

El estudio de las organizaciones en economías informales: conceptos, antecedentes y perspectivas futuras

Nórida Vanegas-Chinchilla¹, Natalia González Salazar², Angela Montoya Hernández³

PALABRAS CLAVE

economía informal, economías emergentes, estudios organizacionales, informalidad, organizaciones. **CLASIFICACIÓN**

JEL

O17, E26, L22.

RECIBIDO

24/03/2023

APROBADO

18/06/2023

PUBLICADO

10/10/2023

SECCIÓN

Estudios Organizacionales

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No_Comercial-Sin_Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

Resumen: El presente artículo busca exponer los temas centrales de investigación relacionados con el estudio de las organizaciones en las economías informales, así como sus limitaciones en este campo de estudio. Para lograr este objetivo, se realizó una revisión sistemática de la literatura en revistas incluidas en la base de datos de Web of Science, debido a que permite tener una cobertura más completa de revistas de ciencias sociales y humanidades, además de que maneja trabajos relevantes y de alto impacto sobre el tema. El artículo presenta los resultados de una revisión sistemática de literatura mediante el análisis de 223 artículos publicados entre 2010 y 2022, centrándose en enfoques de investigación, temas en estudios organizacionales y las implicaciones futuras, así como en el análisis de la relevancia y presencia en América Latina. La búsqueda reveló un interés creciente en el estudio de las organizaciones en economías informales en los últimos años, que amplía el conocimiento acerca de la realidad organizacional en un contexto de supervivencia. Este enfoque abre nuevas líneas de investigación para comprender mejor la complejidad de las organizaciones en contextos adversos y marginalizados, que ayuden a diseñar políticas y programas efectivos que promuevan el desarrollo socioeconómico en estos entornos.

Citación sugerida: Vanegas-Chinchilla, N., González-Salazar, N & Montoya-Hernández, A. (2023). El estudio de las organizaciones en economías informales: conceptos, antecedentes y perspectivas futuras. *Innovar*, 33(90). e111449. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n90.111449>

THE STUDY OF ORGANIZATIONS IN INFORMAL ECONOMIES: CONCEPTS, BACKGROUND, AND FUTURE PERSPECTIVES

Abstract: This article seeks to expose the central research topics related to the study of organizations within informal economies, as well as their limitations in this field of study. To achieve this, a systematic review of the literature in journals included in the Web of Science database was conducted, since this resource allows a more complete coverage of social sciences and humanities journals, in addition to handling relevant and high-impact works on the subject. This paper presents the results of a systematic literature review through the analysis of 223 papers published between 2010 and 2022 and focused on research approaches, organizational studies issues and future implications, and the analysis of their relevance and presence in Latin America. The search

¹ Ph. D. en Administración; Universidad EAFIT, Medellín, Colombia; Grupo de investigación: Administración y Organizaciones; Rol de la autora: intelectual novanegasc@eafit.edu.co; <https://orcid.org/0000-0002-4911-8646>

² Ph. D. (c) en Ciencias Sociales; Universidad EAFIT, Medellín, Colombia; Grupo de investigación: Administración y Organizaciones Rol de la autora: intelectual; ngonza13@eafit.edu.co; <https://orcid.org/0000-0002-3319-7343>

³ M. Sc. en Administración; Universidad EAFIT, Medellín, Colombia; Grupo de investigación: Administración y Organizaciones; Rol de la autora: intelectual amontoya@eafit.edu.co; <https://orcid.org/0000-0002-5272-4604>

revealed a growing interest in the study of organizations in informal economies in recent years, which expands the knowledge about the organizational reality in a survival context. This approach opens up new lines of research to better understand the complexity of organizations in adverse and marginalized contexts, which helps design effective policies and programs that promote socio-economic development in these environments. **Keywords:** Informal economy, emerging economies, organizational studies, informality, organizations.

O ESTUDO DAS ORGANIZAÇÕES EM ECONOMIAS INFORMAIS: CONCEITOS, HISTÓRICO E PERSPECTIVAS FUTURAS

Resumo: neste artigo, busca-se expor as questões centrais de pesquisa relacionadas ao estudo das organizações em economias informais, bem como suas limitações nesse campo de estudo. Para atingir esse objetivo, foi realizada uma revisão sistemática da literatura em periódicos incluídos na base de dados Web of Science, pois ela permite uma cobertura mais completa de periódicos nas áreas de ciências sociais e humanas, além de lidar com trabalhos relevantes e de alto impacto sobre o assunto. No artigo, são apresentados os resultados de uma revisão sistemática da literatura por meio da análise de 223 artigos publicados entre 2010 e 2022, com foco em abordagens de pesquisa, tópicos em estudos organizacionais e implicações futuras, além de analisar a relevância e a presença na América Latina. A pesquisa revelou um interesse crescente no estudo de organizações em economias informais nos últimos anos, o que amplia o conhecimento sobre a realidade organizacional em um contexto de sobrevivência. Essa abordagem abre novas linhas de pesquisa para entender melhor a complexidade das organizações em cenários adversos e marginalizados, ajudando a elaborar políticas e programas eficazes que promovam o desenvolvimento socioeconômico nesses ambientes.

Palavras-chave: economia informal, economias emergentes, estudos organizacionais, informalidade, organizações.

INTRODUCCIÓN

El estudio de la informalidad parte del interés por conocer las diferentes formas en que la población más vulnerable de un territorio puede generar ingresos, al margen de la regulación y las normas legales. La investigación sobre organización en economías informales implica entender qué estructura y dinámica de gestión pueden existir dentro de un sector económico (Godfrey, 2011). Esto incluye la administración del recurso humano, los mecanismos de coordinación, motivaciones, relaciones de poder, la estrategia, entre otros aspectos.

La literatura que ha surgido sobre los países en vía de desarrollo ha ofrecido la explicación de diferentes fenómenos asociados a su estructura social y económica (Huang, 2011; Martínez, 2010; Pham, 2017). Entre ellos destacan el análisis de la desigualdad, la inclusión, el desempleo y actividades de supervivencia informal de la población (Harris, 2016); la ausencia de desarrollos institucionales hace que la vida urbana sea aún más precaria para los pobres (Huang, 2011). Por esto, muchos académicos han resaltado la necesidad de plantear modelos teóricos y evidencias empíricas para entender cómo surgen, crecen y se expanden en diferentes contextos (Bruton et al., 2012; Kiss et al., 2012; McGahan, 2012; Webb et al., 2013; Webb et al., 2009). Cabe anotar que en este enfoque se han abordado supuestos que trabajan la informalidad vista como producto del desempleo y necesidad de los individuos en entornos de bajos niveles de ingresos (Williams & Lansky, 2013; Williams & Nadin, 2012). Desde la perspectiva organizacional, la economía informal se ha analizado desde la gestión de las empresas informales (Darbi et al., 2016), los desafíos que enfrentan los emprendedores informales para formalizar sus negocios (Williams & Nadin, 2012) o la vulnerabilidad laboral

y social de los trabajadores informales (International Labour Organization [ILO], 2013). De ahí que el estudio de las organizaciones en las economías informales pueda proporcionar información valiosa sobre cómo se generan ingresos y se crean empleos; cómo se organizan los sistemas de suministro y distribución de bienes y servicios; cómo se establecen las relaciones comerciales y sociales; y cómo se resuelven los conflictos. Por esta razón, la relevancia de este artículo radica en explorar los conceptos y avances teóricos sobre los estudios organizacionales en estos contextos.

Dentro de la literatura se han encontrado aportes valiosos de revisiones anteriores centradas en la gestión y la organización (Bruton et al., 2012; Darbi et al., 2016; Godfrey, 2011; McGahan, 2012), los cuales serán considerados para explorar nuevas vías que permitan desarrollar y ampliar conceptos importantes. De acuerdo con esto, la presente revisión busca contribuir respondiendo las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los enfoques teóricos en el estudio de las economías informales? ¿Cuáles son las teorías principales que se han usado para entender las organizaciones de las economías informales? ¿Cuáles son los temas relacionados al estudio de las organizaciones en las economías informales? ¿Qué relevancia tienen los estudios organizacionales en América Latina? ¿Qué líneas futuras de investigación existen?

Al dar respuesta a estos interrogantes dentro del fenómeno de las economías informales, es posible tener un marco de análisis para comprender la complejidad de las organizaciones informales e identificar estrategias susceptibles de ser integradas en los esquemas existentes de las empresas formales. En resumen, los estudios organizacionales son un campo de conocimiento complejo y multidisciplinario que se enfoca en comprender las organizaciones desde una perspectiva crítica y reflexiva. La diversidad de paradigmas y perspectivas en este campo permite una comprensión más amplia y compleja de los fenómenos organizacionales, y se reconoce la importancia de la heterogeneidad y las diferencias en las organizaciones inmersas en un contexto.

La estructura del presente documento inicia con unas consideraciones conceptuales iniciales que fundamentarán la revisión de la literatura, con el fin de explicar posteriormente la metodología y los resultados obtenidos, en línea con cada una de las interrogantes. Por último, se abordan las perspectivas futuras, las discusiones y conclusiones. Cabe resaltar que, con el desarrollo de este trabajo de revisión de literatura, se puede entender el estado de la investigación actual de los estudios de las organizaciones en economías informales.

MARCO CONCEPTUAL

Economía informal

El concepto de *informalidad* inicia a partir del interés por conocer las diferentes formas en que la población más vulnerable generaba ingresos, al margen de la regulación y normas legales. El término *informal* dentro de las actividades económicas nació en 1970, a partir de los trabajos realizados por el antropólogo Keith Hart (1973) en Ghana, quien introdujo la definición de “oportunidades informales de ingresos” para estudiar la composición de los ingresos de la ciudad de Accra (Charmes, 2016; ILO, 2013; Portes & Haller,

2004). El aporte más relevante de su investigación fue describir las actividades informales para conocer más su importancia dentro de entornos de bajos recursos.



