



BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES 2023

PROGRAMA A LA
EXCELENCIA

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES



Como parte del Programa a la Excelencia de la Cámara de Industrias de Costa Rica, se promueve que las organizaciones sean capaces de demostrar comparaciones de sus resultados con modelos de referencia relevantes para indicadores clave que permitan evidenciar el desempeño alcanzado en las diferentes áreas de nuestro modelo de excelencia.

Este aspecto ha sido tradicionalmente un tema complicado de atender por cualquier organización, por la dificultad de conseguir la información para comparar sus indicadores.

Por lo anterior la CICR desde el año 2014 estableció un mecanismo que permite a las empresas costarricenses tener una base de comparación con otras organizaciones en resultados relevantes asociados a las diferentes áreas de nuestro modelo. El proceso ha venido consolidándose y ganando en participación, superando los 30 participantes por año, y con ello mejora la calidad de los análisis comparativos que podemos hacer.

En esta edición 2023 de nuestro Programa hacemos nuevamente la invitación generalizada para que cualquier organización, asociada o no a la CICR, que vea un valor agregado en la información presentada, participe de esta iniciativa generando una fuente para la comparación nacional de indicadores empresariales.

Hemos desarrollado y validado un grupo de 30 indicadores clave, los cuales no pretenden ser una lista definitiva y mucho menos una prescripción para las empresas, simplemente son indicadores que consideramos útiles y fáciles de compartir y que podemos asociar a las diferentes áreas de nuestro modelo. En este documento se encuentra la lista de indicadores para utilizar en esta comparación con el fin de que los conozcan y analicen la oportunidad de compartir información.

Es importante aclarar que la gran mayoría de los indicadores que se incluyen no son indicadores netos o absolutos, sino que se piden en términos relativos o normalizados. Esto se hace así con el fin de limitar el riesgo que se puede percibir de dar la información absoluta, además de que permite una comparación general sin considerar aspectos de tamaño y actividad de la empresa (por ejemplo: no se pide el resultado de Ventas como tal sino el porcentaje de crecimiento o variación de las Ventas entre dos periodos sucesivos).

Los siguientes gráficos muestran un ejemplo de cómo se reporta la información compartida en este benchmarking con el fin de que se aprecie que en ningún momento se indica el nombre de la empresa que aporta sus datos y se evidencie el formato en el que se reporta la información para su aprovechamiento en la empresa participante.

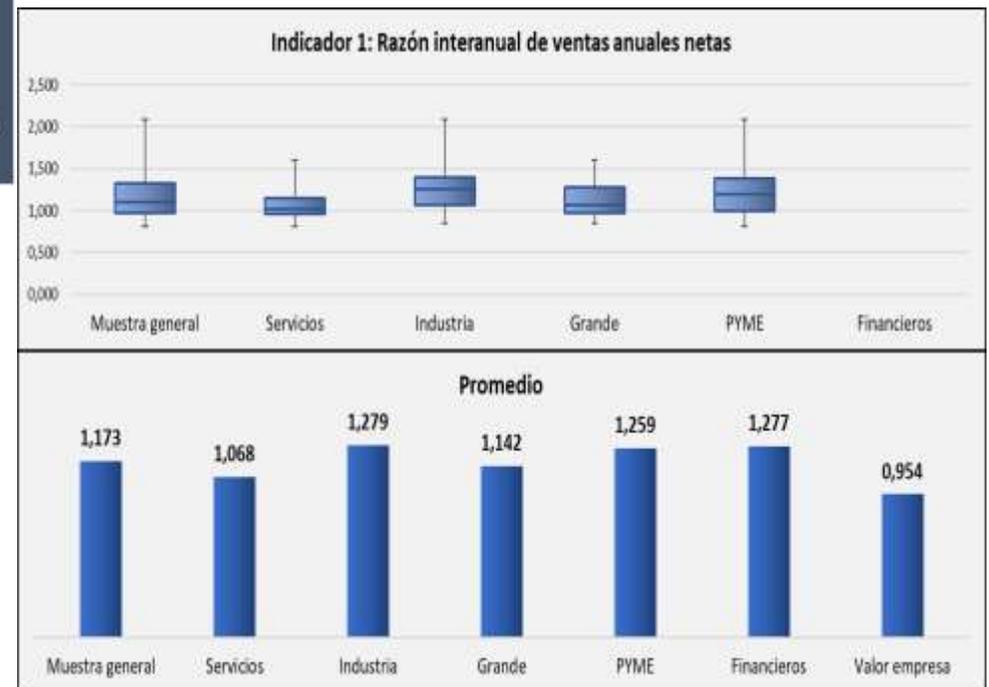
EJEMPLO DE LA FORMA EN QUE SE PRESENTA LA INFORMACIÓN COMPARATIVA PARA CADA INDICADOR



