

Algunas notas sobre el ingreso de los trabajadores por cuenta propia en Chile

Juan Jiménez A.*

Universidad de Chile

19 de Noviembre del 2015

Los trabajadores por cuenta propia en una sociedad periférica como Chile representan un espacio interesante para analizar un mundo del trabajo que se observa como crecientemente inestable. Sobre estos trabajadores existe una tendencia a una observación de carácter dual, entre los extremos de un trabajador de baja calificación obligado y uno de alta calificación por elección. Si se usan los ingresos como una dimensión para examinar esa observación dual se observa que ella no resulta suficiente. Los datos de la Encuesta CASEN 2013 muestran que a través de todos los niveles de educación, el trabajo por cuenta propia es en promedio equivalente pero, por su mayor dispersión, tiene pisos más bajos y techos más altos que el trabajo asalariado. Este hecho que para algunos puede ser una oportunidad (pensando más bien en la posibilidad de un mayor techo) y para otros más bien un riesgo (pensando en la posibilidad de ese piso más bajo) no diferencia a dos segmentos de cuenta propia, sino que es común a todos ellos. La observación dual esconde ciertos hechos importantes de la situación de estos trabajadores.

1 SOCIEDAD INESTABLE, TRABAJO INESTABLE

La Inestabilidad del trabajo y la sociedad contemporánea

Es común, al describir la sociedad contemporánea y en particular la chilena, plantear que es una sociedad más inestable, donde las estructuras se han debilitado -sociedad líquida, del riesgo (Bauman, 1999; Beck y Lau, 2005; Wagner, 1997). También en el mundo del trabajo se destaca la inestabilidad, la

* Este capítulo integra mi tesis doctoral, actualmente en elaboración. Es un primer borrador

precarización y el fin del régimen salarial (Beck, 2000; Castel, 2010; Sennett, 2000). La aparición de una fuerza de trabajo flexibilizada, de formas de trabajo no estándar lejanas del trabajo permanente y estable de mediados de siglo es algo que muchos observadores destacan (Kalleberg, 2000, 2008, 2009), y esto también se ha observado en diversas ocasiones para América Latina (Leite, 2009). En ocasiones se plantea que si bien, para países desarrollados en particular, estas tendencias pueden no ser dominantes, sí representan las tendencias de crecimiento: El trabajo no estándar puede seguir siendo minoritario, pero es el que ha crecido (Kalleberg, 2012); y al crecer transforma la situación para todos, incluyendo a quienes están en relaciones más tradicionales, al convertirse en una posibilidad. La producción contemporánea demanda una producción intensa y con alto esfuerzo, donde lo central es no disminuir en ninguna situación el nivel de producción Durand (2004), y esto implica niveles de flexibilidad que, para algunos, se transforman en empleos precarios e inestables. En última instancia, el futuro es un futuro dual, en que quedan claramente divididos buenos trabajos, más estables, y un mundo de malos trabajos más precarios (Beck, 2000; Kalleberg, 2012)¹.

Las mismas tendencias se ha observado para la sociedad chilena en general (Lechner, 2002; Robles, 2002) y también en relación al mundo del trabajo se observar una amplia preocupación por su inestabilidad (Gatica y Romaguera, 2005; Henríquez y Uribe-Echeverría, 2004; Jiménez, 2012; Mauro y Yáñez, 2005; Pérez Ahumada, 2009; Sehnbruch, 2006; Sepúlveda V, 2005). Más allá de si alguna vez el trabajo fue estable en Chile, ya que en general se niega que Chile haya experimentado el régimen salarial estándar de los países desarrollados (trabajos estables, con remuneraciones relativamente altas, con prestaciones sociales relevantes) la observación desde las ciencias sociales enfatiza la inestabilidad laboral como factor del trabajo contemporáneo en Chile.

La observación dual del cuenta propia y los ingresos

Ahora bien, ¿qué significa en concreto una situación laboral inestable? Un lugar de observación relevante para ello lo son los trabajadores por cuenta propia: Un tipo de trabajo que ha estado alejado de la condición del salariado (Castel, 2010). En particular, y en esto centraremos la observación en este artículo: ¿qué significa en relación a los ingresos? Dada la importancia del nivel de ingresos en la relación con el trabajo, el trabajo puede ser observado por los trabajadores también desde otras dimensiones pero el ingreso es parte de esa relación (una importancia del ingreso que también tiene aspectos simbólicos Araujo, 2014), preguntarse entonces por lo que ocurre en los ingresos es relevante.

¹ Esta emergencia de la inestabilidad asociada al contexto productivo actual ha producido políticas públicas que buscan combinar la flexibilidad que parece requerida en el nuevo mundo del trabajo con elementos de seguridad social: la así llamada flexiseguridad. Que como buena parte de los conceptos que se originan desde políticas públicas tiende a ser precariamente definido y operacionalizado, ver Chung (2012)

Esto tiene relevancia porque a través del ingreso se puede analizar una de las dicotomías básicas de la investigación sobre estos trabajadores. Así, si uno observa la literatura sobre el trabajo por cuenta propia destaca como central la pregunta sobre si lo son por elección o por obligación (Fuchs-Schündeln, 2009; Mandelman y Montes-Rojas, 2007; Neetha N, 2010; Packard, 2007; Smeaton, 2003) y por la decisión de convertirse en este tipo de trabajador (Taylor, 1996)². De hecho es fácil encontrar textos que usan esa dicotomía incluso en su título: Por ejemplo, Abada, Feng, y Lu (2014); Margolis (2014) lo usan (para estudiar generaciones de inmigrantes en el primer caso y en el mundo en el desarrollo en el segundo)³. Es una pregunta orientadora de la investigación que a su vez tiene relación directa con las visiones positivas o negativas sobre este tipo de trabajo: positiva si esto es producto de elecciones; negativas si es producto de coacciones. Podemos agrupar, entonces, los estudios sobre cuenta propia en los siguientes tipos de acuerdo a como responden esta pregunta:

1. La primera respuesta está formada por aquellos que enfatizan la elección de convertirse en cuenta propia. A su vez, esta aproximación implica observarlo como emprendedor, como análogo a un empresario, y sería el deseo de emprendimiento lo que está detrás de ser independiente (Dawson y Henley, 2009; Dekker, 2010; Gohmann, 2010; Kaiser y Malchow-Möller, 2011). Esto no sólo se refleja en términos de nomenclatura, sino además en las preguntas subsiguientes: lo que preocupa son temas de rentabilidad, innovación, inversión, actitud sobre el riesgo, crecimiento, capital humano, observar tasas de retorno, que factores afectan dicha decisión y otros similares (Brown, Dietrich, Ortiz-Nuñez, y Taylor, 2011; Kawaguchi, 2003; Marino, Parrotta, y Pozzoli, 2012; Tervo, 2008; van Stel, Wennekers, y Scholman, 2014). En esta literatura, al pensar al cuenta propia como empresario, se lo ve como creador de empleos, como un emprendedor que es parte de la 'máquina de crecimiento' de la economía (para una visión crítica al respecto (Blanchflower, 2000)). El cuenta propia es pensado como alguien que tiene una empresa (por ejemplo Muñoz Bullón y Cueto (2011)). La identificación de hecho genera estudios en los cuales para entender mejor el fenómeno es necesario ampliar el estudio de solo cuenta propia a dueños de empresas de responsabilidad limitada (Berglann, Moen, Röed, y Skogström, 2011).

