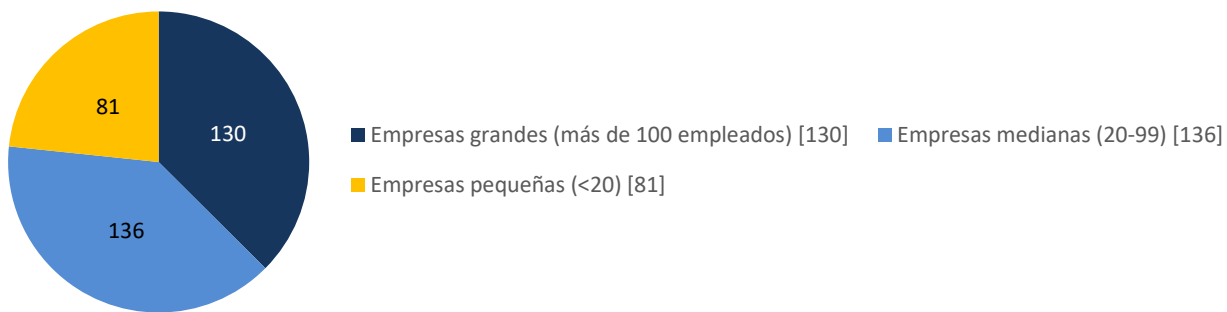
Excluidos	Incluidos
SECTORES Agricultura Pesca Minería Servicios públicos Intermediación Financiera Administración Pública Educación, Salud y trabajo social	SECTORES Industrias (todos los subsectores) Construcción Venta y reparación de vehículos Ventas al por mayor Ventas al por menor Hoteles y restaurantes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

ENTERPRISE SURVEYS

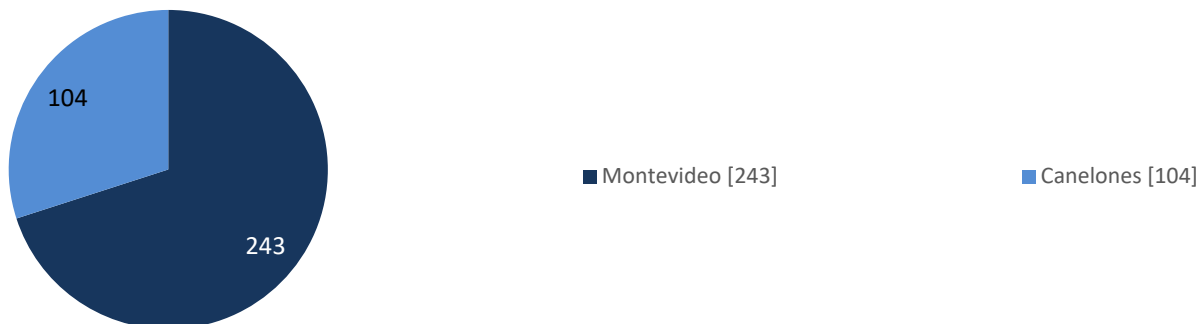
Gráfico 2: Características de las empresas encuestadas
Sector



Tamaño



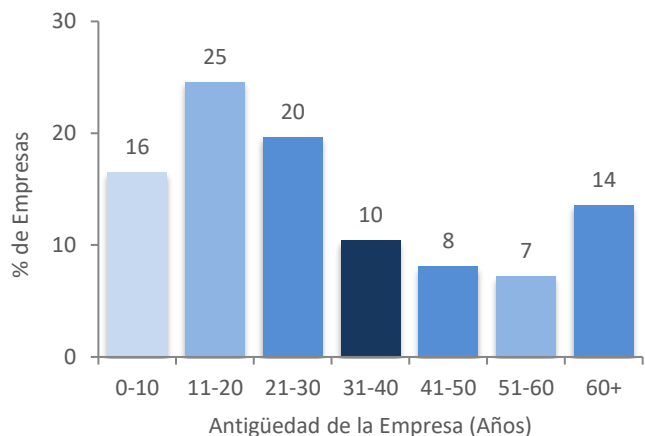
Ubicación



Características de la Empresa

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

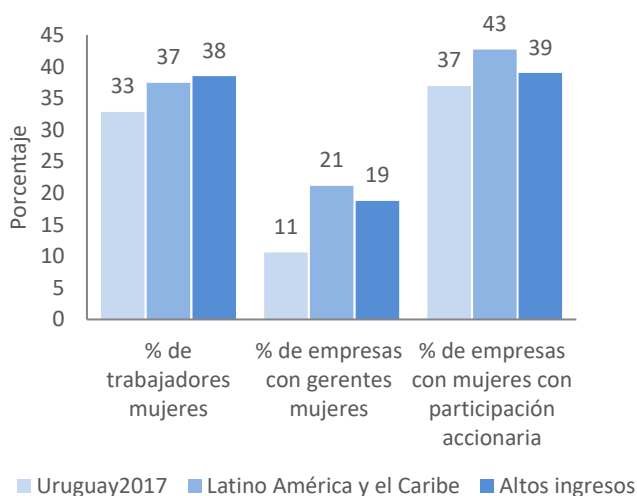
Gráfico 3: Distribución de las empresas por edad (porcentaje de empresas)



