

¿CUÁL ES EL IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN CHILE?

WHAT IS THE IMPACT FROM ENTREPRENEUSHIP ON THE INCOME INEQUALTY IN CHILE?

Mariana Nadal^a · Julio Orellana^b · Dusan Paredes^c · Josefa Pellejero^d · Gianni Romaní^e

Clasificación: Trabajo empírico – investigación
Recibido: 22 de diciembre de 2015 / Aceptado: 13 de junio de 2016

Resumen

El objetivo de este artículo es cuantificar el impacto del emprendimiento en la desigualdad de ingresos en Chile. Utilizando datos de la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos del 2011 al 2014, confirmamos que el emprendimiento contribuye a dicha desigualdad. Más aun, el emprendimiento genera diferentes impactos dependiendo si se trata de empleador o autoempleado. Nuestros resultados muestran que la condición de empleadores explica un 3,18% de la desigualdad total mientras que los trabajadores por cuenta propia un 0,88%. Sin embargo, al considerar la concentración de capital que se desprende del ingreso no autónomo, ya sea a través del retorno de capital o rentas, entonces la contribución del emprendimiento llega al 13,70%.

Palabras clave: emprendimiento, desigualdad de ingresos, Chile, auto empleo.

Abstract

This article evaluates the impact from entrepreneurship on the income inequality in Chile. We use data from Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos between 2011 and 2014. Our results show that impact varies according we use opportunity entrepreneurship versus formal entrepreneurship activities. In particular, a formal entrepreneurship activity explains the 3.18% of total income inequality, while opportunity entrepreneurship explains a 0.88%.

Keywords: entrepreneurship, income inequality, Chile, self-employment

^a Universidad Católica del Norte, Chile
^b Universidad Católica del Norte, Chile
^c Departamento de Economía, Universidad Católica del Norte, Chile
^d Universidad Católica del Norte, Chile
^e Centro de Emprendimiento y de la Pyme, Universidad Católica del Norte, Chile

Introducción

Chile es un país que goza de un alto nivel de emprendimiento y una indiscutible desigualdad de ingreso (Beyer, 2015; Singer, Amorós y Moska 2015). De acuerdo al reporte *Doing Business* publicado por el Banco Mundial (2014), Chile es el cuarto país con mayor facilidad de hacer negocios en Latinoamérica, mientras presenta la séptima tasa de negocios establecidos (emprendimientos con más de tres años y medio de actividad), la más alta de la región latinoamericana y además se encuentra en el cuarto lugar en la tasa de actividad emprendedora inicial (Singer *et al.*, 2015). Sin embargo, estas tasas se caracterizan, también como en otros países menos desarrollados, con emprendimientos precarios y sin valor agregado. En estos casos se intuye que los individuos emprenden por no tener alternativa para subsistir, y dicho emprendimiento es una señal de alerta para la propia política de emprendimiento. Esto adquiere mayor relevancia considerando que durante el período 2007 al 2014, de toda la población del mercado laboral chileno, uno de cada cuatro individuos son emprendedores, dato que se aproxima al 26,8 %, tasa presentada en el GEM Chile 2014 (Amorós y Abarca, 2015).

Sin embargo, las altas tasas de emprendimiento en Chile se coinciden con una persistente desigualdad de ingresos. A pesar de que el país presenta ligeras reducciones desde el 2010, todavía no supera la condición de ser el país más desigual de la OCDE, realidad que se mantiene incluyendo aún el rol de las transferencias e impuestos. Considerando la conjunción entre emprendimiento y desigualdad de ingresos, este trabajo tiene por objetivo evaluar la causalidad entre ambas problemáticas, con el objetivo de conocer el efecto del emprendimiento, medido como autoempleo o empleador, sobre la desigualdad de ingresos entre asalariados y emprendedores. Nuestra hipótesis establece que el trabajador por cuenta propia (autoempleado) lleva a cabo un emprendimiento precario e informal, generando un salario significativamente menor al promedio que dicho trabajador obtendría como asalariado (ver Baumol (1996) y Ligthelm (2014) para más discusión sobre esta afirmación). Si este fuera el caso, la precariedad del emprendimiento incrementaría la desigualdad, ya que dicho individuo ganaría un salario menor al que reportaría si su capital humano fuese valorado por el mercado laboral. Por otro lado, nuestra hipótesis exterioriza que los empleadores generan ingresos significativamente mayores al de los asalariados debido al mayor riesgo de capital que estos empleadores corren al momento de *emprender* (Tamvada, 2010). En este sentido, tanto el trabajador por cuenta propia como el empleador, podrían generar un mayor nivel de

desigualdad. Sin embargo, al menos dos objeciones deberían considerarse respecto a este último punto. Primero, es probable que el empleador genere puestos de trabajo, lo cual podría generar ingresos que, inicialmente, no se preveían en el mercado laboral. Segundo, si los emprendedores generan crecimiento económico, sus excedentes, recolectados vía impuestos, también podrían ser utilizados para transferencias orientadas a reducir la desigualdad —aparentemente inevitable— que se deriva de las actividades de emprendimiento. Ambas consideraciones no están incluidas en esta investigación y serían interesantes extensiones que se podrían profundizar en futuras investigaciones.

Considerando que la desigualdad de ingresos tendría una relación con el emprendimiento, la clasificación entre empleador y cuenta propia es crucial para el desarrollo de la política pública de emprendimiento. Si el emprendimiento es promovido sin poner énfasis en la generación de empleo como fin último, entonces, es muy probable que el emprendimiento por cuenta propia genere mayor desigualdad a corto plazo. Esto adquiere mayor relevancia en un país como Chile, en donde el emprendimiento ocupa un lugar prioritario en la agenda del gobierno. Así, nuestra pregunta de investigación es: *¿Cuál es el impacto del emprendimiento (autoempleo o empleador) en la desigualdad de ingresos en Chile, entre los años 2011 y 2014?* Para responder a esta pregunta de investigación, utilizamos la base de datos de la encuesta NESI de los años 2011 al 2014. Nuestros resultados muestran que la condición de empleadores explica prácticamente un 3,18% de la desigualdad total, mientras que los trabajadores por cuenta propia un 0,88%. Sin embargo, al considerar la concentración de capital que se desprende del ingreso no autónomo, ya sea a través del retorno de capital o rentas, entonces la contribución llega al 13,70%.

