



**“Brecha de género en el microemprendimiento:
El caso de Chile”**

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ANÁLISIS ECONÓMICO**

**Alumna: Monserrat González Rodríguez
Profesor Guía: Fabián Duarte Vásquez**

Santiago, junio 2021

Brecha de género en el microemprendimiento: El caso de Chile *

Tesis para optar al Magíster de Análisis Económico

Monserrat González
Profesor guía: Fabián Duarte

Junio, 2021

Resumen

En esta investigación se estudian las diferencias en la decisión de emprender y en las utilidades de hombres y mujeres microemprendedores. En este contexto, se considera microemprendedores a los trabajadores por cuenta propia y empleadores con un máximo de 9 trabajadores. En base a los datos de la Encuesta Nacional de Empleo y la Encuesta de Microemprendimiento de 2017, se realiza un modelo Probit para la elección de desempeñarse en un microemprendimiento o en un trabajo asalariado y se utiliza la descomposición de Oaxaca-Blinder para analizar las diferencias en utilidades entre hombres y mujeres. Con respecto al modelo Probit, las variables demográficas tales como casado/a o vivir con la pareja y número de menores de 13 años en el hogar son decisivos para que las mujeres opten por un emprendimiento, pero no son determinantes para los hombres. A partir de la descomposición de Oaxaca-Blinder se encontró que las utilidades de las mujeres aumentarían en 23,7% si tuvieran las mismas dotaciones (capital, número de trabajadores, ubicación, etc.) que los hombres y en un 47,6% si tuviesen los mismos coeficientes (retorno) que los hombres.

Keywords: gender gap, entrepreneurship, earnings differentials, self-employment, performance, gender differentials, female entrepreneurship

JEL: L25, L26, J16

*Agradecimientos al Núcleo Milenio de Desarrollo-Social (DESOC) por el apoyo en el desarrollo de esta tesis. También se agradece la guía del profesor Fabian Duarte y el apoyo del profesor Esteban Puentes.

1 Introducción

Los trabajadores por cuenta propia y los empleadores de microempresas¹ representan el 25% del mercado laboral de los ocupados en Chile para 2017². Estas dos modalidades de trabajo conforman lo que se conoce como “Microemprendimiento” (INE, 2018; OECD, 2012; OIT, 2013). Una característica de este tipo de trabajo es que alberga una importante brecha de género en términos de ingresos. Según cifras de la Encuesta de Microemprendimiento para 2017, la diferencia de utilidades por hora de hombres y mujeres es del 52,87 % en favor de los hombres. En este contexto, surge la necesidad de un diagnóstico con el fin de comprender las motivaciones y barreras que afectan a las mujeres en el microemprendimiento, pues en esta modalidad de trabajo no existe un empleador que discrimine, y las diferencias se explicarían por otras razones. Dentro de las posibles causas estudiadas se encuentra la ubicación, industria, financiamiento o causa del emprendimiento (encontrar una oportunidad, compatibilización con labores domésticas, entre otros).

La brecha de género en el microemprendimiento no es un fenómeno que solo ocurre en Chile (Bentacour, Gonzalez Ureta; 2015), lo que ha sentado las bases para una reciente literatura sobre el tema. Las principales investigaciones se han realizado en países desarrollados y están enfocadas en explicar las causas que llevan a emprender a las mujeres (Andersoon, 2017; Lombard, 2001), y en segundo lugar, en analizar las características de sus emprendimientos (Afandi Kermani, 2014; Fossen, 2012; Marshall y Flaig, 2014). Sin embargo, son escasos los estudios que analizan la situación de las mujeres en comparación a los hombres y son menor aun los que expliquen la problemática de género de manera conjunta al revisar los factores que influyen en la decisión y en el desempeño.

Esta investigación es un aporte en tres importantes aspectos. En primer lugar, estudia las diferencias de género con dos principales focos: se busca identificar los factores que conducen a hombres y mujeres a optar por un trabajo de microemprendimiento en contraste con un trabajo asalariado y se analizan las diferencias en sus utilidades. Se espera encontrar brechas en relación con sus características observables (industrias, ubicación, capital, entre otros), y a no observables (motivación, esfuerzos, escala, finalidad del emprendimiento, etc). Para cumplir este objetivo se estima mediante el modelo de Probit la decisión de participar en un microemprendimiento en contraste de un trabajo asalariado y se realiza la descomposición de Oaxaca-Blinder para identificar qué parte de la brecha entre hombres y mujeres responde a variables observables y cuál a no observables. Además, se identifica qué características están afectando mayormente a la descomposición.

En segundo lugar, los estudios económicos se han realizado principalmente en países desarrollados o países con emprendimientos fuertemente ligados a la agricultura, por lo que este sería el primer estudio en un país latinoamericano que está en vías de desarrollo y cuenta con una diversidad de microemprendimientos. Además, Chile presenta importantes paradojas de género que aumentan el interés como caso de estudio. The Global Gender Gap Report del 2017 evaluó a Chile dentro de los países más bajos en su categoría de “Participación y Oportunidad Económica” para las mujeres, obteniendo el lugar 117 de 144. No obstante, las brechas educacionales posicionaron al país en el lugar 39. En el contexto de América Latina y El Caribe, el país presenta una participación laboral femenina menor que el promedio (OIT,2017), situación que contrasta con los altos niveles educacionales, ya que el ratio de alfabetización femenina es mayor al promedio de la región (UNESCO, 2016). Estas cifras muestran que puede existir una razón ligada al rol de género que esté explicando o intensificando la brecha entre ambos sexos en el país, como por ejemplo, las labores domésticas y de cuidado que realicen las mujeres y que reducen el tiempo y energías que puedan dedicar en sus emprendimientos.

Por último, se cuenta con una base de datos que contiene una gran cantidad de características asociadas al microemprendimiento y que permite capturar de mejor manera sus cualidades. Entre las variables se explora el acceso al crédito bancario o de instituciones sin fines de lucro, formalidad, contabilidad, ubicación, el valor del capital actual, además de las características demográficas del microempendedor.

¹El Código del trabajo en el Artículo 505 bis define como microempresas a las firmas que tienen hasta 10 trabajadores incluyendo al empleador.

²Según datos de la Encuesta Nacional de Empleo para 2017.

El trabajo se compone de 7 partes organizadas de la siguiente manera: en la 2 sección se realiza una revisión de la literatura; la sección 3 se observan los hechos estilizados asociados al microemprendimiento; en la sección 4 se analizan los datos y se revisa la estadística descriptiva; en la sección 5 se presenta y explica la metodología, en la sección 6 estarán los resultados de las estimaciones y finalmente, la sección 7 presenta la discusión y conclusiones.

2 Revisión de literatura

La literatura de género y microemprendimiento abarca distintas áreas del conocimiento sin embargo no son abundantes los trabajos económicos que se han referido a este tema, y los existentes están principalmente orientados a analizar países desarrollados. Las investigaciones se han dividido en dos importantes áreas de estudio que comprenden la decisión de emprender y los rendimientos posteriores.

Los trabajos que estudian la decisión de emprender han encontrado que las mujeres transitarían al microempleo impulsadas por su compatibilización con las labores domésticas (Carr, 1995; Anderson, 2017) y los hombres estarían impulsados por la expectativa de mayores ingresos (Georgellis y Wall, 2006). Otra explicación relacionada es que las mujeres optarían por el trabajo por cuenta propia impulsadas por la demanda de flexibilidad laboral (Georgellis y Wall, 2006; Lombard, 2001). La metodología en los trabajos anteriores es similar pues estiman la probabilidad de entrar al microemprendimiento mediante el modelo Probit cuando se consideran dos estados (asalariado y microemprendimiento) o por un modelo Logit multinomial cuando se consideran tres (asalariado, microemprendimiento y desempleo).

La segunda línea de la literatura se ha enfocado en explicar la situación de las mujeres en el microemprendimiento. Los trabajos de Marshall y Flaig (2014), Hundley (2000, 2001) y Walker (2009) encuentran que el desempeño de las mujeres es menor que el de los hombres debido a que el esfuerzo y energía están limitados por las responsabilidades de la familia y el trabajo doméstico, en cambio los hombres no tendrían esta restricción y podrían dedicarse plenamente en sus emprendimientos. También podrían influir las diferencias de las motivaciones de hombres y mujeres que desencadenaría en resultados distintos (Afandi y Kermani, 2014; Fossen, 2012). No obstante, el trabajo de Lechmann y Schnabel (2012), encuentra que la familia, la flexibilidad laboral y motivación empresarial no son factores relevantes en la brecha. Otros elementos que podrían influir son el capital humano (Lechmann y Schnabel, 2012; Gottschalk y Niefert, 2011), la cantidad de socios comerciales, los años de experiencia (Gottschalk y Niefert, 2011) e industrias ya que los hombres optarían por sectores más lucrativos (Hundley, 2000). Ghosh y Guha (2015) se enfocan en los microemprendimientos femeninos más precarios de Mumbai y encuentra que el lugar de operación, la estructura familiar y la razón para iniciar el negocio son los principales responsables del ingreso. El estudio de Simon y Way (2015) coincide con el rol del hogar como una limitante del crecimiento de los empleos femeninos. Por último, los estudios de Rybczynski (2009) y OECD (2012) asignan un rol importante a la restricción de liquidez que enfrentan las mujeres.

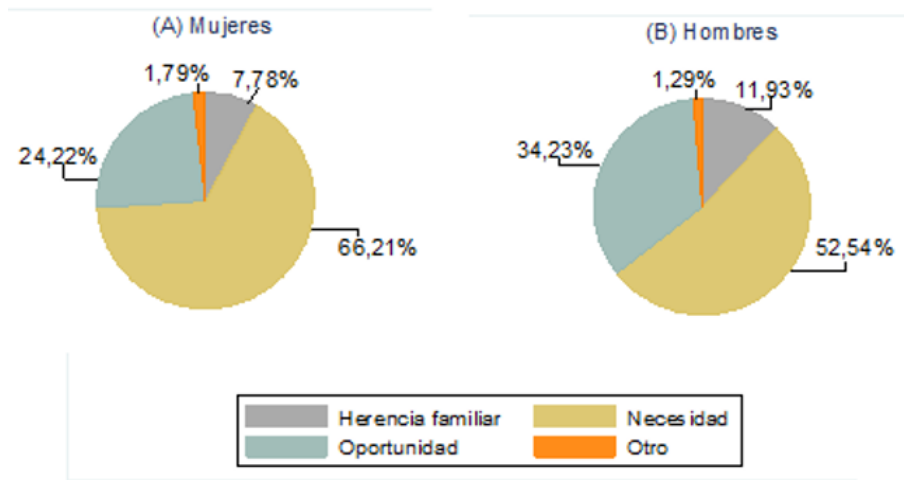
Finalmente, no existe un consenso con las variables que estén perjudicando los emprendimientos femeninos. Esto da pie para que se realicen nuevas investigaciones con el fin de comprender mejor este fenómeno. En este sentido, se espera contribuir a la literatura a partir de un enfoque que acerca la decisión de emprender y el análisis de las utilidades de hombres y mujeres en un país en desarrollo y latinoamericano que presenta fuertes paradojas de género.