Sin embargo, antes la International Labour Organization (ILO) abordó también una explicación con el análisis de las actividades económicas del sector informal de Kenia en 1972, donde se planteó este concepto para solucionar problemas de pobreza. Allí, se usaron las palabras *sector informal* para describir las actividades a pequeña escala con las siguientes características básicas: la facilidad de entrada, la dependencia de los recursos indígenas, la propiedad familiar de las empresas, la pequeña escala de operaciones, la tecnología intensiva en mano de obra y adaptada, las habilidades adquiridas fuera del sistema escolar formal y los mercados no regulados y competitivos (Charmes, 2016). En los últimos años, académicos miembros de la ILO y de la Red Mundial de Políticas de Investigación (WIEGO, por su sigla en inglés), motivados hacia un replanteamiento del concepto, llegaron a una definición más amplia y profunda de las actividades y relaciones económicas informales (Chen, 2006). La nueva propuesta es presentada en la Conferencia Internacional del Trabajo de 2002, donde el concepto “economía informal” fue usado para abarcar todas las formas de “empleo informal” existentes, en otras palabras, “empleo sin protección laboral o social, tanto dentro como fuera de las empresas informales” (ILO, 2002, p. 12).

La definición de *economía informal* como el “conjunto de actividades ilegales pero legítimas (para algunos grupos grandes) a través de las cuales los actores reconocen y explotan las oportunidades del sector” (Webb et al., 2009, p. 492) es tenida en cuenta en la conceptualización del fenómeno. En este concepto, cobra

importancia la legitimidad, porque ofrece una comprensión de la conformidad cultural y el apoyo normativo en algunas situaciones. Partiendo de allí, pueden existir

actividades ilegales porque se encuentran fuera de las regulaciones formales, pero pueden ser 'legítimas' debido a que tienen la percepción generalizada de que son deseables, correctas o apropiadas dentro de algún sistema socialmente construido de normas, valores, creencias y definiciones. (Suchman, 1995, p. 574)

De este concepto, las cualidades más importantes son lo deseable, lo correcto o lo apropiado, porque se convierten en una condición necesaria para conseguir el acceso a recursos, a mercados y a la supervivencia a largo plazo.

La economía informal a lo largo de los años ha tomado diferentes definiciones según los aportes científicos de la época. Es común encontrar investigaciones que la conceptualicen como actividades marginales o ilícitas, lo cual no es correcto para algunos académicos, sabiendo que estas se encuentran más asociadas a las transacciones de intercambio de bienes y servicios de organizaciones que no se encuentran registras legalmente ante entidades de control estatal (Williams et al., 2012; Williams & Round, 2009). La importancia de generar estudios donde se involucren estas entidades ayudaría a entender su estructura y aspectos del entorno como corporaciones económicas particulares y poco conocidas (Franck, 2012).

Estudios organizacionales (EO)

Dentro de la literatura para el estudio de las organizaciones, se destacan cuatro ejes propuestos: i) teoría administrativa, ii) teoría de la organización, iii) estudios organizacionales y iv) investigación y educación en administración y organizaciones; sin embargo, existen diferencias entre los autores en cuanto a cómo clasificar estos enfoques (Gonzales-Miranda et al., 2018). En particular, los estudios organizacionales (EO) se enfocan en analizar las formas de organización, las acciones y medios de gobierno, pero siempre mediante el reconocimiento de que son el resultado de relaciones y procesos sociales contingentes que configuran y transforman la realidad; así, estudian al individuo dentro de la organización, pero no como un instrumento, sino desde una perspectiva social (Gonzales-Miranda, 2014). Ahora bien, para este artículo se entiende organización como "un espacio social en el que se insertan y conviven diversas lógicas, condicionadas por aspectos internos y externos a ella, donde, y por medio de las cuales los individuos buscan darle sentido a su quehacer y estar en la organización" (Gonzales-Miranda, 2017, p. 23).

Otro concepto importante es organización informal, dado que, dentro de las economías informales, pueden existir diversos tipos de organizaciones. Una organización informal es una "sistema social espontáneo que surge naturalmente en cualquier organización formal y que coexiste con ella" (Katz & Kahn, 1978, p. 333); en otras palabras, se caracteriza por las relaciones personales, las normas no escritas, los valores compartidos y los grupos informales que ocurren entre los miembros de la organización. Es probable que dentro de las economías informales se encuentren las organizaciones informales como respuesta al contexto adverso y marginalizado que los lleva a conectar con sus necesidades emocionales y sociales, como la amistad, el apoyo mutuo, la identidad y el reconocimiento. Por eso, a medida que los estudios detallados y basados en evidencia sobre organizaciones se vuelven más comunes, se pueden desarrollar temas de investigación más adecuados para profundizar y comprender mejor el fenómeno (Alvesson & Deetz, 2006), entendiendo que los EO constituyen un campo de conocimiento amplio y multidisciplinario que se ocupa de

la investigación y análisis de las organizaciones en su diversidad de formas y contextos. Esto permite que se reconozca y se valore la heterogeneidad y las diferencias en las organizaciones.

METODOLOGÍA

El proceso de revisión sistemática se realiza a partir de una búsqueda exhaustiva usando como recurso científico la base de datos de información bibliográfica contenida en Web of Science, por dos aspectos: i) la amplia colección multidisciplinar de publicaciones con una cobertura más completa de revistas de ciencias sociales y humanidades que otras bases de datos bibliográficas; ii) la rigurosidad con la que está constituida, pues permite tener acceso a las publicaciones de alta calidad y relevancia en su base de datos. La fase de ejecución del proceso consistió en dos pasos: i) la recopilación de datos y ii) el análisis de datos.

Para la revisión sistemática de literatura (SLR), se tuvieron en cuenta los principios expuestos por Denyer y Tranfield (2009), adoptando tres pasos principales: i) localización y selección de artículos, ii) análisis de artículos y iii) presentación de resultados.

Localización y selección de artículos

La localización y selección tuvo dos etapas de búsqueda: una enfocada en la comprensión de los campos de estudio relevantes sobre economías informales y otra enfocada en los estudios organizaciones. La búsqueda inicial arrojó un total 5.490 documentos (4.894 artículos), al definir como palabras clave las siguientes: “informal* econom*” or “informal* sector” or “informal* entrepren*” or “informal* employ*”, que son los términos recurrentes en la utilización del concepto de informalidad, en el mes de enero de 2023, sin rango de fechas fijo.

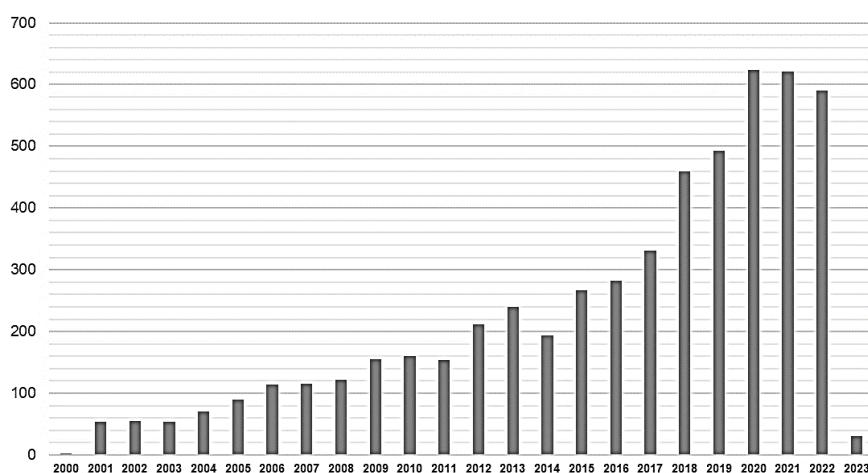


Figura 1. Años de publicaciones en Web Of Science. Fuente: elaboración propia con base en Web of Science.

La revisión evidenció que el comportamiento de las publicaciones a lo largo de los años, como se puede ver en la figura 1, ha presentado desde el 2015 un aumento importante en el número de trabajos académicos

con interés en este tema. Dicho aumento se puede relacionar con el impulso de propuestas de algunas organizaciones desde el 2013, como la ILO con sus publicaciones *La economía informal y el trabajo decente: Una guía de recursos sobre políticas, apoyando la transición hacia la formalidad* (2013) y *Medición de la informalidad: Un manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal* (2013), tratando de medir el sector informal y el empleo informal; asimismo ocurre con WIEGO, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (ODCE) y el Banco Mundial, con investigaciones e informes asociados a la legislación y protección del empleo (Chen, 2012; Meagher, 2013; ILO, 2013; Perry et al., 2007). Si bien todos estos aportes fueron concebidos como guías en el desarrollo de políticas públicas para la transición hacia la formalidad, también se convirtieron en un detonador en el interés de cuestionarse su aplicabilidad y desarrollar enfoques más inclusivos que tuvieran en cuenta el tamaño, la composición, la contribución y la dinámica de la economía informal en estos tiempos. Este hecho explica también que desde esos años incrementara el interés de estudiar el “empleo informal” y el “emprendimiento informal”, aumentando el número de artículos en revistas como *World Development*, *Sustainability*, *Waste management Research* y *Journal of Development Economics*. En consecuencia, el estudio de la informalidad es un campo fructífero, que en los últimos cinco años ha tomado relevancia dentro de la comunidad académica.

En la segunda fase de la búsqueda, se agregaron las siguientes palabras clave: “informal* econom*” or “informal* sector” or “informal* entrepren*” or “informal* employ*” or “informal* work*” AND organi* or manag* or proces* or structur* or association* or business*. Esta fase arroja un total de 3.380 publicaciones (3.061 artículos), sin rango de fecha fijo. Al revisar la coocurrencia de sus palabras claves (figura 2), se observa que existen conceptos muy marcados asociados al sector informal, al empleo y al emprendimiento.

