



Revista Científica Guillermo de Ockham
ISSN: 1794-192X
revistaguillermodeo@usbcali.edu.co
Universidad de San Buenaventura
Colombia

Revisión de la literatura sobre economía informal y trabajo informal de mujeres en Colombia

Calderon Díaz, Mayda Alejandra

Revisión de la literatura sobre economía informal y trabajo informal de mujeres en Colombia

Revista Científica Guillermo de Ockham, vol. 16, núm. 2, 2018

Universidad de San Buenaventura, Colombia

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=105358033005>

Revisión de la literatura sobre economía informal y trabajo informal de mujeres en Colombia

Mayda Alejandra Calderon Díaz
Middlesex University London, Reino Unido

Resumen: Esta investigación presenta la revisión de la literatura sobre el concepto de economía informal, así como aportes hechos por autores que han realizado críticas teóricas referentes a dicho concepto. En esta revisión se muestran los diferentes aportes que se han realizado desde 1970 - 2015. Adicionalmente, proporciona un apartado referente al trabajo informal de mujeres. La importancia de todo lo anterior se delimita a la necesidad de conocer los aportes académicos referentes a los temas anteriormente mencionados, para así proporcionar lineamientos teóricos útiles en trabajos de investigación concernientes al mercado de trabajo informal en Colombia con alcance a Latinoamérica.

Palabras clave: Economía informal, trabajo informal de mujeres, mercado de trabajo, informalidad.

Keywords: Informal economy, informal work of women, labor market, informality

Revista Científica Guillermo de Ockham,
vol. 16, núm. 2, 2018

Universidad de San Buenaventura,
Colombia

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=105358033005>

Introducción

Al revisar la literatura sobre los condicionantes de la pobreza en el caso de las mujeres, se encuentran obstáculos conceptuales y de medición. En primer lugar aparecen deficiencias en cuanto a la claridad y comprensión en la conceptualización de ciertas actividades donde la mujer se desempeña preferentemente, como es el hogar. De igual manera, la concepción de familia como monolítica, que dista del modelo real de familia actual (Barbieri, 1985)

En segunda medida, la rígida caracterización o definición de “trabajo”, aún en el sector informal de la economía, excluyendo la multiplicidad de actividades que desempeñan las mujeres, sobre todo en sectores populares y campesinos, para garantizar la reproducción diaria de la vida en la unidad doméstica y cuyas variables no son consideradas como trabajo. Es decir, se trata de la ausencia de valor atribuido a esas actividades en el mercado, ignorando o subestimando su aporte económico, hablando de actividades que se atribuyen naturales a las mujeres (Barquet, 1991). Por otra parte, aparecen problemas de medición que se derivan, de manera directa, de los anteriores y ofrecen, por tanto, un panorama poco nítido de las condiciones de vida de amplios sectores de la población femenina (Barquet, 1991)

De la misma manera, existe una grave carencia de información sobre características específicas de la incidencia de determinados fenómenos en el caso de las mujeres, así como el registro de su participación en ellos. En algunos casos, se encuentra con cifras que no desglosan la información entre hombres y mujeres, o con análisis que no muestran la influencia

de factores tan importantes para la participación económica de la mujer como lo son la clase, la edad y la posición en el ciclo vital (Salles, 1999).

Este interés por investigar el trabajo informal de las mujeres surge a partir de los reportes de la Organización Internacional del Trabajo OIT (2002) donde estima que en el mundo la proporción de mujeres en el empleo informal urbano es del 74%. Según Rosales (2003) en Colombia la mayoría de los trabajadores informales son asalariados (62%) y de sexo femenino, los trabajadores de la economía informal ganan menos que el promedio de ingreso nacional.

En América Latina y el Caribe se experimentaron transformaciones profundas en el ámbito social, político y económico en los últimos decenios. Se agudizó el empobrecimiento de la región a la vez que se produjo una incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo, lo que ha traído consigo una feminización del sector informal. Para mejorar la calidad de vida de la población es imprescindible mejorar la situación de su población femenina, y a ese fin es importante perfeccionar la inserción laboral, para lo cual se requiere contar con diagnósticos acabados que consideren sus especificaciones y las barreras que enfrentan para acceder a empleos que permitan escapar de la situación de pobreza (Pollack & Jusidman, 1997).

La OCDE (2011) considera el empoderamiento económico de las mujeres como “la capacidad de participar en la economía, contribuir y beneficiarse de los proceso de crecimiento de manera de reconocer el valor de sus contribuciones, respetar su dignidad y tener una distribución más justa de los beneficios de crecimiento”. Para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2007) entre los aportes más reconocidos del trabajo femenino está la disminución de la pobreza en sus hogares, esto pese a que ganan menos.

De la misma manera, autoras como Chant y Pedwell (2008) argumentan que dada la diversidad de la economía informal las mujeres se encuentran en desventaja con respecto a los hombres, este análisis se remite al tipo de actividades informales que realizan las mujeres, como el trabajo de servicio doméstico, el trabajo independiente y el trabajo no remunerado en pequeñas y medianas empresas de ámbito doméstico.

Existen diversas opiniones sobre que es la informalidad, algunos autores argumentan que el autoempleo no es un indicador de empoderamiento económico para los países en desarrollo, sino que los trabajadores recurren a este dado que no encuentran suficientes oportunidades como empleados en el sector formal (Campos, 1975; Tokman, 2007; de Mel et al, 2010. Citado por Beneke; Gindling; Vásquez; Oliva; Delgado, 2015).

Así mismo, organizaciones como WIEGO (Women in Informal Employment Globalizing and Organizing) entiende el fenómeno de la informalidad de la siguiente manera: “Todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores a cuenta propia-excepto los técnicos y los profesionales-forman parte de la economía informal. Los pequeños comerciantes y productores, los microemprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores a cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los

trabajadores ocasionales (los lustradores, los transportistas, la gente que trabaja a domicilio, por ejemplo en la confección o en la electrónica, y los vendedores ambulantes) integran la categoría informal de la economía” (WIEGO, 2001).

Por su parte la OIT (2002) considera que el empleo informal puede tener características como falta de protección en casos como el no pago de salarios, obligación de hacer sobretiempo o turnos extraordinarios, despidos sin aviso ni compensación, condiciones de trabajo inseguras y ausencia de beneficios como las pensiones, el reposo por enfermedad o el seguro de salud. Las mujeres, los migrantes y otros grupos de trabajadores vulnerables que no tienen otras oportunidades se ven obligados a aceptar trabajos en condiciones de informalidad.

En esta investigación comprende el estado del arte de los conceptos de economía informal o subterránea, trabajo informal de mujeres y críticas al concepto de informalidad.

1. Trabajo mujeres

Ester Boserup, en 1970 centra la atención sobre la participación de las mujeres en las actividades económicas. Boserup identifica la división del trabajo por sexo y edad de formas masculinas y femeninas en la agricultura; de los efectos negativos del colonialismo sobre la condición de las mujeres; de la o ausencia de reconocimiento del papel de las mujeres, en las cifras sobre actividad económica; y de la relación de patrones de trabajo agrícola con otros patrones demográficos (Benería & Sen, 1982).

Boserup encontró que desde la época de la colonia, las costumbres europeas perturbaron las organizaciones y arreglos originales en los que la mujer tenía un papel más relevante. Se refiere al deterioro progresivo del estatus de la mujer – pérdida de poder, independencia y propiedad- como consecuencia de la introducción de patrones europeos, y por su transformación de cultivadores relativamente autónomas a ayudantes familiares sin asistencia técnica.

Barquet (1991) sostiene que desde los inicios de la humanidad, la persistencia de patrones socioculturales de género que se asignan a una mujer son las funciones de cuidadora/nutricia, centradas en su función biológica reproductiva, haciendo que las mujeres carguen con la responsabilidad del mantenimiento, reproducción y reposición de la fuerza de trabajo, que se exacerban en condiciones de crisis.