Revisión bibliográfica

Leff (1979) sugiere que en los países en desarrollo predominan sistemas económicos con crecientes desigualdades de ingresos y riquezas, en los cuales el emprendimiento podría ser una piedra angular para entender dichas desigualdades económicas. En este sentido, la naturaleza competitiva del emprendimiento no implica que este sea perjudicial al desarrollo de un país, sino que, más bien, la estructura de incentivos de las economías es fundamental para desempeñar un rol progresivo a través de impuestos y subsidios. Los estudios de la relación desigualdad-emprendimiento establecen que el emprendimiento se asocia con mayor desigualdad de ingresos debido al riesgo existente de emprender, el cual necesita ser recompensado a través de un mayor retorno moneta-

rio. Con todo y eso, la relación entre emprendimiento y desigualdad depende también del régimen tributario existente en los países (Kambur, 1982). Tal como lo confirma Quadrini (1999), el emprendimiento lleva a la concentración de riquezas, provocada principalmente por los ratios de ahorro de los emprendedores y por un pasivo papel de la figura tributaria en dichos casos.

Tamvada (2010) sugiere que aquellos emprendedores que emplean a otros tienen mayores retornos en términos de consumo, mientras que los retornos de los autoempleados son ligeramente menores al de los asalariados. Aun cuando los modelos económicos de emprendimiento asumen que los individuos se convierten en autoempleados por sus altas expectativas de retornos relativos a los asalariados (Blau, 1987; Parker, 1996; Rees y Shah, 1986), la literatura del desarrollo y mano de obra sugieren que en los países en desarrollo tales individuos se ven forzados al autoempleo debido a la ausencia de oportunidades económicas en dichos mercados laborales. Esto es crucial para entender las altas tasas de emprendimiento en países en vías de desarrollo donde las actividades por necesidad ocupan la mayor porción de todas actividades laborales. No obstante, de acuerdo a la teoría de los beneficios no pecuniarios, los individuos también seleccionan el emprendimiento, incluso si los retornos esperados son menores, en búsqueda de beneficios como ser su propio jefe (Hamilton, 2000).

Kimhi (2010) analiza cuánto de la desigualdad se debe al emprendimiento y cuáles serían las condiciones para que este sea efectivo en la reducción de desigualdades. Sus resultados concluyen que las políticas pro-empresariado podrían ser exitosas en la reducción de desigualdad si se encaminaran a los segmentos de menores ingresos, riquezas y educación. El poco éxito de los emprendimientos podría ser consecuencia de los factores gubernamentales como políticas públicas y marco regulatorio, o de las fallas del mercado mismo. En los países en desarrollo, la desigualdad de riquezas frenaría el enlace apropiado entre el talento emprendedor y las tecnologías productivas, lo que a su vez reduciría el desarrollo económico. En este escenario, parecería que la alta desigualdad es vista como el precio que hay que pagar por fomentar el emprendimiento, sin embargo, los nuevos negocios parecen también generar más puestos de trabajos que otros nuevos establecimientos en los años siguientes a la entrada. Finalmente, la creación de trabajo generada por los negocios emprendedores es de sueldos bajos, ya que no contribuyen al crecimiento de ingresos promedio (Malchow-Moller, Schjerning y Sorensen, 2011).

A partir esta revisión de bibliografía sobre la relación emprendimiento-desigualdad de ingresos, sugerimos entonces tres hipótesis que podemos contrastar empíricamente:

- *Hipótesis 1:* Los empleadores tienen mayores ingresos que los asalariados.
- *Hipótesis 2:* Los trabajadores por cuenta propia se encuentran por debajo en la distribución de ingresos con respecto a los asalariados.
- *Hipótesis 3:* Los ingresos de empleadores aumentan en mayor proporción el índice de desigualdad del país (Gini), en relación a los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

Datos

Los datos pertenecen a la Nueva Encuesta Suplementaria de Ingresos (NESI) entre el 2011 al 2014. Esta encuesta posee información sobre los ingresos de los hogares y personas (independientes y asalariados) así como ingresos del trabajo e ingresos de otras fuentes como ingresos externos, ingresos de ahorro e ingresos sociales. Estos últimos datos son cruciales para inferir los retornos al emprendimiento que no necesariamente se reflejan via salario. Además, la NESI tiene cobertura nacional, regional y es publicada todos los años con respecto al trimestre Octubre-Diciembre del año anterior.

El sujeto de investigación es el individuo que haya contestado la encuesta y presente las siguientes características: ser mayor de 18 años y que declare percibir ingresos. Siguiendo a Kautonen (2013), también se consideran a los individuos mayores de 64 años porque son atraídos y empujados al autoempleo, debido a su mayor experiencia y a que conocen los medios financieros del emprendimiento (Baucus y Human, 1994; Singh y DeNoble, 2003). El emprendimiento en la tercera edad también genera ingresos adicionales a las jubilaciones, lo que permite alcanzar de nuevo la calidad de vida acostumbrada que presentaban estas personas mayores mientras eran parte del mercado laboral (Curran y Blackburn, 2001; Kibler, Wainwright, Kautonen y Blackburn, 2012). Tomando en cuenta estas consideraciones, la muestra a utilizar es de 245.001 individuos.

El ingreso monetario, sin transferencias de educación, y deflactado por inflación se utilizará como variable dependiente debido a que incluye todas las fuentes de ingresos de los individuos, tanto ingresos por el trabajo como otros, entre los cuales están los ingresos por renta de propiedad, los ingresos por jubilaciones y pensiones, los ingresos por donaciones y remesas, los ingresos por subsidios del Estado e ingresos por fuentes exteriores. Las transferencias de educación son omitidas ya que gran parte de ellas son de carácter no monetario.

Otras fuentes de ingreso por renta de propiedad se incluyen y se ocuparán en nuestro análisis económico para analizar los retornos del emprendedor que no

se incluyen en los pagos de salario. Aquí también incluiremos el rol de los subsidios que podrían afectar a los trabajadores por cuenta propia. La omisión de estas fuentes de ingreso no pertenecientes al trabajo representaría un sesgo en los datos, que no mostrarían información efectiva con respecto a la desigualdad.

Metodología

La metodología es dividida en dos etapas. La primera tiene un carácter descriptivo con el objetivo de separar la desigualdad por grupo de empleo y así comprender cuanto de la desigualdad total se puede deber a la condición de emprendimiento. La segunda parte de la metodología va más allá de la atribución de desigualdad a nivel grupal, y a través de la descomposición por regresión, se evaluará la contribución de diferentes características a la desigualdad total. Aquí es clave la categoría emprendedor para ver su efecto final, pero, también, será importante evaluar el rol que cumplen los retornos por renta y propiedad que podrían disfrutar en particular los empleadores.

Descomposición de la desigualdad entre e intra grupo por tipo de emprendimiento

El índice de Gini es descompuesto entre los subgrupos de asalariados, cuenta propia y empleadores. Antes que todo, desarrollaremos el componente de desigualdad dentro de los subgrupos, de aquí en adelante etiquetado como Gini intra.

$$G_{intra} = \left(\frac{n_E Y_E}{n Y} \right) G_E + \left(\frac{n_{CP} Y_{CP}}{n Y} \right) G_{CP} + \left(\frac{n_A Y_A}{n Y} \right) G_A$$

Donde G_E corresponde al índice de Gini de los empleadores, G_{CP} el de los trabajadores por cuenta propia y G_A el de los asalariados. Los paréntesis corresponden al peso dado a cada subgrupo, conseguido a través del producto entre la parte de la población de cada subgrupo y la parte de ingreso de los mismos. El Gini intra representa la desigualdad que existe dentro de los grupos, es decir, la parte atribuible a la desigualdad de ingresos dentro de cada grupo en el cual se divide la población.