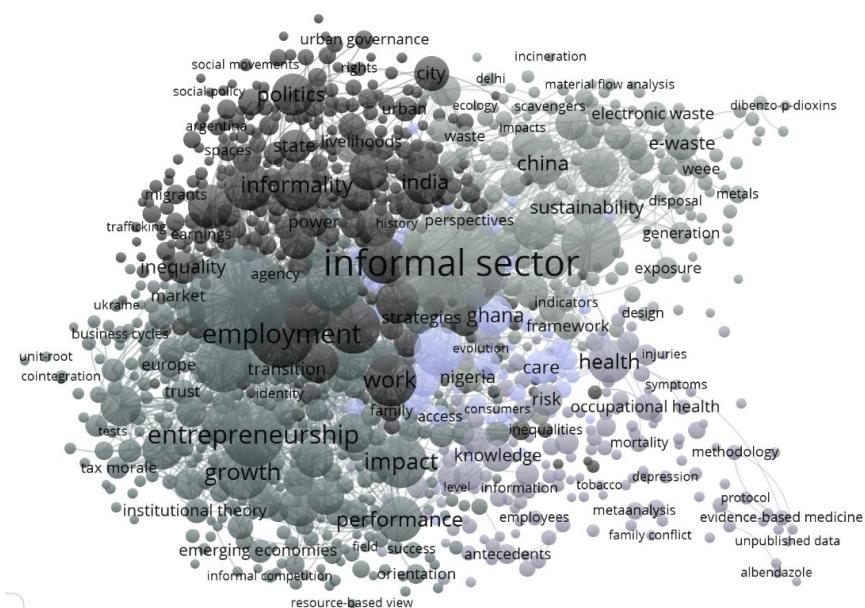


Figura 2. Análisis de coocurrencia de las palabras clave. Fuente: elaboración propia con VOSviewer.

Análisis de los artículos

Dentro de la metodología, se revisaron títulos, resúmenes y palabras clave de cada documento para evaluar categorías relacionadas a estudios organizacionales, lo que permitió acotar 223 artículos en una línea temporal del 2010 hasta el 2022. A continuación, se llevó a cabo una lectura de los documentos pertinentes para identificar las bases teóricas, los conceptos, el tipo de investigación, los métodos utilizados y cualquier resultado sobre la economía informal en América Latina. Para el caso de las líneas de investigación futuras, se analizaron los resultados y la discusión de los artículos para describir las principales tendencias y enfoques en este campo de estudio. También se realizó la búsqueda de artículos utilizando las listas de referencia de los estudios con mayor relevancia según la base de datos, con el ánimo de estudiar los artículos seminales, así como las revistas más recurrentes para publicar estos temas, los autores más destacados y los años más activos en publicaciones. A continuación, desarrollamos la última etapa de la SRL relacionada a la presentación de los resultados.

RESULTADOS

Conceptualización y enfoques de la economía informal

La conceptualización de la informalidad se refiere a las actividades económicas que no están reguladas por un entorno institucional que regula actividades similares, lo que significa que los trabajadores informales no tienen los mismos derechos y beneficios que los trabajadores formales (Rivera-Huerta & López-Lira, 2022; Webb et al., 2009). De igual forma, las actividades informales dentro de un sector pueden producir bienes intermedios y finales que se utilizan en uno de los segmentos formales, y que puede actuar como un amortiguador de choques y como una salida para mitigar la pobreza (Marjit & Mandal, 2016; Tellado et al., 2020). En este orden de ideas, varios académicos han realizado aportes tratando de explicar el fenómeno (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014), por lo que, a lo largo del tiempo, se han creado enfoques o perspectivas teóricas según la conceptualización y el alcance que tiene la informalidad, como se puede observar en la tabla 1.

En primer lugar, destaca una visión catalogada como clásica, que recopila tres enfoques: dualista, estructuralista y legalista, los cuales comparten la premisa general de que las economías formales e informales están separadas por una frontera normativa (Gómez et al., 2020). Partiendo del enfoque dualista, la relación entre formal e informal se venía dando en términos separados como dos mundos diferentes, donde las actividades informales no estaban conectadas con las formales (Lewis, 1954), pero se puede crear una relación simbiótica donde el sector informal se convierte en un soporte económico y social que ayuda a muchos individuos a amortiguar la falta de acceso a un empleo formal (Hart, 1973). En contraste, el enfoque estructuralista concibe la economía informal como una herramienta de las empresas del sector formal que usan la subcontratación de empresas informales como estrategia para reducir costos, mejorar la competitividad y debilitar el poder de los sindicatos (Meagher, 2015). Ahora bien, los principales exponentes de la perspectiva legalista (neoliberal) explican este fenómeno como una salida a la excesiva regulación, que impulsa a los individuos a tomar la informalidad para ahorrar costos de transacción; de la misma manera, algunos académicos lo consideran una representación misma de las fuerzas de libre mercado que responden a las oportunidades de ingresos y necesidades supervivencia de las personas (Huang, Xue et al., 2020).

De igual manera, emergen nuevas propuestas de análisis alejadas de estas visiones clásicas. Una de ellas es la conocida como “voluntarista”, partiendo de la premisa de que las empresas pueden decidir deliberadamente permanecer en la informalidad debido a los mayores beneficios obtenidos comparados con los costos de operar formalmente (Chen, 2012; Maloney, 2004), mediante el análisis de la toma de decisiones basada en la relación costo-beneficio de ser formal. Un supuesto interesante que ha tomado fuerza, a pesar de haber surgido dos décadas más tarde, es la perspectiva “sustantiva”, cuyo mayor exponente es Polanyi (1957), quien destaca el papel de las instituciones en la organización de las actividades económicas que se encuentran más allá de la dicotomía formal-informal.

Nuevas tendencias se han generado que demuestran que en la práctica las relaciones económicas y laborales no presenta una línea marcada entre lo formal y lo informal, sino que puede existir un continuo en las relaciones entre ambas (Guha-Khasnabis et al., 2006). Por tal motivo, se han propuesto ideas matizadas, que explican la economía informal como el conjunto de relaciones económicas de empleo, distribución y producción, que puede cumplir con ciertos aspectos de formalidad (registros contables, pago de impuestos, organización) o presentando categorías intermedias (Chen, 2006). Analizar el porqué se origina la informalidad en la mayoría de las investigaciones se ha abordado desde dos niveles: el nivel micro, se ha focalizado en determinar las motivaciones de los trabajadores informales, que en su mayoría son impulsadas por la supervivencia o por la oportunidad (Williams & Round, 2009); y el nivel macro, con el estudio de la influencia que ejercen la composición o estructura de las instituciones y las regulaciones de un territorio (Webb et al., 2013).

De igual forma, las razones de llegar a la informalidad se pueden resumir en tres perspectivas: exclusión, voluntaria o la oportunidad. La visión de exclusión se centra en mostrar la necesidad e incapacidad del trabajador informal por pertenecer a un empleo formal (Castells & Portes, 1989; Rajman, 2001; Sassen, 1997), ya sea por las barreras impuestas o la rigidez institucional (De Soto, 2001). Esta perspectiva de la exclusión para los emprendedores informales se sintetiza en tres razones principales que los lleva a no registrar sus negocios: i) el desconocimiento de la obligación legal de registrarse, ii) la falta de control y de la información adecuada sobre el marco legal, y iii) la falta de motivación al no encontrar ningún incentivo para registrarse (Cling et al., 2012). Así pues, para combatir estas causas, se ha argumentado que es necesario modificar las leyes y reducir los costos (De Soto, 1989). Sin embargo, el aumento de la externalización y la subcontratación por parte de las grandes organizaciones, junto con la baja protección social, da lugar a la actividad empresarial informal como estrategia de supervivencia (Chen, 2012; ILO, 2013).

Por el contrario, el punto de vista voluntario explica que la mayoría de las decisiones de los trabajadores gira alrededor de sus preferencias, sus capacidades, los costes y beneficios de la formalidad e informalidad (Perry & Maloney, 2007). Por ello, la informalidad es promovida como respuesta a factores como las altas tasas impositivas (Arby et al., 2010; Kemal, 2007), la corrupción del sector público (Ahmed et al., 2009; Schneider & Buehn, 2012), el exceso de regulación (De Soto, 1989; Kemal, 2007), y la resistencia y el resentimiento hacia el Gobierno debido a la falta de justicia y equidad procedural y redistributiva (Torgler & Schneider, 2007). Más recientemente, los estudiosos de las instituciones han identificado otros factores, entre los que se encuentran la existencia de vacíos institucionales formales (Webb et al., 2013), la mala calidad del Gobierno (Kemal, 2007), y la asimetría entre las instituciones formales e informales (De Castro et al., 2014; Thai & Turkina, 2014; Williams & Shahid, 2014; Williams et al., 2015).

Tabla 1.

Principales enfoques o perspectivas de investigación.