En los años setenta las políticas hacia las mujeres parecían comprendidas entre las políticas sociales o eran programas de asistencia vinculados con las instituciones de salud y de protección de familia. Desde esa misma época se generalizó la perspectiva de incorporación de las mujeres al desarrollo, pero la inclusión del tema en los planes y programas de largo alcance se diluyó dentro de la planificación global. Para los años ochenta, los problemas de pobreza creciente estimularon el diseño de programas enfocados principalmente en las mujeres pobres, con objetivos asistenciales a partir del rescate del concepto de políticas públicas, de la

incorporación en ellas del enfoque de género y de las proporciones que privilegian la equidad social (GIMTRAP, 1999)

Durante la primera mitad del siglo del veinte, el proceso de industrialización, urbanización y el derecho al sufragio, estimularon la expansión de la actividad económica femenina, y que en ese marco se iniciaron movimientos pro una mayor igualdad de empleo y servicios entre hombres y mujeres, que culminaron con la Conferencia Mundial del Año Internacional de la mujer en 1975 (GIMTRAP, 1999)

En los años noventa, autores como García y Oliveira, investigaron sobre sobre la vinculación de los procesos de producción y reproducción, el análisis de clase y de género. Señalando tres enfoques de investigación predominantes en las ciencias sociales. En los años setenta, prevaleció el análisis de grandes agregados de individuos, en los que “la preocupación por las unidades domésticas como ámbito de la reproducción cotidiana está generalmente ausente. Los rasgos familiares, son considerados como condiciones de las características individuales y de la participación económica (GIMTRAP, 1999)

En los años setenta y principios de los ochenta predomina el enfoque de las “estrategias familiares de supervivencia”, que dan por cuenta de distintos arreglos que se establecen básicamente como mecanismos para enfrentar situaciones económicas de privatización. Favoreciendo la percepción de la creciente heterogeneidad de los mercados de trabajo ligada a la ampliación de los sectores no asalariados y a la expansión del trabajo de las mujeres, se privilegia el estudio de la unidad doméstica como ámbito de arreglos sobre el trabajo femenino, se destacan los conflictos entre géneros y generaciones y se hace hincapié en los múltiples condicionantes (contextuales o estructurales, familiares e individuales).

Autores como Benería y Roldan en 1992, argumentan se llevan varias décadas de políticas que intentaron incorporar a las mujeres al proceso de desarrollo (Mujeres en Desarrollo – MED, Woman in Development – WID, Women and Development – WAD). Los resultados no mostraron haber cambiado mucho en el Tercer Mundo, por el contrario han tenido repercusiones distintas en hombres y mujeres, y a menudo el efecto ha sido negativo para las mujeres.

Las perspectivas de incorporación a las cuales se referían los autores, hablan del reconocimiento de la exclusión de las mujeres de los beneficios de la modernización, solucionado dicha premisa desde la educación, la inserción laboral y la promoción de cambios legislativos a favor de las mujeres, o mediante un análisis del desarrollo del país, olvidando la subordinación de género que trasciende lo económico.

Siguiendo a Young y Moser (1991), coinciden en señalar la necesidad de distinguir entre las condiciones de las mujeres, de la posición de la mujer que daría cuenta de su situación relacional, comparativa con la de los hombres, su posición de género. Young (1991) argumenta que esta distinción cobra importancia para el análisis de las políticas de desarrollo para las mujeres, atendiendo las necesidades prácticas cotidianas, y dificultando el planteamiento de aspectos estructurales a su posición.

Barquet (1991) , expone que no es posible hablar de “mujer” como unidad conceptual , sin incluir elementos tales como clase, raza, estado civil, edad y posición en el ciclo vital, la literatura feminista señala la subordinación y opresión como experiencia de la mujeres aunque las formas concretas que asume la subordinación varíen en distintas culturas y épocas históricas. Así las cosas, se identifica, por un lado, la división sexual del trabajo que asigna a las mujeres el grupo de las tareas domésticas de reproducir y mantener las generaciones, excluyéndolas del disfrute del valor y del ejercicio del poder, y por otra parte, la organización de la sexualidad y la procreación que permite la apropiación individual de las capacidades generativas, limitando la autonomía y la libertad de las mujeres.

Parella (2000) argumenta que las mujeres son discriminadas en el mercado de trabajo de las sociedades occidentales en base a la asunción patriarcal que considera que el rol natural de la mujer está en la esfera reproductiva, por lo que va a ser menos productiva que un hombre en determinados trabajos remunerados y, además, su actividad se va a ver negativamente afectada por sus responsabilidades familiares, en términos de movilidad, estabilidad y eficiencia. La concentración primordial de la mujer en el área de la reproducción la convierte en trabajadora secundaria o ausente en el área de la producción. Este proceso de segregación horizontal es el resultado de la existencia de actividades consideradas «femeninas» en el imaginario social, en las que mayormente las mujeres prolongan sus habilidades como madres, esposas y cuidadoras, adquiridas a través de la socialización diferencial de género. Las mujeres trabajadoras se sitúan así en los estratos más bajos de la estructura ocupacional, en aquellas actividades más precarizadas, menos remuneradas y menos valoradas socialmente.

Según Torns (1998: 42), «la imagen del obrero fordista-taylorista desaparece y va siendo substituida por un empleado de los servicios [...] ese empleado es en su mayoría una empleada que, dado el cambio de género, siempre tiene peores salarios y peores condiciones de trabajo». En consecuencia, no es que la mujer, como grupo subordinado que intenta acceder al mercado de trabajo —al igual que los colectivos de jóvenes y de inmigrantes—, sea reclutada para aquellas ocupaciones más subordinadas, existentes a priori, sino que es el propio mercado de trabajo el que se estructura a partir de las relaciones patriarcales, de manera que tanto las relaciones laborales (contratos a tiempo parcial, temporalidad...), como las condiciones de trabajo (salarios, posibilidades de promoción...) se definen y redefinen constantemente en función del género. (Parella, 2000). Sin lugar a dudas, la expansión del sistema educativo constituye uno de los elementos más determinantes, puesto que la participación femenina en el auge de la enseñanza formal es el instrumento clave para entender su inserción activa en la producción extradoméstica (Garrido,1992, Citado por Parella, 2000).

Pero de todo ello no debe inferirse que la incorporación de la mujer al mercado de trabajo se haya producido en las últimas décadas. De hecho, la gran mayoría de mujeres de clase baja han realizado

desde la industrialización con trabajos remunerados (en las fábricas, de sirvientas...). Lo que sí es nuevo es el cambio cultural profundo que tiene lugar a partir de los años sesenta, con el resultado de que las mujeres pasen de trabajar por necesidad a hacerlo básicamente por elección. Hasta entonces, el modelo de trabajo de la mujer (de clase media) implicaba casarse y quedarse en casa, ejerciendo de esposa y madre, de manera que se impuso el ethos de la familia burguesa y de la mujer ama de casa. El empleo voluntario de la mujer casada era visto como algo vergonzoso que significaba el abandono de sus responsabilidades familiares. Con la «revolución silenciosa» de las mujeres cae la tasa de fecundidad, aumenta su acceso a la educación superior y la clase media femenina pasa a participar activamente en el mercado laboral, de modo que se liberan de muchas de las predeterminaciones atribuidas al género femenino (Carrasco, 1998). (Citado por Parella, 2000).

Las nuevas generaciones de mujeres jóvenes se incorporan al mercado de trabajo y ya no están dispuestas a abandonar sus empleos en el momento de formar una familia. Estas mujeres, a diferencia de sus predecesoras, desean compatibilizar sus aspiraciones familiares con sus aspiraciones profesionales, y ya no de forma secuencial, sino simultáneamente, a sabiendas de que las posibilidades de reincorporación al mercado de trabajo tras una ruptura de la biografía laboral son limitadas (Meil, 1995)

Una de las cuestiones estratégicas es la forma en que la mujer compatibiliza la dedicación al trabajo en el mercado laboral y en el hogar. Contrariamente a las perspectivas optimistas que prevalecen en los años sesenta, en las que se cree que el desarrollo de la actividad femenina y la independencia económica de las mujeres conllevará nuevos repartos de tareas, la distribución de tareas entre hombres y mujeres ha sufrido pocos cambios (Fougeyrollas-Schwebel, 1995).

