

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

Mayda Alejandra Calderón Díaz  
Middlesex University London (United Kingdom)

*Recibido: diciembre 18 de 2017. Revisado: marzo 23 de 2018. Aceptado: noviembre 15 de 2018*

---

Referencia norma APA: Calderon, M. A. (2018). Revisión de la literatura sobre economía informal y trabajo informal de mujeres en Colombia. *Rev. Guillermo de Ockham*, 16(2), 57-69. doi: <http://dx.doi.org/10.21500/22563202.3470>

---

## Resumen

Esta investigación presenta la revisión de la literatura sobre el concepto de economía informal, así como aportes hechos por autores que han hecho críticas teóricas referentes a dicho concepto. En esta revisión, se muestran los diferentes aportes hechos desde 1970 a 2015. Adicionalmente, proporciona un apartado referente al trabajo informal de mujeres. La importancia de todo lo anterior se limita 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.

## Revision of literature on informal economy and informal work of women in Colombia

### Abstract

This research presents the review of the literature on the concept of informal economy, as well as contributions made by authors who have made theoretical criticisms referring to said concept. In this review the different contributions that have been made from 1970- 2015. Additionally, it provides a section referring to the informal work of women. The importance of all the above is limited to the need to know the academic contributions related to the aforementioned topics, in order to provide useful theoretical guidelines in research work concerning the informal labor market in Colombia and Latin America.

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

## 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 en las que 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, excluida 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 así 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, hay 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 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 procesos 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 hacen 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 qué 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*) entienden 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 se comprende el estado del arte de los conceptos de economía informal o subterránea, trabajo informal de mujeres y críticas al concepto de informalidad.

**Tabla 1**  
El estado del arte de la informalidad

1970 - Hirszman	1999 - Salles	2015 - Williams
1970 - Hirszman	1998 - Maloney	2015 - Benería, Gundling et al
1970 - Hirszman	1997 - Feige	2015 - Rodríguez, Caceron
1970 - Hirszman	1997 - Pollack, Jusidman	2015 - Rodríguez, Oñ
1970 - Hirszman	1997 - Torns	2015 - Riquelme, Carrasco
1970 - Hirszman	1997 - Garrouja	2014 - Artunes
1970 - Hirszman	1996 - Loiza	2013 - Sánchez
1970 - Hirszman	1992 - Thomas, Roubaud	2011 - OCDE
1970 - Hirszman	1992 - Rendón, Salas	2010 - DANE
1970 - Hirszman	1992 - Salas	2009 - World Trade Org
1970 - Hirszman	1991 - Rauch	2009 - Dane
1970 - Hirszman	1989 - Castell	2008 - Chant Y Pedwell
1970 - Hirszman	1989 - Hussman, Mehrian	2008 - Campos
1970 - Hirszman	1989 - Haari	2007 - Méja, Possada
1970 - Hirszman	1989 - De Soto	2007 - CEPAL
1970 - Hirszman	1987 - Cartaya	2007 - Roberts, Ruz
1970 - Hirszman	1987 - Peñlle	2007 - Artunes, Caracanti
1970 - Hirszman	1982 - Tokman	2007 - Berno Murdial
1970 - Hirszman	1984 - Barbiel	2007 - Jaramillo
1970 - Hirszman	1978 - Sethuraman	2006 - Carreras, Mejía
1970 - Hirszman	1976 - Sethuraman	2006 - López y Taveres
1970 - Hirszman	1976 - Mincer	2006 - Salles
1970 - Hirszman	1975 - Weeks	2005 - Strneider
1970 - Hirszman	1972 - OIT	2003 - OIT
1970 - Hirszman	1970 - Hirszman	2003 - Rosales
		2002 - OIT
		2002 - Flrez
		2001 - WIEGO

x - Informalidad  
x - Informalidad mujeres  
x - Críticas concepto de informalidad

x - Informalidad  
x - Informalidad mujeres  
x - Críticas concepto de informalidad

Fuente: elaboración propia.