3 Hechos estilizados

Para obtener un adecuado diagnóstico de la situación que viven los emprendedores es necesario tener una mirada global de los hechos que diferencian a hombres y mujeres microemprendedores. En este sentido, se analizarán los hechos estilizados asociados al tipo de emprendimiento, nivel de ingresos, beneficios no pecuniarios, acceso al sistema financiero y su ubicación.

Desde 2001 el Monitor Global de Emprendimiento (GEM) ha reconocido y diferenciado la existencia de distintos perfiles de emprendimientos con características distintivas (Reynolds et al., 2002). Los microemprendedores basados en la oportunidad optan por esta modalidad de trabajo en búsqueda de crecimiento, innovación y aspiraciones personales (Cullen, Johnson, y Parboteeah, 2014; McMullen, Bagby, y Palich, 2008). Por esta razón, se suelen relacionar en actividades con mayor potencial, innovación, creación de empleo y una mayor productividad (Fairlie y Fossen, 2018; Stenholm, Acts y Wuebker, 2013). Los emprendimientos familiares también se asocian a mayores espíritus empresariales (Zara, Hayton y Salvato, 2004). En cambio, los microemprendedores de necesidad se caracterizan por no tener otra alternativa en el mercado, así que se ven obligados a emprender por no encontrar un espacio laboral que satisfaga sus requerimientos (Block y Sandner, 2006).

Figura 1: Distribución de los tipos de emprendimientos para mujeres y hombres



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta EME (2017).

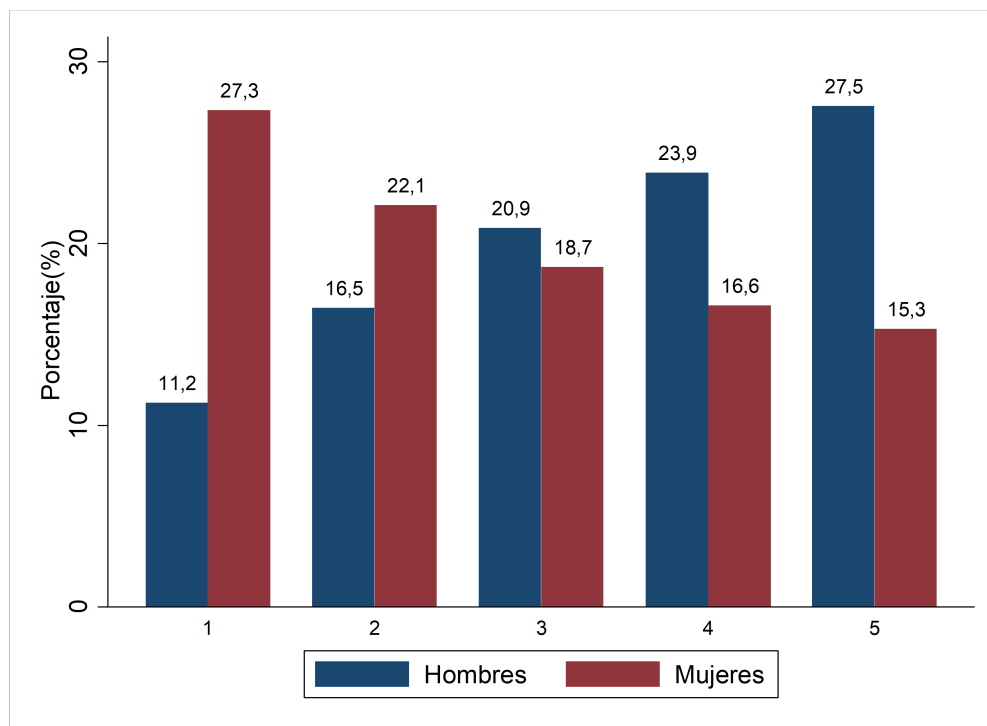
La Figura 1 muestra una mayor prevalencia de emprendimientos por necesidad en las mujeres (66,21%) que en los hombres (52,54%). Con respecto a los emprendimientos de oportunidad, los hombres dominan esta categoría (34,23%) en contraste con las mujeres (24,22%), al igual que los emprendimientos familiares donde se distribuyen 11,93% y 7,78% respectivamente. Esta primera lectura muestra que una mayor cantidad de hombres son motivados al mundo del emprendimiento por el espíritu empresarial ya sea propio o familiar. Por otra parte, una mayor cantidad de mujeres son empujadas a esta modalidad de trabajo debido a que no encuentran otro espacio en el mercado laboral que se adapte a sus necesidades. Esta situación no sólo ilustra las brechas en la naturaleza del emprendimiento, sino que también evidencia las rigideces del mercado laboral asalariado y en la distribución de las actividades dentro del hogar, y que estarían afectando principalmente a las mujeres.

Para estudiar si los emprendimientos de los hombres tienen mayor retorno-ingreso que el de las mujeres, se construyeron quintiles de ingreso a partir de las utilidades del emprendimiento (Figura 2). Tal como se aprecia en la figura, las mujeres se concentran principalmente en los quintiles más bajos, obteniendo su máximo porcentaje en el primer quintil, y los hombres en los quintiles más altos, obteniendo su máximo en el quinto quintil. Del total de emprendedores, el 68,1% de las mujeres y el 48,6%³ de los hombres

³Calculados en base a la acumulación de las barras de la figura, es decir, se consideraron el quintil 1, 2 y 3.

perciben ingresos por hora menores a los \$2.000. Cabe destacar que las mujeres trabajan en promedio 37 horas menos al mes que los hombres por lo que al utilizar las utilidades por hora, los ingresos de ambos grupos son comparables. Si miramos esta cifra en relación con el salario mínimo por hora, el cual asciende a \$1.500 para 2017⁴, se aprecia que las personas que pertenecen al primer y segundo quintil están ganando menos que el salario mínimo por hora. Esto equivale al 49,4% de las mujeres y al 27,7% de los hombres.

Figura 2: Distribución en quintiles de utilidades de hombres y mujeres emprendedores



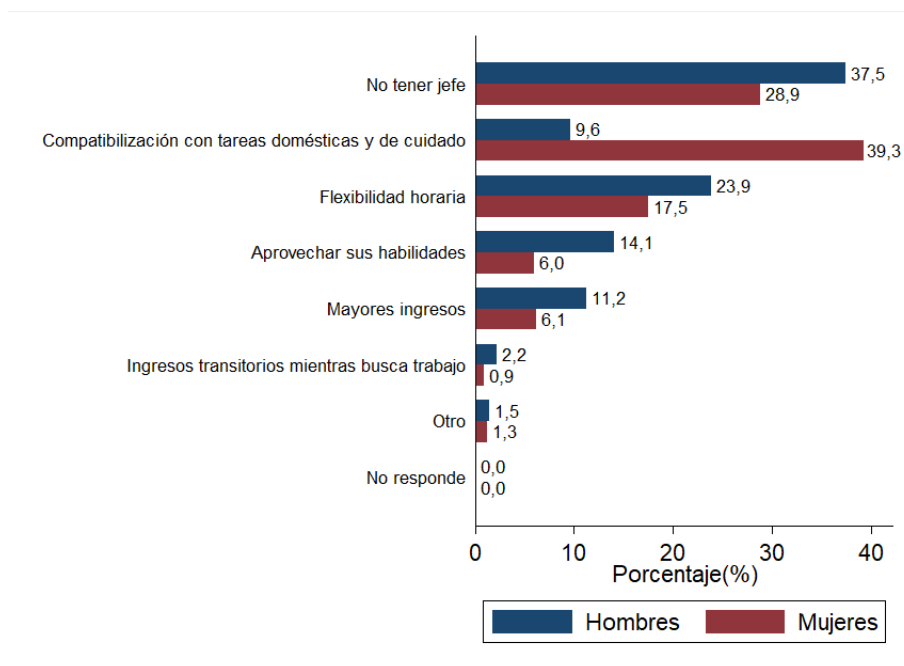
Nota: El primer quintil es de \$-1.152 a \$464,29 por hora, el segundo quintil es de \$467 a \$1.120 por hora, el tercer quintil es de \$1.125 a \$1.977 por hora, el cuarto quintil es de \$1.979 a \$3.683 por hora y el quinto quintil es de \$3.683 a \$23.777,78 por hora. Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta EME (2017).

La Figura 3 muestra la distribución de la percepción de beneficios de trabajar en un microemprendimiento para ambos sexos. La mayoría de los hombres (37,5%) valora la independencia que entregan los microemprendimientos (no tener jefe). En cambio, la mayor parte de las mujeres (39,3%) valora la compatibilización con las labores domésticas, en contraste con el 9,8% de los hombres que entrega esta respuesta. Esta figura expone el relevante rol que cumplen las mujeres en las labores domésticas y no así, los hombres, lo que se traduce en una barrera en el mercado laboral. Este hecho va en línea con lo propuesto por Carr (1995) y Anderson (2017).

A partir de las cifras de la Encuesta de Microemprendimiento (EME) para 2017, el 75% de los microemprendedores trabajaron de forma asalariada anteriormente y cambiaron de labor por distintas razones. La Figura 4 muestra la distribución según el motivo por el cual transitaron del trabajo asalariado a un microemprendimiento. Para las mujeres, la principal causa son las responsabilidades familiares (31,9%) y para los hombres es el término de contrato (19,2%) y el deseo de formar su negocio (18,7%). Esta figura se relaciona con la anterior, ya que ilustra la carga de cuidado familiar que pesa sobre las mujeres, y que limita su carrera laboral. En este sentido, el microemprendimiento compatibiliza labores domésticas y de cuidado con la obtención de ingreso. Esta barrera en el mercado laboral no está presente en los hombres pues solamente el 4,0% abandonó su trabajo por responsabilidades familiares.