2 Esta concentración también ocurre en los temas paralelos: en la literatura de informalidad, ver (Williams, Kadir, Fethi, y Nadin, 2012, p 119) y de emprendimiento. Las discusiones en la OIT sobre una recomendación para facilitar la transición de la economía informal a la formal se hacen en torno a esa dicotomía, planteando que la economía informal se entra más bien por obligación (OIT, 2013, Informe V (1), p 3) o (OIT, 2014, 145). Discutiendo en torno a estudios de carreras laborales se menciona que 'A fundamental question in career studies is whether careers are mainly the product of institutional frameworks or of individual agency' (Inkson, Gunz, Ganesh, y Roper, 2012, p 327)

3 La relevancia de la pregunta se puede observar incluso en títulos de artículos que no reflejan su contenido: Pasquier-Doumer (2013) titula su artículo sobre cuenta propia en 7 países de África Occidental en torno a la pregunta de 'Constrained Choice or Better Income prospects?', pero el artículo si bien concluye planteando que 'we do not have evidence to justify acceptance of one hypothesis or another' (104) más bien se dedica a mostrar que en la transmisión intergeneracional, los hijos de cuenta propistas no parecen tener ventajas específicas en el trabajo por cuenta propia a menos que trabajen en el mismo oficio en particular

2. La segunda implica pensar al trabajador por cuenta propia como un trabajo precario, y lejano al trabajo de calidad, del cual el paradigma es el trabajo asalariado estable, asociándolo al informal o al atípico (Dieckhoff, 2011; Fiess, Fugazza, y Maloney, 2010; Mora Salas, Pérez Sáinz, y Cortés, 2005; Schulze y Protsch, 2008)⁴. Aquí las preguntas dicen relación con las vulnerabilidades, inseguridades, lejanía de sistemas formales de seguridad social (Tokman, 2006), o la crítica a los mitos de la otra posición en torno a las presuntas ventajas del independiente (Hundley, 2008). El trabajador precario es, claramente, aquel pensado desde una lógica de obligación: es el hecho que los trabajadores no pueden acceder ya a los buenos trabajos asalariados estables lo que los empuja al empleo por cuenta propia.
3. Frente a esta separación, se ha tendido recientemente a enfatizar la coexistencia de ambas situaciones y distinguir al menos dos segmentos: Un segmento subjetivamente precario y otro subjetivamente más 'agenciado' y empresarial (Bacchetta, Ekkehard, y Bustamante, 2009), lo cual a su vez está asociado a sus diferentes situaciones estructurales: El cuenta propia informal, de menores recursos y productividad sería el segmento precario, frente al segmento técnico y profesional (Bargain y Kwenda, 2010; Bertranou, 2007; OIT, 2009; Portes y Haller, 2005). La distinción de Castel de individuos por exceso o por defecto (2010, p. 27) también refleja esta idea, aun cuando se aplica de forma más amplia que solamente el trabajo por cuenta propia, y la misma distinción se ha aplicado al análisis de carreras 'sin fronteras' (Inkson y cols., 2012). En última instancia, tenemos quienes sí pueden aprovechar las oportunidades del trabajo por cuenta propia y quienes no tienen los recursos y resulta es sólo una última solución. De todas formas, esta forma internaliza la dualización: Están los cuenta propia de mayor calificación que tienen espacio para optar, y los cuenta propia de menor calificación que no tienen dicho espacio.

Si bien lo que sucede con el ingreso no puede agotar las dimensiones a través de las cuales se puede examinar esta dualización, sí es una relevante. Y del mismo modo, entonces, nos permite comprender algo mejor las implicancias de una de las formas que adquiere la inestabilidad laboral en las sociedades contemporáneas.

Si bien la pregunta es general, ella será examinada en un contexto específico: La situación algo periférica de Chile. Examinar el mundo del trabajo desde ese lugar de observación puede resultar uno particularmente interesante para analizar las dinámicas que produce una sociedad y un trabajo inestable. Son

⁴ De hecho, una definición de trabajo informal oficial de la OIT asocia ambas situaciones (OIT, 1993) -aunque definiciones más recientes no establecen explícitamente dicha relación (OIT, 2014). Esta definición resulta algo extraña: En el resto de la literatura la informalidad se define en general por la relación con el Estado -la agencia ante la cual alguien es formal o informal Portes y Haller (2005). Más aún 'self-employment has been used as a proxy for informality, although empirically, self-employment has minimal correlation with other proxies of informality' (Webb, Bruton, Tihanyi, y Ireland, 2013, p 801)

trabajadores que, en principio, siempre han estado fuera del modelo de trabajo estable y luego es probable que su forma de relacionarse con la inestabilidad sea diferente de la de otros actores. Además si las transformaciones del mundo laboral son hacia la inestabilidad y la pérdida del trabajo permanente y formal, entonces estas han sido características de las sociedades de América Latina durante casi toda su historia.

En otras palabras, el examen de una posición, en principio, inestable en sociedades donde la estabilidad nunca ha sido común puede ser una contraparte relevante para analizar lo que produce un mundo social inestable. En algún sentido, se ubican lejos de un trabajador asalariado estable de países desarrollados donde tanto como posición y como sociedad existió, al menos antes de las transformaciones actuales, la expectativa y la práctica de la estabilidad. Al mismo tiempo, siendo Chile un país periférico pero uno que ya claramente no es un país de bajos ingresos, al menos de acuerdo a las definiciones del Banco Mundial, esto permite que las características del caso chileno no puedan solamente pensarse como efectos de un bajo desarrollo.

Si bien el trabajo por cuenta propia no es la única forma, y ni siquiera la central, de inestabilidad; de todas formas estamos hablando de un tipo de trabajo que cuantitativamente tiene alguna relevancia. En algunos países desarrollados su proporción ha aumentado en el contexto contemporáneo (Smeaton, 2003), aun cuando en esos países su peso es más bien menor. En América Latina es un tipo de trabajo siempre ha tenido relevancia (Abeles, Amarante, y Vega, 2014). En el caso particular de Chile, Martínez y Tironi (1985, p 74) nos muestran su importancia para el período entre 1950 y 1980, y a partir de 1990 se pueden usar los datos de la Encuesta de Caracterización Nacional (CASEN) que muestran alrededor de un 20 % de la fuerza laboral como trabajador por cuenta propia ⁵.

Luego, para analizar las dinámicas del trabajo contemporáneo, el examen de los trabajadores por cuenta propia en Chile puede resultar de interés.

Hacia una definición del trabajo por cuenta propia

El concepto de trabajador por cuenta propia es a primera vista claro: aquellos trabajadores que no son ni empleados ni son empleadores. Corresponde a alguien que realiza su proceso de producción sin tener un jefe (no es un empleado) pero que no deja de él mismo realizar dicho proceso (no lo delega en empleados a los que se supervisa). Un tipo de trabajador que por su propia cuenta realiza todo el ciclo de producción (compra de materiales, producción, venta, planificación etc.). Lo cual corresponde en líneas generales a lo que plantea la Clasificación Internacional de la Situación de Empleo ⁶.

⁵ La Encuesta de Caracterización Nacional es la principal encuesta a hogares que se aplica en Chile, y es representativa de toda la población del país. Su última aplicación fue en el año 2011, donde se entrevistaron 200.302 casos. Para una mayor descripción ver la documentación oficial en el sitio web del Ministerio de Desarrollo Social de Chile (<http://www.ministeriodesarrollosocial.cl>)

⁶ Disponible en la siguiente dirección: www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/res/icse.pdf

A pesar de esta presunta claridad, el hecho que los dos límites de este tipo de trabajo -hacia el asalariado y hacia el empleador- son difusos. ¿Qué pasa con el comerciante que contrata a una persona que lo ayude a atender el negocio? ¿Y el abogado que trabaja en su oficina que contrata una secretaria? Del mismo modo, ¿cómo se clasifican trabajadores que legalmente son independientes pero en la práctica tienen jefes, lo que ocurre muchas veces en situaciones de trabajo sub-contratado o a domicilio (ver [Chamorro Ríos, 2012](#)). En el caso chileno esto ocurre en la versión particular del 'trabajador a honorarios', los que se calculaban para el 2000 en un 3,6 % de los trabajadores asalariados ([Leiva, 2012](#))⁷.

Esta porosidad del concepto puede pensarse como una falla central para desarrollar una investigación, empero lo difuso de los límites nos dice de la realidad. Por el contrario, sería el intento de delimitar claramente una línea que deja cuenta propia por un lado y no-cuenta propia por otro lo que evitaría que nos aproximáramos a la realidad que parece ser efectivamente difusa y porosa en sus límites.

Quizás el elemento de auto-identificación como trabajador por cuenta propia es crucial. Si al menos parte del proceso que produce la frontera de un grupo es simbólico ([Lamont y Molnár, 2002](#)), entonces observar cómo los actores producen subjetivamente esta no deja de ser relevante. Y en este sentido, la auto-identificación como cuenta nos puede entregar una aproximación de interés. La importancia de la auto-identificación es tan clara que lo es operativamente. En la encuesta que usaremos en el análisis de este artículo, la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) efectivamente la pregunta de categoría laboral finalmente es respondida desde la auto-identificación de las personas. Es cuenta propia quién se reconoce como tal.

