



Estudios de Economía Aplicada

ISSN: 1133-3197

secretaria.tecnica@revista-eea.net

Asociación Internacional de Economía
Aplicada
España

CUETO IGLESIAS, BEGOÑA

Políticas de fomento del autoempleo y creación de empleo. Un estudio de caso

Estudios de Economía Aplicada, vol. 26, núm. 3, diciembre, 2008, pp. 1-15

Asociación Internacional de Economía Aplicada

Valladolid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30113182009>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Políticas de fomento del autoempleo y creación de empleo. Un estudio de caso

BEGOÑA CUETO IGLESIAS

Departamento de Economía Aplicada

UNIVERSIDAD DE OVIEDO

e-mail: bcueto@uniovi.es

RESUMEN

Las microempresas suponen una importante fuente de empleo en las economías europeas. Los programas de apoyo al empleo autónomo son habituales y normalmente esta forma de empleo es el primer paso en la creación de una empresa. El objetivo de este artículo es examinar la creación de empleo en las empresas iniciadas por las personas participantes en un programa de apoyo al empleo autónomo en Asturias. Los resultados muestran que casi la mitad han creado al menos un puesto de trabajo. Las personas con experiencia laboral previa y con periodos cortos de paro antes del autoempleo presentan la probabilidad más alta de crecimiento de la empresa. Estas variables son especialmente relevantes en el caso de los hombres mientras que la contratación de empleados entre las empresas iniciadas por mujeres depende principalmente del carácter complementario o no del negocio y de su estado civil.

Palabras clave: Empleo autónomo; creación de empleo; evaluación.

Start-up Incentives and Job Creation. A Case Study Analysis

ABSTRACT

Small enterprises are an important source of employment in European economies. Frequently first step to create a firm is self-employment and policies fostering this kind of employment are common. In this paper, an evaluation of a Spanish self-employment scheme is done focusing in its job creation effects. Results show that almost fifty per cent of the analysed individuals have hired at least one employee. People with previous work experience have a higher probability of hiring as well as those with short spells of unemployment before entering self-employment. Interesting differences are found between men and women with respect to the characteristics of their business and related to the determinants of job creation.

Keywords: Self-employment; Job Creation; Evaluation.

Clasificación JEL: J23.

Artículo recibido en enero de 2008 y aceptado para su publicación en mayo de 2008.
Artículo disponible en versión electrónica en la página www.revista-eea.net, ref. 26310.

ISSN 1697-5731 (online) – ISSN 1133-3197 (print)

1. INTRODUCCIÓN

En el marco de la Unión Europea se define la pequeña empresa como aquélla que emplea a menos de 50 empleados y la microempresa como aquella que emplea a menos de 10. El papel que juega este tipo de empresas en la economía es esencial puesto que suponen un 98,7% y un 91,5% del total de empresas respectivamente. En términos de empleo, significan un 30% del total de ocupados y son calificadas como el principal motor de creación de empleo neto de la economía (European Communities, 2006). Las cifras son similares en España puesto que en 2006 más de la mitad del total de empresas no tenían empleados, un 94% eran microempresas y un 99,1% pequeñas empresas (INE, 2007). De acuerdo con estas cifras, el estudio de las PYMES y, especialmente, del proceso de creación de empleo es especialmente importante.

En muchos casos, el primer paso en la creación de una empresa es la transición al empleo autónomo. Frecuentemente los autónomos no sólo crean su propio puesto de trabajo sino que también contratan trabajadores. Este aspecto del autoempleo hace que las políticas que lo fomentan sean atractivas por su efecto multiplicador en términos de reducción del desempleo. En este sentido, es importante distinguir los autónomos que crean empleo de los que no lo hacen, cuestión que, a menudo, sirve para señalar a los primeros como emprendedores.

El objetivo de este artículo es llevar a cabo un análisis de un programa de fomento del empleo autónomo a partir del estudio de la creación de empleo por parte de los autónomos subvencionados. Además, se lleva a cabo dicho análisis para la muestra completa y también separadamente para hombres y para mujeres, encontrando diferencias interesantes entre unos y otras. También se ha tenido en cuenta la presencia de autónomos dependientes, situación que, conforme a lo esperado, tiene un efecto negativo sobre la probabilidad de contratar empleados. Las aportaciones de este trabajo son principalmente empíricas, tratando de contribuir a la escasa literatura existente en España sobre autoempleo, emprendedores y políticas de apoyo.