- 30 indicadores clave relacionados con las 7 áreas del modelo de excelencia de la CICR
- Información relativizada
- Manejo confidencial de la información
- Reporte personalizado para la empresa

BENEFICIOS

- Mejorar el entendimiento de la gestión.
- Mejorar la definición de indicadores.
- Identificar oportunidades de mejora.
- Evaluar las metas organizacionales.
- Implementar cambios.
- Comparar los indicadores propios con los de otras empresas.
- Posibilidad de encontrar oportunidades de intercambiar experiencias con empresas más avanzadas.



BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES



La empresa que brinde información lo hace en el marco de los **principios de confidencialidad, imparcialidad, credibilidad y ética profesional del Programa a la Excelencia** por lo que la información de su participación no se hará pública. En este sentido, las empresas que aporten información para esta comparación recibirán un código de identificación confidencial, con el cual se identificarán en todo el proceso y el cual será conocido únicamente por la coordinación del Programa a la Excelencia y la empresa participante.

La organización puede presentar los indicadores que considere oportunos (no necesariamente deben informar sobre los 30 indicadores sino los que estén a su alcance o sean de su mayor interés para comparar).

Luego de presentar los indicadores la Coordinación del Programa para la Excelencia los procesará y emitirá un reporte para la empresa mostrando comparaciones a nivel individual, por tamaño y por actividad.

La participación en este proceso es voluntaria y no implica ningún costo para la organización que aporte indicadores para la comparación.

Las empresas que deseen participar deberán entregar vía correo electrónico dirigido a Sergio Arias (sarias@cicr.com) un detalle con el resultado cuantitativo pertinente para cada indicador que desee presentar para esta comparación y lo deberán hacer a más tardar para el próximo 30 de junio. Los informes comparativos se entregarán a las empresas el 15 de julio.

Para enviar los datos para esta comparación puede hacerlo mediante el archivo de Excel que se adjunta a este correo o bien por medio del formulario de Google Reporte de Benchmarking de Indicadores Empresariales 2023 el cual puede acceder en este enlace: <https://forms.gle/EcaUYfzpcDv5S6T46>; estos documentos sirven de base para incluir los datos de su empresa para cada indicador que desee comparar.

De igual manera puede apoyarse en la "Calculadora con fórmulas de indicadores - Benchmarking 2023" si lo necesita, la cual puede acceder y descargar en la página web de la CICR, esta hoja es sólo de apoyo y la información utilizada para el cálculo no debe compartirse, solamente sus resultados.

Esperamos que este proceso permita seguir agregando valor a la mejora de las empresas costarricenses por medio de nuestro Programa a la Excelencia ayudándolas a incrementar su desempeño en gestión y resultados empresariales.

Quedamos a sus órdenes para cualquier orientación, aclaración o consulta al respecto.

