



**¿CÓMO VARIA LA VULNERABILIDAD DE LOS TRABAJADORES
INFORMALES POR NIVEL EDUCATIVO?:
UN ANÁLISIS PARA CALI**

AUTOR (ES)

ALEJANDRO SÁNCHEZ SÁNCHEZ

HEIDY LORENA RODRIGUEZ MARTINEZ

DIRECTORA DEL PROYECTO

LINA MARÍA MARTÍNEZ QUINTERO

VALERIA TROFIMOFF LÒPEZ

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ECONOMÍA Y ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2020

Tabla de contenido

1. Resumen.....	4
2. Introducción.....	6
3. Revisión de literatura.....	8
3.1 Conceptos de la economía informal.....	8
3.2 Vulnerabilidad de los trabajadores informales en la pandemia.....	12
3.3 Educación e informalidad.....	14
4. Metodología.....	17
5. Resultados.....	20
5.1 Características Demográficas.....	21
5.2 Hogares y economía del hogar.....	24
5.3 Finanzas.....	28
5.4 Bancarización.....	30
6. Conclusiones y recomendaciones.....	33
7. Bibliografía.....	35
8. Anexos.....	39

Listado de Gráficos

Gráfica 1. Proporción de la Informalidad	10
Gráfica 2 Población Informal por nivel educativo.....	15
Gráfica 3. Clasificación por edad de acuerdo al nivel educativo.....	21
Gráfica 4. Principal proveedor en el hogar de acuerdo al nivel educativo	22
Gráfica 5. Tipo de trabajador	24
Gráfica 6. Actividad económica pausada durante la cuarentena	25
Gráfica 7. Pérdida de empleo en el hogar por COVID19	26
Gráfica 8. Nivel de ingresos percibidos antes de cuarentena	28
Gráfica 9. Personas que cuentan con ahorros	29
Gráfica 10. Personas que tienen cuenta bancaria.....	30
Gráfica 11. Personas que han recurrido al Gota Gota.....	31

Listado de tablas

Tabla 1. Estadísticas descriptivas	18
------------------------------------------	----

Listado de anexos

Anexo 1. Tipo de vivienda por nivel educativo.....	39
Anexo 2. Nivel Socioeconómico	39
Anexo 3. Posición en el hogar (jefe de hogar).....	40
Anexo 4. Porcentaje de personas con hijos.....	40

1. Resumen

En esta investigación se analiza cómo varía la vulnerabilidad por nivel educativo de los trabajadores informales en Cali y municipios aledaños ante la medida de aislamiento obligatorio adoptada por el Covid-19. En este sentido, se realizó un sondeo online a trabajadores informales – domiciliarios, dueños de negocios pequeños, transportadores, entre otros. Para el análisis de datos, se realizaron estadísticas descriptivas y pruebas de independencia. Los principales resultados del estudio evidencian que existe una disparidad entre las obligaciones y necesidades de los trabajadores profesionales y no profesionales, ya que, por ejemplo, los segundos manifestaron en mayor proporción ser principales proveedores en el hogar, vivir en casas de alquiler y tener hijos. Además, el grado de bancarización difiere entre los dos grupos, porque los no profesionales tienen menor acceso a préstamos formales y poseen menos niveles de ahorros. Estos resultados muestran que no todos los trabajadores informales son igualmente vulnerables ante las circunstancias, dado que cada grupo (profesionales y no profesionales) tiene distintas herramientas para enfrentar la crisis.

Palabras claves: Economía Informal, Nivel Educativo, Vulnerabilidad, Cali, Colombia.

Abstract

This research analyzes how vulnerability varies by educational level of informal workers in Cali and surrounding municipalities in the face of the measure of compulsory isolation adopted by Covid-19. In this sense, an online survey was conducted among informal workers - homeowners, small business owners, transporters, among others. For the analysis of data, descriptive statistics and independence tests were carried out. The main results of the study show that there is a disparity between the obligations and needs of professional and non-professional workers, since, for example, the latter stated in greater proportion that they are the main providers in the home, live in rental houses and have children. In addition, the degree of bank differs between the two groups, because non-professionals have less access to formal loans and have lower levels of savings. These results show that not all informal workers are equally vulnerable to the circumstances, since each group (professionals and non-professionals) has different tools to deal with the crisis.

Keywords: Informal Economy, Education Level, Vulnerability, Cali, Colombia

2. Introducción

En Cali, al igual que el promedio nacional, la proporción de trabajadores informales asciende aproximadamente al 49%, según datos del (DANE, 2020). Cabe resaltar que este grupo de trabajadores es heterogéneo, es decir, no todos tienen las mismas características y, por consiguiente, el nivel de vulnerabilidad varía dentro de esta población. Esto permite inferir que los efectos de la pandemia no han afectado en igual medida a todos los trabajadores informales, en otras palabras, habrá un subgrupo dentro de esta población que ha adaptado con mayor facilidad su actividad laboral a las circunstancias actuales, mientras que otros han sufrido un mayor impacto tanto en sus ingresos como en su bienestar.