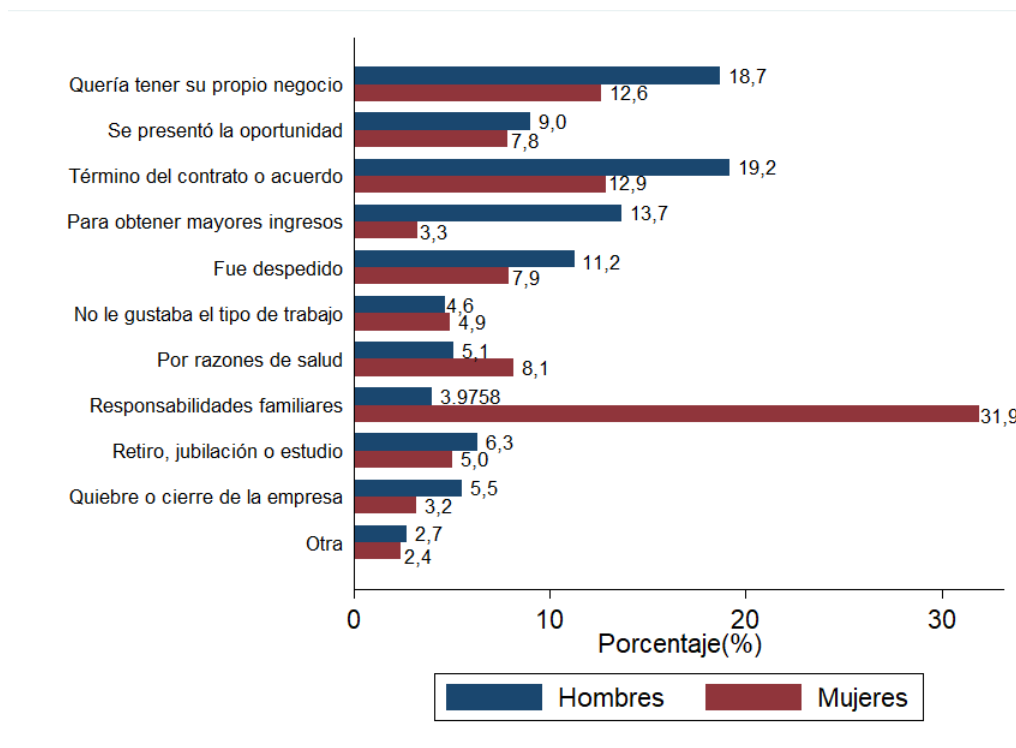
⁴Calculado en base al salario mínimo \$270.000 para 2017 y en las 45 horas semanales dadas por el Código del Trabajo.

Figura 3: Distribución de los beneficios no pecuniarios de trabajar en un microemprendimientos



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta EME (2017).

Figura 4: Distribución de las razones de transición del trabajo asalariado al microemprendimiento



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta EME (2017).

Dentro de las variables relevantes al momento de emprender está el acceso a financiamiento. En este sentido se puede postular a crédito bancario a título personal o a nombre de la empresa, y también se puede obtener ingresos mediante instituciones públicas y sin fines de lucro.

Al acceder al crédito bancario se puede obtener una gran gama de préstamos. Generalmente se solicita un crédito comercial o de consumo. Los créditos bancarios, en su mayoría, presentan montos mínimos que superan los \$300.000 y cuyo máximo dependerá de las características del solicitante⁵. No obstante, estos créditos tienen una serie de requerimientos para las personas tales como capacidad de pago, historial crediticio, acreditación laboral, entre otros. Otra opción de financiamiento es a través de instituciones sin fines de lucro o públicas. En esta categoría se encuentran las organizaciones que reciben apoyo de FOSIS para entregar microcréditos a los emprendedores. Los requisitos son menores a los del crédito bancario ya que se pide la mayoría de edad, encontrarse en un tramo de bajos recursos, trabajar en un microemprendimiento y en algunos casos, la nacionalidad chilena. Los montos que se pueden obtener en este tipo de microcrédito⁶ van desde los \$70.000. Dado lo anterior, los recursos a los cuales se puede aspirar dependen del tipo de financiamiento.

La Tabla 1 muestra las características financieras de hombres y mujeres. La postulación al crédito bancario es baja, tan solo el 22,27% del total de emprendedores completa la postulación. Aun así, existe una diferencia de los grupos en la solicitud al crédito ya que más hombres que mujeres postulan, y la brecha es estadísticamente significativa. Una vez que se postula, ambos sexos tienen la misma probabilidad de obtener el crédito, por lo que la barrera financiera es en la postulación y no en la entrega. Por otra parte, las mujeres optan de mayor manera al apoyo de instituciones públicas o sin fines de lucro que los hombres, y la brecha nuevamente es estadísticamente significativa. La Tabla 1 muestra que, en ambos tipos de financiamiento, la cuota pagada por los hombres supera al de las mujeres y la brecha es estadísticamente significativa. Por lo tanto, los hombres estarían presentando proyectos de mayor valor económico.

Tabla 1: Condiciones financieras de mujeres y hombres

VARIABLES	Mujer	Hombre	Valor p
Solicitud a crédito bancario (%)	18,5	27,19	0,00
Crédito bancario aprobado (%)	93,41	93,73	0,85
Acceso a instituciones públicas o sin fines de lucro (%)	28,92	18,13	0,00
Promedio valor de la cuota crédito bancario	\$287.165,80	\$447.555,20	0,01
Promedio valor de cuota instituciones públicas o sin fines de lucro	\$96.494,19	\$212.554,40	0,01
Promedio de cuotas pendientes banco	22	23,58	0,53
Promedio de cuotas pendientes instituciones públicas o sin fines de lucro	5	9	0,07

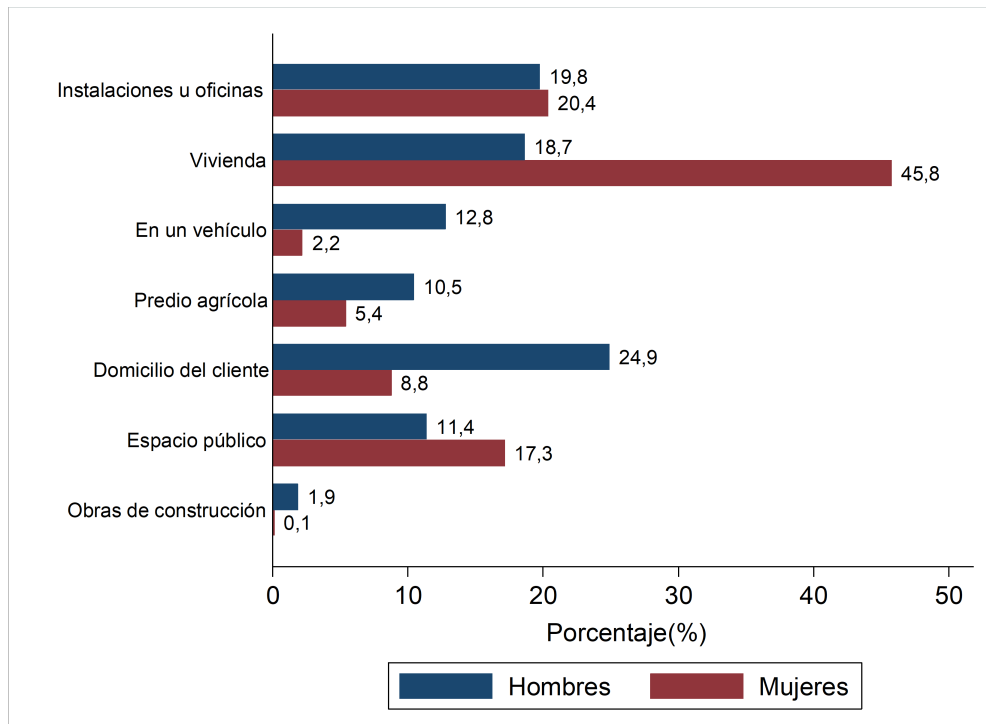
Elaboración propia en base a datos de la EME (2017).

El último hecho a presentar es la ubicación del emprendimiento. Tal como muestra la Figura 5, las mujeres se desempeñan mayoritariamente en sus casas a diferencia de los hombres que tienen una distribución homogénea. De todas maneras, la ubicación mayoritaria masculina es en el domicilio del cliente (24,9%) y el de las mujeres es en el hogar (45,8%). Esta situación va en línea con los hallazgos anteriores, pues trabajar en el hogar permite la compatibilización con labores doméstica y también representa una menor escala del emprendimiento. Simon y Way (2015) plantean que emprender desde la casa es una barrera importante en el crecimiento del microemprendimiento femenino porque condiciona el rubro en el cual se puedan dedicar las mujeres.

⁵Información de créditos de consumo obtenida las páginas oficiales de: [Banco Santander](#), [Banco Estado](#), [Banco BCI](#), [Banco Falabella](#) y [Banco Ripley](#).

⁶Información obtenida de las páginas oficiales: [Banigualdad](#), [FOSIS](#) y [Fondo Esperanza](#).

Figura 5: Ubicación del microemprendimiento según sexo



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta EME (2017).

4 Datos y estadística descriptiva

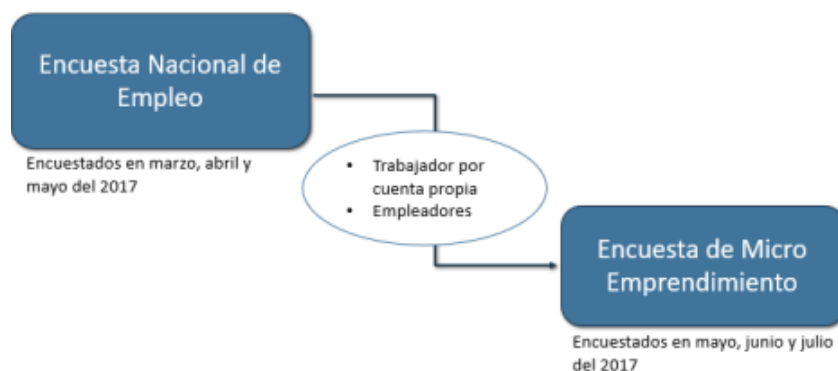
4.1 Datos

En este trabajo se utilizó la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME) para el año 2017. Ambas encuestas están asociadas debido a que las personas que responden ser trabajadores por cuenta propia o empleadores en la ENE 2017 serán seleccionados y entrevistados para la encuesta EME 2017 (Figura 6).