ENTERPRISE SURVEYS

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

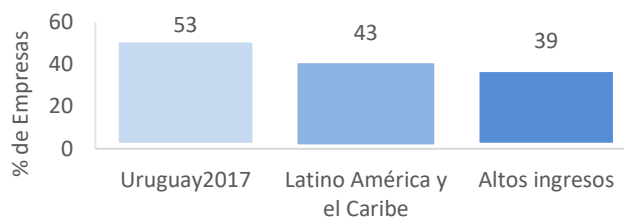
Gráfico 4: Participación femenina en el empleo, alta dirección y propiedad de la empresa



Fuerza de Trabajo

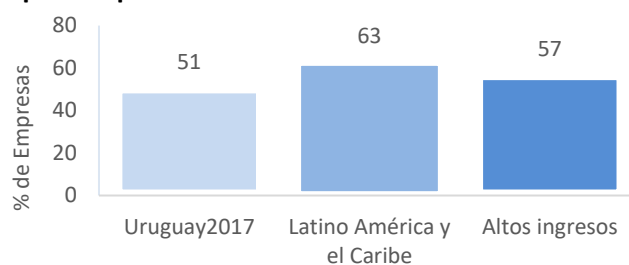
El ES recopila información sobre la fuerza laboral, como el número de empleados permanentes a tiempo completo, el número de empleados temporales, los empleados por sexo, si se ofrece capacitación formal y la experiencia del gerente superior trabajando en el sector de la empresa. Además, para las empresas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

Gráfico 5: Porcentaje de empresas que ofrecen capacitación formal



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

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



* Solo para empresas manufactureras

Desempeño de la Empresa

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

Gráfico 7: Crecimiento anual del empleo y las ventas

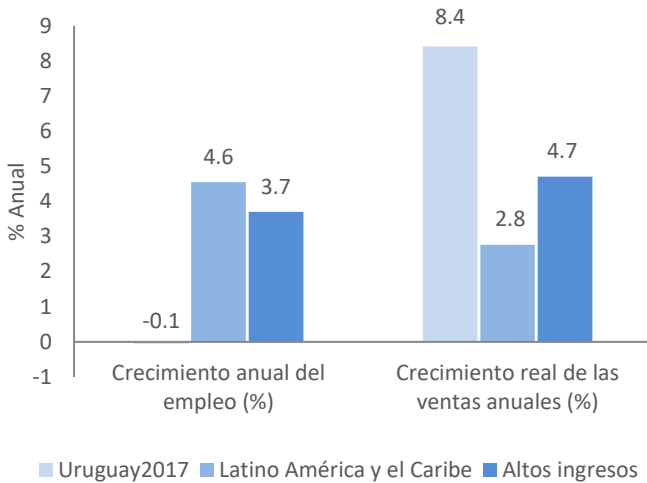
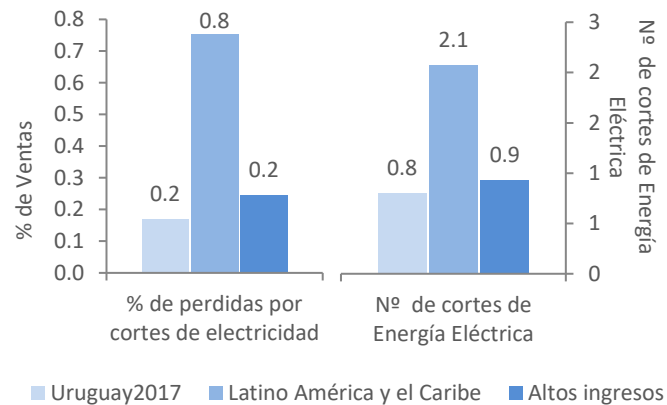


Fig Gráfico 8: Fiabilidad en el suministro eléctrico y pérdidas conexas



Infraestructura

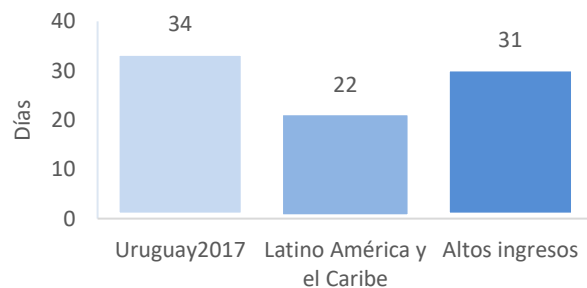
Una infraestructura bien desarrollada, incluyendo carreteras, electricidad, agua y telecomunicaciones, es fundamental para la competitividad y el crecimiento de la economía. La infraestructura de calidad conecta eficientemente las empresas con los mercados de insumos, productos y tecnologías. Reduce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

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

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

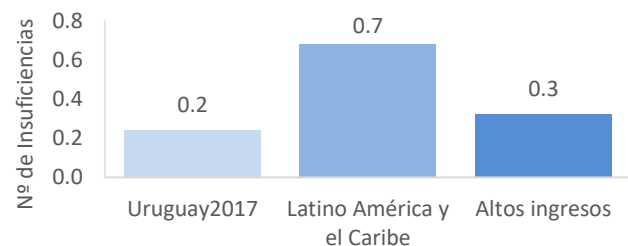
El Gráfico 9 muestra la eficiencia de los servicios de infraestructura, cuantifica el número de días necesarios para obtener una conexión eléctrica. Los retrasos en la provisión de estos servicios imponen costos adicionales a las empresas y pueden constituir barreras a la entrada y la inversión.