Enfoques-perspectivas	Unidad de análisis	Relación formal-informal		Generadores de la informalidad
Dualista	El producto o servicio	<p>El sistema económico dividido por dos fronteras un sector formal e informal, donde el sector formal retrata las zonas urbanas y de alta productividad, industrializado (Lewis, 1954; Hart, 1973).</p>	<p>El sector informal es representado mayormente por zonas rurales y por bajos salarios, baja productividad (Lewis, 1954; Hart, 1973).</p> <p>El sector informal considerado como un sector distinto de la economía, con pocos vínculos con el sector formal (Sethuraman, 1976).</p>	<p>La informalidad es resultado de la distorsión causada por ineficiencias en la estructura institucional o política de los países (Sethuraman, 1976) y la falta de capacidad del sector formal.</p>
Estructuralista (neomarxista)	Las relaciones laborales	<p>Las empresas capitalistas formales reducen los costes de sus insumos, incluidos los de la mano de obra, promoviendo la producción informal y las relaciones laborales con unidades económicas y trabajadores subordinados (Moser, 1978).</p>	<p>Tanto las empresas informales como los trabajadores asalariados informales están subordinados a los intereses del desarrollo capitalista, proporcionando bienes y servicios baratos (Moser, 1978; Portes & Sassen-Koob, 1987).</p> <p>La actividad económica informal puede ayudar a sacar a la gente de la pobreza o atraparla en ella (La Porta & Schleifer, 2008).</p>	<p>La globalización es el principal motor de la expansión de las economías informales, ya que la globalización de las economías da lugar al crecimiento de las actividades de subcontratación (La Porta & Schleifer, 2008).</p>
Legalista	Las relaciones laborales	<p>La legalidad es un privilegio político al que solo se accede mediante poder económico y político (De Soto, 1989).</p>	<p>Los acuerdos de trabajo informal son una respuesta racional de los microempresarios al exceso de regulación (Becker, 2004).</p> <p>De Soto (2000) establece un vínculo entre la informalidad, la pobreza y los sistemas jurídicos de muchos países en desarrollo.</p> <p>Las empresas informales son una reserva de energía empresarial sin explotar, que puede liberarse eliminando las barreras de entrada, reduciendo la burocracia y mejorando los entornos legales (Rothenberg et al., 2016).</p>	<p>Informalidad producto del exceso de regulación de las burocracias gubernamentales (Becker, 2004).</p> <p>Las regulaciones gubernamentales excluyen, o retienen, a un gran grupo potencial de empresarios (De Soto, 1989, 2000).</p>

Enfoques-perspectivas	Unidad de análisis	Relación formal-informal	Generadores de la informalidad
Voluntarista	Relaciones laborales – Toma de decisiones basado en la relación costo-beneficio	<p>Se considera la <i>formalidad</i> y la <i>informalidad</i> como una cuestión de elección en relación con los costes y beneficios de la <i>formalidad</i>. Por lo tanto, los empresarios participarían en la economía informal para obtener los beneficios de operar de manera informal (Perry & Maloney, 2007).</p> <p>Los individuos permanecen en la informalidad debido a los mayores beneficios en comparación con el funcionamiento formal (Chen, 2012; Maloney, 2004) y hace hincapié en el coste de la formalización en lugar de presentarla como como una mera obligación.</p>	<p>La informalidad como alternativa en la búsqueda de ahorro de costos y maximización de beneficios de los agentes. Es común encontrarla en contextos con escasa capacidad de aplicación de las normas estatales (Perry & Maloney, 2007).</p>
Sustantivo	El producto o servicio (actividad económica)	<p>Toda actividad económica (formal-Informal) empírica es “sustantiva” orientada a la obtención de un sustento, y sólo cuando aparece el Estado, alguna actividad económica se convierte en regulada registrada y, por tanto, formal, o por el contrario informal (Polanyi, 1957).</p>	<p>Todo trabajo que transforma el entorno y orientado a la producción y la circulación en un entorno social, forma parte del universo de actividades que cuentan como económicamente relevantes en un enfoque de economía sustantiva (Hillenkamp et al., 2013).</p>
Modelo continuo	Las relaciones laborales	<p>La economía informal como:</p> <p>a) el conjunto de actividades laborales dentro del sector informal y b) el empleo informal y ocasional dentro del sector formal (ILO, 2013; 2016).</p> <p>Se considera como el continuo entre las <i>relaciones puramente formales</i> (es decir, reguladas y protegidas) en un polo y <i>relaciones informales puras</i> (es decir, no reguladas y desprotegidas) en el otro, con muchas categorías intermedias (Chen, 2006).</p> <p>Muchos <i>trabajadores informales</i> no eligen ser informales y estarían encantados de formalizarse si se les garantizan contratos seguros, protección social y el derecho a organizarse y ser representados (Chen, 2006).</p>	<p>La persistencia y crecimiento de la economía informal se debe, según el contexto, a la falta de crecimiento económico; a los modelos de crecimiento sin empleo, a la informalización de las relaciones laborales en los países desarrollados y en desarrollo; y a la reorganización local del trabajo y las cadenas de subcontratación globales (Chen, 2006).</p>
Enfoque multidimensional	Relaciones laborales – Toma de decisiones basado en la relación costo-beneficio	<p>Gómez et al. (2020) y Vanegas-Chinchilla (2023) exponen un modelo multinivel conformado con varios indicadores categorizados en las dimensión económica, social y política, para entender esas “zonas grises” entre lo formal e informal.</p>	<p>Las decisiones se toman de acuerdo con la relación de costo-beneficio racional, en donde los agentes informales se ubicarán en algún grado de (in)formalidad como una decisión para su supervivencia u oportunidad (Çakmak & Çenesiz, 2020; Gómez et al., 2020).</p>

Fuente: elaboración propia con base en los autores citados.

La perspectiva de oportunidad va ligada a las teorías de emprendimiento de algunos investigadores, que explican que la puesta en marcha de los empresarios informales puede ser impulsada por los elevados costos iniciales y la complejidad del registro. El hecho de ser informales proporciona a las empresas nacientes ventaja en el tema de costos frente a las empresas formales, como no pagar impuestos, tasas y contribuciones a la seguridad social, así como no seguir las regulaciones laborales y medioambientales (Webb et al., 2014). Como lo define Gerxhani (2004), los empresarios informales “optan por participar en la economía informal porque encuentran más autonomía, flexibilidad y libertad en este sector que en el formal” (citado en Williams & Round, 2009, p. 97). En otras palabras, estos empresarios informales o “empresarios de la oportunidad” inician un negocio porque detectan una oportunidad en el mercado que desean aprovechar, a diferencia de los empresarios de la necesidad o excluidos, que inician un negocio porque no tienen otro medio de generar ingresos (Igwe et al., 2020).

Estudios de las organizaciones en la economía informal

En la revisión no se encontraron muchos artículos que estuvieran relacionados directamente con el estudio organizacional en las economías informales. No obstante, el estudio del concepto *organizaciones informales* es relevante, sabiendo que estas actividades económicas no están sujetas a las regulaciones y requisitos formales de una economía formal. Estas actividades son lícitas, pero no legales, lo cual significa que los trabajadores informales no tienen los mismos derechos y beneficios que los trabajadores formales. Esta falta de regulación y formalidad puede limitar el desarrollo humano y dificultar la formalización de los negocios de los emprendedores informales. Al respecto, en la tabla 2 se muestran temas relacionadas a empresas y emprendimientos informales que tocaban algunas teorías para estudiar aspectos de motivación, gestión y contexto:

Tabla 2.

Principales teorías para el análisis.

Teorías	Justificación	Premisas principales
Teoría económica institucional	Explorar los límites alrededor de las economías formales e informales y explicar por qué los empresarios pueden reconocer y explotar oportunidades en la economía informal.	<ul style="list-style-type: none"> - Las características del entorno institucional influyen en la economía informal. - Reconocimiento de oportunidad de explotación de los empresarios. - Los empresarios pueden emprender diversas estrategias para aliviar sus limitaciones de recursos.
Teoría de identidad colectiva	Determinar cómo y porque los empresarios confían en los grupos cooperativos para reconocer y explotar oportunidades en la economía informal.	<ul style="list-style-type: none"> - Los grupos cooperativos se forman a través de una identificación compartida con otros similares o mediante una desidentificación compartida con prácticas formalmente institucionalizadas. - Los empresarios de la economía informal crean y acceden a mercados de productos y factores que sustituyen la falta de apoyo de las instituciones formales.

Teorías	Justificación	Premisas principales
Teoría de recursos y capacidades	Comprender la informalidad en economías de desarrollo donde se miran las estrategias para aprovechar los recursos en entornos limitados.	<ul style="list-style-type: none"> - Abordar la explotación de oportunidades cuando los empresarios informales se enfrentan con recursos limitados para realizar una tarea. - En las economías emergentes, la falta de oportunidades de economía formal lleva a las personas a buscar la informalidad para fines de subsistencia. - Las condiciones de vida del empresario (es decir, permanencia de la estructura de vivienda, acceso a servicios públicos, ubicación y características del vecindario, etc.) son tan importantes como los factores relacionados con el negocio.
Teorías relacionadas con la motivación	Ayudar a explicar por qué los individuos actúan de maneras que se desvían de las normas, leyes, regulaciones y otras pautas de la sociedad.	<ul style="list-style-type: none"> - Motivaciones que llevan a los individuos a operar en la informalidad.

Fuente: elaboración propia con base en Webb et al. (2013) y Webb et al. (2009).

De este modo, en los diferentes niveles existen investigaciones como la de Thai y Turkina (2014), quienes comparan empresarios formales frente a los informales a través de la evaluación de los factores determinantes macro como las oportunidades económicas, la calidad de la gobernanza, los recursos y capacidades, así como la cultura basada en el rendimiento y apoyo social. Desde una óptica meso, sobresale el papel que juegan las instituciones como tejido conectivo entre los empresarios informales, lo que facilita la toma de decisiones y la oportunidad de acceder a recursos (De Castro et al., 2014). Por su parte, Ram et al. (2017) indican que, dentro del alcance de los empresarios informales, gran parte adopta la forma de negocio por cuenta propia, con el ánimo de eludir todo tipo de costos de regulación (Igwe et al., 2020). En este último punto, la teoría institucional es uno de los marcos teóricos más usados en los últimos años, porque ofrece la comprensión sobre las restricciones formales e informales que existen en un entorno económico (Al-Mataani et al., 2017; Webb et al., 2013).

Ahora bien, sobre algunos aspectos clave desde la organización en la informalidad, en la tabla 3 se consolidan categorías relacionadas con el propósito, estructura, motivaciones, gestión, comercialización, cultura y género.

Estudio de las economías informales en América Latina

En la búsqueda, se pudo apreciar que la mayor participación de publicaciones se concentra en países desarrollados como Estados Unidos, Inglaterra, Alemania y Francia, pero de igual manera se destacan trabajos provenientes de la India, Suráfrica y Ghana (figura 3).



