



Panorama del emprendimiento 2012



TECNOLÓGICO
DE MONTERREY.



Instituto de
Emprendimiento
EUGENIO GARZA LAGÜERA

Panorama del emprendimiento 2012



TECNOLÓGICO
DE MONTERREY®



Instituto de
Emprendimiento
EUGENIO GARZA LAGÜERA

La calidad de la traducción y su correspondencia con la lengua original de la obra son responsabilidad del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. En caso de discrepancias entre esta traducción al español y la versión original en inglés, sólo la versión original se considerará válida.

Esta obra se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y las conclusiones formuladas en esta publicación no reflejan necesariamente el parecer oficial de la OCDE o de los gobiernos de sus países miembros.

Tanto este documento como cualquier mapa que se incluya en él no conllevan perjuicio alguno respecto al estatus o la soberanía de cualquier territorio, a la delimitación de fronteras y límites internacionales, ni al nombre de cualquier territorio, ciudad o área.

ISBN: 978-607-501-208-7 (edición impresa)
ISBN: 978-607-501-248-3 (PDF)

Los datos estadísticos para Israel son suministrados por y bajo la responsabilidad de las autoridades israelíes competentes. El uso de estos datos por la OCDE es sin perjuicio del estatuto de los Altos del Golán, Jerusalén Este y los asentamientos israelíes en Cisjordania bajo los términos del derecho internacional.

Fotografía de portada: Abigail Guzmán Tamez / Tecnológico de Monterrey
Imagen de capítulos: © Atomic Imagery/Photodisc/Getty Images

Traducción: Claudia Esteve
Edición: Alejandro González Luna
Coordinación editorial: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y Centro de la OCDE en México para América Latina

Publicado originalmente por la OCDE en inglés y en francés con los títulos:
Entrepreneurship at a Glance 2012 / Panorama de l'entrepreneuriat 2012

© OCDE 2012
© 2013 Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey para la presente edición en español
Publicado por acuerdo con la OCDE, París

Usted puede copiar, descargar o imprimir los contenidos de la OCDE para su propio uso y puede incluir extractos de publicaciones, bases de datos y productos de multimedia en sus propios documentos, presentaciones, blogs, sitios web y materiales docentes, siempre y cuando se dé el adecuado reconocimiento a la OCDE y al Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey como fuentes y se les reconozca como propietarios del derecho de autor. Queda prohibida la reproducción total o parcial para uso público o comercial sin la autorización escrita del editor.

Prefacio

En Panorama del emprendimiento se presentan indicadores clave sobre este tema. Hasta hace poco, la mayor parte de la investigación relacionada con el emprendimiento dependía de compilaciones de datos realizadas para apoyar proyectos específicos y prácticamente no existían estadísticas oficiales sobre el tema. La colección de indicadores armonizados que se presenta en esta publicación es resultado del Programa de Indicadores de emprendimiento (EIP, por sus siglas en inglés) de la OCDE y Eurostat. El programa, que dio inicio en 2006, es el primer intento por compilar y publicar datos internacionales sobre el emprendimiento a partir de fuentes estadísticas oficiales. En efecto, para hacer frente al reto de proporcionar nuevos indicadores de emprendimiento —al tiempo que se minimizan los costos de las oficinas nacionales de estadísticas y la carga para las empresas—, el programa centra su atención en el aprovechamiento de las fuentes de datos ya existentes, como los padrones estadísticos de empresas, en lugar de desarrollar nuevas encuestas de negocios.

El fundamento central del programa EIP consiste en proporcionar bases para el diseño de políticas públicas mediante el desarrollo de indicadores que sean relevantes para tales políticas, prestando gran atención a la tarea de responder a las necesidades de información en las áreas de interés que vayan surgiendo. Esta edición de Panorama del emprendimiento presenta un nuevo trabajo realizado por el EIP sobre el emprendimiento de las mujeres, como parte de la Iniciativa de Género de la OCDE, cuyo objetivo se centra en fomentar la igualdad de género en “las tres E”: Educación, Empleo y emprendimiento. La falta de información sólida y confiable sobre el emprendimiento de las mujeres constituye un reto al considerar cómo impulsarlo. El EIP investigó cómo medir el emprendimiento de las mujeres de manera que tuviera significado y propuso una metodología para generar indicadores de emprendimiento por género del propietario de la empresa. Este trabajo se concretó en una nueva colección de estadísticas originales diferenciadas por género para ayudar a los gobiernos a crear un campo nivelado y fomentar la igualdad.

La crisis financiera global destacó la necesidad de contar con información más oportuna sobre la situación de las pequeñas empresas. En la presente edición de Panorama del emprendimiento se incluyen nuevos datos sobre la creación y quiebra de empresas, sumándose al conjunto de indicadores oportunos de emprendimiento que recaba el EIP. Éste es sólo el principio, pues se presentarán más avances en este ámbito en ediciones futuras de esta publicación.

El presente informe se divide en dos partes. La primera se ocupa de temas conceptuales y metodológicos relacionados con la dimensión de género del emprendimiento, y de la medición de indicadores para el financiamiento del emprendimiento.

La segunda parte presenta indicadores detallados de desempeño empresarial, incluyendo los datos estructurales de la población y los indicadores demográficos empresariales, así como una sección especial dedicada a los indicadores por género. Esta parte también contiene una selección de indicadores de determinantes empresariales.

El cuidado de esta publicación estuvo a cargo de Mario Piacentini, Blandine Serve, Gueram Sargsyan y Annamaria Tuske bajo el liderazgo de Mariarosa Lunati de la División de Estadísticas Comerciales y Empresariales del Directorado de Estadística de la OCDE. Manfred Schmiemann y Perrine

Bamps, y Aleksandra Stawinska de Eurostat, contribuyeron, respectivamente, en el capítulo 2 y en la compilación de los indicadores de desempeño empresarial. Un agradecimiento especial a los expertos en las Oficinas Nacionales de Estadísticas, quienes aportaron datos y tiempo para generar los indicadores originales para Alemania, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Israel, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Suecia y Suiza.



Martine Durand

Estadística en Jefe y Directora del Directorado de Estadísticas de la OCDE

Presentación a la edición en español

Desde su fundación hace setenta años, el Tecnológico de Monterrey ha tenido claro que el emprendimiento es un factor indispensable tanto para el desarrollo de las personas como para el progreso de las sociedades. El Tecnológico nace del esfuerzo de varios emprendedores de la ciudad de Monterrey, quienes permearon un espíritu de visión, pasión, innovación, persistencia y compromiso social en todos los aspectos de la institución, incluyendo sus profesores, alumnos y modelos de enseñanza.

A lo largo de estas décadas hemos sido testigos de cambios sorprendentes y vertiginosos en todas las dimensiones del actuar humano. En este contexto y especialmente durante los últimos veinte años, el emprendimiento ha revelado su enorme importancia como el factor por el cual las organizaciones se renuevan, los individuos trascienden y las economías prosperan; evidencia de esto se encuentra en comunidades que han alcanzado niveles de bienestar superiores, gracias a la entrega de los emprendedores manifestada en la formación de empresas innovadoras y sumamente exitosas. Además, el emprendimiento sobrepasa la esfera de los negocios, ya que su ejercicio ha tenido un alto impacto en acciones de servicio a la sociedad, en la competitividad de grandes empresas y en organizaciones gubernamentales, entre otras.

Es precisamente la importancia de este fenómeno el que ha llevado a la OCDE a investigar el estado del emprendimiento en diversas regiones del mundo, con la expectativa de encontrar experiencias y situaciones que coadyuven a entender mejor la forma de promover, apoyar y aprovechar sus ventajas y cualidades. En este sentido encontramos gratas coincidencias entre el Tecnológico de Monterrey y la OCDE: ambas organizaciones tenemos en nuestras metas el reto de influir positivamente en el desarrollo de las regiones y sus habitantes, no sólo en lo económico sino también en lo personal, social y cultural; ambas entidades consideramos que el emprendimiento es uno de los pilares en la construcción de la sociedades del siglo XXI.

La publicación en español de este libro originalmente editado por la OCDE —hecho que de por sí representa una garantía de excelencia en investigación— nos permite ser partícipes de una privilegiada experiencia en la que podremos reflexionar en conjunto con la sociedad acerca de las fortalezas y las áreas de oportunidad relativas al emprendimiento en cada una de nuestras regiones.

La comunidad de habla hispana, en particular el conjunto de países iberoamericanos, ha demostrado un dinamismo acelerado y prometedor en la práctica del emprendimiento, tal como lo corrobora esta investigación. Sin embargo, por las circunstancias históricas y culturales, estas regiones sufren aún problemas económicos y sociales evidentes; los beneficios generados por el emprendimiento no han alcanzado un impacto similar al de otras regiones. Estamos convencidos de que la cultura emprendedora de las regiones hispanohablantes, sabiamente encaminada, puede ser el factor de cambio que finalmente empuje a estas naciones a un futuro de mayor prosperidad.

Agradecemos profundamente la confianza de la OCDE en el Tecnológico de Monterrey para la edición en español de este libro y reafirmamos nuestro compromiso de inspirar en la sociedad el valor del emprendimiento a través de la educación, la investigación y la transferencia de conocimientos y experiencias.

*David Noel Ramírez Padilla
Rector
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey*

Índice

Prefacio	3
Presentación	5
Guía del lector	9
Tendencias recientes en la creación y quiebra de nuevas empresas	13

Primera parte

MEDICIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Capítulo 1. Medición del emprendimiento entre las mujeres	23
Definición del empresario: temas conceptuales y de medición	25
Temas de medición, datos y opciones para la creación de indicadores de género ..	27
Posibilidades en el futuro	36
Notas	38
Referencias	38
Capítulo 2. Medición de las finanzas empresariales: un estudio europeo de las PyME ..	41
Necesidades y fuentes de financiamiento	44
El camino hacia indicadores armonizados internacionalmente	53
Notas	54
Referencias	54

Segunda parte

INDICADORES DEL EMPRENDIMIENTO

3. Indicadores estructurales de la población empresarial	59
Empresas por categoría de tamaño	60
Empleo por categoría de tamaño de las empresas	62
Valor agregado por categoría de tamaño de las empresas	64
Exportaciones por categoría de tamaño de las empresas	66
4. Apertura, cierre y supervivencia de las empresas	69
Tasa de natalidad de empresas empleadoras	70
Tasa de mortalidad de empresas empleadoras	74

Tasa de deserción de empresas empleadoras	78
Tasa de supervivencia de empresas empleadoras	80
5. Creación y eliminación del empleo	85
Creación y eliminación de empleos por apertura y cierre de empresas empleadoras	86
Creación y eliminación de empleos en empresas supervivientes	88
6. Crecimiento empresarial	91
Tasa de empresas de alto crecimiento	92
Tasa de empresas gacela	94
7. Emprendimiento de las mujeres	97
Empleadores y trabajadores independientes por género	98
Proporción, tamaño e industria de empresas pertenecientes a mujeres	100
Empleo en empresas pertenecientes a mujeres	102
Tasas de natalidad y de mortalidad de empresas pertenecientes a mujeres	104
Supervivencia y crecimiento de empleo de empresas pertenecientes a mujeres ..	106
Mujeres en juntas directivas	108
8. Determinantes del emprendimiento: indicadores seleccionados	111
Marco regulatorio: crear una empresa	112
Acceso al financiamiento: tasa de éxito en la obtención de financiamiento	114
Cultura: percepciones y actitudes empresariales	116
<i>Apéndice A. Lista de indicadores de determinantes empresariales</i>	<i>119</i>
<i>Apéndice B. Cuestionario de la encuesta de 2010 de Eurostat sobre el acceso al financiamiento</i>	<i>126</i>
<i>Apéndice C. Técnicas de cálculo</i>	<i>142</i>

Este libro contiene...



StatLinks 

Enlaces que te permiten descargar los archivos en Excel®
de los cuadros y de las gráficas.

Busque *StatLinks* en el ángulo inferior derecho de los cuadros o gráficas de este libro.
Para descargar la hoja de cálculo Excel® correspondiente, sólo escriba el enlace en su navegador
de Internet, comenzando con el prefijo <http://dx.doi.org> .
Si está leyendo este libro en formato PDF y su PC está conectada a Internet,
sólo haga clic en el enlace. Hallará otros StatLinks en más libros publicados por la OCDE.

Guía del lector

En este volumen se presentan indicadores acerca del emprendimiento recabados por el Programa de Indicadores de Emprendimiento (EIP, por sus siglas en inglés) de la OCDE y Eurostat. El programa, iniciado en 2006, elabora un conjunto de medidas de emprendimiento y sus determinantes de acuerdo con un marco conceptual simplificado que establece diferencias entre la manifestación del emprendimiento, los factores que influyen en ella y su impacto en la economía y la sociedad. Con objeto de comprender y comparar tanto el nivel como el tipo de emprendimiento que se presenta en diferentes países, se propuso un conjunto de **indicadores de desempeño empresarial**. Este enfoque refleja la idea de que los analistas deberían ir más allá de la creación de empresas o de cualquier otra medida específica para estudiar el emprendimiento en función de las fuerzas empresariales y de los emprendedores que pueden detectarse en muchas empresas establecidas. La comprensión del dinamismo que imponen estos participantes en la economía es tan importante como entender la dinámica de las empresas de reciente creación.

Los indicadores de desempeño empresarial se presentan para los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Finlandia, Hungría, Israel, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Suecia y Suiza.

También se incluye en la publicación un repertorio de **indicadores de determinantes del emprendimiento**. La selección de estos indicadores se basó en su calidad novedosa, es decir, su creación o actualización recientes. El Apéndice A presenta una lista integral de indicadores de determinantes y las fuentes de datos correspondientes.

Cada indicador está acompañado de un texto corto que explica los elementos que se miden y presenta el contexto de política pública. También se incluye una descripción detallada y explicaciones sobre la posibilidad de comparación del indicador entre países.

Obtención de datos

El conjunto de indicadores que forma parte del marco del EIP no ha llegado al mismo nivel de desarrollo. Algunos de ellos son componentes establecidos a partir de la obtención periódica de datos, mientras que otros sólo se generan en una cantidad limitada de países y su definición armonizada es parte del tema de discusión. Los indicadores presentados en esta publicación reflejan esta diversidad.

- A) Empresas por categoría de tamaño.
- B) Empleo por categoría de tamaño de las empresa.
- C) Valor agregado por categoría de tamaño de las empresa.
- D) Exportaciones por categoría de tamaño de empresa.
- E) Tasa de natalidad de empresas empleadoras.

- F) Tasa de mortalidad de empresas empleadoras.
- G) Tasa de deserción de empresas empleadoras.
- H) Tasa de sobrevivencia de empresas empleadoras.
- I) Creación y eliminación de empleos por apertura y cierre de empresas empleadoras.
- J) Creación y eliminación de empleos en empresas supervivientes.
- K) Tasa de empresas de alto crecimiento.
- L) Tasa de empresas gacela.
- M) Empleadores y trabajadores independientes por género.
- N) Proporción, tamaño e industria de empresas pertenecientes a mujeres.
- O) Empleo en empresas pertenecientes a mujeres.
- P) Tasas de natalidad y mortalidad de empresas pertenecientes a mujeres.
- Q) Supervivencia y crecimiento de empleo de empresas pertenecientes a mujeres.
- R) Mujeres en juntas directivas.
- S) Marco regulatorio: creación de una empresa.
- T) Acceso al financiamiento: tasa de éxito en la obtención de financiamiento.
- U) Cultura: percepciones y actitudes empresariales.

Para los indicadores A, B, C y de E a L, la fuente es la *Base de datos de estadísticas estructurales y demográficas de empresas de la OCDE (OECD, Structural and Demographic Business Statistics Database, SDBS)*. Los indicadores de A a C se refieren a las estadísticas estructurales de empresas, mientras que los indicadores de E a L, es decir, los indicadores básicos de desempeño empresarial, están constituidos por datos demográficos empresariales. El indicador D tiene su origen en la *Base de datos de comercio de la OCDE por características empresariales (TEC Database, por sus siglas en inglés)*. Los datos de la SDBS y TEC se recaban anualmente por medio de cuestionarios armonizados que se envían a las oficinas nacionales de estadísticas. Suiza utiliza tres criterios adicionales en las definiciones. Primero, las empresas tienen que contar por lo menos con un establecimiento que opera más de 20 horas por semana. Segundo, los individuos se clasifican como personas empleadas o empleados sólo si trabajan más de seis horas por semana. Tercero, el número de empleados se calcula restando al número de personas empleadas un estimado del número de propietarios que trabajan.

Los indicadores de emprendimiento de las mujeres (indicadores de M a R) presentan resultados preliminares de un nuevo levantamiento de datos iniciado por el EIP. Los datos para los indicadores de N a Q fueron generados por las oficinas nacionales de estadísticas con base en definiciones utilizadas para los datos demográficos de los negocios de los empleadores. Sin embargo, no todos los países pudieron emplear los registros empresariales para generar los indicadores, por lo que se utilizaron encuestas representativas y datos censales de las empresas. El indicador R se basa en datos comerciales en el nivel de la empresa.

Los indicadores restantes representan una selección de determinantes de emprendimiento elegidos por su originalidad. Las fuentes de los datos son diversas e incluyen tanto información de las oficinas nacionales de estadísticas como de otras fuentes.

Desglose por categoría de tamaño

Los indicadores de Estadísticas Empresariales Estructurales normalmente se centran en cinco categorías de tamaño con base en el número de personas empleadas, en las cuales

los datos entre países y las variables se alinean más estrechamente: 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+. Sin embargo, no toda la información nacional se ajusta perfectamente a esta clasificación y en cada capítulo se presentan las divergencias de estas categorías.

En el caso de los datos sobre Demografía Empresarial, el corte típico de recolección es 1-4, 5-9, diez o más para reflejar el hecho de que una gran mayoría de las empresas recién creadas son microempresas.

Desglose de actividades

También se propone un desglose por actividad para los indicadores Demográficos de las Empresas. Los datos normalmente se desglosan entre las industrias de manufactura y de servicios.

Las industrias manufactureras incluyen: minería y extracción; manufacturas; electricidad, gas y agua.

La industria de servicios incluye: comercio al mayoreo y al menudeo; hoteles y restaurantes; transporte, almacenamiento y comunicaciones; intermediación financiera; bienes raíces, alquileres y actividades empresariales.

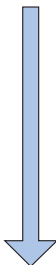
En el caso de las tasas de natalidad y de mortalidad de las empresas empleadoras, también se presentan datos para las siguientes industrias: alimentos, bebidas y tabaco; equipo eléctrico y óptico; comercio; otros servicios empresariales.

El marco de EIP

El EIP define el emprendimiento como el fenómeno asociado con la actividad empresarial, que es la tarea llevada a cabo por un individuo en busca de la generación de valor, por medio de la creación o expansión de la actividad económica, identificando y aprovechando nuevos productos, procesos o mercados. En este sentido, el emprendimiento es un fenómeno que se manifiesta en toda la economía de manera muy distinta, con muchos resultados diferentes, los cuales no siempre se relacionan con la creación de riqueza financiera. Por ejemplo, podrían relacionarse con un empleo creciente, con la atención a las desigualdades o, cada vez más, con temas ambientales. El reto del EIP consiste en mejorar el entendimiento de estas diversas manifestaciones. El programa reconoce que no existe un solo indicador capaz de abarcar el emprendimiento de manera adecuada, por lo que ha desarrollado un conjunto de medidas que captan, cada una, un aspecto distinto o un tipo diferente de emprendimiento; a estas medidas se les conoce como indicadores EIP de desempeño empresarial. En la actualidad, el EIP considera cerca de 20 indicadores de desempeño.

El EIP adopta un enfoque integral en torno a la medición del emprendimiento al observar no sólo la manifestación del fenómeno empresarial, sino de los factores que ejercen influencia sobre dicho fenómeno. Estos factores van desde las condiciones de mercado hasta el marco regulatorio, pasando por la cultura o las condiciones de acceso al financiamiento. Si bien algunos determinantes se prestan con mayor facilidad a la medición (por ejemplo, la existencia y la capacidad restrictiva de la ley antimonopolios o los costos administrativos que representa el establecimiento de una nueva empresa en un país), para otros determinantes la dificultad reside en encontrar medidas adecuadas (como el capital de riesgo y el capital ángel) o en abarcar la naturaleza exacta de su relación con el emprendimiento (como en el caso de la cultura). El EIP tiene como finalidad contribuir al avance de la investigación de los determinantes del emprendimiento menos comprendidos y menos fáciles de medir.

El marco de EIP

Determinantes						Desempeño empresarial	Impacto
Marco regulatorio	Condiciones de mercado	Acceso a financiamiento	Creación y difusión de conocimiento	Habilidades empresariales	Cultura	Basado en la empresa	Creación de empleos
Cargas administrativas de entrada	Leyes antimonopolio	Acceso al financiamiento de deuda	Inversión en I+D	Capacitación y experiencia de empresarios	Actitud de la sociedad ante el riesgo	Basado en el empleo	Crecimiento económico
Cargas administrativas al crecimiento	Competencia	Inversionistas ángel	Interacción entre universidad e industria	Educación (habilidades) para los negocios y el emprendimiento	Actitudes hacia los empresarios	Riqueza	Reducción de la pobreza
Regulaciones bancarias de quiebra	Acceso al mercado nacional	Acceso al capital de riesgo	Cooperación tecnológica entre empresas	Infraestructura empresarial	Deseo de propiedad empresarial		Formalización del sector informal
Regulaciones ambientales, de seguridad y salud	Acceso a mercados extranjeros	Acceso a otros tipos de capital	Difusión de tecnología	Inmigración	Educación empresarial (emprendimiento)		
Regulación de productos	Grado de participación pública	Mercados de valores	Acceso a servicios de banda ancha				
Regulación del mercado laboral	Contratación pública						
Marco legal y de tribunales							
Seguridad social y de salud							
Impuestos al ingreso; impuestos a la riqueza/herencias							
Impuestos a las empresas y al capital	Sistema de patentes; normas						

Empresas	Empleo	Riqueza
Tasa de natalidad de empresas empleadoras	Proporción de empresas de alto crecimiento (por empleo)	Proporción de empresas de alto crecimiento (por volumen de ventas)
Tasa de mortalidad de empresas empleadoras	Proporción de empresas gacela (empleo)	Proporción de empresas gacela (por volumen de ventas)
Movilidad de empresas	Tasa de propiedad de empresas de reciente creación	Valor agregado, empresas jóvenes o pequeñas
Crecimiento neto de la población empresarial	Tasa de propiedad entre la población empresarial	Aportación a la productividad, empresas jóvenes o pequeñas
Tasas de supervivencia a los 3 y 5 años	Empleo entre empresas de 3 y 5 años de antigüedad	Desempeño en innovación, empresas jóvenes o pequeñas
Proporción de empresas de 3 y 5 años de edad	Tamaño promedio de la empresa después de 3 y 5 años	Desempeño exportador, empresas jóvenes o pequeñas

Tendencias recientes en la creación y quiebra de nuevas empresas

1. Sucesos recientes

Las empresas de reciente creación son una fuente importante para generar empleos en las economías de la OCDE. Al darles seguimiento se obtiene un indicador importante y oportuno del emprendimiento en una economía, en especial cuando se le suma a otra información, como la situación del mercado laboral en general o las medidas introducidas por los gobiernos para estimular el autoempleo. Al interpretar los datos, es importante hacer notar que tanto los elementos de “impulso” (por ejemplo, un alto desempleo estructural) como los elementos de “atracción” (por ejemplo, las mayores oportunidades) pueden desempeñar un papel en los altos niveles de empresas de reciente creación.

En el clímax de la crisis económica global, las tasas de apertura de empresas de reciente creación se desplomaron en todos los países de la OCDE en los que se disponía de datos. En trimestres subsecuentes, el ritmo de establecimiento de empresas de reciente creación empezó a acelerarse hacia los niveles previos a la crisis y de manera espectacular en Francia, como respuesta a la introducción de un procedimiento simplificado para establecer una empresa individual, el llamado *régime de l'autoentrepreneur* (régimen del autoempresario). Durante la primera mitad de 2011, este impulso pareció estancarse o desacelerarse en la mayoría de los países, aunque siguió siendo superior a los mínimos observados en el clímax de la crisis en todos los países, excepto en Alemania. En España, el ritmo de establecimiento de empresas de reciente creación siguió mostrando una aceleración modesta, pero siempre significativamente inferior al nivel previo a la crisis.

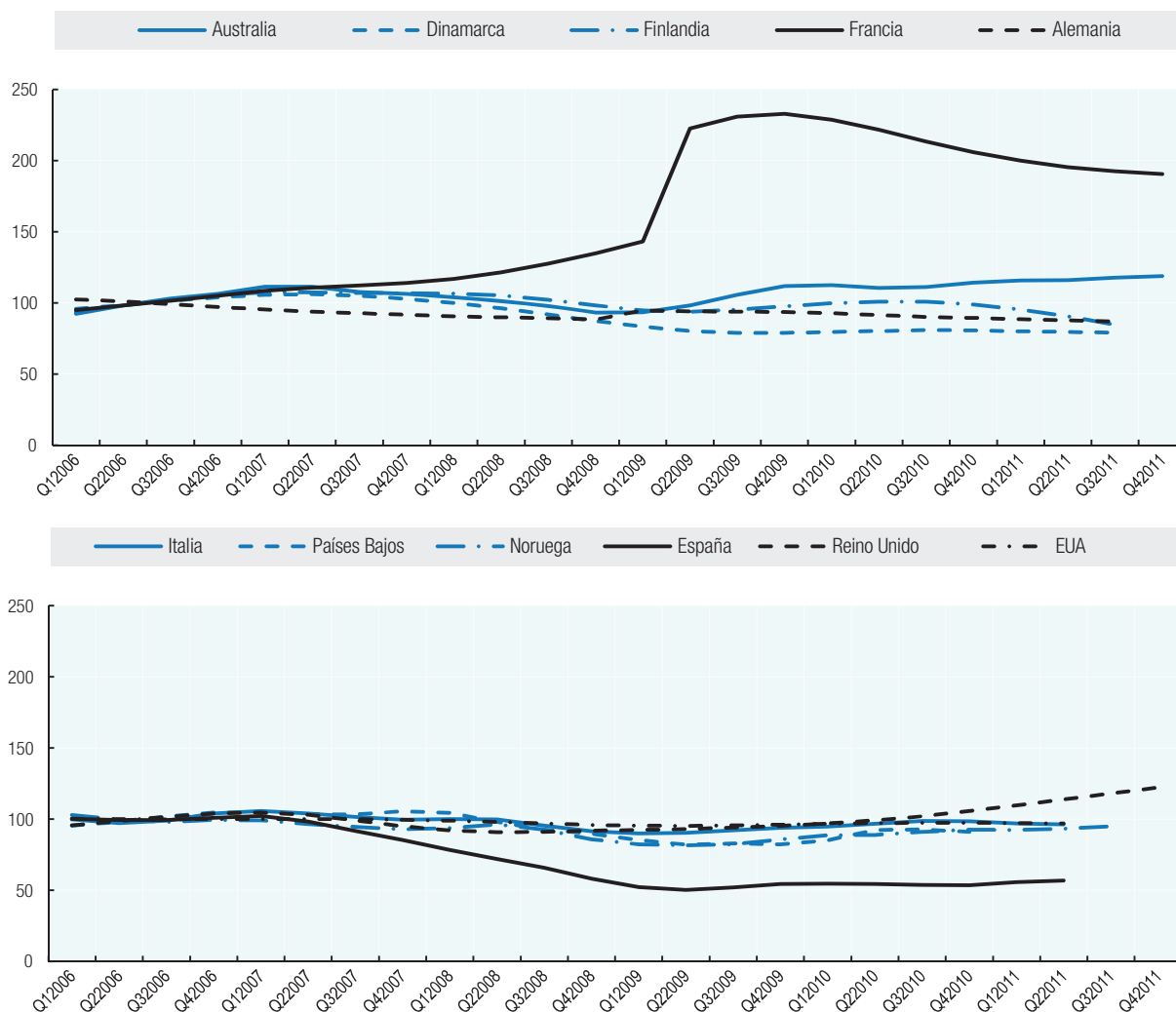
En periodos más recientes se han observado señales tímidas de aceleración, aunque estas señales sólo se basan en datos para unos cuantos países, con tasas que siguen mostrando un crecimiento relativamente sólido en Australia y el Reino Unido para el cuarto trimestre de 2011 y crecimiento estable en Noruega para el tercer trimestre.

Las tasas de quiebra también ofrecen indicadores oportunos de emprendimiento, aunque —como sucede con las cifras oportunas de empresas de reciente creación— es necesario reconocer algunas advertencias en la interpretación y al comparar tasas entre países y momentos en el tiempo. En efecto, los diferentes entornos regulatorios y los procedimientos de insolvencia distorsionan las comparaciones y crean rezagos entre el momento en el que un evento puede llevar a una quiebra y el momento observado y registrado de la quiebra. A pesar de estas advertencias, es claro que la reciente crisis global tuvo un impacto visible sobre el número de quiebras. Entre el primer trimestre de 2008 y el segundo de 2009, el número

de procedimientos de quiebra aumentó considerablemente en la mayoría de los países en los que se dispone de datos, y siguió a niveles relativamente altos durante la primera mitad de 2010. En Dinamarca y Estados Unidos de América, el aumento fue excepcional pero, desde entonces, las tasas empezaron a desacelerarse, aunque permanecieron en niveles significativamente superiores a los observados antes de la crisis.

Gráfica 0.1. **Empresas nuevas, selección de países**

Número de empresas nuevas, ciclo de tendencia, 2006 = 100



1

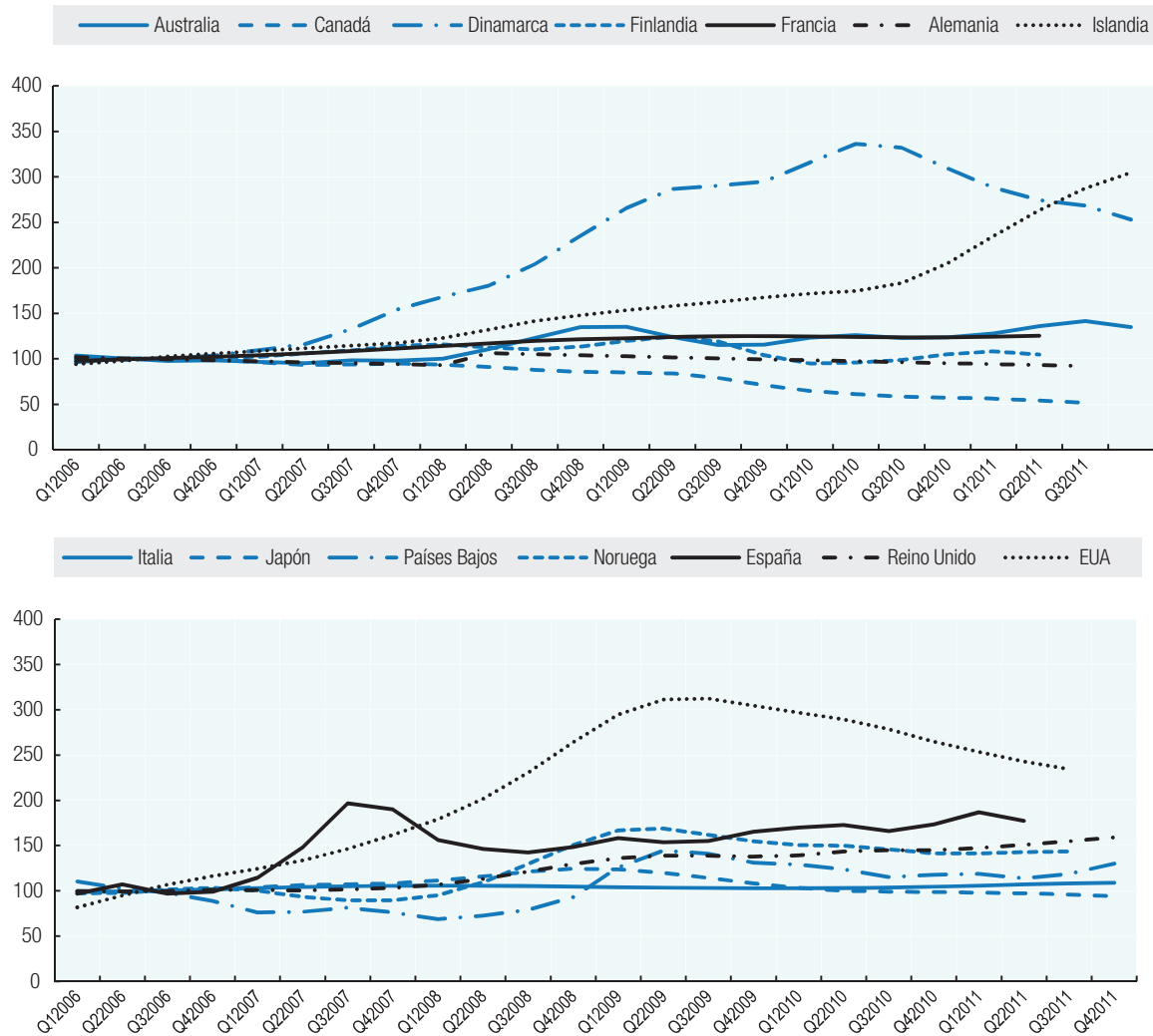
2

<http://dx.doi.org/10.1787/888932596669>

Sin embargo, las tasas de Islandia siguieron creciendo de forma significativa a lo largo de los periodos más recientes. Las tasas también siguieron aumentando, aunque a ritmo más modesto, en el Reino Unido y los Países Bajos. En Canadá se observó una tendencia a la baja en las tasas de quiebra que incluso se estableció antes de la crisis.

Gráfica 0.2. **Quiebras, países seleccionados**

Número de quiebras, ciclo de tendencia, 2006 = 100

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596688>

2. Definiciones y metodología

La crisis global intensificó el interés en el emprendimiento como elemento esencial para fomentar la recuperación económica y el crecimiento del empleo. A fin de analizar el impacto de los ciclos económicos sobre la creación de nuevas empresas, los encargados del diseño de políticas públicas necesitan contar con la información más reciente. Los “indicadores oportunos de emprendimiento” de la OCDE responden a esta necesidad y son resultado de un nuevo proceso de recolección de datos. Estos procesos están diseñados para complementar los indicadores demográficos empresariales armonizados a partir de la Base de datos de estadísticas estructurales y demográficas de empresas de la OCDE (SDBS, por sus siglas en inglés). Su finalidad principal consiste en ofrecer información oportuna, aunque esto implica limitaciones en términos de posibilidades de comparación entre países.

La base de datos de Indicadores Oportunos de emprendimiento (TIE, por sus siglas en inglés) utiliza datos que se apoyan sólo en definiciones nacionales. Cuando resulta posible, se realizan ajustes para acercarse lo más posible a las definiciones normalizadas del Manual OCDE-Eurostat de Estadísticas Demográficas de Empresas, por ejemplo, mediante la eliminación de empresas agrícolas y del sector público, excluyendo las empresas inactivas, etc. Sin embargo, debido a que se utiliza una sola fuente en lugar de la diversidad empleada para los padrones empresariales nacionales, la población de empresas a menudo resulta incompleta. Dependiendo del país, la fuente única seleccionada podría no abarcar empresas formadas al amparo de ciertas modalidades legales (como las que tienen un solo propietario) o sectores de actividad (como el sector de la educación), o bien empresas con volúmenes de ventas o número de empleados inferiores a cierto umbral.

En la base de datos de indicadores oportunos:

- La creación de empresas se refiere al surgimiento de una nueva unidad de producción. Lo anterior puede deberse a la auténtica apertura de la unidad o ser resultado de una fusión, una separación, un rompimiento o una reactivación.
- La quiebra se utiliza como indicador del cierre de las empresas.

Los conceptos de creación y fracaso de empresas reflejados en la serie de datos difieren entre países. Algunas de las fuentes nacionales seleccionadas para los indicadores oportunos emplean el concepto de apertura de empresas, mientras que otras aplican el concepto más amplio de creación de empresas. El concepto de apertura de empresas es más restrictivo que el de creación, pues se refiere a una entidad jurídica que aparece por primera vez, sin que otra empresa se haya visto involucrada en el proceso de creación. Asimismo, excluye la creación de empresas que resultan de las fusiones o los cambios de nombre, el tipo de actividad o de propiedad.

De igual manera, las leyes de quiebra difieren entre países. En algunos, una declaración de quiebra significa que la empresa debe dejar de operar inmediatamente. En otros países, las empresas pueden declararse en quiebra pero seguir funcionando con receptores en control operativo. Lo anterior resulta en el cierre de la empresa al hacer la transición hacia la liquidación, pero algunas veces le deja la posibilidad de seguir funcionando, aunque de manera más restringida y sujeta a una nueva administración. Esto significa que algunas empresas en los padrones mercantiles podrían seguir activas, aunque también en quiebra, lo que dificulta de manera importante el empleo de un concepto de cierre de empresas basado en las quiebras, en especial dado que algunas compañías nominalmente en quiebra podrían recuperarse.

Por otra parte, los cierres de empresas pueden deberse a diferentes razones y sólo algunos se relacionan con liquidaciones después de quiebras. La literatura financiera ha destacado que los países difieren en términos de las probabilidades de que las empresas se encuentren involucradas en procedimientos de quiebra o insolvencia, así como en los resultados finales de estos procedimientos. La proporción de procedimientos de quiebra que terminan en la liquidación efectiva de las empresas, y no en reorganizaciones, varía entre países dependiendo de la ley de concurso mercantil.

Por último, los indicadores oportunos de emprendimiento tienen como propósito utilizarse para realizar comparaciones entre países en términos de tendencias, y se presentan como datos de ciclos de tendencias. El *ciclo de tendencia* es el camino subyacente o la dirección general reflejada en los datos en el largo plazo, es decir, los movimientos combinados de largo plazo (tendencia) y de mediano a largo plazo (ciclo) en las series originales. En una

serie de tiempo, el ciclo de tendencia es el componente que representa las variaciones de baja frecuencia, habiendo filtrado las fluctuaciones de alta frecuencia. Este componente se puede tomar como aquellas variaciones con un periodo más largo que el umbral elegido (normalmente, se considera que un año y medio es la duración mínima del ciclo de negocios). En la práctica, la estimación del ciclo de tendencia se lleva a cabo proyectando y eliminando los componentes estacionales e irregulares de los datos originales no ajustados.

3. Fuentes de datos sobre nuevas creaciones y quiebras

La base de datos de Indicadores Oportunos de emprendimiento de la OCDE se encuentra disponible en <http://dotstat.oecd.org/Index.aspx>. Las fuentes y las definiciones para las entradas, así como las quiebras de empresas utilizadas en la base de datos se describen en los Cuadros 0.1 y 0.2, respectivamente.

Cuadro 0.1. Fuentes nacionales y definiciones de creación de empresas

Países	Fuentes y definiciones de creación de empresas
Australia	<p><i>Fuente:</i> Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Padrones de empresas nuevas. Datos mensuales. Sólo empresas constituidas como sociedades anónimas. www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencies%2C%20terminations%20%26%20new%20reg%20stats%20portal%20page</p>
Bélgica	<p><i>Fuente:</i> SPF Économie, DGSIE, Dynamique de la population des entreprises. <i>Primo-assujettissements à la TVA.</i> Datos mensuales. http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/economie/entreprises/vie_entreprises/assuj/dynamique/index.jsp</p>
Dinamarca	<p><i>Fuente:</i> Statistics Denmark. Datos trimestrales. www.statbank.dk/statbank5a/default.asp?w=1280</p>
Finlandia	<p><i>Fuente:</i> Statistics Finland. Datos trimestrales. Las estadísticas se derivan de datos en el Padrón Mercantil de Statistics Finland. La información comprende las empresas dedicadas a actividades sujetas al pago del impuesto al valor agregado o que actúan como empleadoras. Se excluyen las fundaciones, las compañías de vivienda, las asociaciones voluntarias, las autoridades públicas y las comunidades religiosas. Las estadísticas abarcan a las empresas del Estado pero no de los municipios. Los datos se presentan para el número de “aperturas” de empresas. http://pxweb2.stat.fi/Database/StatFin/Yri/aly/aly_fi.asp</p>
Francia	<p><i>Fuente:</i> INSEE, sirene. Datos mensuales. Número de aperturas. Los datos se basan en la definición de Eurostat. Una apertura equivale a la creación de una combinación de factores de producción con la restricción de que ninguna otra empresa esté involucrada en el evento. Los datos excluyen la inscripción de los autoempleados para mitigar el sesgo debido a la implementación en 2009 de una nueva categoría empresarial (<i>régime de l'autoentrepreneur</i>). Excluye datos de agricultura. www.insee.fr/fr/themes/indicateur.asp?id=41</p>
Alemania	<p><i>Fuente:</i> Statistisches Bundesamt – Destatis. Datos mensuales. Número de establecimientos nuevos (oficinas centrales y establecimientos secundarios). Se excluyen las unidades pequeñas y las actividades auxiliares. Se excluye también la transformación, adquisición y cambio de propietario. Las nuevas empresas que vienen del extranjero también se eliminan de los datos sobre aperturas. Se toman en cuenta todas las actividades. https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/UnternehmenHandwerk.html;jsessionid=097D062C21371DA040D380D3C14D01CC.cae2</p>

Cuadro 0.1. Fuentes nacionales y definiciones de creación de empresas (continuación)

Países	Fuentes y definiciones de creación de empresas
Islandia	<p><i>Fuente:</i> Statistics Iceland. Datos mensuales. Nuevas inscripciones de compañías de responsabilidad limitada. Se toman en cuenta todas las actividades. www.statice.is/Statistics/Enterprises-and-turnover/Enterprises</p>
Italia	<p><i>Fuente:</i> InfoCamere, Movimprese – <i>Registre d'Entreprises des Chambres de Commerce Italiennes</i>. Datos trimestrales. Número de inscripciones (<i>iscritte</i>). Se toman en cuenta todas las modalidades legales y actividades. www.infocamere.it/movimprese.htm</p>
Países Bajos	<p><i>Fuente:</i> Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) – <i>Registre d'entreprises</i>. Datos trimestrales. Número de aperturas de establecimientos (excluyendo fusiones, adquisiciones, cambios de nombre, cambio de modalidad legal, cambio de propietario, cambio gradual de actividades y nacionalización). Sólo se dispone de datos para los renglones de industria, comercio y servicios de mercado. Se excluyen los incisos A, B, E, J, K70, K73, L, M, N, O91, O92. http://statline.cbs.nl/StatWeb/dome/?LA=NL</p>
Noruega	<p><i>Fuente:</i> Statistics Norway. Datos trimestrales. Número de empresas recién establecidas. Excluye industrias primarias. http://statbank.ssb.no/statistikkbanken/Default_FR.asp?PXSid=0&nvl=true&PLanguage=1&tilside=selecttable/ hovedtabellHjem.asp&KortnavnWeb=foretak</p>
España	<p><i>Fuente:</i> Instituto Nacional de Estadística de España (INE). Datos mensuales. Registro Mercantil (RM). Número de entradas. El Registro Mercantil incluye información sobre empresas incorporadas (excluyendo personas físicas o propietarios únicos). Las "empresas mercantiles" creadas podrían no encontrarse activas y las "empresas mercantiles disueltas" podrían eliminarse del padrón sin nunca haberse encontrado activas. www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft30%2Fp151&file=inebase&L=1</p>
Suecia	<p><i>Fuente:</i> Swedish Agency for Growth Analysis. Datos trimestrales. Número de empresas nuevas (empresas nuevas genuinas, es decir, aperturas). www.tillvaxtanalys.se/sv/statistik/</p>
Reino Unido	<p><i>Fuente:</i> Companies House. Datos mensuales. Nuevos registros (número de entradas). Todas las empresas limitadas en Inglaterra, Gales, Irlanda del Norte y Escocia se encuentran registradas en la Companies House. Las entradas reflejan la aparición de una nueva empresa en la economía, cualquiera que sea el incidente demográfico, ya sea una fusión, cambio de nombre, separación o apertura. www.companieshouse.gov.uk/about/businessRegisterStat.shtml</p>
Estados Unidos de América	<p><i>Fuente:</i> Bureau of Labor Statistics (BLS) – Business Employment Dynamics (BED). Datos trimestrales. Número de establecimientos con por lo menos un empleado. www.bls.gov/bdm/</p>

Cuadro 0.2. Fuentes nacionales y definición de quiebra

Países	Fuentes y definición de quiebra
Australia	<p><i>Fuente:</i> Australian Securities and Investments Commission (ASIC).</p> <p>Datos mensuales.</p> <p>Estadísticas de insolvencia; empresas que adoptan una administración externa.</p> <p>Las estadísticas sobre las "empresas que adoptan una administración externa" muestran el número de empresas que utilizan algún tipo de administración externa por primera vez. ASIC advierte que las empresas sólo serán contadas una vez en estas estadísticas, sin importar si después se consideran en otro tipo de administración externa. La única excepción se presenta cuando una empresa deja la administración externa como resultado, por ejemplo, de una orden judicial y en una fecha posterior regresa a la administración externa. Se excluyen también las liquidaciones voluntarias.</p> <p>Puede incluir datos provisionales.</p> <p>www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencias,%20terminations%20&%20new%20reg%20stats%20portal%20page</p>
Canadá	<p><i>Fuente:</i> Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada.</p> <p>Datos mensuales.</p> <p>La quiebra de una empresa se define como la situación de un negocio en el que se ha realizado una asignación a la bancarrota o contra el que se ha girado una orden de bancarrota. Se define como negocio a cualquier entidad comercial u organización diferente de una persona, o una persona que haya incurrido en 50% o más de pasivos totales como resultado de la operación de un negocio.</p> <p>http://osb.ic.gc.ca</p>
Dinamarca	<p><i>Fuente:</i> Statistics Denmark.</p> <p>Método basado en un padrón de enero de 2009 en adelante; método de "conteo simple" en fechas previas. El número de anuncios de quiebras se cuenta excluyendo a las unidades de las Islas Faroe y Groenlandia. Al utilizar el "método de conteo simple", se consideraron las quiebras de empresas y personas (bancarrota personal). Después de la entrada en vigor del método basado en un padrón, sólo se contaron las quiebras de empresas, es decir, las quiebras asociadas con un número "CVR".</p> <p>www.statbank.dk/statbank5a/default.asp?w=1280</p>
Finlandia	<p><i>Fuente:</i> Statistics Finland.</p> <p>Datos trimestrales.</p> <p>Abarcan las empresas dedicadas a actividades de negocios sujetas al pago del impuesto al valor agregado o que actúen como empleadoras. Se excluyen las fundaciones, las compañías de vivienda, las asociaciones voluntarias, las autoridades públicas y las comunidades religiosas. Las estadísticas abarcan las empresas del Estado pero no de los municipios.</p> <p>http://pxweb2.stat.fi/Database/StatFin/Yri/aly/aly_fi.asp</p>
Francia	<p><i>Fuente:</i> Datos oficiales del BODACC (<i>Bulletin Officiel d'Annonces Civiles et Commerciales</i>) procesados por el INSEE.</p> <p>Datos mensuales.</p> <p>Fracasos de empresas.</p> <p>El fracaso de una empresa se define como el inicio de los procedimientos de insolvencia. Las estadísticas acerca del fracaso entre las empresas abarca tanto el inicio de los procedimientos de insolvencia como las liquidaciones directas. No reflejan el resultado de los procedimientos, ya sea la continuación, la intervención o la liquidación.</p> <p>www.insee.fr/en/themes/indicateur.asp?id=71</p>
Alemania	<p><i>Fuente:</i> Statistisches Bundesamt – Destatis – Unternehmen und Arbeitsstätten, Gewerbeanzeigen.</p> <p>Datos mensuales.</p> <p>Las estadísticas se basan en los padrones mercantiles. No se incluyen las unidades pequeñas y las actividades auxiliares. También se excluye la transformación, la intervención y el cambio de propietario. Todas las actividades se toman en cuenta.</p> <p>https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/UnternehmenHandwerk.html;jsessionid=097D062C21371DA040D380D3C14D01CC.cae2</p>
Islandia	<p><i>Fuente:</i> Statistics Iceland.</p> <p>Datos mensuales.</p> <p>Las insolvencias de las empresas islandesas se presentan por rama de actividad, incluyendo las personales.</p> <p>www.statice.is/Statistics/Enterprises-and-turnover/Enterprises</p>
Italia	<p><i>Fuente:</i> InfoCamere, Movimprese – <i>Registre d'Entreprises des Chambres de Commerce Italiennes</i>.</p> <p>Datos trimestrales.</p> <p>Número de salidas (<i>cessate</i>).</p> <p>Todas las actividades y modalidades legales se toman en cuenta.</p> <p>www.infocamere.it/movimprese.htm</p>

Cuadro 0.2. **Fuentes nacionales y definición de quiebra** (continuación)

Países	Fuentes y definición de quiebra
Japón	<p><i>Fuente:</i> Japan Small Business Research Institute (JSBRI)</p> <p>Datos mensuales. Número de quiebras.</p> <p>Las estadísticas compiladas por el JSBRI corresponden a la Oficina de Investigación de la División de Planeación del Departamento de Entorno de Negocios de la Agencia para la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Comercio e Industria.</p> <p>Las quiebras se cuentan entre las empresas en las que la “quiebra” representa más de diez millones de dólares de los pasivos totales. Se incluyen en la definición de “quiebra”: la falta de pagos devengados, la reorganización legal y corporativa, las empresas organizadas al amparo de la Ley Comercial de Composición, quiebra franca (<i>hasan</i>), liquidación especial. Sin embargo, se excluyen casos como los cierres, las disoluciones y los recortes de personal.</p> <p>www.jsbri.or.jp/new-hp/statistics/s1.html#s1-4</p>
Países Bajos	<p><i>Fuente:</i> Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).</p> <p>Datos trimestrales. Número de quiebras declaradas por los tribunales holandeses. Excluye propietarios únicos.</p> <p>www.cbs.nl/en-GB/menu/themas/bedrijven/cijfers/default.htm?Languageswitch=on</p>
España	<p><i>Fuente:</i> Instituto Nacional de Estadística de España (INE) - Registro Mercantil.</p> <p>Datos mensuales. Número de salidas.</p> <p>El Registro Mercantil incluye información sobre empresas incorporadas (excluyendo personas físicas o propietarios únicos). Las “empresas mercantiles creadas” podrían no encontrarse activas y las “empresas mercantiles disueltas” podrían eliminarse del padrón sin nunca haberse encontrado activas.</p> <p>www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft30%2Fp151&file=inebase&L=1</p>
Reino Unido	<p><i>Fuente:</i> Companies House.</p> <p>Datos mensuales. Sólo empresas incorporadas.</p> <p>Insolvencias totales. Incluyendo liquidaciones obligatorias, liquidaciones voluntarias de acreedores y órdenes administrativas convertidas a <i>Cred</i>. Excluye liquidaciones voluntarias de los miembros.</p> <p>www.companieshouse.gov.uk/about/companiesRegActivities.shtml</p>
Estados Unidos de América	<p><i>Fuente:</i> Tribunales de Estados Unidos de América.</p> <p>Datos trimestrales. Estadísticas sobre declaraciones de quiebra — declaraciones empresariales totales (capítulos 7, 11 y 13).</p> <p>www.uscourts.gov/Statistics/BankruptcyStatistics.aspx</p>

PRIMERA PARTE

Medición del emprendimiento

PRIMERA PARTE

Capítulo 1

Medición del emprendimiento entre las mujeres

Las mujeres tienen un gran potencial que puede ser impulsado en términos de emprendimiento. Se conoce poco acerca de la relevancia económica del emprendimiento entre las mujeres, así como de los instrumentos de política pública útiles para aumentar el emprendimiento en este segmento de la población y sobre el impacto para la economía en general de una mayor participación de las mujeres en actividades empresariales. La razón fundamental de la política pública para el desarrollo del emprendimiento entre las mujeres se centraba tradicionalmente en la igualdad y el empoderamiento, así como en la inclusión social (Lotti, 2006). Sólo a lo largo de los últimos años ha quedado claro que las empresarias crean nuevos empleos para ellas y para otros y “[...] pueden ofrecer a la sociedad diferentes perspectivas y enfoques para temas relacionados con la gestión, la organización y la empresa” (OCDE, 2004).