Gráfico 9: Días para obtener una conexión eléctrica



Para muchas industrias, el agua es un insumo importante en el proceso de producción. El gráfico 10 presenta el número promedio de días que las empresas sufren insuficiencia de agua en un mes típico. Las interrupciones en la provisión de agua pueden tener efectos nocivos en las operaciones de las empresas.

Gáfico 10: Confiabilidad del servicio de suministro de agua*



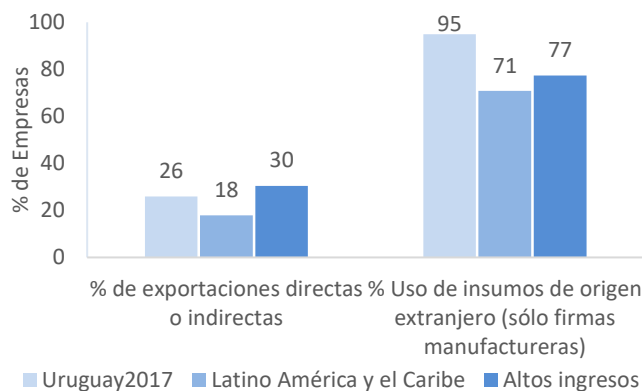
* Solo para empresas manufactureras

Comercio Internacional

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

ES cuantifica la actividad comercial de las empresas y recoge información sobre las limitaciones operacionales que se enfrentan cuando se trata de exportar o importar. El Gráfico 11 provee una medida de la intensidad del comercio exterior en el sector privado, capturado por el porcentaje de empresas exportadoras (directa o indirectamente) y también el porcentaje de empresas manufactureras utilizando insumos o suministros de origen extranjero.

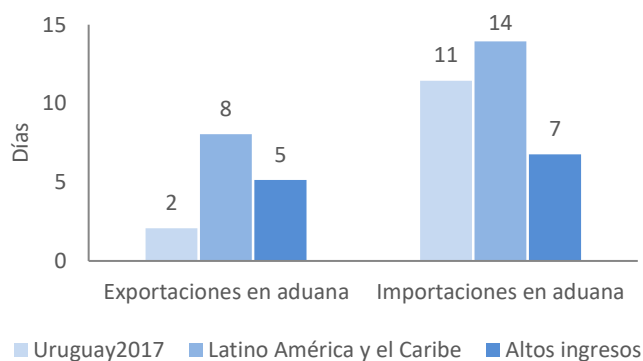
Gráfico 11: Porcentaje de empresas exportadoras e importadoras



* Solo para empresas manufactureras

Procedimientos aduanales eficientes permiten a los empresarios exportar e importar bienes directamente. El Gráfico 12 muestra el número promedio de días para el despacho aduanero de las exportaciones e importaciones. Los retrasos en el despacho de aduanas para exportaciones e importaciones crean costos adicionales a la empresa que pueden interrumpir la producción, interferir con las ventas, y traer como resultado un daño en los suministros o mercancía.

Gráfico 12: Número promedio de días para el despacho de exportaciones e importaciones a través de aduana.



Acceso a Financiamiento

Mercados financieros bien desarrollados proporciona servicios de pago, movilización de depósitos, y facilitan financiamiento para la compra de activos fijos, -tales como edificios, terrenos, maquinaria y equipamiento- así como capital de trabajo. Mercados financieros eficientes reducen la dependencia de los fondos internos o fuentes informales, como familia y amigos, mediante la conexión de empresas solventes con una amplia gama de prestamistas e inversionistas.

ES proporciona indicadores sobre las fuentes de financiación de las empresas y sobre las características de sus transacciones financieras. El Gráfico 13 compara varias fuentes utilizadas para financiar compras de activos fijos (inversiones). Las compras de inversiones pueden ser financiadas por fuentes internas, bancos, crédito de proveedores de insumos u otras fuentes, incluyendo instituciones financieras no bancarias o redes personales. La dependencia excesiva de fondos internos puede indicar intermediación financiera potencialmente ineficiente.

El Gráfico 14 muestra dos indicadores sobre el uso de servicios financieros por parte de empresas privadas: el porcentaje de empresas con cuenta de cheques o de ahorros y el porcentaje de empresas con un préstamo bancario. El primer indicador mide el uso de servicios de movilización de depósitos que ayuda a las empresas a manejar su liquidez y pagos. El segundo indicador mide el uso de los servicios financieros en el lado del crédito. La disponibilidad de créditos permite financiar proyectos

ENTERPRISE SURVEYS

que de otra manera estarían restringidos por el limitado grupo de fondos de cada empresa.