Figura 3. Publicación según países. Fuente: elaboración propia con base en Web of Science.

Ahora bien, al mirar el panorama de las economías emergentes de América Latina, predomina el número de trabajos académicos de países como Brasil, México y Colombia, como se puede observar en la figura 4. En estos países latinoamericanos se busca el crecimiento económico y el desarrollo inclusivo de toda su población, por lo cual existen retos importantes en la búsqueda de mejorar la calidad del mercado laboral y la generación de más empleo. Sin embargo, en informes de la ILO (2016) se exponen que para América Latina la participación de la población en el mercado laboral se ha ralentizado, producto del acceso desigual a la educación de calidad, una débil inclusión social, una baja productividad total de los factores y unas limitadas condiciones de trabajo decente, entre otras cosas. Por esto, como alternativas de solución, es necesario proponer estrategias que ayuden a afianzar los lazos entre el sector formal y reforzar la colaboración entre los sectores público y privado (ILO, 2016). Partiendo de esta idea, existen razones que explican la prevalencia de la informalidad en las economías emergentes: la mayor complejidad del proceso de registro, así como la existencia de una normativa mucho más insolidaria y costosa que los países avanzados, lo que desincentiva la creación de empresas formales (De Soto, 1989). Esto refleja la importancia de la intervención del Estado por promover alternativas de solución encaminadas a las necesidades puntuales de la población, lo cual se soporta en el trabajo de Navarrete-Hernández y Navarrete-Hernández (2018), donde se deja entrever que puede existir una asociación positiva entre el nivel de apoyo gubernamental y el rendimiento sostenible de un sector informal de recicladores en Santiago de Chile. La principal recomendación de este trabajo es una mayor intervención gubernamental positiva, en particular para apoyar una organización estructural más sólida del sistema de reciclaje de los recicladores.

Tabla 3.

Temas organizacionales en la informalidad.

Categorías	Características	Descripción
Propósito (¿por qué de las cosas?)	Fuente de ingreso	Los trabajadores en la informalidad carecen de oportunidades laborales formales y se ven obligados a buscar fuentes de ingresos en la informalidad (Mugoda et al., 2020).
	Apalancamiento de nuevos negocios	Dentro de las relaciones labores de la economía informal se espera que cada uno pueda generar su propio emprendimiento a partir de la experiencia en el trabajo (Ilyas et al., 2020).
Motivación Impulso para alcanzar el propósito	Supervivencia	No existen otras opciones de trabajo o estas son insatisfactorias (Ilyas et al., 2020).
	Decisión racional por voluntad propia	Deseo de autorrealización y que lo hacen por elección propia, como explotar alguna oportunidad de negocio o debido a su deseo de independencia o de poseer una empresa (Williams & Nadin, 2012).
	Oportunidad de negocio	Los empresarios ven una ventana de oportunidad para explotar una oportunidad de negocio, especialmente cuando las condiciones situacionales, como la disponibilidad de tecnología, les permiten crear una opción de valor en el producto o servicio (Mugoda et al., 2020).
Estructura (¿cómo se organizan o configuran?)	Flexible	Las empresas informales tienen un alto nivel de flexibilidad en la personalización de productos y servicios, incluyendo múltiples formas de servicio y puntos de precio que permiten responder rápidamente a los cambios del entorno económico, lo que quizás permita a estas empresas no sólo sobrevivir, sino prosperar fuera del ámbito de la regulación gubernamental (Dang, 2018; Yang & Pisani, 2018).
	Operaciones a pequeña escala y personalizadas	Las empresas informales prefieren permanecer como pequeños establecimientos debido a las ventajas inherentes de la baja visibilidad y la facilidad de reubicación, desplazamiento, plegado y reapertura (Portes, 2010). Además, tienden a operar en subsectores, como el comercio minorista o los servicios, que se caracterizan por su pequeña escala, bajos niveles de cualificación, tecnología y requisitos de capital, división simple o inexistente del trabajo, intensidad de mano de obra y escasa diferenciación en la propiedad de los factores de producción (Losby et al., 2002; Morris & Pitt, 1995; Tokman, 1979).
	Gestión colectiva	En la gestión de sus actividades económicas se integran la socialización con personas cercanas en parentesco y amistad para una gestión colaborativa de la empresa. Para ellos, el enfoque colaborativo les permite vivir un estilo de vida flexible (Cannas, 2017).
Organización	Toma de decisiones y estrategia	Según (Musara & Nieuwenhuizen, 2020), los empresarios del sector informal, impulsados por los fracasos de las instituciones, trabajan duro para reclamar un lugar digno en su comunidad y esto impulsa su estilo de liderazgo empresarial en busca de legitimidad. Lo cual permite, crear una identidad colectiva dentro de sus círculos sociales (Webb et al., 2009), además se ha observado que los factores étnicos y religiosos influyen en las decisiones de gestión (Godfrey, 2011).
	Control	Según Godfrey (2011), el control y la coordinación son derivados de mecanismos sociales como las normas y valores del clan o la tribu, sustituyen la necesidad de controladores y coordinadores asalariados (Boisot & Child, 1996), además de proporcionar un acceso de menor coste a recursos críticos (Acquaah, 2007).
Cultura organizacional	Colaboración	Los valores morales, culturales y religiosos son fundamentales para la toma de conciencia estratégica y las prácticas en el sector informal (Godfrey, 2011; 2015). La colaboración, es una característica común del

Categorías	Características	Descripción
		sector informal, suele aprovecharse para alcanzar objetivos colectivos en lugar de individuales (Darbi et al., 2016).
	Confianza	Según Godfrey (2011), en la informalidad las relaciones entre los diferentes miembros permiten que los propósitos y objetivos conjuntos cristalicen lentamente y facilitan el tipo de entendimiento interpersonal que genera confianza y seguridad mutua. A partir de la confianza, se pueden establecer contratos implícitos y "abiertos", que resultan ser una mejor forma de mejorar los flujos de recursos, en algunos casos, que las relaciones legalmente vinculantes y oportunistas a corto plazo, así como los mecanismos burocráticos de gobernanza, que tienen unos costes de transacción más elevados (Dyer & Singh 1998; Larson, 1992; Powell, 1990).
Redes	Internas - externas	Las redes se conciben para aumentar la visibilidad de los trabajadores informales con impacto social en las políticas urbanas (Rivera-Huerta & López-Lira, 2022). Por otro lado, el sector informal coopera bien entre sí, con los ciudadanos locales e incluso con la Policía local. No consideran a otros negocios informales como competidores o "intrusos", sino que negocian con los ciudadanos locales para que se les permita ejercer su actividad frente a zonas privadas o utilizar el espacio público de un callejón. Del mismo modo, cooperan con la Policía local en la detección y prevención de delincuentes en la zona (Darbi et al., 2016).
Comercialización	Venta personalizada dirigida a las necesidades	Las estrategias son menos costosas y sofisticadas, como el boca a boca, la venta personal, el <i>marketing</i> directo, el <i>marketing</i> cultural y el <i>marketing</i> relacional dirigido a clientes sensibles a los precios (Losby et al., 2002; Viswanathan et al., 2012). Para las microempresas y las pequeñas empresas suele caracterizarse por una actividad informal y no planificada que depende de la intuición y la energía del propietario (Blankson & Stokes, 2002). Los canales de distribución están en su mayoría localizados y la promoción se mantiene invisible en la medida de lo posible para evitar a los reguladores estatales (Losby et al., 2002).
Género	Participación representativa de las mujeres	La participación de la mujer en el sector informal es importante para la innovación y la adaptación al entorno (Rivera-Huerta & López-Lira, 2022). Las mujeres son más propensas a trabajar en el sector informal debido a la falta de oportunidades en el sector formal (Mahadea & Khumalo, 2020), pero a menudo carecen de protección laboral y trabajan en condiciones de seguridad ocupacional limitadas (Williams & Horodnic, 2018). La protección de los trabajadores informales, especialmente de las mujeres, es importante y debe ser abordada por políticas públicas (Garzón-Duque et al., 2017).

Fuente: elaboración propia con base en los autores citados.

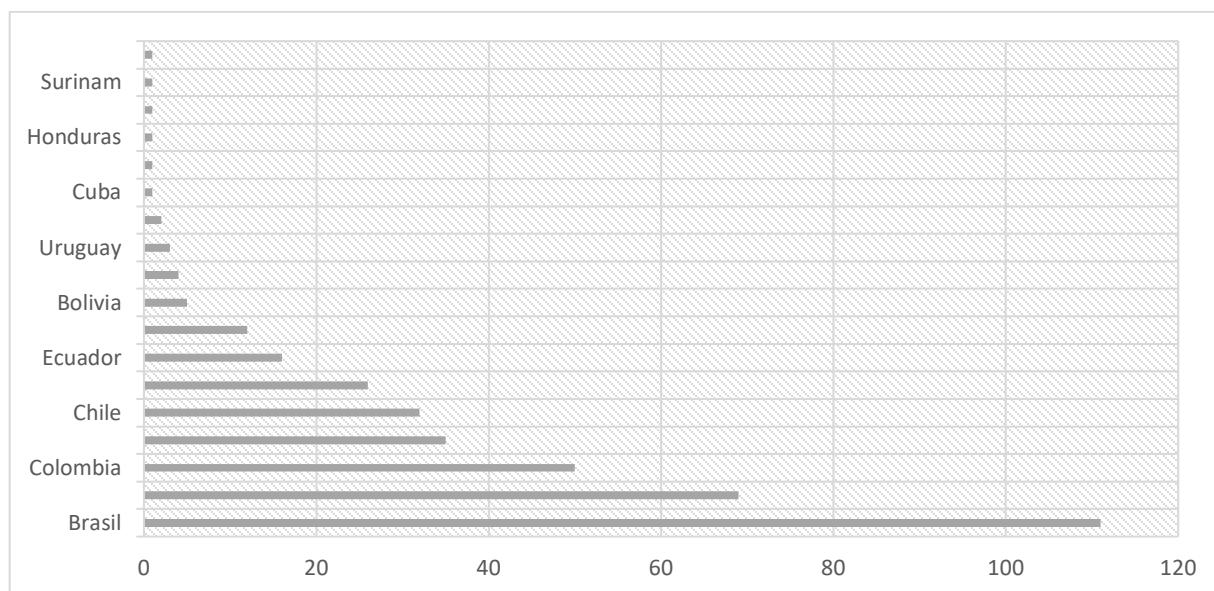


Figura 4. Participación de publicación de artículos economías emergentes de Latinoamérica. Fuente: elaboración propia con base en Web of Science.