Los individuos tienen diferentes mecanismos para adaptarse a los cambios en su contexto. En el caso de los trabajadores informales, uno de los factores que explican su grado de vulnerabilidad ante la crisis es su nivel educativo, dado que esta es una variable transversal al nivel económico, social y cultural. En este sentido, esta investigación tiene como objetivo analizar cómo varía la vulnerabilidad de los trabajadores informales¹ en Cali por nivel educativo. Para ello, se clasificó la población entre trabajadores profesionales y no profesionales. Se considera relevante estudiar esta variable, dado que contribuye en la formación del capital humano, el cual, a su vez, influye en la generación de ingresos, en el nivel de productividad, en el desarrollo de capacidades cognitivas, etc.

¹ El concepto de trabajador informal que adopta la investigación hace referencia a todo aquel trabajador independiente o asalariado que no cuenta con un contrato formal y, que generalmente no cotiza a regímenes de seguridad social.

Para lograr este objetivo, se realizó un sondeo online a principios de la cuarentena obligatoria, a través de la plataforma digital Type-Form, con el fin de analizar los impactos que ha tenido la pandemia en diferentes aspectos de la vida de los trabajadores informales tales como: finanzas, actividad laboral y bienestar emocional. En total se encuestaron 638 trabajadores informales que residen en Cali y en municipios aledaños del Valle del Cauca. Las encuestas fueron recolectadas por estudiantes pertenecientes al semillero de investigación Poliseed, el cual está adscrito al Observatorio de Políticas Públicas – POLIS- de la Universidad Icesi.

Para finalizar, este trabajo está compuesto de cuatro secciones. En la primera sección se encuentra la revisión de literatura, la cual está dividida en tres subsecciones: i) un panorama de la economía informal en Colombia, especialmente, en Cali; ii) posibles causas de porqué los trabajadores informales se han visto vulnerables durante la pandemia; iii) cuál es la relación entre la variable educación con la informalidad. En la segunda sección se explica la metodología empleada, donde se resalta las principales variables a analizar para dar respuesta al objetivo de investigación. En la tercera sección, se realiza el análisis de resultados cuya finalidad es estudiar la variación en la vulnerabilidad de los trabajadores informales de acuerdo con su nivel educativo. Finalmente, en la sección de conclusiones se puntualizan los resultados más relevantes del estudio, los cuales serán analizados bajo una perspectiva de políticas públicas.

3. Revisión de literatura

3.1 Conceptos de la economía informal

El concepto de informalidad ha sufrido varios cambios a través de los años, como resultado de los amplios debates que se han dado sobre el tema y la coyuntura socioeconómica que la hace evolucionar. En esencia, este tipo de subempleo se ha asociado con economías de países en vía de desarrollo, dado que se alude a la relación que hay entre ésta y la baja productividad (Rosenbluth, 1994). Sin embargo, a lo largo del tiempo, se ha planteado que el sector informal es, en contra parte, dinámico y responde a nuevas maneras de empresariado. (Hart, 1990)

La evolución del concepto se puede estudiar a través de los diferentes enfoques con los que ha sido abordado. Una de las primeras nociones de la definición de informalidad fue propuesta por Prebisch (1976) desde un enfoque estructuralista, el cual plantea que el desarrollo es excluyente dentro de la población, es decir, durante la dinámica de crecimiento e incremento tanto de la productividad como de la ocupación ocurre una falla estructural que conlleva a que el valor esperado de ocupados sea menor al de la tasa real de empleos. Esto surge, porque el nivel de productividad no es el mismo entre los distintos grupos poblacionales. Por ejemplo, la clase con ingresos altos es más productiva, gracias a sus niveles de educación en comparación con las clases de rentas medias y bajas. Esto al final conlleva a que las mayores tasas de informalidad se concentren en las clases con menor poder adquisitivo.

Por otro lado, el enfoque neoliberal plantea que la informalidad es el resultado de la excesiva intervención estatal (De Soto, 1987). Esto hace que existan distorsiones en el mercado laboral, debido a la rigidez en los salarios y los diferentes reglamentos en torno a la contratación, lo cual desincentiva el crecimiento económico formal, ya que habrá más empresas y personas que evadan impuestos. Maloney (2003), desde un enfoque neo-institucional, aborda lo informal como una alternativa que el individuo, de manera racional, usa para evadir la formalidad, pues no tiene incentivos de ser regulado. Por su parte, Feige (1990) indica que en la economía informal se realizan actividades propias de la economía, pero se evaden los costos explícitos - contratos laborales, créditos financieros, seguridad social, entre otros - de pertenecer al sector formal.

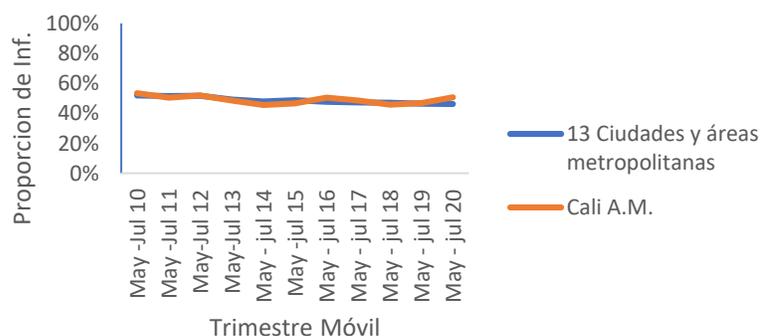
En general, la informalidad “puede entenderse como las empresas, trabajadores y actividades fuera de los marcos jurídicos y reglamentarios que no disfrutan plenamente de la protección y de los servicios del Estado y la ley” (CONPES, 2019). Aunque la informalidad puede estar vinculado con lo ilícito, estas dos no pueden valorarse de la misma forma, ya que de acuerdo ANIF (2017) lo informal se limita a las actividades productivas de bienes y servicios lícitos que incumplen normas generales que rigen la actividad empresarial, como el pago de impuestos y los aportes a la seguridad social. Mientras que, la economía ilegal se refiere actividades de producción, tráfico de drogas y/o el contrabando (CONPES, 2019) .