2 LA PRESENCIA DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA EN EL CHILE DEL SIGLO XXI

Una de las características relativamente estables del mundo laboral en Chile actual es la presencia de trabajadores por cuenta propia. Los datos de la encuesta CASEN muestran una proporción de alrededor de 20 % a 25 % desde el año 1990 en adelante de trabajadores por cuenta propia en las pregunta correspondiente de categoría laboral ⁸. En todos estos datos, y esto

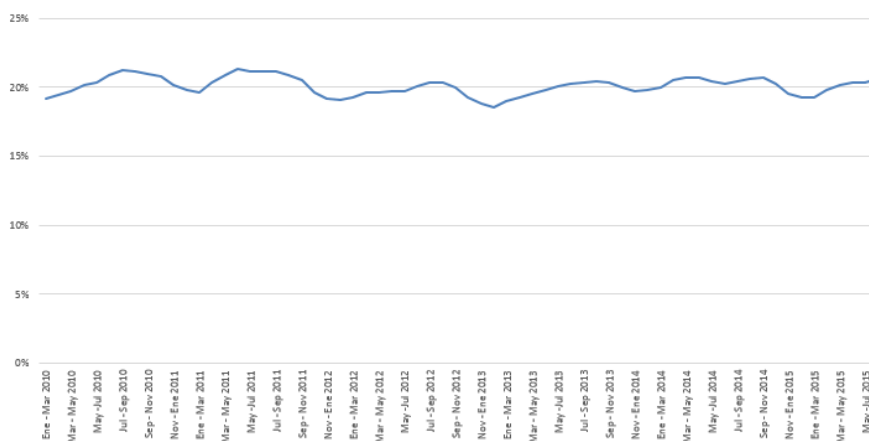
⁷ Los cálculos de Leiva usan la CASEN 2000. Usando la CASEN 2013 se muestra que un 4,4 % de quienes se consideran asalariados (responden que son asalariados en la pregunta correspondiente) tienen esa característica. A su vez, el total de estos asalariados que dan boletas de honorarios representan un porcentaje de un 16,8 % sobre el total de trabajadores por cuenta propia. Es relevante mencionar que para la CASEN quienes responden de esta forma -dan boleta y responden que son asalariados- se consideran como parte del conjunto de asalariados, no de los cuenta propia

⁸ Para los análisis posteriores se usará la Encuesta CASEN 2013. Un breve descripción de dicha encuesta en el Anexo A

será estándar en todos los análisis posteriores, los trabajadores por cuenta propia no incluyen empleadores⁹

Los resultados de la Nueva Encuesta Nacional de Empleo del INE también muestran cifras en el mismo rango, y con la misma estabilidad:

Figura 1: Proporción de Ocupados que es Cuenta Propia, 2010-2015



Estos resultados de estabilidad son compatibles con otros análisis, aun cuando se llegue a otras estimaciones porque se usan otras definiciones. Así, el análisis de Ruiz y Boccardo (2014), aunque no usa la categoría, nos muestra que, pasada la crisis de los '80, la presencia de los sectores independientes se mantiene en cifras entre el 8% y el 7% de la PEA total, y en donde algunos de los grupos más 'paradigmáticos' del segmento (comerciantes detallistas) tienen un muy bajo nivel de crecimiento absoluto (aquí la estabilidad no es sólo proporcional sino también absoluta).

Esto no deja de ser un resultado llamativo: En una sociedad que ha experimentado múltiples cambios, y donde otros sectores sociales han experimentado fuertes transformaciones, ¿que permite esta estabilidad?¹⁰ Más aún, cuando bien se podría pensar que ellos debieran, de hecho, disminuir. Pensemos en el caso de los pequeños comerciantes. La aparición de grandes cadenas de *retail* debiera implicar una disminución del número de pequeños comerciantes¹¹. Pero eso no es lo que sucede. Al mismo tiempo, se podría plantear que al crecer la economía debieran disminuir estas posiciones, existiendo ciertas correlaciones negativas entre ingreso y presencia de trabajadores por cuenta propia.

- 9 Recordamos, empero, que estamos hablando de auto-clasificaciones. Quien se declara trabajador por cuenta propia será analizado bajo esa guisa incluso si llegara a emplear a alguien. Eso indica que, más allá que llegue a contratar ayuda, se percibe a sí como trabajador, como alguien que realiza la tarea de producción de su labor
- 10 O incluso crecimiento: Mac-Clure (2013) usando el esquema de Erickson y Goldthorpe encuentra que entre 1970 y 2009 los independientes (no profesionales) y pequeños empresarios pasa de un 7% a un 15%. El dato no indica necesariamente crecimiento de todo el sector porque la categoría usada no es equivalente a todos los cuenta propia, pero sí es una muestra que como mínimo no es un estrato que se encuentre en crisis.
- 11 Para Estados Unidos, Ficano (2013) ha estimado una pérdida entre 4 y 10 establecimientos al instalarse Wal-Mart

Esa mera subsistencia, en contextos de grandes cambios, no deja de ser un resultado de interés, que muestra que algo sucede en esas prácticas que lo permite. Esto puede ser resultado de dinámicas bien diversas: Usando el ejemplo de pequeños comerciantes anteriores, ya sea que, de algún modo, los pequeños comerciantes sobreviven a las grandes cadenas (y las pérdidas se concentran en la PYME más bien) o que otros procesos regeneran comerciantes que mantiene el agregado sin mantenerse cada individuo, algo ocurre que se produce esa estabilidad. La estabilidad no es signo de que nada sucede, algo debe suceder para que se produzca algo estable, en particular en contextos de cambio. El análisis de trayectorias y de entrevistas posterior debiera darnos algunas luces al respecto.

La encuesta CASEN permite también establecer la extensión del trabajo por cuenta propia de otra forma: ¿Cuántas personas tienen además de un trabajo que no es cuenta propia un trabajo secundario que sí lo es? Del mismo modo se puede establecer la proporción contraria. Agrupando simplemente los trabajos en cuenta propia / no cuenta propia para la ocupación principal y la secundaria encontramos lo siguiente:

Cuadro 1: Distribución población de acuerdo a condición de cuenta propia en ocupación principal y secundaria (Porcentaje) CASEN 2013

Situación	%
Sólo cuenta propia (prin y sec)	19,1 %
Cuenta propia (prin) y no cuenta propia (sec)	0,3 %
No cuenta propia (prin) y cuenta propia (sec)	1,7 %
Sólo no cuenta propia	78,9 %

Fuente: Análisis propio sobre datos de la CASEN 2013. Los datos de la encuesta CASEN pueden bajarse desde el siguiente sitio web del Ministerio de Desarrollo Social: http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen/casen_usuarios.php

Al tomar en consideración el trabajo secundario se pasa de un 19,4 % a un 21,1 % (el aumento de casi 2 puntos porcentuales es un aumento proporcional de un 9%)¹². Como veremos en el siguiente capítulo, preguntarse por las trayectorias aumenta del mismo modo esta proporción. El aumento de la experiencia de cuenta propia por considerar trabajo secundario es relativamente menor¹³, por lo que -aunque la experiencia no se reduce sólo a quienes tienen la ocupación principal- si podemos plantear que analizando la ocupación principal es suficiente para conocer lo que sucede en este tipo de trabajo.

Ahora bien, ¿quiénes son estos trabajadores? En lo que concierne a sexo, un 59 % son hombres y un 41 % mujeres, lo cual no difiere mayormente de lo que sucede en la población de ocupados (donde las cifras difieren sólo unas décimas, y la significación del cruce entre ser cuenta propia y sexo es

12 Un 0,6 % de todos los ocupados, que equivale a un 3 % de los cuenta propia, tiene dos trabajos por cuenta propia

13 Existe la posibilidad que esa cifra este subestimada. Si las personas desean disminuir la carga de contestar el cuestionario, y el cuestionario de la CASEN es un cuestionario largo, y perciben que responder afirmativamente podría derivar a nuevas preguntas; o si el informante desconoce los trabajos secundarios de otras personas de su familia; ello puede llevar a una sub-declaración

de .2654)¹⁴. Por otro lado, sí se puede plantear que estos trabajadores son de mayor edad que otros segmentos: teniendo un promedio de 48 años contra un promedio de 40 años de los otros ocupados (y al 95 % de confianza la menor estimación de la diferencia es 7 años y medio). Una pregunta es si esta diferencia se debe a un tema de ciclo de vida, de edad (sucede que las personas se convierten a cuenta propia a mayor edad), o estamos ante otros fenómenos, de corte más histórico (sucede que en las generaciones que ahora tienen mayor edad era más fácil ser cuenta propia que en las generaciones que ahora tienen menor edad). Esta es una de las preguntas que se responderá en el siguiente capítulo. También se encuentra una diferencia en lo relativo al nivel educacional. El promedio de años de escolaridad de los cuenta propia es de 10,3 años mientras que el de quienes no son cuenta propia es de 12 años (y la diferencia es significativa). Más aún, los cuenta propia sólo tienen niveles de educación superiores a los trabajadores domésticos (inferiores a 10 años de educación). Comparados con los asalariados públicos o privados, empleadores o personal de las FF.AA, claramente, tienen niveles inferiores de educación (al menos 1 año con los asalariados privados, y 2 o más en las otras categorías mencionadas).