El artículo se estructura de la siguiente forma: en el siguiente apartado se resumen las principales conclusiones obtenidas en evaluaciones de políticas de fomento del empleo autónomo llevadas a cabo en algunos países de la Unión Europea; en la sección tercera se revisa brevemente la relación entre género y espíritu emprendedor; posteriormente se presentan los datos utilizados y los resultados obtenidos en el análisis empírico realizado. Se finaliza con un breve apartado de conclusiones.

2. CREACIÓN DE EMPLEO Y FOMENTO DEL AUTOEMPLEO

El objetivo de las políticas de fomento del autoempleo es incrementar el número de transiciones del paro al empleo autónomo y promover el espíritu emprendedor. El gasto en este tipo de políticas es relativamente bajo (la media para la UE-15 se situó en un 0,033 del PIB en 2005, aproximadamente un 6% del gasto total en polí-

ticas activas). No obstante, España es uno de los países europeos donde la proporción de gasto es mayor (un 0,051% del PIB, suponiendo un 8,7% del gasto total)¹.

Reino Unido es probablemente el mejor ejemplo de políticas de fomento del autoempleo y de la pequeña empresa, así como de evaluación de las mismas. Después de veinte años de políticas dirigidas a las PYMES, Curran (2000) señala que existe unanimidad respecto a que más pequeñas empresas implican más emprendedores y más empleos. No obstante, estos efectos positivos son difíciles de demostrar (Storey, 1994).

Los indicadores más utilizados en la evaluación de los programas de fomento del autoempleo son la tasa de supervivencia, el número de puestos de trabajo creados, el efecto inercia o peso muerto y el efecto desplazamiento (Meager, 1996). Sin embargo, pocas evaluaciones aportan datos sobre todos estos efectos puesto que habitualmente se concentran en la tasa de supervivencia o el número de empleos creados.

La evidencia empírica sobre los efectos de las políticas de apoyo al empleo autónomo es escasa a nivel internacional y más aún en el ámbito español. Se pueden citar los estudios de Meager (1993, 1996), que resume los resultados de medidas llevadas a cabo en Alemania, Francia, Reino Unido y Dinamarca; y de Wilson y Adams (1994) que evalúan las políticas desarrolladas en nueve países de la OCDE. Los resultados en términos de creación de empleo varían desde los 35 por cada 100 participantes después de dos años hasta los 97 por cada 100 participantes transcurridos cinco años.

En el Reino Unido, Meager *et al.* (2003) no encuentran entre los autónomos subvencionados evidencia de ningún impacto posterior en términos de empleo o ingresos; Wren y Storey (2002) evalúan un programa de asistencia a pequeñas y medianas empresas y señalan que las empresas participantes tienen menores tasas de crecimiento pero mayor probabilidad de supervivencia que las empresas no participantes, concluyendo la necesidad de cambiar las políticas, definiendo mejor el colectivo destinatario del programa.

Existen algunas evaluaciones para políticas desarrolladas en Alemania: Wiebner (1998) encuentra que el 45% de los participantes en la *bridging allowance* tiene al menos un empleado; Pfeiffer y Reize (2000) comparan autónomos subvencionados y no subvencionados y no observan ninguna diferencia en términos de creación de empleo; Reize (2001), sin embargo, encuentra una menor tasa de crecimiento entre los negocios no subvencionados; y, finalmente, Baumgartner y Caliendo (2007) comparan dos programas de apoyo al inicio de una empresa y concluyen que ambos son efectivos y eficientes.

Para el caso español, existen varios programas de fomento del empleo tanto a nivel nacional como autonómico, pero pueden citarse pocos trabajos que evalúen estos programas. Cabe señalar la evaluación de Cueto y Mato (2006), que analizan la supervivencia de autónomos subvencionados mediante modelos de duración, des-

¹ European Communities (2007).

tacando la influencia del ciclo económico y los distintos determinantes de la permanencia para hombres y mujeres.

2.1. Espíritu emprendedor y género

La relación entre género y actuación empresarial es un área de investigación en la que, por diferentes razones, los análisis se han multiplicado recientemente. En primer lugar, el número de mujeres autónomas ha sido normalmente menor que el de hombres, aunque en los últimos años ha aumentado de forma importante.

Algunos autores han mostrado que la probabilidad de autoempleo es menor para las mujeres que para los hombres (Cowling y Taylor, 2001; Kuhn y Schuetze, 2001; Georgellis y Wall, 2005) y que algunos de los factores que influyen en unos y otras son diferentes. En un análisis para 29 países, Verheul *et al.* (2006) encuentran que la proporción de emprendedores es menor entre las mujeres pero los factores que la determinan afectan en el mismo sentido, excepto el desempleo (efecto menor en las mujeres) y la satisfacción (mayor efecto para las mujeres). En los estudios llevados a cabo para España, también se obtiene que los hombres tienen una mayor probabilidad de transitar al autoempleo (Congregado *et al.*, 2006).