Posterior a este cálculo desarrollaremos el componente de desigualdad entre los subgrupos de estudio (Gini entre). Este es calculado en una distribución de ingresos donde se reemplazan los ingresos de los subgrupos por los ingresos medios de cada subgrupo, usando la fórmula de covarianza del índice de Gini.

$$G_{entre} = \frac{2}{\bar{y}} Cov(\bar{y}, F(\bar{y}))$$

Donde \bar{y} es la distribución de ingresos obtenida reemplazando los ingresos por los ingresos medios de los gru-

pos. De esta forma es posible conocer la desigualdad entre los subgrupos, tomando como referencia su media. Sin embargo, solo nos permite conocer la participación por grupo, pero no nos permite descomponer las fuentes que generan dichas participaciones. Para ello complementamos la técnica anterior con la descomposición basada de regresiones.

Descomposición de la desigualdad de ingresos basada en regresiones

Morduch y Sicular (2002) establecen que si las fuentes de ingresos se distribuyen de manera diferente entre grupos, entonces la descomposición recién indicada podría no explicar la fuente real de variación. Por ejemplo, si asumimos que los empleadores concentran mayor nivel educativo que los trabajadores por cuenta propia, entonces la educación es la variable que explica la desigualdad entre grupos y no la condición propia de empleador. Por otra parte, si existiera concentración de género en algunas de las categorías anteriores, entonces nuevamente la desigualdad podría ser explicada por la discriminación de género más que por el emprendimiento en sí mismo. Es por esto que proponemos descomponer el índice de Gini en función de las características que explican el ingreso laboral. Tal como se explicó anteriormente, nosotros descomponemos la desigualdad usando las variables emprendimiento, clasificación internacional de nivel de educación, sexo, tramos de meses de empleo, rama de actividad económica, región del país (Chile), año de aplicación de la encuesta e ingresos extraordinarios (fuentes de ingresos externas al trabajo).

Resultados

Análisis descriptivo

Tal como lo discutimos anteriormente, “emprendedor” sera aquel individuo declarado como empleador o trabajador por cuenta propia según la Clasificación Internacional Suplementaria de Empleo (CISE) en la NESI. Esta clasificación permite la identificación de los individuos en la base de datos, pero nos obliga a profundizar sobre qué individuos pertenecerían a dicha clasificación y qué tipo de taxonomías llevaríamos a cabo para respetar las potenciales diferencias entre ellos. En cuanto al empleo, nuestros datos reportan tres tipos de trabajadores: empleadores, cuenta propia y asalariados. Aun cuando empleadores y trabajadores por cuenta propia comparten su condición de emprendedores, existen diferencias innegables entre ellos. Los asalariados se diferencian de los empleadores y de los “cuenta propia” debido a que no están afectos de riesgo en su capital de trabajo

invertido y se someten al convenio de un contrato de trabajo que adjudica a los titulares con respecto a sus derechos y deberes.

Resultados descriptivos

Para ejemplificar nuestra definición, la tabla 1 presenta la cantidad de individuos por tipo de empleo para cada año de estudio. En cuanto a los emprendedores, en promedio cada encuesta reporta 11.302 individuos que declaran ser empleadores o cuenta propia, confirmando que 1 de cada 4 trabajadores es emprendedor (cuenta propia o empleador). Luego de definir los grupos, procedemos a analizar los ingresos y diferenciales entre dichos grupos. Los ratios entre deciles presentados en la tabla 2 muestran que los ingresos son dispares en los extremos de la distribución, y los ingresos presentados en la tabla 3 son precarios para los trabajadores por cuenta propia en comparación a los empleadores. Sin embargo, no hemos profundizado en las diferencias relativas de ingreso que los individuos comparten en función de su situación de empleo. Así el análisis descriptivo de los ingresos promedios por subgrupos revela que estos son tremendamente dispares, pero el análisis de las diferencias relativas nos ayuda a comprender la relación comparativa entre ingreso y población para obtener una perspectiva directa de la magnitud de la disparidad en nuestro tratamiento y control.

Tabla 1. Individuos por tipo de empleo

Tipo de empleo	Año				
	2011	2012	2013	2014	Total
Empleador	1.855	1.923	1.908	1.913	7.599
Cuenta propia	9.387	9.344	9.453	9.425	37.609
Asalariado	33.488	33.105	32.551	33.021	132.165
Total	44.730	44.372	43.912	44.359	177.373

N = 177.373.

Así, si consideramos que el ingreso promedio de toda la muestra es \$ 473.646, el empleador ganará 2,52 veces lo que gana el promedio, mientras que el promedio del asalariado se acercará al ingreso promedio total. Los trabajadores por cuenta propia sólo ganan 0,63 veces el ingreso promedio de la muestra, por lo que los resultados muestran disparidad de ingresos en los extremos de la distribución, donde se ubicarían empleadores y trabajadores por cuenta propia. Para ilustrar, el gráfico 1 muestra la disparidad de ingresos comparando la proporción de ingresos entre subgrupos. A modo de ejemplo, considere un universo de 100 individuos quienes comparten un ingreso total. Así, del gráfico 1 obtenemos que de 4 empleadores cada uno se lleva el 2,75% del ingreso,

mientras que de 21 trabajadores por cuenta propia cada uno se lleva 0,61% del ingreso y finalmente de 75 asalariados cada uno se lleva 1,01% de los ingresos totales. Así, la proporción de trabajadores por cuenta propia es mayor que los empleadores, sin embargo estos últimos se llevan una mayor proporción en términos de ingreso.

Tabla 2. Ingreso monetario promedio y ratios entre deciles y percentiles

	Mean	Ratios	
Percentil 10	106.468		
Decil 1	62.393	D2/D1	2,31
Decil 2	144.327	D3/D2	1,39
Decil 3	200.800	D4/D3	1,17
Decil 4	234.468	D5/D4	1,20
Decil 5	280.457	D6/D5	1,18
Decil 6	331.663	D7/D6	1,22
Decil 7	404.924	D8/D7	1,28
Decil 8	516.644	D9/D8	1,42
Decil 9	734.421	D10/D9	2,49
Decil 10	1.828.712		
Percentil 90	922.265	P90/P10	8,66

Nota: estimaciones propias con un N = 177.373.