Mientras las mujeres invierten su tiempo entre familia y trabajo remunerado, con una percepción del tiempo circular, el hombre sigue manteniendo su participación exclusiva en el mercado laboral, alternándolo con los momentos de ocio. La mujer se ve irremediabilmente condenada a realizar una doble jornada, con lógicas de organización incompatibles entre sí, y a padecer el estrés psicológico que esta situación genera, conocida como «doble presencia» (Balbo, 1994).

La transferencia de tareas y de responsabilidades reproductivas se acaba efectuando entre las propias mujeres de la familia y las mujeres en general, trazándose una especie de división del trabajo entre las mujeres a lo largo del ciclo vital (Fougeyrollas-Schwebel, 1995: 94)

McGowman (1990), analiza la categoría femenina, permitiendo una aproximación al aporte de la mujer en términos de articulación al mercado laboral, propone que la jefatura se mide en términos de número de horas laborales, lo que pasa para ella constituye un indicador mejor que la simple designación subjetiva de quién es el jefe. En el caso de Colombia la jefatura se asocia no simplemente se asocia a la estructura de poder dentro de la familia sino a los patrones de propiedad y tenencia, mayoritariamente a

la cabeza masculina, lo cual no tiene las mismas implicaciones en otras sociedades como la africana.

De la misma manera la autora expone que el incremento de la jefatura femenina se relaciona con la creencia cada vez más generalizada que los niños son un costo privado que debe ser asumido primordialmente por las mujeres. Las jefas de hogar son mujeres “sin hombre”.

Según Mercedes Barquet en su libro *Condicionantes de género sobre la Pobreza*, la persistencia de una división tradicional de las tareas de crianza y cuidado de los miembros dependientes del grupo familiar, hace que las mujeres carguen con excesivas responsabilidades en el mantenimiento y reproducción cotidiana y generacional, las que además se rebasan en tiempos de recesión y crisis. Este rebasamiento implica asumir dentro de la jornada doméstica, la prestación de servicios que permanecen al ámbito público y a suplir con trabajo doméstico, el faltante de ingreso monetario o la reducción en los servicios públicos.

Rosenhouse (1988) propuso que la jefatura no se midiera por la mayor generación de ingresos sino por los esfuerzos y el compromiso con el bienestar del hogar, entendiendo por “esfuerzo” el número de horas destinadas en el mercado laboral y además, porque permite corregir los sesgos de medición de ingreso para los trabajadores independientes.

El término de jefa de hogar como la mujer sola con sus hijos proviene de Daniel Moynihan quien en 1965 planteó el debate con base en los hogares afroamericanos pobres encabezados por mujeres solas con sus hijos. Los estudios de Fox (1982), Merick y Schmink (1983) y Pastore et al (1983) usando varias definiciones de pobreza, hallaron que los hogares con esta jefatura tienen una probabilidad entre el 30% y 50% mayor de ser pobres que los de jefatura masculina. (Rico; Gómez, López, et... all, 1999).

El concepto de jefatura supone también la presencia de relaciones de poder y jerarquía designado como jefe a la persona de mayor autoridad y capacidad económica, lo cual excluye la presencia de relaciones intergeneracionales e intergeneracionales menos jerarquizadas y jefaturas compartidas entre conyugue padres e hijos u otros arreglos. El sector informal, en especial en las actividades de comercio, no existe evidencia de afirmar que el pago por producto dependa del sexo del vendedor sino de las condiciones de oferta – demanda del producto (Rico; Gómez, López, et... all, 1999).

1.1 Ocupaciones de las mujeres

En este aspecto se han revisado trabajos de Mala Htun, Beatriz Bustos, Mara Vivieros y Luz Gabriel Arango.

Htun M (2003) en su artículo “las mujeres y la política” argumenta que la participación de la mujer en las políticas democráticas en América Latina es motivo de celebración y de preocupación. Dado que su mayor intervención en la toma de decisiones, los compromisos explícitos sobre equidad de género adquiridos por los gobiernos, la atención oficial a problemas de género como la violencia familiar y sexual son motivos de celebración. La situación de muchas mujeres en América Latina ha

mejorado desde algunas décadas. Sin embargo, han sido mediocres ya que los derechos de la mujer se ha convertido en algo más abstracto que concreto. Htun argumenta que lo que se requiere es una transformación práctica social alrededor de las relaciones de género provocadas por los cambios demográficos, socioeconómicos y tecnológicos que pueden finalmente “filtrarse” para influir en la voluntad de los hombres y mujeres para someterse a la autoridad de las mujeres.

Las profundas desigualdades sociales, incluida la variación en los estados de las mujeres entre regiones, clases y grupos étnicos, limitan el alcance de nuevas políticas diseñadas a mejorar su vida. El traducir los derechos abstractos de las mujeres a derechos concretos exige que estos dilemas de la gobernabilidad democrática sean resueltos. (Htun M, 1996)

La socióloga y feminista Luz Gabriel Arango en su artículo “A la sombra de los padres fundadores de la sociología” publicado en el libro “El género una categoría útil para las ciencias sociales” utiliza la categoría de género para mostrar el carácter androcéntrico de la sociología, desde dos perspectivas: la construcción del canon y la formación de la identidad profesional en los procesos de formación universitaria. De la misma manera, la vertiente hegemónica del pensamiento sociológico, en América Latina, y específicamente, en Colombia la producción de las mujeres y la crítica feminista han estado presentes con escaso reconocimiento. Incorpora la producción sociológica de las mujeres, tanto de aquellas que fueron excluidas de la historia oficial de la sociología dominante como de las autoras latinoamericanas y colombianas.

Tanto el campo político como el campo científico se constituyeron históricamente bajo la hegemonía masculina. Las mujeres lograron difícilmente acceder a esos campos, y una vez dentro, en proporciones numéricas minoritarias, se convirtieron en recién llegadas en búsqueda de reconocimiento de su legitimidad y autoridad. (Arango L. G, 2011)

Conceptos psicológicos como el de Robert Stoller (1985) sobre la identidad personal, la diferenciación entre la biología y la cultura, resultan interesantes de considerar para el estudio. Al igual que los de Simone de Beauvoir quien denomina a la mujer como “una identidad” y no como una identidad natural y un proyecto ((culturalmente interpretados (Butler, 1996). En su libro “El segundo sexo” publicado en 1949, propuso que “No se nace mujer, llega uno a serlo, ningún destino biológico, físico o económico define la figura que reviste en el seno de la sociedad de la hembra humana”. (Citado por Viveros M, 2011).

“Las mujeres tienen ocupaciones heteroasignadas en la vida cotidiana, por lo tanto mujeres tienen que trabajar en ocupaciones de servicio a favor del mantenimiento de la paz, la salud, el ambiente saludable, los bienes acordes con las necesidades de la vida humana, animal y vegetal o las opciones humanitarias en contraste con las ocupaciones de los hombres” (Igaray L, 1992, p. 119).

Se trata de una realidad que muestra cómo los espacios, los tiempos y las actividades que desarrollan las mujeres para satisfacer las necesidades del núcleo familiar, y para mantener su unidad, no son compartida por los varones, y de una realidad llena de actividades en las que se hacen

indispensables la presencia e iniciativa de las mujeres, aunque sus alcances sociales y económicos no sean reconocidos como ocupaciones.

Bustos B; Palacio G (1994) en su libro “El trabajo femenino en América Latina los debates en la década de los noventa” muestran la posición de la mujer dentro del binomio capital- trabajo, en el marco de la reconversión productiva y del proceso de globalización del capital. En primera medida, se abordará la discusión sobre los nuevos paradigmas productivos y su relación con el empleo femenino, sostiene que el mundo laboral de la mujer latina es muy amplio, ya que se puede encontrar en todos los sectores productivos, servicios manufactura, construcción, comunicaciones, casi en cualquier puesto de trabajo. Sin embargo, la situación de la mujer trabajadora en América Latina, además de adolecer de desigualdades estructurales que el género femenino, características que se traducen en condiciones de precariedad que en poco o casi nada ayudan a modificar la imagen de trabajadora provisional. Son tan pocas las posibilidades de desarrollo y crecimiento profesional que la mujer tiene en América Latina, que su trabajo e ingreso se ven como complemento al del proveedor principal de la familia.