En segundo lugar, el sector elegido por hombres y mujeres para desarrollar un negocio es diferente. Mientras que los hombres predominan en la industria y la construcción, las mujeres están sobre-representadas en comercio u hostelería.

Y, en tercer lugar, varios estudios han comparado la trayectoria de las empresas dirigidas por hombres y por mujeres concluyendo que las segundas tienden a ser más pequeñas (en términos de ingresos, número de empleados o beneficios) y a crecer menos rápido (Fisher, 1992; Fisher *et al.*, 1993; Rosa *et al.*, 1996). Este resultado era percibido como un reflejo de menor éxito entre las empresas dirigidas por mujeres; sin embargo, algunos autores han señalado que puede tratarse de una actuación consciente de las mujeres, que prefieren mantener un tamaño pequeño. Con datos de Canadá, Cliff (1998) encuentra que algunos emprendedores —especialmente mujeres— eligen deliberadamente limitar el crecimiento y el tamaño de sus negocios.

No obstante, la evidencia también ofrece ejemplos en sentido contrario. Por ejemplo, Coduras (2006) observa que las mujeres emprendedoras en Andalucía tienen mayores expectativas de creación de empleo que los hombres. El análisis realizado no permite identificar si este resultado se relaciona con otros factores como la edad, el nivel de estudios o el tipo de actividad, pero sugiere la relevancia de las políticas de apoyo a la mujer.

3. DATOS Y FUENTES

La información utilizada en este estudio proviene, por una parte, de las bases de datos de la Consejería de Trabajo y Promoción de Empleo del Principado de Asturias que desarrolla el programa evaluado y, por otra, de encuestas realizadas a los

participantes en dicho programa. El programa consiste en una subvención máxima de 3.600 euros que se concede a personas desempleadas que se instalan por cuenta propia. El objetivo del programa no es tanto fomentar la creación de empresas como aminorar el riesgo de fracaso mediante un apoyo financiero en la etapa inicial del negocio.

Los datos de participantes corresponden a quienes han recibido estas ayudas durante los años 1996 a 2000, que ascienden a 3.875 personas. La información proporcionada por la Consejería de Trabajo y Promoción de Empleo concierne al momento de solicitud de la subvención y consta de datos básicos (momento de inicio de la actividad, cuantía de la ayuda, sexo y datos de contacto). Por ello, los datos detallados necesarios para llevar a cabo la evaluación propuesta se han obtenido de las encuestas a los participantes. La información de estas encuestas permite llevar a cabo una descripción más exhaustiva del perfil de los beneficiarios de las ayudas.

Una de las variables clave en el análisis del colectivo de beneficiarios de ayudas al empleo autónomo es la actividad que desarrollan, ya que entre los rasgos que caracterizan al empleo autónomo se encuentra su concentración en determinadas ramas, especialmente del sector servicios². De ahí se deriva que más de un 80% de los participantes en el programa desarrollen su actividad en este sector y, concretamente, un 33,8% sean negocios relacionados con el Comercio y un 17,8% con la Hostelería. También se puede señalar la segregación por sexos característica de la distribución sectorial del empleo. Así, en Construcción o Transporte es mayoritaria la presencia de hombres mientras que en Otros servicios, Comercio y Hostelería predominan las mujeres.

CUADRO 1

Características de los participantes en el programa de fomento del empleo autónomo.

	Población	Muestra
n	3.875	720
Año de la subvención		
1996	12,9%	12,6%
1997	17,2%	16,6%
1998	20,4%	19,2%
1999	14,6%	13,9%
2000	34,9%	37,8%
Sexo		
Hombre	52,7%	53,0%
Mujer	47,3%	47,0%

Fuente: Consejería de Trabajo y Promoción de Empleo. Universidad de Oviedo.

² Se han excluido del análisis las actividades relacionadas con la Agricultura debido a que este sector presenta características especiales que lo hacen diferente al resto del autoempleo y, por otra parte, suponían solamente 61 observaciones (un 1,6%).

El perfil de las personas subvencionadas corresponde a individuos bastante jóvenes (en torno a treinta años), con experiencia laboral previa y cuyo nivel de estudios es relativamente bajo —únicamente un 19,9% tiene estudios universitarios—.