La ENE es una encuesta de corte transversal que se realiza trimestralmente y tiene representatividad regional y nacional. Para el 2017 se aplicó a un total de 33 mil hogares en todo el país. En esta encuesta se entrega una visión general del mercado laboral chileno, donde se puede obtener su información laboral (participación, ocupación e inactividad) e información demográfica (sexo, edad y escolaridad). Además, la encuesta permite obtener información sobre la cantidad de menores y mayores que habitan en el hogar. A partir del segundo trimestre se identifica a los individuos que serán entrevistados en la EME.

Adicionalmente, la EME también es una encuesta de corte transversal que se encuentra dirigida a las personas que posean un microemprendimiento, ya sea como trabajadores por cuenta propia o empleadores con hasta 9 trabajadores. Para esto, se realiza una selección y evaluación para determinar a las personas que tienen un emprendimiento. El tamaño de la muestra es de 8.199 viviendas, y la cobertura es urbana y rural estratificada de forma natural de acuerdo con todas las regiones. Dentro de las preguntas se encuentra la situación laboral previa, características del negocio, situación de formalidad, generación de empleo, relación con el sistema financiero, herramientas y equipos, tecnologías de información, registro del hogar, entre otros.

Figura 6: Relación entre las encuestas ENE (2017) y EME (2017)



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta EME (2017).

4.2 Variables de estudio

Utilizando las bases ENE y EME para 2017, se construyeron las variables relevantes que serán utilizadas en las estimaciones. Las especificaciones de su diseño encuentran detalladas en los siguientes apartados.

4.2.1 Utilidades del microemprendimiento

Las utilidades del microemprendimiento se construyeron en base a los ingresos por ventas menos los gastos declarados. Entre los gastos se consideró el arriendo de las instalaciones, el pago de las remuneraciones a los trabajadores, deudas relacionadas al emprendimiento, las materias primas necesarias para la producción y los servicios básicos utilizados en el negocio (electricidad, internet, agua, gas, etc.).

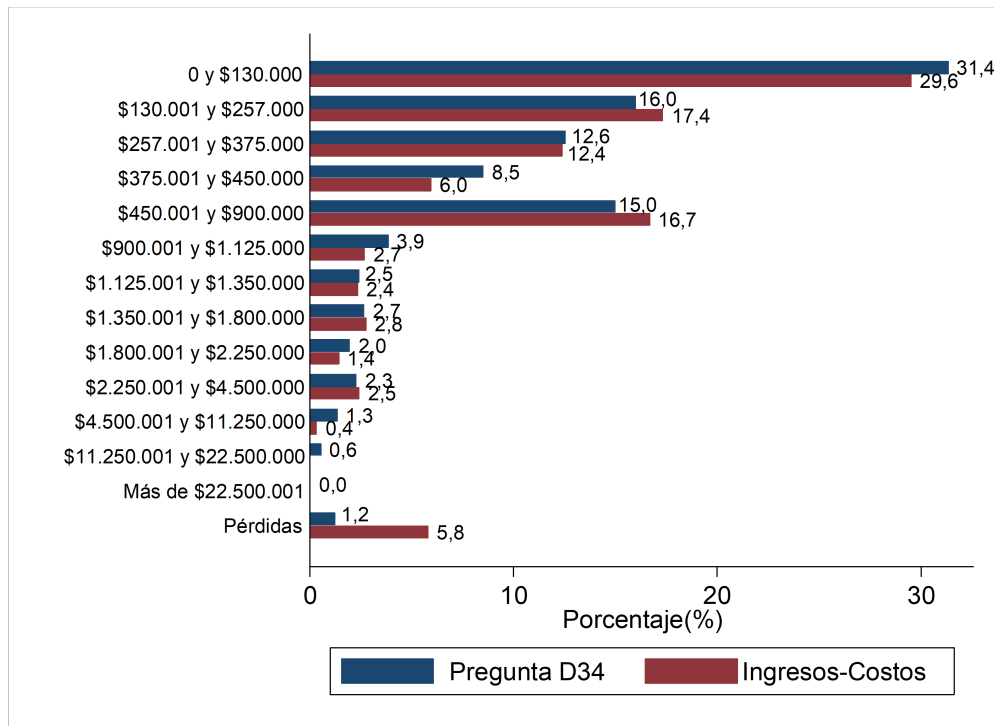
Para validar la medida de utilidades construida en esta investigación se contrastó con la provista por la encuesta EME en la pregunta D34. El diseño de la pregunta se muestra en la Tabla 2, en la cual se les consulta a los emprendedores con respecto a las utilidades que obtienen al descontar los gastos básicos y materias primas. La variable construida en esta investigación (ingresos menos costos) es continua y la provista por la encuesta (pregunta D34) está en intervalos. Para realizar la comparación se agruparon las utilidades de la medida “ingresos menos costos” en los intervalos de la encuesta. Tal como se muestra en la Figura 7, las utilidades se distribuyen de la misma manera que en la encuesta. La principal diferencia se observa en el tramo de las pérdidas, pero puede responder a que en la pregunta consultada por la encuesta no se solicitó descontar todos los gastos que afectan al emprendimiento.

Tabla 2: Pregunta D34 de la encuesta EME (2017): “En el último mes que trabajó, descontando todos los gastos mencionados anteriormente, ¿en qué tramo se ubican las ganancias del negocio, empresa o actividad por cuenta propia?”

Entre \$0 y \$130.000	1	Entre \$1.800.001 y \$2.250.000	9
Entre \$130.001 y \$257.500	2	Entre \$2.250.001 y \$4.500.000	10
Entre \$257.501 y \$375.000	3	Entre \$4.500.001 y \$11.250.000	11
Entre \$375.001 y \$450.000	4	Entre \$11.250.001 y \$22.500.000	12
Entre \$450.001 y \$900.000	5	Más de \$22.500.001	13
Entre \$900.001 y \$1.125.000	6	El negocio funciona con pérdidas	14
Entre \$1.125.001 y \$1.350.000	7	No sabe	88
Entre \$1.350.001 y \$1.800.000	8	No responde	99

Nota: Los gastos mencionados en la pregunta corresponden a los gastos básicos y de materias primas (preguntas D32 y D34 de la encuesta EME (2017)). Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EME (2017).

Figura 7: Comparación de las medidas de utilidades



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta EME (2017).

4.2.2 Características demográficas

Las variables demográficas en esta investigación corresponden a mujer, edad, escolaridad, presencia de menores de 6 años en el hogar, cantidad de menores de 13 años y mayores de 80 años en el hogar y estar casado o viviendo con la pareja. La construcción de estas variables se explica en la tabla 3.

Tabla 3: Construcción de las variables demográficas

Variable	Explicación de la variable
Mujer	Variable dicotómica que toma valor 1 cuando el individuo es mujer.
Edad	Número de años que tiene el individuo.
Escolaridad	Número de años de escolaridad del individuo.
Cantidad de menores de 13 años	Número de menores de 13 años en el hogar.
Presencia de menores de 6 años	Variable dicotómica que toma valor 1 cuando hay al menos un menor de 6 años en el hogar.
Cantidad de mayores de 80 años	Número de mayores de 80 años en el hogar.
Casado-Conviviente	Variable dicotómica que toma valor 1 cuando el individuo está casado o conviviendo y 0 en otro caso.

Elaboración propia en base a datos de la EME (2017).

4.2.3 Características del microemprendimiento

Las características del microemprendimiento utilizadas en esta investigación corresponden a la antigüedad del emprendimiento, la cantidad de microemprendimientos anteriores, origen del microemprendimiento (perfil), contabilidad, formalidad, cantidad de trabajadores, acceso a crédito bancario, acceso a financiamiento de instituciones sin fines de lucro, capital y si el emprendimiento opera dentro de la vivienda. La explicación de cada variable se encuentra en la Tabla 4.

Tabla 4: Construcción de las variables que caracterizan al microemprendimiento

Variable	Explicación de la variable
Antigüedad	Número de años trabajando en el mismo microemprendimiento.
Microemprendimientos Anteriores	Número de microemprendimientos anteriores.
Perfil	Son 2 variables dicotómicas que responden al tipo de emprendimiento. Las variables son Oportunidad, Necesidad. Referencia: Herencia Familiar
Contabilidad	Variable dicotómica que toma el valor 1 si el individuo lleva algún tipo de registro de datos del emprendimiento.
Formalidad	Variable dicotómica que toma el valor 1 si el individuo inició actividades en el Servicio de Impuestos Internos ya sea como persona o empresa.
Trabajadores	Número de trabajadores del microemprendimiento.
Crédito bancario	Variable dicotómica que toma el valor 1 si el individuo tiene crédito bancario aprobado.
Instituciones públicas o sin fin de lucro	Variable dicotómica que toma el valor 1 si el individuo recibió apoyo económico de instituciones sin fines de lucro o públicas: Fosis, Sercotec, Corfo, Indap, Sence, Conadi, Prodemu, Sernapesca, Fondo Esperanza, Banigualdad y Centros de desarrollo de negocios.
Ln(capital)	Logaritmo de la valorización del capital actual del emprendimiento.
Vivienda	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo realiza el emprendimiento desde su hogar.

Elaboración propia en base a datos de la EME (2017).

4.2.4 Industria del microemprendimiento

Los sectores económicos que se consideraron en este trabajo corresponden a la industria manufacturera, el comercio, el transporte y almacenaje, los servicios y el sector primario. Se construyeron variables dicotómicas que toman valor 1 cuando el individuo pertenece a la industria correspondiente. La referencia de las variables dicotómicas es el sector primario.

4.3 Estadística descriptiva

En la Tabla 5 se encuentra la estadística descriptiva de mujeres y hombres. Observando las características demográficas, las diferencias significativas entre hombres y mujeres se dan en la edad y presencia de menores de 13 años en su hogar ya que las mujeres, en promedio, son más jóvenes y tienen mayor presencia de menores en el hogar en relación con los hombres. Por otro lado, los hombres en promedio tienen mayor presencia de personas de 80 años en el hogar, siendo esta diferencia significativa al 5%.

Las brechas en las características financieras son estadísticamente significativas (Tabla 5). La utilidad de las mujeres es de \$2.412,9 por hora y los hombres ganan \$3.688,7 por hora. Cabe destacar que las mujeres trabajan, en promedio, 37 horas menos al mes que los hombres ⁷.