En otras palabras, estamos ante un grupo de mayor edad y menor educación que otros trabajadores, y que es tan masculino como lo es la población ocupada en general.

3 LOS INGRESOS DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA

Una de las condiciones claves del trabajo es el ingreso que produce, y ello será lo que analizaremos en esta sección¹⁵.

3.1 *Los ingresos de los cuenta propia y los asalariados*

Un resultado que había aparecido en varios trabajos basados en encuestas CASEN que indicaban que los trabajadores por cuenta propia, de hecho, obtenían ingresos ligeramente superiores a los de los trabajadores asalariados (Bernstein, Reyes, y Pino, 2006; Bravo, 2008; OIT, 2009)¹⁶. La mayoría de esos resultados se habían realizado con estimaciones basadas en la CASEN. Pero

14 Esto es interesante porque en otros contextos existe una asociación entre ser cuenta propia y el sexo. Verheul, Thurik, Grilo, y van der Zwan (2012) muestra que, para el caso europeo, las mujeres tienden a tener un menor deseo de trabajo por cuenta propia, pero además que tienen una menor probabilidad de ser trabajadores por cuenta propia incluso tomando en cuenta los niveles de discapacidad -indicando la posible existencia de barreras por género

15 Esto no sólo por la razón elemental que en una sociedad en que a los bienes se accede a través del mercado los ingresos son centrales para la reproducción de la vida, sino además porque subjetivamente el logro de ingresos es relevante: así por ejemplo para los hombres (Araujo, 2014), como muestra de la valía de sí: 'el sujeto se constituye, se legitima y se presenta, en el caso masculino, a partir del «poder cumplir»

16 Abeles y cols. (2014, p 42, Cuadro 2) si bien no plantea comparaciones de ingresos sí muestra datos que indican que la participación en ingresos de los trabajadores por cuenta propia es mayor que su participación en la fuerza laboral en Chile (y en algunos pero no en todos los otros países de América Latina)

los datos que aparecen en relación con la CASEN 2013 son manifiestamente distintos. Veamos algunas estadísticas básicas en la tabla 2.

Cuadro 2: Estadísticas básicas de Ingreso por Grupo Ocupacional

Categoría Ocupacional	Media	Mediana	Desv. Estándar
Patrón 1.082.060	600.000	1.510.513	
Asalariado público	572.648	400.000	591.110
Asalariado privado	412.893	273.289	534.333
Cuenta Propia	310.359	200.000	508.407
Otros	263.820	200.000	304,716

Fuente: Análisis propio sobre datos de la CASEN 2013. Otros incluye trabajo doméstico y FF.AA.

Los datos brutos nos muestran un menor ingreso de los cuenta propia. Esto es particularmente importante en relación en comparación con el asalariado público, pero también en relación con el asalariado privado.

¿Qué es lo que sucedió?

El cambio en la forma de medición. Hasta el 2011 la CASEN ajustaba ingresos según cuentas nacionales, mientras que la CASEN 2013 dejó de hacerlo. Uno de los ingresos que más se veía afectado por el ajuste a cuentas nacionales eran los trabajadores por cuenta propia. Más aún, los resultados de otras encuestas, que no realizaban ajustes, indicaban un menor ingreso de estos trabajadores: Así [Cea, Contreras, Martínez, y Puentes \(2009\)](#) estiman un ingreso por hora de los independientes inferior a los asalariados; y la encuesta suplementaria de ingresos del INE ¹⁷ muestra un resultado similar.

Las razones para dejar de ajustar la CASEN planteaban que no existían mayores antecedentes para empíricos para justificar el procedimiento y que, por ende, 'no era claro que el ajuste por subreporte acercaba los ingresos de la encuesta a los verdaderos ingresos de la población, o si por el contrario, introducía una mayor distorsión en la medida' ([Larrañaga y Rodríguez, 2015](#), p 253). Sin embargo, justamente existe un segmento de la población de la cual sí existen antecedentes que tiende a subreportar sus ingresos, y por lo tanto efectivamente el ajuste acerca los ingresos son los trabajadores por cuenta propia. Como [Hurst, Li, y Pugsley \(2010, 2014\)](#) han mostrado en relación a Estados Unidos, los cuenta propia tienden a subreportar de manera importante sus ingresos (en el caso norteamericano en alrededor de un 25%). Dado el hecho que los ingresos de los trabajadores por cuenta propia suelen ser variables, y objetivamente les es más difícil calcular su ingreso mensual, las posibilidades que el ingreso declarado sea válido son menores ¹⁸

Ahora bien, si asumimos un subreporte del 25% -equivalente al encontrado en EE.UU por [Hurst](#)- podemos observar que el ingreso de los trabajadores por cuenta propia se acercaría bastante al del asalariado privado, aunque se alejaría del público. Se podría concluir entonces que lo que planteaban los resultados de la CASEN con anterioridad habría sido exagerado, pero sí se puede plantear que en relación al asalariado privado (63% de la población)

¹⁷ ver http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/nene/nesi/nesi.php

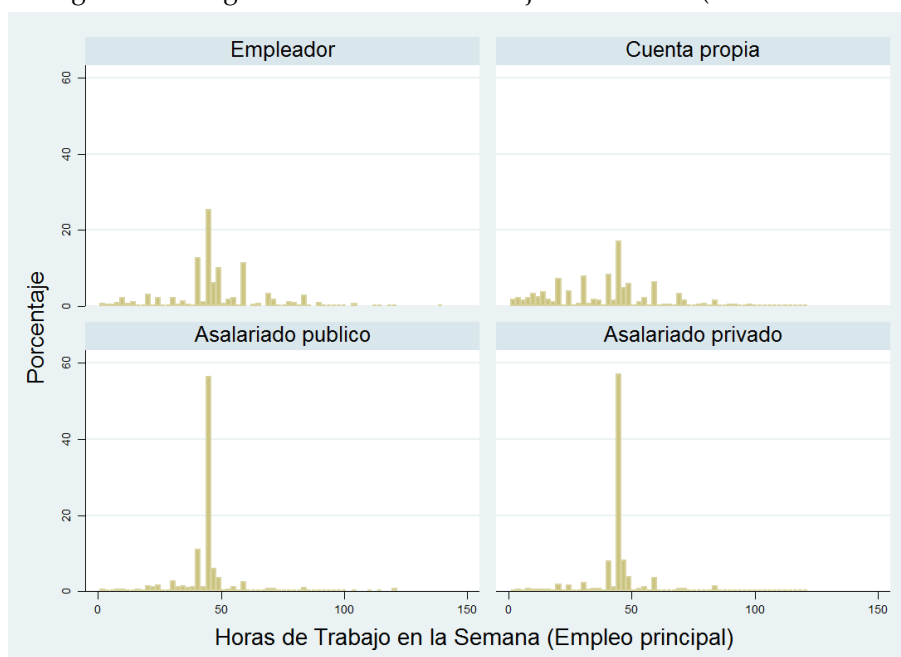
¹⁸ Un efecto similar ocurre en estudios del uso del tiempo, en los cuales quienes tienen horarios más inestables tienden a reportar inadecuadamente

el trabajador por cuenta propia no se encontraría en clara desventaja. Si se piensa en términos de la discusión sobre precariedad, por ejemplo, al menos en relación a ingresos los trabajadores por cuenta propia no estarían en situación de clara desventaja.

Ahora bien, esos resultados presentan un problema: El alto porcentaje de trabajadores por cuenta propia con ingresos mensuales muy bajos: El percentil 10 está en 45 mil pesos mensuales, lo que claramente es mucho más bajo de lo que sucede con otros trabajadores, entonces ¿qué sucede?

El histograma 2 es relativamente claro en la razón: Un alta proporción de trabajadores por cuenta propia con una cantidad de horas trabajadas muy baja. Mientras los trabajadores asalariados se centran en valores cercanos a lo que la legislación plantea es una jornada completa, ello no sucede con los trabajadores por cuenta propia. El percentil 25 de los cuenta propia trabaja 20 horas, mientras que el percentil 5 de los asalariados privados trabaja esa cifra y el de los públicos trabaja 24 horas.

Figura 2: Histogramas de Horas de trabajo a la Semana (CASEN 2013)



Dado ello, el procedimiento habitual entre economistas de calcular el ingreso por hora se recomienda a sí mismo ¹⁹.