Gráfico 13: Fuentes de financiamiento para compras de activos fijos

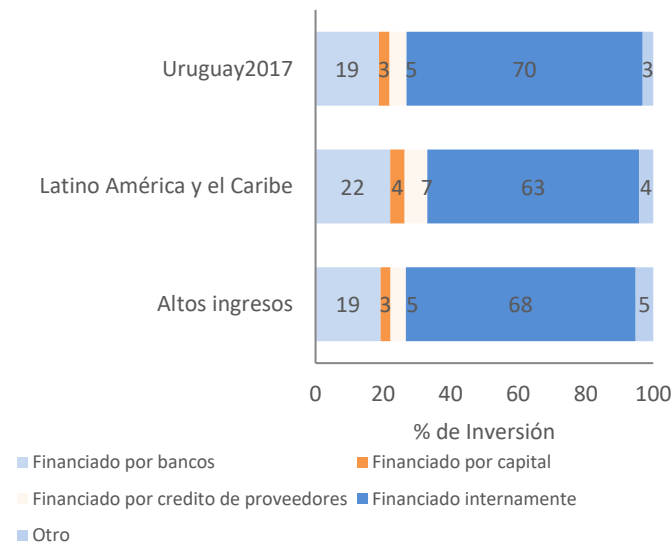
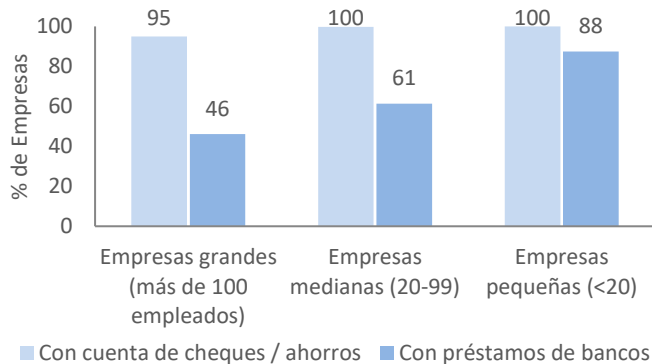


Gráfico 14: Uso de servicios financieros



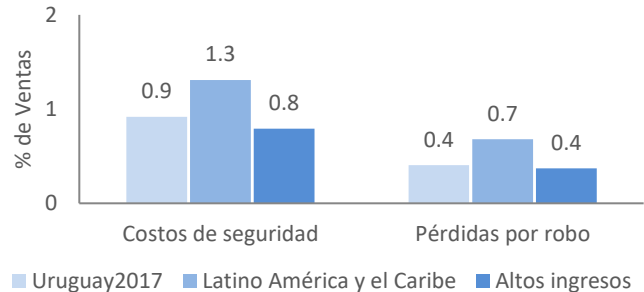
Crimen e Informalidad

Las empresas pueden convertirse en blanco de hurto robo, vandalismo o incendio. Protegerse contra la delincuencia impone costos ya que las empresas se ven obligadas a desviar recursos de usos productivos para cubrir los costos de seguridad. Por otra parte, tanto los inversionistas extranjeros como los nacionales perciben la delincuencia como una indicación de la inestabilidad social, y el crimen aumenta el costo de hacer negocios.

El Gráfico 15 muestra los costos directos de seguridad incurridos por las empresas, así como sus pérdidas por delitos. Estos recursos representan el costo de

oportunidad del crimen, ya que podrían haber sido invertidos en actividades productivas.

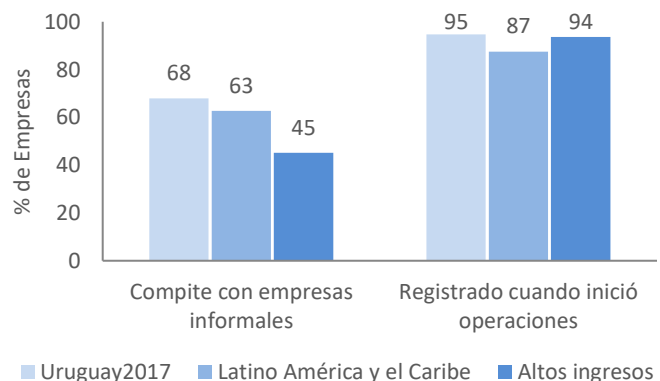
Gráfico 15: Costo del crimen para las empresas



Cuando las empresas son formalmente registradas, se les exige que cumplan con las normas y reglamentos, que son comúnmente establecidos por los gobiernos. Pagar impuestos suele ser la consecuencia más tangible de convertirse en parte del sector privado formal. Algunas empresas intentan evitar estas consecuencias al no registrar su negocio y, por tanto, permanecer en el sector informal. Un gran sector informal puede representar un desafío para las empresas formales en competencia, ya que las empresas informales pueden participar en prácticas que pueden dar una ventaja injusta sobre las empresas formales que deben cumplir con las normas y reglamentos vigentes.

El Gráfico 16 proporciona dos medidas de la incidencia de la informalidad en el sector privado. El primer indicador es el porcentaje de empresas que indican que se enfrentan a la competencia de empresas no registradas o informales. El segundo indicador es el porcentaje de empresas actualmente registradas que comenzaron las operaciones siendo registradas formalmente.