Entre otros resultados, se indica que en América Latina el sector informal se ha expandido continuamente desde 1990 y hasta la actualidad, especialmente en lo que se refiere al empleo informal, donde las empresas formales o las cadenas de producción cuentan con trabajadores subcontratados, en condiciones precarias (incluido el trabajo a domicilio) y sin ninguna estabilidad laboral ni protección social (Tokman, 2007). Por ello, Marjit y Mandal (2016) destacan que el sector informal representa más del 90% de la fuerza laboral total en América Latina y analizan las implicaciones de las políticas de desarrollo y los mercados laborales segmentados en este contexto. El sector informal ha surgido como solución en economías emergentes debido a las debilidades de las instituciones formales y las condiciones desfavorables en el mercado laboral. Las estrategias de organización han permitido a los trabajadores informales, incluyendo a las mujeres, seguir funcionando y proteger sus medios de vida. La investigación de Ogando et al. (2017) destaca cómo las dinámicas ocupacionales, político-jurídicas, económicas y sociales se experimentan de manera diferente según el género, y cómo las estrategias de afrontamiento y los niveles de acción varían para adaptarse a los diferentes tipos de choques. Además, Garzón-Duque et al. (2017) resaltan la vulnerabilidad laboral y social de los trabajadores informales en América del Sur y la importancia de las políticas públicas para el manejo de la informalidad laboral, destacando que la población ocupada en el sector informal alcanza alrededor del 50%.

Perspectivas futuras

A partir de la revisión, se determina la existencia de una oportunidad de profundizar en aspectos relacionados a la gestión y organización de las actividades informales, abriendo paso a posibles vías de nuevos conocimientos y configuraciones organizacionales que han sido poco estudiadas. Incluso sería interesante considerar casos de adopción de productos exitosos y fallidos para comprender la alineación de las expectativas del usuario con las definiciones iniciales del producto o servicio (Agarwal et al., 2017). De

modo semejante, es necesaria la comprensión de los tipos de organizaciones o modelos de negocio que puede proporcionar una mejor plataforma para el alivio de la pobreza, en especial en diferentes países de América Latina (Jaén et al., 2018). Lo anterior se justifica debido a que, con nuevos estudios, se pueden investigar más comunidades por región para identificar diferencias y similitudes entre territorios, así como un enfoque más abierto puede ayudar a detectar nuevas categorías importantes, basado en la disponibilidad de recursos específicos, cultura o condiciones políticas determinadas (Díaz-Pichardo et al., 2017).

Un artículo reciente de Rivera-Huerta y López-Lira (2022) sugiere que se necesitan más investigaciones para entender mejor cómo se organizan y gestionan las empresas informales para innovar y mejorar sus resultados. En este sentido, es necesario identificar los factores que impulsan la innovación y los obstáculos que impiden su desarrollo para promover su crecimiento. En la misma línea, Mahadea y Khumalo, (2020) señalan que se necesita más investigación para comprender mejor los factores que motivan a los individuos a entrar en el mundo del emprendimiento del sector informal y las barreras que impiden el crecimiento de sus empresas. Narula (2020) propone una agenda de investigación para abordar los desafíos de la economía informal, como la colaboración entre empresas multinacionales y empresas informales para mejorar la eficiencia y productividad. Además, los investigadores de WIEGO sugieren que es importante establecer relaciones a largo plazo con investigadores locales para comprender mejor las necesidades y características de los trabajadores informales y así mejorar las políticas públicas y estrategias empresariales para fomentar el desarrollo de la economía informal. En resumen, las investigaciones futuras deberían desglosar la estructura de las economías informales, revelar las causas claves de sus distintos tipos (Huang, Xue et al., 2020), así como desentrañar la compleja relación entre las redes formales e informales (Huang, Yi et al., 2020).

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La economía informal es un fenómeno complejo en el que pueden existir matices entre lo formal y lo informal, así como pueden existir categorías asociadas a la organización. Además, el gran concepto de economía informal incluye otros términos como *sector informal*, *empleo informal* y *emprendimiento informal*. Asimismo, se puede ver que los académicos interesados sobre la informalidad han cambiado de visiones un tanto negativas y de rechazo a una de aceptación estratégica para el ahorro de costos, modo de trabajo flexible o simplemente como una forma de supervivencia (Chen, 2014; ILO, 2013). Para ello, aquí se plantean los aspectos que discutir y posibles líneas de investigación.

Algunas investigaciones han centrado el interés en identificar las debilidades de las regulaciones legales del mercado como causa de las decisiones informales en el mundo de los negocios, lo que, según North (1990), hace referencia a que las reglas del juego de negocios son “formales e informales” y que las reglas informales juegan el papel más importante en el suministro de la “estructura para el intercambio”. Por tal motivo, el reto empresarial es cambiar los comportamientos rígidos y tradicionales para visualizar cómo funciona en realidad la informalidad conformada por organizaciones que presentan transacciones de intercambio en un contexto social y económico determinado. Sin embargo, Narula (2020) destaca la importancia del papel del Estado para hacer coincidir a las empresas formales con las empresas informales, crear incentivos para que las cadenas de valor globales se involucren sistemáticamente con los actores

informales y reducir los costos de transacción para los actores informales. En este punto, dentro de la agenda de investigación se deberían incluir más estudios exploratorios donde se apliquen la perspectiva multidimensional en diferentes contextos emergentes.

Desde la perspectiva organizacional, se identificaron investigaciones como la de Rivera-Huerta y López-Lira (2022), quienes sugieren que hay una oportunidad para estudiar cómo se organizan y gestionan las empresas informales para innovar y mejorar sus resultados. Los autores destacan que los trabajadores informales pueden introducir innovaciones en sus actividades y que el flujo de trabajadores entre el sector formal e informal es un fenómeno importante que debe ser considerado. Mahadea y Khumalo (2020) señalan la importancia de entender las realidades subyacentes a la economía informal y de involucrar a los trabajadores informales en el diseño de políticas de formalización. Estos autores también abordan la motivación de los emprendedores informales para entrar y salir del sector informal, así como los desafíos que enfrentan para formalizar sus negocios. Este enfoque sugiere que la economía informal puede tener características que no se encuentran en la economía formal, y que los emprendedores informales pueden tener habilidades y conocimientos únicos que pueden ser aprovechados para mejorar su desempeño empresarial.

En América Latina, a partir de los estudios de la ILO (2016), estos se han expandido continuamente desde 1990, en especial bajo la modalidad de empleo informal, donde las empresas formales o las cadenas de producción cuentan con trabajadores subcontratados, en condiciones precarias (incluido el trabajo a domicilio) y sin ninguna estabilidad laboral ni protección social. No obstante, dentro de la búsqueda no fue tan representativa la presencia de artículos que se analizaran en esos contextos, siendo relevante estudiar estos temas porque, según lo citado por Marjit y Mandal (2016), el sector informal representa más del 90% de la fuerza laboral total en América Latina. Es así como el estudio de las economías informales proporciona información valiosa sobre cómo se generan ingresos y se crean empleos en estas economías; cómo se organizan los sistemas de suministro y distribución de bienes y servicios; cómo se establecen las relaciones comerciales y sociales, y cómo se resuelven los conflictos. Esto puede ayudar a los responsables políticos a diseñar políticas y programas que puedan promover el crecimiento y la formalización de estas economías en estos países, así como a identificar las áreas en las que las empresas formales pueden mejorar y adaptarse a las condiciones económicas cambiantes.

En resumen, el estudio de las organizaciones en las economías informales es reciente y novedoso para comprender cómo funcionan las organizaciones y cómo se pueden mejorar y adaptar a las condiciones económicas adversas, cambiantes y emergentes. De hecho, este es un llamado para avanzar en futuros trabajos que se centren en una comprensión más detallada de la legitimidad, la resistencia, la acción colectiva y la complejidad de las interacciones entre ellos, así como los procesos comunicativos, la toma de decisiones y el poder. Además, se propone desde lo empírico el uso de métodos etnográficos, estudios de caso, análisis crítico del discurso e investigación-acción participativa. Con ello, se podría analizar a nivel macro las instituciones y el contexto, proporcionando información valiosa para los responsables políticos y empresariales que buscan mejorar las condiciones económicas y promover el crecimiento de sus territorios. Desde lo meso, es preciso entender las relaciones que construyen su capital social y, desde lo micro, se requiere comprender internamente estas organizaciones rodeadas de un entorno adverso de recursos limitados y marginalizado.

DECLARACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Las autoras no manifiestan conflictos de interés institucionales ni personales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agarwal, N., Grottke, M., Mishra, S., & Brem, A. (2017). A systematic literature review of constraint-based innovations: State of the art and future perspectives. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 64(1), 3-15. <https://doi.org/10.1109/TEM.2016.2620562>
- Ahmed, S. M., Hossain, M. A., & Chowdhury, M. R. (2009). Informal sector providers in Bangladesh: how equipped are they to provide rational health care? *Health Policy and Planning*, 24(6), 467-478. <https://doi.org/10.1093/heapol/czp037>
- Al-Mataani, R., Wainwright, T., & Demirel, P. (2017). Hidden entrepreneurs: Informal practices within the formal economy. *European Management Review*, 14(4), 361-376. <https://doi.org/10.1111/emre.12115>
- Alvesson, M., & Deetz, S. (2006). Critical theory and postmodernism approaches to organizational studies. En S. R. Clegg, C. Hardy, T. B. Lawrence & W. R. (Eds.), *Nord The SAGE Handbook of Organization Studies* (pp. 255-283) SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781848608030>
- Arby, M. F., Malik, M. J., & Hanif, M. N. (2010). The size of informal economy in Pakistan. *SBP Working Paper Series*, 33. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/22617/>
- Acquaah, M. (2007). Managerial social capital, strategic orientation, and performance. *Strategic Management Journal*, 28(12), 1235-1255. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/smj.632>
- Becker, K. (2004). *The informal dconomy, SIDA fact finding study*. SIDA. <http://www.sida.se/publications>
- Boisot, M., & Child, J. (1996). From Fiefs to Clans and Network Capitalism: Explaining China's Emerging Economic Order. *Administrative Science Quarterly*, 41(4), 600-628. <https://doi.org/10.2307/2393869>
- Blankson, C., & Stokes, D. (2002). Marketing practices in the UK small business sector. *Marketing Intelligence & Planning*, 20(1), 49-61. <https://doi.org/10.1108/02634500210414774>
- Bruton, G. D., Ireland, R. D., & Ketchen Jr, D. J. (2012). Toward a research agenda on the informal economy. *Academy of Management Perspectives*, 26(3), 1-11. <https://www.jstor.org/stable/23412620>
- Çakmak, E., & Çenesiz, M. A. (2020). Measuring the size of the informal tourism economy in Thailand. *International Journal of Tourism Research*, 22(5), 637-652. <https://doi.org/10.1002/jtr.2362>
- Cannas, R. (2017). Embedding social values in tourism management: Community currencies as laboratories of social entrepreneurship? En D. Dredge, S. Gyimóthy (Eds.), *Collaborative Economy and Tourism. Tourism on the Verge* (pp.223-240). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-51799-5_13
- Castells, M., & Portes, A. (1989). World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy. En A. Portes, M. Castells & L. Benton (Eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 11-37). Johns Hopkins University Press.
- Cling, J. P., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2012). To be or not to be registered? Explanatory factors behind formalizing non-farm household businesses in Vietnam. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 17(4), 632-652. <https://doi.org/10.1080/13547860.2012.724553>
- Charmes, J. (2016). The Informal Economy: Definitions, Size, Contribution and Main Characteristics. En E.

- Kraemer-Mbula, & S. Wunsch-Vincent (Eds.), *The Informal Economy in Developing Nations: Hidden Engine of Innovation?* (pp. 13-52). Cambridge University Press.
- Chen, M. (2006). Rethinking the informal economy: Linkages with the formal economy and the formal regulatory environment. En *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*.
https://www.un.org/esa/desa/papers/2007/wp46_2007.pdf
- Chen, M. (2012). La economía informal: Definiciones, teorías y políticas. WIEGO. <https://www.wiego.org/sites/default/files/migrated/publications/files/Chen-Informal-Economy-Definitions-WIEGO-WP1-Español.pdf>
- Dang, T. H. (2018). Street life as the negotiation process: Case study of sidewalk informal economy in Ho Chi Minh City. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 143(1), 012064.
<http://dx.doi.org/10.1088/1755-1315/143/1/012064>
- Darbi, W. P., Hall, M., & Knott, P. (2016). The informal sector: A review and agenda for management research. *International Journal of Management Reviews*, 20(2), 1-24. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12131>
- Dau, L. A., & Cuervo-Cazurra, A. (2014). To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 668-686.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.05.002>
- De Castro, J. O., Khavul, S., & Bruton, G. D. (2014). Shades of Grey: How do informal firms navigate between macro and meso institutional environments? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(6), 75-94.
<https://doi.org/10.1002/sej.1172>
- De Soto, H. (1989). *The other path*. Harper & Row.
- De Soto, H. (2000). *The mystery of capital: Why capitalism succeeds in the west and fails everywhere else*. Basic Books.
- Denyer, D., & Tranfield, D. (2009). Producing a systematic review. En D. A. Buchanan & A. Bryman (Eds.), *The SAGE handbook of organizational research methods* (pp. 671-689). SAGE Publications Ltd.
- Díaz-Pichardo, R., Sánchez-Medina, P. S., & La Torre, C. (2017). Explaining inequality within the bop: Urban vs. rural. *Journal Of Developmental Entrepreneurship*, 22(3), 1750016.
<https://doi.org/10.1142/S1084946717500169>
- Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23(4), 660-679. <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amr.1998.1255632>
- Franck, A. (2012). Factors motivating women's informal micro-entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 4(1), 65-78. <http://dx.doi.org/10.1108/17566261211202981>
- Garzón-Duque, M. O., Cardona-Arango, M. D., Rodríguez-Ospina, F. L., & Segura-Cardona, A. M. (2017). Informalidad y vulnerabilidad laboral: Aplicación en vendedores con empleos de subsistencia. *Revista de Salud Pública*, 51, 1-17. <https://doi.org/10.11606/S1518-8787.2017051006864>
- Godfrey, P. C. (2011). Toward a theory of the informal economy. *Academy of Management Annals*, 5(1), 231-277. <https://doi.org/10.1080/19416520.2011.585818>
- Godfrey, P. C. (2015). *Management, society, and the informal economy*. Routledge.
- Gómez, G. M., Chawla, S., & Fransen, J. (2020). Exploring the entrepreneurial ecosystem within the informal economy with a multifactor framework. En M. Iftikhar, J. Justice, & D. Audretsch (Eds.), *Urban Studies and Entrepreneurship* (pp. 181-202). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-15164-5_10
- Gonzales-Miranda, D. R. (2014). Los estudios organizacionales. Un campo de conocimiento comprensivo

- para el estudio de las organizaciones. *Innovar*, 24(54), 43-58. <https://doi.org/10.15446/innovar.v24n54.46431>
- Gonzales-Miranda, D. R. (2017). Organizaciones. Aproximaciones teóricas desde los estudios organizacionales. Editorial Eafit.
- Gonzales-Miranda, D. R., Ocampo-Salazar, C. A., & Gentilin, M. (2018). Organizational Studies in Latin America. A Literature Review (2000-2014). *Innovar*, 28(67), 89-109. <https://doi.org/10.15446/innovar.v28n67.68615>
- Guha-Khasnobi, B., Kanbur, R., & Ostrom, E. (2006). Beyond formality and informality. En *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies* (pp. 75-92). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199204764.003.0001>
- Harris, J. (2016). Joint action in Nairobi's informal handicraft production clusters. *International Development Planning Review*, 38(3), 317-337. <https://doi.org/10.3828/idpr.2016.18>
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89. <https://doi.org/10.1017/S0022278X00008089>
- Hillenkamp, I., Lapeyre, F., & Lemaître, A. (Eds.). (2013). *Securing livelihoods: Informal economy practices and institutions*. OUP Oxford.
- Huang, C., Yi, H., Chen, T., Xu, X., & Chen, S. (2020). Networked environmental governance: formal and informal collaborative networks in local China. *Policy Studies*, 43(3), 403-421. <http://doi.org/10.1080/01442872.2020.1758306>
- Huang, G., Xue, D., & Wang, B. (2020). Integrating theories on informal economies: An examination of causes of urban informal economies in China. *Sustainability (Switzerland)*, 12(7). <https://doi.org/10.3390/su12072738>
- Huang, P. C. (2011). The theoretical and practical implications of China's development experience: The role of informal economic practices. *Modern China*, 37(1), 3-43. <https://doi.org/10.1177/0097700410386434>
- Igwe, P. A., Odunukan, K., Rahman, M., Rugara, D. G., & Ochinanwata, C. (2020). How entrepreneurship ecosystem influences the development of frugal innovation and informal entrepreneurship. *Thunderbird International Business Review*, 62(5), 475-488. <https://doi.org/10.1002/tie.22157>
- International Labour Organization (ILO). (2002). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Employment Sector, International Labour Office.
- International Labour Organization (ILO). (2013). The informal economy and decent work: A policy resource guide supporting transitions to formality. En *The Informal Economy and Decent Work: A Policy Resource Guide* (pp. 1-20). ILO.
- International Labour Organization (ILO). (2013). *Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment*. International Labour Office. ILO. https://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_222979/lang--en/index.htm
- International Labour Organization (ILO). (2016). Formalization of SMEs in supply chains in Latin America: what role for multinational enterprises? World Bank. www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/
- Ilyas, A., Shahid, M. S., & Ali Hassan, R. (2020). Evaluating the motives of child labourers in the informal economy. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 40(3-4), 409-424. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-01-2019-0001>
- Jaén, M. H., Aulesta, N., Bruni Celli, J., & Pocaterra, M. (2018). Bibliometric analysis of indexed research on