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES



Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
CULTURA, LIDERAZGO Y ESTRATEGIA				
1. <i>Razón interanual de ventas anuales netas</i>	Relación entre las ventas del año 2022 con respecto al año 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que las ventas han crecido y si es menor que 1 que han decrecido en comparación con el último periodo.	Ventas anuales netas: ventas totales del último año sin incluir impuestos de ventas, ni retenciones, ni bonificaciones a clientes.	$\text{Ventas anuales netas periodo 2022} / \text{Ventas anuales netas periodo 2021}$	Informes contables Registros de ventas
2. <i>Crecimiento interanual de utilidad anual neta</i>	Relación de crecimiento porcentual (o decrecimiento si es negativo) entre de la utilidad del año 2022 con respecto al año 2021. Valores positivos de este indicador indican un crecimiento porcentual, valores negativos indican que la utilidad neta decreció con respecto al periodo anterior.	Utilidad anual neta: utilidad después de impuestos en el último periodo anual. Cuando la utilidad es negativa se denomina pérdida neta.	$(\text{Utilidad anual neta periodo 2022} - \text{Utilidad anual neta periodo 2021}) / \text{Utilidad anual neta periodo 2021}$	Informes contables
3. <i>Margen de EBITDA</i>	Relación porcentual entre el EBITDA obtenido y las ventas anuales netas; permite ver la eficiencia de los ingresos por ventas generadas, que porcentaje de los ingresos se convierte en ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.	EBITDA: acrónimo formado por las iniciales de las palabras "Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization", que se traduce Ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Es la utilidad que resulta de descontarle a los ingresos, los costos y gastos que implican desembolso de efectivo. Permite conocer cuánto puede generar un proyecto o empresa sin mirar los aspectos financieros y tributarios, los cuales pueden ser analizados y manejados en forma independiente.	$(\text{EBITDA periodo 2022} / \text{Ventas anuales netas periodo 2022}) * 100 \%$	Informes contables Registros de ventas
4. <i>Razón de endeudamiento</i>	Relación que indica el grado de endeudamiento de una empresa, en	Pasivo circulante: valor para el último periodo anual de la parte de las deudas o compromisos adquiridos por la organización	$(\text{Pasivo circulante 2022} + \text{Pasivo a largo plazo 2022}) / \text{Total de Activos 2022}$	Informes contables

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES

Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
	relación con las respuestas de sus activos.	que contiene las obligaciones a corto plazo (vencimiento inferior a un año). Ejemplos: créditos bancarios, créditos comerciales de proveedores, pagarés y factoreo. Pasivo a largo plazo: valor para el último periodo anual de las deudas que la organización debe pagar a más de un año plazo. Activo total: valor para el último periodo anual del total de los bienes tangibles o intangibles que posee la organización.		
5. <i>Rendimiento sobre activos (ROA)</i>	Relación que mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total).	Ver definiciones anteriores de Utilidad Neta y Activo total	Utilidad anual neta 2022 / Activo total 2022	Informes contables
CLIENTES Y MERCADOS				
6. <i>Porcentaje de satisfacción de clientes</i>	Resultado numérico de la satisfacción de los clientes de la empresa expresado en términos porcentuales.	Satisfacción del cliente: Percepción del cliente sobre el grado en que se han cumplido sus expectativas.	Porcentaje de clientes satisfechos con los productos y servicios de la organización 2022	Consulta directa a clientes (por ejemplo, encuesta de satisfacción)
7. <i>Índice de reclamos</i>	Reclamos recibidos por cada 1.000.000 dólares vendidos en el año 2022 Nota: Es importante utilizar el valor de ventas en dólares dado que la fórmula es así como lo contempla para tener las mismas bases comparativas.	Reclamo: disconformidad comunicada por cualquier vía formal (escrita, correo electrónico, página web, call-center, oral), de la que queda registro y por la que se solicita retribución de valor material, (devolución de lo pagado, compensación por daño, cambio o reemplazo del bien o servicio, compensación por lucro cesante, etc.).	(Cantidad de reclamos recibidos 2022 / Ventas anuales netas 2022) * \$1.000.000	Registros de reclamaciones Informes de calidad o servicio al cliente Devoluciones Aplicaciones de garantía