Si observamos las características propias del microemprendimiento (Tabla 5), las variables que tienen brechas estadísticamente significativas al 1% son el número de trabajadores, antigüedad (años), formalidad del emprendimiento, valor de la maquinaria (capital) y emprender dentro de la vivienda. Esto se debe a que las mujeres, en promedio, tienen una menor cantidad de trabajadores, son emprendimientos jóvenes, tienen un menor nivel de formalidad y se ubican en mayor medida en su vivienda en comparación a los hombres. La diferencia en la experiencia (emprendimientos anteriores) es estadísticamente significativa al 5% y son los hombres quienes tienen una mayor cantidad de emprendimientos pasados. Por otro lado, la contabilidad y el acceso a internet no tiene brechas significativas.

Por último, en la industria del microemprendimiento (Tabla 5), las diferencias significativas se encuentran en el sector primario, industrias manufactureras, transporte y almacenaje y servicios. En cambio, en la distribución del comercio no son estadísticamente distintos. Cabe mencionar que los hombres se encuentran distribuidos en las industrias, en contraste con las mujeres que se concentran en servicios, comercio e industria manufacturera.

⁷Se asume que las mujeres están reportando correctamente sus horas trabajadas. El sobre-reporte de horas trabajadas de las mujeres debería ser del 22% del total para que las utilidades por hora promedio se igualaran entre hombres y mujeres.

Tabla 5: Estadística descriptiva

	Mujer	Hombre	Valor P
Características demográficas			
Promedio edad	48,03	51	0,000
Promedio escolaridad	10,974	10,776	0,348
Promedio hijos menores de 13 años (cantidad)	0,79	0,551	0,000
Promedio de personas mayores de 80 años	0,202	0,256	0,032
Características microemprendimiento			
Promedio utilidad por hora (pesos)	\$2.412,90	\$3.688,70	0,000
Promedio de trabajadores (cantidad)	0,457	0,764	0,000
Promedio emprendimientos anteriores	0,337	0,464	0,017
Promedio años	11,025	14,894	0,000
Formalidad (%)	46,663	53,239	0,009
Contabilidad (%)	55,388	54,95	0,861
Promedio valor maquinaria en pesos (Capital)	\$2.061.396	\$9.602.641	0,000
Acceso a internet (%)	50,811	50,64	0,946
Dentro de su vivienda (%)	51,789	24,91	0,000
Industria microemprendimiento			
Sector Primario (%)	6,548	16,243	0,000
Industrias manufactureras (%)	23,805	14,114	0,000
Comercio (%)	27,032	30,009	0,187
Transporte y almacenaje (%)	2,851	17,212	0,000
Servicios (%)	39,764	22,422	0,000
Observaciones	1.604	2.191	

Elaboración propia en base a datos de la EME (2017).

5 Metodología

En este trabajo se realizarán dos estimaciones para poder responder a las preguntas planteadas. Primero, se estimará la decisión de optar a un trabajo de microemprendimiento en contraste con un trabajo asalariado mediante un modelo Probit. Luego, se sigue la descomposición salarial de Oaxaca (1973) y Blinder (1973), para lo que se requiere la estimación de las utilidades por hora.

Un supuesto del modelo es que la decisión de trabajar ya fue realizada por lo que se considera exógena⁸. Ante esto, las personas deben elegir entre un trabajo asalariado o participar de un microemprendimiento. Por lo tanto, el modelo Probit se define como:

$$Y = \gamma Z + \epsilon \quad (1)$$

⁸Adicional a la estimación principal, se realizó la estimación de un modelo Probit Multinomial de los tres estados posibles: no trabajar, trabajar en un microemprendimiento o de forma asalariada y la base de comparación es el microemprendimiento. Los resultados de la elección de trabajar de forma asalariada o en un microemprendimiento van en la misma línea que los resultados del modelo Probit de esta investigación. En el caso de optar por un microemprendimiento o no trabajar, para las mujeres, la escolaridad y la cantidad de menores de 13 años en el hogar fomentan la probabilidad de microemprender, en cambio, la presencia de menores de 6 años en el hogar fomentan la probabilidad de estar desocupada. Para los hombres, la edad, escolaridad, estar casado o conviviendo y la cantidad de menores de 13 años en el hogar aumentan la probabilidad de estar en un microemprendimiento, en contraste con estar desocupado. La cantidad de mayores de 80 años aumentan la probabilidad de estar desocupado para los hombres.

Donde la variable dependiente (Y) toma el valor de 1 si la persona tiene un microemprendimiento y 0 si trabaja de forma asalariada. Las variables de control (Z) de esta primera etapa corresponden a características demográficas de los individuos: edad, escolaridad, está casado o vive con su pareja (conviviente), cantidad de menores de 13 años en el hogar, presencia de menores de 6 años y cantidad de mayores de 80 años en el hogar. Por último, el término de error está representado por ϵ . De esta estimación se obtendrá el inverso del ratio de Mills para utilizarla en el modelo de las utilidades (Heckman, 1979) y que representa el sesgo de selección de optar por un trabajo asalariado en la ecuación de utilidades.

$$\lambda = \frac{\phi(\gamma Z)}{\Phi(\gamma Z)} \quad (2)$$

La ecuación (2) define el inverso del ratio de Mills donde $\phi(\cdot)$ corresponde a la función de densidad, $\Phi(\cdot)$ es la función de densidad acumulada, γ y Z son los coeficientes y controles de la ecuación (1) respectivamente.

Las variables de exclusión que afectan en la decisión de emprender y no en las utilidades por hora del emprendimiento son: estar casado o conviviendo, la cantidad de menores de 13 años, presencia de menores de 6 años y la cantidad de mayores de 80 años en el hogar. Esto se debe a que el entorno familiar determinará la modalidad de trabajo elegida en la medida que se requiera mayor flexibilidad horaria, organización de tareas dentro de la vivienda o, por el contrario, se requiera mayor estabilidad laboral entregada por el trabajo asalariado. Por otro lado, estas variables no afectarán en los ingresos, ya que no tienen un efecto directo en los consumidores del emprendimiento, sino que las variables propias del negocio y del capital humano son las que tendrán un efecto: trabajar desde la vivienda, el monto de capital, la industria del emprendimiento, etc.

Luego, se estima una ecuación de utilidades que dependerá del capital humano, de las características del microemprendimiento y del sesgo de selección (Gottschalk, S. y M. Niefert, 2011; Gosh y Guha, 2015; Hundley, 2001).

$$\text{Ln}W = \beta_1 L + \beta_2 K + \beta_3 \lambda + \epsilon \quad (3)$$

Donde $\text{Ln}W$ representa el logaritmo de las utilidades por hora, β representa el vector de coeficientes de las variables de control, L representa los controles asociados al capital humano, K representa los controles asociados a las características del emprendimiento, λ es el inverso de ratio de Mills y ϵ representa el término de error. Las variables que componen cada grupo son:

- Características del capital humano del microempendedor (L): Corresponden a la escolaridad, edad, experiencia (antigüedad y emprendimientos anteriores) y el perfil del microempendedor (origen familiar, oportunidad o de necesidad)
- Características propias del microemprendimiento (K): Número de trabajadores, acceso al crédito, financiamiento de instituciones sin fines de lucro o públicas, contabilidad, formalidad, internet, valor de la maquinaria, ubicación e industria.
- Corrección por sesgo de selección (λ): El inverso del ratio de Mills obtenido en el modelo Probit explicado anteriormente.
- Epsilon (ϵ): corresponde al término de error.

Siguiendo a Lechmann y Schnabel (2012), y Gottschalk y Niefert (2011), se calcula la descomposición de Oaxaca-Blinder. Para ello se estiman las utilidades por hora para hombres (H) y mujeres (M) de la forma:

Ecuación de hombres (H):

$$\text{Ln}W^H = \beta^H H + \theta^H \lambda^H + \epsilon^H \quad (4)$$

Ecuación de mujeres (M):

$$\text{Ln}W^M = \beta^M M + \theta^M \lambda^M + \epsilon^M \quad (5)$$

En las ecuaciones (4) y (5), la variable de LnW^i representan el logaritmo de la utilidad por hora, la variable β^i representa el vector de coeficientes, i representa las variables de control, θ^i corresponde al coeficiente asociado al inverso de ratio de Mills, λ^i es el ratio de Mills y ϵ^i representa el término de error, con $i = H, M$.

A partir de una serie de adiciones y sustracciones de las ecuaciones (4) y (5) se obtiene la siguiente descomposición:

$$\overline{LnW^H} - \overline{LnW^M} = \underbrace{\beta^H(\overline{X^H} - \overline{X^M})}_{\text{Dotaciones}} + \underbrace{\overline{X^M}(\beta^H - \beta^M)}_{\text{Coeficientes}} + \underbrace{(\overline{X^H} - \overline{X^M})'(\beta^H - \beta^M)}_{\text{Interacción}} + \underbrace{(\theta\lambda^H - \theta\lambda^M)}_{\text{Correcciónselección}} \quad (6)$$

Donde LnW^i representa el promedio del logaritmo de la utilidad por hora, X^i es el promedio de las características observables, β^i es el vector de coeficientes, λ^i representa el inverso de ratio de Mills y por último θ^i es el coeficiente asociado al sesgo de selección de cada grupo, con $i = H, M$.

La interpretación de cada categoría es la siguiente:

- **Dotaciones:** Representa la fracción de la diferencia asociada a las características observables que tienen los grupos. En otras palabras, muestra lo que las mujeres ganarían si tuvieran las mismas características, en promedio, que los hombres.
- **Coeficientes:** Es el componente no explicado por las características observadas, puede ser interpretado como las diferencias de retorno debido al comportamiento, es decir, esfuerzos energía, aversión al riesgo, etc.
- **Interacción:** Representa a la dinámica estructural del mercado laboral como resultado de la interacción entre las variables de coeficiente y dotaciones. En este caso, las mujeres podrían una mayor cantidad de una característica observable pero un retorno menor, o viceversa.
- **Corrección por sesgo de selección :** Este término surge por la corrección de la selección. Sin embargo, no tiene una interpretación clara, más bien sirve para ilustrar la selección.