2. Concepto de informalidad

Economía informal o subterránea es el nombre que se le da a un gran número de actividades que están catalogadas dentro del sector informal de la economía. Estos tipos de economías carecen de reglamentación institucional, de tecnologías, de formas avanzadas de producción y de una división del trabajo establecida, según World Trade Organization (2009).

El empleo en la economía informal abarca a todas las personas empleadas en el sector. Por sector informal se entiende al sector privado no incorporado, empresas que no están registradas, al igual de pequeñas en términos del número de personas empleadas. El empleo informal, por su parte, se refiere a trabajos que carecen de protecciones sociales o legales básicas o beneficios de empleo y se encuentran en el sector formal, el sector informal o los hogares. (Williams, 2015).

El empleo en la economía informal se define utilizando los términos ampliamente aceptados definición basada en la empresa del 'sector informal' y la definición de 'informal' basada en el empleo 'desarrollado por la 15^a y 17^a Conferencia Internacional del Trabajo Estadísticos (ICLS) respectivamente (Hussmans, 2005; ILO, 2011, 2012). La Tabla 1 explica dicho concepto. Tomando a la empresa como la unidad de análisis, el "sector informal" abarca el empleo informal y formal en las empresas del sector informal (A + B), mientras tomaban empleos como la unidad de análisis, el "empleo informal" abarca los empleos informales tanto en empresas informales como formales (A + C). (Williams, 2015).

(1)

La anatomía de la informalidad

Unidades económicas	Empleos informales	Empleos formales
Unidades económicas informales	A	B
Unidades económicas formales	C	D

Elaboración propia con base en ILO, 2012.
Nota Tabla 1. La anatomía de la informalidad

Adicionalmente la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2003) estableció que: Se considera que los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.).

Las razones pueden ser las siguientes: la no declaración de los empleos o de los asalariados; empleos ocasionales o de limitada duración; empleos con un horario o un salario inferior a un límite especificado (por ejemplo para cotizar a la seguridad social); el empleador es una empresa no constituida en sociedad o una persona miembro de un hogar; el lugar de trabajo del asalariado se encuentra fuera de los locales de la empresa del empleador (por ejemplo, los trabajadores fuera del establecimiento y sin contratos de trabajo); o empleos a los que el reglamento laboral no se aplica, no se hace cumplir o no se hace respetar por otro motivo. Los criterios operativos para definir empleos asalariados informales deberían determinarse en función de las circunstancias nacionales y de la disponibilidad de información (p. 15) (Citado por Rodríguez, G; Calderón, M, 2015)

Para el caso de Colombia el (DANE, 2009) estableció que: El empleo informal engloba las características de los empleos de los trabajadores. Así, para el DANE, las características que permiten precisar la definición de empleo informal se describen a continuación:

1. Los empleados particulares y los obreros que laboran en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta cinco personas en todas sus agencias y sucursales, incluyendo al patrono y/o socio;
2. Los trabajadores familiares sin remuneración;
3. Los trabajadores sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares;
4. Los empleados domésticos;
5. Los jornaleros o peones;
6. Los trabajadores por cuenta propia que laboran en establecimientos hasta cinco personas, excepto los independientes profesionales;
7. Los patrones o empleadores en empresas de cinco trabajadores o menos;
8. Se excluyen los obreros o empleados del gobierno (p. 8).

Al querer medir la informalidad Mejía D; Posada E (2007) argumentan que el grado de informalidad se suele medir como la proporción de la producción del trabajo informal con respecto al total. En Colombia es alto

como lo es también muchas economías de desarrollo, a mediados de los años 90 empezó a aumentar del 40% de la población ocupada a mediados de 1994 se ha pasado ahora a 47%. Argumentan que la informalidad se debe en gran medida al cambio de política económica en los últimos 15 años en el país y que la informalidad está asociada a la facilidad de evasión de normas propias de la producción en pequeña escala. La informalidad puede ser un refugio involuntario. Se fija un salario excesivo lo que genera el aumento de la oferta. Mercados flexibles, completos e informados, en el caso de la informalidad como una estrategia voluntaria.

Hart (1970-1973) analiza los negocios de pequeña escala en Ghana y encuentra que había una fracción sustancial de miembros de la fuerza laboral urbana trabajando por fuera del mercado laboral en negocios de pequeña escala y por cuenta propia.

OIT (1972) Para el caso de Kenia se consideró informal toda actividad que evade impuestos y no se somete a regulación estatal. La informalidad es sinónimo de pobreza es decir de una válvula de escape ante la perspectiva de desempleo. Marginalidad y exclusión.

Tokman (1982) mencionó que el sector informal está caracterizado por bajos niveles de productividad y por la incapacidad de acumular capital físico y humano a gran escala.

Hirschman (1970). Realiza un análisis diferente a la de la OIT. Para este autor la evasión de las normas fiscales es más factible o más rentable en el caso de pequeños empresarios y por tanto la informalidad se escoge como una estrategia alternativa a la del desarrollo de un negocio de manera formal. La incapacidad del estado por ejercer labores de fiscalización en el caso de los pequeños negocios. Lo contrario que sucede en las grandes empresas.

Mazundar (1975) Weeks (1975) consideraron el fenómeno de la informalidad como una actividad consideraron este fenómeno como una actividad marginal que solo unos pocos realizaban para sobrevivir (Jaramillo, 2007): Por su parte, Jaramillo D (2007) durante el periodo de tiempo que la informalidad cobro importancia en las investigaciones de crecimiento y desarrollo económico el termino fue constantemente asociado a sinónimos erróneos como mercado negro, mercado paralelo, economía sombra, mercado no oficial entre otros. No obstante es claro que estos términos tienen significados diferentes.

Mincer (1976) estableció un hito fundamental para el desarrollo de la teoría y de los modelos formales de informalidad, un análisis de los efectos de la fijación de un salario mínimo legal mediante un modelo de dos sectores, el sector protegido el que cumple la norma, y el sector no protegido que no cumple la norma.

De Soto (1989), perteneciente a la escuela legalista e impulsor del análisis contemporáneo de la informalidad en países en desarrollo, incluye un en su énfasis las comparaciones individuales entre beneficios y costos probables de violar las normas públicas y de las relaciones eventuales entre informalidad y desarrollo económico. Es decir, el estar o no en el mercado informal se debe a una decisión para evitar la carga tributaria.

Rauch (1991) seguidor de De Soto encaminó un mercado laboral segmentado entre lo formal y lo informal. Pero en términos formales y aplicando en buena medida la teoría de búsqueda de trabajos y trabajadores.

Loaiza (1996) Explico la informalidad y sus efectos macroeconómicos sin necesidad de introducir la premisa de un mercado laboral segmentado solo recurrió al argumento de la evasión de impuestos. La informalidad tiende a frenar el crecimiento económico según lo encontrado en una muestra de países latinoamericanos. Maloney (1998 y 1999) observando el caso de México, encontró que la relación no necesariamente era como lo planteaba Loayza y que reducir el tamaño del sector informal exigiría incurrir en un costo social así que podía ser óptimo un cierto grado de informalidad. Esta ha ido cambiando, de tal manera que por primera generación de trabajos la asociación a situaciones de pobreza, marginalidad y subempleo.

La segunda generación de trabajos impulsados por los análisis de Hirschman, Mincer y De Soto comienza a desarrollar una decisión de información asociada a la desobediencia de normas estatales en materias económicas. El Banco Mundial (2007) Combina los enfoques de informalidad como una estrategia de optimización asociada a la evasión de normas de costoso cumplimiento. Un enfoque utilizado de manera intensiva para examinar el caso de las empresas, y de la informalidad como un refugio involuntario, análisis de la informalidad desde un enfoque individual. Aunque, creo que es importante mencionar que este no tiene en cuenta interrelaciones de informalidad empresarial y la estructura y la dinámica del mercado.

Jaramillo (2007) y Castells (1989) planean la economía informal como un proceso generador de ingresos caracterizado por eludir las regulaciones de las instituciones de la sociedad. En esta misma corriente se encuentra De Soto (1998), quien considera que la informalidad son todas aquellas actividades que desobedecen las regulaciones estatales. La diferencia en estar o no se encuentra en el estatus formal. Sethuraman (1981) Bromley (1978) critica el sector informal, lo denomina un universo muy amplio de actividades por lo que las definiciones dadas hasta este punto podrían correr el riesgo de ser simplistas y omitir variables importantes.