Tabla 3. Ingreso monetario promedio entre deciles y percentiles por tipo de empleo

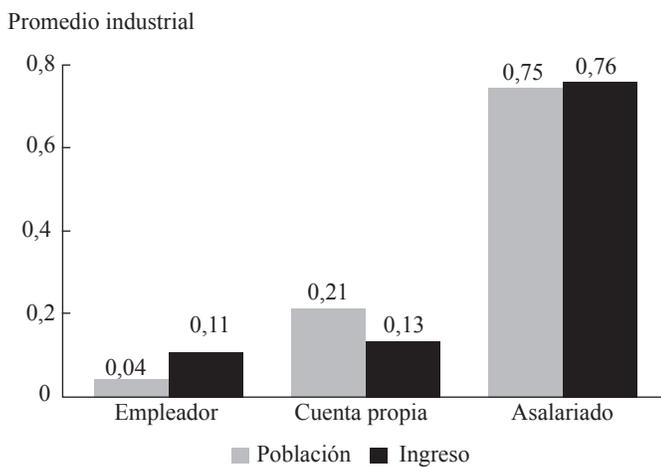
	Empleador	Cuenta propia	Asalariado
Percentil 10	214.355	49.590	151.060
Decil 1	140.311	28.243	90.741
Decil 2	265.422	68.375	182.327
Decil 3	356.148	106.054	218.592
Decil 4	457.127	142.836	255.082
Decil 5	572.196	184.323	298.984
Decil 6	736.089	223.539	350.294
Decil 7	977.866	279.868	423.844
Decil 8	1.365.419	349.261	536.526
Decil 9	2.015.670	476.865	749.519
Decil 10	5.085.132	1.125.728	1.716.666
Percentil 90	2.604.156	585.162	932.125
Ratio P90/P10	12,15	11,80	6,17

Nota: estimaciones propias con un N = 177.373

En línea con Contreras (1999), se concluye que pocos individuos se llevan los mayores ingresos, indicando que la desigualdad nacional es explicada principalmente por la parte alta de la distribución. De esta forma, los emplea-

dores son el subgrupo que presenta los ingresos más altos y los trabajadores por cuenta propia los más bajos, gatillando que el grupo de emprendedores sean los que presentan mayor desigualdad comparando solo entre asalariados. No obstante, existirían otros factores que influirían en el ingreso que percibe cada grupo. Siguiendo esta lógica, la desigualdad dentro de cada tipo de empleo lleva consigo proporciones distintas de la desigualdad total, por lo que en la siguiente sección se utilizará un análisis de descomposición para conocer la contribución neta a la desigualdad total de cada uno de los subgrupos, para luego descomponer la desigualdad entre los subgrupos, dentro de cada subgrupo y la intensidad del efecto superposición para cada grupo.

Gráfico 1. Proporción de población e ingreso por tipo de empleo



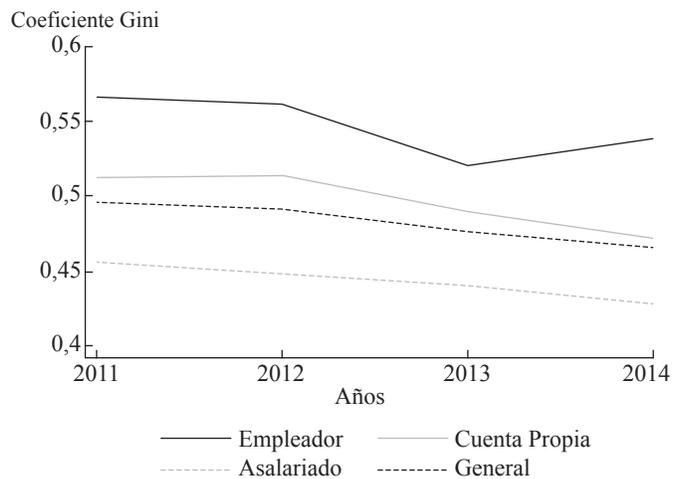
Nota: Estimaciones propias con datos de la Nueva Encuesta Suplementaria de ingresos 2011-2014. Observaciones válidas: 177.373

Desigualdad por tipo de empleo

A través del cálculo del Gini de cada uno de estos subgrupos ocupacionales percibiremos cuál de estos son los que contribuyen al Gini nacional, de qué forma lo hacen y además comparar cuál de estos subgrupos presentan la mayor desigualdad. Para esto, se construye el gráfico 2 donde el eje de las abscisas muestra los años de estudio y el eje de las ordenadas la variación del coeficiente de Gini para cada tipo de empleo. De este gráfico se extrae que tanto el Gini nacional como el Gini de cada tipo de empleo disminuyeron en el periodo, donde el Gini nacional pasó de 0,50 a 0,47, y en comparación a este, los subgrupos presentaron interesantes variaciones. Primero, los trabajadores por cuenta propia presentan la mayor disminución con un 8%, mientras que los empleadores y asalariados disminuyeron de igual forma, pero sólo en un 5%. Segundo, la tendencia indica que los empleadores y los trabajadores por cuenta propia se mantuvieron constante-

mente por sobre la línea del Gini nacional en el periodo, revelando que estos grupos son más desiguales en comparación a la desigualdad general, mientras que el Gini de los asalariados tuvo el comportamiento contrario, encontrándose siempre por debajo del Gini general promedio, es decir la desigualdad general es mayor en comparación a la desigualdad del subgrupo de asalariados. En conclusión, se encuentra evidencia descriptiva de que el subgrupo de emprendedores aumentaría el Gini nacional, ya que sus índices son mayores a este promedio. No obstante, al igual que en secciones anteriores los índices son construidos con base a ingresos nacionales, por lo que no representarían las realidades regionales y la potencial contribución de cada área económica productiva.

Gráfico 2. Evolución del Gini por tipo de empleo, años 2011-2014

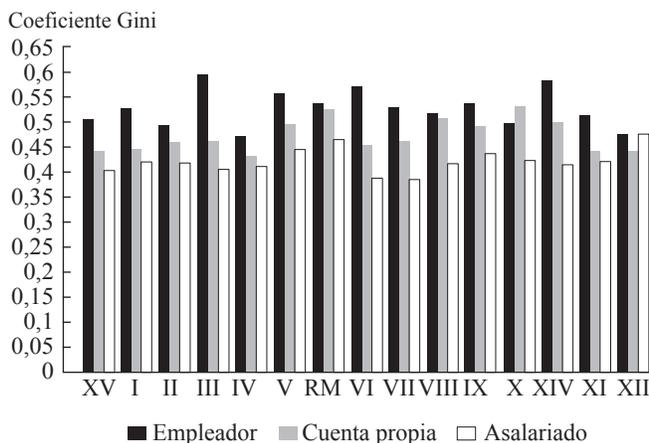


Nota: Estimaciones propias con datos de la Nueva Encuesta Suplementaria de ingresos 2011-2014. N= 177.373