Ajustado por hora encontramos, entonces, que los datos brutos muestran que el ingreso de los cuenta propia supera al del asalariado privado, aunque todavía se alejan del asalariado público. En cualquier caso, siendo la compa-

¹⁹ Dado que la CASEN 2013 tiene datos de ingreso mensual y de horas semanales es necesario un procedimiento para producir esos ingresos. El procedimiento seguido es que si un mes tiene 4,343 semanas en promedio, entonces multiplicar las horas semanales por esa cifra para obtener las horas mensuales, y con ello dividir el ingreso mensual, encontraría la cifra buscada. El procedimiento es sencillo pero uno más complejo probablemente no cambiaría demasiado las cosas

Cuadro 3: Estadísticas básicas de Ingreso por Hora por Grupo Ocupacional

Categoría Ocupacional	Media	Mediana	Desv. Estándar
Patrón	6.668	3.015	12.197
Asalariado público	3.360	2.047	5.621
Asalariado privado	2.410	1.433	6.781
Cuenta Propia	2.581	1.279	8.655
Otros	1.682	1.151	1.924

Fuente: Análisis propio sobre datos de la CASEN 2013. Otros incluye trabajo doméstico y FF.AA.

ración más relevante con los asalariados privados, se puede reforzar al menos la idea que los cuenta propia no se encuentran en desventaja en relación a estos trabajadores.

En cualquier caso, si nos concentramos en la comparación entre cuenta propia y asalariados privados encontramos otro tema de interés: Que aunque la media de ingreso es mayor entre los cuenta propia, se invierte la relación en la mediana. Y que la desviación estándar de los cuenta propia es claramente mayor. De hecho, la desviación estándar de los cuenta propia (medida en relación a la media) es la mayor de todos las categorías de ocupación (siendo 3,35 veces)²⁰.

Debido a lo anterior tenga sentido entonces comparar el ingreso de los cuenta propia con asalariados a distintos percentiles de ingreso. Se puede observar, entonces, que siendo la distribución de ingresos de los cuenta propia más desigual y más sesgada en la medida que uno asciende en la distribución la diferencia de ingresos cambia sustancialmente: Si en los percentiles bajos es claramente desfavorable a los trabajadores por cuenta propia (con un ingreso por hora 133 % inferior al de los asalariados privados en el percentil 10), en los percentiles mayores es diferencia disminuye e incluso llega a cambiar de signo.²¹

Cuadro 4: Diferencias en Ingresos por Hora (Ocupación Principal) entre Trabajadores por Cuenta Propia y Asalariados por Nivel Educativo en distintos percentiles. Como porcentaje del Ingreso Cuenta Propia

Percentil	Asal. Público	Asal. Privado
Pc 10	-157	-133
Pc 25	-77	-49
Mediana	-60	-12
Pc 75	-67	0
Pc 90	-35	9

Fuente: Análisis propio sobre datos de la CASEN 2013. El valor corresponde a (ingreso cuenta propia – ingreso asalariado) / ingreso cuenta propia.

20 Lo cual ya había sido observado, ver Palma (2007)

21 En Inglaterra, Boden (2005, p. 21) encontraba algo similar: Que en los 8 deciles de menores ingresos los empleados tienen ingresos superiores a los independientes, pero que eso se invierte en los 2 deciles superiores. Los datos chilenos no implican un cambio de signo tan claro, pero se mantiene el resultado que a deciles superiores la relación es mejor para los cuenta propia

Hemos presentado dos tipos de resultados -ingresos mensuales e ingresos por hora- y bien se puede plantear la pregunta de cuál es el mejor. Pero ambos resultados son relevantes. El ingreso por hora tiene el problema que si bien podemos castigar demasiado el ingreso de quienes trabajan pocas horas, por otro lado la Nueva Encuesta Nacional de Empleo nos muestra que un porcentaje alto de trabajadores desea trabajar más horas, y en ese caso esas pocas horas de trabajo representan un límite indeseado. De cualquier modo, ambos resultados entregan dimensiones diferentes: El ingreso mensual nos dice cuanto dispone esa persona para sus gastos lo cual -en una sociedad en que el acceso a los bienes depende de la cantidad de dinero es claramente relevante. El ingreso por hora nos dice de la relación esfuerzo / ingreso, que también es relevante: Quien requiere menos horas para alcanzar un determinado ingreso que otros se encuentra en mejor situación que quien requiere más horas aunque tengan el mismo ingreso. Luego, ambos datos son relevantes

Si ahora observamos los resultados en conjunto, ¿qué podemos concluir? Los ingresos mensuales nos dicen que el ingreso por cuenta propia es inferior al de los asalariados públicos, pero no lo es tanto de los privados (lo cual se refuerza si pensamos que los ingresos de los cuenta propia pueden estar subestimados si no se realizan ajustes). Si observamos los ingresos por hora encontramos que efectivamente el ingreso sigue siendo inferior al de los asalariados públicos, pero ya es equivalente (algo superior en media, algo inferior en mediana) al de los asalariados privados²². Como mínimo, se puede plantear que no están sistemáticamente en desventaja en relación al trabajador privado, que es la comparación principal.

3.2 *El ingreso y la educación*

Con ello podríamos dar por cerrado los resultados de ingreso, sino fuera por la siguiente consideración: ¿No tenían una menor educación que otros grupos de trabajadores? ¿Y no sabemos que la educación está altamente asociada a los ingresos? La comparación la haremos a través del ingreso por horas: Realizar un análisis por ingreso mensual y otro por horas parece innecesario, y con ingreso por horas es posible no entrar en la discusión de subestimación de ingresos de los cuenta propia.

La tabla 5 nos muestra que comparado con la diferencia global de las medianas, esta diferencia disminuye si se compara a igual nivel educacional²³. Hay que recordar que la cifra de la mediana es algo desfavorable a los cuenta

22 En esta comparación no tiene mucho sentido recordar la subestimación de ingresos de los cuenta propia. Es probable que subestimen también sus horas de trabajo -en particular si no son muy regulares o con intervalos de no trabajo al interior de la jornada. En cualquier caso, sin conocer la dirección o tamaño del sesgo de su estimación de horas no se los puede usar para estimaciones, y sólo tenemos la sospecha que su estimación es más imprecisa

23 El impacto del cambio de medición de ingresos en esta comparación es radical. Si comparaciones usando resultados previos de la CASEN, por ejemplo Jiménez (2011) mostraban premios importantes en una comparación general entre cuenta propia y asalariados, esos resultados desaparecen con la nueva forma de medición. Es una bastante buena demostración que la metodología importa

propia (recordemos que teniendo una mediana inferior tienen un promedio superior de ingresos), pero precisamente fue por eso que la elegimos.

Cuadro 5: Diferencias en la Mediana de Ingresos por Hora (Ocupación Principal) entre Trabajadores por Cuenta Propia y Asalariados por Nivel Educativo. Como Porcentajes sobre Ingreso Cuenta Propia

Nivel Educativo	As Público	As. Privado
Sin educación formal	n.a	-17
Básica incompleta	-17	-17
Básica completa	3	1
Media H incompleta	3	-7
Media TP incompleta	n.a	-38
Media H Completa	-12	0
Media TP Completa	-4	-4
Superior incompleta	-19	6
Superior completa	-16	-7
Total	-60	-12

Fuente: Análisis propio sobre datos de la CASEN 2013. El valor corresponde a (ingreso cuenta propia – ingreso asalariado) / ingreso cuenta propia. Media H es media humanista y Media TP media técnico profesional. No se indican resultados si una de las celdas necesarias para hacer comparación correspondiente tiene menos de 200 casos.

En otras palabras, si tomamos en cuenta su menor nivel educativo entonces la situación de ingresos de los trabajadores por cuenta propia mejora de acuerdo a los datos de la CASEN ²⁴

Un tema de interés a este respecto es recordar lo que sucede con la distribución de esos ingresos: que a mayores percentiles la situación de los cuenta propia mejora. Si combinamos ambas cosas encontramos que si comparamos con asalariados privados como muestra la tabla 6, mientras en los percentiles inferiores a igual nivel educativo los cuenta propia obtienen ingresos mucho más bajos que los asalariados, al pasar a los percentiles superiores la situación cambia, y los cuenta propia obtienen ingresos mayores que los asalariados privados. Existe un riesgo importante de tener menores ingresos pero también existe la posibilidad de superar el techo de ingresos del asalariado privado (dejando constante el nivel educativo)²⁵.