Autores como Robbins y Ruiz (2007) hablan del “enforcement” elemento de la informalidad donde la probabilidad de que un evasor de una norma fiscal sea detectado. Esta probabilidad depende de la distribución ex ante de la población de las empresas entre las formales y las informales y de los recursos fiscales destinados aleatoriamente a la fiscalización. Análisis endógeno de la informalidad. Así mismo, Antunes y Cavalcanti (2007) realizan un análisis de la informalidad desde el equilibrio general tratando el factor exógeno el grado de enforcement en su caso los contratos.

Mejía y Posada (2007) estudian los determinantes del grado óptimo de enforcement de las normas y regulaciones cuya violación define a las empresas o productores informales. Como los recursos públicos destinados al enforcement de las normas, lo cual tiene un costo de

oportunidad que en el caso del modelo de dejar de producir un bien público complementario de los recursos privados dedicados a la producción del sector formal. El gobierno escoge un grado óptimo de enforcement y por esta vía acepta un nivel óptimo positivo de informalidad.

Garoupa (1997) Polinsky y Shavell (2000) aunque el pionero es Becker (1968) estudios sobre determinantes y niveles óptimos del enforcement de la ley penal es lo suficientemente amplio como para incluir el caso de las violaciones a normas públicas distintas a las contenidas en el código penal.

Cabe destacar que Mejía y Posada (2007), no concuerdan con Becker ya que cuando se hacen discusiones el nivel óptimo de enforcement de la ley penal no es usualmente macroeconómico, lo que deja de producir la sociedad sino de tipo micro penal por ejemplo, en términos de maximizar la frecuencia de los crímenes o el gasto de la sociedad en los procedimientos penales.

Con respecto a los estudios de Colombia, investigadores como Cárdenas y Mejía (2007), enuncian que el tamaño de la economía informal en Colombia en el periodo de 1989 – 1993 fue 35%, porcentaje inferior al promedio latinoamericano 39%, en cambio en 2002-2003 creció sustancialmente de acuerdo con Shneider (2005). Esto se debe a que se encuentran estimaciones de informalidad en diversos países desarrollados y en desarrollo. Shneider (2005). Citado por: Cárdenas; Mejía (2007).

Antunes R (2014) en su artículo “La nueva morfología del trabajo y sus principales tendencias, informalidad, inforproletariado, inmaterialidad y valor” argumenta que “la economía del empleo” es algo presente en la propia lógica del sistema de metabolismo social del capital (Mészáros, 1995) , la reducción del trabajo vivo no significa pérdida de centralidad del trabajo abstracto en la creación del valor , que hace mucho dejó de ser resultado de una agregación individual de trabajo, para convertirse en trabajo social, complejo combinado y que con el avance tecnológico – digital , no deja de ser más complejo y potenciarse.

De la misma manera, argumenta que hay diferentes formas de informalidad entre las cuales se encuentran, los trabajadores informales tradicionales “insertos en actividades que requieren baja capitalización, orientadas a la obtención de una renta para consumo individual y familiar. Viven de su fuerza de trabajo, pudiendo servir de auxilio en el trabajo familiar o de ayudantes temporales” (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 431)

En este universo están varios tipos de trabajadores, los primeros son los trabajadores menos inestables estos poseen un mínimo conocimiento profesional y los de medios de trabajo. En la mayoría de los casos, desarrollan sus actividades en el sector de los servicios. Es el caso de las costureras, los albañiles, los jardineros, los vendedores ambulantes de artículos de consumo más inmediato (alimentos, vestuario, calzado) y de artículos de consumo personal, vendedores de la calle, empleados domésticos y los talleres de reparación. (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes:431)

También están los trabajadores más “inestables”, reclutados temporales y con menos frecuencia remunerada por pieza o por servicio realizado. Hacen trabajos eventuales entre los trabajos informales tradicionales se pueden incluir los “ocasionales” o “temporales” que desarrollan actividades informales cuando se encuentran desempleados, mientras esperan una oportunidad para retornar al trabajo asalariado. No hay horario fijo de trabajo y las jornadas obligan con frecuencia a tener que emplear las horas libres en aumentar la renta procedente del trabajo. En el caso de los trabajadores autónomos, además de recurrir al propio trabajo, este puede llegar a emplear la fuerza de trabajo de otros miembros de la familia, con o sin remuneración.

El segundo modo de ser de la informalidad se corresponde con los trabajadores informales asalariados y no declarados, que trabajan al margen de la legislación laboral, tras perder el estatuto de contratados y pasar de tener una condición de asalariados. Esto sucede porque la racionalidad instrumental del capital lleva a las empresas a flexibilizar el trabajo, la jornada, la remuneración, aumentando el grado de responsabilidad y de competencias, y creando una y otra vez nuevas relaciones y formas de trabajo con frecuencia asumen un carácter informal.

Gamero y Carrasco (2015) afirman que el sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -en los casos en que existan- se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

Las unidades de producción del sector informal presentan los rasgos característicos de las empresas de hogares. El activo fijo y otros valores no pertenecen a la empresa en sí, sino a sus propietarios. Las unidades como tales no pueden efectuar transacciones o celebrar contratos con otras unidades, ni contraer obligaciones en su propio nombre. Los propietarios tienen que reunir los fondos necesarios por su cuenta y riesgo y deben responder personalmente, de manera ilimitada, de todas las deudas u obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción. En muchos casos, es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar.

De acuerdo a la clasificación propuesta por Feige (1997), la economía informal sería sólo una parte de la denominada economía subterránea. Este autor se aproxima al fenómeno de la informalidad desde un punto de vista legal, desarrollando la taxonomía de la economía subterránea. Según Feige, las actividades que se desarrollan en la economía subterránea evaden, eluden o están excluidas del sistema institucional de reglas, leyes,

derechos y sanciones que rige las actividades formales, así identifica cuatro tipos de actividades económicas subterráneas (Torns, 1997, 1999a).

La Comisión Europea (1995) destaca la rápida expansión que han experimentado este tipo de servicios en Europa, con una tasa de crecimiento anual que se sitúa entre el 4% y el 7%. Ello les convierte en uno de los ámbitos de creación de empleo más activos dentro de los denominados «nuevos yacimientos de empleo», que engloban las nuevas ocupaciones que están surgiendo en el capitalismo avanzado para satisfacer nuevas necesidades y dar respuesta a las transformaciones sociales (Torns, 1997).

El crecimiento de los servicios de proximidad se debe a la creciente externalización del trabajo reproductivo por parte de las nuevas clases medias urbanas de las sociedades occidentales. De hecho, la mercantilización del trabajo doméstico-familiar siempre ha existido, de la mano de la figura del criado o criada y del servicio doméstico —éste último, nutrido en España básicamente de mujeres jóvenes procedentes de áreas rurales—.

En 2002, con objeto de apuntalar la discusión sobre el trabajo decente y la economía informal durante la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT), la OIT presentó un marco conceptual para el empleo en la economía informal, que relacionaba el concepto del empleo en el sector informal, basado en la empresa, con un concepto del empleo informal más amplio y basado en el puesto de trabajo. Como resultado de ello, podría realizarse una distinción entre el empleo en la economía informal, el empleo informal, el empleo en el sector informal y el empleo informal fuera del sector informal. El empleo total (en términos de puestos de trabajo) se desglosaba por tipo de unidad de producción (empresas del sector formal, empresas del sector informal, hogares) y por la situación en el empleo y la naturaleza formal o informal del empleo.