En este capítulo, se presentan definiciones, fuentes de datos y métodos para elaborar estadísticas internacionales sobre el emprendimiento de las mujeres. En el Capítulo 7 de esta publicación se muestran los primeros resultados de un conjunto original de datos basado en este capítulo metodológico. El trabajo se realizó dentro del marco de la Iniciativa de Género de la OCDE, una actividad horizontal de alto perfil que involucra una variedad de Comités y Directorados de la OCDE. La Iniciativa analiza la igualdad de género en el empleo, la educación y el emprendimiento en países de la OCDE, así como en las economías emergentes y en desarrollo. La evolución de los datos que se comenta en este capítulo y en el Capítulo 7 se analiza en el informe de la OCDE titulado “Gender Equality in Education, Employment and Entrepreneurship: Final Report to the Ministerial Council Meeting 2012” (Igualdad de género en la educación, el empleo y el emprendimiento: informe final para la reunión del Consejo de Ministros de 2012). También contribuyen a un portal de información sobre estadísticas de género que la OCDE abrirá en 2012. Estos datos ofrecerán una base de conocimientos sólida para el diseño de políticas públicas, que hasta la fecha recurría sobre todo a evidencias anecdóticas y estudios de países específicos. La meta general consiste en cuantificar la brecha de género en el emprendimiento en sus diversas dimensiones y buscar explicaciones apropiadas para esta diferencia por medio de análisis comparativos entre países.

La generación de datos internacionales sobre diferencias de género en el emprendimiento podría recurrir a las metodologías desarrolladas en el Programa de Indicadores de Emprendimiento de la OCDE y Eurostat (EIP, por sus siglas en inglés). De acuerdo con los principios rectores del EIP, la presente nota concentra su atención en las maneras de armonizar internacionalmente y optimizar el aprovechamiento de datos en el nivel de la empresa disponibles sobre bases anuales, en especial los registros de empresas. Dadas las dificultades que representa en varios países la generación de estadísticas desagregadas por género a partir de los padrones mercantiles, también se sugiere invertir en la compilación de indicadores sobre hombres y mujeres de empresa a partir de fuentes de datos con base en la población (encuestas de la fuerza laboral). En el largo plazo, sería conveniente realizar un esfuerzo hacia la armonización internacional de encuestas de empresarios y sus empresas, a fin de aprender más acerca de las motivaciones que subyacen en las elecciones de mujeres y hombres al momento de abrir una empresa, sus estrategias de gestión y las limitaciones y dificultades que enfrentan.

1.1. Definición del empresario: temas conceptuales y de medición

La primera condición para realizar un análisis bien fundamentado de los diferenciales de género en el emprendimiento es la identificación firme de la población objetivo. Es necesario tratar dos temas relacionados: i) cómo distinguir a los empresarios de otros agentes económicos; ii) cómo distinguir las empresas de mujeres de las de hombres. Ninguno de estos temas es trivial. De hecho, la palabra *empresario* se utiliza comúnmente para describir agentes económicos muy diferentes, como el fundador de una empresa de reciente creación, el miembro del consejo directivo de una compañía, una persona autoempleada en un negocio heredado, un gerente innovador, etc. Existe un vasto corpus de literatura interdisciplinaria que busca determinar quiénes son los empresarios y por qué eligen establecer un negocio (Blanchflower y Oswald, 1998; Djankov et al. 2005). Como lo resume Langlois (2007), diferentes escuelas han considerado que los empresarios son “descubridores”, siempre atentos a las nuevas oportunidades (Kirzner); “evaluadores”, con la facultad de juzgar en una organización económica; y “explotadores” de nuevas oportunidades, generando nuevas combinaciones y la destrucción creativa que resulta de este proceso (Schumpeter). Una conclusión general en la literatura empírica es que los empresarios tienen características peculiares. Son menos reacios a asumir un riesgo en comparación con otras personas (Kihlstrom y Laffont, 1979), tienen la capacidad de desempeñar diferentes tareas (son “milusos” de acuerdo con Lazear, 2005) y pueden depender de una herencia o de sus propios esfuerzos personales en redes sociales efectivas y fuertes (Djankov et al. 2005).

El EIP propuso la siguiente definición conceptual de empresario:

Los empresarios son personas (propietarios de negocios) que buscan generar valor por medio de la creación o expansión de la actividad económica mediante la identificación y el aprovechamiento de nuevos productos, procesos o mercados.

La actividad emprendedora, la creación de valor y la novedad (innovación) son entonces los tres requisitos esenciales de un emprendedor de acuerdo con la definición del marco del EIP (Ahmad y Hoffman, 2008). La fortaleza de esta definición reside en que los emprendedores se identifican no sólo por sus acciones y por cómo perciben su propio trabajo, sino también por los resultados de sus actividades. En este sentido, deben realizar una inversión personal (en términos de tiempo, ideas y recursos) para poner en marcha una actividad que involucre cierto grado de riesgo e incertidumbre. El resultado de esta actividad tiene que ser “novedoso”, es decir, caracterizarse por una discontinuidad clara respecto a lo ya existente antes de la inversión del empresario. Por último, la innovación representada en la actividad necesita generar valor económico o social para el público.

La definición conceptual del EIP contribuye a eliminar varios elementos de ambigüedad relacionados con los umbrales de tamaño para las empresas que hay que considerar y el requisito de propiedad o tenencia de acciones. En particular:

- i) *Acerca del tamaño.* Los emprendedores y el emprendimiento no son conceptos que se relacionan exclusivamente con pequeñas y medianas empresas (PyME). Las grandes empresas también pueden ser emprendedoras y su desempeño relacionarse directamente con la actividad de personas físicas identificables. Sin embargo, el concepto se vuelve más complejo al otro extremo del espectro. De hecho, podría cuestionarse si los requisitos de “novedad” y “creación de valor” implican necesariamente un tamaño mínimo de empresa, es decir, si es necesario considerar emprendedores sólo a quienes emplean por lo menos a otra persona. Los motivos relacionados con la posibilidad de

comparación internacional en lo que respecta a la cobertura de padrones mercantiles podrían requerir que el universo en cuestión se limite a las empresas que tienen empleados. Por una parte, al restringir el concepto a emprendedores empleadores se lograría excluir a un gran número de “negocios informales”, que son propiedad de empleados asalariados para complementar sus ingresos (Fairlie y Robb, 2009). Por la otra, con creciente frecuencia es posible desarrollar una actividad emprendedora (que se caracteriza por la toma de riesgos, la innovación y la generación de valor) sin emplear a otros, especialmente durante las primeras etapas del negocio. Si las mujeres u otras categorías de interés se encuentran representadas en exceso entre los emprendedores no empleadores, entonces al limitar la observación a las empresas con empleados se obtendría un panorama sesgado de la realidad. Se propone realizar una distinción explícita entre emprendedores empleadores y no empleadores, y que se recaben datos claramente diferenciados para ambos cuando sea posible.

- ii) *Requisito de propiedad o tenencia de acciones.* La definición del EIP aclara que los emprendedores son propietarios de negocios, que asumen el riesgo asociado con la actividad de la empresa. Los gerentes que no poseen acciones no se consideran emprendedores, aun si han delegado el control de las decisiones clave en el ámbito financiero y de inversión.

La definición conceptual del EIP de emprendedor necesita traducirse en una definición operativa a fin de orientar la medición y las comparaciones estadísticas. Esta traducción presenta dificultades obvias puesto que las características de los emprendedores y de su actividad que destaca la definición del EIP son muy difíciles de medir dados los datos disponibles. La información sobre las características de los propietarios de empresas normalmente resulta escasa en cuanto a la información recabada en el nivel del establecimiento o de la empresa. De manera parecida, la información relevante sobre la actividad empresarial no se encuentra disponible en los datos sobre las familias o la fuerza laboral que, en lugar de ello, ofrecen detalles sobre cada propietario.

La definición operativa de emprendedor que se sugiere es la siguiente:

Los emprendedores son personas que tienen el control directo de las actividades de una empresa al poseer la totalidad o una porción significativa del negocio. Los emprendedores empleadores son quienes emplean por lo menos a una persona más.

A lo largo de los últimos años, las metas de medición del EIP se han concentrado en la generación de información nueva y comparable a nivel internacional tomada a partir de los padrones mercantiles. ¿Será posible incorporar una dimensión de género en este proyecto? En otras palabras: ¿es posible identificar las empresas que son propiedad de hombres o de mujeres utilizando datos de registros mercantiles para generar medidas desagregadas por género con periodicidad anual de desempeño empresarial comparables entre países?

En empresas con un solo propietario, el empresario puede identificarse simplemente como el *propietario único*. Las compañías con una mujer como propietario único podrían definirse en un momento dado como “empresas que son propiedad de mujeres” para mantener la congruencia con la definición operativa presentada arriba. Cabe hacer notar que mientras que en algunos países la propiedad única es un término general que abarca todas las empresas que son propiedad de una sola persona, en otros países (como Estados Unidos de América) la propiedad única es una situación jurídica específica asociada a empresas con responsabilidad personal ilimitada y sujetas a un régimen fiscal particular.

La identificación estadística del empresario en compañías con modalidades jurídicas diferentes de la propiedad única requiere establecer reglas para definir una proporción de propiedad *significativa*. De acuerdo con la definición operativa, *significativo* implica un porcentaje de propiedad suficientemente alto para garantizar que se tendrá influencia y control sobre las decisiones estratégicas clave relacionadas con el funcionamiento y el desarrollo del negocio. En los contextos de sociedades y corporaciones, se podría requerir la posesión de un porcentaje mínimo (como 25%) del capital, interés o las acciones de la empresa. Dadas las limitaciones en la disponibilidad de datos sobre proporciones de propiedad, se requiere una discusión más a fondo para llegar a un acuerdo sobre la identificación estadística de los emprendedores (que no sean propietarios únicos) para lograr la armonización internacional de la información.

1.2. Temas de medición, datos y opciones para la creación de indicadores de género

Dos fuentes de datos distintas resultan relevantes para crear indicadores de género sobre emprendimiento: i) los datos de las encuestas laborales y censos de población, y ii) los datos en el nivel de la empresa tomados de registros, padrones, encuestas y censos económicos con información sobre los propietarios de los negocios. Debido a que se refieren a dos poblaciones estadísticas distintas, ambas fuentes de datos probablemente ofrecerán resultados diferentes al utilizarse para generar el mismo indicador. A pesar de ello, siguen siendo complementarias en buena medida.

Indicadores de género sobre emprendimiento creados a partir de encuestas laborales y censos de población

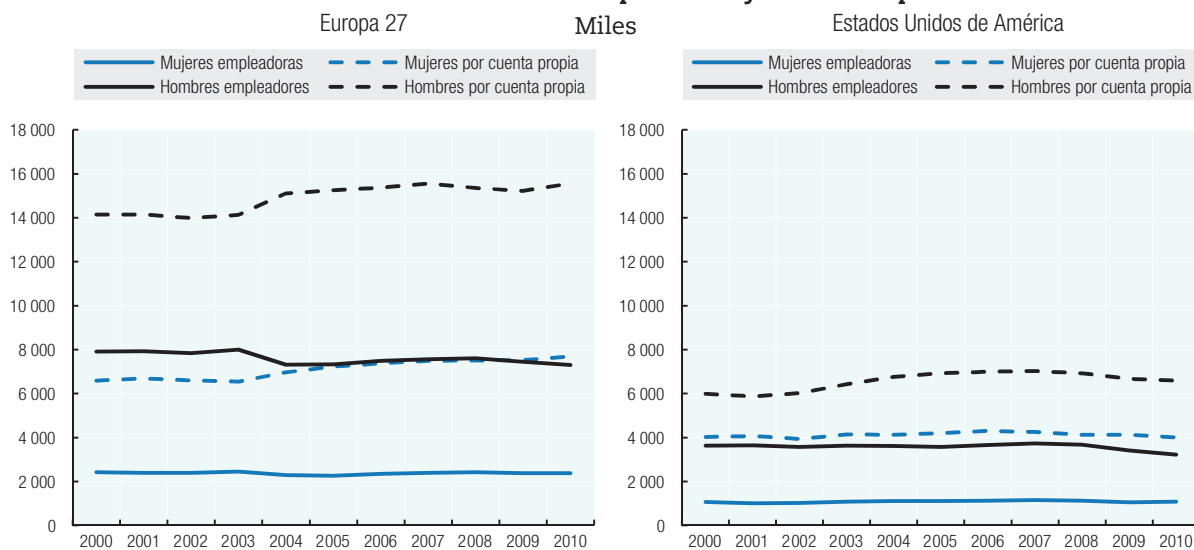
El autoempleo es la medida de propiedad y de actividad empresarial utilizada con más frecuencia. Generalmente se estima sobre bases anuales por medio de encuestas laborales. El marco para las encuestas laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha aumentado la armonización internacional en la recolección de datos. Sin embargo, aún se presentan problemas de comparabilidad a nivel internacional, como sucede también en las cifras de autoempleo. Principalmente tienen que ver con el tratamiento de las personas autoempleadas (propietarios/gerentes de negocios incorporados) constituidas como sociedades anónimas. En algunos países se cuentan como autoempleados, mientras que en otros se consideran empleados (Van Stel, 2004; y Fairlie y Robb, 2009). Asimismo, no todos los países que generan estadísticas sobre autoempleo siguen los lineamientos de la OIT.

La deficiencia más relevante al igualar a los empresarios con los autoempleados es la connotación tan amplia del término *autoempleo* y, por ende, la heterogeneidad de participantes que se asigna a esta categoría. De hecho, la contabilidad de autoempleados generalmente incluye muchos “tipos” de trabajadores, como conductores de taxi, cuidadores de niños pequeños (*baby-sitters*), etc., quienes se acercan más a la definición de empleado en términos de actividades y perfiles que de empresarios. Otro tema relacionado es que el autoempleo por lo general se autoevalúa, es decir, si una persona afirma que es autoempleada así será considerada en la contabilidad correspondiente. Lo anterior implica que es fácil encontrar en esta contabilidad, por ejemplo, consultores que trabajen para una agencia pero que no se perciben como empleados de la misma. Por último, no es posible hacer inferencias directas sobre el número de empresas a partir de estadísticas de autoempleo, ya que una

misma empresa podría ser copropiedad de varias personas autoempleadas y que muchos empresarios podrían no contabilizarse como autoempleados si tienen otra ocupación considerada primaria.

Con el fin de reducir la heterogeneidad de las modalidades profesionales consideradas en la categoría de “autoempleado”, una posibilidad consistiría en enfocarse en la subcategoría de autoempleados con empleados (“empleadores”). Los empleadores tienen mayor probabilidad de ser personas que trabajan en un proyecto empresarial con posibilidad de ampliar o cambiar según surjan las oportunidades del mercado. Asimismo, las diferencias de género normalmente son más marcadas cuando se centran en los empleadores. En los países europeos, el número de hombres y mujeres clasificados como empleadores ha permanecido relativamente estable a lo largo de los últimos diez años (Gráfica 1.1). Igualmente, se ha observado un incremento moderado en el número de hombres y mujeres que trabajan por su cuenta. Resulta interesante notar que, mientras que el número de hombres que trabaja por su cuenta es cerca del doble que el de mujeres, los empleadores hombres suman más del triple que el número de mujeres que crean empleos. En Estados Unidos de América, la fracción de personas autoempleadas que tienen empleados asalariados es más baja entre las mujeres que entre los hombres. Las diferencias en la composición de género de los empleadores y quienes trabajan por su cuenta tienden a ser más pronunciadas en los países emergentes y en desarrollo (Peña Parga y Mondragón-Vélez, 2009).

Gráfica 1.1. Tendencias de los empleadores y los autoempleados



Fuente: Encuesta Laboral de Eurostat (Eurostat Labour Force Survey), 2000-2010 para los países europeos y promedios anuales de la Encuesta de Población Actual (Current Population Survey) para grupos de deserción saliente para Estados Unidos de América (cifras estimadas en miles). En el caso de EUA, los datos incluyen tanto los autoempleados incorporados como los no incorporados. El número de autoempleados constituidos como sociedades anónimas con empleados y sin ellos se estimó sobre la base de datos de las Encuestas de Disposiciones de Trabajo Contingentes y Alternativas (Contingent and Alternative Work Arrangements Surveys).

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596707>

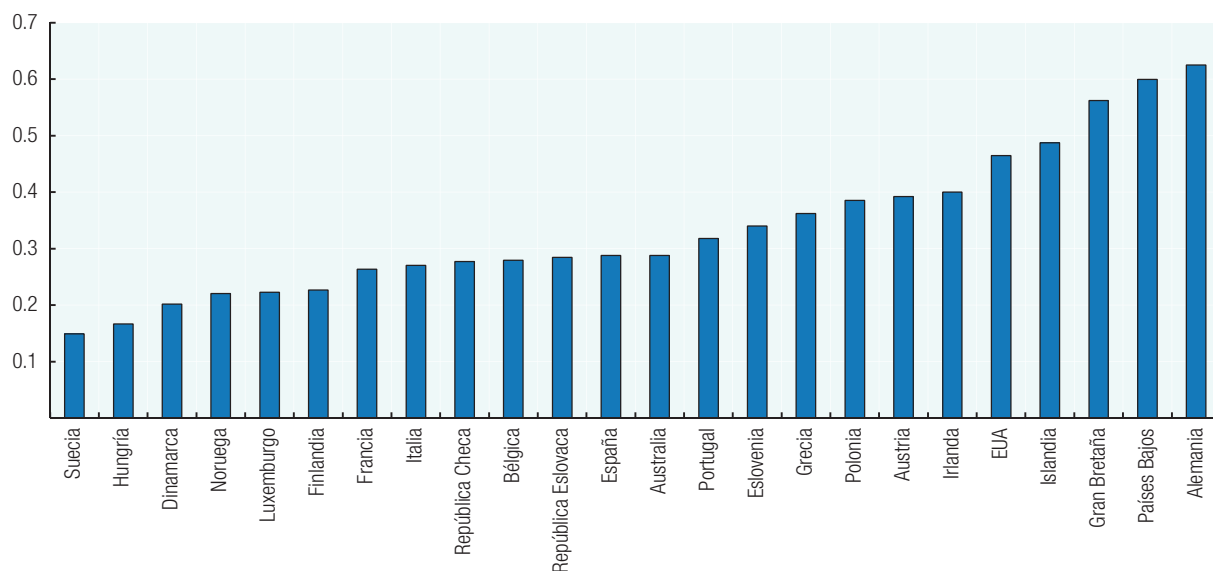
El asunto principal respecto a la creación de indicadores que establezcan una distinción entre empleadores y trabajadores por cuenta propia es el número limitado de mujeres y

hombres autoempleados con trabajadores en las muestras de las encuestas. Cuando este reducido número se desagrega según algunas características de las mujeres empleadoras (para estudiar, por ejemplo, la distribución de las mujeres empleadoras entre industrias), se corre el serio riesgo de obtener cifras menores que los umbrales aplicados por los países para garantizar la confiabilidad estadística de las estimaciones. Éste es el caso particular de las encuestas laborales que utilizan muestras relativamente reducidas y de las encuestas que no clasifican como autoempleados a los propietarios de empresas constituidos como sociedades anónimas. El porcentaje de mujeres con empleados asalariados entre el grupo de autoempleados constituidos como sociedades anónimas generalmente es bajo [sólo 8.9% de las mujeres autoempleadas no constituidas como sociedades en Estados Unidos de América tenían empleados asalariados en 2009 (Hipple, 2010)]. Aunque en términos conceptuales tiene sentido elaborar indicadores diferentes para empleadores y personas que trabajan por su cuenta, las inquietudes acerca de la confiabilidad estadística de las estimaciones de las encuestas sugieren agregar a todos los autoempleados (con empleados y sin ellos) en una sola categoría.

Al utilizar encuestas laborales (EL) de países miembros y no miembros de la OCDE resulta posible construir indicadores comparables sobre las tendencias en la distribución de hombres y mujeres autoempleados por tamaño de empresa (número de empleados) y por sector de la industria. Por otra parte, los cuestionarios de las encuestas laborales generalmente incluyen información sobre: 1) permanencia en la actividad; 2) edad; 3) proporción de nacidos en el extranjero; 4) nivel educativo; 5) horas trabajadas; 6) inversión en capacitación para hombres y mujeres autoempleados. Al abarcar a toda la población en edad de trabajar, las encuestas laborales posibilitan las comparaciones relevantes entre países de los autoempleados con quienes trabajan percibiendo un salario.

Una limitación de las encuestas laborales como fuente de información sobre empresarios es que rara vez incluyen preguntas relativas a las motivaciones para elegir un camino profesional específico, sobre la satisfacción en el empleo actual o acerca de los problemas que se enfrentan en la ocupación actual. Por esta razón, resulta difícil concluir, a partir de encuestas laborales, si la menor propensión de las mujeres a trabajar como propietarias de empresas se debe a la menor preferencia (“motivaciones”) de las mujeres por una carrera empresarial. La evidencia limitada sobre las preferencias por el autoempleo se puede generar al observar las transiciones laborales de hombres y mujeres o el tipo de empleo que buscan quienes están desempleados.¹

Una limitación adicional es que aún no es factible presentar cifras internacionales sobre ingresos del autoempleo a partir de la mayoría de los datos de encuestas laborales disponibles. Otras encuestas entre familias con módulos detallados sobre ingresos, activos y riqueza son más adecuadas que las encuestas laborales para evaluar los rendimientos relativos derivados de la actividad empresarial entre hombres y mujeres. En la Gráfica 1.2 se utilizan datos de diferentes encuestas de hogares con módulos de ingresos detallados. La gráfica muestra que las utilidades (o pérdidas) netas de impuestos para el autoempleo tienden a ser significativamente más bajas para las mujeres. La generación de una medida adecuada de los rendimientos de las actividades de autoempleo es altamente compleja y se requiere una mayor armonización de las encuestas entre hogares antes de que esta crucial información esté disponible para compararse entre todos los países de la OCDE.²

Gráfica 1.2. **Mediana de la brecha de ingresos de mujeres y hombres autoempleados, 2008**

Fuente: Estimaciones de las Estadísticas de la Unión Europea sobre Ingreso y Condiciones de Vida (European Union Statistics on Income and Living Conditions, EU-SILC), la Encuesta sobre Ingresos y Participación en Programas 2008 (Survey of Income and Program Participation 2008) para Estados Unidos de América y la encuesta de Dinámicas de Hogares, Ingreso y Trabajo (Household, Income and Labour Dynamics in Australia, HILDA) 2008 para Australia.

1 2 : <http://dx.doi.org/10.1787/888932596726>

Las estadísticas sobre el autoempleo a partir de encuestas de población o censos son relevantes para realizar análisis comparativos de las tendencias en la actividad empresarial, dado el contenido informativo y su amplia disponibilidad en los diferentes países. Sin embargo, sólo son de utilidad limitada para evaluar cómo se relacionan las características de los propietarios con el desempeño de las empresas. En este sentido, sólo se puede lograr un avance significativo por medio del uso novedoso y las extensiones de las estadísticas en el nivel de la empresa.

Indicadores de género sobre emprendimiento a partir de fuentes de datos en el nivel de la empresa

Comparación de empresas de mujeres y de hombres utilizando padrones mercantiles y censos económicos

Los padrones mercantiles vinculados con fuentes administrativas sobre individuos (registros de población o registros tributarios) y los datos de encuestas de empresas representativas son más convenientes que las encuestas de población para el análisis de cómo la heterogeneidad de resultados de las empresas se relaciona con las características de sus propietarios. El espectro de características individuales que se registra en estos padrones vinculados varía ampliamente entre países, aunque en general resulta posible obtener información acerca del género de por lo menos el propietario principal de la empresa. La cobertura y la disponibilidad sobre bases anuales en los padrones mercantiles los convierte en un recurso esencial para llevar a cabo el análisis comparativo de la dinámica en las empresas que son propiedad de mujeres y de hombres. Los países que utilizan censos

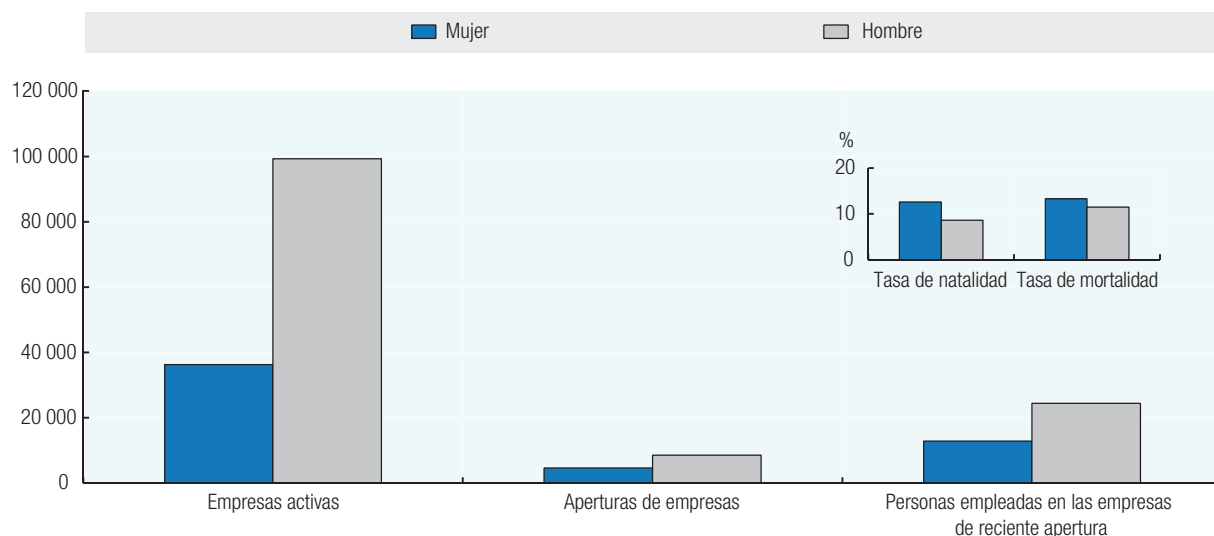
económicos en lugar de padrones pueden dar seguimiento general durante cinco años a los cambios en las variables de número, tamaño, industria, empleo y finanzas para los establecimientos que son propiedad de hombres y de mujeres.

Existen dos temas centrales relacionados con el uso de padrones mercantiles —entre países— para el análisis comparativo de empresas que son propiedad de hombres y de mujeres. El primero tiene que ver con la dificultad de generar todavía las estadísticas básicas en varios países con un desglose por características de los propietarios. Además de los países en el norte de Europa, se han llevado a cabo ejercicios para vincular los padrones empresariales e individuales en Austria, Italia, Nueva Zelanda, Portugal, España y Estados Unidos de América. El segundo tema se refiere a la dificultad de asignar un “género” a las empresas con otras modalidades legales distintas de la propiedad única. Cuando existe más de un propietario, se requiere información adicional para evaluar si los responsables de la empresa y el control de sus actividades son hombres o mujeres. Los datos sobre las proporciones de acciones de la empresa o sus activos o intereses que son propiedad de las diferentes personas permiten la identificación de las empresas cuyos propietarios son hombres (empresas donde uno o más hombres controlan más de 50% de las acciones), las empresas que son propiedad de mujeres (empresas en las que una o más mujeres controlan más de 50% de las acciones) y empresas de propiedad mixta.³ Desafortunadamente, rara vez se integran los datos sobre tenencia de acciones en los padrones mercantiles. Una alternativa para los datos de tenencia de acciones se representa en la vinculación de registros mercantiles con datos tributarios. Es posible identificar a los principales propietarios de la empresa al comparar los niveles de ingresos declarados de las diferentes personas que participan en el negocio.

Dentro del EIP, se está llevando a cabo una primera recolección de datos para evaluar la factibilidad de elaborar indicadores comparables de demografía empresarial para empresas individuales (de propietarios únicos), utilizando datos de padrones mercantiles.⁴ Se están recolectando estadísticas por género del propietario único para obtener los siguientes indicadores: i) número; ii) número de personas empleadas; iii) volumen de ventas; iv) tasas de natalidad; v) tasas de mortalidad; vi) tasas de supervivencia a tres años; vii) crecimiento del empleo en las empresas sobrevivientes. En congruencia con otras recolecciones de datos del EIP, los indicadores se calculan para las empresas empleadoras, es decir, las que cuentan con por lo menos un empleado. Las definiciones de los indicadores se derivan del Manual de la OCDE/Eurostat de Demografía de Negocios Empresariales (OECD/Eurostat Manual on Enterprise Business Demography). El resultado de esta recolección de datos ofrecerá las primeras estadísticas internacionales sobre el número, el peso económico y la distribución sectorial de las empresas que son propiedad de hombres y mujeres a partir de las estadísticas mercantiles oficiales. Las comparaciones entre países basadas en esta información también tienen la capacidad de ofrecer puntos de vista relevantes sobre la dinámica del emprendimiento entre mujeres de acuerdo con lo captado por las tasas de natalidad, mortalidad y supervivencia. En Austria, por ejemplo, las mujeres representaban una minoría de las empresas activas con propietarios únicos en 2009, pero la tasa de natalidad de empresas que son propiedad de mujeres también ha sido relativamente más alta (Gráfica 1.3). Resulta importante notar que la tasa de mortalidad de las empresas que son propiedad de mujeres también ha sido más alta en comparación con las creadas por hombres.

La capacidad de comparación internacional de estos indicadores depende de manera decisiva de la congruencia en la definición del concepto de “propietario único” entre países. Como se mencionó ya, en algunos países la propiedad única es un término general que

Gráfica 1.3. **Austria: aperturas, tasas de natalidad y de mortalidad de empresas de propiedad individual por género del propietario, 2009**

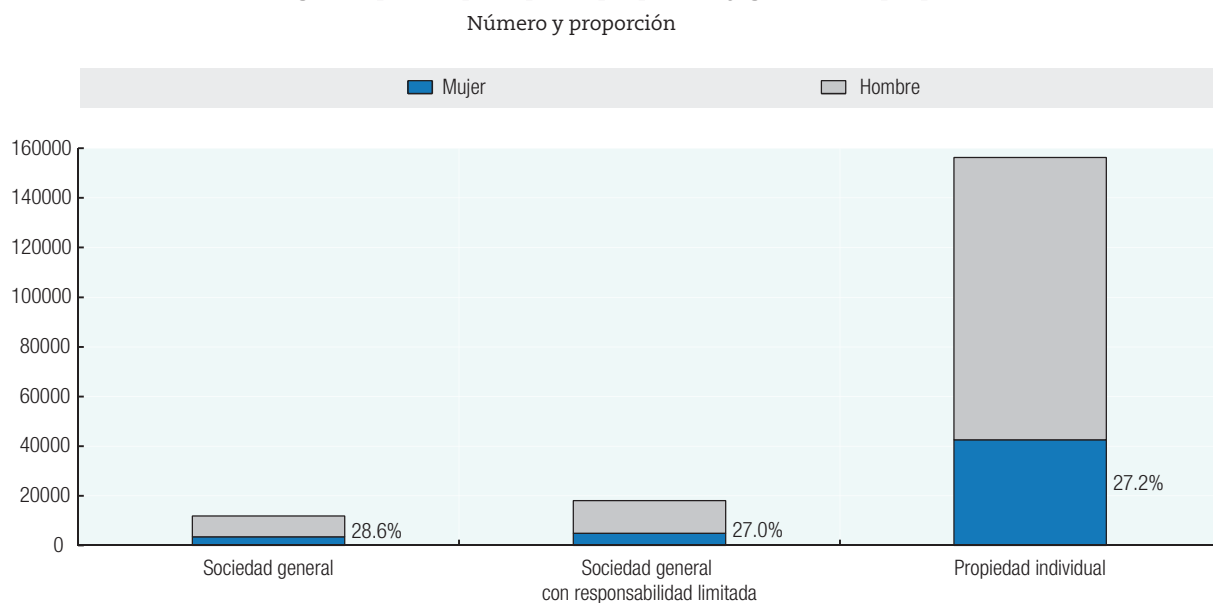


Fuente: Estadísticas seleccionadas a partir de Datos Demográficos de Empresas Empleadoras de Statistics Austria (Statistics Austria Employer Enterprise Demography).

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596745>

abarca todas las empresas que son propiedad de una sola persona, mientras que en otros (como Estados Unidos de América) la propiedad única es una situación jurídica específica asociada a empresas con responsabilidad personal ilimitada y sujetas a un régimen fiscal particular. Si existen incentivos específicos para constituir una empresa como de propiedad individual y estos incentivos varían entre un país y otro, entonces la posibilidad de establecer comparaciones a nivel internacional podría verse obstaculizada. Asimismo, la diferencia por género que se observa en las empresas de propiedad individual podría ser más o menos marcada cuando la atención se centra en otras modalidades jurídicas de constitución de empresas. En la OCDE se están realizando trabajos para evaluar estas diferencias entre países mediante la comparación de los regímenes legales, la presencia relativa de las empresas de propiedad individual entre países y la presencia de las mujeres en empresas con diferentes modalidades legales en una muestra de países con datos disponibles. En Noruega, por ejemplo, la propiedad individual es mucho más extendida que la sociedad, y la distribución de mujeres propietarias entre las tres diferentes modalidades legales de empresas es razonablemente homogénea (Gráfica 1.4).

Otro tema conceptual relevante se centra en cómo y si se deben explicar los cambios de propietario en la generación de indicadores demográficos. En el marco del EIP, la interpretación de “apertura” como la generación de una empresa completamente nueva sugiere no igualar los cambios en propiedad (un hombre compra la empresa de una mujer o viceversa) con las aperturas de empresas de hombres o mujeres, sino más bien tratar de captar los cambios de propietario por medio de un indicador específico en una etapa posterior. De acuerdo con la misma línea de razonamiento, la generación de los indicadores de supervivencia y crecimiento debería basarse en la situación legal de la empresa durante el primer año de observación. Una empresa con una mujer como propietaria única en el momento t que sobrevive hasta $t + 3$ se incluye en la cuenta de empresas supervivientes incluso si cambia de situación legal entre t y $t + 3$.

Gráfica 1.4. **Noruega: empresas por tipo de propiedad y género del propietario, 2010**

Fuente: Statistics Norway, propiedad y funciones en el sector empresarial.

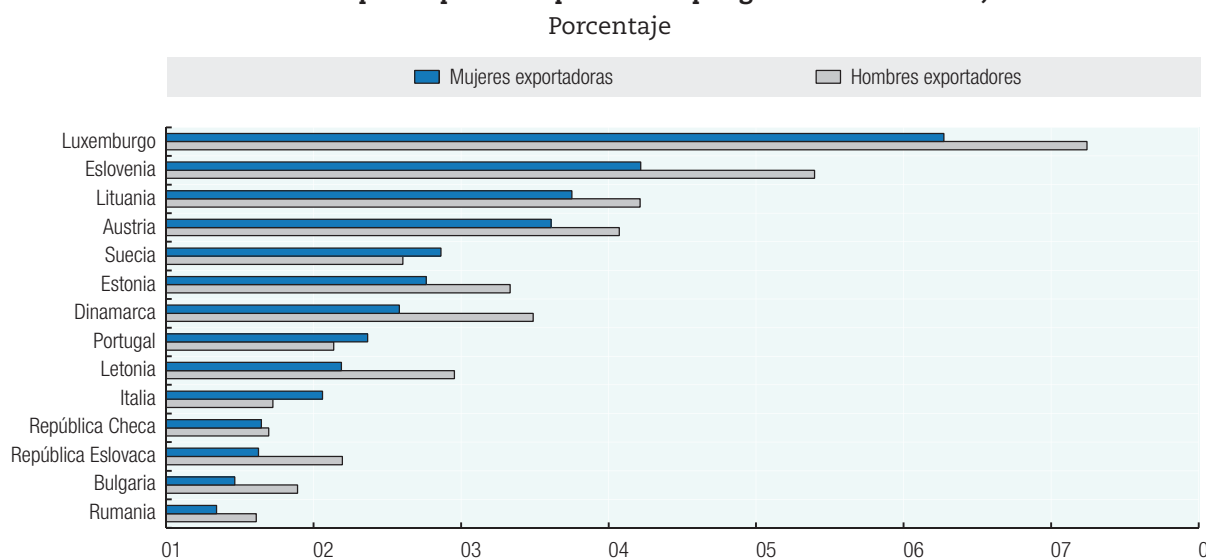
1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596764>

Por supuesto, incluso los padrones vinculados más desarrollados no ofrecen información sobre las características clave de los emprendedores, como las motivaciones para establecer el negocio, la autoevaluación de las condiciones del negocio y su desarrollo y la satisfacción en el trabajo. Esta información sólo se puede obtener a partir de encuestas diseñadas especialmente para este fin.

Comparación entre empresas de mujeres y hombres mediante encuestas en el nivel de la empresa

El uso de datos de encuestas en el nivel de la empresa para la construcción de estadísticas sobre emprendimiento por género se ve obstaculizado por la falta de un marco internacional común para el diseño de encuestas de negocios. Existen relativamente pocas encuestas que recaben información sobre los propietarios. Entre las pocas disponibles, la posibilidad de comparación se complica por lo siguiente: i) el hecho de que se refieren a poblaciones de empresas diferentes (que a menudo se centran en las PyME pero con diferentes umbrales de tamaño para su inclusión en la muestra), ii) su concentración en categorías particulares de empresas (empresas de reciente creación y empresas en industrias de alta tecnología), iii) diferencias en cuestiones relacionadas con la propiedad, con problemas acerca de la definición de empresas de mujeres.

El único ejemplo conocido de recolección internacional de datos de empresas concentrado en “las personas detrás del negocio” es el Factor de Éxito Empresarial (FOBS, por sus siglas en inglés), coordinado por Eurostat e implementado por 15 países europeos. El FOBS se centra en empresas recién creadas y las características de sus fundadores. El proyecto se llevó a cabo como una encuesta de una sola vez dentro del marco de la recolección de datos sobre demografía de empresas, con una muestra de empresas en los padrones

Gráfica 1.5. **Europa: empresas exportadoras por género del fundador, 2005**

Fuente: Encuesta de Factores de Éxito Empresarial de Eurostat.

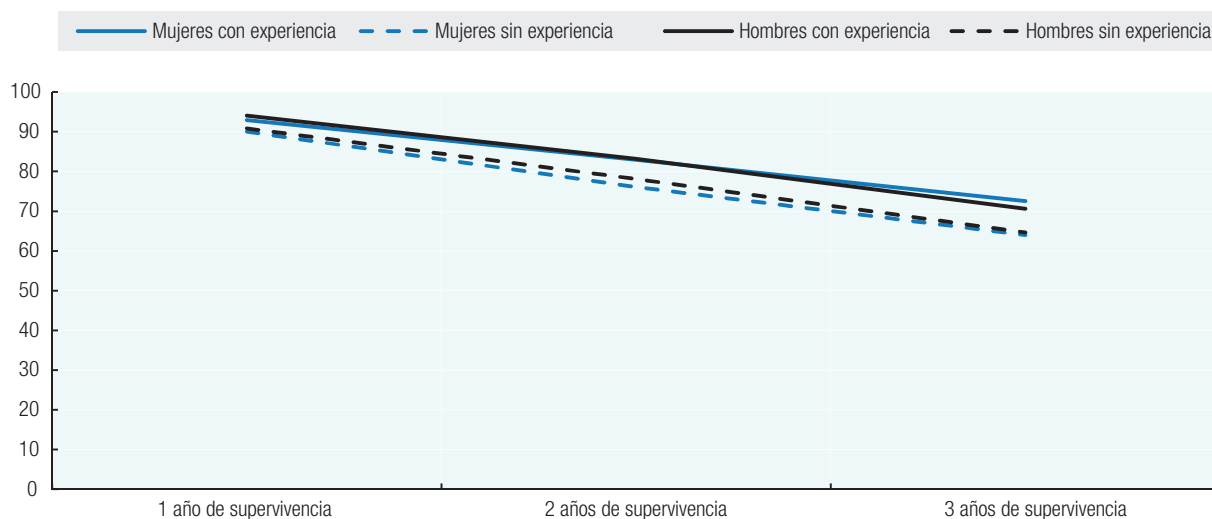
1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932596783](http://dx.doi.org/10.1787/888932596783)

mercantiles estratificados por actividad y número de empleados. Utilizando un cuestionario relativamente sencillo, el FOBS logró recabar información comparable sobre elementos clave de desempeño empresarial y sobre características de los propietarios, así como sus motivaciones y la evaluación subjetiva del negocio. Los resultados de la encuesta son altamente informativos. Por ejemplo, parece que entre los países europeos las empresas fundadas por hombres tienden a estar relativamente más involucradas en actividades de exportación, con excepción de las empresas fundadas en Italia, Portugal y Suecia (Gráfica 1.5).

La encuesta FOBS es similar en contenido, diseño y foco de atención al *Repertoire SINE de Francia*. El SINE revisa una muestra de empleadores de negocios en el padrón SIRENE en la fecha de creación de la empresa y tres y cinco años después de su creación. Los diferentes paneles de empresas jóvenes (creadas en 1994, 1998, 2002, 2006 y 2010) en SINE permiten dar seguimiento en el tiempo a las condiciones de los empresarios y las estrategias al inicio y durante los primeros años de la actividad empresarial. Una fortaleza clave y característica única de las encuestas del SINE es su diseño longitudinal.⁵ Utilizando datos del SINE referentes a empresas creadas en 2006, es posible observar que las tasas de supervivencia de las empresas de creación reciente de hombres y mujeres dependen en gran medida de la experiencia en la actividad empresarial de su fundador antes del establecimiento de dicha empresa (Gráfica 1.6). Una vez que se controla para la experiencia de los fundadores (50% de los fundadores hombres tienen tres años o más de experiencia, mientras que sólo 40% de las mujeres cuenta con este nivel de experiencia) ya no se observan diferencias estadísticamente significativas en las tasas de supervivencia por género. Este ejemplo muestra cómo la combinación de información sobre características de las empresas y las del fundador puede generar puntos de vista significativos sobre los impulsos y las palancas de la política pública para el emprendimiento.⁶

Un ejemplo distinto de encuesta que ofrece información desagregable por género es la Encuesta de Propietarios de Negocios (SBO, por sus siglas en inglés) en Estados Unidos de América. El Departamento de Censos de EUA lleva a cabo la SBO cada cinco años (los

Gráfica 1.6. Francia: tasas de supervivencia de empresas creadas en 2006 por género del fundador



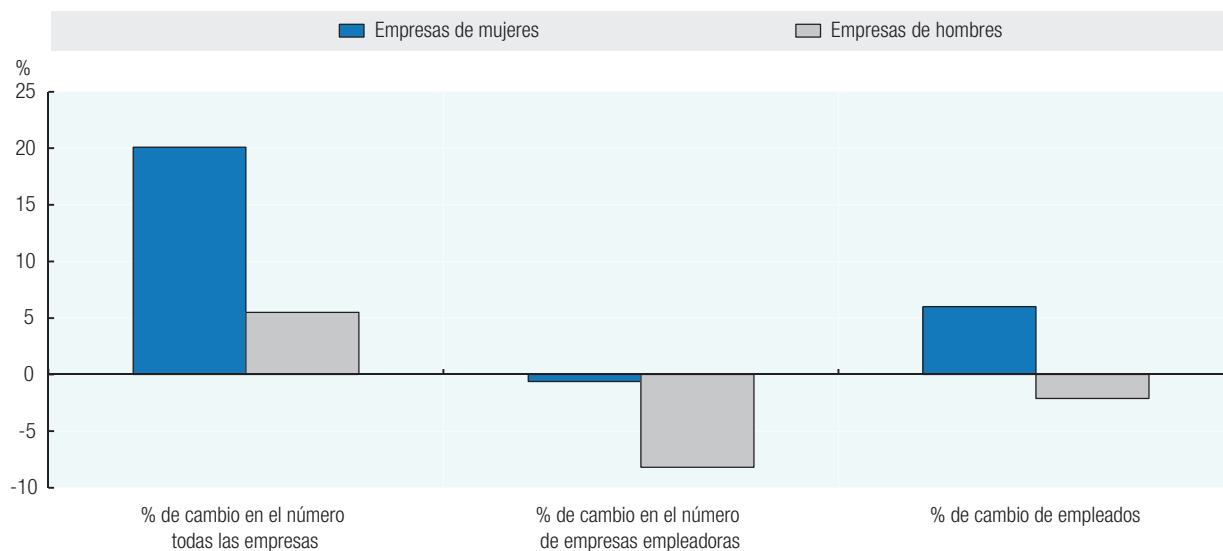
Fuente: Cálculos propios basados en el Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises, versión 2006 del INSEE.

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596802>

datos disponibles más recientes se refieren a 2007). Su universo abarca todas las empresas que operan con ingresos de 1 000 dólares o más y presentaron declaraciones de impuestos como empresas de propiedad individual, sociedades o cualquier tipo de corporación. Los datos se pueden tabular por género, etnicidad y raza basándose en las características de los propietarios que poseen 51% o más de las acciones o el capital en el negocio. También vale la pena mencionar dos características adicionales de la SBO. Primero, incluye información sobre herencia de negocios, propiedad de empresas entre miembros de la misma familia y la experiencia del propietario trabajando para una empresa familiar. Esto permite discernir el papel de los elementos familiares que subyacen en las decisiones empresariales (posiblemente diferenciando al “explotador” de actividades existentes de los “creadores” de un nuevo negocio). En segundo lugar, el universo de muestreo toma en cuenta las probabilidades estimadas de que las empresas sean propiedad de minorías o mujeres.⁷ En EUA, el número de empresas de mujeres aumentó de manera más marcada que el número de empresas de hombres entre 2002 y 2007 (Gráfica 1.7). Este cambio positivo se debe al fuerte incremento en el número de empresas no empleadoras, a medida que el número estimado de empresas empleadoras de hombres y mujeres disminuía durante el periodo. En la Gráfica 1.7 también se muestra que el número de trabajadores empleados por empresas de mujeres aumentó durante el periodo, mientras que disminuyó para las empresas de hombres.

En el mediano y largo plazos, el conocimiento de las relaciones entre las características de los empresarios y el desempeño de sus empresas podría avanzarse mediante una encuesta armonizada, implementada durante periodos regulares por los Institutos Nacionales de Estadística. Los ejemplos presentados aquí muestran que una encuesta internacional, basada en un cuestionario sencillo y armonizado, podría ser un proyecto técnicamente factible y relevante en términos de política pública. En discusiones futuras se debería verificar la sustentabilidad de los costos relacionados con la implementación de una nueva encuesta. Asimismo, queda la pregunta abierta respecto a si esta recolección de información debería centrarse en empresas que acaban de fundarse (empresas de reciente creación) y

Gráfica 1.7. Estados Unidos de América: cambios en el número y el empleo en empresas por género del propietario, 2002-2007



Fuente: Estadísticas seleccionadas del US Census Survey of Business Owners 2007, resumen de conclusiones principales, www.census.gov/econ/sbo/get07sof.html?12

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596821>

sus fundadores o bien en la población existente de empresas y sus propietarios. La carga de respuesta sobre las empresas con una nueva encuesta se puede reducir al integrarla estrechamente con la recolección estándar de estadísticas demográficas empresariales. Esto significa que las empresas encuestadas deberán seleccionarse para formar parte de la muestra a partir de los padrones mercantiles, de manera que la información sobre empleo, volumen de ventas, industria, etc., pueda extraerse directamente de los padrones. Esta integración permitiría dar seguimiento a las medidas de desempeño empresarial (salida, empleo y crecimiento del volumen de ventas) durante los años posteriores a la encuesta inicial sin necesidad de un diseño longitudinal, ya que se puede utilizar la información de los padrones mercantiles.

1.3. Posibilidades en el futuro

La definición operativa de emprendedores que se presenta en este capítulo se utiliza como herramienta para el nuevo análisis de los vínculos entre las características de los propietarios de empresas y el desempeño de las mismas. Este análisis tendrá que fundamentarse en un esfuerzo internacional coordinado de recolección de datos y armonización. El enfoque inicial en el género se justifica por la relevancia de la política pública que reviste el emprendimiento de las mujeres y por la falta actual de información cuantitativa comparable entre países. Sin embargo, las definiciones y los métodos utilizados para este primer análisis se pueden adaptar para ampliar el enfoque hacia otros temas relevantes en términos de políticas públicas, como el emprendimiento migratorio.

La evidencia relevante para la política pública en cuanto al emprendimiento de las mujeres se puede generar mediante la creación de indicadores organizados a lo largo de tres ejes o pilares centrales:

1. Indicadores demográficos empresariales para empresas que son propiedad de mujeres y de hombres.
2. Características de las mujeres y los hombres como empresarios.
3. Determinantes del emprendimiento entre mujeres.

El desarrollo de las estadísticas internacionales a lo largo de estos tres pilares se basará en la integración de información a partir de datos en el nivel de la empresa (usados en su mayoría para el pilar 1), datos basados en la población (pilar 2) y fuentes secundarias de datos sobre el entorno de negocios y de política pública (pilar 3). El EIP contribuye a evaluar las diversas fuentes de datos disponibles, proponiendo soluciones para reducir los temas pendientes en el ámbito metodológico y de comparación.

El análisis basado en esta nueva información tiene el potencial de aumentar el entendimiento colectivo de la situación y los determinantes del emprendimiento, y de convertirse en una herramienta indispensable para los encargados del diseño de políticas públicas. Por otra parte, este trabajo puede orientar la generación futura de estadísticas tanto de empresas como de empresarios al compartir conocimientos de mejores prácticas estadísticas. Esta armonización de métodos puede resultar relevante en extremo para los países en desarrollo en el proceso de generar su propia base de conocimiento estadístico sobre emprendimiento.

Cuadro 1.1. Fuentes de datos sobre emprendimiento de las mujeres y su uso

Ventajas	Limitaciones	Temas metodológicos
Padrones mercantiles		
Posibilidad de generación de indicadores anuales de desempeño empresarial desagregados por género (u otras características) del propietario. La relevancia económica del emprendimiento de las mujeres se puede cuantificar y comparar entre países.	Un número limitado de países ha establecido un sistema de datos vinculados de padrones y población. Más allá del género y la nacionalidad (o ciudadanía), la información disponible sobre los propietarios a menudo es limitada.	El tema central es cómo definir las empresas que son propiedad de hombres y mujeres cuando existe más de un propietario. Aunque se requiere información sobre la distribución de acciones, capital e intereses entre los propietarios, estos datos a menudo no se encuentran disponibles o resultan difíciles de integrar en los padrones mercantiles. En el caso de los indicadores limitados a empresas de propiedad individual, es posible que surjan cuestiones relacionadas con la posibilidad de comparación entre países y diferentes incentivos para constituir las empresas.
Encuestas de población		
Riqueza de información sobre características personales de los autoempleados, con empleados o sin ellos. Las tendencias en la actividad empresarial de hombres y mujeres se pueden describir para un gran número de países y en el tiempo.	El alto nivel de heterogeneidad de la población de autoempleados (no todas las personas autoempleadas son empresarias). La gran limitación de la información sobre características del negocio, además de su tamaño y la industria a la que pertenecen.	Temas relacionados con la posibilidad de comparación generados por el tratamiento estadístico de las personas autoempleadas constituidas como sociedades. Se requiere realizar más trabajo de armonización para generar cifras comparables de ingreso del autoempleo.
Encuestas de empresas y sus propietarios (fundadores)		
Posibilidad de estudiar por medio del análisis de variables múltiples la clasificación de hombres y mujeres entre diferentes tipos de actividad empresarial. La posibilidad de analizar el papel que desempeñan las características de los propietarios (o fundadores) en el ciclo de crecimiento de la empresa. Es factible obtener información sobre motivaciones individuales, dificultades y expectativas.	Las encuestas en el nivel de la empresa armonizadas en el ámbito internacional disponibles generalmente no recaban información sobre los propietarios o los fundadores. Las encuestas disponibles que cruzan información sobre negocios y propietarios se concentran en poblaciones diferentes (empresas de reciente creación, PyME o la población entera de empresas activas) y utilizan cuestionarios muy distintos.	Se requiere más trabajo para establecer una plataforma estratégica que permita la recolección de encuestas en el nivel de la empresa que sean comparables a nivel internacional. Es necesario experimentar con nuevas soluciones que incluyan una mejor integración de la información resultante de encuestas y padrones mercantiles para reducir la carga de quienes responden las encuestas y de los Institutos de Estadística.