Gráfico 16: Empresas e informalidad



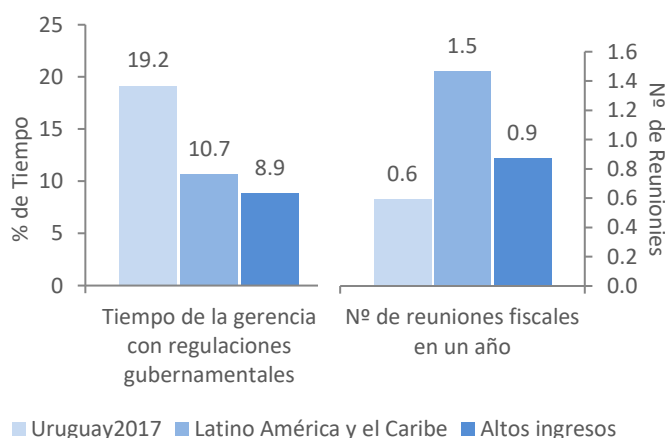
Regulaciones, Permisos e Impuestos

La buena gobernanza económica en ámbitos como las regulaciones, la concesión de licencias comerciales y la fiscalidad es un pilar fundamental para un entorno empresarial favorable. Las empresas registradas pagan impuestos y se supone que cumplen con las regulaciones.

Normalmente se requieren permisos y licencias para que las empresas operen, construyan una nueva estructura e importen directamente, entre otras actividades. Idealmente, estas regulaciones y permisos salvaguardan el interés del público, al mismo tiempo que se mantienen transparentes y no imponen pesadas cargas al sector privado.

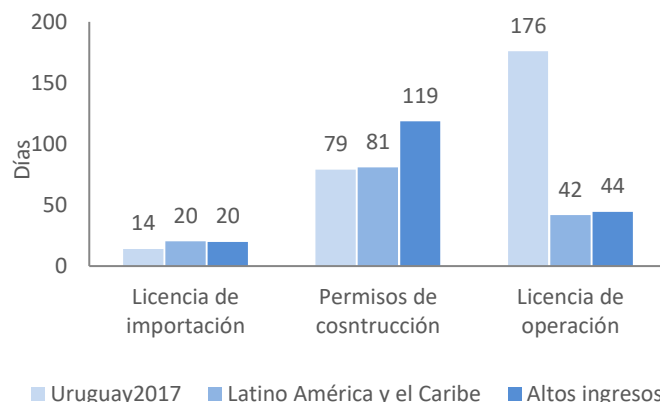
La ES proporciona medidas cuantitativas de las regulaciones tales como licencias de negocio e impuestos. El Gráfico 17 ilustra el "impuesto sobre el tiempo" por regulaciones, que es el porcentaje de tiempo dedicado por la alta gerencia en trámites relacionados con regulaciones. También presenta el número de reuniones requeridas con los funcionarios fiscales en un año.

Gráfico 17: Impuesto sobre el tiempo y reuniones con funcionarios fiscales



El Gráfico 18 se centra en la eficiencia de los servicios de concesión de licencias y permisos comerciales. Los indicadores miden el tiempo requerido para obtener licencias de importación, permisos de construcción o licencias de operación. Los retrasos en la obtención de licencias pueden resultar costosos para los empresarios, ya que añaden incertidumbre y costos adicionales a las transacciones comerciales necesarias.

Gráfico 18: Número de días para obtener permisos



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

Corrupción

La corrupción de funcionarios públicos puede constituir una importante carga administrativa y financiera para las empresas. La corrupción crea un ambiente de negocios desfavorable, al socavar la eficiencia operativa y aumentar los costos y riesgos asociados con el funcionamiento de las empresas.

Las regulaciones ineficientes limitan las operaciones de las empresas, ya que se presentan oportunidades para solicitar sobornos, en los cuales las empresas están obligadas a hacer pagos "no oficiales" a los funcionarios públicos para hacer las cosas. En muchas economías los sobornos son comunes y bastante altos y se agregan a los costos burocráticos en la obtención de permisos y licencias requeridos. Los sobornos pueden ser un serio impedimento para el crecimiento y desarrollo de las empresas.

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

La ES captura transacciones individuales donde los sobornos pueden ser solicitados. El Gráfico 20 muestra el grado en que se pide a las empresas que paguen sobornos

para recibir servicios públicos. A las empresas se les puede pedir que paguen sobornos cuando solicitan un permiso de construcción, mientras intentan obtener un contrato gubernamental, o durante reuniones con funcionarios fiscales. Estos tres tipos de transacciones son ejemplos comunes en los que ocurren sobornos.