La economía informal es heterogénea. Por esta razón, las principales Cámaras de Comercio de Colombia (2018) realizaron una segmentación de este sector y la dividen en cuatro grandes grupos, los cuales son segmentados a partir de las circunstancias que generan la informalidad. El primero grupo hace referencia a las empresas emergentes que

incluye modelos distintivos, especialización en la producción y distribución comercial a otros lugares. El segundo son los negocios de acumulación media, las cuales son esas pequeñas unidades de producción que suelen ser familiares como peluquerías, tiendas, entre otras. El tercer grupo está compuesto por las redes de proveedores independientes, las cuales se configuran como una manera de generar ingresos a través de las relaciones y las ventas de sus productos y/o servicios, por ejemplo, aquellos individuos que venden productos por medio de revistas de catálogo (Yanbal, Avon) o son domiciliarios en Rappi. El cuarto se refiere a las unidades de subsistencia - vendedores ambulantes - que son todas aquellas unidades económicas poco productivas que generan ingresos para el día a día.

En Colombia, el último dato que se tiene sobre la informalidad corresponde para el trimestre móvil de mayo a julio para el año 2020. A nivel nacional, el promedio de la tasa de informalidad es la mitad de la población ocupada. En Cali, para los últimos diez años es de 48,9% y las 13 ciudades principales en 48,70%. En este caso, la proporción de informales en Cali aumentó cerca de 4 puntos porcentuales del 2019 al 2020, aunque es importante mencionar que se debe a que el número de ocupados disminuyeron y, por consiguiente, el número de informales, probablemente, aumentó.

Gráfica 1. Proporción de la Informalidad



Fuente: Elaboración propia – Datos del DANE

En Colombia, las regulaciones y políticas entorno a la economía informal se han enfocado en las empresas y el trabajo (Salcedo, Moscoso, & Ramirez, 2020). Básicamente, las instituciones miden la informalidad a partir de la proporción de ocupados en este sector económico y el número de micro establecimientos. También, se miden a partir del acceso a sistemas de protección social (DANE, 2009). Esta metodología revela que la informalidad en Colombia es abordada desde el enfoque estructural e institucional. Específicamente, esto se ve reflejado en las iniciativas que se han desarrollado como reducción de trámites legales, ayudas a pequeños empresarios y creación de sistemas de inspección, vigilancia y control (Salcedo, Moscoso, & Ramirez, 2020).

Sin embargo, algunas de estas propuestas no han mostrado grandes contribuciones a la solución del problema. Por el contrario, se evidencia la necesidad de acciones efectivas y específicas a otras formas de informalidad y a los individuos que se encuentran en ésta. En Colombia, se ha identificado que las causas del continuo crecimiento de la economía informal son la dificultad que los trabajadores productivos enfrentan para entrar al mercado laboral formal, pues existen barreras de acceso, las cuales, pueden estar definidas de manera explícita o implícita. En este caso, políticas enfocadas en reducción de costos horizontales² no son exitosas por el alto nivel de este tipo de informalidad. Igualmente, la baja productividad de los individuos los relega del sector formal, pues no cuentan con la suficiente cualificación en términos de educación y experiencia. (Fernández, Villar, Gómez, & Vaca, 2017)

² En este caso, los costos horizontales se refiere aquellos gastos derivados de los impuestos propios a los que incurren las diferentes formas de empresas.

3.2 Vulnerabilidad de los trabajadores informales en la pandemia

Narula (2020) propone que la vulnerabilidad de los trabajadores informales frente a la pandemia radica en la incapacidad del gobierno de identificarlos y proveerles ayudas. Además, muchos de estos no cuentan con seguridad social, razón por la cual, no hacen parte de sistemas de ahorros y de protección legal entorno al trabajo. Por otra parte, las disrupciones causadas por la deceleración económica han aumentado el desempleo sobre todo de la población de estudio, pues muchas empresas informales y algunas formales no cuentan con el capital para solventarse en la contratación económica en este periodo. El efecto de la pandemia más visible en el sector informal es el aumento del desempleo, incluyendo, los trabajadores por cuenta propia y contratistas.

En general, los trabajadores informales son un grupo vulnerable frente a las circunstancias. Según la OIT (2018), el 61% del total de personas empleadas en el mundo son informales. Si se examinan las diferencias por género, el 63% de los hombres tiene una fuente de empleo informal frente al 58% de mujeres. También, se sabe que se acentúa en dos grupos de edad, los cuales son los adultos mayores (77,9%) y los jóvenes (77,1%). Respecto al nivel de educación, el 93% de quienes no han hecho ningún nivel de educación participa en la informalidad. Frente a los que han hecho básica primaria (84%), básica secundaria (51,7%) y algún nivel de educación terciario (23,8%). Con relación al sector de la economía, la agricultura emplea informalmente el 93% de sus empleados frente a la industria (57%) y los servicios (47%).