## Trabajo mujeres

En 1970, Ester Boserup 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 perturbaban 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 autónomos 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 con ello que las mujeres carguen con la responsabilidad del mantenimiento, reproducción y reposición de la fuerza de trabajo, las cuales se exacerbaban 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 de la cuestión 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 XX, 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 por 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 y señalaron tres enfoques de investigación predominantes en las ciencias sociales. En los años setenta, prevaleció el examen 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 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 que durante varias décadas se diseñaron 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, se refieren al reconocimiento de la exclusión de las mujeres de los beneficios de la modernización, y plantean una solución a dicha premisa a partir de la educación, la inserción laboral y la promoción de cambios legislativos a favor de las mujeres o mediante un análisis del desarrollo del país. Sin embargo, olvidan la subordinación de género que trasciende lo económico.

De acuerdo con Young y Moser (1991), coinciden en señalar la necesidad de distinguir entre las condiciones de las mujeres y la posición de la mujer, lo que daría cuenta de su situación relacional, comparativa con la de los hombres y su posición de género. Young (1991), argumenta que esta distinción cobra importancia para el análisis de las políticas de desarrollo para las mujeres según las necesidades prácticas cotidianas, pero dificulta 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 las 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 de esta manera 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 con base en la asunción patriarcal que considera que el papel 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 afectada negativamente dadas 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), “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” (p. 42). 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 el propio mercado de trabajo 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, desde la industrialización la gran mayoría de mujeres de clase baja han ejecutado trabajos remunerados en las fábricas como sirvientas. Lo que sí es nuevo es el cambio cultural profundo que tuvo lugar a partir de los años sesenta con el resultado de que las mujeres pasaran de trabajar por necesidad a hacerlo básicamente por elección. Hasta entonces, el modelo de

trabajo de la mujer (de clase media, sobre todo), implicaba casarse y quedarse en casa para ejercer su papel de esposa y madre, imponiendo así el *ethos* de la familia burguesa y de la mujer ama de casa. El empleo voluntario de la mujer casada era visto como vergonzoso y 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, lo que les implica librarse 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 como 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 que alterna con sus momentos de ocio. La mujer se ve irremediamente condenada a ejecutar una doble jornada, con lógicas de organización incompatibles entre sí y a padecer el estrés psicológico que esta situación –conocida como “doble presencia” (Balbo, 1994)– genera.

La transferencia de tareas y responsabilidades reproductivas termina por efectuarse entre las propias mujeres de la familia y las mujeres en general, lo cual traza una especie de división del trabajo entre las mujeres a lo largo del ciclo vital (Fougeyrollas-Schwebel, 1995, p. 94).

McGowman (1990), analiza la categoría femenina y permite una aproximación al aporte de la mujer en términos de articulación al mercado laboral. Propone que la jefatura se mida en términos de número de horas

laborales, lo que 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 a la estructura de poder dentro de la familia, sino también 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 de que los niños son un costo privado que debe ser asumido primordialmente por las mujeres. Las jefas de hogar son “mujeres sin hombre”.

Según Barquet (1991), 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 incrementan en tiempos de recesión y crisis. Este rebasamiento implica asumir dentro de la jornada doméstica, la prestación de servicios que pertenecen al ámbito público y 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, sobre la base de que “esfuerzo” implicaría el número de horas destinadas en el mercado laboral y además permite corregir los sesgos de medición de ingreso para los trabajadores independientes.

El concepto 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), hallaron, mediante el uso de varias definiciones de pobreza, que los hogares con esta jefatura tienen una probabilidad decente el 30 % y el 50 % mayor de ser pobres que los de jefatura masculina (Rico; Gómez, López, *et al.*, 1999).

El concepto de jefatura supone también la presencia de relaciones de poder y jerarquía. Se designa 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 cónyuges, padres e hijos. En el sector informal, en especial en las actividades de comercio, no existe evidencia de que el pago por producto dependa

del sexo del vendedor, sino de las condiciones de oferta y demanda del producto (Rico; Gómez, López, *et al.*, 1999).