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES

Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
8. <i>Porcentaje de entregas a tiempo</i>	Razón porcentual de la eficacia en la entrega de sus productos (servicios) por la empresa durante el 2022.	Entrega a tiempo: entrega de producto o servicio en el tiempo (plazo o fecha) acordado con el cliente para entrega la orden por el producto (servicio).	$(\text{Número de entregas a tiempo 2022} / \text{Número total de entregas 2022}) * 100\%$	Ofertas (fecha acordada) Registros de entrega (fecha de entrega)
9. <i>Razón interanual de participación de mercado</i>	Relación entre la participación de mercado del año 2022 con respecto al año 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que la participación ha crecido y si es menor que 1 que ha decrecido en comparación con el último periodo.	Participación de mercado: porcentaje del mercado (en unidades físicas o monetarias) que posee la empresa para sus productos (servicios) principales.	$\text{Participación de mercado 2022} / \text{Participación de mercado 2021}$	Inteligencia de mercados Estudio de mercado Información de entidades gubernamentales (TICA, MEIC, PROCOMER, por ejemplo).
TALENTO HUMANO				
10. <i>Porcentaje de satisfacción del personal</i>	Resultado numérico de la satisfacción de los colaboradores de la empresa expresado en términos porcentuales.	No aplica.	Porcentaje de colaboradores satisfechos con el ambiente laboral y condiciones de la organización 2022	Consulta directa a colaboradores (por ejemplo, encuesta de clima organizacional)
11. <i>Índice de rotación (fluctuación laboral)</i>	Relación porcentual entre las admisiones y los retiros, y el promedio de los trabajadores que pertenecen a la organización en cierto periodo.	No aplica.	$(\text{Cantidad de trabajadores que salió de la organización durante el 2022} / \text{Cantidad de trabajadores promedio que laboró en la organización durante el 2022}) * 100\%$	Registros de personal
12. <i>Porcentaje de promoción interna de personal</i>	Relación porcentual de la cantidad de vacantes de la empresa (excluyendo las vacantes que se generen en el nivel más bajo de la organización) que son cubiertas con personal que la misma organización ya posee en su planilla.	No aplica.	$(\text{Puestos vacantes cubiertos con promoción interna de personal de la empresa durante 2022} / \text{Cantidad total de vacantes abiertas en el 2022}) * 100\%$	Registros de personal
13. <i>Inversión en capacitación como</i>	Cantidad de dinero invertido en capacitación por cada unidad monetaria generada en ventas. Se	No aplica.	$(\text{Inversión en capacitación periodo 2022} / \text{Ventas anuales netas periodo 2022}) * 100\%$	

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES



Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
<i>porcentaje de ventas</i>	incluye la estimación del valor económico de las capacitaciones internas como externas.			
14. <i>Índice de gravedad de accidentes</i>	Representa el número de jornadas pérdidas por cada mil horas trabajadas.	No aplica.	(Cantidad de días perdidos 2022 / Total de horas – hombre trabajadas en el periodo 2022) * 1.000	Reportes de accidentes. Reportes de incapacidades. Registros de personal.
PROCESOS				
15. <i>Porcentaje de Producto (Servicio) no conforme</i>	Relación porcentual del producto (servicio) no conforme en relación con la cantidad total de producto (servicio) de la organización.	Producto (servicio) no conforme: producto (servicio) que no cumple con los requisitos establecidos.	(Cantidad de producto (servicio) no conforme 2022 / Total de producto (servicio) en el año 2022) * 100 %	Órdenes de producción (servicio). Reportes de calidad y producto no conforme.
16. <i>Razón interanual de costos de operación (producción)</i>	Relación entre los costos de operación del año 2022 con respecto al 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que el tiempo de aprovisionamiento ha crecido y si es menor que 1 que ha decrecido en comparación con el último periodo.	Costos de operación (producción): Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios; se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por los pagos al empresario (intereses, utilidades, etc.), al trabajo, pagos de sueldos, salarios y prestaciones a obreros y empleados así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc.).	Costo de operación en 2022 / Costo de operación del 2021	Registros contables Registros de ventas

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES

Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
17. <i>Razón interanual de ingresos por hora – hombre trabajada</i>	Relación entre los ingresos generados por cada hora hombre del año 2022 con respecto al 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que el tiempo de aprovisionamiento ha crecido y si es menor que 1 que ha decrecido en comparación con el último periodo.	No aplica.	$(\text{Ventas anuales netas periodo 2022} / \text{Total de horas – hombre trabajadas en el periodo 2022}) / (\text{Ventas anuales netas periodo 2021} / \text{Total de horas – hombre trabajadas en el periodo 2021})$	Registros de ventas Registros de personal
INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA				
18. <i>Inversión en innovación como porcentaje de las ventas</i>	Presenta la relación porcentual del monto invertido por la organización en proyectos de innovación como porcentaje de las ventas anuales netas del periodo.	Proyectos de innovación: proyectos relacionados con desarrollo de productos, mejoras de procesos, mejoras en comercialización y cambios en sistemas organizacionales.	$(\text{Monto total invertido por la organización en proyectos de innovación en 2022} / \text{Ventas anuales netas del periodo 2022}) * 100 \%$	Registros de proyectos de innovación y costos asociados. Registros contables.
19. <i>Impacto de los nuevos productos (servicios) en ventas</i>	Relación porcentual de las ventas generadas por los productos (servicios) nuevos como porcentaje de las ventas para el periodo.	Nuevo Producto (servicio) desarrollado: producto o servicio desarrollado en los últimos tres periodos (2011, 2021 y 2022).	$(\text{Sumatoria de ventas anuales de los productos (servicios) nuevos desarrollados para el periodo 2022} / \text{Ventas anuales netas 2022}) * 100 \%$	Registros de ventas.
20. <i>Ventas en mercados nuevos (o segmentos) como porcentaje de las ventas totales</i>	Relación porcentual de las ventas generadas en mercados nuevos (o segmentos) desarrollados como porcentaje de las ventas del periodo.	Mercados nuevos (o segmentos) desarrollados: mercado (o segmento) desarrollado en los últimos tres periodos.	$(\text{Sumatoria de ventas anuales logradas en los mercados nuevos (segmentos) desarrollados para el periodo 2022} / \text{Ventas anuales netas 2022}) * 100 \%$	Registros de ventas y mercadeo.
AMBIENTE				
21. <i>Razón interanual de residuos sólidos totales</i>	Relación entre los residuos sólidos totales generados por unidad base del 2022 con respecto al año 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que la generación residuos	Residuos sólidos totales: totalidad de los residuos generados en la organización incluyendo: residuos comunes, residuos peligrosos, residuos especiales, residuos valorizables, residuos reutilizables.	$\text{Cantidad de toneladas de residuos sólidos generados por unidad base en 2022} / \text{Cantidad de toneladas de residuos sólidos}$	Registros de gestión de residuos. Registros y estadísticas de producción (servicio)