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

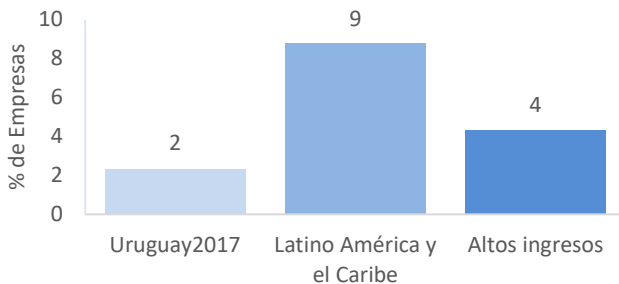
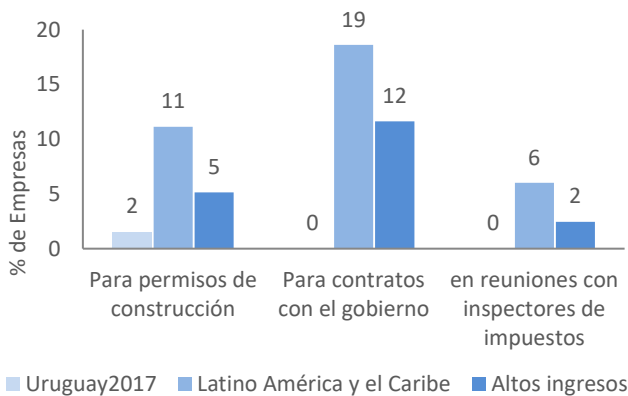


Gráfico 20: Porcentaje de empresas a las que les solicitaron o que se esperaba que otorgaran regalos o pagos informales



Obstáculos al Clima de Negocios

La mayoría de los indicadores de la ES derivan de las preguntas de la encuesta, que piden a las empresas sus experiencias en relación con el clima de negocios. Por ejemplo, "¿Cuántos días se tardó en obtener un permiso?" o "¿Cuántas horas duró el corte de energía?". Algunas preguntas de la encuesta, preguntan sobre la opinión subjetiva de los propietarios o altos directivos de la empresas sobre la importancia de diversos elementos del clima de negocios.

El Gráfico 21 muestra los obstáculos que mencionaron los empresarios como el más importante. Se pidió al encuestado que eligiera el mayor obstáculo para su negocio a partir de una lista de 15 obstáculos. En el gráfico se presentan los 10 principales obstáculos en comparación con los promedios regionales.

El Gráfico 22 muestra los 10 principales obstáculos para las pequeñas, medianas y grandes empresas. En muchos países, las percepciones de los directivos de las grandes empresas son muy diferentes de las percepciones de los directivos de las medianas y pequeñas empresas. Esto se relaciona con la capacidad sortear los obstáculos del entorno empresarial: las empresas más grandes pueden tener más herramientas para hacer frente a obstáculos pero al mismo tiempo también son más visibles y más expuestas a los fracasos del entorno empresarial.

ENTERPRISE SURVEYS

Gráfico 21: Diez principales problemas en el Clima de Negocios (porcentaje de empresas)