Puesto que la medida se dirige a desempleados, es importante explicar la variable que recoge la situación laboral previa. Para poder solicitar la ayuda objeto de análisis se requería estar desempleado. Sin embargo, a la pregunta Antes de iniciar la actividad para la que recibió la ayuda, ¿Cuál era su situación laboral?, un 45,1% de los encuestados respondieron que trabajaban. Uno de los requisitos para la concesión de estas ayudas es estar inscrito en las Oficinas de Empleo, por lo que esta cifra puede dar lugar a confusión pues, como hipótesis, el 100% de las personas encuestadas deberían haber respondido que no trabajaban. La explicación es que, probablemente, ese grupo de personas estuvo desempleado sólo durante unos pocos días —para tener derecho a la subvención— y, por tanto, no es un periodo de desempleo relevante en su trayectoria laboral. En el programa no existe un requisito de tiempo mínimo en desempleo para acceder a las ayudas. Por tanto, cuando a los beneficiarios se les pregunta sobre su situación laboral previa, responden que estaban trabajando (a pesar de haber debido pasar por el registro de las Oficinas de Empleo y, por lo tanto, estar registrado temporalmente como desempleado). De ahí se deriva que un 40,8% de las mujeres y casi la mitad de los hombres señalen que, antes de recibir la ayuda, estaban trabajando.

CUADRO 2

Características de los participantes en el programa de fomento del empleo autónomo (muestra).

	Mujer	Hombre	Total
Edad (años)	33,1	32,8	32,9
Casado	64,2%	55,3%	59,5%
Cabeza de familia	19,6%	39,2%	30,0%
Experiencia laboral previa	83,4%	91,9%	87,9%
Negocio: principal fuente de ingresos	37,0%	61,7%	50,1%
Autónomo dependiente	7,6%	12,3%	2,1%
Nivel educativo			
Básicos	35,0%	38,0%	36,6%
Bachiller	18,1%	19,9%	19,1%
FP, ciclos formativos	26,7%	22,4%	24,4%
Universitarios	20,2%	19,7%	19,9%
Situación laboral previa			
Ocupado	41%	49%	45%
Parado	45%	42%	43%
Inactivo	14%	9%	11%
Ocupación			
Directivos o gerentes	43,6%	23,3%	32,8%
Profesionales	8,1%	9,6%	8,9%
Técnicos	5,3%	8,1%	6,8%
Trabajadores cualificados	38,3%	17,4%	27,3%
Trabajadores no cualificados	4,8%	41,6%	24,3%
Sector:			
Industria	2,8%	4,5%	3,7%
Construcción	1,0%	15,7%	8,8%
Comercio	42,8%	25,7%	33,8%
Hostelería	21,4%	14,5%	17,8%
Transporte	1,3%	19,9%	11,1%
Otros servicios	12,3%	11,9%	12,1%
Actividades empresariales	6,3%	6,7%	6,5%
Servicios personales	12,1%	1,1%	6,3%

Respecto a la experiencia laboral anterior, para aproximadamente un 10% de los participantes en el programa la actividad subvencionada es su primer empleo. Por tanto, la mayoría había trabajado previamente. Así, el tiempo total trabajado se sitúa en torno a once años, aunque se puede apreciar una diferencia a favor de los hombres respecto a las mujeres (casi trece años frente a diez).

Otra variable que refleja una diferencia importante entre los hombres y las mujeres es aquella que indica si el negocio subvencionado es la principal fuente de ingresos del hogar. Esto es así para dos terceras partes de los hombres y sólo para un

37% de las mujeres. Estas cifras son similares a las obtenidas por Spilling y Berg (2000) para Noruega, donde el 64% de los autónomos y el 29% de las autónomas eran el principal ingreso familiar.

En definitiva, hay diferencias relevantes según género. Mientras que entre los hombres predominan los cabezas de familia, negocios que constituyen el principal ingreso del hogar y actividades relacionadas con el transporte y la construcción, entre las mujeres son mayoría las casadas y las actividades vinculadas al comercio y la hostelería.

4. RESULTADOS

El 45% de los autónomos subvencionados que continúan con el negocio han contratado al menos un empleado; además, de estos, un 24,4% ha creado dos o más puestos de trabajo. Esto supone la creación de 96 puestos de trabajo por cada cien participantes en el programa.