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES

Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
<i>generados por unidad base</i>	sólidos totales por unidad base ha crecido y si es menor que 1 que ha decrecido en comparación con el último periodo.	Unidad base: se refiere a la unidad utilizada por la empresa para medir la eficiencia en el uso de sus recursos. Puede variar según el tipo de actividad de la organización. Por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> • Manufactura: unidades producidas o kilogramos de producto terminado. • Servicios: cantidad de empleados que trabajan en la empresa. • Construcción: cantidad de metros cuadrados construidos. 	generados en por unidad base en 2021	
22. <i>Razón interanual del consumo de agua por unidad base</i>	Relación entre el consumo de agua por unidad base del 2022 con respecto al año 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que el consumo de agua por unidad base ha crecido y si es menor que 1 que ha decrecido en comparación con el último periodo.	Unidad base: se refiere a la unidad utilizada por la empresa para medir la eficiencia en el uso de sus recursos. Puede variar según el tipo de actividad de la organización. Por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> • Manufactura: unidades producidas o kilogramos de producto terminado. • Servicios: cantidad de empleados que trabajan en la empresa. • Construcción: cantidad de metros cuadrados construidos. 	Cantidad total de metros cúbicos de agua consumidos por unidad de base en el 2022 / Cantidad total de metros cúbicos de agua consumidos por unidad base en el 2021	Registros de consumo de agua. Registros y estadísticas de producción (servicio).
23. <i>Razón interanual del consumo de energía eléctrica por unidad base</i>	Relación entre el consumo de energía eléctrica por unidad base en el 2022 con respecto al año 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que el consumo de energía eléctrica por unidad base ha crecido y si es menor que 1 que ha decrecido en comparación con el último periodo.	Unidad base: se refiere a la unidad utilizada por la empresa para medir la eficiencia en el uso de sus recursos. Puede variar según el tipo de actividad de la organización. Por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> • Manufactura: unidades producidas o kilogramos de producto terminado. • Servicios: cantidad de metros cuadrados de las instalaciones de la empresa. 	Cantidad total de kilowatt - hora de energía eléctrica consumidos por unidad base en el 2022 / Cantidad total de kilowatt - hora de energía eléctrica consumidos por unidad base en el 2021	Registros de consumo de energía eléctrica. Registros y estadísticas de producción (servicio).