Notas

1. La información sobre el tipo de empleo que buscan los desempleados sólo se encuentra disponible para un subconjunto de encuestas laborales de países de la OCDE (como las encuestas laborales armonizadas de Eurostat). Estos datos muestran que en todos los países europeos, con excepción de Luxemburgo, las mujeres desempleadas tienen menos probabilidad que los hombres de buscar un empleo como autoempleadas. Esto podría indicar que las mujeres tienen menor preferencia por ser propietarias de negocios o bien expectativas más bajas en cuanto a su entrada en la fuerza laboral como autoempleadas.
2. La medición del ingreso derivado del autoempleo es una de las áreas más difíciles del análisis de distribución del ingreso. La UE-SILC ofrece lineamientos detallados sobre los criterios que deberán seguirse para el cálculo del ingreso derivado del autoempleo. Sin embargo, aún existen obstáculos metodológicos que reducen la posibilidad de comparación de las estadísticas entre países y periodos. De hecho, las personas autoempleadas a menudo aplican prácticas contables que dificultan su capacidad de proporcionar respuestas precisas a preguntas de las encuestas. Asimismo, su marco financiero y contable no se relaciona bien con el utilizado por las personas encargadas de la generación de estadísticas en la elaboración de las cuentas nacionales o del análisis de ingreso de los hogares (Eurostat, 2010).
3. Esta categoría residual puede abarcar empresas administradas por parejas, con participación igual de hombres y mujeres o con la participación de una entidad legal de manera que ni hombres ni mujeres estén en posibilidad de declarar que poseen la mayoría de las acciones.
4. En el caso de México, los datos acerca de las empresas de propiedad individual se generaron a partir del Censo Económico de 2009.
5. Algunas de estas encuestas han sido llevadas a cabo a nivel nacional por institutos de investigación y fundaciones privadas (como la encuesta de empresas de reciente creación KFW/ZEW en Alemania y la Kauffman Firm Survey en Estados Unidos de América) y tienden a utilizar ciertos tipos de empresa en exceso en la integración de muestras, como las pertenecientes a los sectores de alta tecnología.
6. Otro ejemplo relevante es la encuesta sobre nuevos empresarios que realizó Statistics Denmark en 1999. La encuesta recolecta información acerca de las motivaciones, barreras para el establecimiento y la continuación, condiciones de competitividad y tipos de cooperación del empresario. La encuesta tenía como propósito complementar los datos sobre empresarios disponibles por medio de la vinculación de padrones mercantiles y de población. Se centra sólo en empresas nuevas, definidas como “una unidad mercantil que no ha sido dirigida por otro propietario, no ha existido bajo otro tipo de propiedad, no ha sido subsidiaria de otra empresa o propiedad de una persona ya registrada en actividades susceptibles del cobro de IVA” (véase Boegh Nielsen, 2001).
7. Estas estimaciones se basan en la combinación de diferentes técnicas y fuentes de datos secundarios (por ejemplo, el análisis de cadenas de palabras en la empresa que indique una posible propiedad minoritaria).

Referencias

- Ahmad N. y A. Hoffman (2008), “A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship”, OCDE Statistics Working Papers 2008/2, OCDE, París.
- Bank of Montreal Institute for Small Business, “Myth and realities: The economic power of women-led firms in Canada”.

- Blanchflower, D.G y A.J. Oswald (1998), "What Makes an Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, Vol. 16(1), enero.
- Boegh Nielsen, P. (2001), "Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: the Danish Experience", en *Women Entrepreneurs in SMEs. Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, OCDE.
- Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G. y E. Zhuravskaya (2005), "Who are Russia's Entrepreneurs?", *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, Vol. 3(2-3).
- Eurostat (2010), "EU-SILC 2008. Description of target variables: Cross-sectional and Longitudinal", Eurostat.
- Fairlie, R.W. y A.M. Robb (2009), "Entrepreneurship, Self-Employment and Business Data: An Introduction to Several Large, Nationally-Representative Datasets", IZA Discussion Papers 4052, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Hipple, S. (2010), "Self-employment in the United States", *Monthly Labor Review*, septiembre.
- Kihlstrom, R.E y J. Laffont (1979), "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, Vol. 87(4), agosto.
- Jung O. (2010), "Women Entrepreneurs", *Small Business Financing Profile*, Industry Canada.
- Langlois, R.N. (2007), "The Entrepreneurial Theory of the Firm and the Theory of the Entrepreneurial Firm", *Journal of Management Studies*, Wiley Blackwell, Vol. 44(7), noviembre.
- Lazear, E.P. (2005), "Entrepreneurship", *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, Vol. 23(4), octubre.
- Letowski, A. (2001), "Comment améliorer la connaissance statistique des femmes chefs d'entreprise?", en *Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, OCDE.
- Lotti, F. (2006), "Entrepreneurship, is there a gender gap?", documento de trabajo disponible en https://mail.sssup.it/~lotti/gender_gap.pdf.
- OCDE (2004), "Women Entrepreneurship. Issues and Policies", documento temático, OCDE, París.
- OCDE (2011), *Entrepreneurship at a Glance*, OCDE.
- OCDE (2001) "Issues related to Statistics on Women's Entrepreneurship", documento presentado en el Taller de Estadísticas en el Nivel de la Empresa (Workshop on Firm-level Statistics), 26 y 27 de noviembre de 2001, OCDE, París.
- Peña Parga X. y C. Mondragón-Vélez (2008), "Business Ownership and Self-Employment in Developing Economies: The Colombian Case", documentos Cede 004672, Universidad de Los Andes-Cede.
- Van Stel, A. (2004), "COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over time", Scales Research Reports N200413, EIM Business and Policy Research.

PRIMERA PARTE

Capítulo 2

**Medición de las finanzas empresariales:
un estudio europeo de las PyME**

Una serie de estudios empíricos efectuados principalmente en el ámbito de cada país apoyan la relevancia del acceso al financiamiento como determinante del emprendimiento (Kerr y Nanda, 2009). Sin embargo, se han observado esfuerzos limitados para generar datos sólidos y comparables a nivel internacional sobre el financiamiento de empresas nuevas y pequeñas. Este capítulo aborda algunos de los retos inherentes a la obtención de estadísticas sobre finanzas empresariales. En particular, se concentra en los datos sobre la demanda de financiamiento por parte de empresas jóvenes y pequeñas y sobre las condiciones que enfrentan para acceder al financiamiento, complementando así el trabajo de la publicación *Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard* (El financiamiento de las PyME y de los empresarios: marcador de resultados de la OCDE) (OCDE, 2012), que presenta datos nacionales especialmente sobre la oferta del financiamiento utilizando como fuente de información los bancos centrales o las encuestas a instituciones que ofrecen financiamiento. El marcador de resultados también incluye datos de la demanda recabados en encuestas realizadas por instituciones públicas y privadas. Sin embargo, la publicación reconoce que se requiere emprender mejoras en lo relacionado con los datos de la demanda y alienta “a las autoridades en el nivel internacional, regional y nacional, así como a las asociaciones empresariales, a trabajar en conjunto para armonizar las encuestas cuantitativas de la demanda en términos de población objetivo de la encuesta, preguntas planteadas y marcos temporales”.

Las encuestas de negocios sobre el acceso al financiamiento se llevan a cabo en una serie de países para dar seguimiento a través del tiempo a las fuentes y las condiciones del financiamiento interno y externo en las empresas pequeñas y medianas (PyME) e identificar las posibles limitaciones y las fallas que justifican la necesidad de intervenciones de política pública. Estas encuestas, administradas por organismos gubernamentales y no gubernamentales, generan información relevante sobre los impedimentos al financiamiento que enfrentan las empresas nuevas y pequeñas en un país dado y por grupos particulares de empresas en el país, como las empresas jóvenes o las empresas que son propiedad de mujeres. Sin embargo, a la luz del alcance de cada una de estas encuestas y el enfoque específico que pueden tener (por ejemplo, la investigación del financiamiento para las empresas de alto crecimiento, el análisis de los cambios en las condiciones de crédito, la estructura financiera de las pequeñas empresas), las comparaciones de los resultados entre países quedan sujetas a limitaciones. En la actualidad, las encuestas periódicas de negocios a nivel internacional sobre el acceso al financiamiento sólo existen en Europa y son generadas por instituciones de la Unión Europea. Una de estas encuestas es el tema del presente capítulo. Los datos del módulo de finanzas de la Encuesta de Empresas del Banco Mundial (Enterprise Survey) también permiten las comparaciones entre países, aunque normalmente para diferentes subconjuntos de naciones por cada año de referencia, y con la cobertura de sólo algunos países de la OCDE.

Un análisis cuidadoso de las principales encuestas nacionales e internacionales sobre el acceso al financiamiento que se está llevando a cabo (o se ha llevado a cabo en el pasado) de manera periódica apunta hacia las diferencias no sólo en la selección de temas cubiertos por cada encuesta, sino también a las formulaciones de preguntas que son idénticas o casi

idénticas. La cobertura de empresas también varía, y algunas empresas utilizan definiciones diversas de PyME y desgloses de categorías de tamaño (por ejemplo, se incluye o no a las empresas sin empleados, o las empresas con más de 99 empleados). Por estas razones, no es posible aprovechar plenamente para el análisis internacional el amplio acervo de información disponible acerca del acceso de las PyME al financiamiento.

En este capítulo se presentan las características clave de la versión de 2010 de la encuesta internacional de negocios de Eurostat, en torno al acceso de las PyME al financiamiento. Esta encuesta ofrece un caso ilustrativo de esfuerzos coordinados por varias oficinas de estadísticas para recabar información armonizada sobre el acceso al financiamiento, garantizando la posibilidad de comparar las conclusiones entre países. Los resultados de la encuesta permiten realizar un análisis comparativo y específico de los Estados miembros de la UE; en 2011, Eurostat y varios países (entre los que se incluye a Dinamarca, España, Finlandia, Irlanda y Luxemburgo) presentaron informes sobre las conclusiones de la encuesta.¹

Cuadro 2.1. Encuestas de negocios sobre el acceso al financiamiento

Encuestas nacionales	
Canadá – Statistics Canada <i>Survey on Financing of Small and Medium-sized Enterprises</i> (Encuesta sobre el financiamiento de las empresas pequeñas y medianas)	Esta encuesta trianual mide la demanda y analiza las fuentes de financiamiento para las PyME canadienses (con menos de 100 empleados), incluyendo datos sobre el proceso de solicitud, perfiles de empresas y características demográficas de la propiedad de las PyME. Los resultados cubren siete grupos de empresa, cinco tamaños de empresa, seis regiones geográficas y empresas de reciente creación en comparación con empresas establecidas. Se dispone de datos para 2007, 2004, 2001 y 2000.
Canadá – Industry Canada <i>Credit Conditions Survey</i> (Encuesta sobre las condiciones de crédito)	Esta encuesta se llevó a cabo en mayo y junio de 2011 para complementar la Encuesta sobre Financiamiento de las PyME. El trabajo se centró en el financiamiento que buscaban las empresas que tenían entre 1 y 99 empleados durante 2010.
Reino Unido – Consorcio de organizaciones privadas y públicas ¹	Estas encuestas, realizadas en 2004, 2007 y 2008, ofrecen un análisis detallado de las PyME, sus propietarios y el acceso al financiamiento. Las encuestas se basan en muestras representativas de los negocios del Reino Unido con menos de 250 empleados. La encuesta pregunta a los propietarios acerca del financiamiento que han utilizado o solicitado a lo largo de los últimos tres años, sus relaciones financieras, las características de la empresa y detalles personales.
Encuestas sobre finanzas de las PyME	
Reino Unido – Department for Business, Innovation and Skills <i>2009 Finance Survey of SMEs</i> (Encuesta financiera de las PyME 2009)	Esta encuesta investiga temas de disponibilidad de financiamiento bancario y su costo, términos y condiciones de acuerdo con lo experimentado por negocios que obtuvieron financiamiento bancario en 2009.
Estados Unidos de América – Junta directiva de la Reserva Federal <i>Federal Survey of Small Business Finances</i> (Encuesta sobre finanzas de la pequeña empresa) – descontinuada	La encuesta reunió información sobre proveedores de fondos y los usos del crédito por parte de pequeñas empresas (con menos de 500 empleados) en EUA. La encuesta incluyó preguntas sobre características de los propietarios, tamaño de la empresa, uso de servicios financieros y las hojas de ingresos y balance de la empresa. La encuesta se practicó en 1987, 1993, 1998 y, por última vez, en 2003.
Encuestas internacionales	
Comisión Europea y Banco Central Europeo (BCE) ² <i>Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises</i> (Encuesta sobre el acceso al financiamiento de las empresas pequeñas y medianas)	Esta encuesta se aplicó por primera vez en 2009, y se lleva a cabo cada dos años en todos los países de la UE y otros países asociados con programas de la UE (como Albania, Croacia, Islandia, Israel, Liechtenstein, Montenegro, Noruega, República de Macedonia, Serbia, Suiza y Turquía). La encuesta ofrece información sobre la situación financiera, las necesidades de financiamiento, el acceso al financiamiento (incluyendo solicitudes, aprobaciones y rechazos) y expectativas de las PyME dentro de los siguientes seis meses. Ofrece también evidencia entre ramas de actividad económica, edad de la empresa, autonomía financiera y propiedad de las empresas.

Cuadro 2.1. Encuestas de negocios sobre el acceso al financiamiento (Continuación)

BCE <i>Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises</i> (Encuesta sobre el acceso al financiamiento de las empresas pequeñas y medianas)	Parte de la encuesta más detallada del BCE y la CE la lleva a cabo el BCE cada seis meses para evaluar los cambios más recientes en las condiciones de financiamiento que enfrentan las PyME en comparación con las grandes empresas en la zona euro.
Eurostat Encuesta sobre el acceso de las PyME al financiamiento	Ésta fue una encuesta única realizada en 2010 y abarca tres ámbitos: propiedad, tipo de financiamiento que se busca y necesidad de garantías; nivel de éxito, tipo de institución financiera elegida y razones del éxito parcial o del fracaso; percepción de los cambios, percepción de necesidad de financiamiento en el futuro y obstáculos potenciales al crecimiento de la empresa.
Banco Mundial <i>Enterprise Survey, Section K: Finance: sources of finance, Access to credit</i> (Encuesta empresarial, sección K; Finanzas: fuentes de financiamiento, acceso al crédito)	El módulo K de la Encuesta de Empresas del Banco Mundial se centra en la estructura financiera de la empresa y el uso de financiamiento interno y externo para operaciones comerciales normales, proyectos o inversiones especiales.

1. La primera encuesta fue aplicada en 2004 por el Centro para la Pequeña y Mediana Empresa (Centre for Small and Medium-Sized Enterprises, CSME) de la Warwick Business School, con financiamiento de un extenso consorcio de organizaciones del sector privado y público encabezado por el Banco de Inglaterra. Una segunda encuesta fue llevada a cabo por la Universidad de Cambridge en 2007 y la tercera fue aplicada por el CSME en 2008, con financiamiento de ESRC y Barclays Bank.
2. En 2009 la encuesta fue aplicada por la Organización Gallup y por Ipsos MORI en 2011.

2.1. Necesidades y fuentes de financiamiento

La Encuesta de Eurostat sobre acceso al financiamiento se realizó en 2010 en 20 países europeos: Alemania, Bélgica, Bulgaria, Chipre,² Dinamarca, República Eslovaca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Reino Unido y Suecia. La encuesta fue posible al poner en marcha una disposición para utilizar el módulo flexible de la regulación del Parlamento Europeo y el Consejo sobre Estadísticas Estructurales de las Empresas.³

La finalidad de la encuesta consistía en investigar las limitaciones de la disponibilidad de financiamiento y cómo podría cambiar en el tiempo. También tenía la intención de evaluar las necesidades futuras por tipo y fuente de financiamiento.

Entre 2009 y 2010 se reunió periódicamente un grupo de trabajo compuesto por usuarios y proveedores de estadísticas sobre financiamiento de negocios para discutir el concepto y el diseño de la encuesta: el borrador de la Regulación de la CE que fundamentó la encuesta, el cuestionario armonizado (traducido a los idiomas nacionales de los países participantes), los métodos de agregación de los resultados de la muestra hacia las poblaciones nacionales de referencia, cómo tratar con reactivos sin respuesta, la integración de la muestra, el tamaño de la muestra por país y la metodología general que se utilizaría.⁴

Una consideración importante en la conducción de la encuesta coordinada consistía en limitar la carga para quienes la respondían y los costos para los Estados miembros de la UE. El cuestionario de la encuesta contenía sólo 14 preguntas, menos que el máximo de 20 preguntas permitido para el módulo flexible de la recolección de estadísticas estructurales de la empresa de Eurostat. En los casos en que fue posible, se utilizó información de fuentes administrativas. Asimismo, ninguna de las preguntas en la encuesta es cuantitativa por lo que no requiere extraer información de las cuentas de la empresa. El cuestionario abarcó el acceso de las PyME a los principales tipos de financiamiento y también investigó las necesidades de financiamiento esperadas para el trienio 2010-2013 en comparación con la situación en 2010 y 2007. El Apéndice A presenta el cuestionario de la encuesta.

Las muestras nacionales

La encuesta abarcó sólo a aquellas empresas que respondían a las siguientes características:

- clasificadas en NACE Rev. 2, códigos B a N, excluyendo K (sector servicios financieros);
- independientes, es decir, no eran subsidiarias de otra empresa;
- existentes desde por lo menos 2005;
- con entre diez y 249 personas empleadas en 2005;
- activas en 2008;
- con por lo menos diez personas empleadas en 2010.

El sector servicios financieros fue excluido de la encuesta porque los medios para obtener financiamiento de las empresas de este sector son suficientemente específicos. Asimismo, se excluyó a las empresas con menos de diez personas empleadas para mantener baja la carga administrativa.

Se definieron varios desgloses, en particular para permitir el análisis de las necesidades financieras por sector económico y por crecimiento de la empresa. A la luz de los esfuerzos de la UE para impulsar el empleo y el crecimiento luego de la crisis financiera global, se consideró interesante generar datos para evaluar las condiciones de acceso al financiamiento para las empresas con diferentes niveles de crecimiento del empleo en años recientes.

Cinco grupos distintos de actividad

- Industria, NACE Rev. 2 códigos B a E.
- Construcción, NACE Rev. 2 código F.
- Servicios, NACE Rev. 2 códigos G a N, excluyendo J, K y M.
- Servicios de TIC, NACE Rev. 2 código J.
- Servicios profesionales, científicos y técnicos, NACE Rev. 2 código M.

Tres conjuntos de características de crecimiento

- empresas gacela;
- otras empresas de alto crecimiento;
- otras empresas. Todas las demás empresas dentro del alcance de la encuesta.

Las definiciones adoptadas para las empresas de alto crecimiento y las empresas gacela siguen de cerca el Manual OCDE-Eurostat sobre Estadísticas Demográficas de Empresas (Eurostat/OCDE, 2007). Específicamente, todas las empresas en la encuesta con un crecimiento del empleo anualizado promedio mayor de 20% anual a lo largo del periodo 2005-2008 se consideraron empresas de alto crecimiento. Entre las empresas de alto crecimiento se distingue entre las empresas jóvenes, conocidas como empresas gacela, establecidas entre 2003 y 2004, y las demás empresas de alto crecimiento.

Como era de esperar, las empresas de alto crecimiento son una minoría entre todas las compañías incluidas en la muestra de la encuesta. En la población objetivo de la encuesta en los 20 países, sólo 6% del total de empresas se considera de alto crecimiento y únicamente 1% de todas las empresas son empresas gacela. Aunque se superó la muestra mínima

requerida de 25 000 empresas entre 20 Estados miembros, el desglose planteó problemas de confidencialidad, especialmente en los países pequeños. Por ejemplo, Luxemburgo no tenía empresas gacela en el periodo de referencia y sólo se encontraron dos empresas de alto crecimiento en la población objetivo, por lo que se decidió no considerarlas. Malta tampoco tenía empresas gacela, de manera que se dividieron las empresas en sólo dos grupos: las “empresas de alto crecimiento” y otras empresas. La capacidad de representación de estos dos tipos de empresa depende de la tasa de respuesta de cada país.

La metodología estadística

De los desgloses por grupo de actividad y características de las empresas surgieron 15 estratos diferentes por país. En cada estrato se generaron las muestras de manera aleatoria sin reemplazo. De acuerdo con la práctica estándar, la muestra neta requería que cada país se encontrara vinculado al tamaño de su economía. Debido a que ningún instituto de estadística puede garantizar por anticipado el número de respuestas que se recibirán efectivamente, se realizó la encuesta a más empresas que las que se esperaba según la muestra neta. Cada Estado miembro tuvo entonces que estimar la tasa de no respuesta a partir de encuestas previas a fin de obtener el número de cuestionarios que tenía que enviar.

Cuadro 2.2. **Tasa de respuesta y tamaño de la muestra**

Estados miembros	Tamaño de muestra neto	Requerimiento de tamaño del conjunto de datos	
		60% de respuesta	80% de respuesta
Francia, Alemania, Italia, España, Reino Unido	1 800	3 000	2 500
Bélgica, Bulgaria, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Polonia, República Eslovaca, Suecia	900	1 500	1 150
Dinamarca, Finlandia	500	850	650
Letonia, Lituania	300	500	400
Chipre, Luxemburgo, Malta	233	400	300

Se adoptaron procedimientos específicos para tratar el reactivo de “no respuesta” en los cuestionarios, es decir, la falta de respuesta a una pregunta aunque el negocio cumpliera las condiciones de selección para esa pregunta. En efecto, un número alto de “no respuesta” puede disminuir la calidad de los resultados de una encuesta. En algunos casos, la falta de respuesta se infirió de manera confiable a partir de otras respuestas; en otros casos, fue necesario comunicarse con quienes respondieron la encuesta. Los cuestionarios que contenían un número alto de preguntas sin respuesta normalmente se excluyeron.

Además, a fin de evitar problemas de confidencialidad, Eurostat publicó los resultados sólo como valores porcentuales, presentando la identificación de un solo individuo que respondió la encuesta. Sin embargo, para combinar las cifras de diferentes países de manera más sencilla y flexible, se requerían los totales “agregados” para la población empresarial entera de cada país. En este sentido, se propusieron tres técnicas para proyectar los resultados de la encuesta hacia totales de país, dejando en manos de los propios países la decisión acerca de la técnica o las técnicas que consideraran más apropiadas. El Apéndice C presenta información sobre las tres técnicas.

Eurostat reunió los datos agregados recolectados por todos los Estados miembros, aplicando las verificaciones de calidad de rutina y calculando los porcentajes. Los datos publicados se pueden encontrar en la base de datos de estadísticas estructurales de empresas de Eurostat.⁵

Conclusiones

En la encuesta se consideraron tres categorías de financiamiento: el crédito, el financiamiento de capital y otras fuentes de financiamiento. Esta última categoría abarca una gama amplia de tipos y fuentes, desde el factoraje y el arrendamiento financiero hasta el financiamiento intermedio o híbrido.

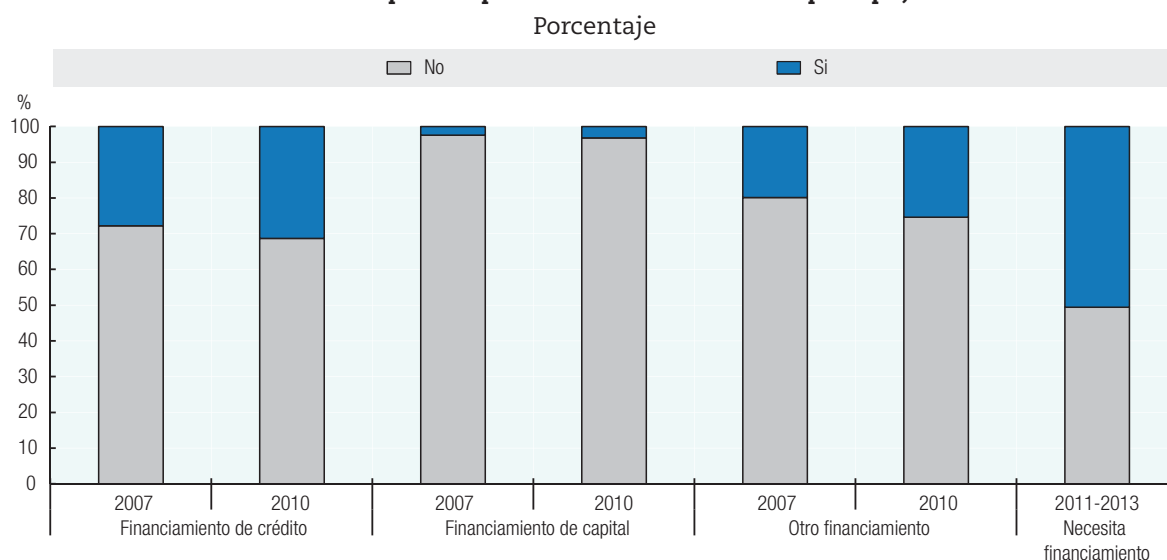
Financiamiento mediante crédito	Esta categoría incluye créditos de los propietarios o directores; otros empleados del negocio; familia, amigos y otras personas no relacionadas con el negocio; bancos; y otras fuentes de crédito (como instituciones de financiamiento y subsidiarias de bancos).
Financiamiento de capital	Esta categoría incluye el financiamiento de capital de los accionistas existentes; los directores que no eran accionistas anteriormente; otros empleados del negocio; fondos de capital de riesgo; inversionistas ángel; familia, amigos y otras personas que no corresponden a las categorías anteriores; ofertas públicas iniciales u otras ofertas en el mercado de valores; bancos; otras instituciones financieras (como instituciones de financiamiento y subsidiarias de bancos); otros negocios; y fuentes gubernamentales de financiamiento de capital.
Otras fuentes de financiamiento	En esta categoría se incluye el arrendamiento financiero; el factoraje; las líneas de sobregiro o de crédito bancario; los créditos subsidiados; los subsidios gubernamentales; las instituciones gubernamentales extranjeras o las organizaciones internacionales; los créditos comerciales (por parte de proveedores); los anticipos (de los clientes); instrumentos de comercio internacional o de financiamiento a la exportación; financiamiento intermedio o híbrido; otros tipos y otras fuentes de financiamiento.

Un objetivo importante de la encuesta de Eurostat consistió en comprender las fuentes a las que las PyME dirigen predominantemente sus solicitudes de financiamiento. Para este fin, la encuesta reunió información detallada sobre un conjunto extenso de fuentes de financiamiento dentro de tres categorías generales. El desglose detallado es una característica distintiva de la encuesta de Eurostat en comparación con otras encuestas de negocios sobre financiamiento. Las conclusiones de la encuesta destacan la importancia de toda una gama de fuentes de financiamiento posibles, además de los créditos y del financiamiento de capital, como el arrendamiento y las líneas de crédito y sobregiro bancario, así como el crédito comercial de proveedores y el factoraje.

En general, la encuesta ofreció información muy valiosa sobre las modalidades y las condiciones de acceso al financiamiento por parte de las empresas pequeñas y medianas en Europa, ofreciendo a los encargados del diseño de políticas públicas evidencia sólida sobre la situación entre países con diferentes sistemas financieros. Los datos de la encuesta apoyan los análisis de diferentes temas relevantes, incluyendo el impacto de la crisis global sobre el financiamiento de las PyME.

Cabe destacar que más de la mitad de las empresas en la encuesta no buscaron ningún tipo de financiamiento externo durante los dos años observados, es decir, 2007 y 2010, aunque los porcentajes de empresas que buscaron financiamiento externo aumentaron entre 2007 y 2010 para todas las fuentes, como créditos, capital y otras (Gráfica 2.1). Por otra parte, los resultados pronostican un incremento significativo en las necesidades de financiamiento para 2011 y 2013, pues más de 50% de las empresas indicó que esperan

Gráfica 2.1. **Empresas que buscan financiamiento por tipo, UE20**

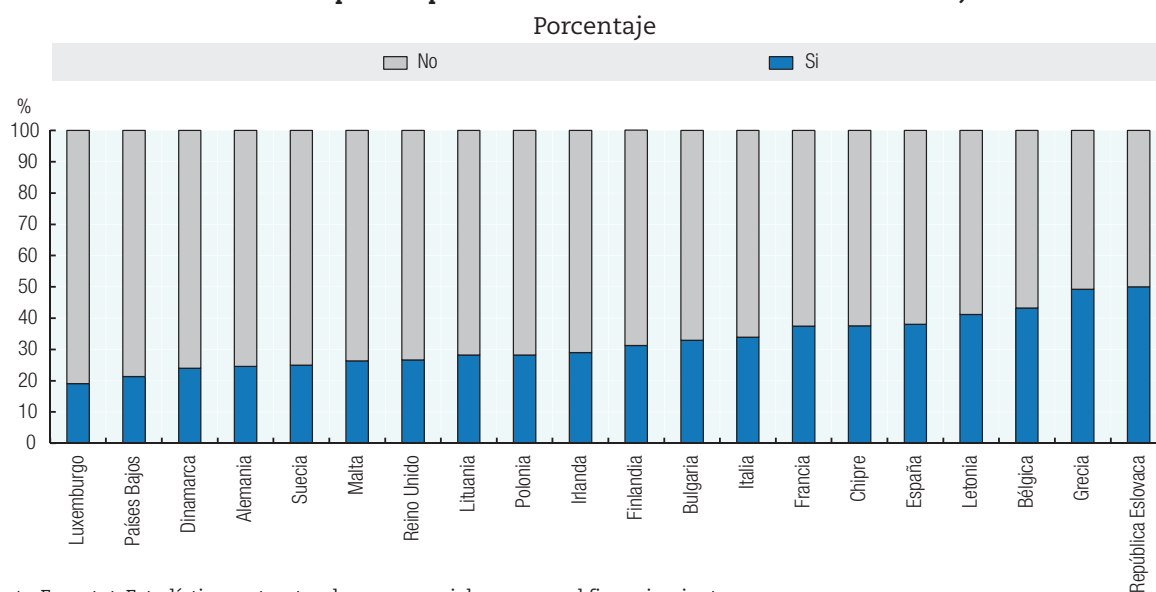


Nota: UE20 abarca el grupo de 20 países que participó en la encuesta.

Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596840>

Gráfica 2.2. **Empresas que buscan financiamiento mediante crédito, 2010**



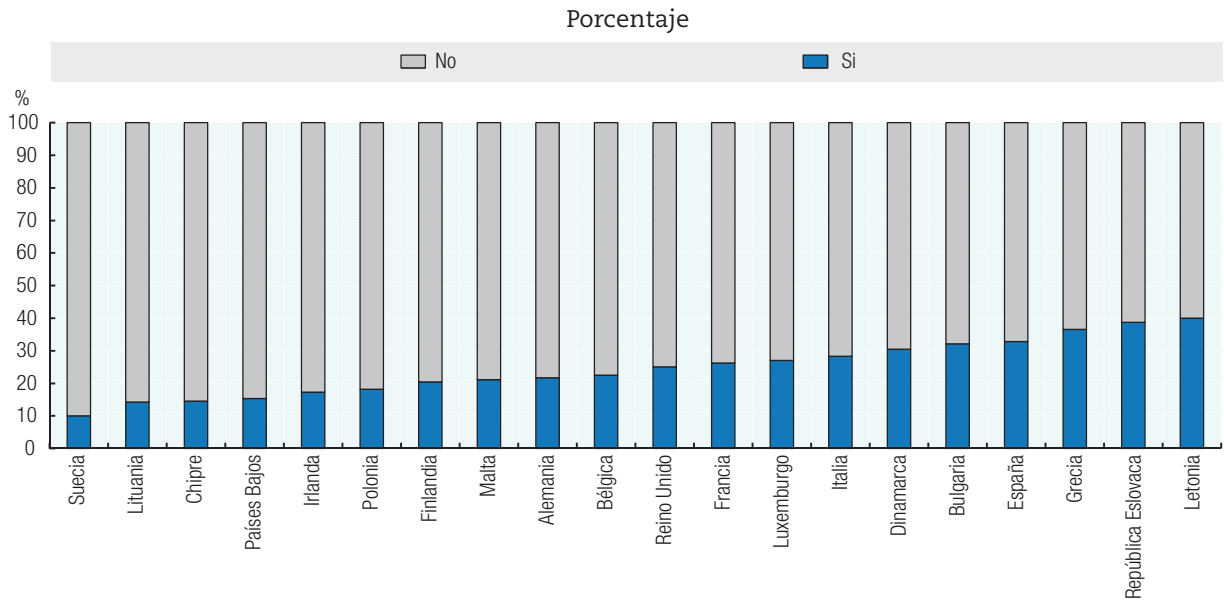
Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596859>

requerir financiamiento para mantener su negocio. El tipo de financiamiento más solicitado por las empresas participantes en la encuesta es el crédito.

Los datos para cada país muestran que los porcentajes de empresas que solicitaron financiamiento externo varían considerablemente entre países europeos. En 2010, alrededor de 20% de participantes de Dinamarca, Luxemburgo y los Países Bajos solicitaron créditos, en comparación con 50% en Grecia y la República Eslovaca (Gráfica 2.2). Los porcentajes varían también en la categoría de “otras fuentes de financiamiento”: en 2010, sólo 10% de las empresas suecas solicitó financiamiento distinto de los créditos o del financiamiento

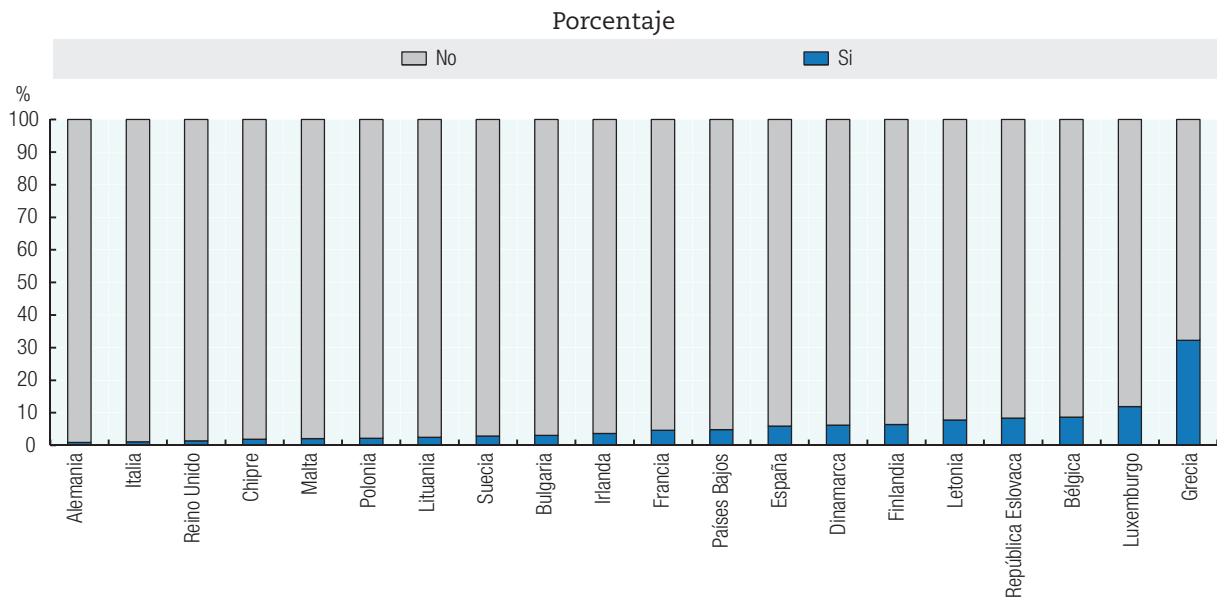
Gráfica 2.3. **Empresas que buscan otro tipo de financiamiento, 2010**



Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596878>

Gráfica 2.4. **Empresas que buscan financiamiento de capital, 2010**

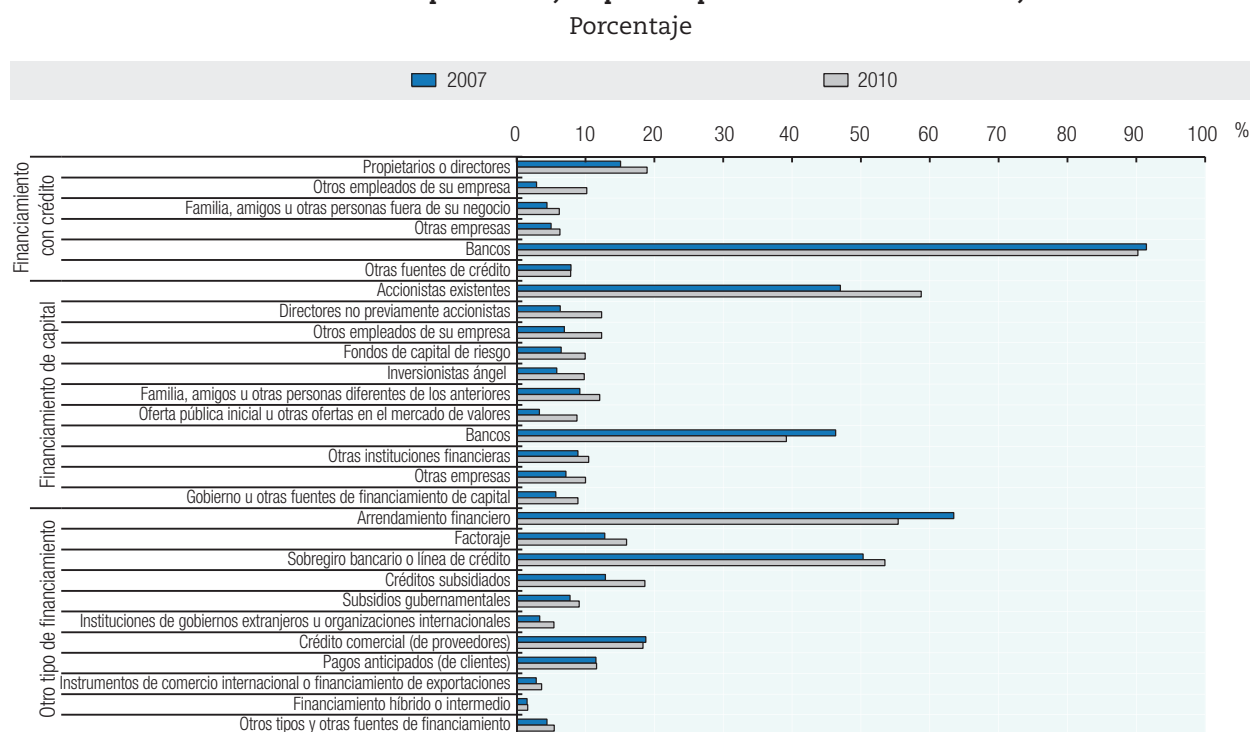


Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596897>

de capital, en contraste con casi 40% de las empresas participantes en Letonia (Gráfica 2.3). Las diferencias entre países respecto al financiamiento de capital son mucho menos importantes. En todos los países, un porcentaje mínimo de empresas pequeñas y medianas buscó obtener financiamiento de capital, con excepción de las empresas en Grecia y Luxemburgo (Gráfica 2.4).

Un análisis detallado del número de solicitudes de financiamiento mediante crédito muestra que los bancos son por mucho la fuente más importante, seguidos de los propietarios o directores de la empresa (Gráfica 2.5). Las solicitudes de financiamiento de capital se dirigen

Gráfica 2.5. **Demanda por fuente, empresas que buscan financiamiento, UE20**

Nota: UE20 abarca el grupo de 20 países que participaron en la encuesta.

Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1

2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596916>

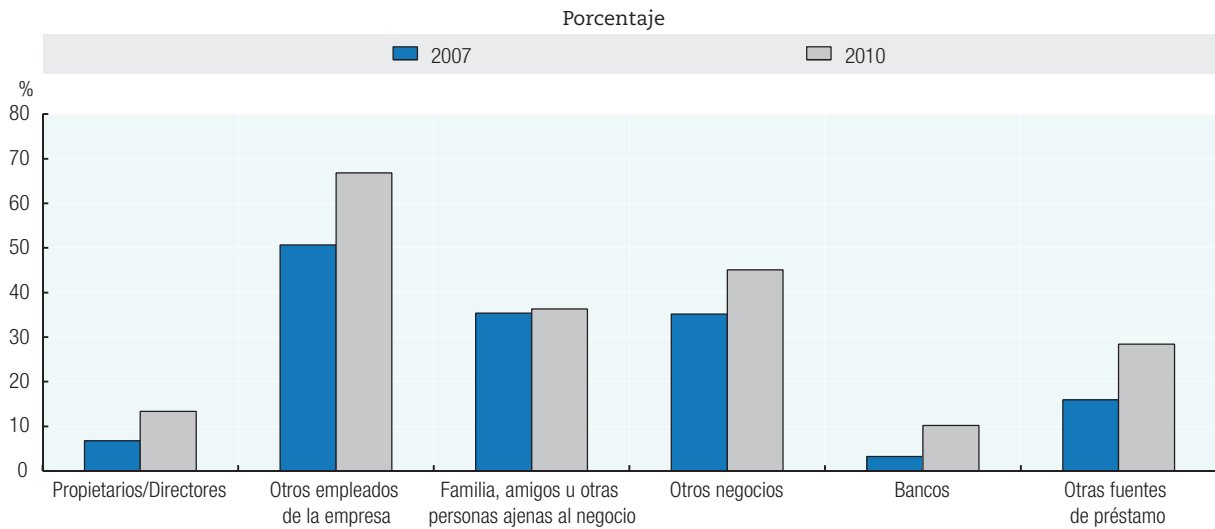
principalmente a los accionistas existentes y bancos. En 2010, sólo tres de entre 100 empresas en el grupo UE20 solicitaron financiamiento de capital y las solicitudes dirigidas a los bancos disminuyeron siete puntos porcentuales en comparación con 2007. En la categoría de “otras fuentes”, el arrendamiento financiero, los sobregiros bancarios y las líneas de crédito son los renglones más importantes; sin embargo, entre 2007 y 2010, el número de PyME que solicitaron arrendamiento financiero disminuyó, mientras que las solicitudes de líneas de crédito o sobregiros aumentaron ligeramente.

La encuesta también generó información detallada sobre los resultados de las solicitudes por fuente de financiamiento antes y durante la crisis financiera. En la UE, la proporción de empresas que no tuvo éxito solicitando financiamiento de crédito aumentó de manera sustancial entre 2007 y 2010, independientemente de la fuente (Gráfica 2.6). En comparación con 2007, la tasa de solicitudes rechazadas aumentó siete puntos porcentuales en 2010.

La tasa de éxito para el financiamiento de capital también disminuyó entre 2007 y 2010 para todas las fuentes excepto los “inversionistas ángel”, “las ofertas públicas iniciales (IPO, por sus siglas en inglés) u otras ofertas en el mercado de valores” y “otras instituciones financieras”, para las que no se registraron cambios sustanciales (Gráfica 2.7). Asimismo, un número mayor de solicitudes resultó exitoso en parte, lo que significa que la empresa recibió parte de los fondos pero no el monto total solicitado o bien que los términos del financiamiento no fueron los que la empresa requirió inicialmente.

Por último, entre 2007 y 2010, la tasa de solicitudes sin éxito aumentó también en la categoría “otras fuentes de financiamiento” para la mayoría de los tipos de financiamiento,

Gráfica 2.6. Tasa de rechazo de solicitudes de crédito por fuente, UE 20



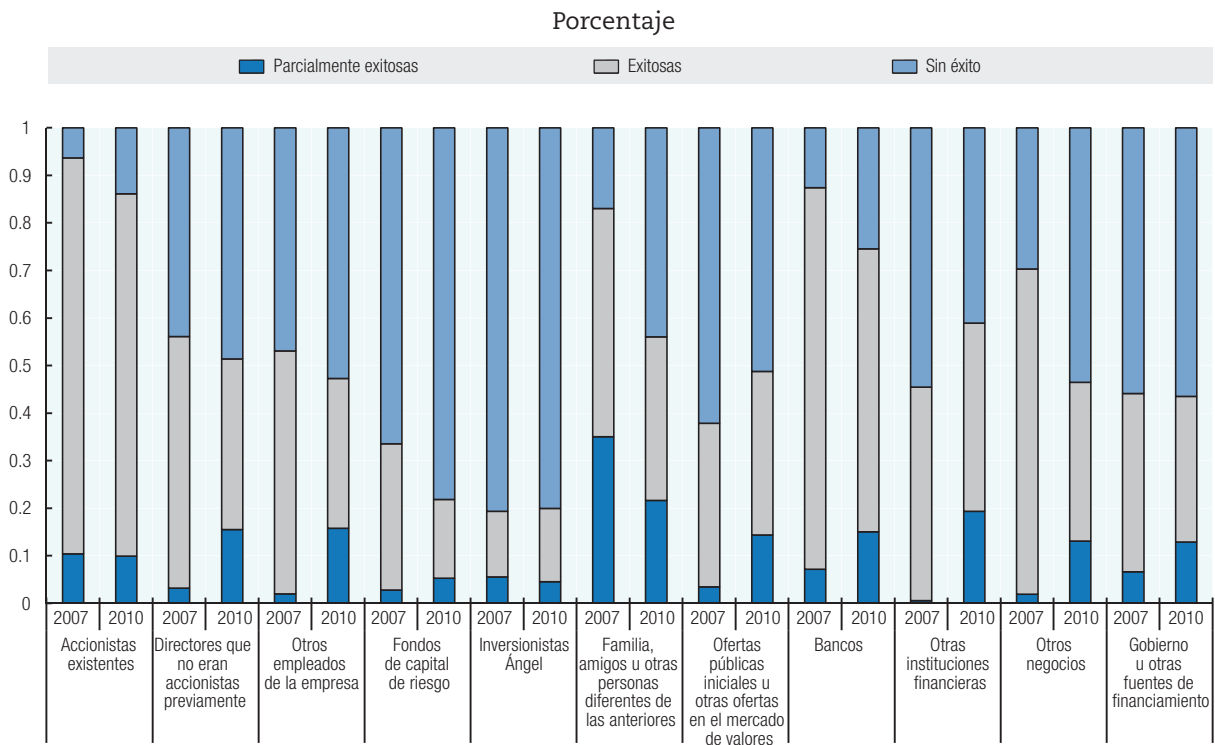
Nota: UE20 abarca el grupo de 20 países que participaron en la encuesta.

Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1

2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596935>

Gráfica 2.7. Tasa de éxito en la obtención de financiamiento de capital por fuente, UE20



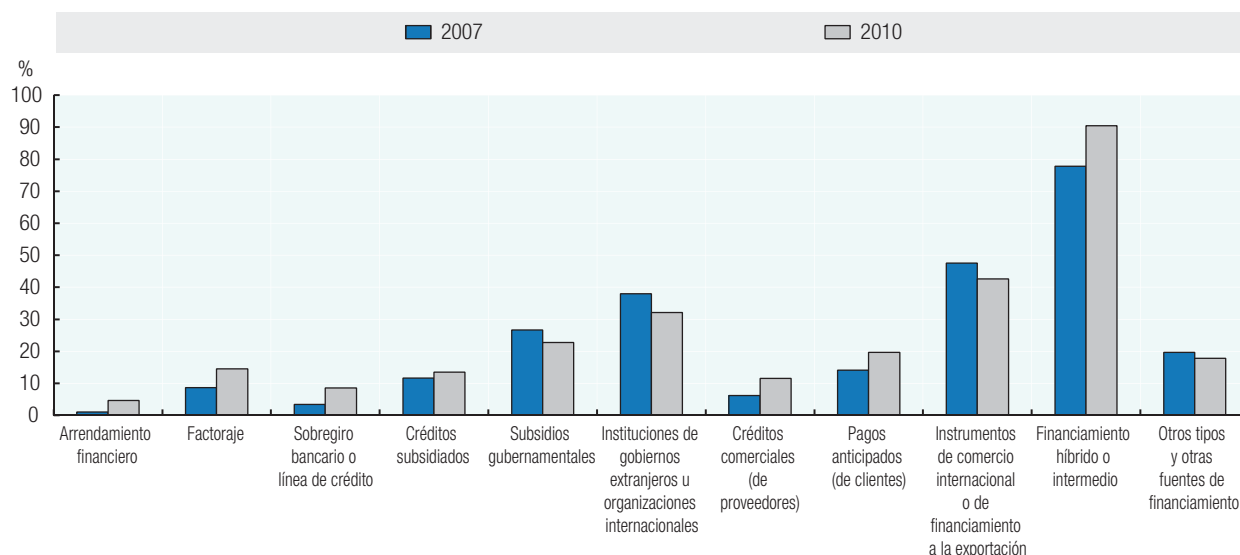
Nota: UE20 abarca el grupo de 20 países que participaron en la encuesta.

Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1

2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596954>

Gráfica 2.8. Tasa de solicitudes sin éxito para la obtención de otro tipo de financiamiento, por fuente, UE20
Porcentaje



Nota: UE20 abarca el grupo de 20 países que participaron en la encuesta.

Fuente: Eurostat, Estadísticas estructurales empresariales, acceso al financiamiento.

1

2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596973>

con excepción de las solicitudes dirigidas a gobiernos nacionales o extranjeros o las organizaciones internacionales (Gráfica 2.8).

Además de identificar las fuentes a partir de las cuales las empresas buscan obtener financiamiento y presentar resultados detallados sobre la tasa de éxito de las solicitudes, las razones para elegir una fuente determinada y los motivos de la falta de éxito en la obtención de financiamiento, la encuesta generó estadísticas sobre las necesidades financieras de categorías específicas de empresas, es decir, las empresas de alto crecimiento contra otras compañías. Entre las principales conclusiones se incluyen las siguientes:

- Un aumento significativo en las necesidades financieras entre 2011 y 2013.
- Entre 2007 y 2013, los créditos seguirán siendo el tipo de financiamiento más buscado.
- Las tasas de éxito en la obtención de financiamiento han disminuido seriamente con la crisis.
- Algunas empresas reportaron que, en opinión de los bancos, el motivo para rehusar o rehusar en parte un crédito se relaciona con la falta de capital propio de las empresas. Sin embargo, en opinión de las empresas, los créditos no se obtuvieron debido al alto nivel de las tasas de interés.
- La principal razón que se reportó para que las empresas seleccionaran un banco específico para solicitar un crédito fue porque ya existía una relación como clientes con el banco seleccionado.
- Muchas empresas consideraron que su situación financiera no presentó cambios durante la crisis financiera, es decir, entre 2007 y 2010.

- Para el periodo 2011-2013, se considera que la perspectiva económica general en un país será el factor con mayor probabilidad de limitar el crecimiento de las empresas y no las restricciones financieras.

En resumen, la encuesta de Eurostat sobre el acceso al financiamiento tiene dos fortalezas metodológicas centrales: un buen nivel de posibilidad de comparación entre países, debido a la armonización de la metodología y el cuestionario común; y el uso de los padrones mercantiles como marcos sencillos que permitieron, por ejemplo, estratificar de acuerdo con el desempeño de las empresas en términos de crecimiento y completar la información recabada por medio del cuestionario con datos de otras fuentes administrativas. Un defecto de la encuesta es su falta de continuidad, pues se llevó a cabo como ejercicio único. Asimismo, la encuesta no contiene información cuantitativa. La obtención de datos cuantitativos de la demanda, en combinación con la información cuantitativa de la oferta, generaría un panorama más completo del acceso al financiamiento.