- corporate social responsibility in Latin America (2000-2017). *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 31(1), 105-135. <https://doi.org/10.1108/ARLA-06-2017-0190>
- Katz, D., & Kahn, R. L. (1978). *The social psychology of organizations* (Vol. 2). Wiley.
- Kemal, M. A. (2007). Fresh assessment of the underground economy and tax evasion in Pakistan: causes, consequences, and linkages with the formal economy. *PIDE Working Papers*, 13. <https://file.pide.org.pk/pdfpideresearch/wp-0013-a-fresh-assessment-of-the-underground-economy-and-tax-evasion-in-Pakistan-causes-consequences-and-linkages-with-economy.pdf>
- Kiss, A. N., Danis, W. M., & Cavusgil, S. T. (2012). International entrepreneurship research in emerging economies: A critical review and research agenda. *Journal of Business Venturing*, 27(2), 266-290. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.09.004>
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2008). The unofficial economy and economic development. *Brookings Papers on Economic Activity*, 275. <http://doi.org/10.3386/w14520>
- Larson, R. J. (1992). Population dynamics of *Encyclia tampensis* in Florida. *Selbyana*, 13, 50-56. <https://www.jstor.org/stable/41759792>
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labor. *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2), 139-191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- Losby, J. L., Else, J. F., Kingslow, M. E., Edgcomb, E. L., Malm, E. T., & Kao, V. (2002). *Informal economy literature review*. ISED Consulting and Research.
- Mahadea, D., & Khumalo, S. (2020). Entry into and exit from informal microenterprise entrepreneurship in a south african municipality: A tale of resilience. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 25(3), 2050020. <https://doi.org/10.1142/S108494672050020X>
- Maloney, W. F. (2004). Informality revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.008>
- Marjit, S., & Mandal, B. (2016). International Trade, Migration and Unemployment - The Role of Informal Sector. *Economics and Politics*, 28(1), 8-22. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12069>
- Martínez, C. A. (2010). Informal waste-pickers in Latin America: Sustainable and equitable solutions in the dumps. En J. A. F. Stoner & C. Wankel (Eds.), *Global Sustainability as a Business Imperative* (pp. 199-217). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-0-230-11543-9_12
- McGahan, A. M. (2012). Challenges of the informal economy for the field of management. *The Academy of Management Perspectives*, 26(3), 12-21. <https://www.jstor.org/stable/23412621>
- Meagher, K. (2013). Unlocking the informal economy: A literature review on linkages between formal and informal economies in developing countries. *WIEGO Working Paper*, 27. <https://www.wiego.org/publications/literature-review-linkages-between-formal-and-informal-economies-developing-countries>
- Meagher, K. (2015). Leaving no one behind?: Informal economies, economic inclusion and islamic extremism in Nigeria. *Journal of International Development*, 27(6), 835-855. <https://doi.org/10.1002/jid.3117>
- Morris, M., & Pitt, L. (1995). Informal sector activity as entrepreneurship: Insights from a south african township. *Journal of Small Business Management*, 33(1), 78.
- Moser, C. O. (1978). Informal sector of petty commodity production: Dualism or dependence in urban development? *World Development*, 6(9-10), 1041-1064. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(78\)90062-1](https://doi.org/10.1016/0305-750X(78)90062-1)
- Mugoda, S., Esaku, S., Nakimu, R. K., & Bbaale, E. (2020). The portrait of Uganda's informal sector: What main obstacles do the sector face? *Cogent Economics and Finance*, 8(1), 1843255.

- <https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1843255>
- Musara, M., & Nieuwenhuizen, C. (2020). Informal sector entrepreneurship, individual entrepreneurial orientation and the emergence of entrepreneurial leadership. *Africa Journal of Management*, 6(3), 194-213. <https://doi.org/10.1080/23322373.2020.1777817>
- Narula, R. (2020). Policy opportunities and challenges from the COVID-19 pandemic for economies with large informal sectors. *Journal of International Business Policy*, 3(3), 302-310. <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00059-5>
- Navarrete-Hernández, P., & Navarrete-Hernández, N. (2018). Unleashing waste-pickers' potential: supporting recycling cooperatives in Santiago de Chile. *World Development*, 101, 293-310. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.08.016>
- North, D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), 355-367. <https://doi.org/10.1177/0951692890002004001>
- Ogando, A. C., Roever, S., & Rogan, M. (2017). Gender and informal livelihoods: Coping strategies and perceptions of waste pickers in Sub-Saharan Africa and Latin America. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 37(7-8), 435-451. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2016-0077>
- Perry, G. E., & Maloney, W. F. (2007). Overview - informality: Exit and exclusion. En G. Perry, W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason, & J. Saavedra-Chanduvi (Eds.), *Informality: Exit and exclusion* (pp. 1-20). World Bank.
- Pham, T. H. H. (2017). Impacts of globalization on the informal sector: Empirical evidence from developing countries. *Economic Modelling*, 62, 207-218. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.01.001>
- Polanyi, K. (1957). The economy as instituted process. En K. Polanyi, C.M. Arensberg, & H.W. Pearson (Eds.), *Trade and market in the early empires* (pp. 243-270). Henry Regnery Company.
- Portes, A., & Sassen-Koob, S. (1987). Making it underground: Comparative lateral on the urban informal sector in western market economies. *American Journal of Sociology*, 93, 30-61. <http://dx.doi.org/10.1086/228705>
- Portes, A., & Haller, W. (2004). La economía informal. CEPAL Serie Políticas Sociales, (55). <https://hdl.handle.net/11362/6091>
- Portes, A. (2010). The informal economy. En *Economic sociology: A systematic inquiry*. Princeton University Press (pp. 130-161). <http://www.jstor.org/stable/j.ctt7skzn>
- Powell, T. J. (1990). Self-help, professional help, and informal help: Competing or complementary systems? En T. J. Powell (Ed.), *Working with self-help* (pp. 31-49). National Association of Social Work. <https://psycnet.apa.org/record/1990-98118-002>
- Raijman, R. (2001). Mexican immigrants and informal self-employment in Chicago. *Human Organization*, 60(1), 47-55. <https://www.jstor.org/stable/44126695>
- Ram, M., Edwards, P., Jones, T., & Villares-Varela, M. (2017). From the informal economy to the meaning of informality: Developing theory on firms and their workers. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 37(7-8), 361-373. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2016-0075>
- Rivera-Huerta, R., & López-Lira, N. (2022). Innovation in the informal sector: The case of plastic recycling firms in Mexico. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 14(2), 291-301. <http://dx.doi.org/10.1080/20421338.2020.1864881>
- Rothenberg, A. D., Gaduh, A., Burger, N. E., Chazali, C., Tjandraningsih, I., Radikun, R., Sutera, C., & Weilant, S. (2016). Rethinking Indonesia's informal sector. *World Development*, 80, 96-113.

- <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.11.005>
- Sassen, S. (1997). Informalization in advanced market economies. ILO.
- Schneider, F., & Buehn, A. (2012). Shadow economies in highly developed OECD countries: What are the driving forces? Paper prepared for 69th IIPF Congress in Taormina, Sicily/Italy.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2161228>
- Sethuraman, S. (1976). The urban informal sector: Concept, measurement and policy. *International Labour Review*, 114(1). <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/intlr114&div=12&id=&page=>
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *The Academy of Management Review*, 20(3), 571. <http://dx.doi.org/10.2307/258788>
- Tellado, I., Lepori, B., & Morla-Folch, T. (2020). WIEGO: Communicative daily life stories to assess social impact in the lives of informal workers. *Qualitative Inquiry*, 26(8-9), 962-969.
<https://doi.org/10.1177/1077800420938680>
- Thai, M. T. T., & Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490-510.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.005>
- Tokman, V. E. (1979). An Exploration into the Nature of Informal–Formal Sector Relationships. The urban informal sector (Vol. 6). Pergamon Press Ltd.
- Tokman, V. E. (2007). The informal economy, insecurity and social cohesion in Latin America. *International Labour Review*, 146(1-2), 81-107. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2007.00006.x>
- Torgler, B., & Schneider, F. (2007). Shadow economy, tax morale, governance and institutional quality: a panel analysis. *IZA Discussion Paper*, (2563). <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.960012>
- Vanegas-Chinchilla, N. (2023). Informality as a multifactor approach: evidence from mototaxi drivers in Colombia. *Regional Studies, Regional Science*, 10(1), 750-762.
<https://doi.org/10.1080/21681376.2023.2241545>
- Viswanathan, M., Sridharan, S., Ritchie, R., Venugopal, S., & Jung, K. (2012). Marketing interactions in subsistence marketplaces: A bottom-up approach to designing public policy. *Journal of Public Policy and Marketing*, 31(2), 159-177. <https://doi.org/10.1509/jppm.11.049>
- Webb, J. W., Bruton, G. D., Tihanyi, L., & Ireland, R. D. (2013). Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 598-614.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.05.003>
- Webb, J. W., Ireland, R. D., & Ketchen Jr, D. J. (2014). Toward a greater understanding of entrepreneurship and strategy in the informal economy. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1), 1-15.
<https://doi.org/10.1002/sej.1176>
- Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492-510.
<https://www.jstor.org/stable/27760016>
- Williams, C. C., & Horodnic, I. A. (2018). Extent and distribution of unregistered employment in the service industries in Europe. *Service Industries Journal*, 38(11-12), 856-874.
<https://doi.org/10.1080/02642069.2018.1481209>
- Williams, C. C., & Lansky, M. A. (2013). Informal employment in developed and developing economies: Perspectives and policy responses. *International Labour Review*, 152(3-4), 355-380.

<https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2013.00196.x>

Williams, C. C., & Nadin, S. (2012). Tackling the hidden enterprise culture: Government policies to support the formalization of informal entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 24(9-10), 895-915. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.742325>

Williams, C. C., Nadin, S., & Rodgers, P. (2012). Evaluating competing theories of informal entrepreneurship: some lessons from Ukraine. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(5), 528-543. <https://doi.org/10.1108/13552551211253919>

Williams, C. C., & Round, J. (2009). Evaluating informal entrepreneurs' motives: Evidence from Moscow. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(1), 94-107. <https://doi.org/10.1108/13552550910934477>

Williams, C. C., & Shahid, M. S. (2014). Informal entrepreneurship and institutional theory: Explaining the varying degrees of (in) formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1-2), 1-25. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889>

Williams, C. C., Shahid, M. S., & Martínez, A. (2015). Determinants of the level of informality of informal micro-enterprises: Some evidence from the city of Lahore, Pakistan. *World Development*, 84, 312-325. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.09.003>

Yang, K., & Pisani, M. J. (2018). When informality meets formality: Evidence from China. *Chinese Management Studies*, 12(1), 184-201. <https://doi.org/10.1108/CMS-03-2017-0055>