No se observan diferencias significativas en la creación de empleo según sexo o edad, pero el tipo de actividad, la situación laboral previa y la experiencia laboral dan lugar a diferencias relevantes. Así, el 61,9% de los negocios de hostelería han contratado al menos un empleado, lo que puede relacionarse con el horario de este tipo de actividades y con la elevada cantidad de horas que trabaja el propietario (72 horas semanales frente a una media de 55 horas). En el extremo opuesto se sitúa el transporte, rama en la que el porcentaje de trabajadores cae al 20,5%.

Respecto a la situación laboral previa, el grupo que presenta un mayor índice de contratación es el formado por las personas que antes de ser autónomas estaban trabajando, mientras que el menor índice corresponde a los desempleados. Esta diferencia puede reflejar los diferentes objetivos de las personas cuando se instalan por cuenta propia. Mientras que para unos puede significar una salida al desempleo, para otros representa una oportunidad de iniciar una actividad y de poner en marcha una idea. En general, los desempleados crean su puesto de trabajo mientras que quienes previamente estaban ocupados crean su puesto de trabajo y otros.

Para complementar estos datos, se ha estimado un modelo *logit* con el objetivo de estudiar cuáles son los factores que determinan la contratación de empleados. En este modelo, la probabilidad de que el negocio contrate empleados, p , es la siguiente:

$$p = \frac{1}{1 + e^{-Z}}$$

donde Z es la combinación lineal:

$$Z = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_p X_p$$

y los coeficientes β , los parámetros estimados en el modelo. Una expresión alternativa del modelo es:

$$\frac{P}{q} = e^{\beta_0} (e^{\beta_1})^{X_1} \dots (e^{\beta_p})^{X_p}$$

siendo q la probabilidad de que el negocio cree empleo. A partir de este modelo, un coeficiente β positivo da lugar a un mayor cociente entre las probabilidades y, por lo tanto, a una mayor probabilidad de pertenecer al grupo que no contrata empleados.

Los resultados se muestran en el cuadro 3. Aunque el sexo presenta un coeficiente negativo mostrando que las mujeres tienen una menor probabilidad de contratar empleados, no es significativo. No obstante, se han estimado modelos separados para hombres y mujeres para saber si los determinantes de la creación de empleo coinciden o si, por el contrario, difieren.

En los cálculos realizados se ha incluido una variable que intenta aproximar la situación de autónomo dependiente. Un fenómeno de actualidad en los últimos años es la aparición de los llamados autónomos dependientes o asalariados ocultos. Estos se definen como trabajadores que cotizan en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos y mantienen una relación formalmente mercantil con la empresa para la que trabajan pero, en la práctica, realizan un trabajo subordinado para un único empleador, con obligaciones específicas en materia de jornada, horario, vacaciones, bajo una dependencia jerárquica y con una retribución fija. Resulta complicado cuantificar el número de autónomos dependientes³. No obstante, en la encuesta realizada se intentaba aproximar esta cifra a partir de una pregunta sobre el número de clientes de la empresa creada por el autoempleado, obteniendo que un 7,6% tenía menos de cinco clientes (el 4,8% sólo uno). Se han detectado diferencias muy amplias según la actividad desarrollada y, así, en el caso del transporte el 41% de los autónomos que continuaban con el negocio subvencionado trabajaban para menos de 5 clientes (el 33, 1% para un cliente). Al introducir esta variable en el modelo, resulta significativa al 10% con un signo negativo, lo que indica que este tipo de autónomos tiene una menor probabilidad de crear empleo.

³ A partir de la Encuesta de Población Activa (Módulo de Relaciones Laborales Especiales y de Condiciones y Horarios de Trabajo, 2001) se ha intentado realizar una aproximación: un 17,1% de los trabajadores por cuenta propia trabajan para una única empresa o cliente y un 7,8% no deciden su método y horario de trabajo.

CUADRO 3
Determinantes de la creación de empleo.