2.2. El camino hacia indicadores armonizados internacionalmente

Por medio de las encuestas empresariales, los países investigan diversas dimensiones de las necesidades de financiamiento de las PyME (como la estructura financiera de las empresas, el uso del financiamiento, las restricciones de acceso, etc.) dependiendo de las cuestiones de política pública que necesitan tratar a nivel nacional. La heterogeneidad de los temas que se investigan mediante las encuestas, aunque también las diferentes formulaciones de las preguntas que exploran un mismo tópico, hacen que la comparación internacional de las conclusiones sea muy limitada o imposible.

Sin embargo, el enfoque nacional en una encuesta no es incompatible con el objetivo de garantizar la posibilidad de comparación de resultados entre países. Esto podría lograrse con facilidad al incluir preguntas comunes en cuestionarios de encuestas diseñadas en el ámbito de cada país. Las encuestas futuras deberían sopesar la comparabilidad sistemática a nivel internacional mediante la introducción de preguntas armonizadas sobre el acceso al financiamiento para pequeñas y medianas empresas, abarcando los siguientes temas generales:

- i) Acceso a diferentes tipos de financiamiento, es decir, la medida en la que las empresas utilizan diferentes categorías de financiamiento externo y de qué fuentes. En las encuestas de los países, deberían adoptarse las mismas categorías generales de financiamiento.
- ii) Medidas de restricciones respecto a las necesidades de las empresas, es decir, si las empresas obtuvieron o no los fondos solicitados.
- iii) Los principales obstáculos para el acceso al financiamiento, concentrándose en costos, colaterales y garantías.

La armonización de los temas clave en las encuestas empresariales nacionales sobre el acceso al financiamiento no aumentaría su costo o la carga para los encargados de responderla; al permitir la comparación a nivel internacional aumentaría el valor de las encuestas como apoyo para el diseño y el análisis de la política pública. Por medio del Programa de Indicadores de emprendimiento de la OCDE y Eurostat y el Marcador de la OCDE sobre financiamiento de PyME y emprendimiento, la OCDE ha sido pionera en los esfuerzos internacionales por generar datos e información estadística sobre emprendimiento

y el acceso al financiamiento de los emprendedores. La OCDE seguirá trabajando en estos aspectos en colaboración con otras organizaciones internacionales, y favorecerá el diálogo entre países para mejorar la posibilidad de comparación de datos. Sin embargo, esto requiere un compromiso de las autoridades nacionales para dar lugar a la armonización tanto nacional como internacional, pues existen diferencias en definiciones y diseño de las encuestas tanto entre países como al interior de los mismos. La experiencia de la UE muestra que las instituciones supranacionales pueden desempeñar un papel en el favorecimiento del intercambio de mejores prácticas y la generación de normas de recolección de datos. Las instituciones financieras y las oficinas nacionales de estadística también tienen un papel relevante, al fomentar la armonización en las definiciones adoptadas en las encuestas de la demanda y el establecimiento de correspondencias con las definiciones y la medición adoptadas para recabar datos de la oferta.

Notas

1. Véase: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Access_to_finance_statistics.
2. I. La nota de pie de página de Turquía. La información en este documento con referencia a “Chipre” se relaciona con la zona sur de la isla. No existe una autoridad específica que represente tanto a los habitantes turcos como a los griegos chipriotas de la isla. Turquía reconoce a la República Turca del Norte de Chipre (RTNC). Hasta no encontrar una solución duradera y equitativa dentro del contexto de las Naciones Unidas, Turquía conservará su postura en relación con el “tema de Chipre”.

II. Nota de pie de página de todos los Estados miembros de la Unión Europea de la OCDE y la Comisión Europea. Todos los miembros de las Naciones Unidas reconocen a la República de Chipre con excepción de Turquía. La información en este documento se relaciona con el área que se encuentra bajo control efectivo del gobierno de la República de Chipre.
3. Regulación de la CE <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:033:0006:0007:EN:PDF>; <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:097:0013:0059:EN:PDF>
4. La composición del grupo de trabajo fue la siguiente: Eurostat (presidencia), ONE de los 20 países, OCDE, BCE, EIF, DG ENTR, DG ECFIN y DG REGIO.
5. La base de datos se encuentra disponible en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

Referencias

- BIS – Department for Business Innovation and Skills of the United Kingdom (2010), *Results from the 2009 Finance Survey of SMEs*, febrero.
- Banco Mundial (2011), *The World Bank Enterprise Survey, Manufacturing Module 2011*, cuestionario.
- Comisión Europea (2007), *Evaluation of data and sources underlying the analysis of market gaps in access to finance for SMEs in the EU*, informe elaborado por GHK/Technopolis para la Dirección General de Empresa e Industria, julio.
- Comisión Europea y Banco Central Europeo (2001), *Survey on the access to finance for SMEs*, de abril a septiembre de 2011, cuestionario.
- Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

- Fraser, S. (2009), *Small Firms in the Credit Crisis: Evidence from the UK Survey of SME Finances*, University of Warwick.
- Industry Canada (2011), *Small Business Quarterly*, Vol. 13, No. 3, noviembre.
- Industry Canada (2010), *Credit Conditions Survey*.
- Kerr, W.R. y R. Nanda (2009), *Financing Constraints and Entrepreneurship*, documento de trabajo 10-013, Harvard Business School.
- OCDE (2012), *Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard*, OCDE.
- Statistics Canada (2007), *Survey on Financing of Small and Medium Enterprises*.
- US Small Business Administration (2009), *Small Business in Focus: Finance. A Compendium of Research by the Small Business Administration's Office of Advocacy*, julio.

SEGUNDA PARTE

Indicadores del emprendimiento





3. INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL

Empresas por categoría de tamaño

Empleo por categoría de tamaño de las empresas

Valor agregado por categoría de tamaño de las empresas

Exportaciones por categoría de tamaño de las empresas

Empresas por categoría de tamaño

La distribución de la población de empresas por categoría de tamaño ofrece información básica sobre la estructura del sector empresarial. Se relaciona con la distribución de empresas por sector de actividad y edad, y con el tamaño del mercado interno. Presenta una utilidad particular, junto con otras estadísticas comerciales por categoría de tamaño, para que los responsables del diseño de políticas públicas consideren centrarse en el papel en la economía de empresas de tamaños diversos.

Definición

Una empresa es una entidad legal con derecho a realizar negocios por sí sola, por ejemplo, para celebrar contratos, poseer activos, generar pasivos por deudas y abrir cuentas bancarias. Puede estar constituida por una o más unidades o establecimientos locales, correspondientes a diferentes unidades de producción ubicadas en lugares separados geográficamente y donde trabajen una o más personas para la empresa a la que pertenecen.

La base para la clasificación por tamaño es la cantidad total de personas empleadas —es decir, personas que trabajaron en la unidad de interés o para ella— durante el año de referencia.

En las Gráficas 3.1 y 3.2 se muestra la cantidad de empresas en cada categoría de tamaño como porcentaje de la cantidad total de empresas.

Comparabilidad

Todos los países presentan información en la que la empresa se utiliza como unidad estadística salvo Japón, Corea y México, que emplean establecimientos. Como la mayoría de las empresas en estos países consta de sólo un establecimiento, no se prevén problemas significativos para establecer comparaciones.

Los datos de Japón y Corea no incluyen establecimientos con menos de cuatro y cinco personas empleadas, respectivamente. Para Estados Unidos de América, el empleo en las empresas se refiere a la cantidad de empleados y no a la de personas empleadas.

La clasificación por categoría de tamaño (1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+) es la mejor para hacer comparaciones en vista de las diversas prácticas de recopilación de

datos en cada país. Algunos países aplican otras convenciones: la categoría “20-49” en realidad significa “20-99” en Estados Unidos de América; la categoría “50-249” significa “50-199” en Australia y “100-499” en Estados Unidos de América; y la categoría “250+” significa “200+” en Australia y “500+” en Estados Unidos de América.

Los datos abarcan la economía del mercado, excepto la intermediación financiera; en el caso de Japón, sólo se refieren a los sectores manufactureros. Esto puede provocar una menor proporción de microempresas en estos países, pues el tamaño promedio de las empresas es por lo común menor en el sector servicios.

El año de referencia de los datos es 2008; es 2007 para Francia, Grecia y Japón; 2006 para Australia y Corea; 2005 para Islandia, y 2003 para México.

En la Gráfica 3.1, la alta proporción de empresas con 1-9 personas empleadas no permite comparar visualmente las proporciones de las diversas categorías de tamaño de más de diez personas empleadas. Por esta razón se propone una segunda gráfica, que se centra en las empresas con más de diez personas empleadas.

Puntos destacados

En todos los países, la población empresarial está compuesta por un número predominante de microempresas, es decir, entidades con menos de diez empleados. En la mitad de los países de la OCDE, las microempresas representan más de 90% del total de empresas.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics (SDBS)*, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

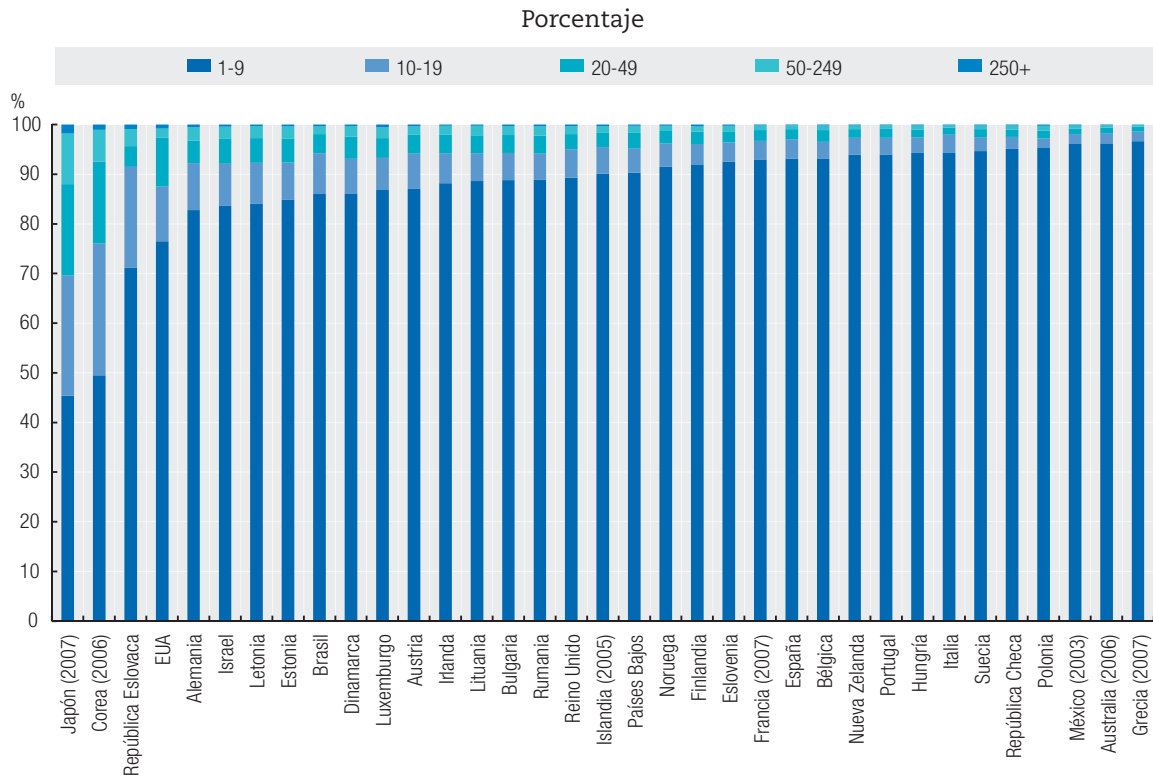
Ahmad N. (2007), *OECD's Business Statistics Database and Publication*, documento presentado en la Structural Business Statistics Expert Meeting, París, 10-11 de mayo de 2007, www.oecd.org/dataoecd/59/34/38516035.pdf.

Información sobre los datos de Israel:
<http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

3. INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL

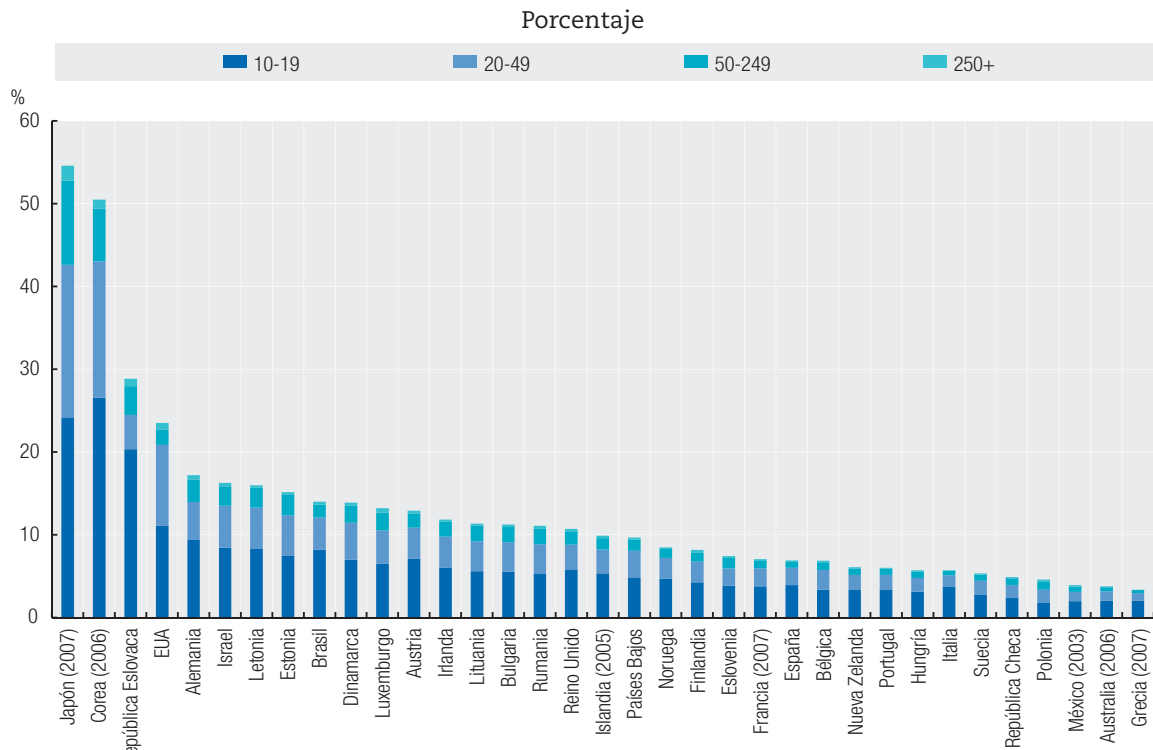
Empresas por categoría de tamaño

Gráfica 3.1. Empresas por categoría de tamaño, 2008 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932596992>

Gráfica 3.2. Empresas con diez personas contratadas o más, 2008 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597011>

Empleo por categoría de tamaño de las empresas

La clasificación de empleo por categoría de tamaño describe cómo se distribuye el empleo total entre empresas de diversos tamaños. Ofrece importante información sobre la capacidad de las empresas de diversos tamaños para fomentar el empleo.

Definición

La cantidad total de personas empleadas se define como la cantidad total de personas que trabajaron en la unidad de interés, o para ella, durante el año de referencia.

El empleo total excluye a los directores de empresas incorporadas y a miembros de comités de accionistas que reciben pago sólo por asistir a las reuniones, a mano de obra disponible para la unidad de interés proveniente de otras unidades y que cobra por ello, a personas que efectúan labores de reparación y mantenimiento en la unidad de parte de otras unidades, y a trabajadores en casa. También excluye a las personas con licencias indefinidas, licencias militares o aquellas cuya única remuneración de la empresa es una pensión.

A menos que se indique otra cosa, los datos se expresan como porcentaje de la cantidad total de personas empleadas en la industria del mercado. El empleo total por país se muestra en el Cuadro 3.1.

Comparabilidad

Los datos de todos los países se refieren a la cantidad de personas empleadas, con excepción de Brasil, Nueva Zelanda y Estados Unidos de América, que se refieren a la cantidad de empleados.

Todos los países presentan información en la que la empresa se utiliza como unidad estadística excepto Japón, Corea y México, que utilizan establecimientos.

Los datos de Japón y Corea no incluyen establecimientos con menos de cuatro y cinco personas empleadas, respectivamente.

La clasificación por categoría de tamaño utilizada (1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+) ofrece la mejor comparabilidad en vista de las prácticas variables de recopilación de datos de cada país. Algunos países

aplican distintas convenciones: la categoría de tamaño “1-9” en realidad significa “1-19” en Australia; la categoría de tamaño “20-49” significa “20-99” en Estados Unidos de América; la categoría de tamaño “50-249” significa “20-199” en Australia y “100-499” en EUA; y la categoría de tamaño “250+” significa “200+” en Australia y “500+” en Estados Unidos de América.

Los datos abarcan la economía del mercado, salvo intermediación financiera; en Israel, Japón y Corea, sólo abarcan los sectores manufactureros. Esto puede provocar una menor proporción de empleo en microempresas en estos países, pues el tamaño promedio de las empresas suele ser menor en el sector servicios.

El año de referencia de los datos es 2008, con excepción de Grecia, Israel y Japón (2007), Corea (2006) y México (2003).

Puntos destacados

Existen variaciones significativas en los países respecto a la distribución del empleo entre empresas de distinto tamaño. En Grecia, Italia y México, más de 40% del empleo se ubica en empresas con menos de diez personas empleadas, mientras que la misma categoría de empresas representa menos de 20% del empleo total en Dinamarca, Alemania, Israel, República Eslovaca y Reino Unido.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics (SDBS)*, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

Ahmad N. (2007), *OECD's Business Statistics Database and Publication*, documento presentado en la Structural Business Statistics Expert Meeting, París, 10-11 de mayo de 2007, www.oecd.org/dataoecd/59/34/38516035.pdf.

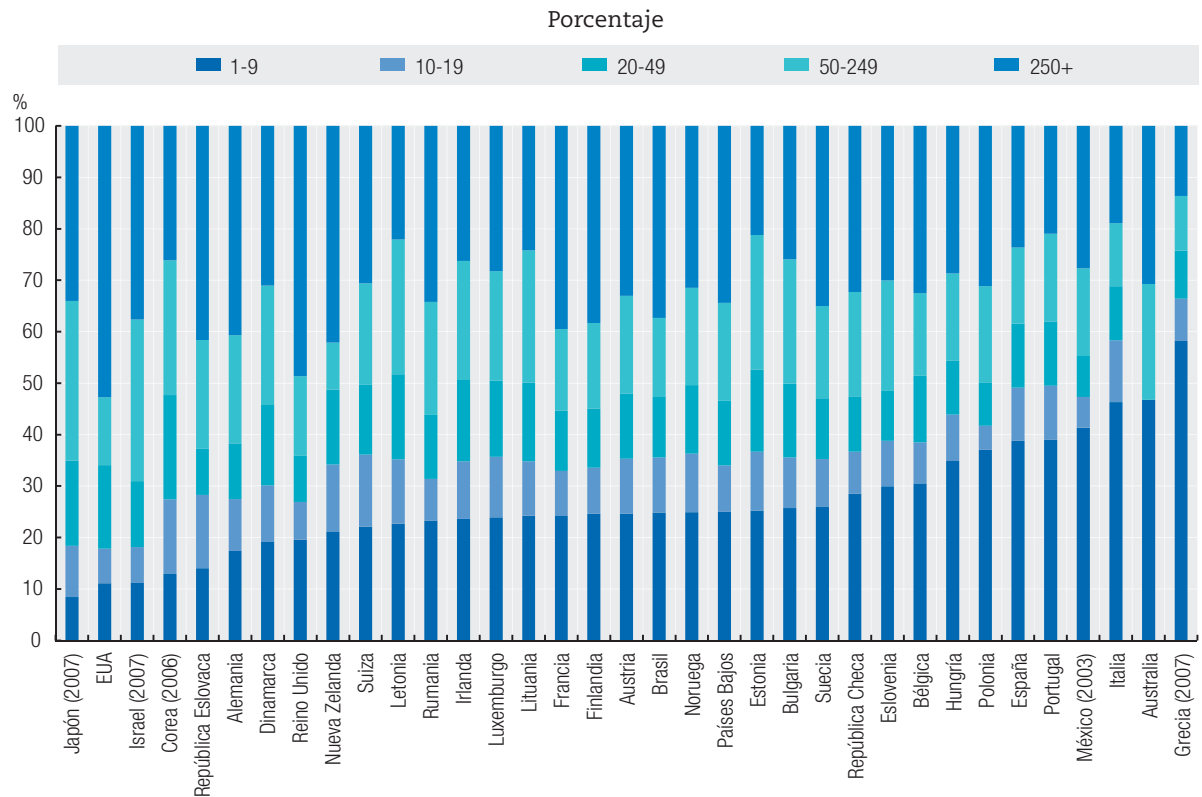
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Información sobre los datos de Israel:
<http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

3. INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL

Empleo por categoría de tamaño de las empresas

Gráfica 3.3. Empleo por categoría de tamaño de la empresa, 2008 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597030>

Cuadro 3.1. Cantidad de personas empleadas, 2008 o año más reciente disponible

País	Empleo	País	Empleo	País	Empleo	País	Empleo
Japón (manufactura, 2007)	8 621 393	Suiza	985 243	Brasil (cantidad de empleados)	24 337 688	Hungría	2 635 679
Estados Unidos de América (cantidad de empleados)	71 505 608	Letonia	677 819	Noruega	1 482 961	Polonia	8 667 915
Israel (manufactura, 2007)	360 744	Rumania	4 413 763	Países bajos	5 554 122	España	13 460 293
Corea (manufactura, 2006)	2 910 935	Irlanda	1 207 850	Estonia	432 927	Portugal	3 297 018
República Eslovaca	1 088 125	Luxemburgo	171 942	Bulgaria	2 055 506	México (2003)	13 110 232
Alemania	18 252 505	Lituania	989 202	Suecia	2 960 552	Italia	15 814 676
Dinamarca	1 642 273	Francia	15 104 252	República Checa	3 653 435	Australia	7 603 693
Reino Unido	18 426 683	Finlandia	1 443 436	Eslovenia	618 563	Grecia (2007)	2 600 028
Nueva Zelanda (cantidad de empleados)	1 215 528	Austria	2 588 941	Bélgica	2 493 628		

Nota: El año de referencia de los datos es 2008, con excepción de Grecia, Israel y Japón (2007), Corea del Sur (2006) y México (2003). Los datos abarcan la economía del mercado, sin intermediación financiera; para Israel, Japón y Corea del Sur, abarcan sólo los sectores manufactureros. La responsabilidad de los datos estadísticos de Israel corresponde a las autoridades competentes israelíes que los proporcionaron. La OCDE aplica dichos datos sin menoscabo del estatuto de los Altos del Golán, Jerusalén Oriental y los asentamientos israelíes en Cisjordania conforme a los términos de la ley internacional.

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932598075>

3. INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL

Valor agregado por categoría de tamaño de las empresas

El valor agregado por categoría de tamaño de las empresas describe la contribución de las empresas de diversos tamaños al valor agregado total del sector empresarial. Este indicador contribuye a entender mejor la importancia relativa de diferentes categorías de tamaño en la generación de valor agregado en la economía de un país.

Definiciones

El valor agregado corresponde a la diferencia entre producción y consumo intermedio, donde el consumo intermedio total siempre debe valorarse conforme a los precios de venta. Según la valuación de la producción y el tratamiento que se aplique a los impuestos y subsidios indirectos, la valuación del valor agregado es tanto de precios básicos como de precios de producción o de costos factorizados.

Los datos en esta sección presentan el valor agregado en cada categoría de tamaño como porcentaje del valor agregado de todas las empresas.

Comparabilidad

Los datos se refieren al valor agregado conforme a costos factorizados en los países de la UE y al valor agregado de precios básicos para Australia, Japón y Corea. Todos los países presentan información en la que la empresa se utiliza como unidad estadística excepto Japón, Corea y México, que utilizan establecimientos.

Los datos de Japón y Corea no incluyen establecimientos con menos de cuatro y cinco personas empleadas, respectivamente.

La clasificación por categoría de tamaño ofrece la mejor comparabilidad entre países en vista de las diversas prácticas de recopilación de datos en cada país. Algunos países aplican diferentes convenciones. Para Australia, los datos de “1-9” en realidad significan “1-19”, los datos de “50-249” significan “20-199” y los datos de “250+” en realidad significan “200+”.

Los datos abarcan la economía del mercado, sin intermediación financiera. Sólo abarcan los sectores manufactureros en Israel y Japón.

El año de referencia de los datos es 2008; 2007 para Francia, Grecia, Israel y Japón; y 2003 para México.

Puntos destacados

En la mayoría de los países, las empresas con más de 250 personas empleadas representan una parte considerable del valor agregado del sector comercial, pese a representar una porción pequeña de la población empresarial. En Brasil, Israel y Reino Unido, la proporción del valor agregado de empresas grandes excede 50%.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics (SDBS)*, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

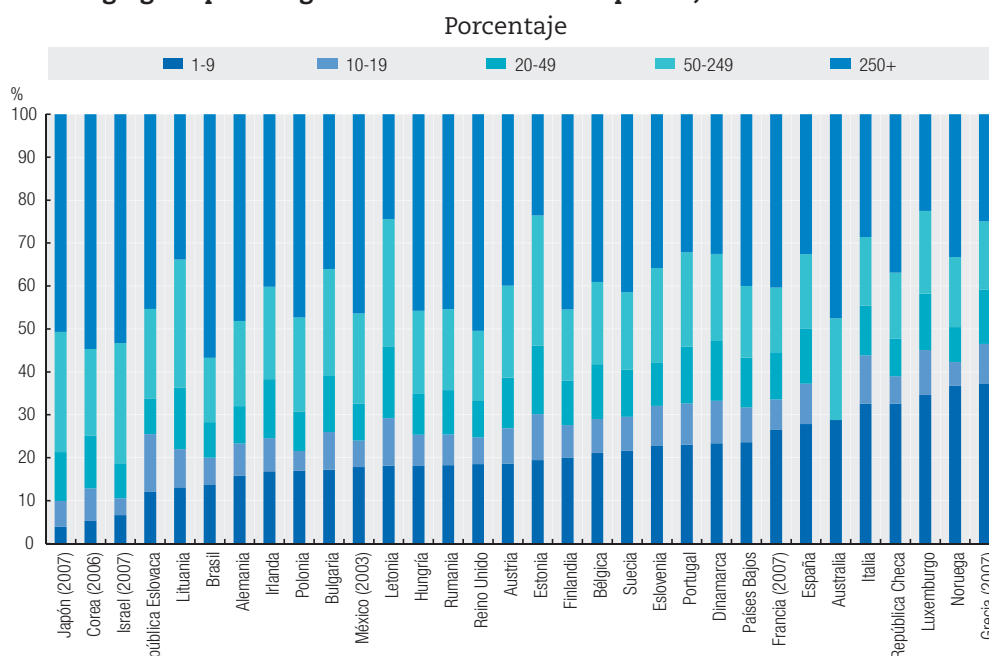
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Información sobre los datos de Israel:
<http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

3. INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL

Valor agregado por categoría de tamaño de las empresas

Gráfica 3.4. Valor agregado por categoría de tamaño de las empresas, 2008 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597049>

Cuadro 3.2. Valor agregado por tamaño de las empresas, 2008 o año más reciente disponible

Porcentaje

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Japón (2007)	3.98	5.97	11.36	28.01	50.68
Corea (2006)	5.40	7.45	12.26	20.22	54.68
Israel (2007)	6.64	3.95	8.10	28.01	53.31
República Eslovaca	12.05	13.46	8.30	20.83	45.36
Lituania	13.09	8.88	14.39	29.79	33.85
Brasil	13.80	6.21	8.27	15.02	56.71
Alemania	15.86	7.48	8.66	19.85	48.15
Irlanda	16.83	7.69	13.77	21.50	40.20
Polonia	16.97	4.60	9.20	21.88	47.36
Bulgaria	17.18	8.78	13.09	24.90	36.05
México (2003)	17.85	6.16	8.65	20.94	46.39
Letonia	18.17	11.08	16.74	29.60	24.43
Hungría	18.20	7.18	9.65	19.20	45.76
Rumania	18.26	7.18	10.31	18.85	45.40
Reino Unido	18.49	6.26	8.62	16.22	50.41
Austria	18.64	8.21	11.81	21.42	39.92
Estonia	19.48	10.65	15.99	30.29	23.59
Finlandia	20.08	7.50	10.42	16.53	45.48
Bélgica	21.14	7.89	12.79	19.15	39.04
Suecia	21.68	7.87	10.95	18.08	41.43
Eslovenia	22.85	9.24	10.14	21.97	35.80
Portugal	23.08	9.55	13.24	22.00	32.13
Dinamarca	23.35	9.91	13.93	20.28	32.53
Países Bajos	23.62	8.11	11.61	16.69	39.97
Francia (2007)	26.48	7.07	10.82	15.29	40.34
España	27.82	9.44	12.87	17.31	32.55
Australia	28.76			23.70	47.55
Italia	32.55	11.29	11.57	15.96	28.63
República Checa	32.56	6.44	8.76	15.35	36.90
Luxemburgo	34.62	10.48	13.13	19.29	22.48
Noruega	36.73	5.58	8.15	16.27	33.27
Grecia (2007)	37.29	9.20	12.64	15.92	24.95

Nota: El año de referencia de los datos es 2008, con excepción de Grecia, Israel y Japón (2007), Corea del Sur (2006) y México (2003). Los datos abarcan la economía del mercado, sin intermediación financiera; para Israel, Japón y Corea, abarcan sólo los sectores manufactureros. La responsabilidad de los datos estadísticos de Israel corresponde a las autoridades competentes israelíes que los proporcionaron. La OCDE aplica dichos datos sin menoscabo del estatuto de los Altos del Golán, Jerusalén Oriental y los asentamientos israelíes en Cisjordania conforme a los términos de la ley internacional.

1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932598094>

Exportaciones por categoría de tamaño de las empresas

Las exportaciones por categoría de tamaño de las empresas describen la contribución de las empresas de diversos tamaños a las exportaciones totales. Este indicador ofrece información sobre la importancia de las empresas pequeñas y grandes para determinar la posición de un país en la economía global.

Definiciones

Las exportaciones se refieren a los flujos hacia el exterior de bienes provenientes de las reservas de recursos materiales de un país. Los bienes que sólo se transportan a través de un país (bienes en tránsito) o bien se admiten o retiran temporalmente (salvo bienes para su procesamiento en el interior o el exterior) no se agregan ni restan a las reservas de recursos materiales de un país ni se incluyen en las estadísticas del tráfico internacional de mercancías.

En la Gráfica 3.5 se muestran las exportaciones de mercancías de empresas por su categoría de tamaño como porcentaje de las exportaciones de todas las empresas. Para países de la UE, la población en el numerador y el denominador sólo se refiere a empresas que exportan fuera de la UE.

En la Gráfica 3.6 se presenta la cantidad total de exportadores según su categoría de tamaño como porcentaje de la cantidad total de empresas en la categoría de tamaño correspondiente. La población del numerador se refiere sólo a las empresas que exportan fuera de la UE.

Comparabilidad

Las estadísticas del comercio por características empresariales son resultado de la vinculación entre registros de tráfico y registros de empresas. El principal problema para establecer la comparabilidad se debe a las diferencias en el sistema de tráfico con que los países compilan estadísticas de comercio internacional de mercancías, es decir, el *sistema general de comercio* y el *sistema especial de comercio*. El manual de la International Merchandise Trade Statistics (IMTS) recomienda el *sistema general de comercio*, y abarca todos los bienes que atraviesan la frontera nacional, incluso bienes importados y exportados desde almacenes aduanales y zonas libres. Se aplica el *sistema general de comercio* “cuando el territorio estadístico de un país coincide con

su territorio económico, de modo que las importaciones incluyen todos los bienes que entran en el territorio económico del país que se registra y las exportaciones incluyen todos los bienes que abandonan el territorio económico del país que se registra”. Eurostat recomienda el *sistema especial de comercio*, y abarca bienes que cruzan las fronteras aduanales más los bienes que se importan y se exportan a través de áreas aduanales. El *sistema especial de comercio* se aplica cuando el territorio estadístico comprende sólo una parte particular del territorio económico.

Para Estados miembros de la UE, los datos sobre exportaciones al interior y exterior de la UE se tratan por separado, debido a los diferentes sistemas y límites de recopilación de datos. Las exportaciones totales se contabilizan al añadir las exportaciones al interior y al exterior de la UE. Otro problema tiene que ver con las diferencias en la unidad estadística para recopilar datos duros. En países europeos se utiliza la empresa como unidad estadística, y en Canadá y Estados Unidos de América, el establecimiento.

Los datos se presentan en cuatro categorías de tamaño de empresas: de 0 a 9 empleados; entre 10 y 49 empleados; entre 50 y 249 empleados, y 250 o más empleados. Las empresas cuya cantidad de empleados no está disponible se agrupan en la categoría “sin especificar”.

En la Gráfica 3.5, el año de referencia es 2009, excepto para Israel (2008) y Noruega (2007). Los datos abarcan sectores ISIC Rev. 4: industria, mayoreo, menudeo y reparaciones, y otros servicios, sin servicios financieros ni hoteles/restaurantes. Para Israel y Noruega, los datos son de ISIC Rev. 3.

En la Gráfica 3.6, el año de referencia es 2008. Los datos abarcan los sectores ISIC Rev. 4: industria, mayoreo, menudeo y reparaciones, y otros servicios, sin servicios financieros ni hoteles/restaurantes.

Puntos destacados

En la mayoría de los países, más de 50% de las exportaciones totales corresponden a empresas con 250 empleados o más. Además, la probabilidad de exportar aumenta con el tamaño de la empresa: en todos los países, menos de 5% de las microempresas son exportadoras, mientras que por lo general la mitad de las empresas grandes tiene una actividad exportadora.

3. INDICADORES ESTRUCTURALES DE LA POBLACIÓN EMPRESARIAL

Exportaciones por categoría de tamaño de las empresas

Fuente/Bases de datos en internet

Base de datos OECD Trade by Enterprise Characteristics (TEC).

Lecturas adicionales

Eurostat (2007), "External Trade by Enterprise Characteristics", Luxemburgo.

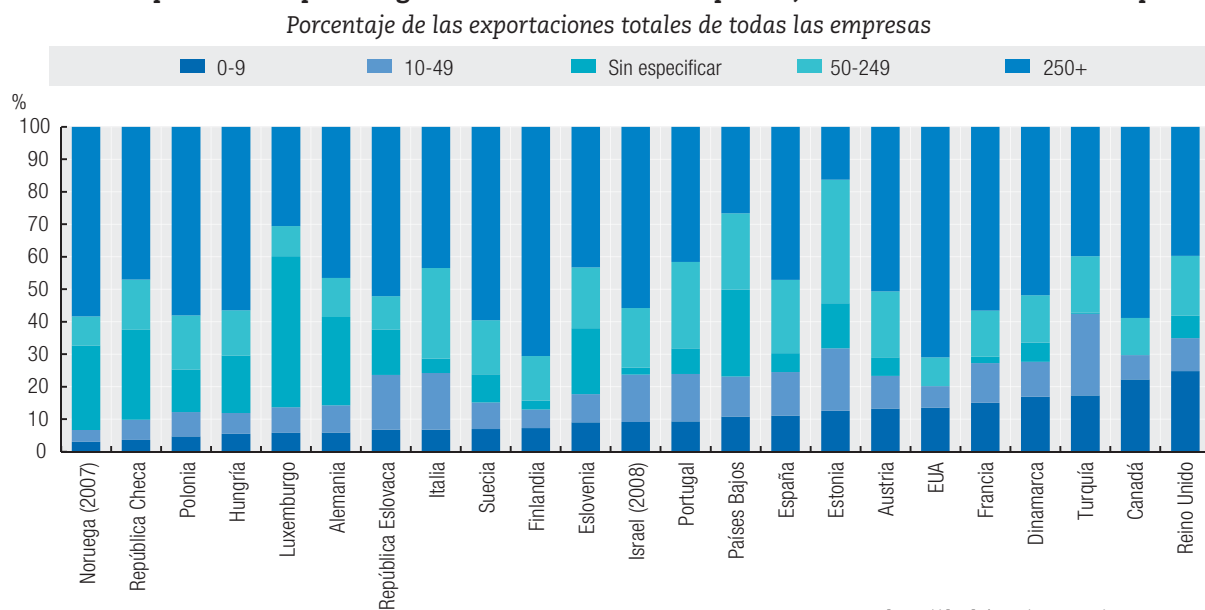
OCDE (2011), "Selling to Foreign Markets: a Portrait of

OECD Exporters", Statistics Brief, núm. 16, <http://www.oecd.org/dataoecd/28/27/47014723.pdf>.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

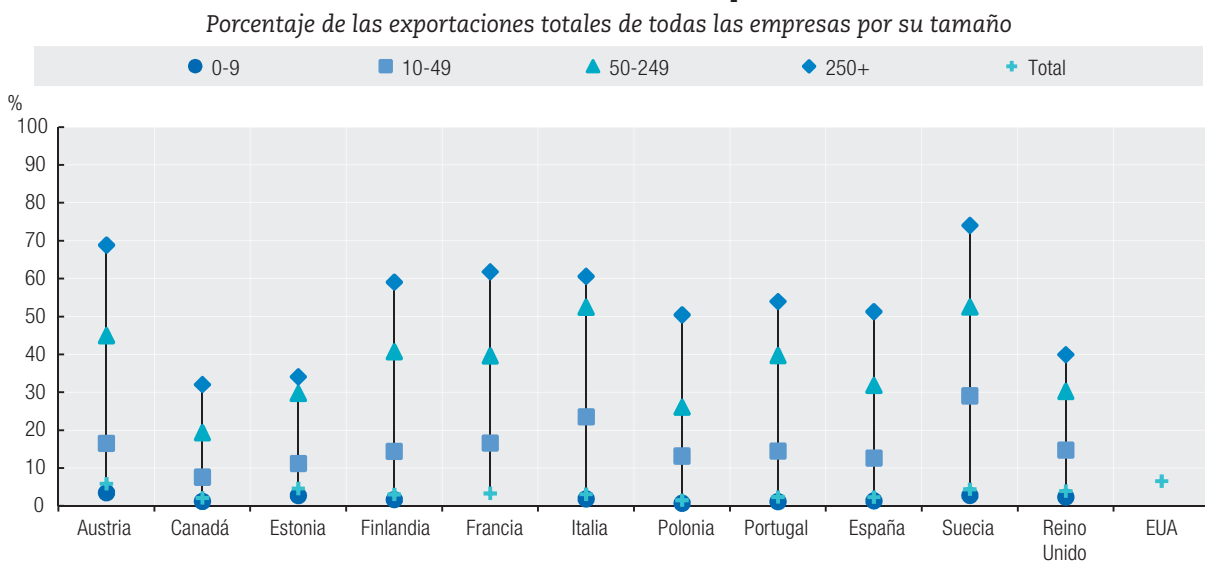
Naciones Unidas (2011), *International Merchandise Trade Statistics: Concept and Definitions 2010 (IMTS 2010)*, <http://unstats.un.org/unsd/trade/EG-IMTS/IMTS%202010%20%28English%29.pdf>.

Gráfica 3.5. Exportaciones por categoría de tamaño de las empresas, 2009 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597068>

Gráfica 3.6. Probabilidad de exportación de empresas según categoría de tamaño, 2008 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597087>





4. APERTURA, CIERRE Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS

Tasa de natalidad de empresas empleadoras

Tasa de mortalidad de empresas empleadoras

Tasa de deserción de empresas empleadoras

Tasa de supervivencia de empresas empleadoras

La apertura de nuevas empresas es un indicador básico del dinamismo comercial. Refleja una dimensión importante del emprendimiento en un país, a saber: la capacidad de abrir empresas completamente nuevas.

Las empresas empleadoras revisten una importancia económica mayor que las no empleadoras, y mantienen una relación más estrecha con la noción de emprendimiento como impulsora de la creación de empleos y la innovación.

Definiciones

La apertura de una empresa empleadora se refiere al nacimiento de una empresa con al menos un empleado. La población de aperturas de empresas empleadoras consta en primer lugar de aperturas de empresas “nuevas”, es decir, nuevas empresas que registren al menos un empleado en el año inicial; y en segundo, empresas que ya existían antes del año en consideración pero que entonces estaban por debajo del umbral de un empleado, y que registraron uno o más empleados en el año en curso, es decir, el de apertura.

Las aperturas de empresas empleadoras no incluyen ingresos en la población debido a fusiones, separaciones, divisiones ni reestructuraciones de un conjunto de empresas. Asimismo, se excluyen los ingresos a un subconjunto de la población que resultan sólo de un cambio de giro.

La *tasa de natalidad de empresas empleadoras* corresponde a la cantidad de aperturas de empresas empleadoras como porcentaje de la población de empresas activas con al menos un empleado.

En la Gráfica 4.2 se muestra, por país, las desviaciones del promedio del país respecto al periodo 2005-2009 (o el año más reciente disponible).

Comparabilidad

Se observa que los indicadores de “empleador” son más adecuados para las comparaciones internacionales que los indicadores que abarcan a todas las empresas, pues estos últimos cambian según la cobertura de los registros de empresas. En muchos países, las principales fuentes de datos en registros de empresas son registros fiscales administrativos y de empleo, lo que significa que a menudo sólo se captan las empresas

por arriba de un umbral de rotación o de empleo. Por lo tanto, se esperaría que una economía con umbrales relativamente altos tuviera estadísticas de aperturas más bajas que economías semejantes con umbrales más bajos. Otra complicación tiene que ver con los cambios de los umbrales con el tiempo. Los umbrales basados en dinero cambian con el tiempo en respuesta, por ejemplo, a la inflación y las políticas fiscales, fenómenos de los cuales puede esperarse que afecten las comparaciones de las tasas de natalidad entre países y con el paso del tiempo. Los umbrales de un empleado mejoran la posibilidad de comparaciones, pues excluyen unidades muy pequeñas, que son las más sujetas a variaciones de umbrales.

El concepto mismo de apertura de empresa empleadora no carece de problemas. Muchos países tienen una población considerable de autoempleados. Si un país crea incentivos para que los autoempleados se conviertan en empleados de su propia empresa, aumenta la cantidad total de aperturas de empresas empleadoras. Esto distorsiona las comparaciones con el tiempo y entre países, aunque cambien poco desde una perspectiva económica y empresarial.

Los datos presentados se refieren a toda la población de empresas empleadoras, con excepción de Canadá, cuyos datos se refieren a empresas empleadoras con menos de 250 empleados.

Los datos de todos los países se clasifican de acuerdo con la Revisión ISIC 4, salvo Canadá, Israel, México y Estados Unidos de América, cuyos datos son de la Revisión ISIC 3. Los datos de México se basan en el Censo Económico 2009.

Puntos destacados

Las tasas de natalidad de empresas empleadoras son más altas en el sector servicios que en el manufacturero. Las empresas recién creadas suelen contratar de uno a cuatro empleados, mientras pocas comienzan con más de diez empleados.

Los efectos de la crisis global son notables: entre 2007 y 2009, las tasas de natalidad disminuyeron en todos los países de los que se dispone de datos. Sólo en Austria la tasa de natalidad en 2009 fue mayor que en 2008, aunque menor que en 2007.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD Structural and Demographic Business Statistics (SDBS) <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

Ahmad, N. (2006), "A Proposed Framework For Business Demography Statistics", OECD Statistics Working

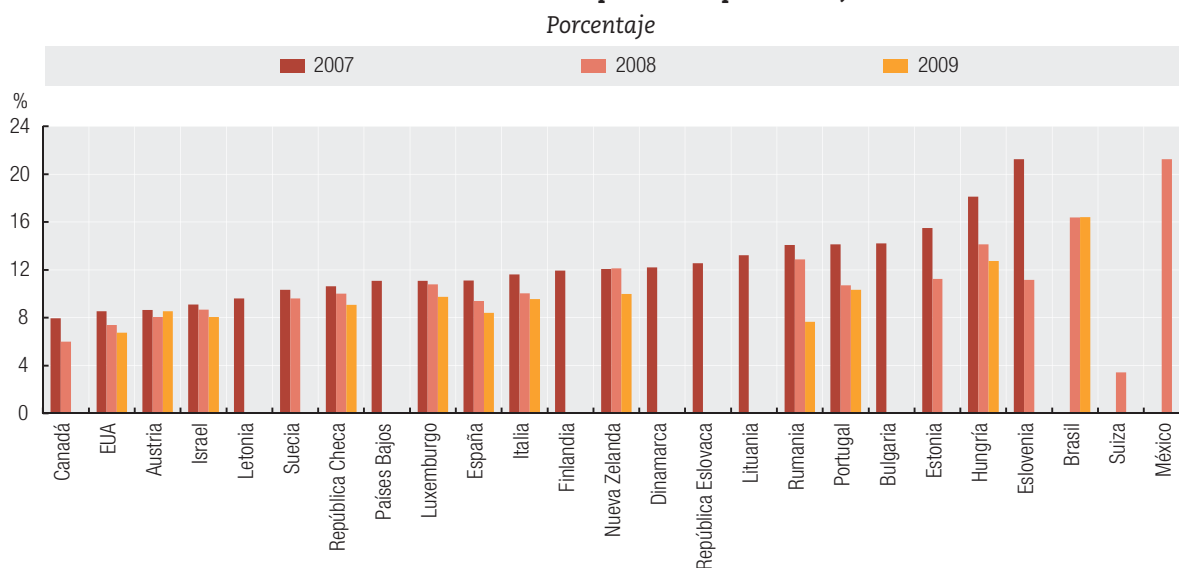
Papers, 2006/3, OCDE, París, <http://dx.doi.org/10.1787/145777872685>.

Eurostat/OCDE (2007), Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, OCDE.