Según Gamboa y Daza (2013), el sector informal se encuentra conformado por dos grupos, los primeros son trabajadores independientes con un 63% y los segundos son

empleados con un 30% (con notoria presencia de empleadas domésticas) (Gamboa & Daza, 2013). Adicional a ello, se evidencia que las probabilidades de ser parte del sector informal aumentan si se es parte de una minoría étnica (afrocolombianos e indígenas), si el individuo cuenta o no con educación o en su defecto si es o no profesional o técnico. Los resultados también indican que los hombres tienen alrededor de un punto porcentual menos que las mujeres de ser parte de este sector). En síntesis, los trabajadores de más edad (de 45 años en adelante) presentan menos probabilidades (cerca de 10 puntos porcentuales) de ser trabajadores informales en comparación con trabajadores de menor edad. Por ejemplo, las probabilidades de las personas que se encuentran entre 15 a 18 años y entre 25 a 44 años es de 13 y 2,3 puntos porcentuales respectivamente en comparación con las personas mayores. (Bernal, 2009)

En Colombia, los efectos de la pandemia sobre la economía varían en cada región y están determinados por la estructura e interrelaciones económicas, es decir, que el tamaño de la informalidad también incide en los efectos de la crisis (Bonet et al., 2020). Cabe resaltar que las actividades informales tienden a ser menos flexibles al trabajo remoto o teletrabajo y, por ende, dificultaron el ejercicio de la actividad económica durante la cuarentena (Alfaro, Becerra, & Eslava, 2020). En Cali, los sectores económicos que se preveían que fueran más afectados por el aislamiento son aquellos que tenían una mayor proporción de trabajadores informales, tales como: industrias manufactureras, comercio al por mayor y menor, hoteles y restaurantes, transporte y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (Mora, 2020). Sin embargo, se espera que tanto empresas como trabajadores informales puedan sobreponerse una vez termine el aislamiento, pues no están

asociados a altos costos de ingreso, salida y contratación en el mercado laboral (Alfaro, Becerra, & Eslava, 2020).

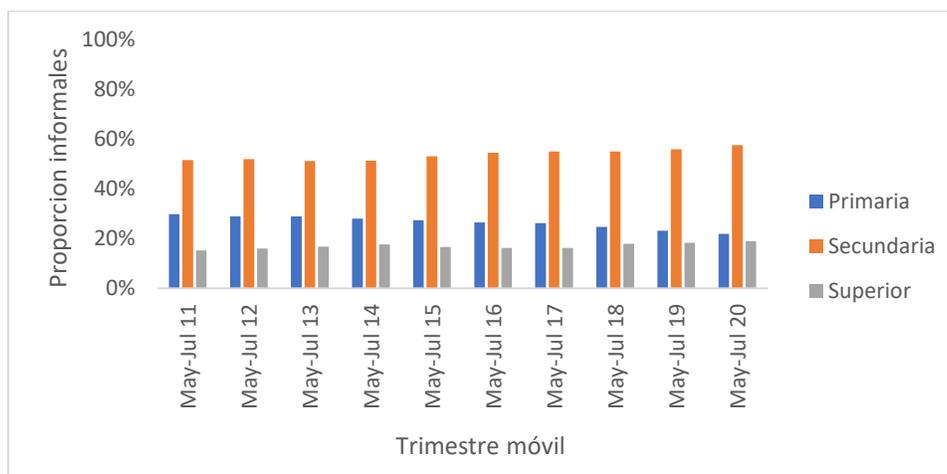
3.3 Educación e informalidad

La educación juega un papel clave en el desarrollo económico y en el bienestar social, dado que es el principal factor de formación de capital humano (Briceño, 2010). Sin embargo, en Colombia, son muchos los determinantes que influyen en el acceso a la educación. Por ejemplo, se ha encontrado que la oferta académica, la naturaleza de las Instituciones de Educación Superior, tasas desempleo, el costo de la educación y los factores individuales pueden incentivar o desincentivar la decisión de educarse (Acevedo, Zuluaga, & Jaramillo, 2008; González, Mora, & Cuadros, 2014).

En el caso colombiano, el sector informal es visto como una válvula de escape para los individuos menos educados de la sociedad (Ordoñez & Sanabria, 2014). De acuerdo con esto, la educación es un factor importante en la probabilidad de que un individuo haga parte o no del sector informal tanto a nivel urbano como rural, en otras palabras, cuanto más alto sea el nivel de educación menores son las probabilidades de ser parte de este sector. Por ejemplo, las personas con educación universitaria y terciaria³ presentan menores probabilidades en comparación con individuos que no cuentan con educación (Bernal, 2009).

³ El sistema nacional de educación terciaria se concibe como los diferentes niveles de educación pos-media, el cual está compuesto por dos vías diferenciadas entre sí, de acuerdo con la complejidad, el reconocimiento y la orientación académica y/o ocupacional. Las dos opciones son: educación universitaria y formación profesional (técnica). (MinEducación, 2020)

Gráfica 2 Población Informal por nivel educativo



Fuente: Elaboración propia – Datos del DANE

En este orden de ideas, Bernal (2009) afirma que el 60% de los trabajadores independientes informales sin educación expresan que trabajan de esta forma, porque no hallaron otro tipo de trabajo. Sin embargo, esta información no es transversal a todos los individuos de este sector, pues de acuerdo con Prada (2011) “existe un fenómeno de –escape-, en el que algunos individuos prefieren ubicarse en la informalidad, porque les representa un mayor beneficio salarial que aquel que tendrían en el sector formal” (pág. 77). De acuerdo con ello, se puede inferir, que dentro del sector informal van a coexistir individuos tanto con altos como con bajos niveles educativos.