## Ocupaciones de las mujeres

En este aspecto se han revisado los trabajos de Htun (2003), Bustos (1994) y Arango & Viveros M (2011). Htun (2003), argumenta que la participación de la mujer en las políticas democráticas en América Latina es motivo de celebración, pero también de preocupación. Por una parte, 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. Sin embargo, por otra parte muchos resultados han sido mediocres ya que los derechos de la mujer se han convertido en algo más abstracto que concreto. Htun (2003) argumenta que se requiere una transformación práctica social alrededor de las relaciones de género provocadas por los cambios demográficos, socioeconómicos y tecnológicos, los cuales, finalmente, pueden “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 las nuevas políticas diseñadas para mejorar su vida. Traducir los derechos abstractos de las mujeres a derechos concretos exige que estos dilemas de gobernabilidad democrática sean resueltos (Htun, 1996).

Por su parte, Arango (2011) 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 excluidas de la historia oficial de la sociología dominante como de las autoras latinoamericanas y colombianas.

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

Conceptos psicológicos como el de Stoller (1985) sobre la identidad personal y la diferenciación entre biología y 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, 2011).

Las mujeres tienen ocupaciones heteroasignadas en la vida cotidiana, por lo tanto 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 (Irigaray, 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 mantener su unidad, no son compartidos por los varones. Asimismo, se trata de una realidad plena 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 & Palacio (1994), 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. Se sostiene que el mundo laboral de la mujer latina es muy amplio, ya que se puede encontrar en todos los sectores productivos, de servicios, manufactura, construcción y comunicaciones. Sin embargo, la situación de la mujer trabajadora en América Latina, adolece de desigualdades estructurales que se traducen en condiciones de precariedad que poco o casi nada ayudan a modificar la imagen de trabajadora provisional. Son tan pocas las posibilidades de desarrollo y crecimiento profesional de la mujer en América Latina, que su trabajo e ingreso se ven como complementos al del proveedor principal de la familia.

## Concepto de informalidad

Economía informal o subterránea es el nombre que se le da a un gran número de actividades 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 la *World Trade Organization* (2009).

El empleo en la economía informal abarca todas las personas empleadas en el sector. Por sector informal se entiende el sector privado no incorporado, empresas no registradas, y pequeñas empresas en términos del número de empleados. El empleo informal, por su parte, se refiere a trabajos que carecen de protección social o legal básica 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, a saber, sector informal y la definición de informalidad, definiciones basadas en el empleo y establecidas por la decimoquinta y la decimoséptima Conferencia Internacional del Trabajo Estadístico (Hussmans, 2005; ILO, 2011, 2012). La Tabla 2 explica dicho concepto. Tomando 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 se toman empleos como la unidad de análisis. El empleo informal abarca los empleos informales tanto en empresas informales como formales (A + C) (Williams, 2015).

**Tabla 2**  
La anatomía de la informalidad

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

Fuente: elaboración propia con base en ILO, 2012

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, 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, incluido el patrono 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 de hasta cinco empleados, excepto los independientes profesionales.
7. Los patronos o empleadores en empresas de cinco trabajadores o menos.

Se excluyen los obreros o empleados del gobierno.

Al querer medir la informalidad Mejía y Posada (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 en muchas economías de desarrollo. A mediados de los años noventa empezó a aumentar del 40 % de la población ocupada para hoy en día al 47 %. Argumentan que la informalidad se debe en gran medida al cambio de política económica en los últimos quince años en el país y 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 como una estrategia voluntaria.

Hart (1970; 1973) analiza los negocios de pequeña escala en Ghana y encuentra una fracción sustancial de miembros de la fuerza laboral urbana que trabaja 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 y se convierte en una válvula de escape ante la perspectiva de desempleo, marginalidad y exclusión.