	Coef	St Error
Sexo (ref: mujer)	-0,241	0,193
Edad	-0,013	0,013
Estado civil (ref: no casado)	0,449**	0,202
Hijos (ref: sin hijos)	-0,051	0,221
Ingreso principal (ref: complementario)	0,435**	0,183
Asalariado oculto	-0,724*	0,401
Estudios:		
Estudios medios	0,236	0,236
Estudios de ciclos formativos	0,153	0,226
Estudios universitarios	0,304	0,281
Ref: estudios básicos		
Experiencia laboral previa		
Menos de 5 años	0,330	0,332
De 5 a 10 años	-0,013	0,309
Más de 10 años	0,354	0,347
Ref: sin experiencia laboral		
Situación laboral previa		
Parado	-0,548***	0,193
Inactivo	-0,148	0,312
Ref: Ocupado		
Ocupación:		
Gerente	-0,091	0,346
Profesionales	0,150	0,468
Técnicos	0,469	0,452
Trabajadores de los servicios	0,200	0,377
Ref: otros trabajadores		
Actividad:		
Industria y construcción	-0,119	0,376
Comercio	-0,806***	0,253
Hostelería	-0,002	0,323
Transporte	-1,475***	0,475
Servicios a empresas	-1,156***	0,395
Ref: otros servicios		
Crecimiento del empleo:		
En el trimestre de alta	0,005	0,099
Un trimestre después	0,023	0,132
Dos trimestres después	0,012	0,130
Tres trimestres después	0,089	0,125
Año de comienzo del negocio		
1996	0,470	0,585
1997	0,150	0,532
1998	-0,334	0,316
1999	-0,041	0,260
Ref: 2000		
Constante	0,188	0,708
Observaciones	720	
LR chi2 (31)	97,49	
Log likelihood	-446,910	
Prob > chi2	0,000	
* sig. al 10% ** sig. al 5%; *** sig. al 1%		

Quizá uno de los resultados más interesantes sea la influencia de la situación laboral anterior, ya que el coeficiente de la variable nos indica que quienes previamente estaban ocupados tienen una mayor probabilidad de contratar empleados. Por tanto, los desempleados que se instalan como autónomos tienen una menor probabilidad de crear nuevos empleos. Así, la probabilidad de que una persona contrate empleados se eleva en 13,6 puntos si antes de ser autoempleado estaba ocupado en lugar de ser desempleado.

Este resultado tiene interesantes implicaciones en términos de diseño de las políticas de apoyo al empleo autónomo que normalmente se dirigen a personas desempleadas lo que, de acuerdo con nuestros resultados, limita el impacto del programa en términos de potencial crecimiento de las empresas.

Las personas casadas y los negocios que son el ingreso principal del hogar también tienen una mayor probabilidad de contratar empleados. No obstante, la principal variable que explica las diferencias en la contratación de empleados es la rama de actividad con la que se relaciona el negocio, de manera que en Comercio, Transporte y Servicios a empresas es menos probable que se contrate empleados. Tal y como señala Congregado (2005, p.178), en el diseño de las políticas de fomento del autoempleo y del entrepreneurship, hay que “distinguir entre las medidas diseñadas para incrementar el número de autónomos de aquellas destinadas a propiciar la aparición de empresarios con empleados e incluso de aquellas dirigidas a favorecer la transición a esta situación de empleadores sin empleados”.

Por otra parte, en ninguna de las estimaciones el año de comienzo de la actividad o la coyuntura económica han resultado significativos. Mato et al. (2004) realizan un estudio similar para el mismo programa durante el periodo 1995-1999 a partir de encuestas realizadas entre 18 y 24 meses después de que los desempleados recibiesen la ayuda con resultados muy similares a los aquí presentados. Esta coincidencia junto con la falta de significatividad de las variables que indicaban el año nos puede llevar a concluir la poca influencia del horizonte temporal en la creación de empleo por parte de las microempresas y, en cambio, la relevancia de factores como la actividad desarrollada.

En el Cuadro 4 se pueden consultar los resultados del mismo modelo para la muestra separada por sexos y apreciar que existen diferencias interesantes. Así, en el caso de los hombres la variable clave es la situación previa, de manera que la probabilidad de contratar empleados es 17 puntos superior para quienes antes estaban ocupados frente a quienes estaban desempleados.

Las variables más significativas en el modelo estimado para las mujeres son el estado civil y el hecho de que el negocio sea la fuente principal de ingresos. De esta forma, la probabilidad de que las casadas contraten empleados es aproximadamente veinte puntos mayor que dicha probabilidad para las mujeres no casadas (en el caso de los hombres la brecha es de unos doce puntos).

CUADRO 4
Determinantes de la creación de empleo según sexo.