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES

Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
		<ul style="list-style-type: none"> • Construcción: cantidad de metros cuadrados construidos. 		
24. <i>Razón interanual del consumo de combustible por unidad base</i>	Relación entre el consumo de combustible por unidad base en el 2022 con respecto al año 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que el consumo de combustible por unidad base ha crecido y si es menor que 1 que ha decrecido en comparación con el último periodo.	<p>Unidad base: se refiere a la unidad utilizada por la empresa para medir la eficiencia en el uso de sus recursos. Puede variar según el tipo de actividad de la organización. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manufactura: unidades producidas o kilogramos de producto terminado. • Servicios: cantidad de kilómetros recorridos por la flotilla vehicular cuando aplique. • Construcción: cantidad de metros cuadrados construidos. 	Cantidad total de litros de combustible consumidos por unidad base en el 2022 / Cantidad total de litros de combustible consumidos por unidad base en el 2021	Registros de consumo de combustible. Registros y estadísticas de producción (servicio).
25. <i>Razón interanual de emisiones de carbono</i>	Relación entre las toneladas de CO ₂ equivalente por unidad base en el 2022 con respecto al año 2021. Si el indicador es mayor que 1 significa que las emisiones de carbono han crecido y si es menor que 1 que han decrecido en comparación con el último periodo.	<p>Unidad base: se refiere a la unidad utilizada por la empresa para medir la eficiencia en el uso de sus recursos. Puede variar según el tipo de actividad de la organización. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manufactura: unidades producidas o kilogramos de producto terminado. • Servicios: cantidad de metros cuadrados de las instalaciones de la empresa. • Construcción: cantidad de metros cuadrados construidos. 	(toneladas de CO ₂ equivalente de la empresa en 2022) / (toneladas de CO ₂ equivalente en 2021)	Registros cálculo de huella de carbono. Registros contables.
RESPONSABILIDAD SOCIAL				
26. <i>Porcentaje de inversión social</i>	Relación porcentual del monto que la empresa invierte en temas sociales como porcentaje de las ventas del último periodo.	Inversión social: aparece cuando las organizaciones invierten sus recursos en iniciativas y programas orientados a mejorar aspectos sociales de la vida en comunidad. Los tipos de inversiones sociales podrían incluir proyectos relacionados con	Inversión social de la empresa en el 2022 / Ventas anuales netas en el 2022	Registros contables y de ventas.

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES

Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
		educación, formación, cultura, cuidado de la salud, generación de ingresos, desarrollo de infraestructuras, mejora del acceso a la información o cualquier otra actividad que promueva el desarrollo económico y social.		
27. <i>Índice de empleo local</i>	Se refiere a la proporción de los colaboradores de la empresa que provienen de las comunidades en las que la empresa desarrolla sus actividades productivas. Considérese las comunidades vecinas (colindantes) a la ubicación de la empresa.	No aplica.	$(\text{Colaboradores de la empresa que viven en la comunidad vecina al lugar en el que se desarrollan las actividades de la empresa durante el 2022} / \text{Total de colaboradores de la empresa durante el 2022}) * 100 \%$	Registros de personal.
28. <i>Índice de equidad de género</i>	Se refiere a la proporción de empleo de mujeres versus la totalidad de colaboradores de la organización.	No aplica.	$(\text{Colaboradoras de género femenino en la empresa en el 2022} / \text{Total de colaboradores de la empresa durante el 2022}) * 100 \%$	Registros de personal.
29. <i>Indicador de relación salarial</i>	Relación del salario inicial promedio que la empresa paga a sus colaboradores en el nivel inferior de su estructura organizacional en comparación con el salario mínimo legal a nivel nacional para un Trabajador no Calificado.	Salario mínimo legal: es la retribución mínima que el patrono debe pagar al empleado por su trabajo. Se fija por medio del Decreto de Salarios Mínimos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, el cual modifica en forma automática los salarios que sean inferiores a los ahí estipulados. Se usa el salario mínimo legal para el 2022 para el Trabajador no Calificado el cual es de 326.253,57 colones.	$\text{Salario mínimo inicial promedio pagado en la empresa al nivel inferior de la estructura organizacional de la empresa en el 2022} / \text{Salario mínimo legal del 2022 correspondiente al nivel Trabajador No Calificado}$	Registros de personal. Tabla de salarios mínimos de Costa Rica para el año 2022.

BENCHMARKING DE INDICADORES EMPRESARIALES

Nombre del Indicador	Definición del indicador	Términos importantes	Fórmula de cálculo	Fuentes típicas de datos para el cálculo
30. <i>Porcentaje del gasto en compras hecho con proveedores locales</i>	Relación porcentual de las compras de la empresa que se realizaron durante el 2022 a proveedores locales.	Proveedores locales: proveedores que operan en los lugares en que desarrolla sus actividades la empresa.	$(\text{Monto de compras realizado a proveedores locales durante el 2022} / \text{Monto total del gasto de compras de la empresa 2022}) * 100 \%$	