Según Freije (2020), el desplazamiento del sector formal al informal de los individuos con mayores niveles de educación surge, porque existen características no monetarias que difieren entre ambos sectores, tales como: la permanencia, la libertad, la flexibilidad, entre otros factores, que los trabajadores eligen conforme a sus preferencias. Ahora bien, la educación como fuente del capital humano, presenta múltiples beneficios entre ellos está que permite obtener y analizar con más detalle nueva información para la toma de

decisiones llevando de esta forma a elegir de un modo más eficiente su estilo de vida (Lladosa, 2002). Asimismo, la educación abre nuevos horizontes, ya que les brinda la oportunidad a los individuos de acceder a un abanico más amplio de fuentes de satisfacción estética, cultural y científica que por lo regular no estarían al alcance de aquellas personas con bajos niveles educativos.

Teniendo en cuenta lo anterior, la persona que cuente con un mayor nivel educativo va a tener la habilidad, la experiencia y los conocimientos necesarios para procesar y utilizar información relevante a la hora de tomar decisiones. Asimismo, a nivel económico las decisiones tomadas por los trabajadores profesionales tenderán a ser más adecuadas en relación con los trabajadores no profesionales (Lladosa, 2002). Debido a que, los trabajadores profesionales son más optimistas que los no profesionales pues, los segundos tienden a emplear estilos de afrontamiento adversos como lo son la negación y la desconexión conductual ⁴, mientras que los primeros adoptan un optimismo disposicional ⁵. (Rodríguez, 2012). En resumen, la educación aumenta las posibilidades de elección de los individuos profesionales en el consumo, la inversión, el ahorro, entre otros en relación a los trabajadores no profesionales.

⁴ Entendida como la reducción de los propios esfuerzos por parte del individuo para lidiar con las crisis, llevándolo hasta el punto de darse por vencido y no seguir luchando por lograr las metas planteadas. (Piedra, 2013)

⁵ El Optimismo disposicional se define como las tendencias de las personas a esperar resultados positivos y favorables en sus vidas. (Rodríguez, 2012)

4. Metodología

Para realizar el siguiente estudio, se realizó una encuesta con el propósito de indagar cómo se ha visto afectada la situación financiera, laboral y emocional de los trabajadores informales a causa de la pandemia. La encuesta está estructurada en siete secciones que recopilan información sobre datos demográficos, estabilidad económica en el hogar, estabilidad financiera, rol del Estado, salud y bienestar. Estos datos se recolectaron a través de un sondeo online, el cual fue aplicado en dos momentos. Estos datos se recolectaron a través de un sondeo online durante la cuarentena, específicamente, en los meses de abril y mayo. La recolección de datos se desarrolló por medio de la plataforma virtual Type-Form y fue aplicada a trabajadores informales en Cali y municipios aledaños. Como resultado se obtuvieron 638 encuestas en total, de las cuales 484 correspondían a individuos que viven en Cali.

El concepto de trabajador informal que adopta la encuesta hace referencia a todo aquel individuo que no cuenta con un contrato formal y, generalmente, no cotiza a regímenes de seguridad social. Por lo tanto, los perfiles de los individuos encuestados fueron los siguientes: trabajadores de ventas por catálogo, transportadores (Uber, Cabify, Pirata, Mototaxi), trabajadores domésticos, domiciliarios, independientes profesionales y no profesionales, dueños de negocios informales, entre otros. La técnica implementada para la recolección de datos fue un muestreo no probabilístico por bola de nieve. Esta técnica de muestreo consiste principalmente en que los investigadores que reclutan la información eligen, de acuerdo con su foco de estudio, a sus individuos potenciales. De igual forma, a los individuos encuestados se les puede pedir que recluten a otros sujetos con el mismo

perfil de investigación. En resumen, el método de bola de nieve consiste en identificar a unos individuos iniciales, los cuales permitan generar unos individuos adicionales.

En este orden de ideas, la metodología de análisis de datos que se usará en esta investigación es la estadística descriptiva. Este trabajo se centrará en el estudio de la variable educación, razón por la cual el análisis se enfocará en hacer una distinción entre trabajadores profesionales – aquellos que han alcanzado un nivel técnico o superior – y no profesionales – aquellos que han estudiado máximo hasta secundaria –. En el análisis se realizarán pruebas de independencia, las cuales permiten identificar si existe una relación entre variables que permiten medir la vulnerabilidad de la población encuestada y su nivel educativo alcanzado (UNAM, 2009). A continuación, se exponen las variables que serán usadas en el análisis:

Tabla 1. Estadísticas descriptivas

Variable	Observaciones	Porcentaje o media	Tipo de variable
Trabajador por nivel educativo			
No profesional	231	36,21%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Profesional	407	63,79%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Características demográficas			
Estrato	638	3	<i>Variable discreta Dummy</i>
Edad (Promedio)	638	38,2	<i>Variable continua</i>
Hogares y economía del hogar			
No. Personas en el hogar	638	3.5	<i>Variable continua</i>
Principal fuente de ingreso	582	91,22%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Actividad pausada por la cuarentena	448	70,22%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Posibilidad de retorno actividad económica	225	51,25%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Finanzas			
Nivel de ingresos	638	No tiene – 1,41% Menos de 1 SMLV – 30,56% Entre 1 y 2 SMLV – 37,46% Entre 2 y 4 SMLV – 17,08% Mas de 4 SMLV - 6,58%	<i>Variable discreta</i>
Nivel de ahorros	89	21,14%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Personas con ingresos reducidos por Covid	580	90,91%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Tendrá mismos ingresos después de la cuarentena	179	30,86%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Bancarización			
Personas con cuenta de Ahorros	389	61,26%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Personas que han recurren a prestamos bancarios	364	57,41%	<i>Variable discreta Dummy</i>
Personas que han recurren a Gota a Gota	1151	23,93%	<i>Variable discreta Dummy</i>

Fuente: Elaboración propia.