En caso de que el sesgo de selección no sea significativo en las ecuaciones (4) y (5) no se debe corregir en la descomposición salarial (Fernández et al, 2014). Por lo tanto, la descomposición tendría la forma de la ecuación (7) donde las brechas en las utilidades se explican por las dotaciones, coeficientes y la interacción:

$$\overline{LnW^H} - \overline{LnW^M} = \beta^H(\overline{X^H} - \overline{X^M}) + \overline{X^M}(\beta^H - \beta^M) + (\overline{X^H} - \overline{X^M})'(\beta^H - \beta^M) \quad (7)$$

6 Resultados

Los objetivos principales de la primera estimación (Tabla 6) son la identificación de las variables determinantes de la elección de un trabajo asalariado o de un microemprendimiento, y la dirección en la que afectan. En el caso de hombres y mujeres en conjunto, las variables estadísticamente significativas que promueven el microemprendimiento son la edad y la cantidad de menores de 13 años en el hogar. Sumado a esto, estar casado o vivir con la pareja (conviviente) y la cantidad de mayores de 80 años que viven con ellos promueven el microemprendimiento y son significativas al 5%. Por el contrario, la escolaridad y la presencia de menores de 6 años en el hogar aumentan la probabilidad de que el individuo se encuentre trabajando de forma asalariada, con significancia del 1% y 10% respectivamente. Si consideramos solamente a las mujeres, las variables estadísticamente significativas que promueven el microemprendimiento son la edad, estar casada o viviendo con su pareja y la cantidad de menores de 13 años en el hogar. Estos resultados van en línea con lo expuesto por las mujeres en las Figuras 3 y 4. Por otro lado, la escolaridad produce el efecto contrario pues mujeres con mayor nivel de educación se encuentran trabajando de forma asalariada. Finalmente, para los hombres la edad y la escolaridad son estadísticamente significativas al 1% y el número de mayores de 80 años en el hogar es estadísticamente significativas al 5%. La edad y la cantidad de mayores de 80 años en el hogar aumentan la probabilidad de trabajar en un emprendimiento, y la escolaridad disminuye dicha probabilidad. Las variables familiares, menores y casado-conviviente, no son estadísticamente significativas para los hombres.

Los resultados de la primera estimación muestran las primeras diferencias de género en el mercado laboral. Las mujeres se ven impulsadas al microemprendimiento cuando viven con su pareja (conviviente) o están casadas y cuando hay presencia de menores de 13 años en su hogar, debido a que trabajar en un microemprendimiento permite conciliar con las labores domésticas y de cuidado de menores, en contraste con un trabajo asalariado donde existe un horario laboral definido. Estos hallazgos van en línea con lo encontrado por la literatura (Carr, 1995; Anderson, 2017; Georgellis y Wall, 2006). También se desprende que las personas con mayores niveles de escolaridad se encuentran trabajando de forma asalariada y ocurre para ambos grupos (hombres y mujeres) lo que va en línea con Cea et al (2009).

Tabla 6: Estimación mediante Probit de la decisión de emprender o trabajar de forma asalariada

VARIABLES	(1) Mujer		(2) Hombre		(3) Total	
	Coficiente	Error estándar	Coficiente	Error estándar	Coficiente	Error estándar
Mujer					0,016	0,019
Edad	0,019***	0,001	0,022***	0,001	0,020***	0,001
Escolaridad	-0,036***	0,004	-0,014***	0,003	-0,023***	0,002
Casado-conviviente	0,114***	0,028	-0,017	0,030	0,043**	0,02
Cantidad de menores de 13 años	0,094***	0,019	0,011	0,019	0,048***	0,013
Presencia de menores de 6 años	-0,04	0,042	-0,053	0,040	-0,054*	0,029
Cantidad de mayores de 80 años	0,024	0,031	0,055**	0,026	0,047**	0,02
Constante	-1,883***	0,081	-2,127***	0,065	-2,016***	0,051
Observaciones	16.839		21.486		38.325	
Pseudo-R2	0,055		0,058		0,055	

Fuente: Estimaciones en base a los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME) para 2017. La variable dependiente toma valor 1 cuando el individuo se encuentra en un microemprendimiento y 0 si se encuentra trabajando de forma asalariada. Los niveles de significancia están dados por *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 7: Estimación mediante MCO del logaritmo de las utilidades por hora

VARIABLES Ln(Utilidades)	(1) Mujer		(2) Hombre		(3) Total	
	Coefficiente	Error estándar	Coefficiente	Error estándar	Coefficiente	Error estándar
Mujer					-0,373***	0,055
Escolaridad	0,062**	0,027	0,028**	0,014	0,060***	0,017
Edad	-0,003	0,008	0,032*	0,019	-0,007	0,011
Emprendimiento de necesidad	-0,166	0,124	-0,056	0,087	-0,096	0,071
Emprendimiento de oportunidad	-0,096	0,137	-0,016	0,091	-0,040	0,076
Cantidad de microemprendimientos anteriores	-0,014	0,036	0,022	0,023	0,008	0,020
Años de antigüedad	0,001	0,004	0,001	0,003	0,000	0,002
Contabilidad	-0,012	0,107	0,049	0,088	0,024	0,068
Formalidad	0,052	0,133	0,163*	0,091	0,140*	0,079
Acceso al crédito	-0,002	0,104	0,024	0,073	0,007	0,060
Apoyo de instituciones sin lucro	-0,098	0,072	-0,082	0,074	-0,099*	0,052
Ln(capital)	0,074***	0,027	0,051***	0,017	0,059***	0,014
Acceso a internet	0,231***	0,084	0,352***	0,071	0,299***	0,056
Número de trabajadores	0,218***	0,050	0,097***	0,020	0,121***	0,02
Vivienda	-0,407***	0,090	-0,245***	0,070	-0,331***	0,056
Industria manufacturera	0,038	0,164	0,016	0,115	0,021	0,094
Comercio	0,148	0,147	0,100	0,093	0,118	0,081
Transporte	-0,224	0,294	0,026	0,104	-0,008	0,098
Servicios	0,325**	0,146	0,194*	0,115	0,263***	0,090
Lambda	-0,010	0,543	0,610	0,741	-0,328	0,673
Constante	5,772***	1,168	1,544	2,506	6,828***	1,551
Observaciones	1.604		2.191		3.795	
R2	0,263		0,257		0,293	

Fuente: Estimaciones en base a los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y Encuesta de Microemprendimiento para 2017. Los niveles de significancia están dados por *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

El segundo paso de la metodología es la estimación de las utilidades por hora que dependen de las características propias y del microemprendimiento. La tabla 7 muestra los resultados de las estimaciones separadas para cada grupo y una última estimación para la totalidad de la muestra.

En la estimación de las mujeres (1) de la Tabla 7, las variables que afectan significativamente las utilidades son el logaritmo del capital, acceso a internet, número de trabajadores y desempeñarse en la

vivienda. Al analizar los efectos, un aumento del 1% en el capital incrementa en 7,4% las utilidades, tener un trabajador más aumenta en 21,8% las utilidades y tener acceso a internet incrementa en 0,23 puntos de logaritmo al logaritmo de la utilidad. Por el contrario, emprender desde la vivienda disminuye en 0,41 puntos de logaritmo. Los servicios incrementan en 0,32 puntos logaritmos y un año más de escolaridad acrecienta en 6,2% las utilidades, ambas son estadísticamente significativas al 5%.

En la estimación de los hombres (2) de la Tabla 7, las variables estadísticamente significativas son el logaritmo del capital, acceso a internet, número de trabajadores y desempeñarse en la vivienda. Al analizar los efectos, un aumento del 1% en el capital las sube en 5,1%, tener un trabajador más aumenta en 9,7% las utilidades y tener acceso a internet incrementa en 0,35 puntos logaritmos. Por el contrario, emprender desde la vivienda disminuye en 0,24 puntos de logaritmo. La escolaridad es significativa al 5% y un año más de escolaridad incrementa las utilidades en 2,8%. La formalidad y trabajar en servicios son estadísticamente significativas al 10% y aumenta el logaritmo de la utilidad en 0,16 y 0,19 puntos logaritmos respectivamente.

Al observar la estimación para la muestra en conjunto, se aprecia que ser mujer tiene un efecto negativo en las utilidades. Por último, el sesgo de selección no es significativo para las distintas especificaciones por lo que el cálculo de la descomposición de Oaxaca-Blinder no se considerará la corrección del sesgo. De aplicar el sesgo de selección se estaría estimando inadecuadamente la descomposición de la diferencia salarial (Fernández et al, 2014).

La interpretación de los resultados muestra que tener emprendimientos de mayor escala (capital) y una mayor cantidad de trabajadores se relaciona con mejores utilidades porque estas variables permiten ampliar la producción y tener especialización de las labores, o también puede representar que los negocios más productivos requieran de mayor capital. El acceso de internet cumple una doble función de obtener información para mejorar los procesos y dar a conocer el emprendimiento mediante la difusión en internet a través de páginas web, redes sociales, etc. La formalidad se relaciona con emprendimientos que estén establecidos. La escolaridad ayuda en la toma de decisiones y en la organización del emprendimiento por lo que es esperable que tenga un efecto positivo. Por otro lado, emprender desde el hogar tiene un efecto negativo pues disminuye las posibilidades de industria y limita el crecimiento al cual pueden optar los microemprendedores, resultado que coincide con Simon y Way (2015).

Los resultados de la última etapa, la estimación de la descomposición de Oaxaca-Blinder, se encuentran en las tablas 8 y 9. En términos logarítmicos (Tabla 8), la brecha en las utilidades de hombres y mujeres es de 0,558 puntos logaritmos que se explican en 38,10% por dotaciones, 69,76% por coeficientes y -7,85% por interacción. En términos monetarios (Tabla 9), los hombres ganarían \$2.187 por hora y las mujeres \$1.252 por hora, lo que implica una brecha de 74,69% de los hombres sobre las mujeres. Esta diferencia es significativa en dotaciones y coeficientes: el salario de las mujeres aumentaría en 23,7% si tuvieran los mismos niveles de dotación (capital, número de trabajadores, ubicación, etc.) que los hombres y crecería en un 47,6% si tuvieran los mismos coeficientes (retorno de las variables) que los hombres, lo que haría caer la brecha total.

Al observar los resultados, se encuentra evidencia significativa de las brechas de género en los aspectos esperados (dotación y coeficiente). Los emprendimientos femeninos son más precarios y con menor retorno que los masculinos. Por lo tanto, para disminuir la brecha entre hombres y mujeres se deben considerar ambos aspectos.

A partir de la descomposición de Oaxaca-Blinder del logaritmo de la utilidad se pueden determinar las variables que están afectando en una mayor medida a cada categoría (dotación, coeficientes o interacción). Los resultados estadísticamente significativos en cada categoría de la descomposición se encuentran en la Tabla 10.