OCDE (2010), Structural and Demographic Business Statistics, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

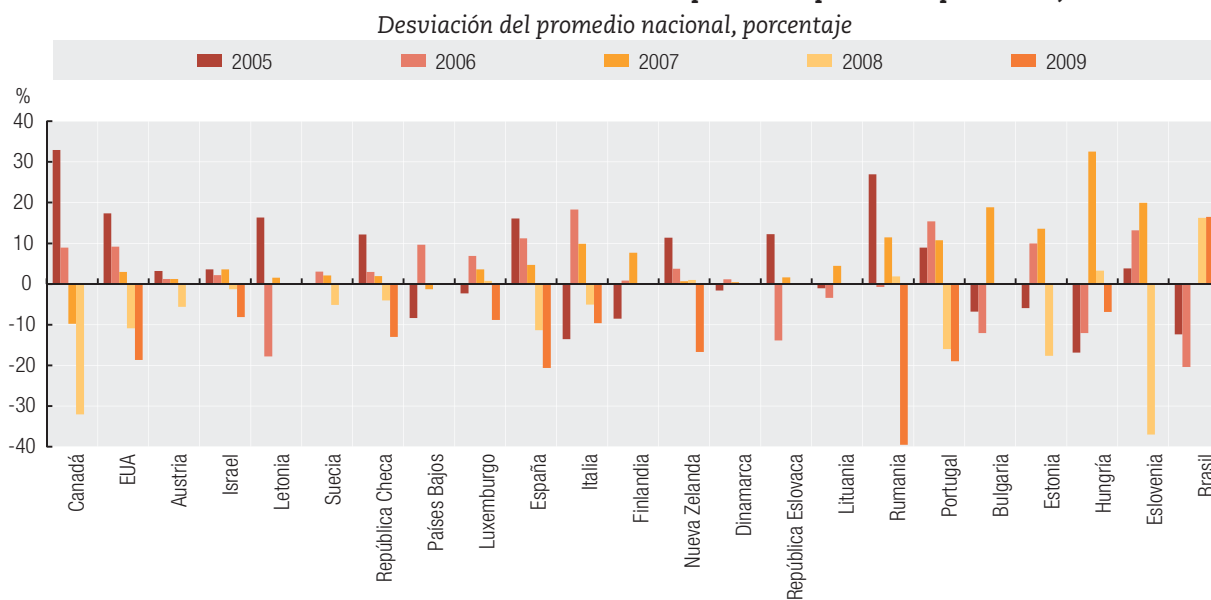
Información sobre los datos de Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Gráfica 4.1. Tasa de natalidad de empresas empleadoras, economía total



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597106>

Gráfica 4.2. Tendencias de las tasas de natalidad de empresas empleadoras por sector, 2005-2008

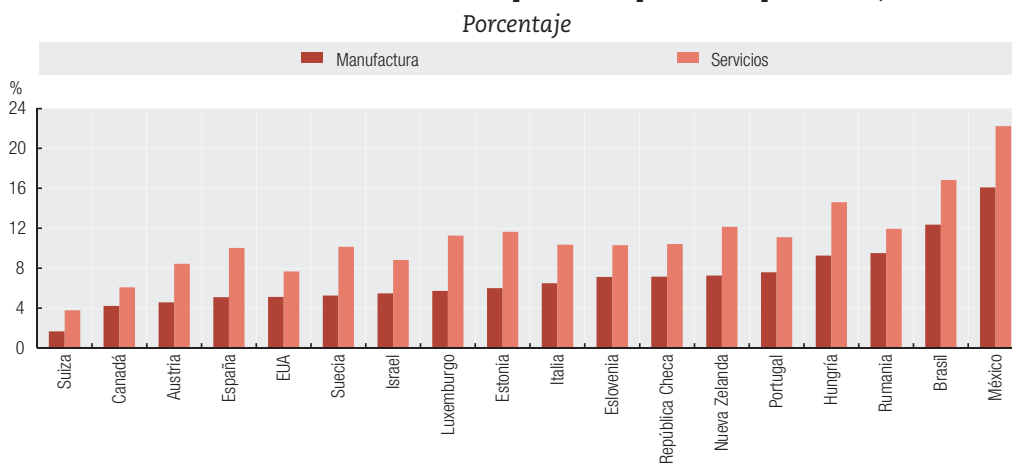


1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597125>

4. APERTURA, CIERRE Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS

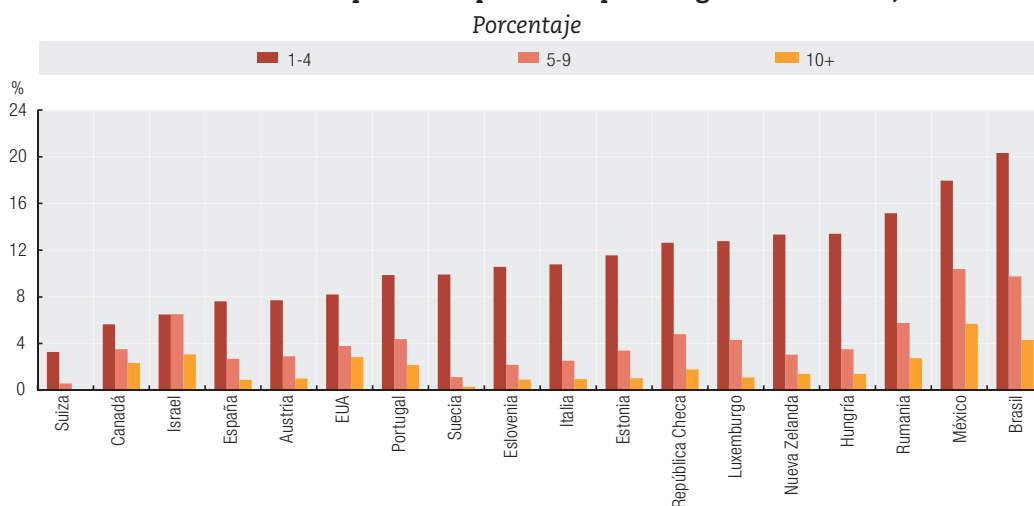
Tasa de natalidad de empresas empleadoras

Gráfica 4.3. Tasa de natalidad de empresas empleadoras por sector, 2008



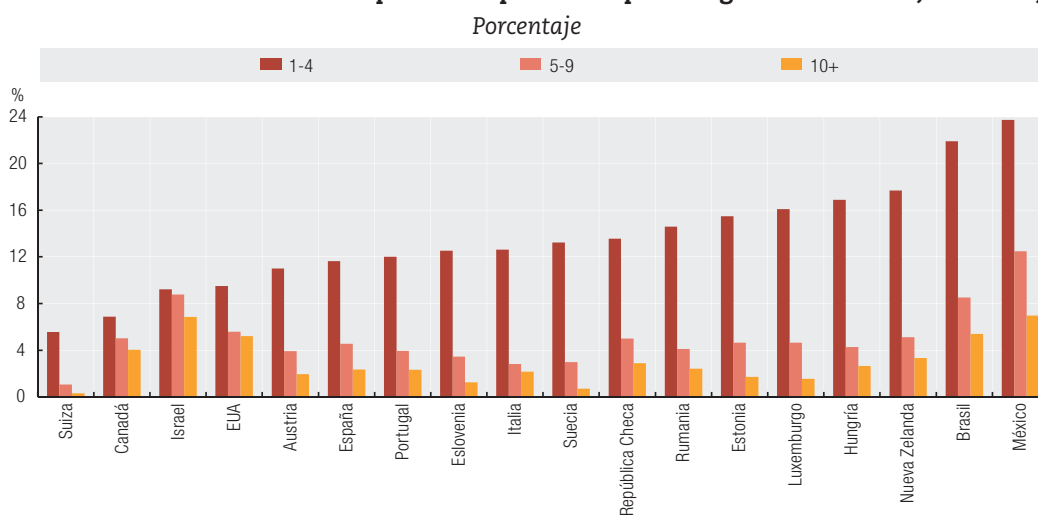
1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597144>

Gráfica 4.4. Tasa de natalidad de empresas empleadoras por categoría de tamaño, manufactura, 2008



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597163>

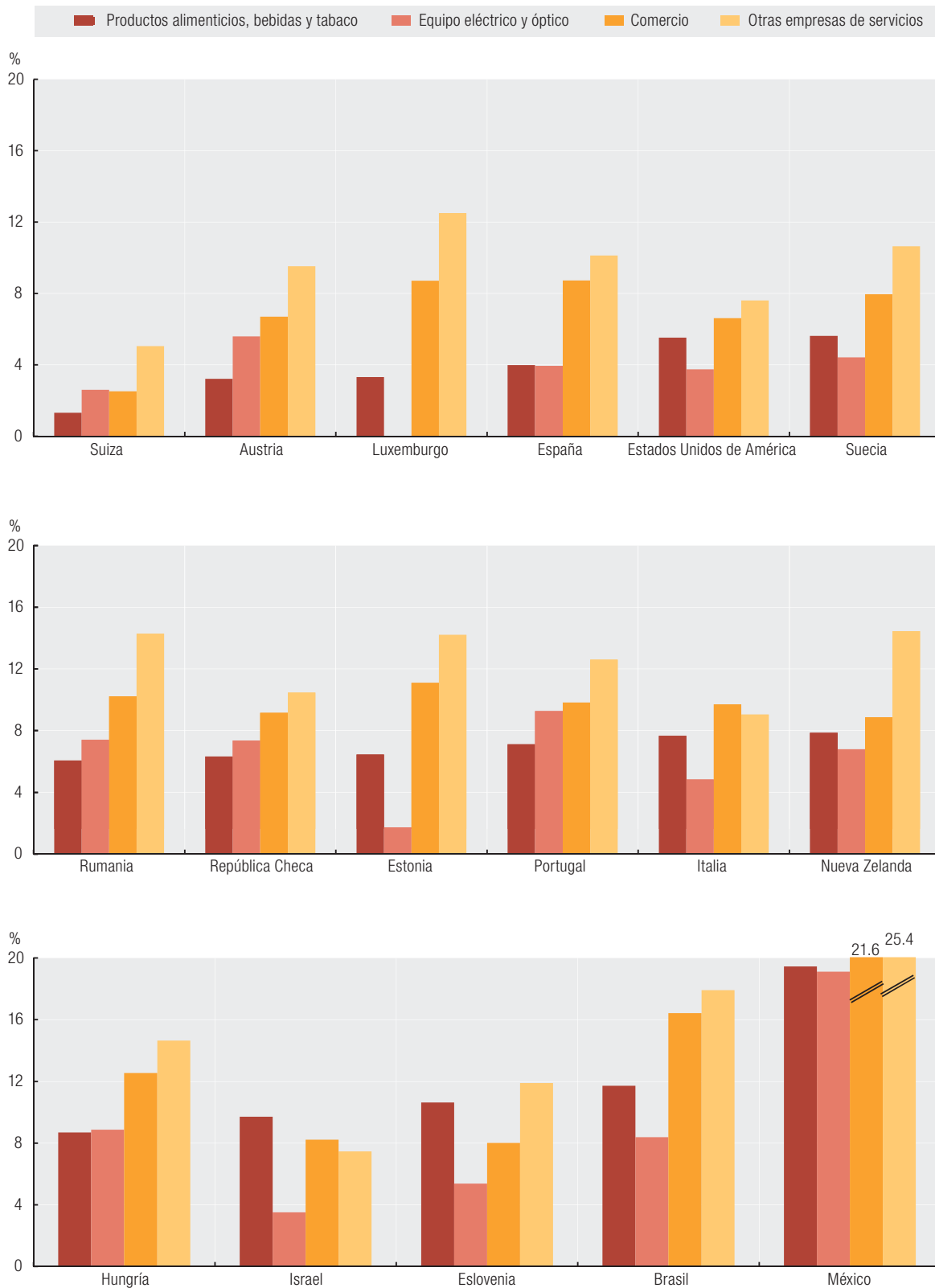
Gráfica 4.5. Tasa de natalidad de empresas empleadoras por categoría de tamaño, servicios, 2008



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597182>

Gráfica 4.6. Tasa de natalidad de empresas empleadoras en varias industrias, 2008

Porcentaje



1

2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597201>

Tasa de mortalidad de empresas empleadoras

El cierre de empresas es parte integral del fenómeno del emprendimiento. Conocer el porcentaje de empresas que cierran en un año determinado y compararlo con el paso del tiempo y entre países es de gran interés para que los encargados del diseño de políticas públicas comprendan, por ejemplo, el impacto de efectos estructurales y cíclicos en la desaparición de empresas.

Definiciones

El cierre de una empresa empleadora ocurre ya sea como el cierre de una empresa con al menos un empleado en el año del cierre o como el movimiento de una empresa hacia la parte inferior del umbral de un empleado durante al menos dos años.

Los cierres no incluyen salidas de la población debido a fusiones, compras, separaciones o reestructuración de un conjunto de empresas. También excluyen las salidas de un subconjunto de la población sólo como resultado de un cambio de giro.

La *tasa de mortalidad de empresas empleadoras* corresponde a la cantidad de cierres de empresas empleadoras como porcentaje de la población de empresas activas con al menos un empleado.

En la Gráfica 4.2 se muestra, por país, las desviaciones del promedio del país en el periodo 2005-2009 (o el año más reciente disponible).

Comparabilidad

En comparación con los datos sobre aperturas de empresas empleadoras, hay un retraso adicional en la recopilación de datos de cierres de empresas vinculado al proceso de confirmación del suceso: debe verificarse que la empresa no se haya reactivado (o no tenga empleados) en los dos años siguientes. Por ende, la información sobre tasas de mortalidad presentada en esta publicación se refiere sobre todo a 2006 y no a 2007, como todos los demás indicadores.

Se observa que los indicadores de “empleador” son más adecuados para las comparaciones internacionales que los indicadores que abarcan a todas las empresas, pues estos últimos cambian según la cobertura de los registros de empresas. En muchos países, las principales fuentes de datos en registros de empresas son registros fiscales administrativos y de empleo, lo que significa que a menudo sólo se captan las empresas por arriba de cierto umbral de rotación o de empleo. Otra complicación tiene que ver con los cambios de los umbrales con el

tiempo. Los umbrales basados en dinero cambian con el tiempo en respuesta, por ejemplo, a la inflación y las políticas fiscales, fenómenos de los cuales puede esperarse que afecten las comparaciones de las tasas de mortalidad entre países y con el paso del tiempo. Los umbrales de un empleado mejoran la posibilidad de comparación, pues excluyen unidades muy pequeñas, que son las más sujetas a variaciones de umbrales.

Los datos se refieren a toda la población de empresas empleadoras salvo Canadá, cuyos datos son de empresas empleadoras con menos de 250 empleados.

Los datos de todos los países se clasifican de acuerdo con la Revisión ISIC 4 excepto Canadá, Israel y Estados Unidos de América, cuyos datos están en la Revisión ISIC 3.

Puntos destacados

En todos los países, las tasas de mortalidad de empresas empleadoras en el sector servicios son constantemente mayores que las tasas correspondientes en el sector manufacturero. En varios países, la tasa de mortalidad de empresas empleadoras aumentó ya desde 2007, a comienzos de la crisis global, y 2008. Empresas muy pequeñas, de uno a cuatro empleados, presentan las tasas de mortalidad más elevadas en comparación con empresas de otras categorías de tamaño. Con pocas excepciones, el comercio y otras empresas de servicios son los sectores donde son mayores las tasas de mortalidad.

Fuente/Bases de datos en internet

Base de datos OECD Structural and Demographic Business Statistics (SDBS) <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

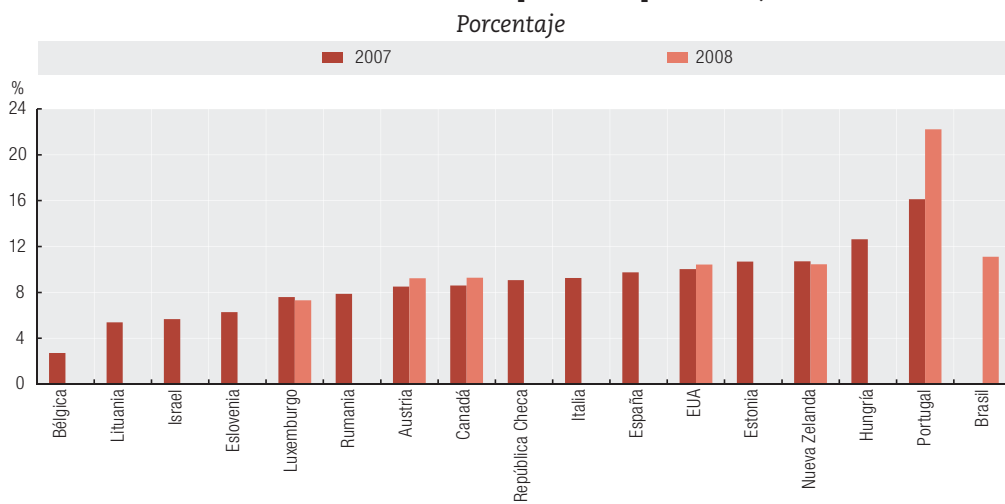
Ahmad, N. (2006), “A Proposed Framework for Business Demography Statistics”, OECD Statistics Working Papers, 2006/3, OCDE, París, <http://dx.doi.org/10.1787/1457778726853>.

Eurostat/OCDE (2007), Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, OCDE.

OCDE (2010), “Structural and Demographic Business Statistics”, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

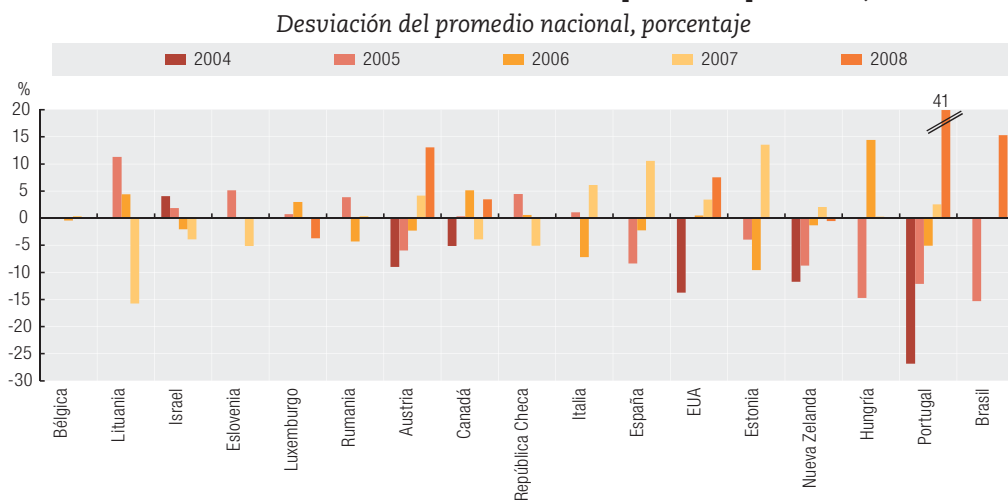
Información sobre los datos de Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Gráfica 4.7. Tasa de mortalidad de empresas empleadoras, economía total



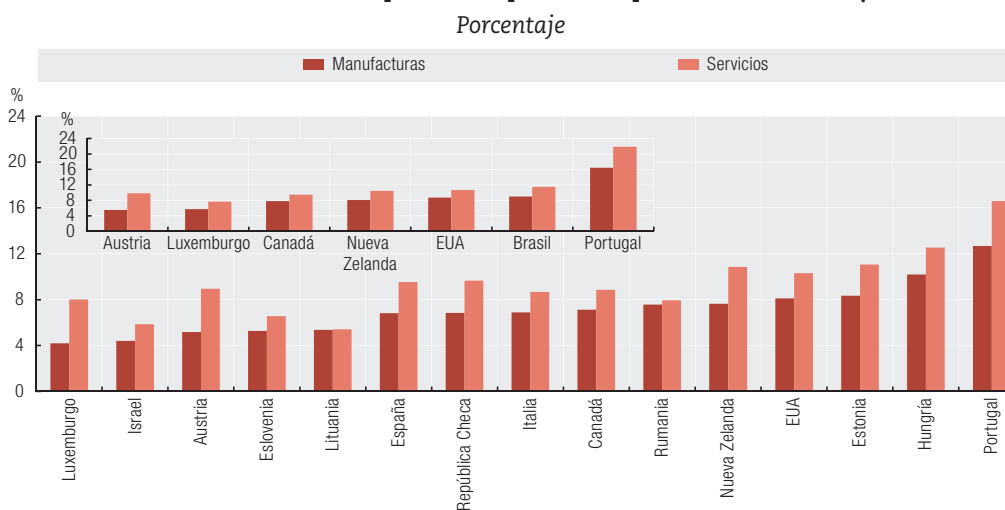
1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597220](http://dx.doi.org/10.1787/888932597220)

Gráfica 4.8. Tendencias en la tasa de mortalidad de empresas empleadoras, economía total



1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597239](http://dx.doi.org/10.1787/888932597239)

Gráfica 4.9. Tasa de mortalidad de empresas empleadoras por sector en 2007 (2008 en inserción)

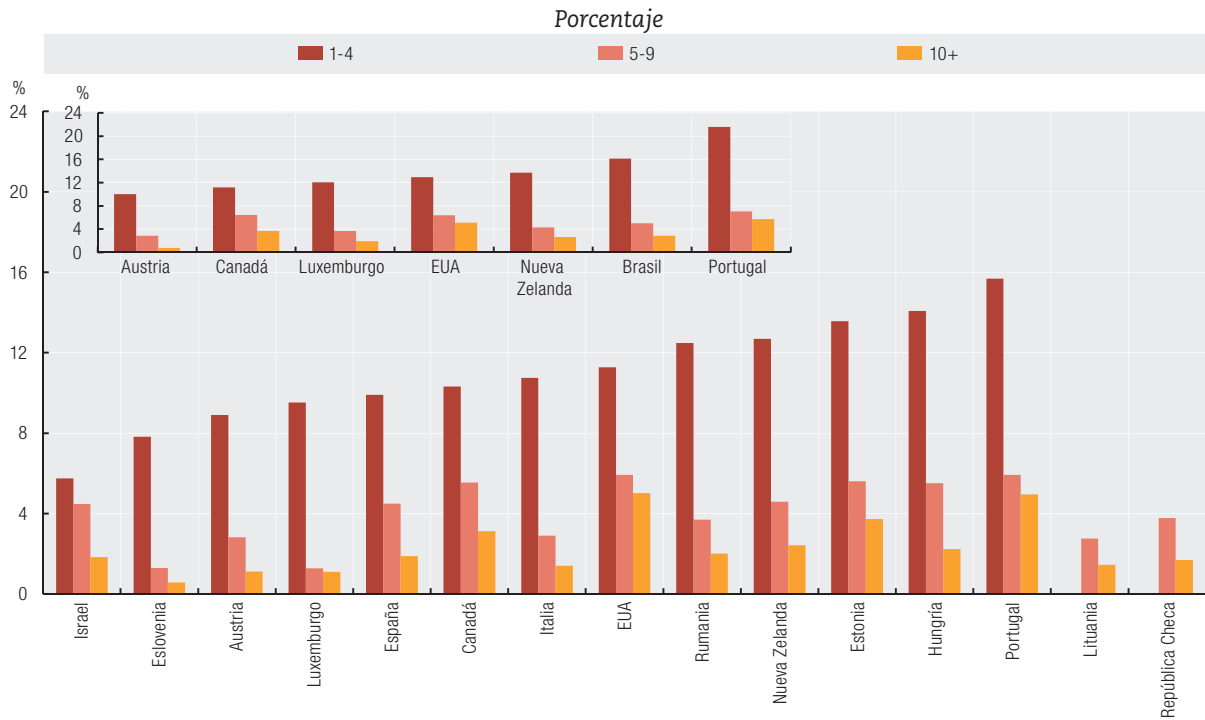


1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597258](http://dx.doi.org/10.1787/888932597258)

4. APERTURA, CIERRE Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS

Tasa de mortalidad de empresas empleadoras

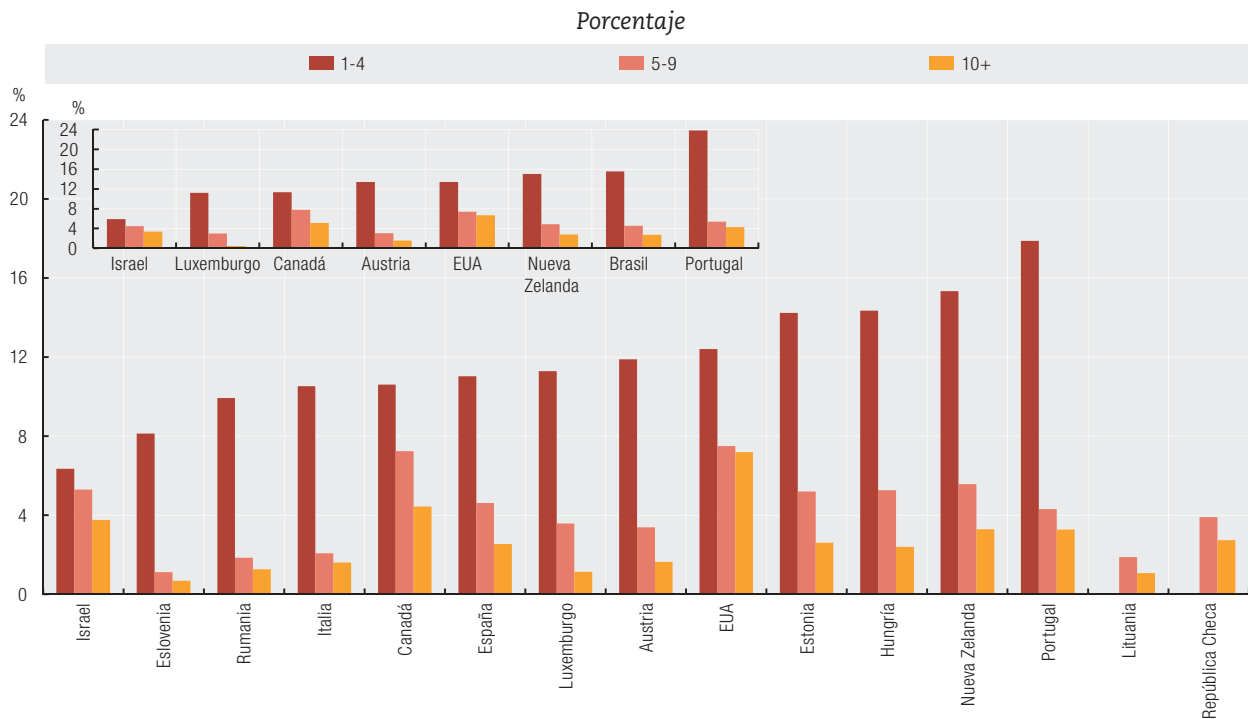
Gráfica 4.10. Tasa de mortalidad de empresas empleadoras por categoría de tamaño, manufactura, 2007
(2008 en inserción)



1

2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597277>

Gráfica 4.11. Tasa de mortalidad de empresas empleadoras por categoría de tamaño, servicios, 2007
(2008 en inserción)

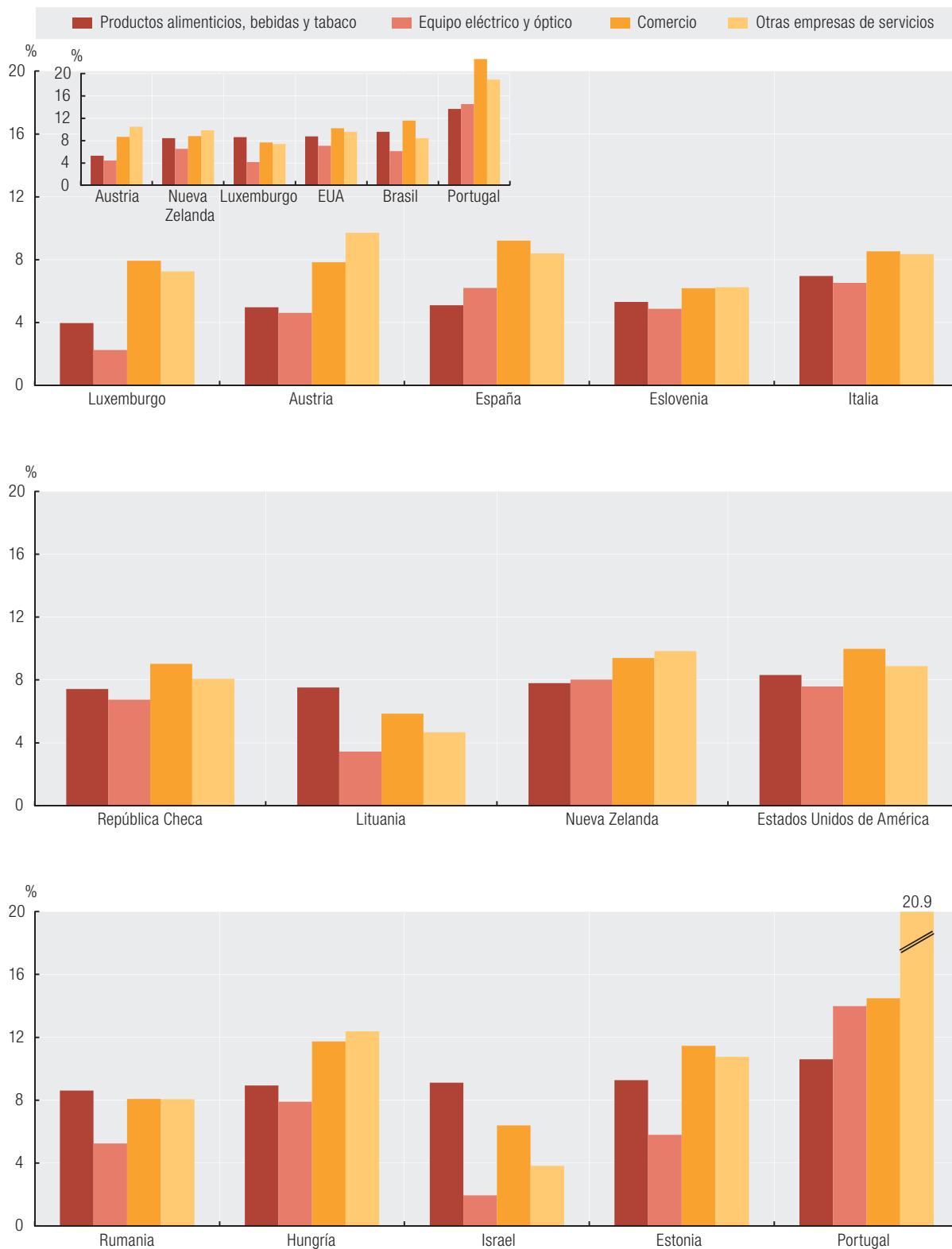


1

2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597296>

Gráfica 4.12. Tasa de mortalidad de empresas empleadoras en varias industrias en 2007 (2008 en inserción)

Porcentaje



Tasa de deserción de empresas empleadoras

La tasa de deserción —es decir, la suma de apertura y cierre de empresas— indica la frecuencia con que se crean nuevas empresas y cierran empresas existentes. De hecho, la cantidad de aperturas y cierres de empresas representa una proporción considerable de la cantidad total de empresas en la mayoría de las economías. El indicador refleja el grado de “destrucción creativa” en un país, y es de gran interés para analizar, por ejemplo, la contribución de la deserción de empresas al crecimiento de la productividad agregada.

Definiciones

La tasa de deserción de empresas empleadoras se compila como la suma de la tasa de natalidad de empresas empleadoras y la tasa de mortalidad de empresas empleadoras.

La tasa de deserción de empresas empleadoras no incluye entradas ni salidas de la población debido a fusiones, separaciones o reestructuraciones de un conjunto de empresas. No incluye salidas debido a adquisiciones, ni entradas debido a separaciones; ni entradas o salidas de un subconjunto de la población resultado sólo de un cambio de giro.

Hay un retraso en la compilación de la tasa de deserción de empresas empleadoras vinculado al proceso de confirmación de los cierres de empresas empleadoras, pues debe verificarse que las empresas consideradas cerradas no se hayan reactivado (o tengan empleados) en los dos años siguientes.

Comparabilidad

Los datos de apertura y cierre de empresas empleadoras con que se compiló la tasa de deserción de empresas empleadoras se ajustan a la definición del *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*.

Como se mencionó en las secciones anteriores, se observa que los indicadores de “empleador” son más adecuados para las comparaciones internacionales que los indicadores que abarcan a todas las empresas, pues estos últimos se alteran conforme a la cobertura de los registros de empresas.

Los datos se refieren a toda la población de empresas empleadoras, con excepción de Canadá, cuyos datos son de empresas empleadoras con menos de 250 empleados.

Los datos de todos los países se clasifican de acuerdo con la Revisión ISIC 4 excepto Canadá, Israel y Estados Unidos de América, cuyos datos están en la Revisión ISIC 3.

Puntos destacados

Las tasas de deserción de empresas empleadoras son mayores en el sector servicios que en el manufacturero, lo que refleja un dinamismo comercial más significativo en el sector servicios. Las tasas de deserción son relativamente semejantes entre países y con el tiempo, de 12% a 16% en manufacturas, y de 18% a 22% en servicios. Sólo unos cuantos países muestran tasas de deserción mucho menores (como Letonia) o mucho mayores (como Hungría y Portugal).

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics (SDBS)* <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

Ahmad, N. (2006), “A Proposed Framework for business Demography Statistics”, *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, OCDE, París, <http://dx.doi.org/10.1787/145777872685>.

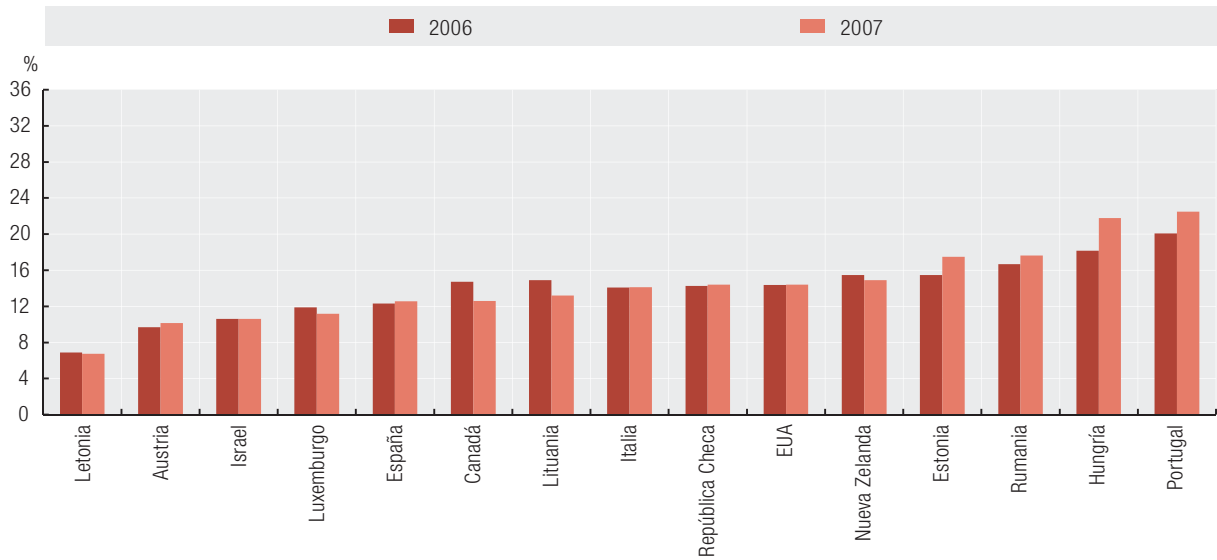
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

Scarpetta, S., et al. (2002), “The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: Evidence from micro and industry data”, *OECD Economic Department Working Papers*, núm. 329, <http://dx.doi.org/10.1787/547061627926>.

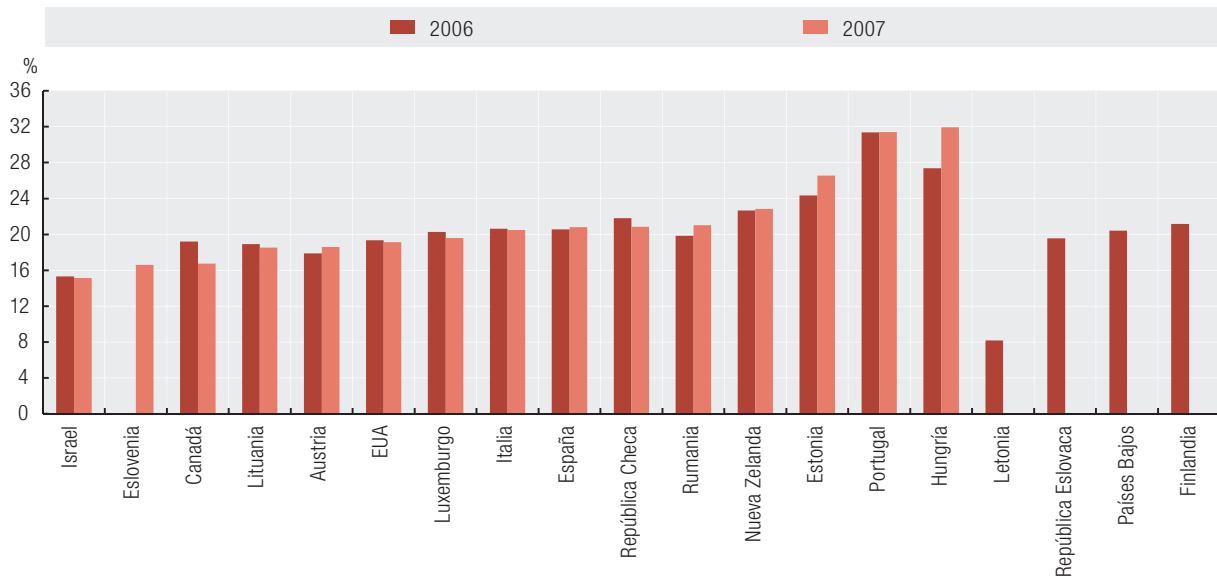
Información sobre los datos de Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Gráfica 4.13. Tasa de deserción de empresas empleadoras, manufactura



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597334>

Gráfica 4.14. Tasa de deserción de empresas empleadoras, servicios



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597353>

Tasa de supervivencia de empresas empleadoras

Observar el desempeño posterior a la creación de las empresas es tan importante como analizar su tasa de natalidad. La tasa de supervivencia de las empresas proporciona información sobre la participación de las empresas que sobreviven uno o más años tras su creación, y permite indagar cuestiones como cuánto tiempo sobreviven las empresas después de su apertura y las diferencias en las tasas de supervivencia de empresas entre países e industrias.

Definiciones

La cantidad de empresas que sobrevivieron n años en un año t particular se refiere a la cantidad de empresas que tuvieron al menos un empleado por primera vez en el año $t - n$ y no cerraron en el año t .

También se considera que una empresa sobrevivió si la unidad o las unidades legales vinculadas dejaron de estar activas, pero se formó una nueva unidad legal específicamente para retomar su actividad y sus factores de producción (supervivencia por adquisición). Esta definición de supervivencia excluye los casos en que las empresas se fusionan o venden a una empresa existente en el año $t - n$.

La supervivencia de una empresa es un suceso que siempre debe observarse entre dos años consecutivos. Por ejemplo, debe considerarse que una empresa creada en el año $t - 2$ sobrevivió hasta t sólo si tuvo al menos un empleado también en el año $t - 1$, y así sucesivamente.

La *tasa de supervivencia de empresas empleadoras* mide la cantidad de empresas de una generación de aperturas específica que sobrevivió varios años. La tasa de supervivencia de n años de un año de referencia t se calcula como la cantidad de empresas supervivientes n años como porcentaje de todas las empresas que informaron al menos un empleado por primera vez en el año $t - n$.

La *participación de empresas empleadoras de n años de antigüedad en un año t particular* se refiere a la cantidad de empresas supervivientes en n años como porcentaje de la población total de empresas empleadoras en el año t .

Comparabilidad

Los datos de supervivencia de empresas empleadoras en esta publicación se ajustan a la definición del Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics*.

Los datos se refieren a toda la población de empresas empleadoras con excepción de Canadá, cuyos datos son de empresas empleadoras con menos de 250 empleados.

Los datos de todos los países se clasifican de acuerdo con la Revisión ISIC 4 excepto Canadá, Israel y Estados Unidos de América, cuyos datos están en la Revisión ISIC 3.

Puntos destacados

Las tasas de supervivencia de empresas empleadoras en el sector manufacturero son un poco mayores que las del sector servicios, y la diferencia persiste cada año posterior a su creación; Canadá y la República Eslovaca son excepciones, con tasas de supervivencia casi idénticas en ambos sectores. En promedio, las tasas de supervivencia después de un año son de 85% a 90% en la manufactura y un poco más bajas en servicios, y mantienen un descenso constante en los años siguientes. Sin embargo, las empresas jóvenes representan una proporción mayor de la población total de empresas en el sector servicios que en el manufacturero, debido a la mayor tasa de natalidad de empresas empleadoras en servicios.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics (SDBS)* <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

Ahmad, N. (2006), "A Proposed Framework for Business Demography Statistics", *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, OCDE, París, <http://dx.doi.org/10.1787/145777872685>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

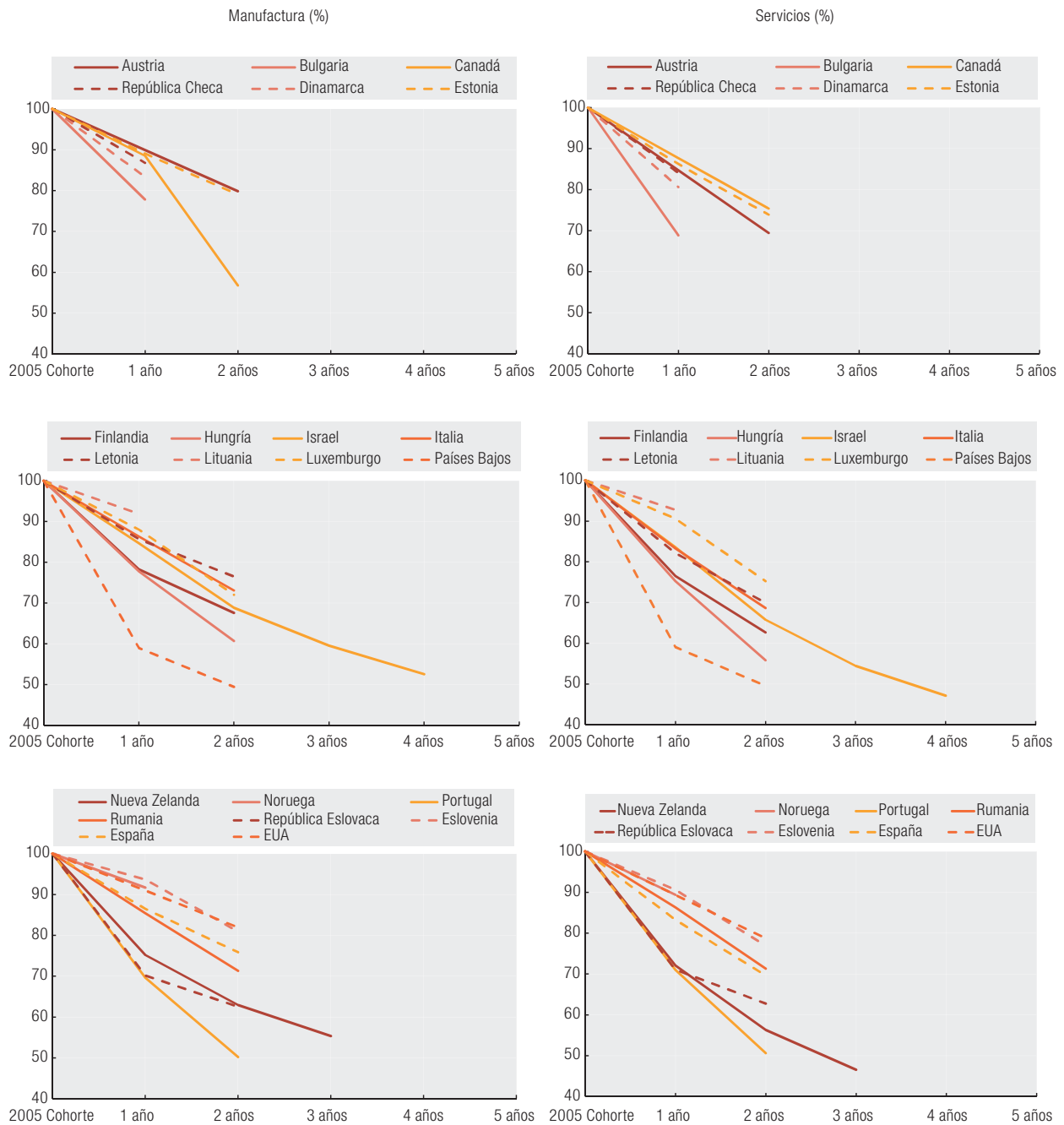
Información sobre los datos de Israel:
<http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

4. APERTURA, CIERRE Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS

Tasa de supervivencia de empresas empleadoras

Gráfica 4.15. Tasas de supervivencia de empresas, serie 2005

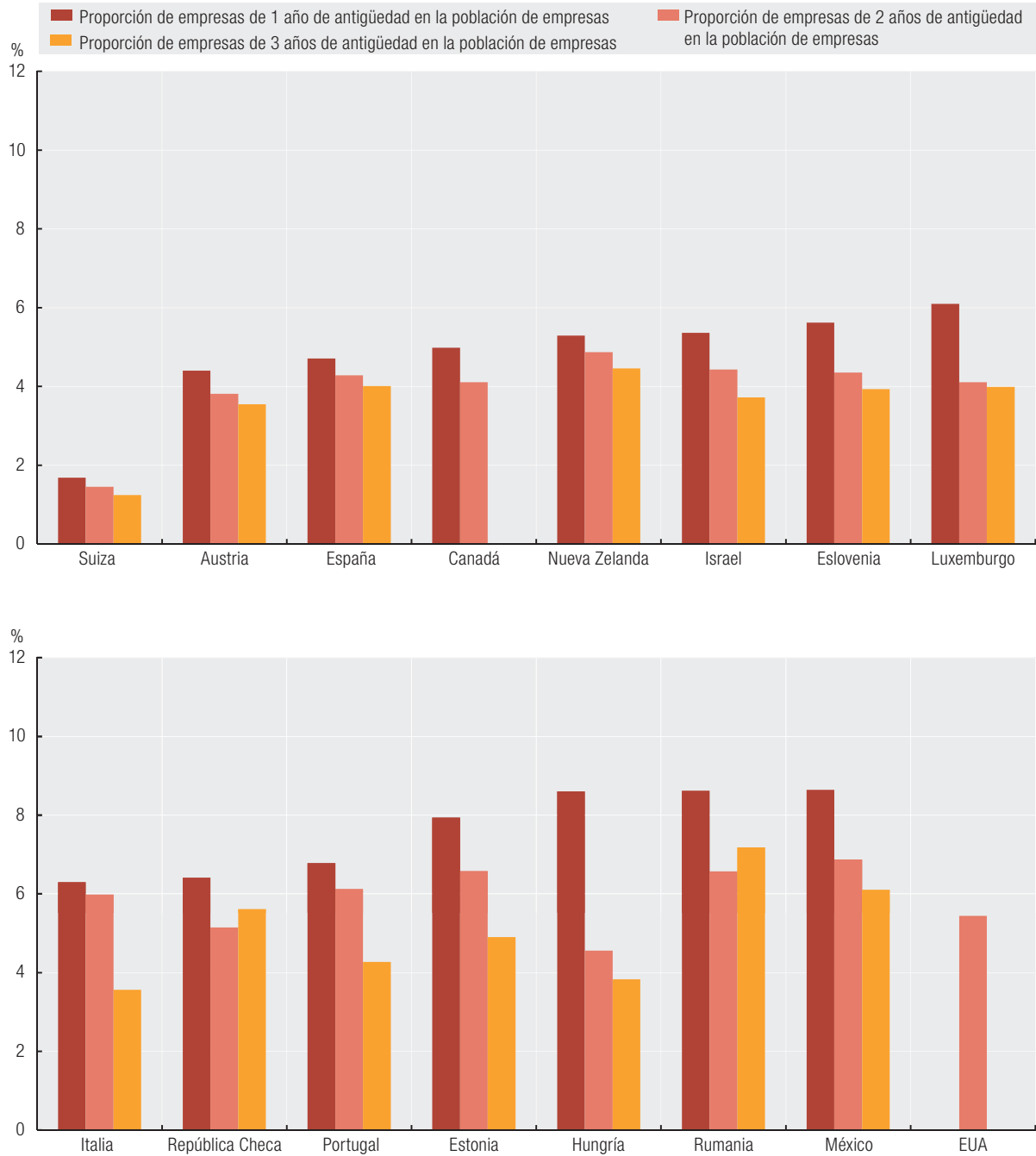
Porcentaje



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597372>

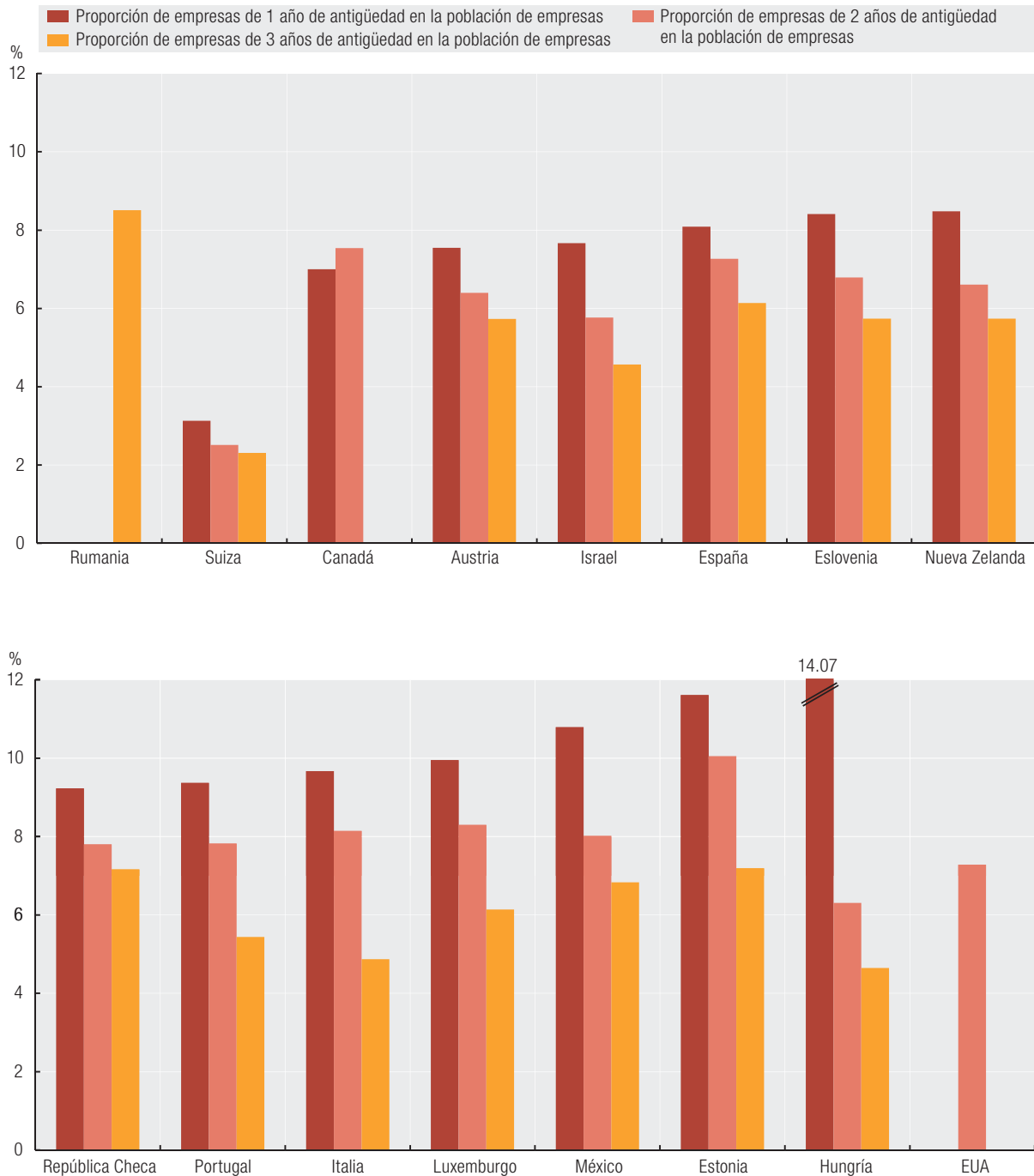
Tasa de supervivencia de empresas empleadoras

Gráfica 4.16. Proporción de empresas jóvenes, manufactura, 2008
Porcentaje



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597391>

Gráfica 4.17. Proporción de empresas jóvenes, servicios, 2008
Porcentaje



1

2

<http://dx.doi.org/10.1787/888932597410>





5. CREACIÓN Y ELIMINACIÓN DE EMPLEOS

Creación y eliminación de empleos por apertura y cierre de empresas empleadoras

Creación y eliminación de empleos en empresas supervivientes

La observación del empleo creado por la apertura de empresas o la eliminación por los cierres ofrece un indicio de la manera en que la demografía de empresas comerciales contribuye a los cambios laborales en la economía.

Definiciones

La *creación de empleos por aperturas* se mide como la participación en el empleo de las aperturas de empresas empleadoras. Se calcula como la cantidad de personas empleadas en el periodo de referencia t en empresas empleadoras recién creadas en t , dividida entre la cantidad de personas empleadas en t en la población de empresas empleadoras.

De forma análoga, la *eliminación de empleos por cierres* se mide como la participación en el empleo de los cierres de empresas empleadoras. Se calcula como la cantidad de personas empleadas en el periodo de referencia t en empresas empleadoras que cierran, dividida entre la cantidad de personas empleadas en t en la población de empresas empleadoras.

Aun cuando existen muchos indicios en apoyo del predominio de empresas ya sea pequeñas o más grandes en el crecimiento neto del empleo, existen investigaciones en Estados Unidos de América que ponen en primer plano el hecho de que la antigüedad de las empresas puede ser más importante que su tamaño al determinar su contribución al crecimiento del empleo. En particular, parece que las empresas jóvenes son responsables de una gran proporción de deserción de empleos, es decir, creación y eliminación de empleos en la economía, pues son más volátiles: las empresas de reciente creación tienen mayores probabilidades de salir del mercado en sus primeros años de vida.

Comparabilidad

Los datos se refieren a toda la población de empresas empleadoras. Los datos de todos los países se clasifican de acuerdo con la Revisión ISIC 4 excepto Israel, cuyos datos corresponden a la Revisión ISIC 3.

Puntos destacados

Hay diferencias importantes entre países en la medida en que la apertura y el cierre de empresas empleadoras afectan, respectivamente, la creación y eliminación de empleos en la economía. Sin embargo, en todos los países, el nivel de deserción de empleo es muy estable con los años, y de manera constante mayor en el sector servicios que en el manufacturero; sólo en la República Eslovaca se observan variaciones significativas del nivel de deserción de empleo.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics (SDBS)* <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

Ahmad, N. (2006), "A Proposed Framework For Business Demography Statistics", *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, OCDE, París, <http://dx.doi.org/10.1787/145777872685>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

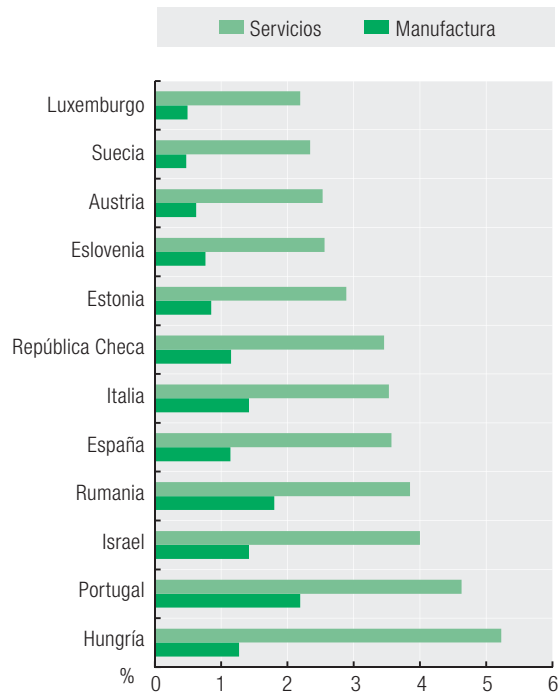
Haltiwanger, J., R.S. Jarmin y J. Miranda (2010), "Who create jobs? Small vs. Large vs. Young", *Discussion Papers*, US Census Bureau.