Para Tokman (1982), el sector informal se caracteriza por bajos niveles de productividad y por la incapacidad de acumular capital físico y humano a gran escala.

Hirschman (1970), hace un análisis diferente al 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. Además, se tiene en cuenta la incapacidad del Estado para ejercer labores de fiscalización en el caso de los pequeños negocios, al contrario de lo que sucede en las grandes empresas.

Mazundar (1975) y Weeks (1975) consideraron la informalidad como una actividad marginal que solo unos pocos hacen para sobrevivir. Por su parte, para Jaramillo (2007) durante el periodo en que la informalidad cobró importancia en las investigaciones de crecimiento y desarrollo económico, el término fue asociado erróneamente a mercado negro, mercado paralelo, economía sombra y 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, consistente en 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 la cumple.

De Soto (1989), perteneciente a la escuela legalista e impulsor del análisis contemporáneo de la informalidad en países en desarrollo, incluye un énfasis en las comparaciones individuales entre beneficios y costos probables de quebrantar 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, planteó un mercado laboral segmentado entre lo formal y lo informal en

términos formales y aplicando en buena medida la teoría de búsqueda de trabajos y trabajadores.

Loaiza (1996), explica 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; 1999) al observar el caso de México encontró que la relación no necesariamente era la planteada por Loayza y que reducir el tamaño del sector informal exigiría incurrir en un costo social, lo que podía ser óptimo un cierto grado de informalidad. Esta ha ido cambiando, de tal manera que por primera generación de trabajos se tiene la asociación a situaciones de pobreza, marginalidad y subempleo.

La segunda generación de trabajos impulsados por los análisis de Hirschman, Mincer y De Soto, desarrolla una 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. Es decir, un enfoque utilizado de manera intensiva para examinar el caso de las empresas, y uno individual de la informalidad como un refugio involuntario, aunque es importante mencionar que este tipo no tiene en cuenta interrelaciones de informalidad empresarial ni 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 inscribe De Soto (1998), quien incluye en la informalidad todas las actividades que desobedezcan las regulaciones estatales.

Sethuraman (1981) y Bromley (1978) consideran el sector informal un universo muy amplio de actividades. Según este esquema, las definiciones dadas hasta este punto podrían ser simplistas y omitir variables importantes.

Autores como Robbins y Ruiz (2007) hablan del *enforcement*, elemento de la informalidad que indica 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 formales e informales y de los recursos fiscales destinados aleatoriamente a la fiscalización. Es un análisis endógeno de la informalidad. Así mismo, Antunes y Cavalcanti (2007) efectúan un análisis de la informalidad desde el equilibrio general y tratan el factor exógeno según 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. Dentro de estos determinantes se encuentran los recursos públicos destinados al *enforcement* de las normas, lo cual implica un costo de oportunidad en el caso 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)– llevaron a cabo estudios sobre los determinantes y niveles óptimos del *enforcement* de la ley penal y llegaron a la conclusión de que son lo suficientemente amplios como para incluir el caso de las violaciones a normas públicas distintas a las contenidas en el código penal.

Mejía y Posada (2007) no concuerdan con Becker, en el sentido de que el nivel óptimo de *enforcement* de la ley penal no es usualmente macroeconómico –lo que deja de producir la sociedad– sino de tipo micropenal. 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 sobre Colombia, investigadores como Cárdenas y Mejía (2007) enuncian que el tamaño de la economía informal en este país durante el periodo de 1989-1993 fue del 35 %, porcentaje inferior al promedio latinoamericano (39 %). En cambio, en 2002-2003 creció sustancialmente, de acuerdo con Shneider (2005), de acuerdo con diversos estudios comparativos sobre estimaciones de informalidad en diversos países desarrollados y en desarrollo (Shneider, 2005, citado por Cárdenas y Mejía, 2007).