El análisis descriptivo refleja que la mayor desigualdad se explica por los emprendedores, pero no sabemos si la tendencia nacional se repite en algunas o en la mayoría de las regiones de Chile. Para ello, construimos el gráfico 3, el cual exhibe en su eje de las ordenadas el coeficiente de Gini y en su eje de las abscisas las regiones de Chile para cada subgrupo. De esta forma conoceremos las regiones que representan la mayor concentración de desigualdad para cada subgrupo y si se corrobora la tendencia nacional a nivel intra-país. El gráfico refleja la misma tendencia nacional; los empleadores presentan la mayor desigualdad, seguidos por los trabajadores por cuenta propia y finalmente los asalariados. En síntesis, el subgrupo de empleadores y de cuenta propia son los más desiguales en comparación al subgrupo asalariado, a pesar de la heterogeneidad geográfica y la diversa vocación productiva del país. Sin embargo, estos resultados no son concluyentes con respecto a la contribución neta de cada subgrupo a la

desigualdad total, ni a la desigualdad dentro de cada subgrupo, por lo que es necesario descomponer la desigualdad para observar estos elementos y conocer si efectivamente estos subgrupos aumentan la desigualdad por la diferencia de ingresos que existe dentro de cada subgrupo o la diferencia entre ellos.

Gráfico 3. Coeficiente de Gini por tipo de empleo en regiones



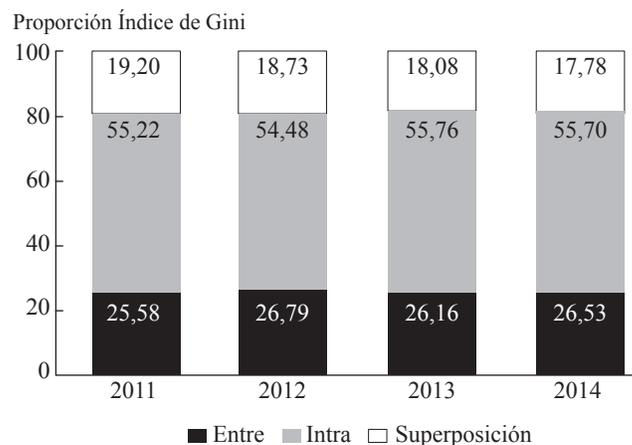
Nota: Estimaciones propias con datos de la Nueva Encuesta Suplementaria de ingresos 2011-2014. El gráfico muestra el coeficiente de gini para el tipo de empleo por regiones de Chile y el total de observaciones válidas es de 177.737

Descomposición de la desigualdad

La descomposición de Pyatt distingue los elementos entre grupos, intra grupos y efecto superposición para el índice de Gini (Pyatt, 1976). El elemento entre grupos refleja la contribución neta al índice de desigualdad entre subgrupos; el elemento intra grupos es la desigualdad indicada por el índice de Gini dentro de subgrupos y el efecto superposición es la parte de la desigualdad que resulta cuando un individuo posee un ingreso mayor o menor que el promedio de otro grupo, también llamado efecto superposición. Estos componentes son capturados en el gráfico 4, el que en el eje de las ordenadas muestra la proporción de los componentes y en el eje de las abscisas muestra los años de estudios para los cuales se ha realizado el análisis. Así, la contribución neta al índice de desigualdad entre subgrupos corresponde en promedio a un 26,27% de la desigualdad total y aumentó de 25,58% a 26,53% entre los años de estudio, es decir la desigualdad entre grupos presenta una tendencia creciente en los últimos años. Por otra parte, el efecto superposición representa una proporción promedio de 18,45% de la desigualdad total y presenta la proporción más baja en lo que respecta a descomposición. La desigualdad de Gini dentro de cada subgrupo explica en promedio un 55,29% de la desigualdad, siendo este componente el que presenta las mayores proporciones en el análisis de descomposi-

ción para el periodo de estudio. En resumen, la desigualdad de Gini dentro de cada subgrupo es mayor que la desigualdad comparada entre los subgrupos, por lo que si bien existe una alta desigualdad general que presenta tendencias crecientes, también existen tendencias similares dentro de cada subgrupo. Sospechamos que parte de la desigualdad de ingresos en el país está explicada por la desigualdad de ingresos dentro de los subgrupos del tipo de empleo y que los ingresos que perciben los individuos se caracterizan por otros factores tales como el sexo, edad, nivel de estudio, etc., por lo que los ingresos de los individuos no solo están condicionados por su situación laboral, sino también por características personales.

Gráfico 4. Descomposición de Pyatt 2011-2014



Nota: Estimaciones propias con datos de la Nueva Encuesta Suplementaria de ingresos 2011-2014. En el gráfico se han utilizado 177.373 observaciones válidas y muestra la proporción del gini de acuerdo a la descomposición de Pyatt.

La desigualdad nacional y la del grupo de emprendedores presentan altos coeficientes de Gini y tendencias crecientes a lo largo del periodo 2011-2014. Además el análisis de los ingresos para el grupo de emprendedores reafirma que los ingresos son mayores para empleadores que trabajadores por cuenta propia, por lo que de ahí se establece que los ingresos de los emprendedores están condicionados no solo por su situación de empleo, sino también por otras características, las que provocarían un impacto estructural en la construcción de ingresos. Aún existe desinformación en cuanto a las características de cada subgrupo, y si la desigualdad se debe a la pertenencia de cada individuo a un subgrupo o si son las características de cada individuo las que provocan mayor desigualdad. Para simplificar, suponga que si todos los empleadores presentan mayor educación que todos los asalariados, entonces la desigualdad provendría de la educación y no de la pertenencia a un subgrupo; es por esto que se analizará la contribución de distintas variables a la desigualdad de ingresos.

Análisis empírico

En el apartado anterior discutimos descriptivamente la desigualdad en la muestra y específicamente en los emprendedores. Sin embargo, falta considerar la magnitud en la cual distintas variables afectan los ingresos monetarios de los individuos. Así, este capítulo presenta la descomposición de la desigualdad para conocer las contribuciones que tienen el emprendimiento y otras variables en la desigualdad de ingresos. Primero, estimaremos una regresión lineal la cual muestra la diferencia de ingresos entre empleador y trabajador por cuenta propia, y cómo esta diferencia disminuye a medida que se controla por variables como educación, tramo de meses de empleo, sexo, entre otros. Luego, comenzamos la descomposición de la desigualdad basada en regresiones, entregando distintas estimaciones a través de las cuales conoceremos la contribución hipotética que tendría cada variable en la desigualdad de ingresos en Chile.