Información sobre los datos de Israel:
<http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

5. CREACIÓN Y ELIMINACIÓN DE EMPLEOS

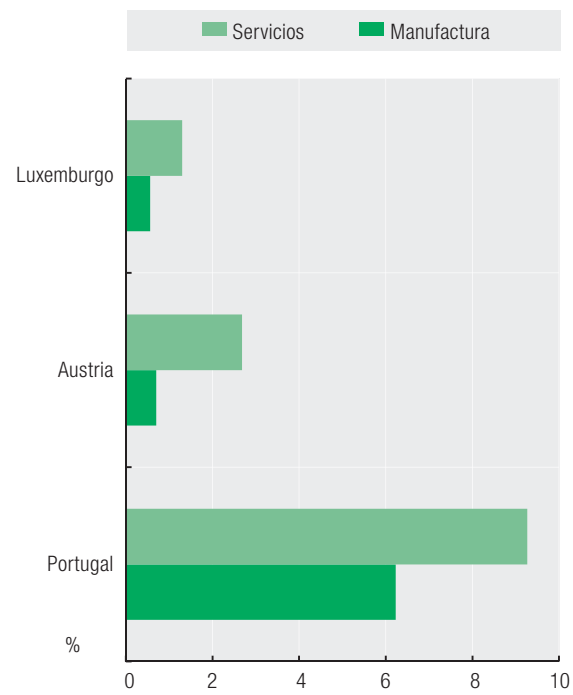
Creación y eliminación de empleos...

Gráfica 5.1. **Creación de empleos por aperturas de empresas empleadoras, por sector, 2008**



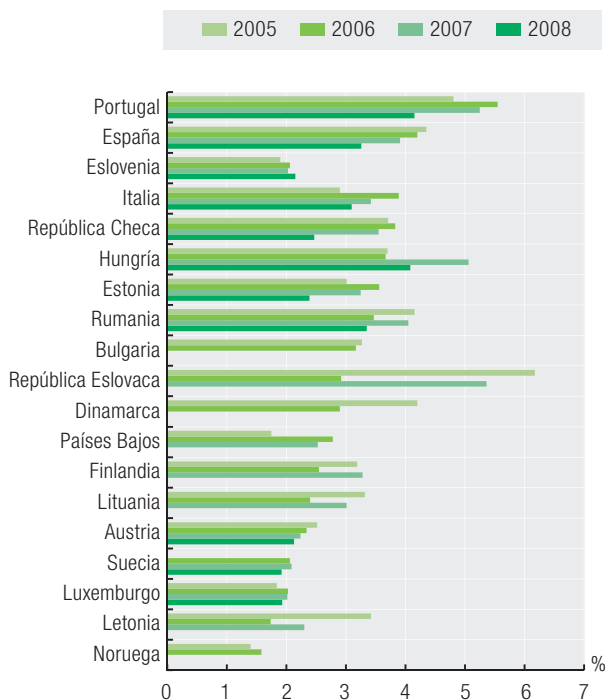
1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597429>

Gráfica 5.2. **Eliminación de empleos por cierres de empresas empleadoras, por sector, 2008**



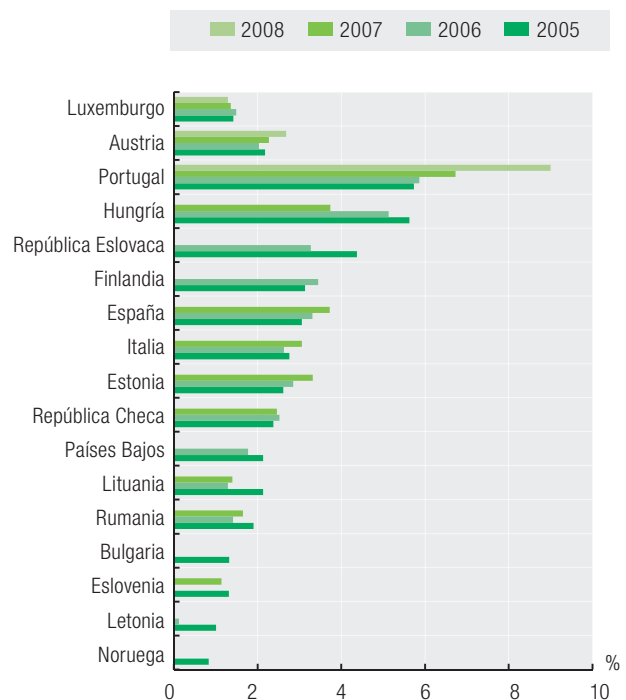
1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597448>

Gráfica 5.3. **Creación de empleos por aperturas de empresas empleadoras, economía total**



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597467>

Gráfica 5.4. **Eliminación de empleos por cierres de empresas empleadoras, economía total**



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597486>

5. CREACIÓN Y ELIMINACIÓN DE EMPLEOS

Creación y eliminación de empleos en empresas supervivientes

La comparación entre la participación en el empleo de empresas de un año (dos años) de antigüedad en su año de apertura y su participación en el empleo tras un año (dos años) de existencia ofrece un indicio de la rapidez con que las empresas supervivientes jóvenes aumentan su cantidad de personas empleadas por arriba del nivel inicial y contribuyen a los cambios generales de empleo en la economía.

Definiciones

La *participación en el empleo de la apertura de empresas empleadoras de un año (dos años) de antigüedad* se refiere a la cantidad de personas empleadas en el año de apertura en empresas empleadoras que han sobrevivido un año (dos años) dividida entre la cantidad total de personas empleadas.

La *participación en el empleo de empresas empleadoras de un año (dos años) de antigüedad* se refiere a la cantidad de personas empleadas en empresas empleadoras de un año (dos años) de antigüedad dividida entre la cantidad total de personas empleadas.

Comparabilidad

Los datos se refieren a toda la población de empresas empleadoras.

Los datos de todos los países se clasifican de acuerdo con la Revisión ISIC 4 salvo Israel, cuyos datos son de la Revisión ISIC 3.

Puntos destacados

En promedio, las proporciones en el empleo de empresas de un año de antigüedad en 2008 mostraron un incremento mayor de 20% en comparación con su año de apertura. El aumento en la proporción en el empleo de empresas de dos años de antigüedad en comparación con su año de apertura (cerca de 43%) indica el dinamismo positivo del empleo en empresas supervivientes jóvenes.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics* (SDBS)

<http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

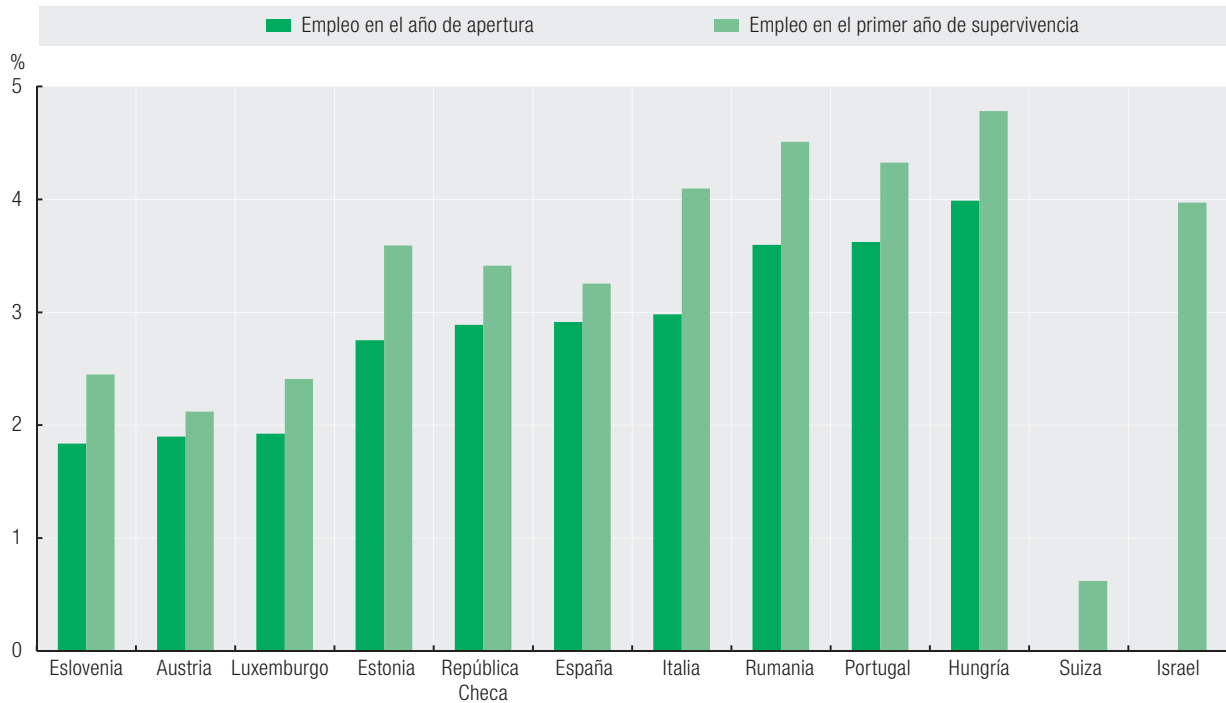
Ahmad, N. (2006), "A Proposed Framework for Business Demography Statistics", *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, OCDE, París, <http://dx.doi.org/10.1787/145777872685>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

Haltiwanger, J., R.S. Jarmin y J. Miranda (2010), "Who create jobs? Small vs. Large vs. Young", *Discussion Papers*, US Census Bureau.

Gráfica 5.5. Empleo en el año de apertura y en el primer año de supervivencia, economía total, 2008

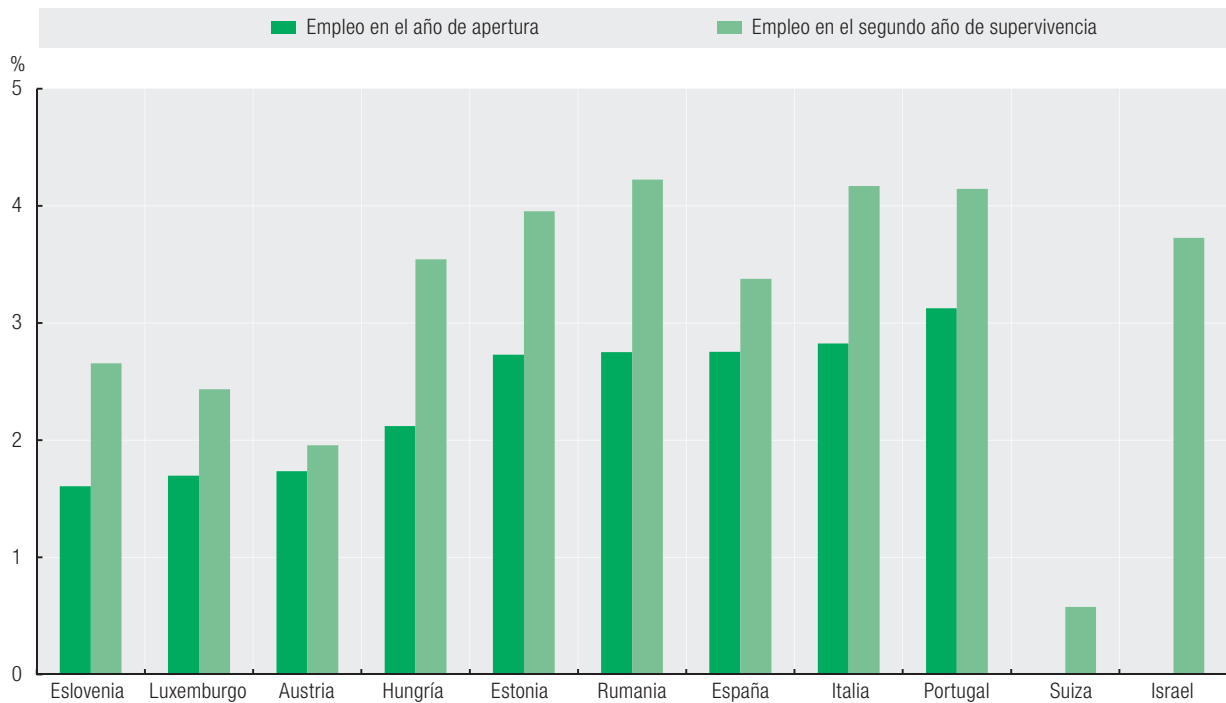
Como porcentaje del empleo en la población de empresas empleadoras



1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597505](http://dx.doi.org/10.1787/888932597505)

Gráfica 5.6. Empleo en el año de apertura y en el segundo año de supervivencia, economía total, 2008

Como porcentaje del empleo en la población de empresas empleadoras



1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597524](http://dx.doi.org/10.1787/888932597524)





6. CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Tasa de empresas de alto crecimiento

Tasa de empresas gacela

Las empresas de alto crecimiento son aquellas que, por su extraordinario desarrollo, realizan la mayor contribución a la creación neta de empleos, pese a que por lo común representan una proporción pequeña de la población comercial. Con su presencia en la economía considerada promisorias para la creación de más empleos e innovación, el interés en las empresas de alto crecimiento es elevado entre los encargados de la elaboración de políticas públicas.

Definiciones

Las empresas de alto crecimiento, medidas por empleo (o rotación laboral), son empresas con un crecimiento anual promedio de empleos (o rotación laboral) superior a 20% en un año durante un periodo de tres años, y con diez o más empleados al principio del periodo de observación.

Las empresas de crecimiento mediano, medidas por empleo, tienen un crecimiento anual promedio en empleados entre 10% y 20% en un año durante un periodo de tres años, y con diez o más empleados al principio del periodo de observación.

La proporción de empresas de alto crecimiento y la proporción de empresas de mediano crecimiento miden, respectivamente, la cantidad de empresas de alto crecimiento y la cantidad de empresas de mediano crecimiento como porcentaje de la población de empresas con diez o más empleados.

Comparabilidad

Se fijó un umbral de diez empleados al principio de cualquier periodo de observación para evitar el sesgo de dimensiones pequeñas que de manera inevitable contiene la definición anterior sobre alto crecimiento. El umbral óptimo en términos de tamaño de la empresa al inicio, la tasa de crecimiento y el periodo de crecimiento tienen que equilibrar dos criterios contrapuestos: el primero es proporcionar la información más detallada y significativa que sea posible, y el segundo es el de maximizar la información que puede ser divulgada, es decir, que satisface las normas de confidencialidad y permite la producción de los indicadores que se detallan en el nivel de la industria y por categorías de tamaño estándar (empleo).

Por ejemplo, al establecer umbrales de empleo demasiado bajos se reducen los problemas de difusión, pero al mismo tiempo se generan cantidades

desproporcionadas de empresas pequeñas en las estadísticas. Sin embargo, si el umbral es demasiado alto, aumentan los problemas de difusión, en particular en economías pequeñas, con empresas mucho menos grandes que en las economías más grandes. Es claro que un umbral absoluto afecta a países e industrias de modo distinto, según sus tamaños.

El umbral de diez o más empleados es válido tanto para la medida de rotación laboral como para la de empleo. La ventaja es que la población inicial es la misma, independientemente de que el crecimiento se mida con empleo o con rotación laboral. Además, sería difícil aplicar un límite consistente de rotación laboral en todos los países debido a tasas de cambio, inflación, etcétera.

Los datos de Canadá se refieren a empresas empleadoras con menos de 250 empleados.

Los datos del sector manufacturero de Canadá excluyen la minería y las empresas de servicios públicos.

Los datos de todos los países se clasifican de acuerdo con la Revisión ISIC 4 excepto Canadá, Israel y Estados Unidos de América, cuyos datos son de la Revisión ISIC 3.

Puntos destacados

Las empresas de alto crecimiento representan en promedio una proporción pequeña de la población total, por lo general entre 3.5% y 6% cuando se miden según el crecimiento del empleo; la proporción de empresas que muestran un crecimiento acelerado en rotación laboral es mayor, con porcentajes de hasta 20% e incluso más. Asimismo, en la mayoría de los países las empresas de alto crecimiento (por empleo) en general son más comunes en el sector servicios, mientras que su presencia es mayor en el sector manufacturero cuando el crecimiento elevado se mide mediante rotación laboral.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD *Structural and Demographic Business Statistics (SDBS)* <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

Ahmad, N., y D. Rude Petersen (2007), *High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis*, OCDE-FORA, París, www.oecd.org/document/31/0,3746,en_2825_499554_39151327_1_1_1_1,00.html.

Ahmad, N., y E. Gonnard (2007), "High-growth Enterprises and Gazelles", documento preparado para el International Consortium on Entrepreneurship (ICE), Copenhagen, Dinamarca, <http://ice.foranet.dk/upload/highgrowth.pdf>.

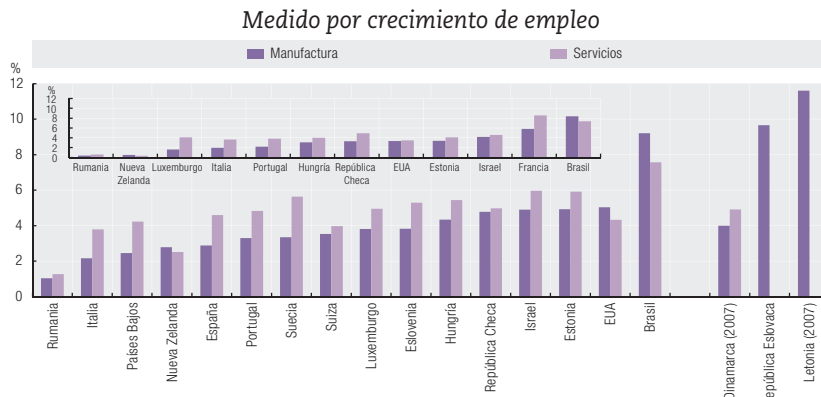
Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

OCDE (2007), "The OECD Entrepreneurship Indicators Programme: Workshop on the Measurement of High-growth Enterprises", 19 de noviembre de 2007, París.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE.

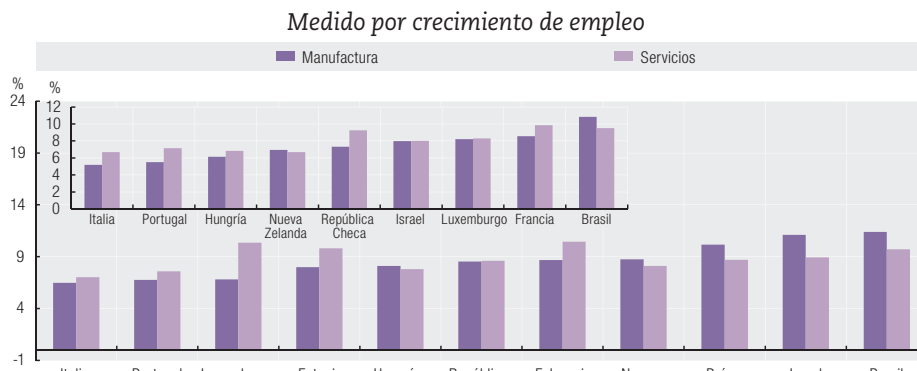
Información sobre los datos de Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Gráfica 6.1. Tasa de empresas de alto crecimiento, 2008 o año más reciente disponible (2009 en inserción)



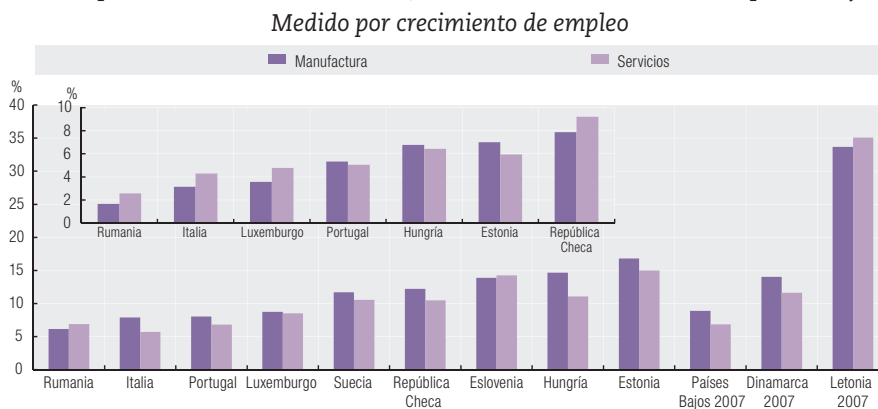
1 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597543>

Gráfica 6.2. Tasa de empresas de mediano crecimiento, 2008 o año más reciente disponible (2009 en inserción)



1 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597562>

Gráfica 6.3. Tasa de empresas de alto crecimiento, 2008 o año más reciente disponible (2009 en inserción)



1 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597581>

Las empresas gacela son las más jóvenes en la población de empresas de alto crecimiento. Su papel en la creación de empleos reviste particular interés para los encargados del diseño de políticas públicas.

Definiciones

Las empresas gacela forman un subconjunto del grupo de empresas de alto crecimiento; son empresas que se expanden a un ritmo acelerado abiertas cinco años o menos antes del final del periodo de observación de tres años.

Las empresas gacela son empresas que han sido empleadoras durante un periodo de más de cinco años, con crecimiento anual promedio en empleados (o rotación laboral) mayor de 20% en un año durante un periodo de tres años y con diez o más empleados al inicio del periodo de observación.

Las empresas jóvenes de mediano crecimiento, medido por empleo, han tenido empleados durante un periodo de más de cinco años, con un crecimiento anual promedio en empleados entre 10% y 20% por año durante un periodo de tres años y con diez o más empleados al comienzo del periodo de observación.

La proporción de empresas gacela y la proporción de empresas jóvenes de mediano crecimiento miden, respectivamente, la cantidad de empresas gacela y la de empresas jóvenes de mediano crecimiento como porcentaje de la población de empresas con diez o más empleados.

Comparabilidad

Los datos de Canadá se refieren a empresas empleadoras con menos de 250 empleados.

Los datos del sector manufacturero de Canadá excluyen la minería y las empresas de servicios públicos.

Los datos de todos los países se clasificaron de acuerdo con la Revisión ISIC 4 salvo Canadá, Israel y Estados Unidos de América, cuyos datos son de la Revisión ISIC 3.

Puntos destacados

En casi todos los países, menos de 1% (o incluso menos de 0.5%) de las empresas con diez o más empleados son empresas gacela cuando la medida del crecimiento se basa en el empleo; la proporción de las empresas gacela es un poco mayor si se mide con crecimiento de rotación laboral. Sólo en unas cuantas economías de Europa Oriental las empresas gacela representan una participación de hasta 4%, según los criterios de crecimiento. Cabe destacar que las proporciones han sido estables durante los tres años anteriores a la recopilación de los datos.

Fuente/Base de datos en internet

Base de datos OECD Structural and Demographic Business Statistics (SDBS) <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Lecturas adicionales

Ahmad, N. y D. Rude Petersen (2007), *High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis*, OCDE-FORA, París.

Ahmad, N., y E. Gonnard, (2007), “High-growth Enterprises and Gazelles”, documento preparado para el International Consortium on Entrepreneurship (ICE), Copenhague, Dinamarca, <http://ice.foranet.dk/upload/highgrowth.pdf>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

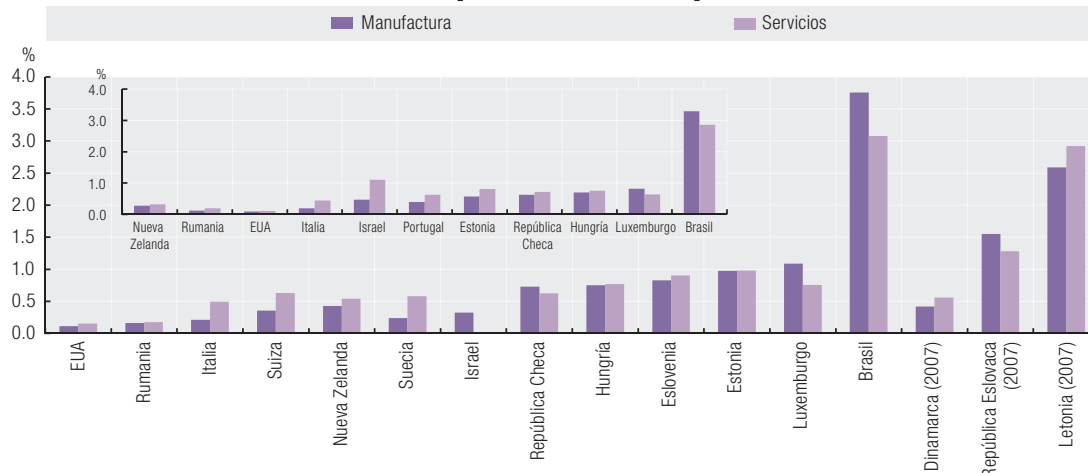
OCDE (2007), *The OECD Entrepreneurship Indicators Programme: Workshop on the Measurement of High-growth Enterprises*, 19 de noviembre de 2007, París, www.oecd.org/document/31/0,3746,en_2825_499554_39151327_1_1_1_1,00.html.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Información sobre los datos de Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Gráfica 6.4. Proporción de empresas gacela, 2008 o año más reciente disponible (2009 en inserción)

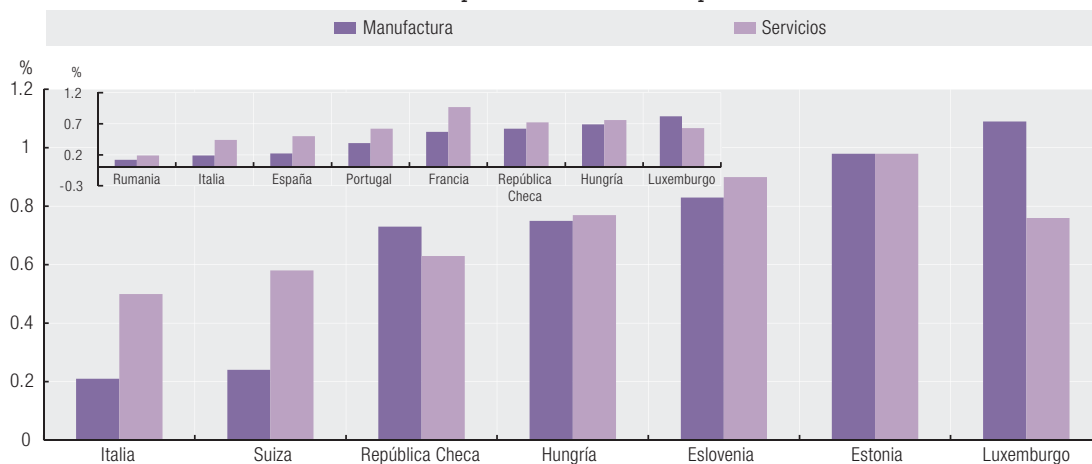
Medido por crecimiento del empleo



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597600>

Gráfica 6.5. Proporción de empresas jóvenes de crecimiento medio, 2008 o año más reciente disponible (2009 en inserción)

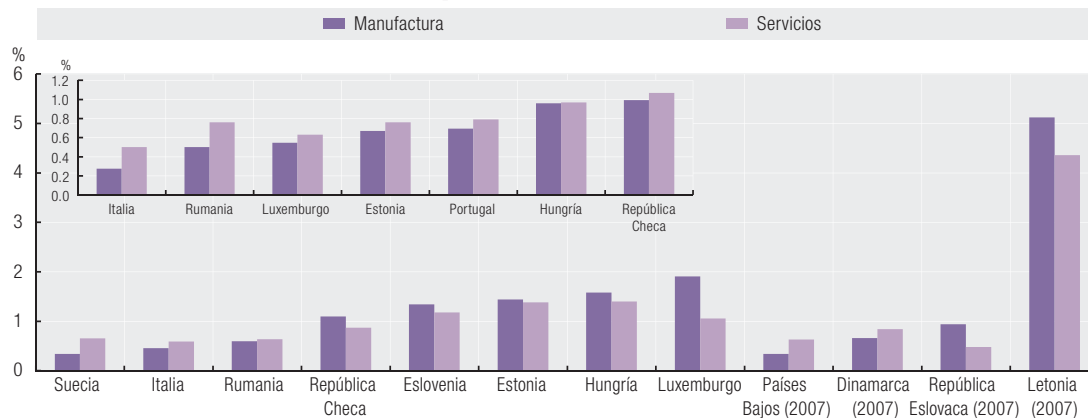
Medido por crecimiento del empleo



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597619>

Gráfica 6.6. Proporción de empresas gacela, 2008 o año más reciente disponible (2009 en inserción)

Medido por crecimiento de la rotación



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597638>





7. EMPRENDIMIENTO DE LAS MUJERES

Empleadores y trabajadores independientes por género

Proporción, tamaño e industria de empresas pertenecientes a mujeres

Empleo en empresas pertenecientes a mujeres

Tasas de natalidad y de mortalidad de empresas pertenecientes a mujeres

Supervivencia y crecimiento de empleo de empresas pertenecientes a mujeres

Mujeres en juntas directivas

Empleadores y trabajadores independientes por género

Las tasas relativamente bajas de la actividad empresarial entre mujeres representan una preocupación central para las políticas públicas, pues indican una clara subutilización de capital humano empresarial. Es ilustrativo para los encargados de la elaboración de políticas públicas contar con información propia de mujeres y hombres empleadores (autoempleados que emplean a otros) y de mujeres y hombres trabajadores independientes (autoempleados que trabajan por su cuenta). Es más probable que la primera categoría represente a empresarios.

Definición

La *cantidad de mujeres empleadoras* resulta de la cantidad de mujeres que reportan una actividad económica de “autoempleada con empleados” en encuestas de población. La *cantidad de trabajadoras independientes* resulta de la cantidad de mujeres que reportan una actividad profesional de “autoempleadas sin empleados”. La *proporción de mujeres empleadoras* resulta de la cantidad de mujeres empleadoras respecto a la cantidad total de empleadas. La *proporción de trabajadoras independientes* resulta de la cantidad de trabajadoras independientes en relación con la cantidad total de empleadas. Se calculan los mismos indicadores con autoempleados.

En el *autoempleo* se ubican los “empleos cuya remuneración depende directamente de las ganancias (o las ganancias potenciales) derivadas de los bienes y servicios producidos (donde el autoconsumo se considera parte de las ganancias). Los interesados toman las decisiones operativas que afectan a la empresa, o delegan estas decisiones pero conservan la responsabilidad del bienestar de la empresa” (XV Conferencia Internacional de la OIT de Estadísticos del Trabajo, enero de 1993). Se incluye a las mujeres y hombres autoempleados desincorporados e incorporados cuando se dispone de dicha información.

Comparabilidad

El principal problema para comparar tiene que ver con la clasificación de los autoempleados incorporados. Aunque en las estadísticas oficiales de casi todos los países de la OCDE los autoempleados con empresas incorporadas se cuentan como autoempleados, en otros países, como Australia y Estados Unidos de América, se cuentan como empleados. Para mejorar las comparaciones internacionales se estimó la cantidad de empleadores incorporados y trabajadores

independientes en Estados Unidos de América con información sobre el porcentaje de hombres y mujeres autoempleados incorporados que tienen empleados, disponible para 1995, 1997, 1999, 2001, 2005 de las Contingent and Alternative Work Arrangements Surveys. Para los años faltantes entre 1996 y 2004, este porcentaje se obtuvo mediante interpolación lineal. Para los años de 2006 a 2011, se aplicó el porcentaje de 2005.

Puntos destacados

Las mujeres están muy subrepresentadas en la población de empleadores. Las diferencias de género son relativamente menores al apreciar la población de trabajadores independientes. En Europa y Estados Unidos de América, la cantidad de mujeres empleadoras permaneció estable durante la década pasada, mientras que la cantidad de empleadores hombres ha sido un poco decreciente.

Fuente/Bases de datos en internet

Current Population Survey (Estados Unidos de América), www.census.gov/cps/.

Economically Active Population Survey (Corea), <http://kostat.go.kr/portal/english/news/1/2/index.board>.

Encuesta Nacional del Empleo (Chile), www.ine.cl/boletines/detalle.php?id=2&lang=.

Encuesta Nacional de Empleo (México), www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/default.aspx.

Eurostat Labour Force Surveys, 2000-2010, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/lfs>.

Labour Force Survey (Canadá), www.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/3701-eng.htm.

Labour Force Survey (Israel), www.cbs.gov.il/ts/databank/databank_main_func_e.html?i=21&ti=11&r=0&f=3&o=0.

Labour Force Survey (Japón), www.e-stat.go.jp/SG1/estat/eStatTopPortalE.do.

Labour Force Survey (Sudáfrica), <http://interactive.statssa.gov.za:8282/webview/>.

National Household Sample Survey (Brasil), www.ibge.gov.br/english/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2008/default.shtm#brasil.

Lecturas adicionales

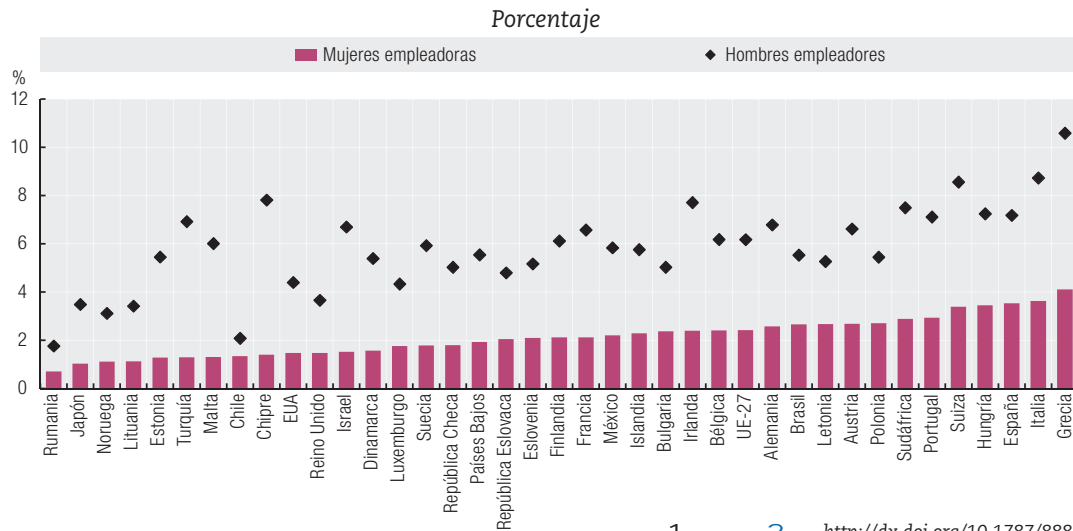
Hipple, S. (2010), “Self-employment in the United States”, *Monthly Labor Review*, septiembre de 2010.

OCDE (2000), “Employment Outlook 2000”, OCDE.

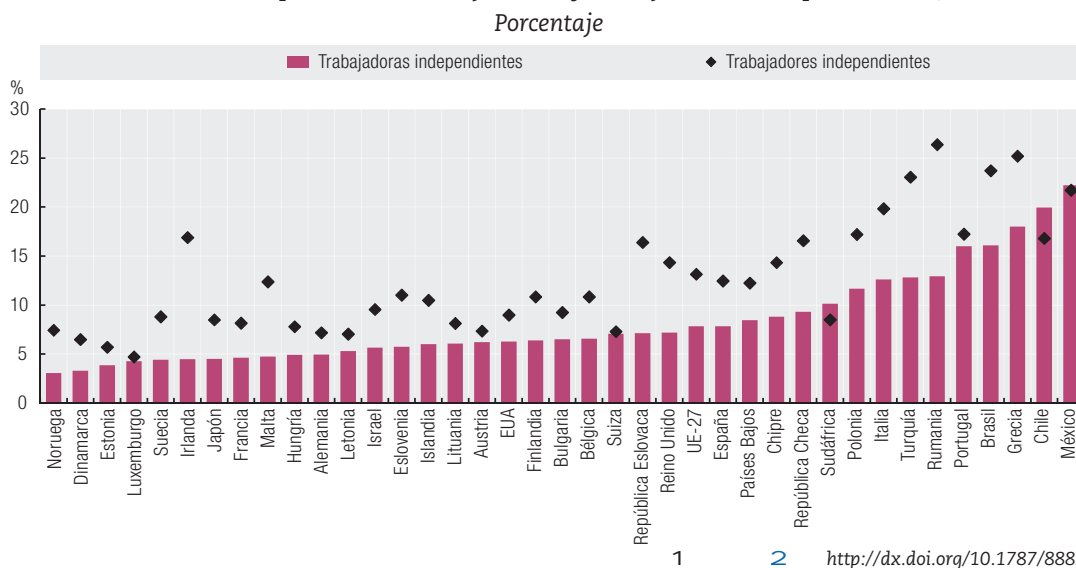
7. EMPRENDIMIENTO DE LAS MUJERES

Emprendedores y trabajadores independientes por género

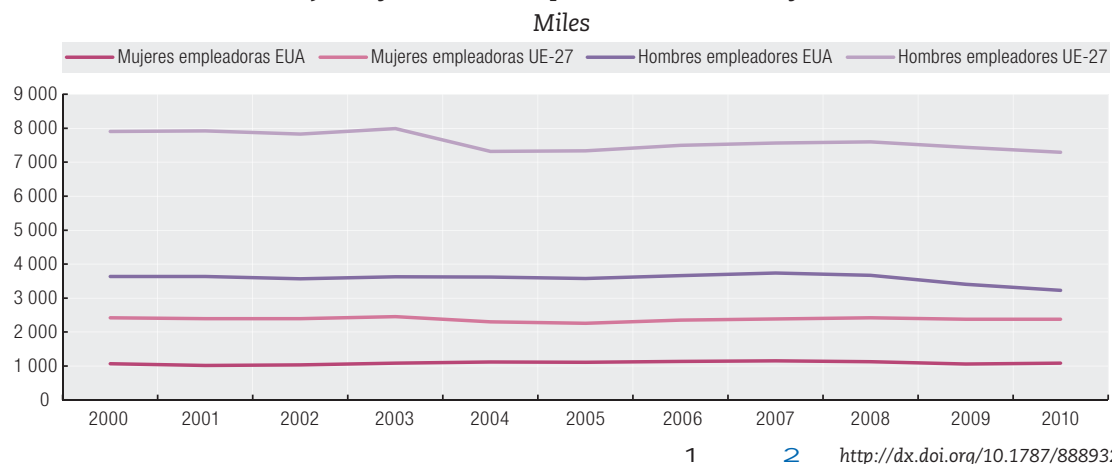
Gráfica 7.1a. Proporción de mujeres y hombres empleadores, 2010



Gráfica 7.1b. Proporción de trabajadoras y trabajadores independientes, 2010



Gráfica 7.2. Cantidad de mujeres y hombres empleadores en UE-27 y Estados Unidos de América



Las estadísticas sobre proporción, tamaño y distribución por industria de empresas pertenecientes a mujeres y hombres ofrecen información básica sobre diferencias de género en el emprendimiento. Permiten comparar la importancia económica de empresas pertenecientes a mujeres entre países y con el tiempo. Además, muestran cómo las mujeres empresarias tienden a poseer empresas relativamente menores y seleccionar industrias distintas respecto a los hombres. Las estadísticas se obtuvieron sobre todo al vincular registros comerciales con registros de población u otros datos administrativos. Se limitan a un solo propietario debido a la complejidad de clasificar empresas con más de un propietario a lo largo de líneas de género.

Definición

La proporción de empresas de una sola propietaria indica la proporción de empresas de un solo dueño pertenecientes a mujeres. La distribución por tamaño de empresas de un solo dueño y dueña indica la proporción de empresas pertenecientes a mujeres y hombres en tres categorías de tamaño según la cantidad de personas empleadas (1-4, 5-9, 10 o más). Se excluye al dueño único de la cantidad de personas empleadas. La distribución de empresas de propietarias y propietarios únicos por industria muestra la proporción de empresas pertenecientes a mujeres y hombres en tres agregados de actividades industriales. El primer agregado —“Manufactura, minería y servicios públicos”— incluye las secciones NACE Rev. 2 (ISIC Rev. 4) B a E; el segundo agregado —“Comercio, transporte y alojamiento”— incluye las secciones NACE Rev. 2 (ISIC Rev. 4) G a I; y el tercer agregado —“Servicios profesionales y de apoyo”— incluye las secciones NACE Rev. 2 (ISIC Rev. 4) M a N.

Las empresas de un solo dueño son empresas desincorporadas con un propietario único —mujer u hombre— quien tiene la responsabilidad ilimitada de las pérdidas y las deudas de la empresa. Las estadísticas se refieren a propiedades únicas con al menos un empleado.

Comparabilidad

Diversas definiciones legales de empresas de un solo propietario y distintos incentivos económicos para la incorporación limitan la comparación entre países. La distribución por tamaño de empresas de un solo propietario puede verse afectada por las regulaciones de un país. Por ejemplo, en Nueva Zelanda, si una empresa alcanza una dimensión razonable, los consejeros financieros recomiendan establecer una empresa de responsabilidad limitada para continuar con el negocio. No se dispone de datos de los Países Bajos en las letras P, Q, R y S de NACE Rev. 2. Los datos de Noruega se refieren a 2010, y los de México, a 2008.

Para Japón, las cifras se refieren a la cantidad de hombres y mujeres que son propietarios únicos con empleadores y sin ellos, y no a empresas con un solo dueño o dueña. Así, los datos japoneses no son del todo comparables con los de otros países, pues un solo propietario único puede poseer más de una empresa. Corea utiliza establecimientos en lugar de empresas como unidad estadística.

Puntos destacados

La proporción de empresas de una sola propietaria se ubica entre 20% y 40%. El tamaño promedio es mucho menor para empresas de mujeres en todos los países, con excepción de Suecia. La proporción de empresas de mujeres es relativamente mayor en comercio al mayoreo y al menudeo, transporte y alojamiento, y es relativamente menor en manufactura.

Fuente/Bases de datos en internet

Estadísticas elaboradas para la OCDE por organismos de estadística nacionales.

Statistics Norway (2011), “Ownership and roles in business enterprise sector”, www.sbb.no/eigazskap_en.

Lecturas adicionales

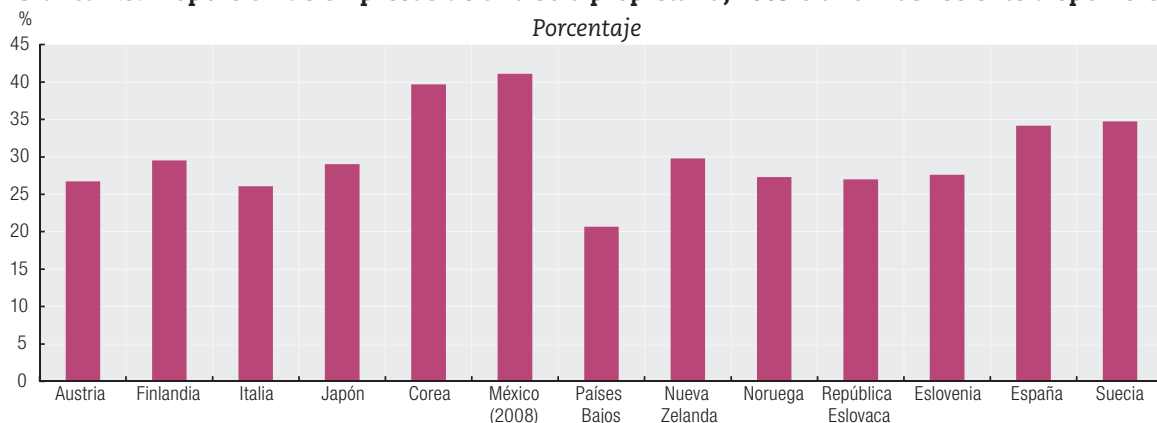
Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

OCDE (2004), *Women Entrepreneurship, Issues and Policies*, OCDE.

7. EMPRENDIMIENTO DE LAS MUJERES

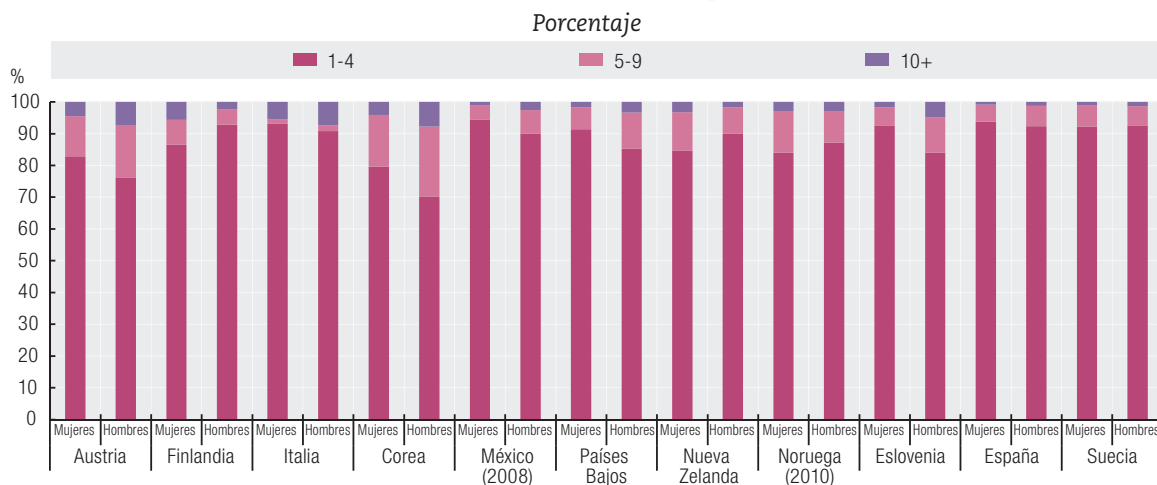
Proporción, tamaño e industria de empresas pertenecientes a mujeres

Gráfica 7.3. Proporción de empresas de una sola propietaria, 2009 o año más reciente disponible



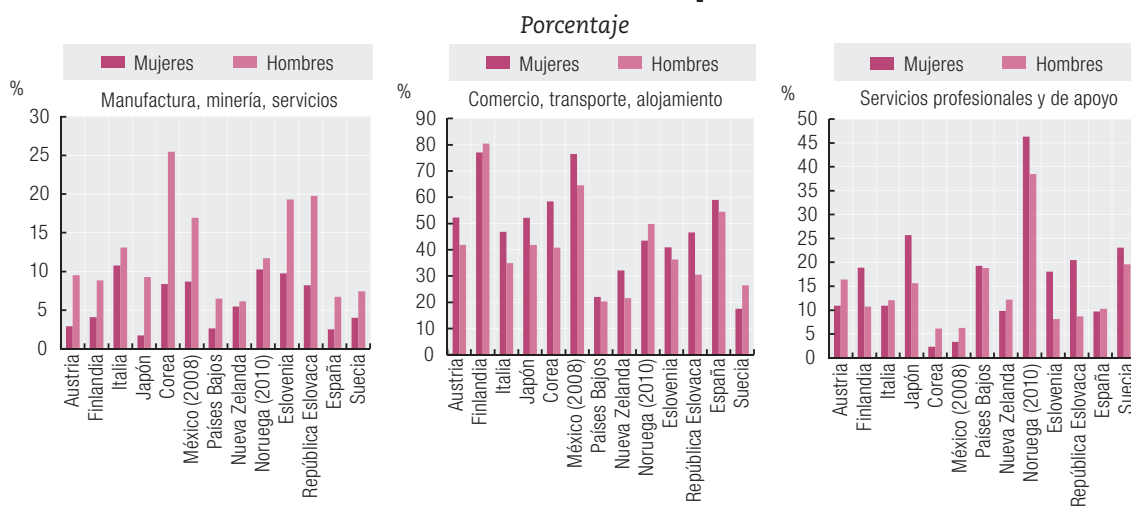
1 [2](http://dx.doi.org/10.1787/888932597714) <http://dx.doi.org/10.1787/888932597714>

Gráfica 7.4. Distribución por tamaño de empresas de propietarias y propietarios únicos, 2009 o año más reciente disponible



1 [2](http://dx.doi.org/10.1787/888932597733) <http://dx.doi.org/10.1787/888932597733>

Gráfica 7.5. Distribución de empresas de propietarias y propietarios únicos por industria, 2009 o año más reciente disponible



1 [2](http://dx.doi.org/10.1787/888932597752) <http://dx.doi.org/10.1787/888932597752>

Empleo en empresas pertenecientes a mujeres

La contribución de empresas que son propiedad de mujeres a la creación de empleos aún está poco documentada. Los datos comparables sobre empleo en empresas de mujeres y de hombres ofrecen indicios sobre la contribución relativa de empresas de mujeres a la creación de puestos de trabajo. El desglose por tamaño compara las capacidades de empresas que son propiedad de mujeres de diferentes tamaños para generar empleo.

Definición

La *proporción de personas empleadas en empresas de un solo dueño por género del propietario* indica la proporción de personas empleadas que trabajan en propiedades con un solo dueño que son mujeres (hombres). La *distribución de empleo por género del propietario y tamaño* muestra cómo se distribuye el empleo en empresas que son propiedad de mujeres y hombres con 1-4, 5-9 y diez o más personas empleadas.

Las empresas de un solo dueño son empresas desincorporadas con un propietario único —mujer u hombre—, quien es una persona física con responsabilidades ilimitadas por pérdidas y deudas de la empresa. Una propiedad con un solo dueño o una sola dueña es una empresa cuyo único propietario es una mujer (hombre). Las estadísticas se refieren a propiedades con un solo dueño y al menos un empleado.

Comparabilidad

Las diversas definiciones legales de empresas de un solo dueño y los distintos incentivos económicos para la incorporación limitan la comparación de la cantidad absoluta de empresas de un solo dueño entre países. La distribución por tamaño de empresas de un solo dueño puede verse afectada por las regulaciones de cada país. En Nueva Zelanda, si una empresa alcanza

una dimensión razonable, los asesores financieros aconsejan establecer una empresa de responsabilidad limitada para mantenerse abierta.

Para los Países Bajos no se dispone de datos en las letras NACE P, Q, R y S. Los datos de México se refieren a 2008. Para Japón, las cifras de empleo se refieren a la cantidad de personas empleadas por dueñas y dueños únicos, y no por empresas de un solo dueño y una sola dueña. Así, las cifras japonesas no son del todo comparables con las de otros países, pues un solo dueño único puede poseer más de una empresa.

Todos los países presentan información en la que la empresa se utiliza como unidad estadística, salvo Corea, que aplica establecimientos.

Puntos destacados

Una proporción significativa de personas que trabajan en empresas con un dueño único tienen a mujeres como empleadoras. Más de 50% del empleo se ubica en la categoría de menor tamaño (1-4 personas empleadas) de empresas que son propiedad de mujeres.

Fuente/Base de datos en internet

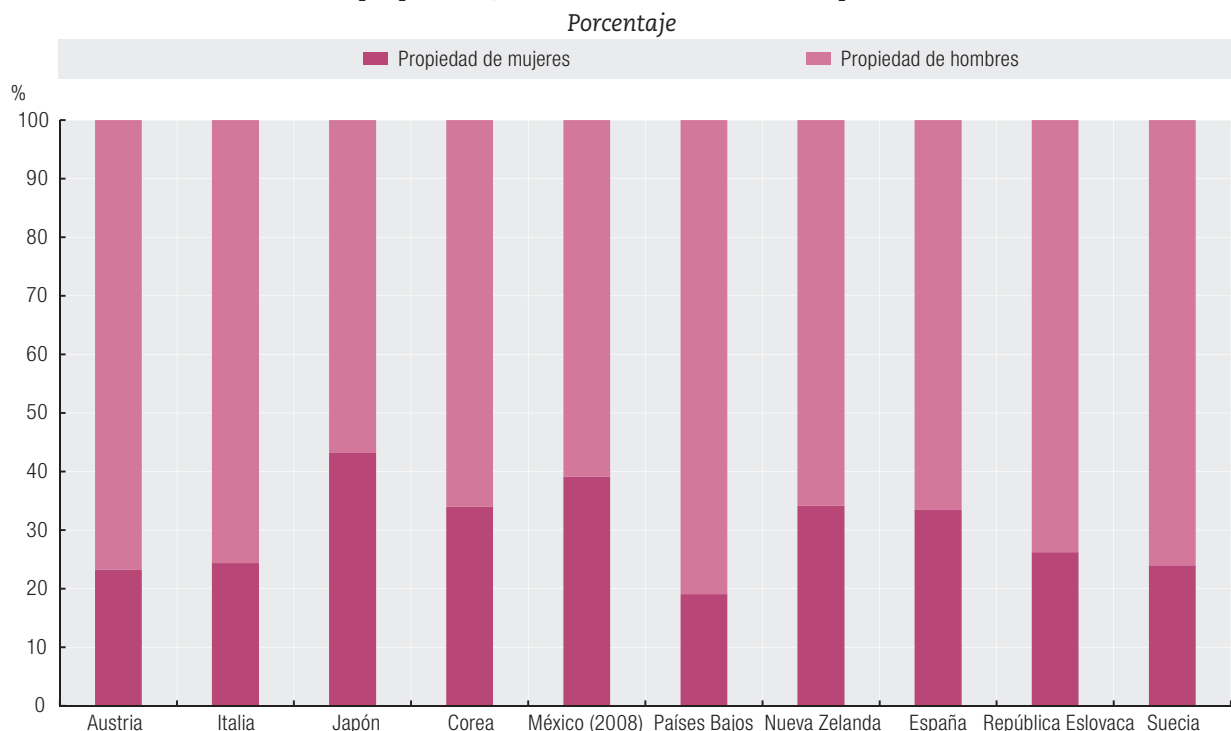
Estadísticas elaboradas para la OCDE por parte de los organismos de estadística nacionales.