Las variables que contribuyen positivamente a la brecha de dotaciones (Tabla 10) son el capital, el número de trabajadores y trabajar en la vivienda. Lo anterior se traduce en que, si las mujeres tuvieran los mismos niveles de capital, cantidad de trabajadores que los hombres y trabajaran fuera de su vivienda,

sus utilidades se verían acrecentadas en 33,38%⁹, pues estas tres variables representan la mayor parte de la brecha en dotaciones, que se ve aminorada por otras (industria, transporte, servicios etc.). Esto ocurre porque los emprendimientos de las mujeres son de menor tamaño y/o precarios que el de los hombres y que perjudicaría su rendimiento. El menor capital y número de trabajadores con el que cuentan las mujeres daña su evolución pues cuentan con menores recursos y ayuda para surgir. Además, al ser en su mayoría desde el hogar, se limita su potencial de crecimiento tanto en la forma de organizar y diseñar el emprendimiento como en la industria en la que se pueda desempeñar. Sin embargo, esta decisión no es casual pues emprender desde la vivienda permite la compatibilización de labores domésticas con el trabajo. Cabe destacar que la industria de servicios aporta negativamente a la brecha, lo que favorece a las mujeres.

La diferencia en coeficientes representa lo no explicado por las características observadas (dotaciones). En este caso pueden existir no observables asociados a la motivación, aversión al riesgo, etc. que afectan el retorno de las variables de control. Por otro lado, el coeficiente asociado al número de trabajadores (Tabla 10) afecta negativamente a la brecha en retorno en favor de las mujeres, es decir, un trabajador más en los emprendimientos femeninos tiene un mayor retorno que en los masculinos posiblemente por tener retornos crecientes a tasas decrecientes. Se debe destacar que el nivel de escolaridad de los trabajadores contratados por hombres y mujeres es el mismo, ya que en su mayoría han completado la educación escolar.

Tabla 8: Resultados descomposición Oaxaca-Blinder en unidades logarítmicas

Variables	Ln(utilidades)		
	Coefficiente	Error estándar	Porcentaje (%)
Hombres	7,691	0,034	
Mujeres	7,133	0,046	
Diferencia	0,558***	0,057	
Dotaciones	0,213***	0,062	38,100
Coefficientes	0,389***	0,060	69,760
Interacción	-0,044	0,064	-7,853
Observaciones		3.795	

Fuente: Estimaciones en base a los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME) para 2017. Los niveles de significancia están dados por *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Tabla 9: Resultados descomposición Oaxaca-Blinder en pesos chilenos

Variables	Utilidades por hora	
	Coefficiente	Error estándar
Hombres	2.187,51	7,391
Mujeres	1.252,24	5,817
Diferencia (%)	74,688***	0,100
Dotaciones (%)	23,680***	0,077
Coefficientes (%)	47,568***	0,088
Interacción (%)	-4,286	0,061
Observaciones		3.795

Fuente: Estimaciones en base a los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME) para 2017. Los niveles de significancia están dados por *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

⁹Se obtiene de la transformación de los puntos de logaritmo expuestos en la Tabla 10.

Tabla 10: Detalle descomposición de Oaxaca-Blinder (Logaritmo de la Utilidad)

VARIABLES	(1) Dotaciones		(2) Coeficiente		(3) Interacción	
	Coeficiente	Error estándar	Coeficiente	Error estándar	Coeficiente	Error estándar
Escolaridad	-0,012	0,013	-0,112	0,197	0,002	0,004
Edad	-0,006	0,011	0,008	0,208	0,000	0,013
Emprendimiento de necesidad	0,024	0,018	0,082	0,099	-0,018	0,022
Emprendimiento de oportunidad	-0,010	0,015	0,024	0,044	0,010	0,018
Cantidad de microemprendimientos anteriores	-0,002	0,005	0,012	0,014	0,005	0,006
Años de antigüedad	0,002	0,016	-0,002	0,055	-0,001	0,019
Contabilidad	0,000	0,001	0,031	0,076	-0,000	0,002
Formalidad	0,003	0,009	0,057	0,075	0,008	0,011
Acceso al crédito	-0,000	0,014	0,004	0,021	0,003	0,017
Apoyo de instituciones sin lucro	0,012	0,009	0,005	0,036	-0,002	0,013
Ln (Capital)	0,112***	0,043	-0,268	0,413	-0,032	0,049
Acceso a internet	0,000	0,006	0,059	0,059	-0,000	0,003
Número de trabajadores	0,067***	0,021	-0,056**	0,025	-0,038**	0,018
Vivienda	0,109***	0,026	0,078	0,059	-0,041	0,031
Industria manufacturera	-0,004	0,016	-0,006	0,048	0,002	0,019
Comercio	0,004	0,006	-0,012	0,047	-0,001	0,005
Transporte	-0,031	0,042	0,007	0,009	0,034	0,045
Servicios	-0,056**	0,027	-0,055	0,074	0,024	0,032
Constante			0,533	0,429		

Fuente: Estimaciones en base a los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME) para 2017. Los niveles de significancia están dados por *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

7 Discusión y conclusiones

Las dinámicas laborales que se producen en el microemprendimiento difieren a las del trabajo asalariado, ya que para este grupo de personas la obtención de utilidades no sólo dependerá de sus características demográficas, sino que también de las características propias del emprendimiento. En este contexto, se le denomina microemprendimiento al trabajo por cuenta propia o a los empleadores que contraten hasta 9 personas (INE, 2018; OECD, 2012; OIT, 2013). Además de las características mencionadas, el microemprendimiento presenta la mayor brecha de género del mercado laboral en términos de ingresos lo que resulta interesante pues no existe un empleador que discrimine entre hombres y mujeres, por lo que las brechas se explicarían por otras razones.

En este trabajo se analizaron las diferencias en los microemprendimientos de hombres y mujeres en términos de decisión de optar por un microemprendimiento o trabajo asalariado, una vez que ya decidieron emplearse en el mercado laboral. También se estudian las brechas de utilidades mensuales y su origen. Para cumplir el objetivo se utilizaron los datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME) para el año 2017. Para estimar la decisión de optar por un microemprendimiento se utilizó un modelo Probit que depende de variables demográficas, y para las diferencias en

utilidades por hora se utilizó y analizó en detalle la descomposición de Oaxaca-Blinder que es una medida utilizada por la literatura (Gottschalk Niefert, 2011).

El principal hallazgo de la primera estimación es que las variables familiares, cantidad de menores de 13 años en el hogar y estar casada o vivir con la pareja (conviviente), son estadísticamente significativas y promueven el microemprendimiento femenino en lugar del trabajo asalariado. En el caso de los hombres dichas variables no son significativas en la decisión. La cantidad de menores en el hogar y estar casada o viviendo con la pareja afecta positivamente debido a que trabajar en un microemprendimiento permite su conciliación con las labores domésticas y de cuidado de menores, en contraste con un trabajo asalariado donde existe un horario laboral definido. Los hombres no tendrían que conciliar su trabajo con el hogar, por lo que su elección de optar por el microemprendimiento no se ve afectada por las variables anteriormente mencionadas. Estos resultados coinciden con lo encontrado anteriormente por Carr (1995) y Anderson (2017) e ilustra que el microemprendimiento responde a necesidades diferentes por sexo. Esta hipótesis se refuerza con los beneficios no pecuniarios reportados por las personas ya que el 39,3% de las mujeres reportó que su principal beneficio era la compatibilización con labores domésticas y sólo un 9,6% de los hombres respondió lo mismo. Además, el 31,9% de las mujeres renunció a su anterior trabajo asalariado por responsabilidad familiar y sólo un 4,0% de los hombres lo realizó según cifras de la EME (2017). En este sentido, los esfuerzos de las mujeres podrían verse repartidos en ambas labores (Hundley, 2000).

A partir de la descomposición de Oaxaca-Blinder se encontró que la diferencia logarítmica es de 0,558 en favor de los hombres y se explica en 38,10% por las dotaciones, 69,76% por los coeficientes y en -7,85% por la interacción, siendo este último el único componente en favor de las mujeres. Solamente las dotaciones y los coeficientes resultaron ser estadísticamente significativos. Lo anterior significa que, en pesos chilenos, la brecha de hombres y mujeres es del 74,69%. Los hombres ganarían en promedio estimado \$2.187 por hora en cambio las mujeres ganarían \$1.252 por hora. Con respecto a las dotaciones y coeficientes, las utilidades de las mujeres aumentarían en 23,7% si tuvieran los mismos niveles de dotaciones (capital, número de trabajadores, ubicación, etc.) que los hombres y en un 47,6% si tuviesen los mismos coeficientes (retorno) que los hombres.

Las diferencias en dotaciones están explicadas principalmente por la precariedad de los microemprendimientos femeninos y no por sus características demográficas. La ubicación juega un papel fundamental para explicar las menores utilidades de las mujeres en la categoría dotaciones tal como plantean Simon y Way (2015). El 51,79% de las mujeres de la muestra de estudio optan por emprender desde el hogar y esto puede explicarse por dos razones: emprendimientos de menor escala y/o compatibilización con labores domésticas y de cuidado. La primera posibilidad se debe a que los emprendimientos femeninos tienen un menor número de trabajadores, son más recientes, más informales, y en caso de necesitar financiamiento, optan en mayor medida por financiamiento público o sin fines de lucro, lo que se traduce en emprendimientos de menor tamaño. Las variables de capital y número de trabajadores también son significativas para explicar la brecha en dotaciones, ya que hay un menor número de trabajadores y el capital del emprendimiento femenino también es considerablemente menor. En promedio el valor de la maquinaria de las mujeres de la muestra es de \$2.061.396 y el de los hombres es de \$9.602.641. La explicación de labores domésticas y de cuidado responde a los beneficios no pecuniarios identificados por las mujeres tal como se mencionó en los hechos estilizados. El trabajar desde el hogar permite cumplir ese objetivo y el menor requerimiento de capital respondería a la búsqueda de compatibilización y no al crecimiento del emprendimiento. En este sentido, las mujeres trabajan en promedio 37 horas menos al mes que los hombres lo que apoyaría esta hipótesis.