5. Resultados

En este apartado, se presentarán los resultados obtenidos, de acuerdo con la metodología propuesta en la sección anterior – estadísticas descriptivas –. Esta sección se segmentará en tres subdivisiones, cuya finalidad es analizar, según el nivel educativo alcanzado, la vulnerabilidad a la que se enfrentan los trabajadores informales dependientes e independientes⁶ en la ciudad de Cali durante la pandemia.

En la primera se examinará el grado de vulnerabilidad según algunas características demográficas de los trabajadores encuestados, tales como: sexo y estrato socioeconómico. En la segunda subsección se analizará cómo se ha visto afectado el contexto del hogar de los trabajadores encuestados a causa de la pandemia. En este apartado, el análisis se centrará en las siguientes variables: nivel de ingresos percibidos, número de personas que habitan el hogar y afectación de la pandemia en la actividad laboral. También, se hará especial énfasis en los individuos no profesionales.

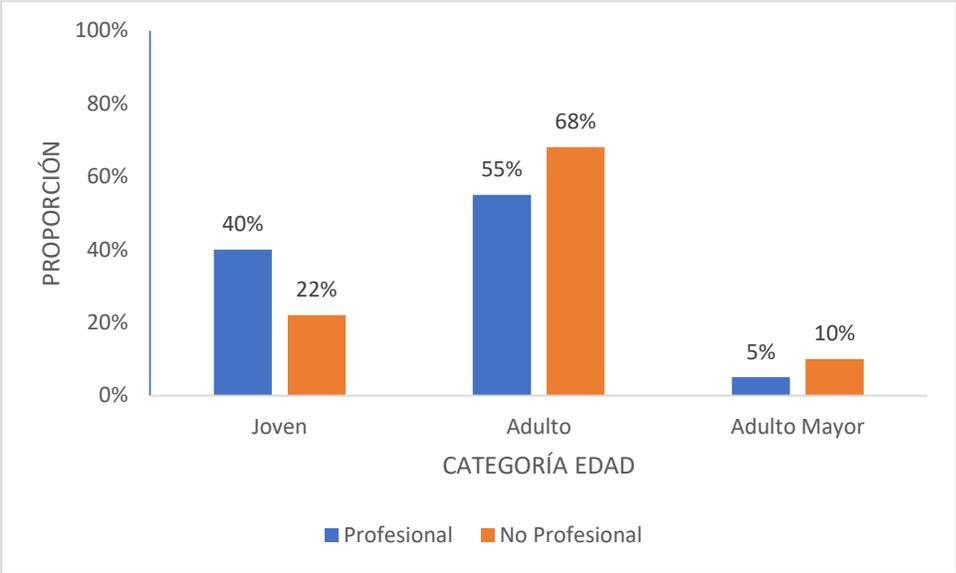
En la tercera subdivisión se analizará las condiciones financieras del trabajador informal con las siguientes variables: nivel de ahorros, porcentaje de personas con ingresos reducidos dada la coyuntura, entre otros. Por último, la cuarta subsección se centrará en el nivel de bancarización con el objetivo de medir, cómo varía según el nivel educativo, el nivel de recurrencia de los trabajadores informales al momento de acceder a un préstamo,

⁶ Se entiende como trabajador dependiente a la relación laboral que éste tiene, por ejemplo, con un jefe con el que debe de cumplir un horario determinado, etc. Es decir, que a través de un contrato el individuo presta algún servicio a determinada organización, persona o lugar. Por lo tanto, el trabajador y el empleador deberían asumir ambos los riesgos de su actividad laboral. Ahora bien, en el caso de la informalidad esta obligación se evade. Por su parte, los trabajadores independientes son aquellos que trabajan por cuenta propia y asumen totalmente los riesgos de su labor como dueños de un negocio, Uber, ventas por catálogo. (Gomez, 2009)

ya sea a través de una entidad financiera formal (bancos) o a través de canales informales (Gota Gota), para poder abordar el pago de sus deudas y/o suplir sus necesidades del día a día.