Lecturas adicionales

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

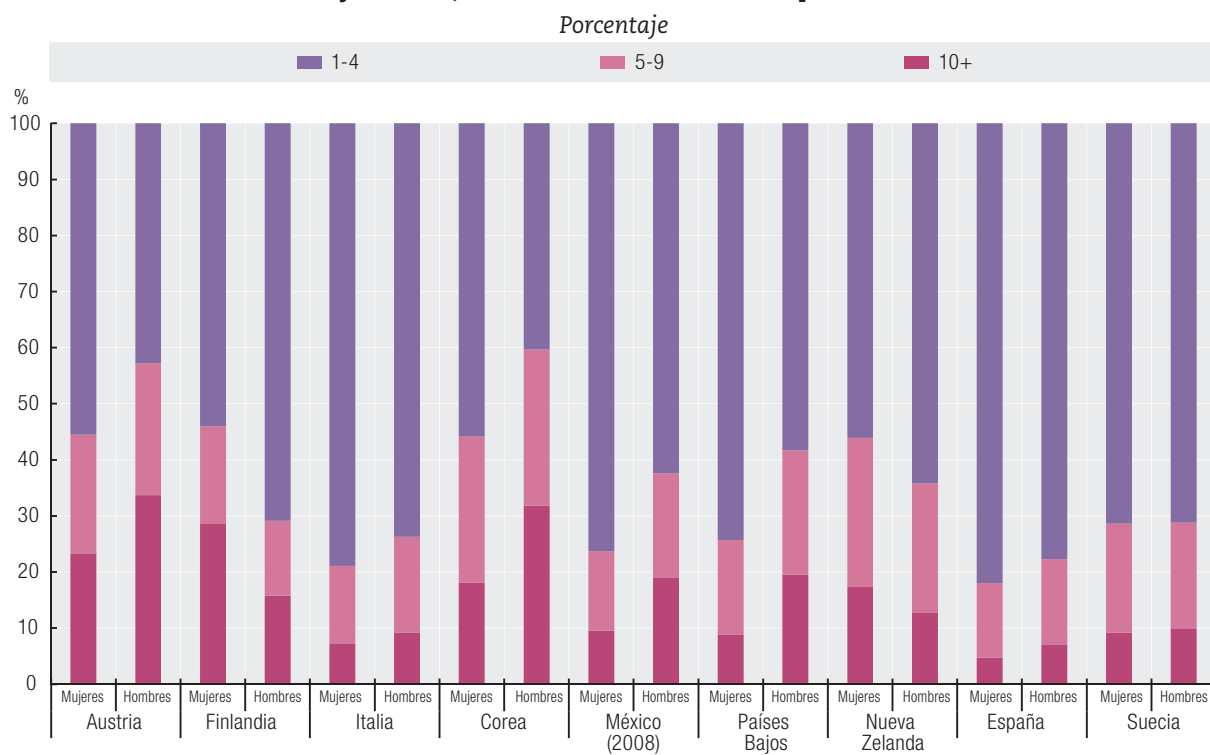
OCDE (2001), "Issues related to Statistics on Women's Entrepreneurship", documento presentado en el Workshop on Firm-level Statistics, 26-27 de noviembre de 2001.

Gráfica 7.6. Proporción de personas empleadas en empresas de un solo dueño por género del propietario, 2009 o año más reciente disponible



1 [2](http://dx.doi.org/10.1787/888932597771) <http://dx.doi.org/10.1787/888932597771>

Gráfica 7.7. Distribución del empleo en empresas de un solo dueño por género del propietario y tamaño, 2009 o año más reciente disponible



1 [2](http://dx.doi.org/10.1787/888932597790) <http://dx.doi.org/10.1787/888932597790>

La tasa de natalidad de empresas que son propiedad de mujeres ofrece información esencial sobre el dinamismo del emprendimiento de las mujeres. Las estadísticas sobre aperturas y cierres, junto con la información acerca de la generación y eliminación del empleo relacionado, permite ver si el peso económico de las mujeres empresarias converge con el de los hombres. También informa sobre los efectos de las desaceleraciones económicas en la dinámica empresarial de las mujeres y los hombres.

Definición

La *tasa de natalidad de empresas empleadoras de una sola dueña (dueño)* corresponde a la cantidad de aperturas de empresas empleadoras de una sola propietaria (propietario) como porcentaje de la población de propiedades de un solo dueño activas con al menos un empleado.

La *tasa de mortalidad de empresas empleadoras de una sola dueña (dueño)* corresponde a la cantidad de cierres de empresas empleadoras de una sola propietaria (propietario) como porcentaje de la población de propiedades de un solo dueño activas con al menos un empleado.

Las empresas de un solo dueño son desincorporadas con un propietario único —mujer u hombre—, quien es una persona con responsabilidades ilimitadas por las pérdidas y las deudas de la empresa. Las estadísticas se refieren a las propiedades con un dueño único y al menos un empleado.

Comparabilidad

Las diversas definiciones legales de empresas de un solo dueño y los distintos incentivos económicos para su incorporación limitan la comparación de la cantidad

absoluta de empresas de un solo propietario entre países. Los datos se refieren a 2009, con excepción de la tasa de mortalidad de Italia, Países Bajos, República Eslovaca y Suecia, que se refieren a 2008.

Todos los países presentan información en la que la empresa se utiliza como unidad estadística, salvo Corea, que utiliza establecimientos.

Puntos destacados

Las aperturas y los cierres son menores, en números absolutos, para empresas de mujeres que para empresas de hombres. Sin embargo, la tasa de natalidad de empresas de mujeres es mayor que la de empresas de hombres, lo que indica una aceleración en la creación de empresas nuevas por parte de mujeres. Las tasas de mortalidad de empresas de mujeres han sido menores en algunos países (Italia, Nueva Zelanda, España y Suecia), pero mayores en otros (Austria, Finlandia y República Eslovaca).

Fuente/Base de datos en internet

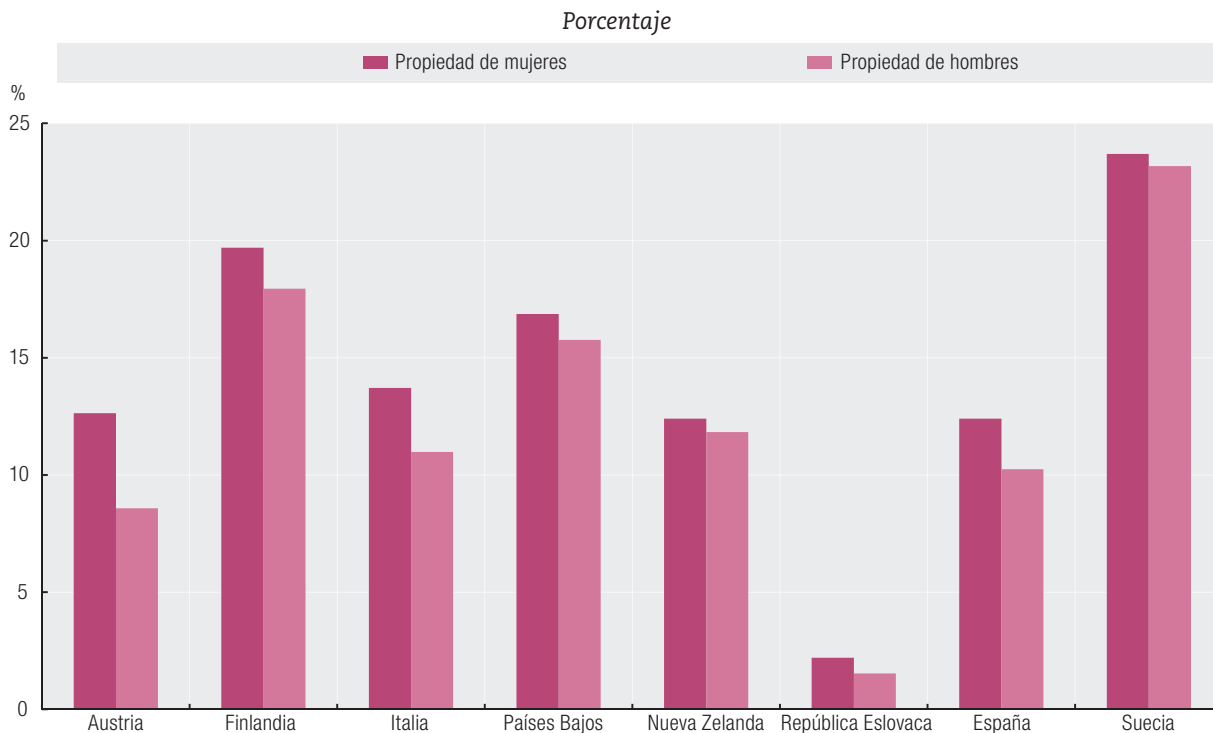
Las estadísticas se elaboraron para la OCDE por parte de organismos de estadística nacionales.

Lecturas adicionales

Boegh Nielsen, P., (2001), "Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: the Danish Experience", en *Women Entrepreneurs in SMEs. Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, OCDE.

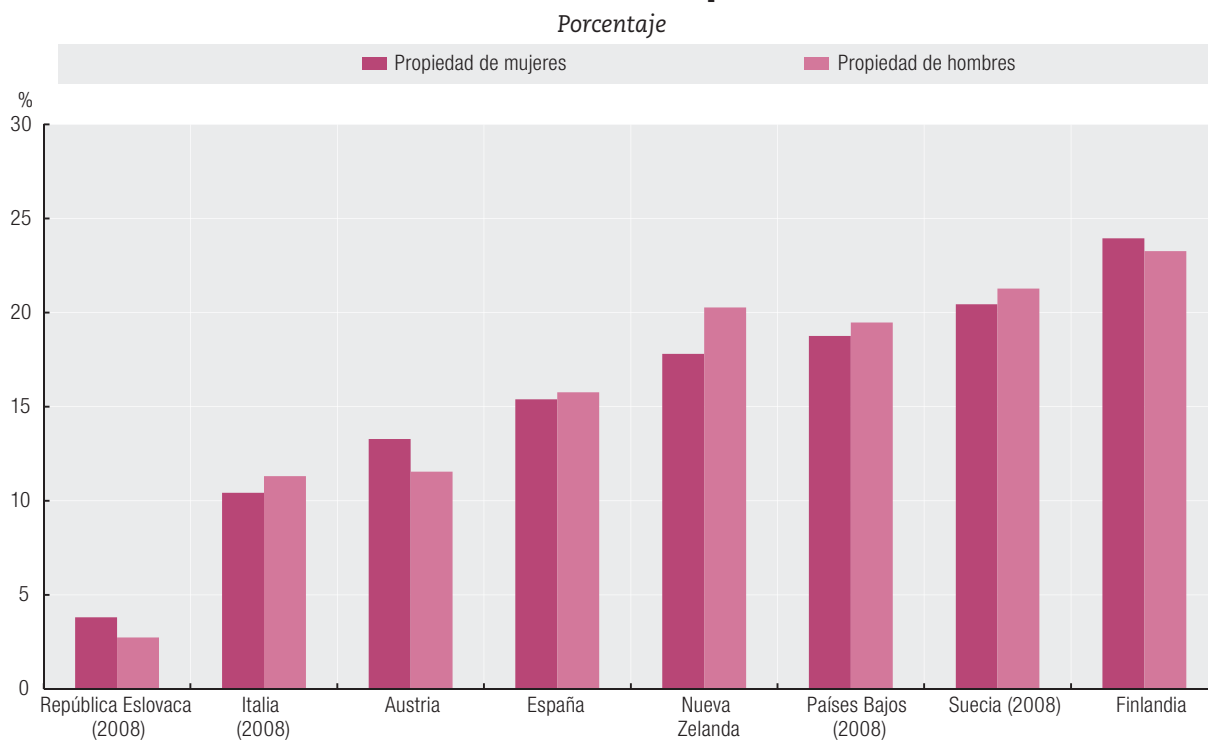
Ahmad, N., y A. Hoffman (2008), "A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship", *OECD Statistics Working Papers 2008/2*, OCDE.

Gráfica 7.8. Tasa de natalidad de empresas empleadoras de mujeres y hombres propietarios únicos, 2009 o año más reciente disponible



1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597809](http://dx.doi.org/10.1787/888932597809)

Gráfica 7.9. Tasa de mortalidad de empresas empleadoras de mujeres y hombres propietarios únicos, 2009 o más reciente disponible



1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597828](http://dx.doi.org/10.1787/888932597828)

Los encargados de la elaboración de políticas públicas pueden supervisar el desempeño relativo de las empresas que son propiedad de mujeres al apreciar su tasa de supervivencia y su capacidad para generar empleos durante los primeros años de actividad. Los indicadores desglosados por género acerca de la supervivencia y el crecimiento de empleo permiten aclarar cuestiones como la pervivencia y el desempeño del crecimiento de empresas de mujeres.

Definición

La *tasa de supervivencia de tres años de empresas de mujeres (hombres)* para un año de referencia t se calcula como la cantidad de empresas de mujeres (hombres) que sobrevivieron hasta t como porcentaje de todas las empresas de mujeres (hombres) que reportaron al menos un empleado por primera vez en el año $t - 3$.

La *tasa de crecimiento de empleo de tres años de empresas de mujeres (hombres)* corresponde a la cantidad de personas empleadas en empresas supervivientes de mujeres (hombres) en el año de referencia t dividida entre la cantidad de personas empleadas en el año de apertura $t - 3$ de esas mismas empresas de mujeres (hombres) que sobrevivieron hasta t .

Las empresas de un solo dueño son desincorporadas con un propietario único —mujer u hombre—, quien es una persona con responsabilidades ilimitadas sobre las pérdidas y las deudas de la empresa. Las estadísticas se refieren a propiedades de un solo dueño y con al menos un empleado.

Comparabilidad

Las diversas definiciones legales de empresas de un solo dueño y los distintos incentivos económicos para su incorporación limitan la comparación de la cantidad absoluta de empresas de propietarios únicos entre países.

Los datos de Francia, Polonia y Suiza provienen de encuestas representativas de empresas nuevas. Se tabularon por género del fundador (único) de la empresa en lugar del género del propietario único. La generación de aperturas de empresas de estas encuestas no incluye

las empresas que se abrieron por crecimiento, es decir: empresas que ya existían antes del año en consideración pero estaban por debajo del umbral de un empleado. Para Suiza, el estatus de empleador de las empresas se define de acuerdo con el hecho de que hayan tenido empleados en el momento de la encuesta. Las estadísticas de Suiza se refieren a la tasa de supervivencia de dos años y a la tasa de crecimiento del empleo de 2008. Las estadísticas de Polonia se limitan a entidades empresariales de hasta 49 empleados. Los datos de Francia y Polonia incluyen empresas abiertas con empleados y sin ellos.

Puntos destacados

La evidencia sobre las diferencias de género en las tasas de supervivencia no es definitiva. En casi todos los países, las empresas de reciente creación de mujeres y hombres tienden a presentar un desempeño de supervivencia semejante tres años después de su apertura. El desempeño en términos de creación de empleo durante los primeros años de operación tiende a variar en gran medida entre países, con empresas nuevas de mujeres mejores que las de hombres en Francia, Italia, Nueva Zelanda y Polonia, mientras que se quedan rezagadas en Finlandia, Países Bajos, República Eslovaca y Suiza.

Fuente/Base de datos en internet

Las estadísticas elaboradas para la OCDE provienen de organismos de estadística nacionales.

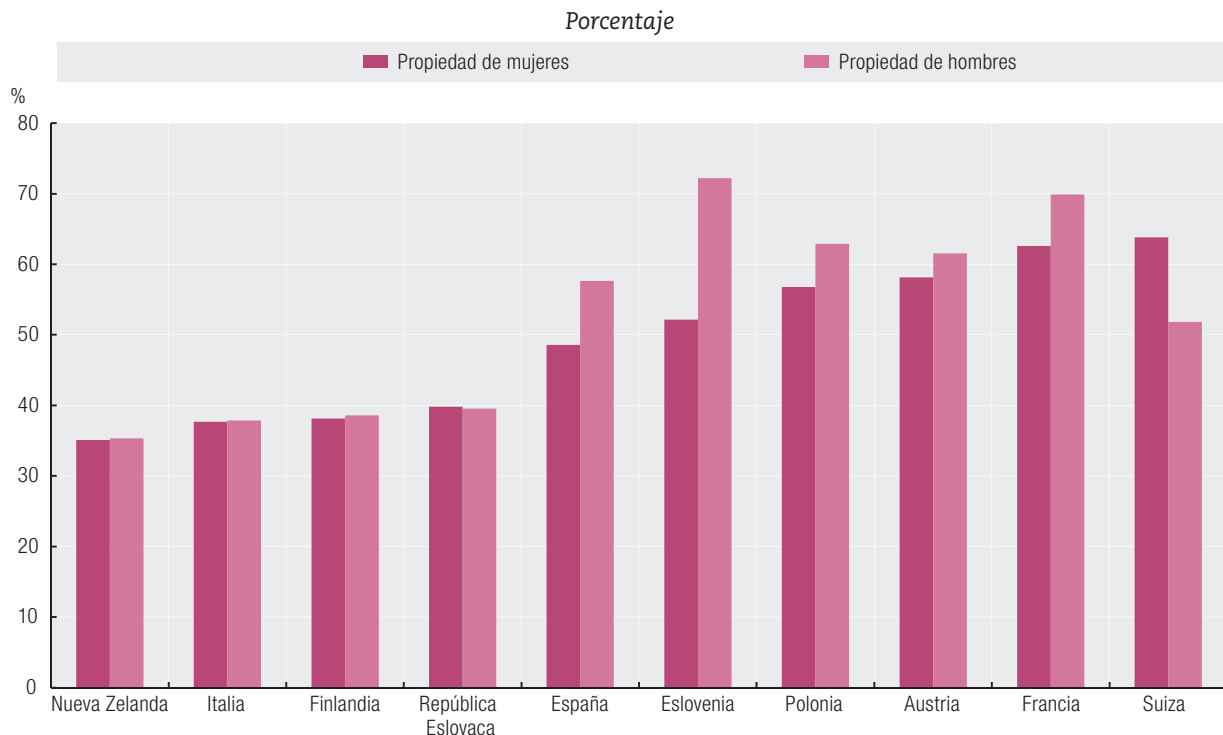
Estadísticas de Francia: “Système d’Information sur les Nouvelles Entreprises (SINE)”, www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=sine2009.

Lecturas adicionales

Letowski, A. (2001), “Comment améliorer la connaissance statistique des femmes chefs d’entreprise?”, en *Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, OCDE.

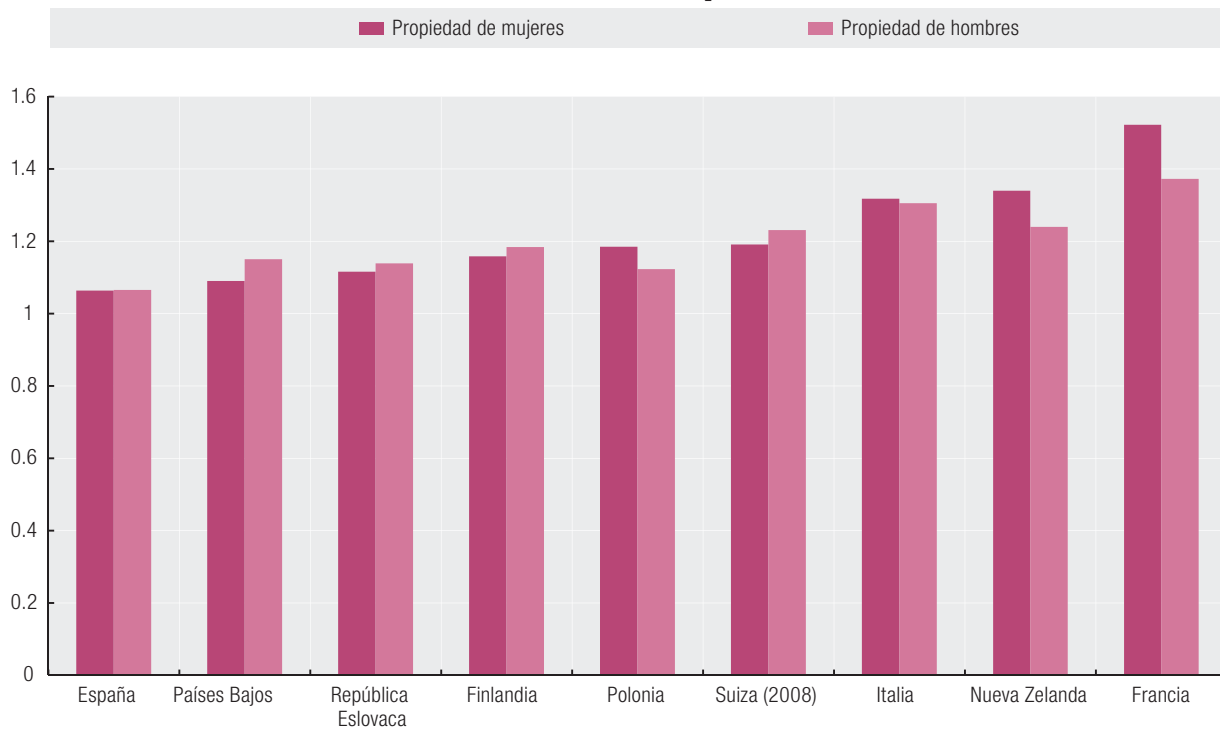
Boegh Nielsen, P. (2001), “Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: the Danish Experience”, en *Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, OCDE.

Gráfica 7.10. Tasa de supervivencia de tres años de empresas de mujeres y hombres, 2009 o año más reciente disponible



1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597847](http://dx.doi.org/10.1787/888932597847)

Gráfica 7.11. Tasa de crecimiento del empleo de tres años de empresas de mujeres y hombres, 2009 o más reciente disponible



1 [2 http://dx.doi.org/10.1787/888932597866](http://dx.doi.org/10.1787/888932597866)

Mujeres en juntas directivas

A menudo se cita la escasa presencia de mujeres en juntas directivas como señal de los obstáculos que enfrentan las mujeres para ascender en el ambiente corporativo. Varios países consideran la introducción de cuotas para asegurar un nivel mínimo de representación de mujeres en las juntas directivas.

Definición

La *proporción de mujeres en juntas directivas* proviene del cálculo de los promedios nacionales de los porcentajes de mujeres entre los miembros de las juntas directivas de cada empresa en el conjunto de datos ORBIS de la OCDE. El cálculo se limita a empresas con al menos dos miembros directivos. La proporción se obtiene también para el subconjunto de empresas listadas.

El *índice de diversidad de género de las juntas directivas* se calcula como el inverso de un índice Herfindal con dos grupos ($1 - (\text{participación de mujeres}^2 + \text{participación de hombres}^2)$). El índice aumenta en la proporción de hombres y mujeres en las juntas de las empresas, con un valor de 0 si la junta consta sólo de hombres o sólo de mujeres. El valor máximo es 0.5. El valor nacional es un promedio de todas las empresas de un país con al menos dos miembros directivos.

El género de los miembros de las juntas directivas está disponible en casi todos los países en el conjunto de datos ORBIS. Con el fin de mejorar la identificación de género de los directivos en los datos ORBIS puros se elaboró un algoritmo que atribuye el género al directivo con base en su nombre de pila. Se elaboraron estadísticas para todos los países de los cuales se dispone de al menos cien observaciones válidas. La mediana de empresas de los países incluidos es 22 193.

Comparabilidad

El principal problema de comparación es que la cobertura de las empresas aún es desigual entre países en el conjunto de datos ORBIS de la OCDE. Por lo general, las empresas grandes se representan en exceso, y esto es particularmente un problema en países no pertenecientes a la OCDE.

Puntos destacados

Existe una gran heterogeneidad entre países en la representación de mujeres entre miembros de juntas directivas. Al interior de los países hay claras diferencias entre empresas listadas y sin listar. Las cantidades relativamente bajas de mujeres en juntas directivas tienden a traducirse en niveles bajos de diversidad de género en las juntas directivas de las empresas. Noruega, el primer país que aplicó una cuota legal obligatoria, tiene una calificación alta en ambos indicadores.

Fuente/Base de datos en internet

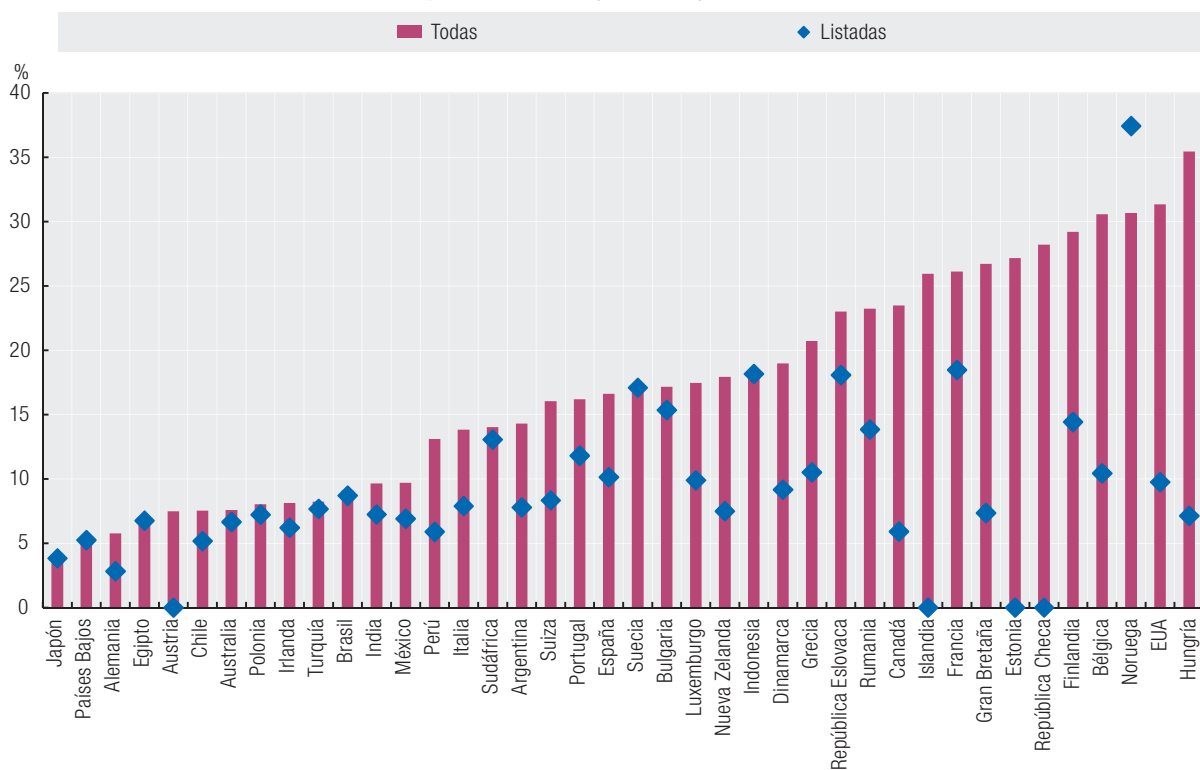
Conjunto de datos ORBIS de la OCDE.

Lecturas adicionales

Adams, R. B., y D. Ferreira (2009), "Women in the boardroom and their impact on governance and performance", *Journal of Financial Economics*, vol. 94(2), pp. 291-309.

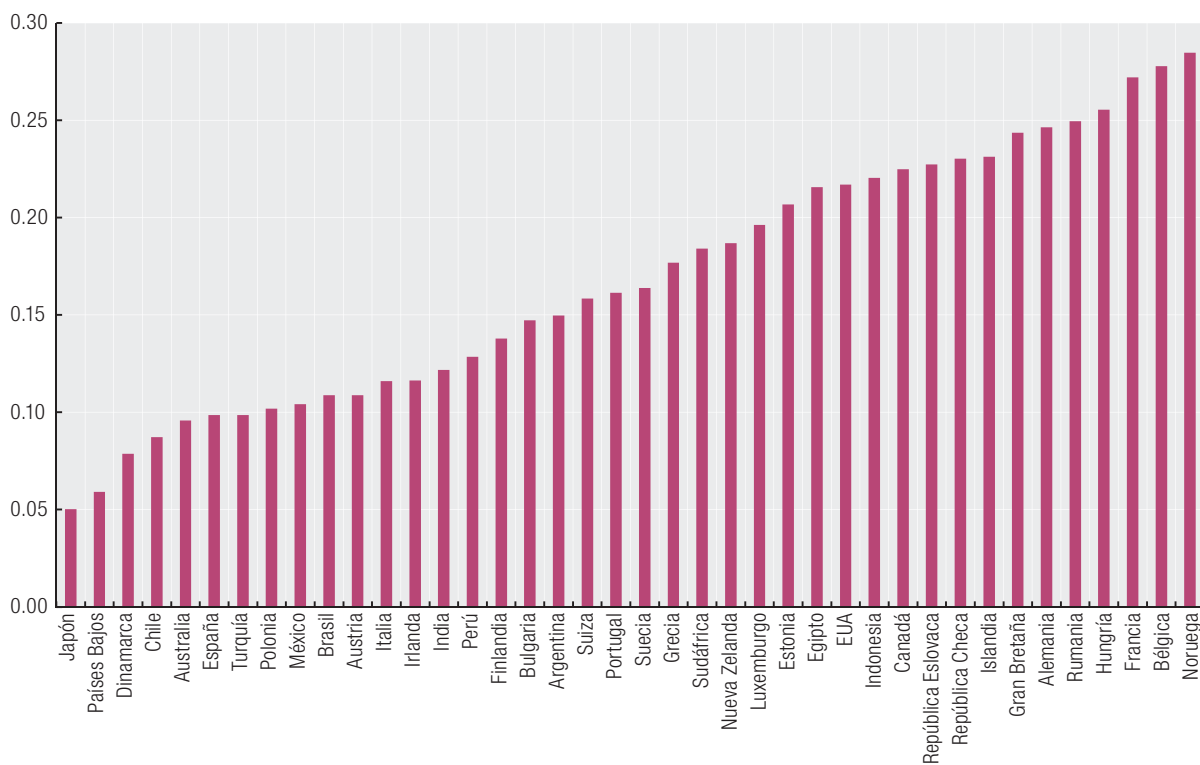
OCDE (2011), "Report on the Gender Initiative: Gender Equality in Education, Employment and Entrepreneurship", OCDE, París, mayo.

Gráfica 7.12. Proporción de mujeres en juntas directivas, 2009



1 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597885>

Gráfica 7.13. Índice de diversidad de género en las juntas directivas, 2009



1 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597904>





8. DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO: INDICADORES SELECCIONADOS

Marco regulatorio: crear una empresa

Acceso al financiamiento: tasa de éxito en la obtención de financiamiento

Cultura: percepciones y actitudes empresariales

Marco regulatorio: crear una empresa

Una combinación de oportunidad, capacidad y recursos no necesariamente lleva al emprendimiento si los costos de oportunidad (como el salario no percibido y la pérdida de seguro médico) y los costos de las empresas de reciente creación superan los beneficios potenciales. El marco regulatorio es un factor crítico que afecta el desempeño empresarial de los países. Si bien el marco regulatorio, según la amplia definición del EIP, abarca impuestos, regulaciones y otras normas e instituciones públicas que afectan el emprendimiento, esta sección se centra en las medidas de carga para la creación de empresas nuevas.

Definición

El indicador *creación de una empresa* es un indicador compuesto que mide los procedimientos, el tiempo y los costos necesarios para registrar y operar una empresa nueva.

En el cálculo de la *creación de una empresa* se consideran cuatro subindicadores: “cantidad de procedimientos para abrir y operar legalmente una empresa”, “tiempo necesario para completar cada procedimiento (días naturales)”, “costo requerido para completar cada procedimiento (% del producto interno bruto per cápita)” y “capital mínimo pagado (% del producto interno bruto per cápita)”.

La *cantidad total de procedimientos requeridos para registrar una empresa* se define como toda interacción de los fundadores de la empresa con partes externas (como organismos gubernamentales, abogados, auditores o notarios).

La *cantidad total de días requeridos para registrar una empresa* es una medida que capta la duración media que, según los abogados de la incorporación, es necesaria para completar un procedimiento con seguimiento mínimo con organismos gubernamentales y sin pagos adicionales. Se supone que el tiempo mínimo requerido por cada procedimiento es un día y que los procedimientos simultáneos no comienzan el mismo día.

Comparabilidad

Los indicadores provienen del informe del Banco Mundial 2012 *Doing Business*. Se trata de una publicación anual basada en una encuesta de leyes, regulaciones y requisitos administrativos internos. La publicación proporciona mediciones cuantitativas de regulación de empresas en las siguientes áreas:

apertura de una empresa, obtención de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de la propiedad, obtención de crédito, información de crédito, protección para los inversionistas, pago de impuestos, comercio internacional, aplicación de contratos, resolución de insolvencia y contratación de trabajadores. Para mejorar la comparación entre países se hicieron varias suposiciones en la empresa de referencia; las principales suposiciones son: es una empresa de responsabilidad limitada (o su equivalente legal), está ubicada en la capital económica del país, tiene al menos diez y hasta 50 empleados, es de propiedad 100% nacional y su capital inicial es diez veces el producto interno bruto per cápita de la economía.

Los indicadores presentados se refieren a la recopilación de datos completada por el Banco Mundial en 2011.

Puntos destacados

Las condiciones de competitividad regulatorias para crear una empresa son más favorables en países angloparlantes. La cantidad de procedimientos necesarios para crear una empresa de responsabilidad limitada es baja en casi todos los países de la OCDE, es decir, por lo general entre cuatro y seis procedimientos, aunque en Grecia y España se requieren diez. Hay más diferencias entre países de la OCDE en términos de la cantidad de días necesarios para abrir una empresa: sólo uno y dos días se necesitan, respectivamente, en Nueva Zelanda y Australia, pero casi 30 en Austria y España. En general, las cargas administrativas son aún engorrosas en Brasil, China, India, Indonesia y la Federación de Rusia; Sudáfrica se acerca a los niveles promedio.

Fuentes/Bases de datos en internet

World Bank Doing Business, www.doingbusiness.org/data.

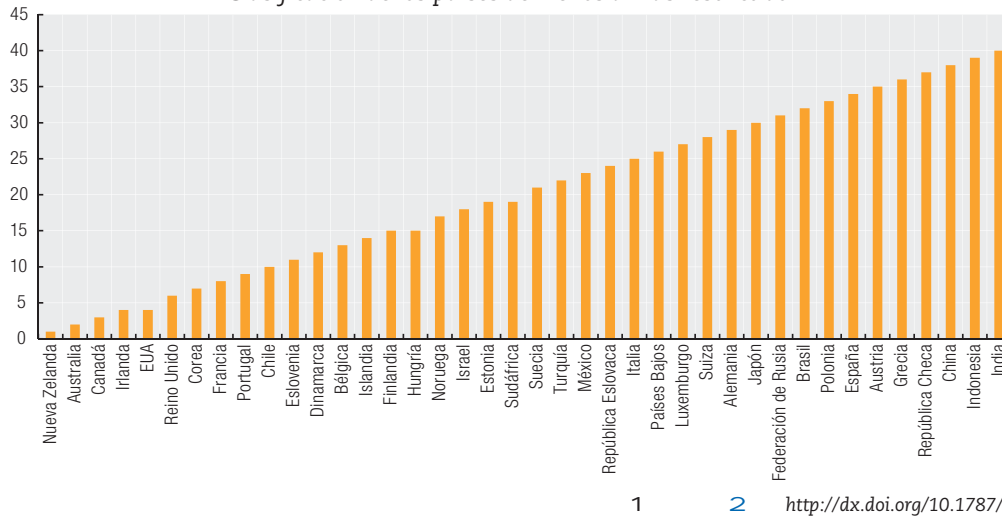
Lecturas adicionales

Banco Mundial, 2012, *Doing Business*, Banco Mundial, Doing Business Methodology, www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business.

OECD Indicators of Product Market Regulation, www.oecd.org/document/36/0,3746,en_2649_34323_35790244_1_1_1_1,00.html.

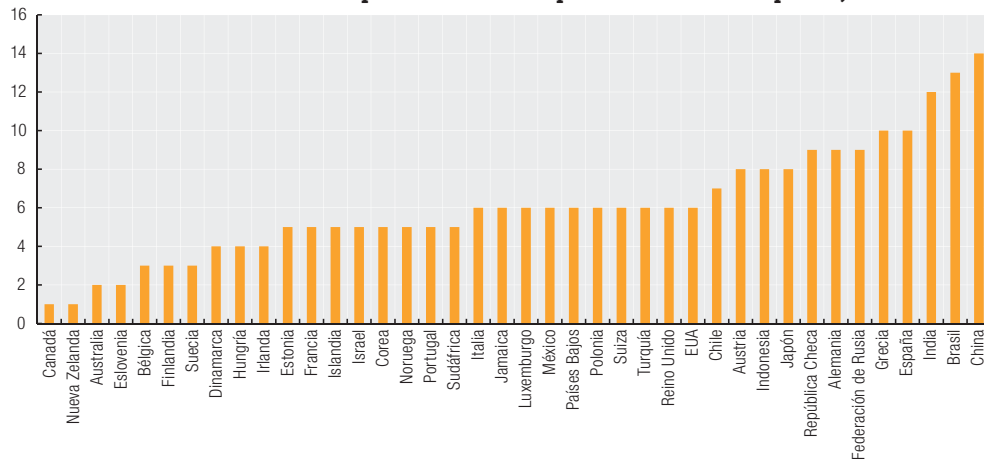
Información sobre los datos de Israel: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Gráfica 8.1. Creación de una empresa, 2011
Clasificación de los países de menos a más restrictivo



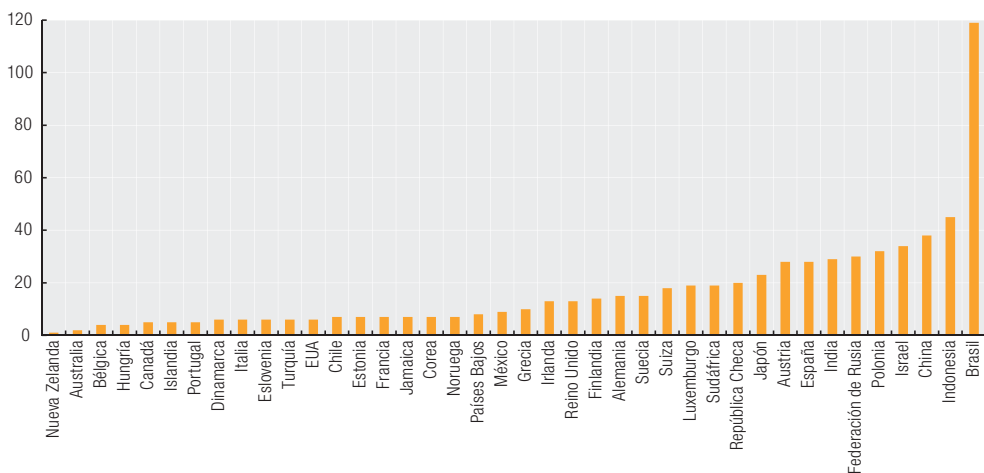
1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597923>

Gráfica 8.2. Número de procedimientos para crear una empresa, 2011



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597942>

Gráfica 8.3. Número de días para crear una empresa, 2011



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932597961>

Acceso al financiamiento: tasa de éxito en la obtención de financiamiento

La accesibilidad al financiamiento es un factor importante para crear una empresa y hacerla prosperar. Sin embargo, las necesidades de financiamiento varían entre empresas con distintas características de crecimiento. El desenvolvimiento de la información sobre las fuentes más comunes de diversos tipos de empresas y las respuestas que obtienen a sus peticiones de financiamiento contribuye a mejorar la comprensión de los encargados del diseño de políticas públicas acerca del financiamiento empresarial y las dificultades que enfrentan las empresas que pretenden crecer.

Definición

Los indicadores de la tasa de éxito en la obtención de financiamiento muestran el porcentaje de aprobaciones de solicitudes de financiamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas (PyME) de préstamos, capital de financiamiento y otros tipos de financiamiento. Por cada uno de los tres tipos, los indicadores muestran la tasa de aprobación respecto a la fuente principal, es decir, respectivamente, bancos, inversionistas existentes y arrendamiento.

Las PyME se definen como empresas que tienen entre diez y 249 empleados.

Las empresas gacela son empresas que han sido empleadoras por un periodo de hasta cinco años, con crecimiento anual promedio en empleados superior a 20% durante un periodo de tres años y con diez o más empleados al principio del periodo de observación.

Otras empresas de alto crecimiento tienen un crecimiento anual promedio en empleados superior a 20% en un periodo de tres años, y con diez o más empleados al principio del periodo de observación.

Comparabilidad

Los datos provienen de una encuesta sobre acceso al financiamiento coordinada por Eurostat en 2010 en 20

países europeos: Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, República Eslovaca, España, Suecia y Reino Unido. Por cada país, una muestra representativa del registro estadístico de empresas abarcó empresas con las siguientes características: operar en el sector de negocios, excluir servicios financieros; independiente; creada al menos desde 2005, con al menos diez personas pero menos de 249 en 2005 y 2010. Se aplicó el mismo cuestionario y la metodología para recopilar y procesar los resultados.

Puntos destacados

En casi todos los países europeos, la tasa de éxito para solicitudes de préstamos bancarios es consistentemente mayor para empresas promedio que para empresas que experimentan un crecimiento acelerado. Las empresas jóvenes de alto crecimiento son las menos exitosas para obtener préstamos bancarios debido a su falta de historial crediticio y mayor percepción de riesgo. La situación es más diversa entre países en cuanto al financiamiento de capital de los inversionistas existentes. El arrendamiento es la forma de financiamiento que parece disponible por igual para empresas con diferentes características de crecimiento, con tasas de aprobación relativamente semejantes en la mayoría de los países.

Fuentes/Bases de datos en internet

Eurostat, *Structural Business Statistics, Access to finance*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database.

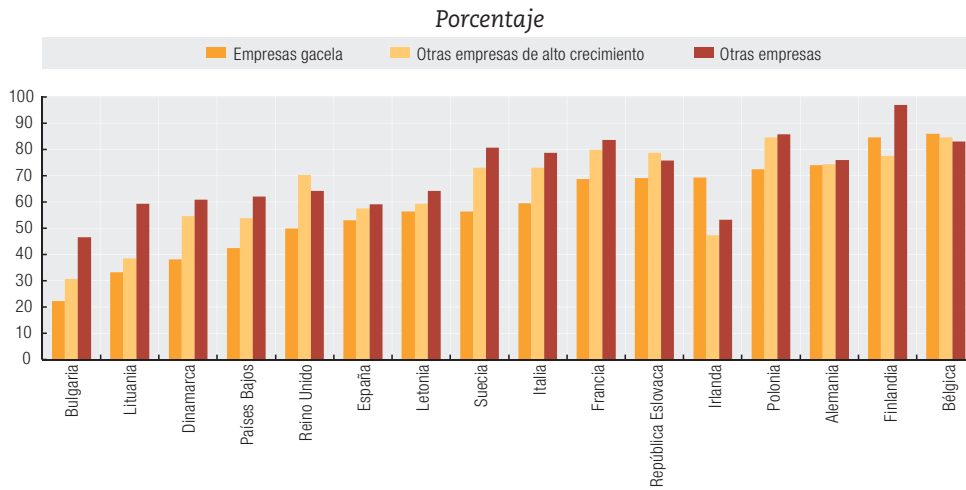
Lecturas adicionales

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE.

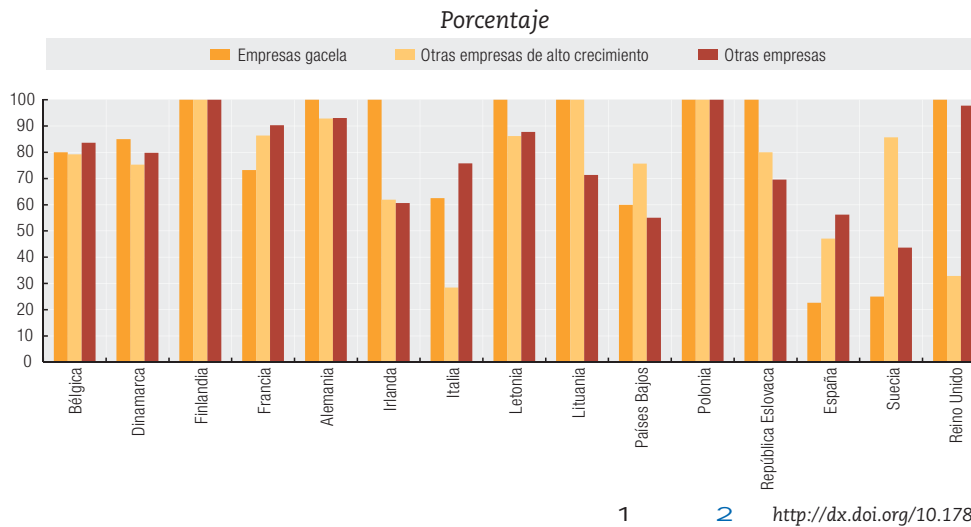
8. DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO: INDICADORES SELECCIONADOS

Acceso al financiamiento: tasa de éxito en la obtención de financiamiento

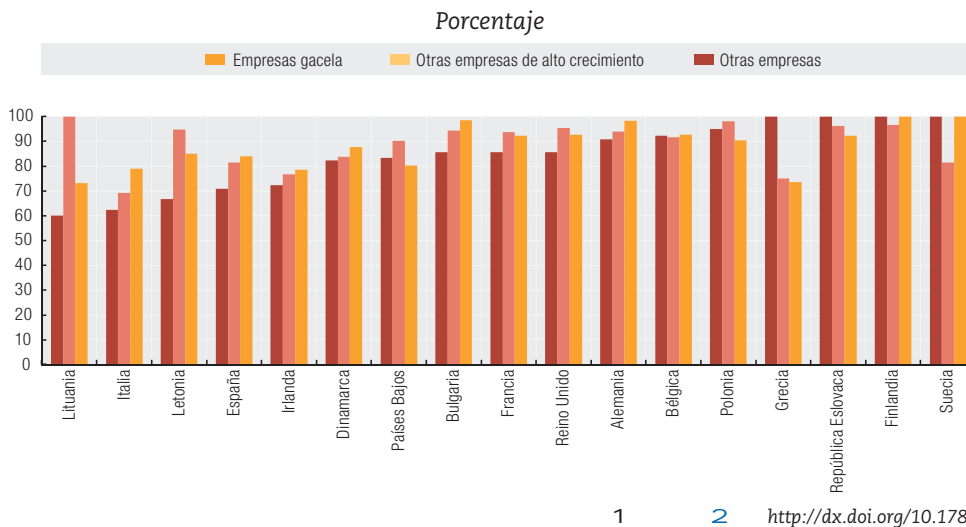
Gráfica 8.4. Tasa de éxito en la obtención de créditos bancarios, 2010



Gráfica 8.5. Tasa de éxito en la obtención de capital de los accionistas existentes, 2010



Gráfica 8.6. Tasa de éxito en la obtención de arrendamiento financiero, 2010



Cultura: percepciones y actitudes empresariales

La cultura empresarial en un país afecta la actitud de los individuos hacia el emprendimiento, la probabilidad de elegir el emprendimiento como carrera, las ambiciones de éxito y empezar después de un fracaso, o el apoyo a la familia y familiares que planean abrir una empresa. Todos estos aspectos desempeñan una función, aunque hay muy pocas pruebas empíricas sobre su relativa importancia y diferencias entre países. Esta sección ofrece ejemplos de indicadores elaborados para medir ciertos aspectos de la cultura empresarial relacionada con la imagen de los empresarios y con las percepciones de los individuos acerca de su propia capacidad como posibles empresarios.

Definición

Los seis indicadores de las Gráficas 8.7 y 8.8, respectivamente, describen lo siguiente:

- Oportunidades percibidas: porcentaje del grupo etario de 18 a 64 años que ve buenas oportunidades para crear una empresa en el área donde vive.
- Capacidades percibidas: porcentaje del grupo etario de 18 a 64 años que cree contar con las habilidades y conocimientos requeridos para crear una empresa.
- Tasa de temor al fracaso: porcentaje del grupo etario de 18 a 64 años con oportunidades percibidas positivas que indican que el temor al fracaso les impediría abrir una empresa.
- El emprendimiento como elección deseable de carrera: porcentaje del grupo etario de 18 a 64 años que concuerda con la declaración de que, en su país, la mayoría de las personas considera crear una empresa como elección deseable de carrera.
- Emprendimiento exitoso de alto prestigio: porcentaje del grupo etario de 18 a 64 años que concuerda con la declaración de que, en su país, los empresarios exitosos gozan de gran prestigio.
- Atención de los medios al emprendimiento: porcentaje del grupo etario de 18 a 64 años que concuerda con la declaración de que, en su país, a menudo ven reportajes en los medios acerca de empresas nuevas exitosas.

Comparabilidad

Los datos sobre percepciones y actitudes empresariales provienen del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Desde 1999, el consorcio GEM coordina una encuesta anual a la población adulta de al menos 2000 individuos de entre 18 y 64 años de edad en cada país que participa en el proyecto GEM. Los equipos nacionales de cada país participante aplican el mismo cuestionario y la metodología de la encuesta para garantizar la armonización de los datos.

El proceso de recolección de datos varía un poco entre los equipos nacionales. El método con que identifican a los 2000 participantes depende en gran medida del porcentaje de cobertura de la red de telefonía fija. Donde la cobertura de telefonía fija es mayor que 85% de todas las viviendas, los equipos se permiten usar una encuesta de alcance de telefonía fija para generar una lista adecuada de participantes a quienes contactar. En los países donde la cobertura de telefonía fija no está muy extendida también se aplicaron técnicas de entrevistas personales o de teléfonos celulares.

Puntos destacados

Con excepción de Japón, las percepciones de los individuos sobre oportunidades empresariales y de sus propias capacidades para abrir una empresa parecen tan distintas como sus actitudes hacia el emprendimiento (imagen de emprendedores y emprendimiento como elección de carrera). Es probable que las percepciones de oportunidades en particular se vean afectadas por el ciclo económico.