La brecha en coeficientes es la diferencia en retornos y corresponde a la parte no explicada por dotaciones. En contraste del mercado asalariado, no se puede interpretar como discriminación del empleador por la inexistencia de uno, por lo tanto, son distintas variables las que podrían estar influyendo en esta parte de la brecha, y como limitante de la metodología utilizada, no es posible determinar cuáles estarían afectando y en qué magnitud. En esta línea, se encuentran como probables explicaciones las variables habilidad, perfil empresarial, esfuerzos o discriminación de proveedores y/o compradores. En el caso de los hombres, como se vio en la evidencia mostrada anteriormente, está presente una motivación intrínseca más que una restricción laboral ya que el 37,5% de los hombres identifica como beneficio del microem-

prendimiento no tener jefes. Además, el 14,1% de los hombres señala que el microemprendimiento se aprovechan mejor sus habilidades y solo el 6% de las mujeres responden lo mismo según datos de la EME (2017). En el caso de las mujeres, existe una menor fracción que entran al microemprendimiento por la identificación de una oportunidad y una mayor parte entra por no encontrar un espacio en el mercado laboral que cumpla sus expectativas (Figura 1). Esta situación tendría un impacto en los ingresos, ya que los emprendimientos asociados a oportunidad se relacionan con mayor crecimiento (Fairlie y Fossen, 2018). Sumado a lo anterior, en base a los datos de la Encuesta del Uso del Tiempo (2015) se encuentra que las mujeres emprendedoras dedican 65 horas más a trabajos domésticos y de cuidado que los hombres emprendedores, y el 78,2% de las mujeres emprendedoras se sienten estresadas, en contraste con el 64,5% de los hombres. Estas cifras muestran el esfuerzo adicional que realizan las mujeres y que tiene un impacto negativo en el rendimiento de su microemprendimiento. Otra explicación de los no observables podría provenir de la discriminación por parte de proveedores y clientes, no obstante, en Lechmann y Schnabel (2012) se descarta esta posibilidad por falta de evidencia. Además, son los emprendedores quienes eligen sus precios y el tipo de producto o servicio. En base a la encuesta EME (2017) el 88,39% de los hombres y el 93,97% de las mujeres señalaron que son ellos quienes eligen el precio de sus productos. En el caso de la elección del producto, el 85,37% de los hombres y el 90,28% de las mujeres señalaron que son ellos quienes eligen el tipo de producto y servicio. Una última explicación de los coeficientes podría provenir de las habilidades blandas (resiliencia, adaptabilidad, liderazgo, valentía, etc) y habilidades técnicas específicas de desarrollo de negocios que podrían diferir entre hombres y mujeres. Para evaluar las características anteriores, sería necesario contar con una encuesta de microemprendimiento que las incluyera, y por lo tanto, se propone para futuras investigaciones explorar esta posibilidad.

La ausencia de las variables asociadas a la personalidad en la base de datos puede afectar a la decisión de emprender y a las utilidades del emprendimiento. Para enfrentar este problema, se utilizó como proxy el perfil del emprendedor (necesidad, oportunidad y herencia familiar), pero estas variables no capturan todas las dimensiones de la personalidad y solo están disponibles para los microemprendedores. Pese a lo anterior, en esta investigación se logra identificar factores relevantes que influyen en la brecha de las utilidades de los microemprendedores y se logra ilustrar la situación actual de las mujeres emprendedoras.

Para mejorar la situación actual de las mujeres emprendedoras se pueden realizar distintos tipos de política pública. Una de ellas apunta a aumentar la dotación que tienen las mujeres. En esta línea el trabajo de Martínez et al. (2018) estudia el efecto de la entrega de capital a los emprendedores chilenos y encuentra que aumentan sus ingresos laborales. Su segundo hallazgo es que quienes reciben más capital, ven aumentadas sus probabilidades de seguir desempeñándose en el microemprendimiento en el largo plazo. Esta política podría beneficiar a las mujeres, pues una de las variables que acrecienta la brecha con los hombres es precisamente el menor capital que poseen. Otra manera de disminuir la diferencia sin recurrir al aumento de capital es fortaleciendo el retorno de los emprendimientos femeninos mediante asistencia técnica adaptada a su realidad. El trabajo de Valdivia (2015) estudia el impacto de dos programas de capacitación y asistencia técnica en mujeres emprendedoras de Lima y encuentra efectos positivos en la rentabilidad de sus negocios. En este contexto, mentoría, capacitación y asistencia técnica que se adapte a la realidad de las mujeres podría contribuir en una disminución de la brecha de retorno pues le entregaría las herramientas necesarias y específicas para mejorar su desempeño, por ejemplo, al enseñarles las barreras que implica emprender desde el hogar, y tomar consciencia de que el 49,8% de las mujeres está recibiendo ingresos por debajo del salario mínimo por hora. Por último, es necesario incentivar un cambio cultural para que las mujeres se sientan libres al momento de emprender, y en ese caso, fortalecerlos mediante políticas mencionadas anteriormente, o para que no abandonen al mercado laboral asalariado por responsabilidades familiares (Figura 4).

Finalmente, este trabajo muestra las brechas actuales existentes en el microemprendimiento. Queda para labor de las políticas públicas y a los investigadores tener estos resultados presentes con el fin implementar proyectos que tengan en cuenta la problemática de la mujer y el mercado laboral.

8 Bibliografía

- Afandi, E. y Kermani, M. (2014). Bridging the Gender Gap in Entrepreneurship: Evidence from Europe. William Davidson Institute Working Papers Series wp1074.
- Andersson, P. (2017). Are mothers of young children more likely to be self-employed? The case of Sweden. *Review of Economics of the Household.*, 15(1), 307–333.
- Bentacour, A., González, L., y Ureta, C. (2015). Desafíos de Política Pública para un Crecimiento con Equidad de Género. Working paper.
- Blinder, A. (1973). Wage discrimination: Reduced form and structural estimates. *J Hum Resour* 8:436–455.
- Block y Sandner. (2009). Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data. SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research 191, DIW Berlin, The German Socio-Economic Panel (SOEP).
- Carr, D. (1996). Two Paths to Self-Employment? Women’s and Men’s Self-Employment in the United States, 1980. *Work and Occupations*, 23(1), pp 26–53.
- Cea et al. (2009). Trabajadores por cuenta propia: ¿Quiénes son? ¿De dónde vienen? ¿Para dónde van? . Serie documentos de trabajo 308. Departamento de Economía Universidad de Chile.
- Cullen, J. B., Johnson, J. L., y Parboteeah, K. P. (2014). National Rates of Opportunity Entrepreneurship Activity: Insights from Institutional Anomie Theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(4), 775–806.
- Fairlie, W. y Fossen, F.(2018). Opportunity Versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation. CESifo Working Paper Series No. 6854.
- Fernández et al. (2014). Descomposición del gap salarial por género en el mercado de trabajo español. Aportaciones a la investigación sobre Mujeres y Género.
- Fossen, F. (2012). Gender differences in entrepreneurial choice and risk aversion—a decomposition based on a microeconomic model. *Applied Economics*, 44(14), 1795–1812.
- Heckman, J. (1979). Sample selection bias as a specification error. *Econometrica* 47:153–161.
- Hundley, G. (2000). Male/female earnings differences in self-employment: the effects of marriage, children, and the household division of labor. *Industrial and Labor Relations Review*, 54(1), 95–114.
- Hundley, G. (2001). Why Women Earn Less Than Men in Self-Employment. • *Journal of Labor Research*, Transaction Publishers, vol. 22(4), pp 817–829.
- INE.(2017). Enfoque estadístico de género e ingresos 2016.
- INE.(2018). informe metodologico disenio muestral v eme 2017. Departamento de Investigación y Desarrollo.
- Georgellis, Y. y Wall, H. (2006). Gender differences in self-employment. *International Review of Applied Economics*, Vol. 19, No. 3, pp 321–342.
- Ghosh, C. y Guha, S. (2015). Determinants of profitability of the microenterprises led by women micro entrepreneurs: evidence from Mumbai slums. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2015 Vol.24 No.4, pp.455 - 473.
- Gottschalk, S. y M. Niefert. (2011). Gender Differences in Business Success of German Start-up Firms. ZEW Discussion Paper, No. 11-019, Mannheim.
- Lechmann, D. y Schnabel, C. (2012). What explains the gender earnings gap in self-employment? A decomposition analysis with German data. *IZA Journal of European Labor Studies*.

- Lombard, K. (2001). Female self-employment and demand for flexible, nonstandard work schedules. *Economic Inquiry*, 39(2), 214–237.
- Marshall, M. I., y Flaig, A. (2014). Marriage, children, and self-employment earnings: an analysis of self-employed women in the US. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(3), 313–322.
- Martínez, C; Puentes, E; Ruiz-Tagle, J. (2018). The Effects of Micro-entrepreneurship Programs on Labor Market Performance: Experimental Evidence from Chile. *AMERICAN ECONOMIC JOURNAL-APPLIED ECONOMICS*.
- McMullen, J., Bagby, D. y Palich, E. (2008). Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, Issue 5, pp. 875-895.
- Oaxaca, R. (1973). Male–female wage differentials in urban labor markets. *Int Econ Rev* 14:693–709.
- OCDE. (2012). *Closing the Gender Gap: Act Now*, OECD Publishing.
- OIT. (2017). *Panorama Laboral 2017. América Latina y el Caribe*.
- OIT. (2013). *La medición de la informalidad: Manual estadístico y el empleo informal*.
- Patrick, C., Stephens, H., y Weinstein, A. (2016). Where are all the self-employed women? Push and pull factors influencing female labor market decisions. *Small Business Economics*, vol. 46, Issue 3, pp. 365–39.
- Reynolds, P., et al. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report*. Babson Park/London: Babson College and London Business School.
- Rybczynski, K. (2009). Are Liquidity Constraints Holding Women Back? An Analysis of Gender in Self-Employment Earnings. *The Journal of Economic Asymmetries*, Elsevier, vol. 6(1), pp 141-165.
- Simon, J., y Way, M. (2015). Working from home and the gender gap in earnings for self-employed US Millennials. *Gender in Management: An International Journal*, 30(3), pp 206–224.
- Stenholm, P., Acs, Z. y Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, Elsevier, vol. 28(1), pages 176-193.
- UNESCO. Institute for Statistics. (2016). *Base de datos de indicadores de educación 2016*.
- Valdivia, M. (2015). Business training plus for female entrepreneurship? Short and medium-term experimental evidence from Peru. *Journal of Development Economics*. Volume 113, Pages 33-51.
- Walker, J. (2009). Earnings, effort, and work flexibility of self-employed women and men: the case of St. Croix county, Wisconsin. *J Labor Res* 2009, 30: 269–288.
- World Economic Forum. (2017). *The Global Gender Gap Report*.
- Zahra, S. A., Hayton, J. C., y Salvato, C. (2004). Entrepreneurship in family vs. non–family firms: A resource–based analysis of the effect of organizational culture. *Entrepreneurship theory and Practice*, 28(4), 363-381.