5.1 Características Demográficas

Gráfica 3. Clasificación⁷ por edad de acuerdo al nivel educativo



Estadísticamente significativo al 1%

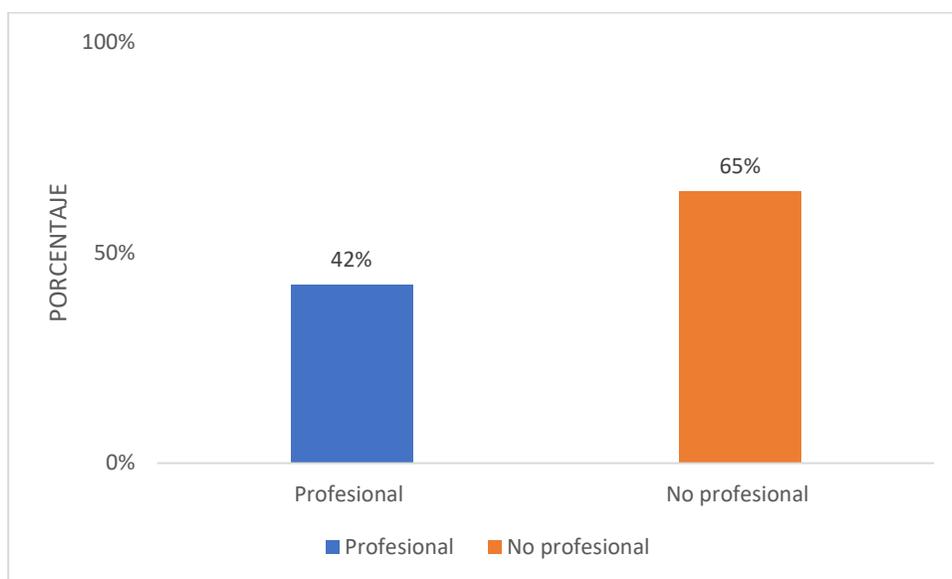
Fuente: Elaboración Propia

La edad está relacionada con el ser o no profesional para los informales encuestados. El gráfico muestra que la proporción de jóvenes es mayor para los profesionales y esto, posiblemente, se deba a que el sector informal es la primera entrada al mercado laboral de muchos jóvenes dadas las restricciones para acceder al sector formal (Perry et al., 2007).

⁷ Se define Joven de los 14 a 28 años, adulto de los 29 a 59 años y adulto mayor 60 años en adelante.

Por su parte, los no profesionales tienden a persistir en mayor proporción en la informalidad a medida que aumenta su edad comparado con los profesionales. Esto acentúa la vulnerabilidad de esta población, dado que para los adultos sin educación terciaria la calidad del empleo es mucho menor frente a los profesionales en este rango de edad; y, por lo tanto, no cuentan con los mecanismos adecuados para afrontar crisis como la provocada por el COVID. Esto puede evidenciarse en la proporción de adultos (no profesionales) que cotiza a salud y a pensión (23%), frente a los que cotizan solo a salud (22%) y no cotizan a ninguno (58%).

Gráfica 4. Principal proveedor en el hogar de acuerdo al nivel educativo



Estadísticamente significativo al 1%

Fuente: Elaboración Propia

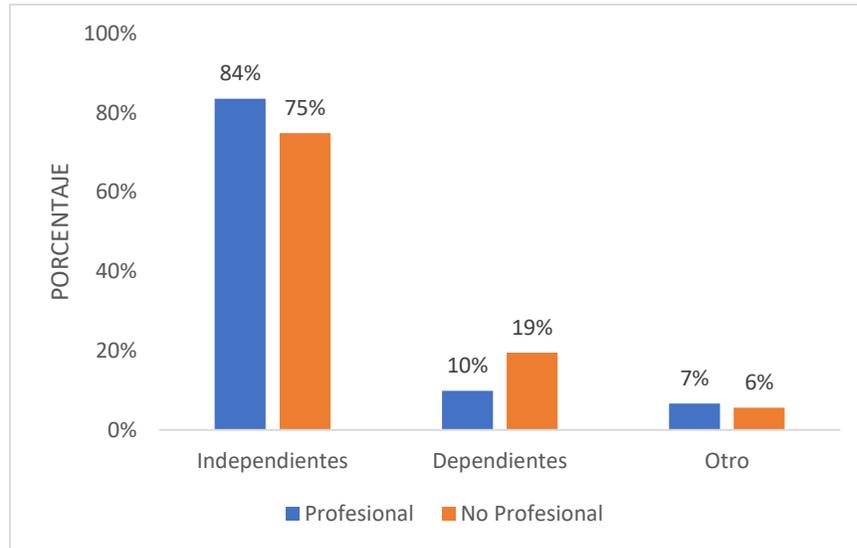
Teniendo en cuenta la distribución anterior, se puede inferir que la diferencia entre ambos grupos reside en la disparidad entre las obligaciones y requerimientos que demanda cada uno de los individuos, ya que de acuerdo con el estudio, se pudo evidenciar que el

65% de los trabajadores no profesionales son principales proveedores en el hogar, seguido de un 78% de esta población que cuenta con hijos y un 48% que viven en casas de alquiler, mientras que para los trabajadores profesionales estos porcentajes fueron de 42%, 46% y 38%, respectivamente.

Entre mayor es el nivel educativo alcanzado, mayor es el nivel socioeconómico de la población encuestada, dado que una mayor proporción de trabajadores no profesionales (54%) viven en los estratos socioeconómicos más bajos. Según Franco, Hopenhayn & Leon (2011), esta situación puede presentarse, debido a que el mercado demanda individuos más competitivos, es decir, con mayores conocimientos, razón por lo cual quienes cuentan con menores niveles educativos tienen menos probabilidades de percibir mejores ingresos. Cabe también resaltar que casi la mitad de la clase media se encuentra en la informalidad por lo cual, se podría inferir, inicialmente que las condiciones socioeconómicas de algunos de los individuos que hacen parte de los estratos bajos posiblemente estén mejorando. Asimismo, se podría decir que la población del sector informal está viendo en la migración a la clase media una oportunidad para ahorrar e invertir ya sea como trabajadores independientes o como dependientes (Latapi, 2001).