Fuentes/Bases de datos en internet

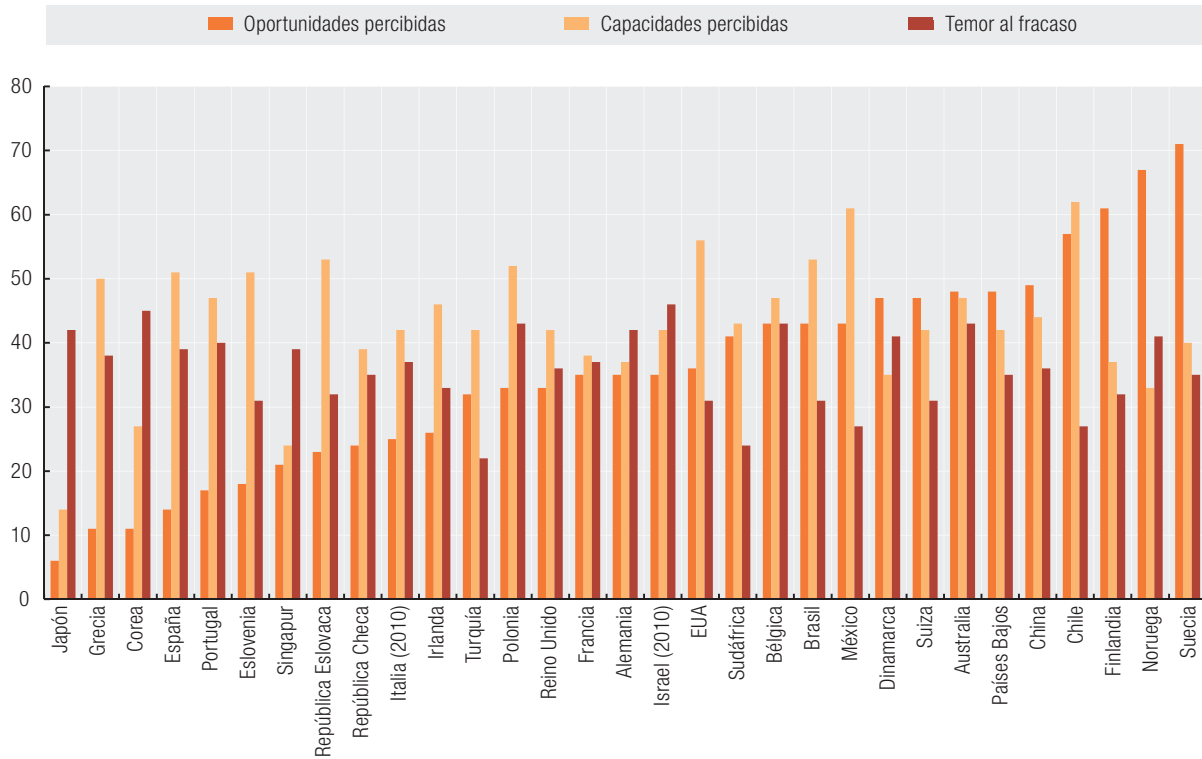
Datos de Global Entrepreneurship Monitor: www.gem-consortium.org/Data.

Lecturas adicionales

Bosma N., S. Wennekers y J. E. Amorós (2012), *Global Entrepreneurship Monitor Extended Report 2011: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*.

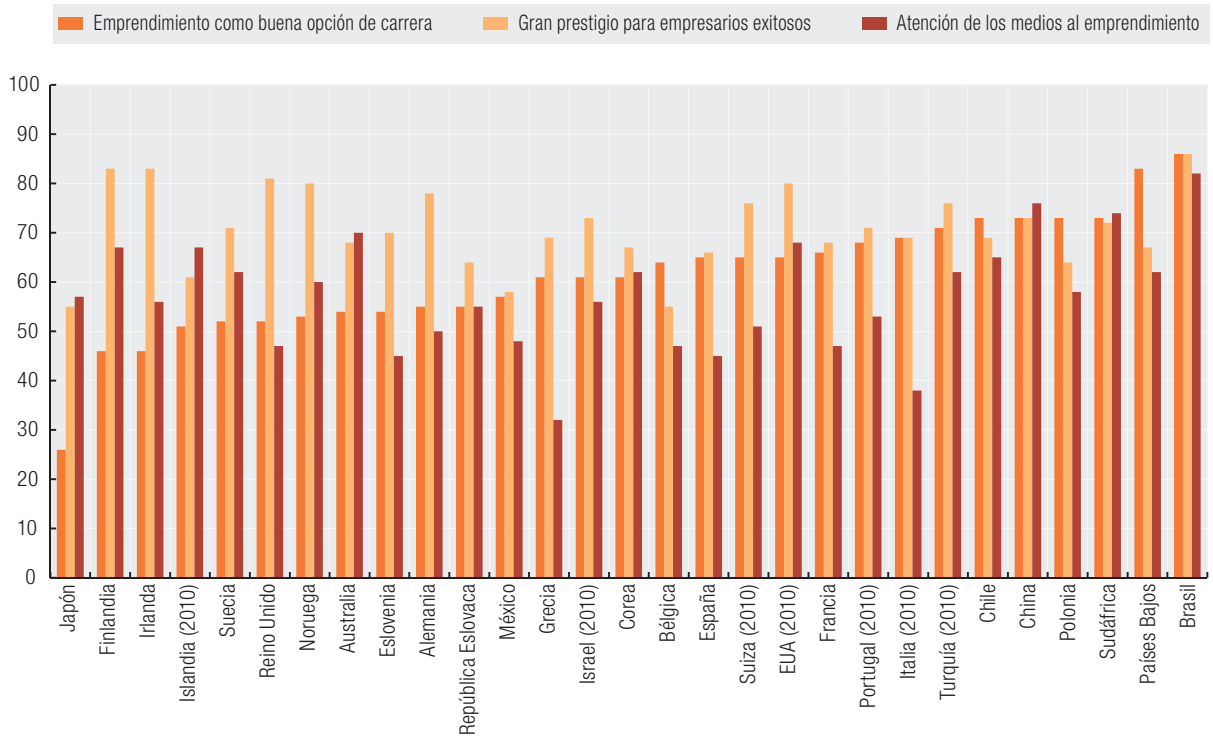
Kelley D. J., N. Bosma y J.E. Amorós (2011), *Global Entrepreneurship Monitor Report 2010*.

Gráfica 8.7. Percepciones empresariales, 2011 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932598037>

Gráfica 8.8. Actitudes hacia el emprendimiento, 2011 o año más reciente disponible



1 2 <http://dx.doi.org/10.1787/888932598056>

Apéndice A

Lista de indicadores de determinantes empresariales

Este Apéndice presenta una amplia lista de indicadores de determinantes empresariales. La lista se tomó del informe *Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators* (versión 6), preparado por FORA (Dinamarca). Los indicadores se clasifican en las seis categorías de determinantes establecidas por EIP: 1. Marco regulatorio; 2. Condiciones del mercado; 3. Acceso al financiamiento; 4. Creación y difusión de conocimientos; 5. Capacidades empresariales; 6. Cultura empresarial. Por cada indicador se proporciona una breve descripción y la fuente de los datos.

Si bien los indicadores presentados en el cuadro abarcan muchos factores críticos que afectan el emprendimiento, la lista no debe considerarse exhaustiva. Por una parte, la selección de indicadores refleja la disponibilidad actual de los datos, lo que significa que pueden faltar indicadores importantes, por ejemplo, en el área determinante “acceso al financiamiento”, sólo porque no se encontró ninguna fuente internacional de datos. Por otra parte, la investigación sobre el emprendimiento es aún incipiente, en especial sobre temas como la relación entre cultura y emprendimiento, con el resultado de que aún falta identificar indicadores adecuados.

Cuadro A.1 **Indicadores de determinantes empresariales y fuentes de datos**

Categoría de determinantes	Definición	Fuentes de datos
1. MARCO REGULATORIO		
Cargas administrativas (ingreso y crecimiento)		
Carga de regulación gubernamental	Respuestas de la encuesta a la pregunta: Cumplir con los requerimientos administrativos (permisos, regulaciones, informes) emitidos por el gobierno de su país es (1 = engorroso, 7 = no engorroso).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Costos requeridos para crear una empresa	Costo oficial de cada procedimiento en porcentaje del producto interno bruto (PIB) per cápita basado en la legislación formal y las suposiciones estándar acerca de empresas y procedimientos.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Capital mínimo requerido para crear una empresa	Pago mínimo del requerimiento de capital que el empresario necesita depositar en un banco antes de comenzar el registro de la empresa.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Número de días para crear una empresa	Tiempo promedio de cada procedimiento de apertura de una empresa.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Número de procedimientos para crear una empresa	Todos los procedimientos genéricos requeridos oficialmente para que un empresario abra una empresa industrial o comercial.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>

Cuadro A.1 **Indicadores de determinantes empresariales y fuentes de datos** (Continuación)

Categoría de determinantes	Definición	Fuentes de datos
Procedimientos, tiempo y costo para construir un almacén	Corresponde a un promedio de tres mediciones: 1) Tiempo promedio de cada procedimiento, 2) Costo oficial de cada procedimiento y 3) Cantidad de procedimientos para construir un almacén.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Registro de propiedad	Corresponde a un promedio de tres mediciones: 1) Cantidad de procedimientos requeridos legalmente para registrar propiedad, 2) Tiempo para completar los procedimientos y 3) Costos de registro de propiedad.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Tiempo que lleva preparar, ordenar y pagar impuestos por ingresos corporativos, IVA y contribuciones sociales	El tiempo se mide en horas por año.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Regulaciones de quiebras		
Costo real de cerrar una empresa	El costo se mide en porcentaje de propiedades con base en cierres de empresas estándar.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Tiempo real para cerrar una empresa	El tiempo se registra en años naturales. El indicador se basa en un cierre de una empresa estándar.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Tasa de recuperación de quiebras	La tasa de recuperación estima cuántos centavos por dólar de los reclamantes —acreedores, autoridades fiscales y empleados— se recuperan de una empresa insolvente.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Regulaciones de productos y mercado laboral		
Dificultad para despedir	El índice mide si las leyes u otras regulaciones tienen implicaciones en las dificultades de despedir a un trabajador estándar en una empresa estándar, con base en preguntas de hechos (sí/no), remodeladas en un índice 0-100.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Dificultad para contratar	El índice mide si las leyes u otras regulaciones tienen implicaciones en las dificultades para contratar a un trabajador estándar en una empresa estándar, con base en preguntas de hechos (sí/no), remodeladas en un índice 0-100.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Facilidad de contratar mano de obra extranjera	Respuestas de encuestas a la pregunta: La normatividad laboral en su país (1 = impide que su empresa contrate mano de obra extranjera, 7 = no impide que su empresa contrate mano de obra extranjera).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Grado de compensación de incentivos	Respuestas de encuestas a la pregunta: La compensación en efectivo a la gerencia (1 = se basa exclusivamente en el salario, 7 = incluye bonos y acciones; representa una porción significativa de la compensación general).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Índice de inflexibilidad de horas	El indicador es un índice con cinco componentes: <i>i</i>) si se restringe el horario laboral nocturno; <i>ii</i>) si se permite el trabajo en fines de semana; <i>iii</i>) si la semana laboral consiste en cinco días y medio o más; <i>iv</i>) si el día laboral se extiende a 12 horas o más (inclusive horas extra); y <i>v</i>) si los días de vacaciones anuales son 21 o menos.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Regulaciones de productos y mercado laboral		
Cumplimiento de contratos - Costo en % del reclamo	El costo se registra como porcentaje de la reclamación, que se supone equivalente a 200% del ingreso per cápita. No se registran sobornos. Se registran tres tipos de costos: legales, de litigios y honorarios promedio de abogados.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Cumplimiento de contratos - Cantidad de procedimientos	Un procedimiento se define como toda interacción entre las partes, o entre ellas y el juez o funcionario legal. Esto incluye los pasos para armar el caso, pasos para el juicio y los pasos necesarios para aplicar el veredicto.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Cumplimiento de contratos - Tiempo	El tiempo se registra en días naturales a partir del momento en que el demandante levanta la demanda en tribunales hasta recibir el pago. Esto incluye tanto los días en que tienen lugar las acciones como los periodos de espera intermedios.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Regulaciones de productos y mercado laboral		
Gasto público en apoyo al desempleo	Gasto público en desempleo por desempleado en USD, PPP actuales. El gasto público incluye pagos públicos parciales y completos, y cualquier otro programa de gastos públicos.	OCDE, Gasto público y acciones participantes en Labour Market Policy (LMP)

Cuadro A.1 Indicadores de determinantes empresariales y fuentes de datos (Continuación)

Categoría de determinantes	Definición	Fuentes de datos
Cobertura de gastos médicos públicos	La parte de la población elegible para un conjunto determinado de bienes y servicios de seguro médico conforme a programas públicos.	Datos de <i>OECD Health</i>
Impuestos sobre la renta; impuestos a la riqueza/herencia		
Impuesto sobre la renta promedio más contribuciones sociales	Tasa promedio de gravamen en porcentaje del salario bruto. El indicador se basa en un caso estándar: soltero (sin hijos) con ingreso alto.	OCDE <i>Revenue Statistics</i>
Ingreso marginal al ingreso mayor más contribuciones sociales	Mayor tasa de gravamen en porcentaje del salario bruto. El indicador se basa en un caso estándar: soltero (sin hijos) con ingreso alto.	OCDE <i>Revenue Statistics</i>
Ingresos públicos por impuestos a herencia	Ingreso público por impuestos a herencia como porcentaje del PIB en un promedio variable de tres años.	OCDE <i>Revenue Statistics</i>
Ingresos públicos por impuesto neto a la riqueza	Ingreso público por impuesto neto a la riqueza como porcentaje del PIB en un promedio variable de tres años.	OCDE <i>Revenue Statistics</i>
Impuestos comerciales y de capital		
Tasas de impuestos para las PyME		OCDE <i>Revenue Statistics</i>
Ingresos públicos por gravamen de ingresos corporativos	Ingreso público por impuesto al ingreso corporativo como porcentaje del PIB en un promedio variable de tres años.	OCDE <i>Revenue Statistics</i>
Gravamen de dividendos - Tasa de impuesto marginal máxima		<i>OECD Tax Database</i>
Opciones de gravamen bursátil	Distorsión fiscal promedio de acciones compradas y recién listadas. Se usa promedio de ingresos.	OCDE, The Taxation of Employee Stock Options – Tax Policy Study No. 11
Sistema de patentes; estándares		
Derechos de propiedad intelectual	Respuestas de encuestas a la pregunta: la protección a la propiedad intelectual en el mundo (1 = es débil o inexistente, 7 = a la más estricta del mundo).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Derechos de propiedad	Respuestas de encuestas a la pregunta: los derechos de propiedad, incluso sobre activos financieros (1 = están mal definidos y no los protege la ley, 7 = se definen con claridad y están bien protegidos por la ley).	<i>Global Competitiveness Report</i>
2. CONDICIONES DEL MERCADO		
Acceso a mercados extranjeros		
Cargas para exportar	Promedio de tres mediciones: 1) Cantidad de todos los documentos requeridos para exportar bienes, 2) Cantidad de firmas requeridas para exportar bienes, 3) Tiempo necesario para cumplir con todos los procedimientos necesarios para exportar bienes.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Cargas para importar	Promedio de tres mediciones: 1) Cantidad de todos los documentos requeridos para importar bienes, 2) Cantidad de firmas requeridas para importar bienes, 3) Tiempo necesario para cumplir con todos los procedimientos necesarios para importar bienes.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Grado de participación pública		
Empresas e inversión gubernamentales	Los datos constan de la cantidad, composición y participación de la producción suministrada por empresas operadas por el Estado (EOE) y la inversión gubernamental como participación de la inversión total.	FMI, Banco Mundial, UN National Accounts y Foro Económico Mundial
Restricciones de licencias	Las calificaciones de cero a 10 se elaboran con 1) el costo de tiempo (medido en cantidad de días naturales requeridos para obtener una licencia) y 2) el costo monetario de obtener la licencia (medido como participación del ingreso per cápita). Después se promedian estas dos calificaciones para obtener el puntaje final.	Banco Mundial
Propiedad de bancos	Con los datos sobre el porcentaje de depósitos bancarios en bancos privados se elaboran intervalos de calificación de propiedad pública en el sector financiero.	Banco Mundial

Cuadro A.1 **Indicadores de determinantes empresariales y fuentes de datos** (Continuación)

Categoría de determinantes	Definición	Fuentes de datos
Controles de precios	El indicador mide el grado en el que los precios se determinan por el mercado o por participación gubernamental.	IMD <i>World Competitiveness Yearbook</i>
<i>Demanda privada</i>		
Complejidad del comprador	Respuestas de encuestas a: decisiones de compra son (1 = basadas sólo en el menor precio, 7 = basadas en un análisis complejo de desempeño).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
3. ACCESO AL FINANCIAMIENTO		
<i>Acceso al financiamiento de deuda</i>		
Calificación del crédito nacional	El indicador se basa en una evaluación del <i>Institutional Investor Magazine Ranking</i> .	IMD <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Crédito nacional al sector privado	El indicador se refiere a los recursos financieros otorgados al sector privado —por ejemplo, mediante préstamos, adquisiciones de valores no accionarios y créditos comerciales y otras cuentas por cobrar— que establezcan una reclamación de pago.	Publicado en <i>World Development indicators</i> , Banco Mundial. Los datos provienen de International Financial Statistics del FMI
Facilidad de obtener préstamos	Respuestas de encuestas a: qué tan fácil es obtener un préstamo bancario en su país sólo con un buen plan de negocios y sin garantía (1 = imposible, 7 = fácil).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Tasa de interés prorrateada	Tasa de interés del préstamo menos la tasa de depósito en un promedio de tasas anuales de cada país.	FMI, <i>International Financial Statistics</i>
Índice de derechos legales	Grado en el que las leyes de garantías y quiebras facilitan los préstamos. Los puntajes mayores indican que las leyes de garantías y quiebras están mejor diseñadas para extender el acceso al crédito.	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Proporción de préstamos a PyME en préstamos a empresas		OCDE, <i>Financing SMEs and Entrepreneurship: An OECD Scoreboard</i>
Garantías de préstamos a PyME		OCDE, <i>Financing SMEs and Entrepreneurship: An OECD Scoreboard</i>
Tasas de interés a PyME		OCDE, <i>Financing SMEs and Entrepreneurship: An OECD Scoreboard</i>
<i>Acceso a capital de riesgo</i>		
Disponibilidad de capital de riesgo	Respuestas de encuestas a: los empresarios con proyectos innovadores pero riesgosos por lo general encuentran capital de riesgo en su país (1 = falso, 7 = cierto).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Capital de riesgo - Etapa temprana	Nivel de inversión realizado por empresas de capital de riesgo hacia empresas jóvenes en fases de preparación e inicio.	Indicadores de emprendimiento de la OCDE con base en las siguientes fuentes: ABS: Australian Bureau of Statistics EVCA: European Private Equity and Venture Capital Association VEC: Venture Enterprise Center KVCA: Korean Venture Capital Association NZVCA: New Zealand Venture Capital Association

Cuadro A.1 Indicadores de determinantes empresariales y fuentes de datos (Continuación)

Categoría de determinantes	Definición	Fuentes de datos
Capital de riesgo - Etapa de expansión	Nivel de inversión realizado por el sector CR para empresas jóvenes en una fase de expansión (la fase siguiente a la de preparación e inicio).	Indicadores de emprendimiento de la OCDE con base en las siguientes fuentes: ABS: Australian Bureau of Statistics EVCA: European Private Equity y Venture Capital Association VEC: Venture Enterprise Center KVCA: Korean Venture Capital Association NZVCA: New Zealand Venture Capital Association
Mercados bursátiles		
Capitalización del mercado accionario primario	Capitalización del mercado accionario primario (el valor de las acciones emitidas en el mercado) en relación con el PIB.	World Federation of Exchange
Capitalización del mercado accionario secundario	Evaluación de la eficiencia de los mercados cambiarios que dan financiamiento a las empresas. La calificación va de 1 (peor) a 10 (mejor).	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Protección al inversionista	Los principales indicadores incluyen: transparencia de transacciones (Índice de Grado de Difusión), responsabilidad de tratos internos (Índice del Grado de Responsabilidad Directiva), capacidad de los accionistas de demandar a funcionarios y directivos por mala conducta (Índice de Facilidad de Juicio de los Inversionistas), fortaleza del Índice de Protección al Inversionista (promedio de los tres índices).	Banco Mundial, <i>Doing Business</i>
Capitalización del mercado de empresas recién listadas	Capitalización del mercado (cantidad total de nuevas acciones emitidas multiplicada por su valor el primer día de cotización) de acciones domésticas recién listadas en relación con el PIB.	World Federation of Exchange
Rotación en el mercado accionario primario	Acciones totales comercializadas en el mercado cambiario en porcentaje del PIB.	Base de datos del Banco Mundial y <i>Standard and Poor's Emerging Market Database</i>
4. CREACIÓN Y DIFUSIÓN DE CONOCIMIENTOS		
Actividad de I+D		
Gasto empresarial en I+D – BERD		OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Gasto gubernamental en I+D – GERD		OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Gasto de educación superior en I+D – HERD		OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Cooperación internacional entre solicitudes de patentes en PCT	El indicador mide la cooperación internacional entre solicitudes de patentes conforme al Tratado de Cooperación de Patentes (PCT). La medición se calcula como porcentaje de las patentes totales (por fecha de solicitud).	OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Patentes otorgadas con base en la residencia de los inventores	Cantidad de patentes otorgadas a inventores con base en su residencia. El indicador es una suma de las patentes otorgadas por la European Patent Office (EPO) y la US Patent and Trademark Office (USPTO).	OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Financiamiento privado de actividad de I+D	Inversiones de origen privado totales de I+D, sin importar dónde se gaste la inversión. El indicador se mide como porcentaje del PIB.	OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Financiamiento público de actividad de I+D	Financiamiento público total de I+D- como porcentaje del PIB.	OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Transferencia de conocimiento no comercial		
Investigación en el sector de educación superior	Gasto en I+D realizado en la educación superior y financiado por empresas, medido como porcentaje del gasto total en investigación financiado por empresas.	OCDE, <i>Science and Technology Statistics</i>
Proporción de patentes propiedad de universidades	Porcentaje de patentes propiedad de universidades. Sólo se incluye a países/economías con más de 300 patentes.	OCDE, <i>Patent Database</i>

Cuadro A.1 **Indicadores de determinantes empresariales y fuentes de datos** (Continuación)

Categoría de determinantes	Definición	Fuentes de datos
Universidades u otras organizaciones públicas de investigación como fuente de innovación	La proporción de empresas innovadoras que declara a universidades u otras PRO como fuente importante de innovación.	Eurostat, European Community Innovation Survey (CIS)
Colaboración en investigación universidad/industria	Respuestas de encuestas a: el nivel de colaboración entre empresas y universidades en I+D. (1 para mínima o inexistente a 7 para intensiva y continua).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Cooperación entre empresas		
Cooperación de PyME como fuente de innovación	Proporción de pequeñas y medianas empresas (PyME) innovadoras que declaran cualquier tipo de cooperación como la fuente de innovación.	Eurostat, European Community Innovation Survey (CIS)
Disponibilidad y obtención de tecnología		
Rotación de comercio electrónico	Ventas totales por internet en el año natural anterior, sin IVA, como porcentaje de la rotación total.	Eurostat, <i>Information Society Statistics</i>
Empresas que usan comercio electrónico con el gobierno	Proporción de empresas que emplea cualquier servicio de comercio electrónico con el gobierno. La medida se basa en todas las empresas con diez empleados o más, excluyendo al sector financiero.	<i>Information Society Statistics</i>
Gasto en TIC	Gasto de equipo TIC, software y servicios como porcentaje del PIB.	European Information Technology Observatory (EITO)
Gasto en TIC en comunicaciones	Gasto en equipos de telecomunicaciones y servicios de telefónicas como porcentaje del PIB.	European Information Technology Observatory (EITO)
5. CAPACIDADES EMPRESARIALES		
Educación empresarial y cultura emprendedora (habilidades)		
Estudiantes internacionales en educación superior	Participación de estudiantes internacionales en el total de matrículas en educación superior.	OECD <i>Education at a Glance</i>
Población con educación superior	Proporción de personas entre 25 y 34 años de edad con educación superior tipo B o superior tipo A y programas de investigación avanzada.	OECD <i>Education at a Glance</i>
Calidad de escuelas de administración	Respuestas de encuestas a: la calidad de las escuelas de administración entre países es (limitada o de calidad deficiente para 1, hasta entre las mejores del mundo para 7).	Foro Económico Mundial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Recibió capacitación para abrir una empresa durante la escuela	Porcentaje de la población de entre 18 y 64 años de edad que recibió capacitación —voluntaria u obligatoria— para abrir una empresa durante su estancia en la escuela.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) <i>2008 Executive Report</i>
Recibió capacitación para abrir una empresa después de su estancia en la escuela	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años de edad que recibió capacitación —voluntaria u obligatoria— para abrir una empresa después de su estancia en la escuela.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) <i>2008 Executive Report</i>
Inmigración		
Llegada de flujos de mano de obra extranjera	Llegada de flujos de trabajadores extranjeros como porcentaje de la mano de obra total.	OCDE, <i>International Migration Outlook</i>
Migrantes con educación superior	Proporción de migrantes bien calificados como porcentaje de los migrantes totales.	OCDE, <i>Un perfil de las poblaciones inmigrantes en el siglo XXI. Base de datos sobre los inmigrantes en los países de la OCDE (DIOC)</i>
Autoempleo por lugar de nacimiento	Proporción de autoempleo por personas nacidas en el extranjero. El autoempleo se mide como porcentaje del empleo total.	OCDE, <i>International Migration Outlook</i>
Reservas de mano de obra extranjera	Reservas de trabajadores extranjeros como porcentaje de la mano de obra total.	OCDE, <i>International Migration Outlook</i>
6. CULTURA EMPRESARIAL		
Deseabilidad de convertirse en autoempleado	Respuestas de encuestas a: desea convertirse en autoempleado en los siguientes cinco años. Esta pregunta se planteó sólo a individuos no autoempleados.	European Commission, Flash Eurobarometer

Cuadro A.1 **Indicadores de determinantes empresariales y fuentes de datos** (Continuación)

Categoría de determinantes	Definición	Fuentes de datos
Intención empresarial	Porcentaje de la población entre 18 y 64 años (se excluye a individuos en cualquier etapa de actividad empresarial) que pretenden crear una empresa antes de tres años.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2009 Executive Report</i>
Motivación empresarial	Porcentaje de empresarios en etapas tempranas cuyo motivo fue <i>a)</i> un deseo de independencia o <i>b)</i> un deseo de aumentar su ingreso.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2007 Executive Report</i>
Actitud empresarial entre gerentes	Clasificación de los ejecutivos en el nivel de actitud empresarial de gerentes de empresas en el país determinado en una escala de 0 a 10.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Los empresarios son generadores de empleos	Respuestas de encuestas.	European Commission, Flash Eurobarometer
Los empresarios aprovechan el trabajo de los demás	Respuestas de encuestas.	European Commission, Flash Eurobarometer
Los empresarios son la base para la creación de la riqueza	Respuestas de encuestas.	European Commission, Flash Eurobarometer
Los empresarios sólo piensan en sus propios intereses	Respuestas de encuestas.	European Commission, Flash Eurobarometer
El temor al fracaso impediría abrir una empresa	Porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años de edad sin actividad empresarial que ve buenas oportunidades para abrir una empresa, donde el temor al fracaso impediría abrir una empresa.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2008 Executive Report</i>
Buenas condiciones para abrir una empresa	Porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años de edad que ve buenas oportunidades para abrir una empresa en los siguientes seis meses.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2008 Executive Report</i>
Imagen de los empresarios	Respuestas de encuestas: imagen de los empresarios de acuerdo con su estatus en la sociedad. Los empresarios son comparados con servidores públicos y gerentes.	European Commission, Flash Eurobarometer
Riesgo de fracaso de la empresa	Respuestas de encuestas a: estar dispuesto a abrir una empresa si existe riesgo de que fracase.	European Commission, Flash Eurobarometer
Deseo de poseer una empresa propia	Respuestas de encuestas.	European Commission, Flash Eurobarometer
Educación (mentalidad) emprendedora		
Preferencia por el autoempleo	Respuestas de encuestas a: preferencia por ser autoempleado o ser empleado.	European Commission, Flash Eurobarometer

Apéndice B

Cuestionario de la encuesta de 2010 de Eurostat sobre el acceso al financiamiento

(versión del 12 de marzo de 2010)

Propósito de esta encuesta

El acceso al financiamiento es decisivo para el éxito de una empresa y un factor importante del crecimiento económico en Europa tras la crisis económica de 2007. El propósito de esta encuesta es examinar dónde puede haber restricciones en la disponibilidad de financiamiento, y cómo puede cambiarse; la necesidad de financiamiento (préstamos, emisión de valores bursátiles y otras formas) en el futuro, por ejemplo, para promover el crecimiento, y las fuentes de las que las empresas quisieran obtener este financiamiento.

Cobertura

Este cuestionario solicita información sobre su empresa en [su país].

Información solicitada

Este cuestionario se divide en las siguientes secciones:

La Sección A solicita información general sobre su empresa

La Sección B solicita información respecto a búsquedas de préstamos para financiamiento

La Sección C solicita información respecto a la emisión de valores bursátiles para financiamiento

La Sección D solicita información respecto a otras fuentes de financiamiento

La Sección E solicita información sobre los cambios en 2007 y 2010

La Sección F solicita información sobre sus perspectivas para los tres años siguientes

La Sección G presenta recuadros para comentarios y solicita datos de contacto

Cómo llenar el cuestionario

- Se pretende que el entrevistado sea el propietario o el gerente de la empresa o grupo.
- Casi todas las preguntas se responden con una X en la casilla correspondiente.

Por favor:

- responda con **tinta negra**
- cerciórese de que las letras y los números estén IMPRESOS y centrados dentro de cada casilla
- deje la casilla en blanco si la pregunta no es aplicable
- no use comas ,
- no cruce los números siete 7 ni cero 0

Sección A — Introducción

Esta sección solicita información con objeto de identificar la independencia y la situación de propiedad de su empresa.

1a. ¿Esta empresa fue una subsidiaria de otra empresa en 2007 o 2010?

- Sí → Vaya a la pregunta **1b**
 No → Vaya a la pregunta **1c**

1b. Si es una subsidiaria, ¿cómo se llama su empresa matriz actual?

→ Vaya a la pregunta **13**

1c. ¿Cuántos empleados en total tiene la empresa?

Incluya los empleados de las subsidiarias en [su país] o el extranjero, si la empresa es la matriz de un grupo

- Menos de 10 empleados → Vaya a la pregunta **13**
 10 empleados o más → Vaya a la pregunta **1d**

1d. ¿Cuál era la situación de propiedad de la empresa al inicio de su año fiscal 2004, 2007 y 2010?

Por favor, marque con una X una casilla por año

	2010	2007	2004
i. Propiedad única	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Sociedad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Empresa de responsabilidad limitada, sin presencia en bolsa de valores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Empresa de responsabilidad limitada, en bolsa de valores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Otra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si es "Otra", por favor especifique por separado cada año en el recuadro siguiente:

Sección B — Búsqueda de préstamos para financiamiento

Esta sección trata sobre la obtención de préstamos para financiamiento en 2010 y 2007.

Los préstamos para financiamiento son las deudas que hay que cubrir.

Excluya líneas de crédito/cuentas con sobregiro, deudas preferentes, préstamos por arrendamientos subsidiados o préstamos subordinados.

2a. En 2010, ¿solicitó préstamos para financiamiento?

Sí → Vaya a la pregunta 2b

No → Vaya a la pregunta 2c

2b. ¿Logró obtener algún préstamo para financiamiento de cada una de las siguientes fuentes en 2010?

La obtención parcial se refiere a no obtener la cantidad solicitada, o no en los términos deseados.

Por favor, marque con una X donde aplique

	Obtención	Obtención parcial	Sin obtención
i. Propietario(s)/directivo(s)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Otros empleados de su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Familia, amigos u otros individuos ajenos a la empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Otras empresas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Bancos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Otras fuentes de préstamos, como cajas de ahorros y subsidiarias bancarias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor especifique las otras fuentes de préstamos

2c. En 2007, ¿solicitó préstamos para financiamiento?

Sí → Vaya a la pregunta 2d

No → Vaya a la pregunta 3a si contestó “Sí” a la pregunta 2a; si contestó “No” a la pregunta 2a, por favor vaya a la pregunta 6a

2d. ¿Logró obtener préstamos para financiamiento de cada una de las siguientes fuentes en 2007?

La obtención parcial se refiere a no obtener la cantidad solicitada, o no en los términos deseados.

Por favor, marque con una X donde aplique

	Obtención	Obtención parcial	Sin obtención
i. Propietario(s)/directivo(s)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Otros empleados de su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Familia, amigos u otros individuos ajenos a la empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Otras empresas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Bancos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Otras fuentes de préstamos, como cajas de ahorros y subsidiarias bancarias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor especifique las otras fuentes de préstamos

3a. Si obtuvo algún préstamo para financiamiento en 2010 o 2007, ¿necesitó aval?

El aval es el individuo o entidad que cubre los riesgos de falta de pago del préstamo.

Por favor, marque con una X una casilla por año

	2010	2007	
Sí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	→ Vaya a la pregunta 3b
No	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	→ Vaya a la pregunta 4 si contestó "No" en ambos años

3b. ¿Quién fue el aval del préstamo?

Por favor, marque con una X hasta tres casillas por año

	2010	2007
i. Propietario(s)/directivo(s) de su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Familia, amigos u otros individuos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Otras empresas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Esquemas de fianzas mutualistas, como cooperativas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Otros esquemas de avales en parte o por completo provenientes del gobierno (cualquier nivel)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Otros avales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Si logró sólo una obtención parcial o no obtuvo ningún préstamo para financiamiento (véase las preguntas 2b y 2d) durante los años fiscales que terminaron en cualquier fecha de 2010 o 2007, ¿cuáles fueron las razones?

Por favor, marque con una X todas las casillas que apliquen por cada año

En opinión del banco, nuestra empresa:

	2010	2007
i. Tenía mal historial crediticio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Carecía de capital propio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. No tenía suficientes garantías o avales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Era insuficiente o implicaba un riesgo potencial (de la empresa o proyecto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Ya tenía muchos préstamos o demasiadas deudas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. No tenía historial crediticio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vii. Tenía mal historial de préstamos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
viii. No mereció ninguna explicación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ix. Otra razón o razones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique por separado 2010 y 2007

Otros organismos de crédito pensaron que nuestra empresa:

	2010	2007
x. Tenía mal historial crediticio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xi. Carecía de capital propio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xii. No tenía suficientes garantías o avales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xiii. Era insuficiente o implicaba un riesgo potencial (de la empresa o proyecto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xiv. Ya tenía muchos préstamos o demasiadas deudas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xv. No tenía historial crediticio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xvi. Tenía mal historial de préstamos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xvii. No mereció ninguna explicación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xviii. Otra razón o razones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por favor, especifique por separado 2010 y 2007.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Continúa la pregunta 4 en la siguiente página

Por favor, marque con una X todas las casillas que apliquen por cada año

Nuestra empresa decidió que:

	2010	2007
xix. Las tasas de interés eran demasiado elevadas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xx. Las condiciones del préstamo aparte de la tasa de interés eran inaceptables (vencimientos, cláusulas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xxi. Otra razón o razones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique por separado 2010 y 2007

5. Si solicitó un préstamo para financiamiento a un banco, ¿cuáles fueron las razones para elegir ese banco en particular?

Por favor, marque con una X todas las casillas que apliquen por cada año

	2010	2007
i. Su empresa ya era cliente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. La sucursal bancaria era local	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. El banco ofrecía los mejores:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Términos de tasas de interés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Términos aparte de la tasa de interés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. El banco daba preferencia a empresas pequeñas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. La sucursal bancaria es conocida por sus buenas relaciones con los clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Otra razón o razones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique por separado 2010 y 2007

Sección C — Emisión de valores bursátiles para financiamiento

Esta sección es sobre la emisión de valores bursátiles en 2010 y 2007.

La emisión de valores bursátiles se refiere al dinero u otros activos obtenidos a cambio de participación de acciones de la empresa.

6a. En 2010, ¿solicitó financiamiento bursátil?

Sí → Vaya a la pregunta **6b**

No → Vaya a la pregunta **6c**

6b. ¿Logró obtener financiamiento bursátil de cada una de las siguientes fuentes en 2010?

La obtención parcial se refiere a no obtener la cantidad solicitada, o no en los términos deseados.

Por favor, marque con una X en todas las casillas que apliquen

	Obtención	Obtención parcial	Sin obtención
i. Accionistas existentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Directivos que antes no eran accionistas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Otros empleados de su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Fondos de capital de riesgo, por ejemplo, capital de inversionistas reunido en un fondo con el fin de financiar empresas de reciente creación o pequeñas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Inversionistas ángel, por ejemplo, empresarios (por lo general individuales) que aportan capital para la apertura de una empresa, por lo común a cambio de una parte de la empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Familia, amigos u otros individuos, distintos de los anteriores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vii. Ofertas públicas iniciales u otros ofrecimientos de valores bursátiles, es decir, la primera emisión de acciones por parte de una empresa privada al público con el fin de generar capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
viii. Bancos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ix. Otras instituciones financieras, por ejemplo, casas financieras y subsidiarias bancarias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
x. Otras empresas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xi. Fuentes bursátiles gubernamentales/otras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique las otras fuentes de financiamiento bursátil

6c. En 2007, ¿solicitó algún financiamiento bursátil?

Sí → Vaya a la pregunta **6d**

No → Vaya a la pregunta **7** si contestó "Sí" a la pregunta **6a**; si contestó "No" a la pregunta **6a**, por favor vaya a la pregunta **8a**

6d. ¿Logró obtener financiamiento bursátil de cada una de las siguientes fuentes en 2007?

La obtención parcial se refiere a no obtener la cantidad solicitada, o no en los términos deseados

Por favor, marque con una X todo lo que aplique

	Obtención	Obtención parcial	Sin obtención
i. Accionistas existentes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Directivos que antes no eran accionistas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Otros empleados de su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Fondos de capital de riesgo, es decir, capital de inversionistas reunidos en un fondo con el fin de financiar empresas de reciente creación o pequeñas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Inversionistas ángel, es decir, empresarios (por lo general individuales) que aportan capital para la apertura de una empresa, por lo común a cambio de una parte de la empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Familia, amigos u otros individuos, distintos de los anteriores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vii. Ofertas públicas iniciales u otros ofrecimientos de valores bursátiles, es decir, la primera emisión de acciones por parte de una empresa privada al público con el fin de generar capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
viii. Bancos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ix. Otras instituciones financieras, por ejemplo, casas financieras y subsidiarias bancarias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
x. Otras empresas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xi. Fuentes bursátiles gubernamentales/otras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique las otras fuentes de financiamiento bursátil

7. Si logró sólo una obtención parcial o no obtuvo ningún financiamiento bursátil (véase las preguntas 6b y 6d) durante los años fiscales que terminaron en cualquier fecha de 2010 o 2007, ¿cuáles fueron las principales razones percibidas o comunicadas?

Por favor, marque con una X todas las casillas que apliquen por cada año

Accionistas existentes:	2010	2007
i. No se sintieron capaces de suscribir más acciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Posibles accionistas nuevos:		
ii. Pedían demasiada participación a cambio de los fondos ofrecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Pedían demasiadas concesiones a cambio del financiamiento bursátil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Sintieron que el avance potencial de la empresa era insuficiente o demasiado arriesgado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Sintieron que la empresa tenía demasiadas deudas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Otra razón o razones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique otra razón importante por separado en 2010 y 2007

Sección D — Búsqueda de otras fuentes de financiamiento

Esta sección inquiriere sobre los tipos y fuentes de financiamiento distintos de préstamos y valores bursátiles durante los años 2010 y 2007 por separado.

Otras fuentes de financiamiento pueden ser arrendamiento, factoraje, cuentas bancarias con sobregiro, préstamos subsidiados, créditos comerciales, facilidades financieras de exportación o financiamiento de segundo piso

8a. En 2010, ¿solicitó otro tipo de financiamiento distinto de préstamos o valores bursátiles?

Sí → Vaya a la pregunta **8b**

No → Vaya a la pregunta **8c**

8b. ¿Logró obtener otro tipo de financiamiento de cada una de las siguientes fuentes en 2010?

La obtención parcial se refiere a no obtener la cantidad solicitada, o no en los términos deseados.

Por favor, marque con una X todo lo que aplique

	Obtención	Obtención parcial	Sin obtención
i. Arrendamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Factoraje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Cuenta bancaria con sobregiro o línea de crédito. . .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Préstamos subsidiados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Subsidios del gobierno de [su país].	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Organismos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vii. Créditos comerciales (de proveedores)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
viii. Pagos adelantados (de clientes)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ix. Facilidades financieras de comercio internacional o exportación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
x. Financiamiento híbrido o de segundo piso, es decir, préstamo para financiamiento que da al prestamista el derecho de convertirlo en interés bursátil en la empresa si no se paga el préstamo a tiempo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xi. Otros tipos y fuentes de financiamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique los otros tipos y fuentes de financiamiento

8c. En 2007, ¿solicitó otro tipo de financiamiento distinto de préstamos o valores bursátiles?

Sí → Vaya a la pregunta **8d**

No → Vaya a la pregunta **9**

8d. ¿Logró obtener otro tipo de financiamiento de cada una de las siguientes fuentes en 2007?

La obtención parcial se refiere a no obtener la cantidad solicitada, o no en los términos deseados.

Por favor, marque con una X todo lo que aplique

	Obtención	Obtención parcial	Sin obtención
i. Arrendamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. Factoraje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. Cuenta bancaria con sobregiro o línea de crédito. . .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Préstamos subsidiados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. Subsidios del gobierno de [su país].	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. Organismos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vii. Créditos comerciales (de proveedores)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
viii. Pagos adelantados (de clientes)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ix. Facilidades financieras de comercio internacional o exportación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
x. Financiamiento híbrido o de segundo piso, es decir, préstamo para financiamiento que da al prestamista el derecho de convertirlo en interés bursátil en la empresa si no se paga el préstamo en su totalidad a tiempo . .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
xi. Otros tipos y fuentes de financiamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Por favor, especifique los otros tipos y fuentes de financiamiento

Sección E — Cambios en los tres años anteriores

Esta sección aborda su percepción de los cambios en los tres años anteriores.

9. ¿Cómo cambiaron los siguiente aspectos entre 2007 y 2010?

Por favor, marque con una X una casilla de cada fila

	Mucho mejor	Mejor	Sin cambios	Peor	Mucho peor	Sin opinión
i. La situación financiera de su empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ii. El costo (interés y de otro tipo) de obtener financiamiento para su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iii. La proporción entre deuda y rotación de su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
iv. Otros términos o condiciones del financiamiento (por ejemplo, vencimientos, cláusulas)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v. La carga o esfuerzo de obtener financiamiento para su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
vi. La disposición de los bancos para dar financiamiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sección F — Perspectivas

Esta sección es sobre su percepción respecto del financiamiento y obstáculos potenciales para el crecimiento de su empresa durante los tres años siguientes.

De ahora al 31 de diciembre de 2013:

10a. ¿Es probable que necesite financiamiento?

- Sí → Vaya a la pregunta 10b
- No → Vaya a la pregunta 11

10b. ¿Qué tipo(s) de financiamiento es probable que necesite?

Por favor, marque con una X todo lo que aplique

i. Préstamo para financiamiento	<input type="checkbox"/>
ii. Financiamiento bursátil.	<input type="checkbox"/>
iii. Otro financiamiento	<input type="checkbox"/>

10c. ¿De dónde espera obtener el financiamiento?

Por favor, marque con una X hasta cinco categorías de las respuestas más pertinentes

- i. Propietario(s)/directivo(s) de su empresa
- ii. Otros empleados de su empresa
- iii. Familia, amigos u otros individuos ajenos a su empresa, sin inversionistas ángel
- iv. Otras empresas.
- v. Empresas de préstamos
- vi. Bancos
- vii. Otras instituciones financieras.
- viii. Financiamiento híbrido o de segundo piso, es decir, préstamo para financiamiento que da al prestamista el derecho de convertirlo en interés bursátil en la empresa si no se paga el préstamo en su totalidad a tiempo.
- ix. Fondos de capital de riesgo, es decir, capital de inversionistas reunidos en un fondo con el propósito de financiar empresas de reciente creación o pequeñas
- x. Inversionistas ángel, es decir, empresarios (por lo general individuales) que dan capital para la apertura de una empresa, por lo común a cambio de una parte de la empresa. . . .
- xi. Oferta pública inicial u otras ofertas bursátiles, es decir, la primera emisión de acciones por parte de una empresa privada al público con el fin de generar capital
- xii. Organismo gubernamental de [su país]
- xiii. Organismos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales
- xiv. Otras fuentes de financiamiento

Por favor, especifique las otras fuentes de préstamos

10d. ¿Cuál sería el propósito del financiamiento?

Por favor, marque con una X todo lo que aplique

- i. Mantener la empresa a flote
- ii. Incrementar las actividades nacionales de la empresa
- iii. Financiar ventas de exportación
- iv. Financiar innovación e I+D
- v. Para fusiones y adquisiciones
- vi. Desarrollar actividades internacionales.
- vii. Otro(s) propósito(s)

Por favor, especifique los otros propósitos

De ahora al 31 de diciembre de 2013:

11. De los siguientes, ¿qué factores es probable que resulten los más importantes para limitar el crecimiento de la empresa?

Por favor, marque con una X hasta cinco categorías de respuesta más pertinentes

- i. Perspectivas económicas generales
- ii. Demanda limitada en los mercados local/interno
- iii. Demanda limitada en los mercados internacionales
- iv. Disponibilidad limitada de personal nuevo adecuado
- v. Pérdida de personal actual
- vi. Problemas de transferencia de la empresa, como herencias
- vii. Costo elevado de mano de obra
- viii. Inversión necesaria en equipo, etc.
- ix. Obsolescencia de productos (I+D necesarios, tiempo de ventaja del producto)
- x. Competencia tecnológica
- xi. Nuevos competidores en el mercado
- xii. Competencia de precios/márgenes estrechos
- xiii. Marco regulatorio
- xiv. Falta de incentivos fiscales
- xv. Dificultad de acceso a la tecnología de la información (como banda ancha)
- xvi. Otras debilidades de infraestructura.
- xvii. Financiamiento insuficiente
- xviii. No veo ninguna limitación (nada de lo anterior)

Sección G — Comentarios, carga administrativa y datos de contacto

12. En el recuadro siguiente, por favor anote todo comentario adicional que desee.

13. Por favor, anote los datos de la persona a quien debemos dirigirnos en caso de tener dudas respecto a la información en este cuestionario.

Nombre

Puesto en la empresa

Número telefónico

Extensión

14. ¿Cuánto se tardó en responder este cuestionario? Minutos

Gracias por atender este cuestionario

Apéndice C

Técnicas de cálculo

1. Cálculo sencillo de cada casilla del cuestionario

Pregunta por pregunta, la cantidad de respuestas en la casilla se multiplica por el cociente de la cantidad de entrevistados elegibles para la pregunta en comparación con la cantidad de entrevistados con la pregunta.

Sean $h = 1, \dots, H$ el estrato. El total calculado para una casilla particular c de la pregunta q en el estrato h se define por:

$$\hat{t}_{hq c} = \frac{N_h}{n_{r,hq}} \sum_{i=1}^{n_{r,hq}} y_{hqci},$$

donde $n_{r,hq}$ es la cantidad de entrevistados con la pregunta q en el estrato h , y_{hqci} es la respuesta de la unidad i en el estrato h en la casilla c de la pregunta q (1 si la unidad marca esta casilla, 0 si no) y N_h es la cantidad de empresas elegibles en el estrato h .

2. Aplicar cierto grado de corrección

En caso de que los entrevistados en el estrato no reflejen la estructura de tamaño del estrato, se elabora otra subdivisión, por ejemplo, al separar el estrato según el tamaño de la banda de empleo y aplicar un cálculo sencillo a cada uno.

Sean $g = 1, \dots, G_h$ los distintos grupos. Así, el total estimado es:

$$\hat{t}_{hq c} = \sum_{g=1}^{G_h} \sum_{i=1}^{n_{r,gq}} \frac{N_h}{n_h} \frac{n_g}{n_{r,gq}} y_{gqci}$$

donde N_h es la cantidad de unidades en la población del estrato h , n_h es la cantidad de unidades de muestra en el estrato h , n_g es la cantidad de unidades de la muestra en el grupo g , $n_{r,gq}$ es la cantidad de entrevistados de la pregunta q en el grupo g y y_{gqci} es la respuesta de la unidad i en el grupo g en la casilla c de la pregunta q .

3. Utilización de una variable auxiliar

Por ejemplo, con el empleo o la rotación es posible calcular totales estimados al aplicar una ponderación a cada estrato.

Sean $h = 1, \dots, H$ el estrato y x la variable auxiliar. El total estimado en un estrato h de una casilla c de la pregunta q está dado por:

$$\hat{t}_{hq c} = \frac{N_h}{n_{r,hq}} \sum_{i=1}^{n_{r,hq}} g_{hq} y_{hqci}, \text{ con la } g \text{ ponderada: } g_{hq} = \frac{n_{r,hq}}{N_h} \frac{\sum_{j=1}^{N_h} x_j}{\sum_{i=1}^{n_{r,hq}} x_{hi}}$$

donde x_{hi} es el valor de la variable auxiliar para la unidad i en el estrato h , $n_{r,hq}$ es la cantidad de entrevistados en la pregunta q del estrato h , y_{hqci} es la respuesta de la unidad i en el estrato h de la casilla c de la pregunta q (1 si la unidad marca la casilla, 0 si no), y N_h es la cantidad de unidades en la población del estrato h .

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

La OCDE constituye un foro único en su género, donde los gobiernos trabajan conjuntamente para afrontar los retos económicos, sociales y medioambientales que plantea la globalización. La OCDE está a la vanguardia de los esfuerzos emprendidos para ayudar a los gobiernos a entender y responder a los cambios y preocupaciones del mundo actual, como el gobierno corporativo, la economía de la información y los retos que genera el envejecimiento de la población. La Organización ofrece a los gobiernos un marco en el que pueden comparar sus experiencias de política pública, buscar respuestas a problemas comunes, identificar buenas prácticas y trabajar en la coordinación de políticas nacionales e internacionales.

Los países miembros de la OCDE son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. La Unión Europea participa en el trabajo de la OCDE.

Las publicaciones de la OCDE aseguran una amplia difusión de los trabajos de la Organización. Éstos incluyen los resultados de la compilación de estadísticas, los trabajos de investigación sobre temas económicos, sociales y medioambientales, así como las convenciones, directrices y los modelos desarrollados por los países miembros.

Panorama del emprendimiento 2012

En esta segunda edición de *Panorama del emprendimiento* —resultado del Programa de Indicadores de Emprendimiento (EIP, por sus siglas en inglés) de la OCDE y Eurostat—, se presenta un conjunto original de indicadores que miden el estado del emprendimiento, junto con las explicaciones del contexto de política pública y la interpretación de los datos. En esta edición se incluyen nuevos capítulos dedicados a la medición del emprendimiento entre las mujeres y las finanzas empresariales, así como indicadores seleccionados sobre el emprendimiento entre las mujeres.

Contenidos

Tendencias recientes en la creación y quiebra de nuevas empresas

Medición del emprendimiento

Medición del emprendimiento entre las mujeres

Medición de las finanzas empresariales: un estudio europeo de las PyME

Indicadores del emprendimiento

Indicadores estructurales de la población de las empresas

Apertura, cierre y supervivencia de las empresas

Creación y eliminación de empleos

Crecimiento empresarial

Emprendimiento entre las mujeres

Determinantes del emprendimiento: indicadores seleccionados

La versión original de esta obra se publicó bajo el título *Entrepreneurship at a Glance 2012* (ISBN 978-92-64-17309-5), © 2012, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), París.
Esta traducción se publica por acuerdo con la OCDE. No es una traducción oficial de la OCDE.

www.oecdbookshop.org – Librería en línea de la OCDE

www.oecd-ilibrary.org – Biblioteca en línea de la OCDE

www.oecd.org/oecddirect – Avisos de nuevas publicaciones de la OCDE

ISBN 978-607-501-208-7