Esta mejor situación relativa en los percentiles más altos es relevante subjetivamente. Esto por una consideración muy sencilla: Las personas suelen pensarse a sí mismas como superiores al promedio. Incluso se puede pensar que una de las disposiciones subjetivas necesarias para el trabajo por cuenta propia, casi una condición para poder operar con alguna posibilidad de forma eficaz, es precisamente ese optimismo exagerado, esa sobre-valoración de la propia capacidad. Luego, esa posibilidad de encontrar mayores ingresos, en

24 La relación entre ingreso y educación para cuenta propia y asalariados es algo que varía entre países. En Portugal los retornos a educación son similares entre cuenta propia y asalariados, mientras que en España los cuenta propia tienen un menor retorno (García-Mainar y Montuenga-Gómez, 2005, p. 169). Si bien nuestros datos no son de retorno, indican que en relación con educación parecen existir diferencias entre asalariados y cuenta propia.

25 Aun cuando los valores brutos pueden no tener mayor precisión, en general un trabajador por cuenta propia que se encuentre en el percentil 90 de la distribución en cualquier nivel educativo tiene ingresos similares al de la mediana de educación superior completa de los asalariados privados. En ese sentido, puede aparecer como superación de techo

Cuadro 6: Diferencias en Ingresos por Hora (Ocupación Principal) entre Trabajadores por Cuenta Propia y Asalariados Privados por Nivel Educativo en distintos percentiles, Diferencia como porcentaje de ingreso cuenta propia

Nivel Educativo	Pc 10	Pc 25	Pc 50	Pc 75	Pc 90
Sin educación formal	-140	-87	-17	15	44
Básica incompleta	-145	-85	-17	7	21
Básica completa	-150	-72	1	7	32
Media H incompleta	-113	-54	-7	11	28
Media TP incompleta	-110	-110	-38	0	6
Media H Completa	-124	-40	0	22	29
Media TP Completa	-87	-24	-4	13	11
Superior incompleta	-60	-25	6	23	37
Superior completa	-37	-20	-7	24	32

Fuente: Análisis propio sobre datos de la CASEN 2013. Definiciones las mismas de la tabla anterior

particular mayores ingresos de lo que corresponde a mi situación educativa, es algo que aparece en los discursos subjetivos de estos trabajadores:

No, nadie podría pagar [en una] empresa, por la actividad que yo hago lo que yo actualmente gano. No, no, porque yo te diría si tú contratas un gáster sería una persona que tiene un segundo medio, pero no le vas a pagar un millón de pesos a un gáster, no lo creo. (citado en Jiménez (2011)) .

Aunque no todos tengan dicha expectativa, se puede entender que para algunos exista el trabajo como cuenta propia como tentación: Es una posibilidad que se abre (que puede ser riesgosa) pero que existe. En ello los que caen en esa tentación pueden sobrestimar sus propias posibilidades y olvidar que ‘muchos son los llamados y pocos los elegidos’, pero no están viendo algo que no existe.

En resumen, ¿qué se puede decir de los ingresos de los cuenta propia? En general, no parece estar en una situación peor que la de los trabajadores asalariados privados. Pero que cuando tomamos en cuenta el hecho de la menor educación de los cuenta propia, entonces cuando comparamos a igual nivel educativo la situación del trabajador por cuenta propia mejora. Además se puede observar que, a igual nivel educativo, se puede aspirar a un techo mayor (a costa de un riesgo importante de tener ingresos inferiores). El trabajo por cuenta propia es (a) en promedio no es peor en ingresos que el asalariado privado y (b) representa una oportunidad riesgosa de tener mayores ingresos.

4 CONCLUSIONES

Cuando se examina lo que sucede con los ingresos de los trabajadores por cuenta propia podemos observar entonces algunas de las limitaciones de la observación dual. Los trabajadores por cuenta propia de alta calificación tienen mayores ingresos que los de baja calificación, del mismo modo que

ocurre entre los asalariados. Usar esa diferencia como una forma de distinguir cuenta propia por obligación o por opción tendría el mismo sentido de aplicarle esa distinción del mismo modo a los asalariados. En el sentido que nadie, presumiblemente, desea tener menores ingresos ello incluso puede ser correcto, pero lo que no hace es establecer un segmento de trabajadores de cuenta propia que resulta especialmente precario.

La relación esencial entre ambas formas de empleo desde el punto de vista del ingreso -la diferencia no es muy importante, pero el trabajo por cuenta propia permite aspirar a mayores techos de ingreso- es algo que ocurre a lo largo de todos los niveles de educación; y en ese sentido tampoco distingue a estos grupos. Al menos en lo que concierne a una de las dimensiones objetivas en tiempo presente, la observación dual no parece sostenerse demasiado ²⁶.

Es importante enfatizar la importancia de superar el análisis dual sobre estos trabajadores. esto porque, finalmente, la observación dual es una basada en la predominancia conceptual de los esquemas de la lógica salarial para pensar al trabajador por cuenta propia. Hay varios ejemplos de esta subordinación conceptual del trabajo por cuenta propia. Así [Kalleberg \(2012\)](#) en una nota de indicar la preponderancia del trabajo asalariado en Estados Unidos comenta: 'Even self-employed people can be considered to have "employment relations" with customers, suppliers and other market actors' (p 228). También el hecho que el trabajo informal –o sea, el trabajo fuera de la norma- fuera descubierto en contextos de trabajo independiente y asociado con él desde sus inicios ([Bacchetta y cols., 2009](#)). O que parezca natural preguntarle a los independientes si prefieren serlo, pero no parezca pertinente preguntarle a los asalariados si prefieren serlo, como se hizo en la encuesta realizada por el Consejo Asesor Presidencial Trabajo y Equidad, en Chile el año 2008 ²⁷.

Mirar al trabajo por cuenta propia desde la relación salarial, sólo realizar su lectura desde ese lecho de Procasto, tiene consecuencias; y en ellas podemos observar las limitaciones que produce esta observación. Una cosa es reconocer la necesidad que el trabajo por cuenta propia se entienda en su relación con otras formas de trabajo, y otra cosa es no observar lo específico que tiene esta forma de trabajo y sólo observarlo desde otro lugar.

El caso del ingreso nos muestra las consecuencias de realizar la observación desde este punto de vista: Al comparar entre trabajo salariado y cuenta propia lo que emerge no es una dualización especial del trabajo por cuenta propia, sino más bien una estructura transversal de relación con el trabajo asalariado -en que aparece como una alternativa de mayor riesgo pero no inferior de forma sistemática.

26 Por cierto que cabe insistir en las limitaciones de este estudio: No incluye, para nada, dimensiones de largo plazo (en tiempo futuro) o subjetivas. Ellas serían materia de otros textos

27 Por cierto, hay excepciones. [Lechmann y Schnabel \(2013\)](#) compara, para Alemania, el comportamiento de ausentismo laboral de asalariados y por cuenta propia. Tras encontrar que estos últimos se ausentan menos, discute sobre la posibilidad de 'riesgo moral' y de reluctancia de trabajar de los asalariados, implícitamente usando a los cuenta propia como la norma. Otros autores podrían haber pensado en la dificultad de los cuenta propia para dejar de trabajar como un potencial problema de ellos

La observación dual, si se quiere, todavía podría ser útil para observar todo el trabajo; y por lo tanto insistir en la diferencia entre quienes baja y alta calificación. Pero nuevamente aquí emergen algunas sospechas al respecto: El que la misma dinámica de relación ocurra a través de los distintos niveles de calificación permite sospechar, entonces, que hay dinámicas transversales que una observación centrada en observaciones duales.

Es interesante a este respecto que los problemas de una observación dual hayan sido notados en otras investigaciones; y que en general en América Latina diversas investigaciones muestran las insuficiencias de esta observación dual que divide el deseo empresarial de los de mayor capital de la obligación de tener ingresos de los más precarios en el caso de los trabajadores por cuenta propia ²⁸: En Colombia [Peralta Gómez \(2011\)](#) encuentra que el trabajo por cuenta propia son formas de enfrentar incertidumbres o resistir las prácticas laborales de los empleadores. En Argentina un estudio sobre feriantes arroja la idea de 'informales con capacidad de acumulación' ([Busso, 2009](#), p 178). Un análisis de los transportistas urbanos en Colombia muestra que un proceso de regularización laboral, contra los supuestos habituales, puede producir más bien una incertidumbre que se formaliza e intensifica ([Pulido-Martínez, 2014](#), p 223). Analizando datos de la encuesta ECINF (Pesquisa Economía Informal Urbana) de 1997 y 2003, [Fajnzylber, Maloney, y Montes-Rojas \(2011\)](#) encuentra una miríada de motivaciones que no se deja reducir a obligación / elección empresarial: qué es el 8,3 % de tradición familiar que nos muestra, y el 18 % de apoyo a ingreso familiar ¿es sólo obligación? y el 20 % que declara razón para tener un negocio ser independiente nos habla de una elección pero no necesariamente de una empresarial²⁹. Pero necesitamos ir más allá de reconocer la insuficiencia, requerimos contar con una mirada que dé cuenta de estos trabajadores y que recoja sus lógicas de operación y de significado. En este sentido se requiere abandonar una perspectiva dual, que sólo alcanza a reconocer la co-existencia de ambos polos, sino que se vuelve necesario discutir las bases mismas de esa observación dual.