	Hombres		Mujeres	
	Coef	St. Err.	Coef	St. Err.
Edad	-0,036*	0,020	0,000	0,019
Estado civil (ref: no casado)	0,504	0,307	0,846***	0,314
Hijos (ref: sin hijos)	-0,346	0,328	0,265	0,334
Ingreso principal (ref: complementario)	0,239	0,259	0,895***	0,291
Asalariado oculto	-0,672	0,459	-1,389	1,039
Estudios:				
Estudios medios	0,412	0,338	0,269	0,370
Estudios de ciclos formativos	0,336	0,326	0,164	0,346
Estudios universitarios	0,142	0,423	0,820*	0,438
Ref: estudios básicos				
Experiencia laboral previa				
Menos de 5 años	0,131	0,540	0,658	0,466
De 5 a 10 años	0,104	0,512	-0,083	0,433
Más de 10 años	0,307	0,581	0,812*	0,474
Ref: sin experiencia laboral				
Situación laboral previa				
Parado	-0,690**	0,270	-0,480	0,306
Inactivo	-0,850*	0,501	0,335	0,454
Ref: Ocupado				
Ocupación:				
Gerente	-0,152	0,439	-0,144	0,733
Profesionales	0,601	0,629	-0,129	0,883
Técnicos	1,136*	0,615	-0,450	0,885
Trabajadores de los servicios	-0,269	0,493	0,482	0,769
Ref: otros trabajadores				
Actividad:				
Industria y construcción	0,343	0,496	-0,367	0,788
Comercio	-0,009	0,437	-1,424***	0,348
Hostelería	1,036*	0,567	-0,552	0,445
Transporte	-0,987*	0,594	-0,150	1,423
Servicios a empresas	-1,109*	0,598	-1,120*	0,576
Ref: otros servicios				
Crecimiento del empleo:				
En el trimestre de alta	-0,013	0,145	-0,008	0,163
Un trimestre después	0,025	0,187	-0,062	0,219
Dos trimestres después	-0,019	0,190	-0,050	0,210
Tres trimestres después	0,036	0,176	0,095	0,207
Año de comienzo del negocio				
1996	0,578	0,823	0,043	0,977
1997	-0,255	0,807	0,184	0,862
1998	-0,541	0,440	-0,274	0,534
1999	0,112	0,377	-0,412	0,394
Ref: 2000				
Constante	0,597	1,055	-0,750	1,167
Observaciones	388		332	
LR chi2 (30)	66,25		67,86	
Log likelihood	-230,511		-196,142	
Prob > chi2	0,000		0,000	

* sig. al 10% ** sig. al 5%; *** sig. al 1%

Con respecto al hecho de que el negocio sea la principal fuente de ingresos del hogar, es una variable significativa para las mujeres, contribuyendo positivamente a la creación de empleo, pero no para los hombres. Como ya se ha visto, el porcentaje de mujeres que señalan que el negocio es el ingreso principal es bajo. Ambos resultados pueden interpretarse como que mientras que las mujeres suelen implicarse en el negocio del hombre pero no ocurre lo mismo en el sentido opuesto. Como sugieren Verheul *et al.* (2006), si un hombre emprende un negocio su mujer suele contribuir en la forma de ayuda familiar, mientras que si es la mujer la emprendedora es difícil que su marido participe en la empresa.

Los estudios no han resultado significativos casi en ningún caso. Únicamente las mujeres universitarias tienen mayor probabilidad de contratar empleados, aunque la variable solo resulta significativa al 10%.

Si se consideran los modelos de forma global, los determinantes de la contratación de empleados son diferentes para hombres y mujeres, lo que apoya la idea de ambos pueden necesitar políticas diferentes para llegar a la misma trayectoria de crecimiento del negocio.

5. CONCLUSIONES

En este artículo se ha llevado a cabo un análisis de los efectos de un programa de apoyo al empleo autónomo en términos de número de empleos creados. Este tipo de políticas suponen una transición directa del paro al empleo y la creación de microempresas que, adicionalmente, pueden contratar otros trabajadores. Ambos efectos suponen el fomento del espíritu emprendedor.

Los datos corresponden a un programa desarrollado en Asturias durante los años 1996-2000 y el periodo de estudio permite analizar hasta cinco años de vida de las empresas. Los participantes son mayoritariamente personas jóvenes, con experiencia laboral previa y con un nivel educativo medio.

Los resultados muestran que han creado empleo el 45% de los autónomos subvencionados. Las tasas más elevadas corresponden a personas con experiencia previa y que antes de iniciar el negocio experimentaron periodos cortos de desempleo. Los datos utilizados permiten aproximar el porcentaje de autónomos dependientes, los cuales tienden a no crear empleo.

El análisis se ha realizado de forma separada para hombres y mujeres, mostrando los diferentes determinantes de la creación de empleo en ambos casos. El estado civil no es relevante para los hombres pero sí para las mujeres mientras que ocurre lo contrario con la situación laboral previa. Los resultados coinciden con los presentados por otros autores, concluyendo la necesidad de atender de forma diferente el comportamiento de hombres y mujeres en el mercado laboral y en su actitud hacia la empresa y el autoempleo.