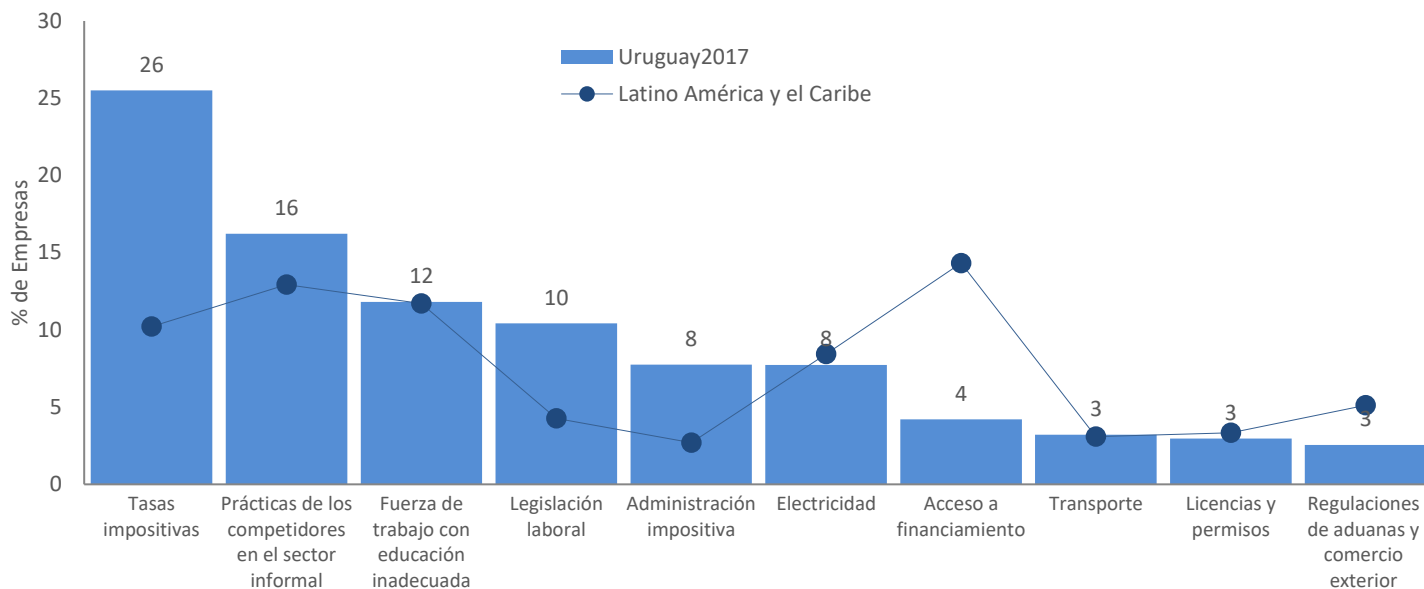
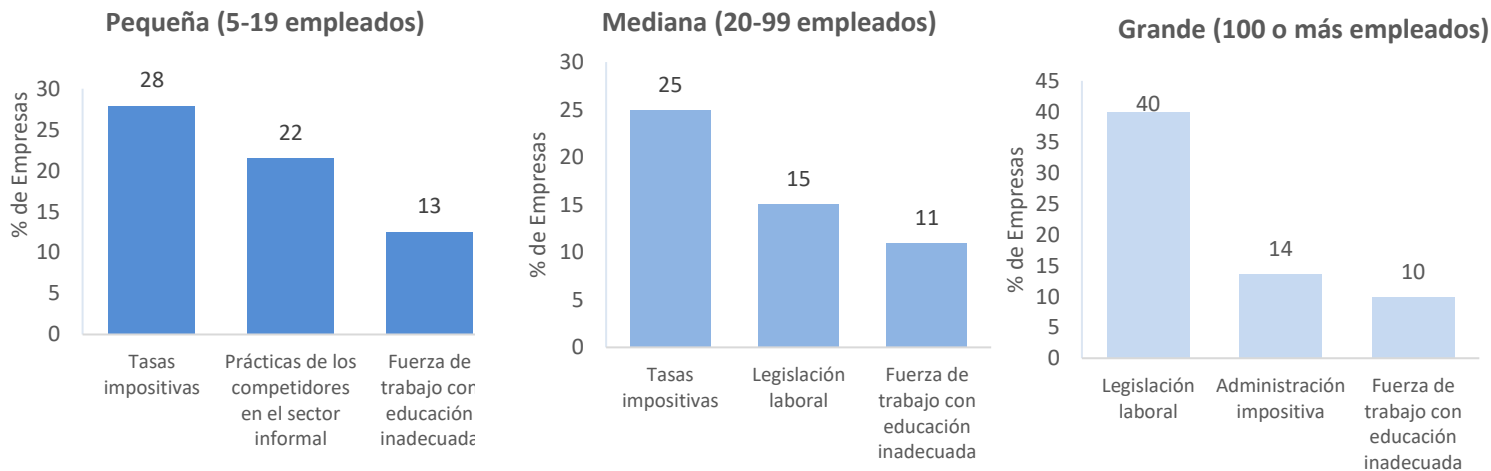


Gráfico 22: Tres principales problemas en el Clima de Negocios, por tamaño (porcentaje de empresas)



ENTERPRISE SURVEYS

Apéndice

Los siguientes cuadros presentan el valor de todos los indicadores utilizados en el perfil de país.

	Uruguay2017	Empresas pequeñas:	Empresas medianas:	Empresas grandes:	Latino América y el Caribe	Altos ingresos
Características de la Empresa						
Antigüedad de la empresa (años)	25.9	23.1	26.9	44.5	20.1	18.9
Género						
Porcentaje de empresas con mujeres con participación accionaria	37.0	36.8	36.7	39.8	42.7	39.0
Porcentaje de empresas con gerentes mujeres	10.6	10.9	11.1	5.6	21.1	18.8
Proporción de empleados permanentes de tiempo completo mujeres (%)	32.8	30.1	37.6	34.9	37.4	38.5
Proporción de empleados no-producción permanentes de tiempo completo mujeres	41.7	43.0	41.2	36.2	44.5	44.4
Proporción de empleados de producción permanentes de tiempo completo mujeres	22.6	23.3	18.0	36.2	23.3	28.5
Fuerza de Trabajo						
Porcentaje de empresas que ofrecen capacitación formal	53.3	50.9	53.9	71.5	42.7	39.3
Proporción de trabajadores capacitados formalmente (%)*	50.9	83.3	40.3	63.3	63.1	57.1
Años de experiencia en el sector del gerente general	25.8	26.6	24.8	23.9	19.4	20.3
Número de trabajadores permanentes de tiempo completo	32.8	9.8	37.9	218.9	40.1	34.3
Número de empleados temporales	2.1	0.5	2.2	17.9	4.7	3.0
Número de trabajadores permanentes de producción*	31.0	5.4	28.9	144.6	42.6	33.9
Número de trabajadores permanentes no-producción*	14.1	2.7	14.8	62.6	18.5	12.2
Número de trabajadores permanentes calificados*	17.2	4.8	20.2	77.0	26.4	23.1
Número de trabajadores permanentes no calificados*	12.2	0.6	8.2	97.2	13.7	9.0
Proporción de trabajadores no calificados (de todos los trabajadores de la producción) (%) *	18.3	8.7	25.3	50.9	29.9	23.0
Desempeño						
Crecimiento real de las ventas anuales (%)	8.4	12.6	0.5	6.8	2.8	4.7
Crecimiento anual del empleo (%)	-0.1	-0.9	1.7	-0.4	4.6	3.7
Infraestructura						
Número de cortes de energía eléctrica en un mes típico	0.8	0.8	0.9	0.6	2.1	0.9
Perdidas a causa de cortes de energía eléctrica (% de ventas anuales)	0.2	0.1	0.2	0.2	0.8	0.2
Días para la obtención de una conexión eléctrica (previa solicitud)	34.2	7.1	35.3	62.3	21.8	31.1
Número de días con insuficiencia de agua en un mes típico	0.2	0.4	0.1	0.0	0.7	0.3
Comercio						
Días para el despacho de las exportaciones en aduana	2.1	1.1	2.3	2.4	8.0	5.1
Porcentaje de empresas exportando directa o indirectamente (por lo menos 1% de las ventas totales)	25.9	28.7	18.1	37.3	17.8	30.4
Días para el despacho de las importaciones en aduana	11.4	21.5	4.7	7.8	13.9	6.8
Porcentaje de empresas que utilizan insumos y/o suministros extranjeros*	94.9	93.5	97.4	95.5	70.8	77.4
Financiamiento						
Porcentaje de empresas con cuenta de cheques o cuenta de ahorros	96.9	95.0	99.7	100.0	91.7	96.8
Porcentaje de empresas con préstamo bancario / línea de crédito	54.1	46.2	61.4	87.5	47.5	46.7
Proporción de la inversión financiada internamente (%)	69.9	74.3	67.4	57.9	62.7	68.0