Según la regresión, la diferencia de ingreso promedio entre empleadores y trabajadores por cuenta propia es \$ 900.000 pesos aproximadamente, lo que en términos de ratios de ingresos es 4 a 1. Luego de realizar un modelo de regresión lineal controlando por las variables sexo, tramos de meses de empleo, rama de actividad económica y año de estudio, la diferencia de ingreso entre empleadores y trabajadores por cuenta propia es \$ 692.000 pesos aproximadamente, es decir disminuye un 23%. Los años de estudio de la encuesta no son significativos al 95% de confianza con respecto a la diferencia de ingresos entre los tipos de empleo, por lo que esta variable no es influyente a lo largo de esta investigación. En cambio, la variable emprendimiento y el resto de las variables de regresión son estadísticamente significativas en la diferencia de ingresos, por consiguiente serán utilizadas para desglosar la desigualdad.

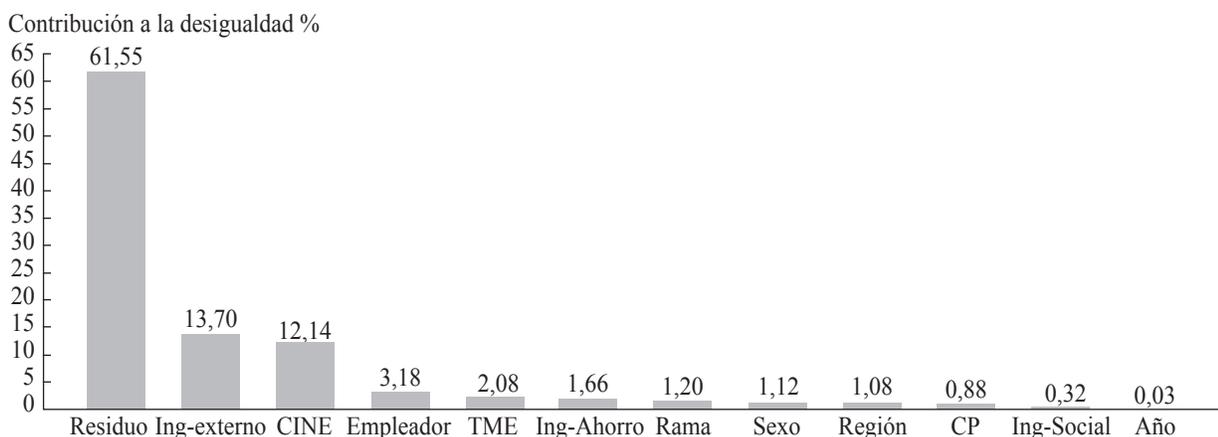
En la regresión lineal corroboramos que la diferencia de ingresos no solo se debe a la situación de empleo de un individuo, sino que también existen otras variables que podrían contribuir significativamente. La contribución hipotética a la desigualdad que tendría cada variable se obtiene a través de la descomposición de la desigualdad basada en regresiones propuesta por Shorrocks (1982). Esta descomposición es aditiva para cualquier índice de desigualdad y nos entrega las proporciones que cada variable añade a la desigualdad total.

Las variables que vamos a utilizar en este análisis son empleador, trabajador por cuenta propia, asalariado, educación, sexo, tramo de meses de empleo, rama de actividad económica, región y año, además se incluyen variables que representan todos aquellos ingresos que no son entregados por el trabajo, agrupándolos en tres variables.

El ingreso monetario presenta una leve dificultad para conocer si la contribución a la desigualdad proviene efectivamente del trabajo o de otras fuentes de ingresos. Para conocer realmente el impacto que tienen los tipos de ingresos es que se ha excluido el ingreso del trabajo y construido tres variables.

La primera variable recoge todos los ingresos externos los cuales agrupan los ingresos por rentas de la propiedad, por donaciones y remesas, y del exterior, debido a que las lecturas al respecto indican que los emprendedores poseen alta acumulación de capital. La segunda categoría se denomina ingresos de ahorro, la cual agrupa los ingresos por jubilaciones y por seguro desempleo y cesantía, ya que Quadrini (1999) señala que los emprendedores poseen altos ratios de ahorro de donde provendría la desigualdad. Por último, los ingresos sociales representan los ingresos por pensiones y por subsidios del Estado, para conocer si las contribuciones de este son efectivas en la reducción de la desigualdad. Así, en el gráfico 5, el eje

Gráfico 5. Descomposición de la desigualdad basada en regresiones



Nota: Estimaciones propias con datos de las NESI 2011-2014. N= 177.373

de las ordenadas presenta la contribución porcentual a la desigualdad y el eje de las abscisas las variables utilizadas. La mayor contribución, excluyendo el residual de la regresión, corresponde a la variable ingresos externos, por lo que la desigualdad de ingresos sería principalmente explicada por los retornos al capital que obtiene cada individuo, es decir, si estas diferencias se eliminaran de la distribución de ingresos, hipotéticamente la desigualdad disminuiría en un 13,70%.

La segunda variable que contribuye a la desigualdad es la educación y luego la variable empleadores. Como se expuso en el marco teórico, los empleadores suelen tener los mayores retornos al capital, así, la variable ingresos externos asume cierta parte de la desigualdad que se le atribuye a los empleadores. Por otra parte, la educación representa un 12,14% de la desigualdad, lo que corrobora que mientras más años de estudio posean los individuos estos obtendrán ingresos más altos, sin embargo, la educación es una variable que afectaría en mayor proporción a los asalariados no tanto así a los emprendedores. Así, no rechazamos la hipótesis 3 que dicta que los ingresos de empleadores podrían aumentar en mayor proporción el índice de Gini del país, en relación a los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

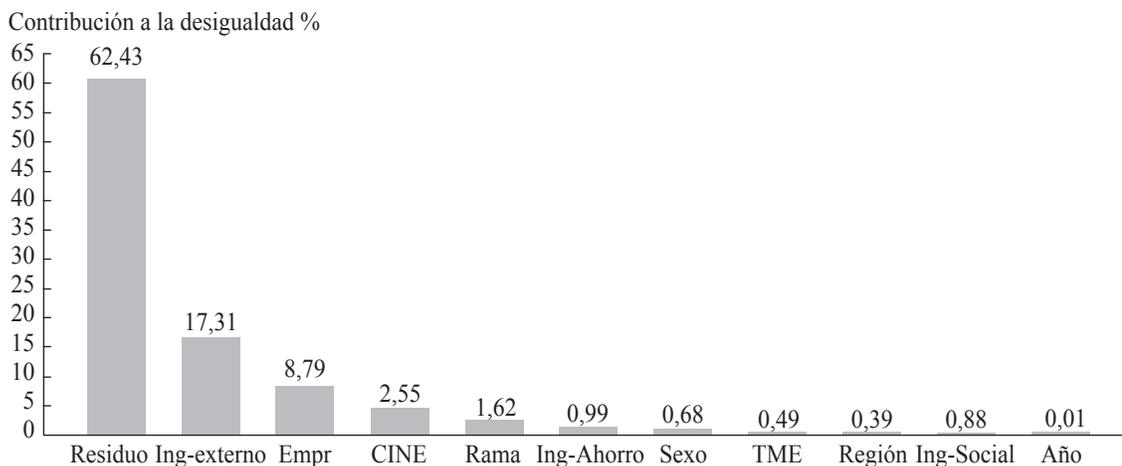
Los resultados corroboran las suposiciones anteriores en cuanto al emprendimiento y su contribución a la desigualdad. Sin embargo, la información en cuanto a los emprendedores aún es ambigua, por lo que realizamos la descomposición sólo para emprendedores. El gráfico 6 ilustra las contribuciones a la desigualdad de cada variable, esta vez la variable ingresos externos aumenta su contribución a un 17,31%, es decir la desigualdad entre emprendedores es mayor en términos de ingresos externos en comparación con la desigualdad de la mues-