En este sentido, lo que se requiere en la investigación es seguir avanzando en la observación y análisis de las prácticas concretas que producen y en las que se insertan estos trabajadores. En el análisis del trabajo informal también se ha mostrado en investigaciones recientes en América atina que sólo al examinar las prácticas de estos trabajadores se superan las debilidades de los marcos genéricos o que definen sólo por negatividad al generar las herramientas analíticas que den cuenta de la realidad de estos trabajadores

28 En algún sentido, es esperable que la situación de los países de América Latina sea una en la cual es más visible la dificultad de la visión dual. Si seguimos a ([Schneider, 2009](#)) el capitalismo en América Latina representa una variedad particular, las economías de mercado jerárquico, bien distinguida del modelo liberal de mercado (EE.UU) o de las economías coordinadas de mercado (Alemania). La importancia de la variedad del capitalismo también aparece en estudios como el de [Clausen \(2011\)](#) en el cual el nivel de creación de nuevas actividades empresariales depende de la variedad de capitalismo

29 La dificultad de pensar todo en obligación/ elección se muestra también en los datos de planes par futuro. Si se suma el 25,4 % de no encontró trabajo y el 18 % que quiere aumentar ingreso familiar como 'obligados' se alcanza a un 43 %; pero sólo un 12 % desea volver a un trabajo asalariado

(Guadarrama Olivera, Hualde Alfaro, y López Estrada, 2012; Palacios, 2011). Lo cual, por cierto, nos indica que estudios basados en indicadores objetivos de ingreso, como lo ha sido el presente, tienen que ser incorporados en matrices de análisis más amplias. Lo cual indica los siguientes caminos de investigación.

REFERENCIAS

- Abada, T., Feng, H., y Lu, Y. (2014). Choice or necessity: do immigrants and their children choose self-employment for the same reasons? *Work, employment and society*, 28, 78-94.
- Abeles, M., Amarante, V., y Vega, D. (2014). Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010. *Revista de la Cepal*(114), 31-52.
- Araujo, K. (2014). La desmesura y sus sujetos: el trabajo en el caso de Chile. En A. Streher y L. Godoy (Eds.), *Transformaciones del trabajo, subjetividad e identidades* (p. 277-298). Santiago: RIL.
- Bacchetta, M., Ekkehard, E., y Bustamante, J. P. (2009). *La Globalización y el Empleo Informal en los Países en Desarrollo*. Ginebra: OIT / OMC.
- Bargain, O., y Kwenda, P. (2010). *Is Informality Bad ? Evidence from Brazil , Mexico and South Africa*. IZA. Discussion Paper 4711.
- Bauman, Z. (1999). *Modernidad Líquida*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Beck, U. (2000). *Un Nuevo Mundo Feliz. La Precariedad del trabajo en la era de la Globalización*. Barcelona: Paidós.
- Beck, U., y Lau, C. (2005). Second modernity as a research agenda: theoretical and empirical explorations in the 'meta-change' of modern society. *The British Journal of Sociology*, 56(4), 525-57.
- Berglann, H., Moen, E. R., Röed, K., y Skogström, J. F. (2011). Entrepreneurship: Origins and returns. *Labour Economics*, 18(2), 180-193.
- Bernstein, S., Reyes, G., y Pino, F. (2006). *En Foco 66. Trabajadores independientes: ¿Incentivarlos u obligarlos a cotizar? Una tercera opción*. Santiago: Expansiva.
- Bertranou, F. M. (2007). *Economía Informal, Trabajadores Independientes y Cobertura de la Seguridad Social en Argentina , Chile y Uruguay*. Santiago: Oficina Internacional del Trabajo.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7(5), 471-505.
- Boden, R. (2005). *The UK social security system for self-employed people* (Discussion Paper n.º SP 2005-104). Berlín: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Bravo, D. (2008). *Trabajadores Independientes*. En *Seminario sobre jóvenes y trabajadores independientes en Chile*. Subsecretaría de Previsión Social, Ministerio del Trabajo. Chile.
- Brown, S., Dietrich, M., Ortiz-Nuñez, A., y Taylor, K. (2011). Self-employment and attitudes towards risk: Timing and unobserved heterogeneity. *Journal of Economic Psychology*, 32(3), 425-433.
- Busso, M. (2009). Cuando el Trabajo Informal es espacio para la Construcción de Identificaciones Colectivas: Un estudio sobre Ferias Comerciales Urbanas. En J. C. Neffa, E. De la Garza Toledo, y L. Muñiz Terra (Eds.), *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales, vol i* (pp.

- 159–192). Buenos Aires: CLACSO.
- Castel, R. (2010). *El Ascenso de las Incertidumbres*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Cea, S., Contreras, M. I., Martínez, C., y Puentes, E. (2009). *Trabajadores por Cuenta Propia: ¿Quiénes Son? ¿De Donde Vienen? ¿Para Donde Van?* Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Chamorro Ríos, C. A. (2012). Trayectorias y representación social del trabajo en Chile. En *El mundo del trabajo* (pp. 213–254). Buenos Aires: CICCUS-CLACSO.
- Chung, H. (2012). Measuring Flexicurity: Precautionary Notes, a New Framework, and an Empirical Example. *Social Indicators Research*, 106(1), 153-171.
- Clausen, T. H. (2011). Comparing start-up activity across capitalist economies. *Acta Sociologica*, 54(2), 119–138.
- Dawson, C., y Henley, A. (2009). *Why Do Individuals Choose Self-Employment?* 3794 (n.º 3974). Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit.
- Dekker, F. (2010). Self-Employed without Employees: Managing Risks in Modern Capitalism. *Politics & Policy*, 38(4), 765-788.
- Dieckhoff, M. (2011). The effect of unemployment on subsequent job quality in Europe: A comparative study of four countries. *Acta Sociologica*, 54(3), 233-249.
- Durand, J.-P. (2004). *La chaîne invisible*. Paris: Seuil.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., y Montes-Rojas, G. V. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94(2), 262–276.
- Ficano, C. C. (2013). Business Churn and the Retail Giant: Establishment Birth and Death from Wal-Mart's Entry. *Social Science Quarterly*, 94(1), 263–291.
- Fiess, N. M., Fugazza, M., y Maloney, W. F. (2010). Informal self-employment and macroeconomic fluctuations. *Journal of Development Economics*, 91(2), 211–226.
- Fuchs-Schündeln, N. (2009). On preferences for being self-employed. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71(2), 162–171.
- García-Mainar, I., y Montuenga-Gómez, V. M. (2005). Education returns of wage earners and self-employed workers: Portugal vs. Spain. *Economics of Education Review*, 24(2), 161–170.
- Gatica, J., y Romaguera, P. (2005). *El Mercado Laboral en Chile: Nuevos temas y desafíos*. Santiago: OIT.
- Gohmann, S. F. (2010). Institutions, Latent Entrepreneurship, and Self-Employment: An International Comparison. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 295–321.
- Guadarrama Olivera, R., Hualde Alfaro, A., y López Estrada, S. (2012). Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: una propuesta teórico-metodológica. *Revista Mexicana de Sociología*, 74(2), 213-243.
- Henríquez, H., y Uribe-Echeverría, V. (2004). *Trayectorias Laborales: la certeza de la incertidumbre*. Santiago: Dirección del Trabajo.
- Hundley, G. (2008). Assessing the Horatio Alger myth: Is self-employment especially beneficial for those from less-advantaged family backgrounds? *Research in Social Stratification and Mobility*, 26(4), 307-322.
- Hurst, E., Li, G., y Pugsley, B. (2010). *Are household surveys like tax forms? Evidence from Income underreporting of the self employed* (Working Paper n.º 16527). Washington: NBER.
- Hurst, E., Li, G., y Pugsley, B. (2014). Are household surveys like tax forms? Evidence from Income underreporting of the self employed. *The Review of Economics and*