3. Críticas al concepto de informalidad

Para autores como Carlos Salas los informales son los individuos que buscan obtener un ingreso por vías legales y que caben en lo que se conoce como estrategias de supervivencia, es decir: los trabajadores domésticos remunerados; los trabajadores por cuenta propia o trabajadores familiares no remunerados; los trabajadores asalariados que carecen de condiciones adecuadas de trabajo sea en términos de salario, contrato laboral o pago de prestaciones; los trabajadores que realizan alguna tarea en el marco de la subcontratación con empresas típicamente capitalistas; las microempresas; todos los establecimientos que no cumplen con alguna disposición legal relativa al ámbito laboral; y aquellas unidades que incumplen alguna regulación gubernamental, por ejemplo, el registro fiscal (Campos, 2008):

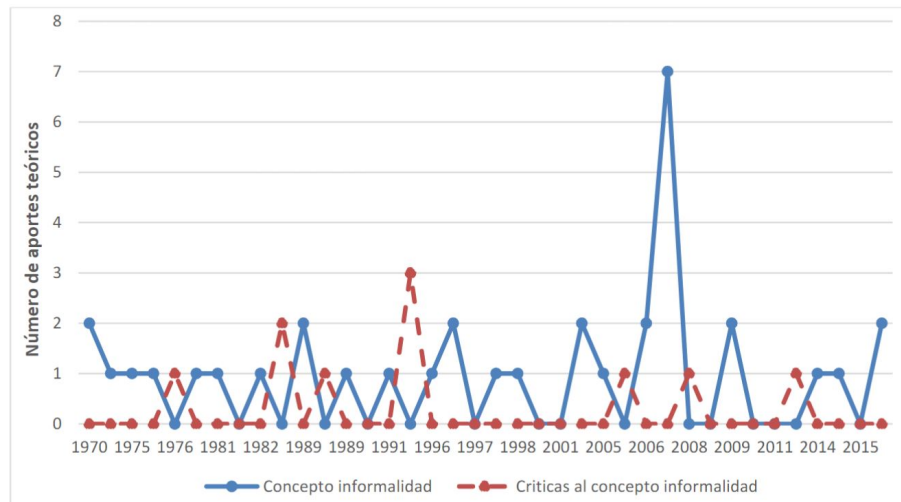


Figura 1

Dinámica de los aportes teóricos al concepto de informalidad (aprobaciones y críticas)

Fuente: Elaboración propia.

De este modo, es frecuente encontrar que hay determinada población que no es incluida como informal en un enfoque que sí lo es en otro, lo cual no implica dejar a un lado la noción de informalidad por su “anarquía conceptual” (Salas, 2006), la informalidad no es una categoría de análisis estática, monolítica, unívoca, ni sobre la cual exista consenso. (Sánchez, 2013). En vista de la confusión generada a partir del uso indiscriminado de un mismo término para referirse a problemas de muy distinta naturaleza, hay quienes han planteado su total abandono (Cartaya, 1987, Peattie, 1987, Rendón y Salas, 1992, Salas, 1992). Otros autores proponen cambiar la definición teniendo en cuenta criterios como el tamaño de unidad (Hussman y Mehran, 1989) o falta de cumplimiento de alguna disposición legal como el pago de impuestos (Thomas, 1992; Roubaud, 1995). (Citado por Sánchez, 2013)

Consecuentemente, Salas se opuso al uso del término de “informalidad” e hizo la propuesta de reemplazarlo por el título más genérico de: “estudio de las micro unidades” (Salas: 1992). La noción de informalidad, es desde el punto de vista conceptual, algo muy débil, que si bien sirvió para llamar la atención de ciertos fenómenos, ha traído más confusión que luz al estudio de problemas ocupacionales, los cuales plantean la imperiosa necesidad de abandonar el concepto. (Salas, 2006)

Salas, continua su crítica al concepto de informalidad categorizándolo en tres grandes grupos:

1. La presencia de criterios múltiples, cada uno de los cuales puede cumplirse de manera independiente de los demás.
2. La imposibilidad de separar, efectivamente, al universo de referencia en dos sectores ajenos y complementarios.
3. La imprecisión en el universo de referencia. Ya que se utiliza indistintamente el establecimiento, el hogar o el individuo.

Existen otros críticos al concepto de informalidad, Haan en 1989 se refiere a una idea de informalidad que descansa en la existencia de dos sectores complementarios de la economía. Afirmando: “En los más de

quince años que han trascendido desde que se introdujo el concepto de sector informal, ha sido imposible traducir la noción anterior en una definición generalmente aceptable, consistente y utilizable del empleo informal” (Haan, 1989:6)

Por su parte Sethuraman acepta la existencia de una dicotomía que separa las actividades económicas entre formales e informales. (Sethuraman, 1976:80). La dicotomía significa que la noción de informalidad es dualista. La noción de informalidad se ubica en el centro de la formulación de políticas de desarrollo, ya que permite identificar a los “destinatarios” de los programas de desarrollo, la caracterización numérica del sector fueron un punto de partida necesario en el intento de formular políticas eficaces. (Salas, 2006).

Tomando como referencia la anterior afirmación de Sethuraman en 1976 y posterior análisis de Salas en 2006, se puede argumentar que con una adecuada caracterización del 17 sector en términos numéricos, es de uso primordial al formular políticas públicas que busquen mitigar la informalidad en las mujeres informales de la ciudad de Bogotá.

Sánchez (2013) en su artículo “Enfoques, conceptos y metodologías de medición de la informalidad laboral en Colombia”, muestra diferentes perspectivas de análisis sobre informalidad laboral, enfatizando las tensiones entre los diferentes enfoques y las diferencias en la mensurabilidad. Encontrando que dependiendo de la metodología utilizada, la informalidad puede ser desde el 16% hasta el 59% en Colombia.

Además, encuentra que tasas de informalidad cercanas no incluyen a los mismos individuos, lo que es una dificultad colosal a la hora de utilizar esos estudios para la generación de políticas públicas. Argumentando que la informalidad laboral se presenta en situaciones marcadamente heterogéneas: para unas perspectivas es característica de las escalas de producción, para otras de la existencia de afiliación y/o contribución al sistema de seguridad social, y otras lo conciben como una situación propia de determinadas actividades, del tipo de relación laboral o de las relaciones con el Estado y las instituciones. (Sánchez, 2013)

Según Sánchez las diferentes aplicabilidades de la informalidad en los estudios sobre empleo en Colombia tienen dos problemas: el primero es concebir la informalidad laboral como una problemática unidimensional y vinculada principalmente a fenómenos económicos, por lo que, para la mayoría de estudios, los trabajadores informales no son más que un dato que hay para analizar y problematizar, y dejan a un lado aproximaciones de otras ciencias sociales, que por cierto en Colombia son muy reducidas. (Sánchez, 2013)

El segundo problema que plantea Sánchez (2013) es que la mayoría de estudios sobre informalidad laboral buscan homogeneizar algo heterogéneo por antonomasia. Estudios como los de Flórez (2002) y Uribe et al. (2006) tratan de categorizar la informalidad, no 18 dejan de ser categorías generales que poco se centran en las características reales de los trabajadores y la forma en que se desenvuelven en el mercado laboral. Es importante resaltar que Sánchez (2013) argumenta que a

pesar de las diferencias de enfoque conceptual y metodológico, se puede ubicar un perfil mayoritario de los trabajadores informales, a saber: - Concentración en edades adultas - Niveles educativos medios y bajos - Actividades comerciales - Trabajadores con niveles de ingreso bajo.

Sánchez (2013) asegura que existen otros rasgos de los trabajadores y sus ocupaciones en los que, dependiendo de la orientación operativa, cambia su influencia sobre la probabilidad de informalidad, tal es el caso de la posición en el hogar. Igualmente, argumenta que la probabilidad de tener trabajos informales es mayor para las mujeres que para los hombres, esa probabilidad aumenta en promedio entre 0,0525 y 0,0778. (Sánchez, 2013)

4. Líneas futuras de investigación

Resultaría interesante realizar futuros aportes, donde se estudie a fondo el aporte realizado por De Soto en 1989, sobre la relación entre informalidad y la evasión de impuestos. Lo anterior sería de gran utilidad en la realización de políticas públicas. Al igual es importante realizar estudios sobre informalidad en Colombia y Latinoamérica, con una visión interdisciplinaria. Donde se conecten áreas del conocimiento como estudios de género, psicología, sociología, economía del comportamiento y economía del desarrollo. Todo lo anterior, con el fin de poder aproximarse a las verdaderas razones de la existencia de la economía informal en países latinoamericanos y especialmente a la participación mayoritaria de las mujeres.