tra total. Igualmente, la variable emprendimiento explica en un 8,79% la desigualdad lo que implica que hipotéticamente si no existiesen diferencias entre los retornos por tipo de emprendimiento, la desigualdad disminuiría en esta proporción. Por último, la variable educación sólo proporciona un 4,76% de la desigualdad entre emprendedores, por lo que intuimos que la educación no es la causal de la desigualdad entre emprendedores, si no la disparidad de retornos al capital que estos reciben.

Conclusiones

El análisis de los resultados permite concluir que el emprendimiento tiene un impacto en la desigualdad de ingresos, ya que la condición de ser empleador o auto-empleado gatilla diferentes salarios en los individuos. Los resultados muestran que al eliminar el termino residual de la descomposición de la desigualdad basada en regresiones, el 23% de la desigualdad explicada se debe al tipo de emprendimiento. Además, confirmamos que los empleadores se encuentran en la parte alta de la distribución de ingresos mientras que los trabajadores por cuenta propia en la parte inferior. Sin embargo, nuestros resultados indican que al incluir el término residual, los individuos que ingresan bajo la condición de empleados explican prácticamente un 3,18% de la desigualdad total en comparación a los trabajadores por cuenta propia con un 0,88%. Estos hallazgos sugieren que las principales diferencias de ingresos no provienen del trabajo, sino de otras fuentes de ingresos, principalmente los ratios de ahorro y retornos a la propiedad, ya que los empleadores son quienes presentan mayor tendencia a poseer estos tipos de ingreso. En definitiva, en esta investigación, tanto la evidencia empírica como la descriptiva han

Gráfico 6. Descomposición de la desigualdad basada en regresiones para la muestra de emprendedores



Nota: Estimaciones propias con datos de las NESI 2011-2014. N= 177.373

mostrado que el emprendimiento, medido como empleador o cuenta propia, tiene un impacto en la desigualdad por lo que nos atreveríamos a decir que el fomento al emprendimiento aumenta la desigualdad de ingresos en el país.

En cuanto a las hipótesis de esta investigación, ninguna es desestimada. Primero, los empleadores perciben en promedio un ingreso de \$ 1.194.395 pesos, los asalariados \$ 482.119 pesos y los trabajadores por cuenta propia \$ 298.241 pesos, promedios estos que afirman que los ingresos de empleadores están por sobre los asalariados y los trabajadores por cuenta propia por debajo de los asalariados en la distribución de ingresos. Segundo, el modelo de descomposición de la desigualdad basada en regresiones confirma que la desigualdad de ingresos aumenta por la presencia del emprendimiento, y de este mismo análisis observamos que la contribución a la desigualdad de los empleadores es mayor que la contribución de los trabajadores por cuenta propia. Esta contribución es incluso más relevante que la rama de actividad y que el sexo en sí mismo, por lo tanto estableceríamos que trabajar como empleador es una fuente de desigualdad aún más grande que la discriminación por género. Por otra parte, la desigualdad de los empleadores se explica por los elevados ingresos externos de estos. Sin embargo es ilógico pensar que se pueda fomentar el crecimiento y el empleo, y por otro lado restringir la habilidad de los individuos para generar ingresos, o sea, no se puede coartar los excedentes que generan los empleadores debido a que estos arriesgan más capital en las actividades emprendedoras, por lo tanto este retorno es justificado ya que poseen un riesgo más alto. No obstante, una discusión diferente es cómo se redistribuyen estos excesivos retornos, y es aquí donde el rol del Estado es clave por su capacidad en la fijación tributaria de los ingresos que se llevan los empleadores.

Análogamente, el fomento indiscriminado del emprendimiento no sólo genera una mayor desigualdad, sino que también una precarización por parte del trabajador por cuenta propia, es decir los autoempleados estarían en mejores condiciones si estuvieran trabajando como asalariados, ya que probablemente estos se ubicarían en la parte inferior de la distribución de ingresos, es decir percibirían ingresos inferiores a los asalariados e inferiores al sueldo mínimo por lo que esto incrementaría la desigualdad del país. Ahora bien, si el emprendimiento ayuda a salir de la línea de la pobreza a pesar de aumentar la desigualdad, este no es necesariamente un factor negativo, es decir que desde el momento en el cual el país acepta un modelo de libre mercado, la desigualdad es una consecuencia natural de este sistema.

La principal contribución de este artículo es que entrega evidencia empírica sobre la relación económica del emprendimiento y la desigualdad, pese a ello, posee ciertas limitaciones de carácter práctico, tales como los distintos mercados laborales en Chile, la falta de datos de la NESI a nivel comunal, y sobre las habilidades y motivaciones de los emprendedores, tampoco se ha encontrado información sobre la calidad de oportunidades, y por último, no podemos afirmar si los individuos son forzados al emprendimiento por falta de oportunidades económicas viables o eligen el emprendimiento por las altas expectativas de retornos similares a los asalariados, todos estos puntos forman parte de una futura línea de investigación.

Referencias

- Amorós, J. E., & Abarca, A. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte nacional de Chile 2014*. Universidad del Desarrollo: Santiago de Chile.
- Baucus, D. A., & Human, S. E. (1994). Second-career entrepreneurs: A multiple case study analysis of entrepreneurial processes and antecedent variables. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(2), 41-72.
- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22.
- Bellù, L. G., & Liberati, P. (2006). *Policy impacts on inequality: Decomposition of income inequality by subgroups*. EASYPol Module, 52.
- Beyer, H. (2015). Evolución positiva de la distribución de ingresos [en línea]: Centro de Estudios Públicos. Edición 390. Chile 2015 [fecha de consulta: 30 de marzo de 2015]. Disponible en <http://www.cepchile.cl>.
- Bianchi, M. (2010). Credit constraints, entrepreneurial talent, and economic development. *Small Business Economics*, 34(1), 93-104.
- Blau, P. M., & Duncan, D. (1967). *The American occupational structure*. Nueva York, Londres, Sidney: Wiley.
- Blau, P. M. (1977). *Inequality and heterogeneity: A primitive theory of social structure*. Nueva York: Free Press.
- Blau, D. M. (1987). A time-series analysis of self-employment in the United States. *The Journal of Political Economy*, 445-467.
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Totowa, Nueva Jersey: Rowman & Littlefield. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Collins, O. F., Moore, D. G., & Unwalla, D. B. (1964). *The enterprising man*. MSU Business Studies.