Antunes (2014), en su artículo *La nueva morfología del trabajo y sus principales tendencias, informalidad, inforproletariado, inmaterialidad y valor*, argumenta que la economía del empleo está presente en la propia lógica del metabolismo social del capital (Mészáros, 1995). La reducción del trabajo vivo no significa pérdida de centralidad del trabajo abstracto en la creación del valor, lo que hace mucho dejó de ser resultado de una agregación individual de trabajo para convertirse en trabajo social complejo, el cual con el avance tecno-informacional-digital no deja de potenciarse.

De la misma manera, Antunes argumenta la presencia de 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 & Tavares, 2006, en Antunes, 2014, p. 431)

Este universo abarca varios tipos de trabajadores. Los primeros son los trabajadores menos inestables que poseen un mínimo conocimiento profesional y de los de medios de trabajo. En la mayoría de los casos desarrollan sus actividades en el sector de los servicios. En este ámbito se encuentran 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 trabajadores de talleres de reparación (Alves y Tavares, 2006, en Antunes, 2014, p. 431).

En segundo lugar están los trabajadores más inestables, reclutados en forma temporal y con menos frecuencia en forma remunerada por pieza o servicio ejecutado. Hacen trabajos eventuales y también informales tradicionales, entre los que se incluyen los ocasionales o temporales que desarrollan cuando se encuentran desempleados mientras esperan una oportunidad para retornar al trabajo asalariado. No tienen horario fijo de trabajo y las jornadas los obligan con frecuencia a emplear sus horas libres para aumentar las entradas procedentes del trabajo. En lo tocante a los trabajadores autónomos, además de recurrir al propio trabajo pueden llegar al punto de emplear fuerza de trabajo, con o sin remuneración, de miembros de la familia.

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

Por su parte, 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 a 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 a 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 caso de que

se den— 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 deben reunir los fondos necesarios por su cuenta y riesgo y responder personalmente, de manera ilimitada, por 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 asignables a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar.

De acuerdo con la clasificación propuesta por Feige (1997), la economía informal sería solo una parte de la denominada economía subterránea. Este autor se aproxima al fenómeno de la informalidad desde un punto de vista legal y mediante el desarrollo de la taxonomía de la economía subterránea. Según Feige, las actividades que se despliegan en la economía subterránea, evaden, eluden o están excluidas del sistema institucional de reglas, leyes, derechos y sanciones que rigen las actividades formales. Así, identifica cuatro tipos de actividades económicas subterráneas (Torns, 1997; 1999a).

La Comisión Europea (1995) destaca la rápida expansión experimentada por este tipo de servicios en Europa, con una tasa de crecimiento anual que se sitúa entre el 4 % y el 7 %, lo que los 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 —este último, nutrido en España básicamente de mujeres jóvenes procedentes de áreas rurales—.

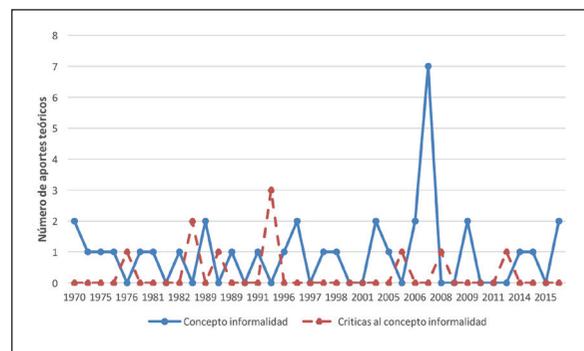
En 2002, con objeto de apuntalar la discusión sobre el trabajo decente y la economía informal durante la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT), la OIT presentó

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 operarse 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.

### Críticas al concepto de informalidad

Para Salas (2006), los informales buscan obtener un ingreso por vías legales y caben en lo que se conoce como estrategias de supervivencia. Son, entonces, 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 efectúan 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).