Referencias

Antunes, A., y T. Cavalcanti (2007). "Start Up Costs, Limited Enforcement, and the Hidden Economy". *European Economic Review*, 51 (1), 203-224.

Arango, L.G; Viveros M (2011). El género una categoría útil para las ciencias sociales. Universidad Nacional.

Banco Mundial (The World Bank) (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. World Bank Publication.

Barbieri, M. (1985) Derechos humanos de las mujeres y políticas de población: una relación compleja. El Colegio de México.

Barquet, M (1991). La condición de la mujer en México. Una vista panorámica, taller sobre análisis de Género.MEXFAM.

Barquet, M (1999) Condicionantes de género sobre la pobreza en las mujeres. Las mujeres y la pobreza, Colegio de México.

Becker, G. (1968). "Crime and Punishment: An Economic Approach". *The Journal of Political Economy*, 76 (2).

Beneke M, Gindling T.H, Vásquez L, Cepeda J, Delgado S. (2015)

Benería, L; Roldán, M. (1992). Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México.

Benería, L; Sen, G (1982). Acumulación, reproducción y el papel de la mujer en el desarrollo económico: una revisión de Boserup, Asociación Colombiana de Estudios de Población (ACEP)

Boserup, E (1970) *Women 's Role in Economic Development* , New York, St. Martin 's Press.

Bromley, R.T. (1978). "Introduction: The Urban Informal Sector: Why is it worth Discussing?". *World Development*, 6, 1033-1039.

Bustos B; Palacio G (1994). El trabajo femenino en América Latina los debates en la década de los noventa.

Campos, G (2008). La economía informal y sus posibilidades de desarrollo. XI Jornadas de Economía Crítica. Universidad Autónoma de Puebla, México

Cárdenas, M., y C. Mejía (2007). "La informalidad en Colombia: Nueva Evidencia" Fedesarrollo Working Papers 35.

Castells, M., A. Portes, y L. A. Benton (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Johns Hopkins University Press.

CEPAL (2007). El aporte de las mujeres a la igualdad en América Latina y el Caribe. X Conferencia Regional de la mujer, Quito, 2007.

Chant S, Pedwell C (2008). Las mujeres, el género y la economía informal: evaluación de estudios de la OIT y orientaciones sobre trabajo futuro. Escuela de Ciencias Económicas de Londres.

Charry. L (2003). La participación laboral de las mujeres no jefes de hogar en Colombia y el efecto del servicio doméstico.

DANE (2009). <http://www.dane.gov.co>. Metodología informalidad gran encuesta integrada de hogares

Dawkins, Richard. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.

De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Basic Books

Feige, Edgar, (1997). "Revised estimates of the Underground Economy: Implications of US Currency held abroad," MPRA Paper 13805, University Library of Munich, Germany.

Gamero J; Carrasco G (2015) Trabajo informal y políticas de protección social. Fortaleciendo la voz de los trabajadores informales en las decisiones de política social en América Latina. Proyecto Wiego.

García, B; Oliveira, B (1989). Las múltiples condicionantes del trabajo femenino en México. Estudios sociológicos.

Garoupa, N. (1997). "The theory of optimal law enforcement". *Journal of Economic Surveys*, 11 (3)

GIMTRAP El Colegio de México. (1999) Las mujeres en la pobreza. Grupo interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y Pobreza.

Haan, H (1989) *Urban informal sector information: Needs and methods*. Ginebra: OIT.

Hart, K. (1970). "Small scale entrepreneurs in Ghana and Development planning". *Journal of Development Studies*, 6, 104—120.

Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Harvard University Press.

Htun, M (2003). Review of Unfinished Transitions: Women and the Gendered Development of Democracy in Venezuela, 1936-1996, by Elisabeth Friedman, Women and Politics 25.

ILO (2002). Decent work and the informal economy. Geneva: International Labor Office.

Irigaray, L (1992). Yo, tú, nosotras. Feminismos. Ediciones Cátedra, Madrid.

Jaramillo, D (2007). "Revisión de la literatura sobre informalidad". Documento no publicado, Banco de la República.

Loayza, N. V. (1996). "The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America". Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 45, 129-162.

Loayza, N. V., y J. Rigolini (2006). "Informality Trends and Cycles". World Bank Policy Research Working Paper 4078.

Maloney, W. F. (1998). "Are Labor Markets in Developing Countries Dualistic?". Policy Research Working Paper 1941, World Bank.

Maloney, W. F. (1999). "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico". World Bank Economic Review, 13, 275-302.

McGowan, L.A. (1990) The linkages between Womens's Work, Women's Health and Economic Change: A conceptual framework with implications for policy and research . Washington, D.C

Mejía D; Posada, Esteban (2007) Informalidad: teoría e implicaciones de política. Borradores de Economía Banco de la República. Número 455.

Mincer, J. (1976). "Unemployment Effects of Minimum Wages". The Journal of Political Economy. 84 (4, Part 2).

Moser, C (1991). Las mujeres en la planificación del desarrollo: necesidades prácticas y estratégicas de género.

OCDE (2011). Women's economic empowerment. Issues paper Paris OEDC – DAC GENDERNET.

OIT (International Labor Office) (1972). Employment, income and equality: A strategy for increasing productivity in Kenya. Geneva.

OIT, (2002) El trabajo decente y la economía informal "Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª reunión. Oficina Internacional del Trabajo.

Parella. S (2000). El trasvase de desigualdades de clase y etnia entre mujeres: los servicios de proximidad.

Polinsky, A. M., y S. Shavell (2000). "The Economic Theory of Public Enforcement of Law". The Journal of Economic Literature. XXXVIII (marzo).

Pollack M; Jusidman C. (1997) El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México. Santiago de Chile, Naciones Unidas.

Rauch, J. E. (1991). "Modeling the Informal Sector Formally". Journal of Development Economics, 35, 33-48.

Rico; Gómez; López, Castillo; Alonso; Galindo; Castillo (1999). Jefatura, informalidad y supervivencia: mujeres urbanas en Colombia. Pontificia Universidad Javeriana.

Robbins, D., y E. Ruíz. 2007. "Informality and Unemployment: The Role of Public Goods, Payroll Taxes and Penalties. - Theory and Simulations for Colombia". Trabajo no publicado. Universidad de Antioquia

Rodríguez, G; Calderón, M (2015) La economía informal y el desempleo: el caso de la ciudad de Bucaramanga (Colombia)

Rosales L (2003). Reseña sobre la economía informal y su organización en América Latina. Global Labour Institute

Rosenhouse, S (1988) Identifying the Poor: Is Headship Useful Concept. New York.

Salas, C (1992) "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", El Cotidiano, México. Número 45, enero-febrero.

Salas, C. (2006). El Sector Informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina. En De la Garza Toledo, et ál. Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: nuevos enfoques, UAM, México.

Salles, V (1999). Pobreza, pobreza y más pobreza. Las mujeres y la pobreza, Colegio de México.

Sánchez, R (2013) Enfoques, conceptos y metodologías de medición de la informalidad laboral en Colombia. Lecturas de Economía, 79 (julio-diciembre), pp. 9-43. Universidad de Antioquia.

Sethuraman, S. V. (1981). The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment. International Labour Organization: Geneva.

Sethuraman, S.V (1976) El sector urbano no formal: definición, medición y política. Revista Internacional del Trabajo (Ginebra) Vol 94, Núm 1, Julio-Agosto, pag. 77-90.

Stoller. R (1985). Presentations of Gender. New Haven: Yale University Press.

Tokman, V. E. (1992). Beyond Regulation. The Informal Economy in Latin America. Lynne Rienner.

Williams, C.C (2015). The informal economy as a path to expanding opportunities. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2804172> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2804172>

World Trade Organization (2009). Globalization and informal jobs in developing countries, Ginebra: prepared by Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst, Juana P. Bustamante.

Young, K (1991) Reflexiones sobre como enfrentar las necesidades de las mujeres en Guzmán, Portocarrero y Vargas. Una nueva lectura: género en el desarrollo.

Referencias

Antunes, A., y T. Cavalcanti (2007). "Start Up Costs, Limited Enforcement, and the Hidden Economy". *European Economic Review*, 51 (1), 203-224.