Se puede finalizar señalando que los autónomos que crean empleo son diferentes al resto de autónomos y que, por tanto, estas diferencias deben tenerse en cuenta en el diseño de las políticas de apoyo a emprendedores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAUMGARTNER, H.J. y CALIENDO, M. (2007): "Turning unemployed into self-employed: effectiveness and efficiency of two start-up programs", *DIW discussion paper*.
- CLIFF, J.E. (1998): "Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender and business size", *Journal of Business Venturing*, vol. 13, pp.523-542.
- CODURAS, A. (2006): "Entrepreneurship y creación de empleo: el caso de Andalucía", *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 24-2, pp. 567-594.
- CONGREGADO, E.; GOLPE, A.A. y MILLÁN, J.M. (2005): "Determinantes de la oferta de empresarios", en García, J. y Pérez, J. (eds.): *Cuestiones clave de la Economía Española. Perspectivas actuales 2004*, Ed. Comares, pp. 165-187.
- CONGREGADO, E.; GOLPE, A.A. y MILLÁN, J.M. (2006): "Los autónomos en el mercado de trabajo español: situación, políticas y retos", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 86, pp. 1-19.
- COWLING, M. y TAYLOR, M. (2001): "Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?", *Small Business Economics*, nº 16, pp. 167-175.
- CUETO, B. y MATO, F.J. (2006): "An analysis of self-employment subsidies with duration models", *Applied Economics*, vol. 38, pp. 23-32.
- CURRAN, J. (2000): "What is small business policy in the UK for? Evaluation and assessing small business policies", *International Small Business Journal*, vol. 18 (3), pp. 36-50.
- EUROPEAN COMMUNITIES (2006): *SMEs and entrepreneurship in the EU*, Statistics in focus, 24/2006.
- EUROPEAN COMMUNITIES (2007): *Labour Market Policy*.
- FISHER, E. (1992): "Sex differences and small business performance among Canadian retailers and service providers", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 9 (4), pp. 2-13.
- FISHER, E.; REUBER, R. y DYKE, L. (1993): "A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, vol. 8, pp. 151-168.
- GEORGELLIS, Y. y WALL, H. J. (2000): "What makes a region entrepreneurial? Evidence from Britain", *Annals of Regional Science*, vol. 34 (3), pp. 385-403.
- INE (2007): *Directorio Central de Empresas*, www.ine.es
- KUHN, P. J. y SCHUETZE, H. J. (2001): "Self-employment Dynamics and Self-Employment Trends: a Study of Canadian Men and Women, 1982-1995", *Canadian Journal of Economics*, vol. 34, nº 3.
- MEAGER, N. (1993): Self-employment and Labour Market Policy in the European Community, WZB discussion paper FS I 93-201, Berlin.
- MEAGER, N. (1996): From Unemployment to Self-employment: Labour Market Policies for Business Start-up, en SCHMID, G., O'REILLY, J. y SCHÖMANN, K. (eds.): *International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation*, Cheltenham, Edward Elgar, pp.489-519.
- MEAGER, N.; BATES, P. y COWLING, M., (2003): "An evaluation of Business Start-up Support for Young People", *National Institute Economic Review*, nº 186, 59-72.
- PFEIFFER, F. y REIZE, F. (2000): "Business start-ups by the unemployed — an econometric analysis based on firm data", *Labour Economics*, nº 7, pp. 629-663.
- ROSA, P.; CARTER, S. y HAMILTON, D. (1996): "Gender as a determinant of small business performance: insight a British study", *Small Business Economics*, vol. 8 (6), pp. 463-478.
- SPILLING, O. y BERG, N.G. (2000): "Gender and small business management: the case of Norway in the 1990s", *International Small Business Journal*, vol. 18 (2), pp. 38-59.
- STOREY, D. (1994): *Understanding the Small Business Sector*, London Routledge.
- VERHEUL, I., STEL, A. y THURIK, A.R. (2006): "Explaining female and male entrepreneurship at the country level", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 18, nº 2, pp. 151-183.

- WIEBNER, F. (1998): The Bridging Allowance as an Instrument of Labour Market Policy — a Provisional Appraisal, IAB Labour Market Research Topic, nº 30.
- WILSON, S. y ADAMS, A.V. (1994): Self-employment for the Unemployed. Experience in OECD and Transitional Economies, *World Bank Discussion Papers*, nº 263.
- WREN, C. y STOREY, D. (2002): "Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance", *Oxford Economic Papers*, nº 54, pp. 334-365.