**Figura 1**  
Dinámica de los aportes teóricos al concepto de informalidad (aprobaciones y críticas)



Fuente: elaboración propia

De este modo, es frecuente encontrar una determinada población no incluida como informal en un enfoque que sí lo es en otro, lo cual no implica dejar de lado la noción de informalidad por su “anarquía conceptual” (Salas, 2006). La informalidad no es una categoría de análisis estática, monolítica u unívoca, ni sobre la cual se dé un consenso (Sánchez, 2013). En vista de la confusión generada a

partir del uso indiscriminado de un mismo concepto 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 con base en 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, citados 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 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 continúa su crítica al concepto de informalidad. Lo categoriza 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.

Se dan otros críticos al concepto de informalidad. Haan (1989) se refiere a una idea de informalidad que descansa en la subsistencia de dos sectores complementarios de la economía. Afirma: “En los más de quince años transcurridos 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” (p. 6).

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

De acuerdo con la anterior afirmación de Sethuraman y el posterior análisis de Salas, cabe argumentar que una adecuada caracterización del sector en términos numéricos, es primordial al formular políticas públicas que busquen mitigar la informalidad en las mujeres informales de la ciudad de Bogotá.

Sánchez (2013) muestra diferentes perspectivas de análisis sobre informalidad laboral y hace énfasis en las tensiones entre los diferentes enfoques y las diferencias en la mensurabilidad. Encontró que según la metodología utilizada, la informalidad en Colombia puede ser desde el 16 % hasta el 59 %. Encuentra, además, 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. Argumenta 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 o contribución al sistema de seguridad social y el resto la concibe 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 este autor, las diferentes aplicabilidades de la informalidad en los estudios sobre empleo en Colombia presentan dos problemas. El primero estriba en concebir la informalidad laboral como una problemática unidimensional vinculada principalmente a fenómenos económicos, por lo que para la mayoría de estudios los trabajadores informales no son más que un dato para analizar y problematizar, y dejan de lado aproximaciones de otras ciencias sociales, que por cierto son muy reducidas en Colombia (Sánchez, 2013).

El segundo problema consiste en que la mayoría de estudios sobre informalidad laboral buscan homogeneizar algo heterogéneo por antonomasia. Investigaciones como las de Flórez (2002) y Uribe *et al.* (2006), tratan de categorizar la informalidad. No dejan de ser categorías generales que poco se centran en las características reales de los trabajadores y la forma como 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 y trabajadores con niveles de ingreso bajo.

Sánchez asegura igualmente la presencia de otros rasgos de los trabajadores y sus ocupaciones en los que, de

acuerdo con la orientación operativa, cambia su influencia sobre la probabilidad de informalidad. Tal es el caso de la posición en el hogar. Equivalentemente, argumenta que la probabilidad de tener trabajos informales es mayor para las mujeres que para los hombres, probabilidad que aumenta en promedio entre 0,0525 y 0,0778 (Sánchez, 2013).

## Líneas futuras de investigación

Para quien esto escribe, es importante que se lleven a cabo estudios que aporten ideas a lo investigado por De Soto en 1989 sobre la relación entre informalidad y la evasión de impuestos, lo que sería de gran utilidad para el diseño de políticas públicas. Al igual, es substancial efectuar estudios sobre informalidad en Colombia y Latinoamérica, con una visión interdisciplinaria que conecte áreas del conocimiento como los estudios de género, la psicología, la sociología, la economía del comportamiento y economía del desarrollo, con el fin de aproximarse a las verdaderas razones de la subsistencia de la economía informal en países latinoamericanos y especialmente en lo tocante a la participación mayoritaria de las mujeres.

## Referencias

- Antunes, A., & 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., & C. Mejía (2007). "La informalidad en Colombia: Nueva Evidencia" Fedesarrollo Working Papers 35.
- Castells, M., A. Portes, & 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, R. (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., & 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 Women's Work, Women's Health and Economic Change: A conceptual framework with implications for policy and research*. Washington, D.C.
- Mejía, D., & Posada, E. (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. (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.
- Parrella, S. (2000). *El trasvase de desigualdades de clase y etnia entre mujeres: los servicios de proximidad*.
- Polinsky, A. M., & 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., & 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.