ENTERPRISE SURVEYS

	Uruguay2017	Empresas pequeñas:	Empresas medianas:	Empresas grandes:	Latino América y el Caribe	Altos ingresos
Proporción de la inversión financiada por la banca (%)	18.8	12.0	24.2	30.9	22.1	19.3
Proporción de la inversión financiada por proveedores (%)	5.1	4.7	4.5	8.9	6.7	4.6
Proporción de la inversión financiada por acciones o venta de acciones (%)	3.1	4.7	1.6	1.2	4.3	2.9
Crimen						
Costos de seguridad (% de ventas anuales)	0.9	0.8	1.0	1.3	1.3	0.8
Perdidas por robo y vandalismo a la empresa (% de ventas anuales)	0.4	0.4	0.5	0.1	0.7	0.4
Informalidad						
Porcentaje de empresas de la competencia no registradas o informales	67.9	77.8	54.1	48.6	62.7	45.2
Porcentaje de empresas registradas formalmente cuando iniciaron operaciones en el país	94.7	94.8	97.2	82.0	87.5	93.6
Regulaciones e impuestos						
Tiempo de la gerencia dedicado a tratar con requerimientos de regulaciones gubernamentales	19.2	18.9	20.2	16.2	10.7	8.9
Número de visitas o reuniones requeridas con oficiales fiscales	0.6	0.4	0.5	2.4	1.5	0.9
Días para obtener licencia de importación	14.1	17.8	5.4	31.9	20.2	19.8
Días para obtener un permiso relacionado con la construcción	79.1	83.5	69.7	99.9	80.8	118.6
Días para obtener una licencia de operación	176.0	195.6	117.1	88.1	41.8	44.4
Corrupción						
Incidencia de soborno (porcentaje de empresas que experimentan al menos una solicitud de pago de soborno)	2.4	3.4	0.6	3.1	8.8	4.3
Porcentaje de empresas que se espera den regalos para obtener un permiso de construcción	1.6	1.9	0.0	4.1	11.1	5.1
Porcentaje de empresas que se espera den regalos para asegurar un contrato con el gobierno	0.0	0.0	0.0	0.0	18.6	11.6
Porcentaje de empresas que se espera den regalos en reuniones con oficiales fiscales	0.0	0.0	0.0	0.0	6.0	2.5
Obstáculo mas grande						
Acceso a financiamiento	4.2	3.7	4.2	8.8	14.3	13.0
Acceso a terrenos	2.2	1.9	3.0	0.0	1.4	2.1
Licencias y permisos	3.0	0.2	8.6	0.0	3.3	2.4
Corrupción	1.7	1.2	2.4	2.7	7.0	3.1
Funcionamiento de los tribunales de justicia	0.4	0.6	0.0	0.0	1.1	1.1
Crimen, robos y desorden	1.3	1.1	1.5	2.9	8.7	4.2
Regulaciones de aduanas y comercio exterior	2.6	4.0	0.6	0.0	5.1	3.5
Electricidad	7.7	11.1	2.9	2.3	8.4	5.4
Fuerza de trabajo con educación inadecuada	11.8	12.5	11.0	9.9	11.7	14.1
Legislación laboral	10.4	4.3	15.1	39.9	4.3	6.6
Inestabilidad política	2.0	1.7	2.4	2.9	5.8	6.6
Prácticas de los competidores en el sector informal	16.2	21.5	9.1	5.3	12.9	10.8
Administración impositiva	7.8	5.3	10.8	13.7	2.7	4.2
Tasas impositivas	25.5	27.9	24.9	8.2	10.2	19.0
Transporte	3.2	2.9	3.6	3.4	3.1	3.9

*Indicadores son calculados solo para las empresas manufactureras

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