- Statistics*, 96(1), 19-33.
- Inkson, K., Gunz, H., Ganesh, S., y Roper, J. (2012). Boundaryless Careers: Bringing Back Boundaries. *Organization Studies*, 33(3), 323-340.
- Jiménez, J. I. (2011). La Construcción del Futuro entre Trabajadores Independientes. En *VI congreso chileno de sociología*. Valparaíso.
- Jiménez, J. I. (2012). Trayectorias Laborales. Comparando Etapas del Ciclo de Vida Laboral. En *VII congreso chileno de sociología*. Pucón.
- Kaiser, U., y Malchow-Möller, N. (2011). Is self-employment really a bad experience? *Journal of Business Venturing*, 26(5), 572-588.
- Kalleberg, A. L. (2000). Nonstandard Employment Relations: Part-time , Temporary and Contract Work. *Annual Review of Sociology*, 26, 341-365.
- Kalleberg, A. L. (2008). The State of Work (and Workers) in America. *Work and Occupations*, 35(3), 243-261.
- Kalleberg, A. L. (2009). Precarious Work, Insecure Workers: Employment Relations in Transition. *American Sociological Review*, 74(1), 1-22.
- Kalleberg, A. L. (2012). *Good Jobs and Bad Jobs*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kawaguchi, D. (2003). Human capital accumulation of salaried and self-employed workers. *Labour Economics*, 10(1), 55-71.
- Lamont, M., y Molnár, V. (2002). The Study of Boundaries in the Social Sciences. *Annual Review of Sociology*, 28, 167-195.
- Larrañaga, O., y Rodríguez, M. E. (2015). Desigualdad de ingresos y pobreza en Chile: 1990 a 2013. En O. Larrañaga y D. Contreras (Eds.), *Las nuevas políticas sociales de protección social en Chile* (p. 251-294). Santiago: Uqbar / PNUD.
- Lechmann, D. S. J., y Schnabel, C. (2013). *Absence from Work of the Self-Employed* (Discussion Paper n.º 7756). Bonn: IZA.
- Lechner, N. (2002). *Las Sombras del Mañana*. Santiago: LOM.
- Leite, M. (2009). El trabajo y sus reconfiguraciones : Las nuevas condiciones de trabajo discutidas a partir de conceptos y realidades. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 2a Época(21), 7-33.
- Leiva, S. (2012). Trabajadores autónomos dependientes en Chile y en Alemania. En A. Cárdenas, F. Link, y J. Stillerman (Eds.), *Qué significa el trabajo hoy* (p. 191-207). Santiago: Catalonia.
- Mac-Clure, O. (2013). Viejas y nuevas clases medias frente a la homogamia. En A. Candina (Ed.), *La frágil clase media* (p. 129-134). Santiago: Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad de Chile.
- Mandelman, F. S., y Montes-Rojas, G. V. (2007). *Microentrepreneurship and the Business Cycle: Is Self-Employment a Desired Outcome?* (Working Paper Series). Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta.
- Margolis, D. N. (2014). *By Choice and by Necessity: Entrepreneurship and Self-Employment in the Developing World* (Discussion Paper Series). Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit.
- Marino, M., Parrotta, P., y Pozzoli, D. (2012). Does labor diversity promote entrepreneurship? *Economics Letters*, 116(1), 15-19.
- Martínez, J., y Tironi, E. (1985). *Las Clases Sociales en Chile: Cambio y Estratificación. 1970-1980*. Santiago: Sur.
- Mauro, A., y Yáñez, S. (2005). *Trayectorias laborales y previsión social en Chile en un contexto de flexibilidad . Resultados de una investigación longitudinal* (Cuadernos de Investigación). Santiago: Centro de Estudios de la Mujer.
- Mora Salas, M., Pérez Sáinz, J. P., y Cortés, F. (2005). *Desigualdad Social en América*

- Latina. Viejos Problemas, Nuevos Debates* (Cuadernos de Ciencias Sociales). San José, Costa Rica: FLACSO.
- Muñoz Bullón, F., y Cueto, B. n. (2011). The sustainability of start-up firms among formerly wage-employed workers. *International Small Business Journal*, 29(1), 78–102.
- Neetha N. (2010). Self Employment of Women: Preference or Compulsion? *Social Change*, 40(2), 139–156.
- OIT. (1993). *15th International Conference of Labour Statisticians*. Ginebra: Autor.
- OIT. (2009). *Panorama Laboral 2009*. Santiago: Oficina Internacional del Trabajo.
- OIT. (2013). *La Transición de la Economía informal a la economía formal*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- OIT. (2014). *Actas Previsionales 11(rev) 103a Conferencia Internacional del Trabajo*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Packard, T. G. (2007). *Do Workers in Chile Choose Informal Employment? A Dynamic Analysis of Sector Choice* (Policy Research Working Paper). Nueva York: World Bank.
- Palacios, R. (2011). ¿Qué significa “trabajador informal”? Revisión desde una investigación etnográfica. *Revista Mexicana de Sociología*, 73(4), 591–616.
- Palma, G. A. (2007). *Explaining Earning and Income Unequality in Chile* (Economic Studies n.º 169). Göteborg: Göteborg University, Department of Economics.
- Pasquier-Doumer, L. (2013). Intergenerational Transmission of Self-Employed Status in the Informal Sector: A Constrained Choice or Better Income Prospects? Evidence from Seven West African Countries. *Journal of African Economies*, 22(1), 73–111.
- Peralta Gómez, M. C. (2011). Significados Asociados al Futuro Laboral: Entre la formalidad y la informalidad. *Pensamiento Psicológico*, 9(16), 107-124.
- Pérez Ahumada, P. (2009). *Los patrones de la desigualdad en el Chile contemporáneo . Observaciones generales sobre las tendencias en educación y empleo a partir de los datos de la Encuesta CASEN 1990 / 2006*. Santiago: Centro de Investigación en Estructura Social CIES-MILENIO.
- Portes, A., y Haller, W. (2005). The Informal Economy. En N. J. Smelser y R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (2nd ed., pp. 403–425). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Pulido-Martínez, H. C. (2014). De la Psicología del trabajo y de su trabajo en el Sur: Acercamiento a la constitución de subjetividad en el sector del transporte urbano de pasajeros en Bogotá. En A. Strecher y L. Godoy (Eds.), *Transformaciones del trabajo, subjetividad e identidades* (p. 213-233). Santiago: RIL.
- Robles, F. (2002). *El Desaliento Inesperado de la Modernidad*. Santiago: RIL.
- Ruiz, C., y Boccardo, G. (2014). *Los Chilenos bajo el Neoliberalismo*. Santiago: Nodo XXI.
- Schneider, B. R. (2009). Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41(3), 553.
- Schulze, K., y Protsch, P. (2008). ¿(A) típico e (in) seguro? La seguridad social del trabajo «no normalizado» en Europa. *Revista Internacional de Seguridad Social*, 61(4), 57–81.
- Sehnbruch, K. (2006). *The Chilean Labor Market*. Londres: Palgrave.
- Sennett, R. (2000). *La Corrosión del Carácter*. Barcelona: Anagrama.
- Sepúlveda V, L. (2005). Incertidumbre y trayectorias complejas. Un estudio sobre las expectativas y estrategias laborales de jóvenes y adultos jóvenes. En J. Weller (Ed.), *Los jóvenes y el empleo en américa latina* (pp. 47–68). Bogotá: CEPAL-GTZ.
- Smeaton, D. (2003). Self-Employed Workers: Calling the Shots or Hesitant Indepen-

- dents? A Consideration of the Trends. *Work, Employment & Society*, 17, 379-391.
- Taylor, M. P. (1996). Earnings, independence or unemployment: Why become self-employed. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58(2), 253-266.
- Tervo, H. (2008). Self-employment transitions and alternation in Finnish rural and urban labour markets. *Papers in Regional Science*, 87(1), 55-76.
- Tokman, V. (2006). *Inserción laboral , mercados de trabajo y protección social*. Santiago: CEPAL.
- van Stel, A., Wennekers, S., y Scholman, G. (2014). *Solo self-employed versys employer entrepreneurs* (Discussion Paper n.º H201212). Zoetermeer: Panteia.
- Verheul, I., Thurik, R., Grilo, I., y van der Zwan, P. (2012). Explaining preferences and actual involvement in self-employment: Gender and the entrepreneurial personality. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 325-341.
- Wagner, P. (1997). *Sociología de la Modernidad*. Barcelona: Herder.
- Webb, J. W., Bruton, G. D., Tihanyi, L., y Ireland, D. R. (2013). Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda. *Journal of Business Venturing*, 28, 598-614.
- Williams, C. C., Kadir, A., Fethi, M., y Nadin, S. (2012). Evaluating 'Varieties of Capitalism' by the extent and nature of the informal economy. *South Eastern Europe Journal of Economics*, 2, 653-663.