Arango, L.G; Viveros M (2011). El género una categoría útil para las ciencias sociales. Universidad Nacional.

- Banco Mundial (The World Bank) (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. World Bank Publication.
- Barbieri, M. (1985) *Derechos humanos de las mujeres y políticas de población: una relación compleja*. El Colegio de México.
- Barquet, M (1991). *La condición de la mujer en México. Una vista panorámica, taller sobre análisis de Género*. MEXFAM.
- Barquet, M (1999) *Condicionantes de género sobre la pobreza en las mujeres. Las mujeres y la pobreza*, Colegio de México.
- Becker, G. (1968). "Crime and Punishment: An Economic Approach". *The Journal of Political Economy*, 76 (2).
- Beneke M, Gindling T.H, Vásquez L, Cepeda J, Delgado S. (2015)
- Benería, L; Roldán, M. (1992). *Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*.
- Benería, L; Sen, G (1982). *Acumulación, reproducción y el papel de la mujer en el desarrollo económico: una revisión de Boserup*, Asociación Colombiana de Estudios de Población (ACEP)
- Boserup, E (1970) *Women 's Role in Economic Development* , New York, St. Martin 's Press.
- Bromley, R.T. (1978). "Introduction: The Urban Informal Sector: Why is it worth Discussing?". *World Development*, 6, 1033-1039.
- Bustos B; Palacio G (1994). *El trabajo femenino en América Latina los debates en la década de los noventa*.
- Campos, G (2008). *La economía informal y sus posibilidades de desarrollo*. XI Jornadas de Economía Crítica. Universidad Autónoma de Puebla, México
- Cárdenas, M., y C. Mejía (2007). "La informalidad en Colombia: Nueva Evidencia" *Fedesarrollo Working Papers* 35.
- Castells, M., A. Portes, y L. A. Benton (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Johns Hopkins University Press.
- CEPAL (2007). *El aporte de las mujeres a la igualdad en América Latina y el Caribe*. X Conferencia Regional de la mujer, Quito, 2007.
- Chant S, Pedwell C (2008). *Las mujeres, el género y la economía informal: evaluación de estudios de la OIT y orientaciones sobre trabajo futuro*. Escuela de Ciencias Económicas de Londres.
- Charry. L (2003). *La participación laboral de las mujeres no jefes de hogar en colombia y el efecto del servicio doméstico*.
- DANE (2009). <http://www.dane.gov.co>. Metodología informalidad gran encuesta integrada de hogares
- Dawkins, Richard. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.
- De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Basic Books
- Feige, Edgar, (1997). "Revised estimates of the Underground Economy: Implications of US Currency held abroad," MPRA Paper 13805, University Library of Munich, Germany.
- Gamero J; Carrasco G (2015) *Trabajo informal y políticas de protección social. Fortaleciendo la voz de los trabajadores informales en las decisiones de política social en América Latina*. Proyecto Wiego.

- García, B; Oliveira, B (1989). Las múltiples condicionantes del trabajo femenino en México. Estudios sociológicos.
- Garoupa, N. (1997). "The theory of optimal law enforcement". Journal of Economic Surveys, 11 (3)
- GIMTRAP El Colegio de México. (1999) Las mujeres en la pobreza. Grupo interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y Pobreza.
- Haan, H (1989) Urban informal sector information: Needs and methods. Ginebra: OIT.
- Hart, K. (1970). "Small scale entrepreneurs in Ghana and Development planning". Journal of Development Studies, 6, 104—120.
- Hirschman, A. O. (1970). Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States. Harvard University Press.
- Htun, M (2003). Review of Unfinished Transitions: Women and the Gendered Development of Democracy in Venezuela, 1936-1996, by Elisabeth Friedman, Women and Politics 25.
- ILO (2002). Decent work and the informal economy. Geneva: International Labor Office.
- Irigaray, L (1992). Yo, tú, nosotras. Feminismos. Ediciones Cátedra, Madrid.
- Jaramillo, D (2007). "Revisión de la literatura sobre informalidad". Documento no publicado, Banco de la República.
- Loayza, N. V. (1996). "The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America". Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 45, 129-162.
- Loayza, N. V., y J. Rigolini (2006). "Informality Trends and Cycles". World Bank Policy Research Working Paper 4078.
- Maloney, W. F. (1998). "Are Labor Markets in Developing Countries Dualistic?". Policy Research Working Paper 1941, World Bank.
- Maloney, W. F. (1999). "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico". World Bank Economic Review, 13, 275-302.
- McGowan, L.A. (1990) The linkages between Womens' Work, Women's Health and Economic Change: A conceptual framework with implications for policy and research . Washington, D.C
- Mejía D; Posada, Esteban (2007) Informalidad: teoría e implicaciones de política. Borradores de Economía Banco de la República. Número 455.
- Mincer, J. (1976). "Unemployment Effects of Minimum Wages". The Journal of Political Economy. 84 (4, Part 2).
- Moser, C (1991). Las mujeres en la planificación del desarrollo: necesidades prácticas y estratégicas de género.
- OCDE (2011). Women's economic empowerment. Issues paper Paris OEDC – DAC GENDERNET.
- OIT (International Labor Office) (1972). Employment, income and equality: A strategy for increasing productivity in Kenya. Geneva.
- OIT, (2002) El trabajo decente y la economía informal "Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª reunión. Oficina Internacional del Trabajo.
- Parella, S (2000). El trasvase de desigualdades de clase y etnia entre mujeres: los servicios de proximidad.

- Polinsky, A. M., y S. Shavell (2000). "The Economic Theory of Public Enforcement of Law". *The Journal of Economic Literature*. XXXVIII (marzo).
- Pollack M; Jusidman C. (1997) El sector informal urbano desde la perspectiva de género. El caso de México. Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Rauch, J. E. (1991). "Modeling the Informal Sector Formally". *Journal of Development Economics*, 35, 33-48.
- Rico; Gómez; López, Castillo; Alonso; Galindo; Castillo (1999). *Jefatura, informalidad y supervivencia: mujeres urbanas en Colombia*. Pontificia Universidad Javeriana.
- Robbins, D., y E. Ruíz. 2007. "Informality and Unemployment: The Role of Public Goods, Payroll Taxes and Penalties. - Theory and Simulations for Colombia". Trabajo no publicado. Universidad de Antioquia
- Rodríguez, G; Calderón, M (2015) *La economía informal y el desempleo: el caso de la ciudad de Bucaramanga (Colombia)*
- Rosales L (2003). *Reseña sobre la economía informal y su organización en América Latina*. Global Labour Institute
- Rosenhouse, S (1988) *Identifying the Poor: Is Headship Useful Concept*. New York.
- Salas, C (1992) "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", *El Cotidiano*, México. Número 45, enero-febrero.
- Salas, C. (2006). *El Sector Informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina*. En De la Garza Toledo, et ál. *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: nuevos enfoques*, UAM, México.
- Salles, V (1999). *Pobreza, pobreza y más pobreza. Las mujeres y la pobreza*, Colegio de México.
- Sánchez, R (2013) *Enfoques, conceptos y metodologías de medición de la informalidad laboral en Colombia*. *Lecturas de Economía*, 79 (julio-diciembre), pp. 9-43. Universidad de Antioquia.
- Sethuraman, S. V. (1981). *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment*. International Labour Organization: Geneva.
- Sethuraman, S.V (1976) *El sector urbano no formal: definición, medición y política*. *Revista Internacional del Trabajo (Ginebra)* Vol 94, Núm 1, Julio-Agosto, pag. 77-90.
- Stoller. R (1985). *Presentations of Gender*. New Haven: Yale University Press.
- Tokman, V. E. (1992). *Beyond Regulation. The Informal Economy in Latin America*. Lynne Rienner.
- Williams, C.C (2015). *The informal economy as a path to expanding opportunities*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2804172> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2804172>
- World Trade Organization (2009). *Globalization and informal jobs in developing countries*, Ginebra: prepared by Marc Bacchetta, Ekkehard Ernst, Juana P. Bustamante.
- Young, K (1991) *Reflexiones sobre como enfrentar las necesidades de las mujeres en Guzmán, Portocarrero y Vargas. Una nueva lectura: género en el desarrollo*.