- Contreras, D. (1999). Distribución del ingreso en Chile. Nueve hechos y algunos mitos. *Perspectivas*, 2(2), 311-332.
- Curran, J., & Blackburn, R. A. (2001). Older people and the enterprise society: Age and self-employment propensities. *Work, Employment & Society*, 15(04), 889-902.
- Cotler, P. (2007). *Políticas públicas para un crecimiento incluyente*. México: Universidad Iberoamericana.
- Dalton, H. (1920). The measurement of the inequality of incomes. *The Economic Journal*, 30, 348-361.
- Deininger, K., & Squire, L. (1998). New ways of looking at old issues: Inequality and growth. *Journal of Development Economics*, 57(2), 259-287.
- Bank, W. (2013). *Doing Business 2014*. World Bank Publications.
- Dunn, T. A., & Holtz-Eakin, D. (2000). Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links. *Journal of Labor Economics*, 18, 282-304.
- Easterly, W., Ritzen, J., & Woolcock, M. (2006). Social cohesion, institutions, and growth. *Economics & Politics*, 18(2), 103-120.
- Fujiwara-Greve, T., & Greve, H. R. (2000). Organizational ecology and job mobility. *Social Forces*, 79, 547-585.
- Galor, O., & Zeira, J. (1993). Income distribution and macroeconomics. *The Review of Economic Studies*, 60(1), 35-52.
- Gray, B., & Ariss, S. S. (1985). Politics and strategic change across organizational life cycles. *Academy of Management Review*, 10(4), 707-723.
- Hamilton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.
- Instituto Nacional de Estadística. (2014). *Compendio Estadístico 2014*. Chile: INE.
- Kambur, S. R. (1982). Entrepreneurial risk taking, inequality, and public policy: An application of inequality decomposition analysis to the general equilibrium effects of progressive taxation. *The Journal of Political Economy*, 90(1) 1-21.
- Kautonen, T. (2013). *Senior entrepreneurship*. A background paper for the OECD. Centre for entrepreneurship. SME's and local development. University of Turku, LEED.
- Keister, L. A., & Moller, S. (2000). Wealth inequality in the United States. *Annual Review of Sociology*, 26, 63-81.
- Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T., & Blackburn, R. (2012). *(Work) life after work?: Older entrepreneurship in London-motivations and barriers*. Kingston Business School, Kingston University. LONDON
- Kimhi, A. (2010). Entrepreneurship and income inequality in southern Ethiopia. *Small Business Economics*, 34(1), 81-91.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Estados Unidos: University of Chicago Press Ltda., Londres.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35, 60-85.
- Larrañaga, O., & Rodríguez, M. E. (2014). *Desigualdad de ingresos y pobreza en Chile 1990 a 2013* (Documento de Trabajo). PNUD.
- Leff, N. H. (1979). Entrepreneurship and economic development: The problem revisited. *Journal of Economic Literature*, 17, 46-64.
- Ligthelm, A. A. (2014). Confusion about entrepreneurship? Formal versus informal small businesses. *Southern African Business Review*, 17(3), 57-75.
- López, R., & Figueroa, E. (2011). *Fiscal policy in Chile: Hindering sustainable development by favouring myopic growth* (Working Paper Series 346). University of Chile, Economics Department.
- López, R., Figueroa, E., & Gutiérrez, P. (2013). *La 'parte del león': nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile* (Serie de Documentos de Trabajo 379). Universidad de Chile.
- Malchow-Moller, N., Schjerning, B., & Sorensen, A. (2011). Entrepreneurship, job creation and wage growth. *Small Business Economics*, 36(1), 15-32.
- McClelland, D. C. (1961). *Achieving society*. Nueva Jersey: Simon and Schuster.
- Morduch, J., & Sicular, T. (2002). Rethinking inequality decomposition, with evidence from rural China. *The Economic Journal*, 112(476), 93-106.
- Mundial, B. (2014). *Doing Business 2015, más allá de la eficiencia*. International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Parker, S. C. (1996). A time series model of self-employment under uncertainty. *Economica*, 459-475.
- Platman, K. (2004). 'Portfolio careers' and the search for flexibility in later life. *Work, Employment & Society*, 18(3), 573-599.
- Pyatt, G. (1976). On the interpretation and disaggregation of Gini coefficients. *The Economic Journal*, 243-255.
- Quadrini, V. (1999). The importance of entrepreneurship for wealth concentration and mobility. *The Review of Income and Wealth*, 45(1), 1-19.
- Quinn, R. E., & Cameron, K. (1983). Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: Some

- preliminary evidence. *Management Science*, 29(1), 33-51.
- Rees, H., & Shah, A. (1986). An empirical analysis of self-employment in the UK. *Journal of Applied Econometrics*, 1(1), 95-108.
- Reynolds, P. D. (1997). Who starts new firms?—Preliminary explorations of firms-in-gestation. *Small Business Economics*, 9(5), 449-462.
- Reynolds, P. D., & Sammis B. W. (1997). *The entrepreneurial process: Economic growth, men, women, and minorities*. Westport, CT: Quorum Books.
- Rodrik, D. (1999). Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses. *Journal of Economic Growth*, 4(4), 385-412.
- Sachs, J. D. (1989). *Social conflict and populist policies in Latin America* (Working Paper 2897). National Bureau of Economic Research.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (vol. 55). New Brunswick (USA) y London (UK): Transaction publishers.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shorrocks, A. F. (1982). Inequality decomposition by factor components. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 193-211.
- Singer, S., Amorós, E., & Moska, D. (2015). Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report.
- Singh, G., & DeNoble, A. (2003). Early retirees as the next generation of entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(3), 207-226.
- Sobel, M. E., Becker, P. M., & Minick, S. M. (1998). Origins destinations and association in occupational mobility. *American Journal of Sociology*, 104, 687-721.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(5), 17-27.
- Tamvada, J. P. (2010). Entrepreneurship and welfare. *Small Business Economics*, 34(1), 65-79.
- United Nations Statistical Office. (1990). *Supplementary principles and recommendations for population and housing censuses* (Statistical Papers doc. ST/ESA/STAT/SER./M/67/Add.1). New York: United Nations.
- Vivarelli, M. (2013). *Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries*. Industrial and Corporate Change, dtt005.