5.2 Hogares y economía del hogar

Gráfica 5. Tipo de trabajador



Estadísticamente significativo al 1%

Fuente: Elaboración Propia

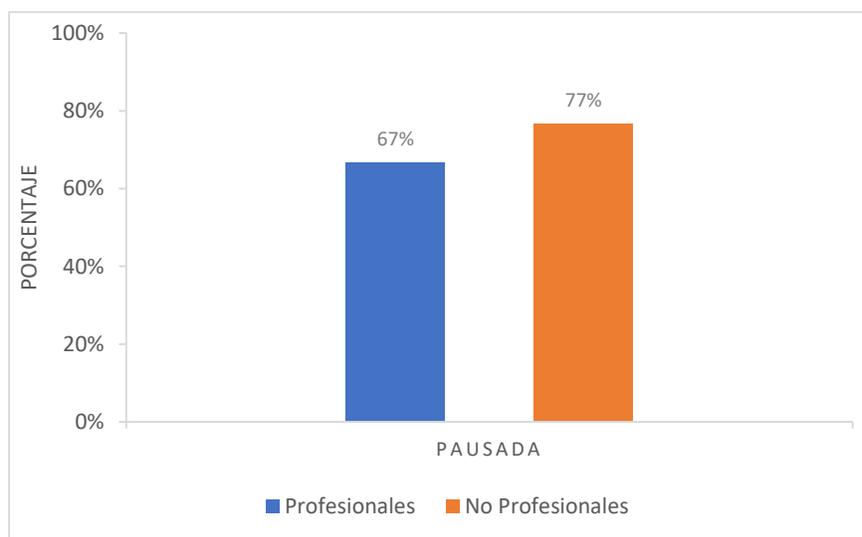
De acuerdo con el tipo de trabajador⁸, clasificado por su relación laboral, el grueso de la muestra está centrado en los independientes, es decir, aquellos que trabajan por cuenta propia. En este tipo de actividad (Independiente), el 90% de los individuos que son profesionales manifestó que era su principal fuente de ingreso frente al 95% de los individuos no profesionales. Esto permite inferir que, los independientes tienen una tendencia a preferir el trabajo que tenga cierta flexibilidad, ya que han manifestado que la

⁸ El tipo de trabajador (Independiente o Dependiente) fue clasificado por el tipo de relación laboral. En el caso de dependiente hace referencia a las personas que manifestaron que su principal actividad económica era servicios (trabajo doméstico, limpieza, etc.), servicios asociados a la industria de la belleza, empleado informal de un negocio y trabajo manual (jardineros, constructores, etc.). En cambio, Los independientes hace referencia según su actividad económica a independientes (profesionales y no profesionales), dueños de negocio, ventas por catálogo, transporte (Uber, Cabify, Rappi, etc.) y domicilios. Finalmente, rebusque fue agrupado en otros.

principal ventaja de este tipo de trabajo es que sus ingresos dependen de sí mismos (42%), aunque también señalan que la principal desventaja es la inestabilidad en los ingresos (40%).

En este sentido, el 63% de los individuos de la muestra son profesionales (con algún nivel de educación terciaria), lo cual evidencia que la informalidad también es una elección (Perry, y otros, 2007). Gran parte de los individuos profesionales que toman la decisión de estar en la informalidad evalúan el costo-beneficio de pertenecer a este sector, por ejemplo, que los ingresos dependan de sí mismos (37%) y la independencia (23%) puede ser más valorado que la estabilidad en los ingresos (46%) y la estabilidad laboral (20%) (Galvis, 2012).

Gráfica 6. Actividad económica pausada durante la cuarentena

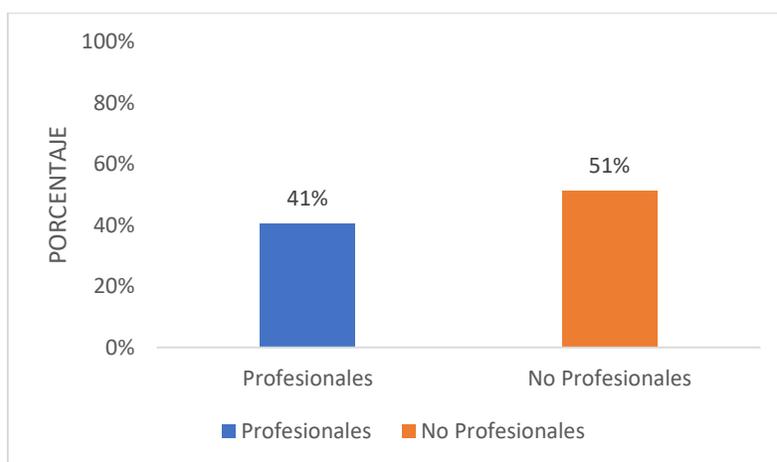


Estadísticamente significativo al 1%

Fuente: Elaboración Propia

Los trabajadores profesionales tuvieron pausada, en una menor proporción, su actividad laboral durante la cuarentena en comparación con los no profesionales. Esto evidencia que los trabajadores profesionales, probablemente, tengan mayores herramientas para afrontar las circunstancias actuales. Por ejemplo, el 60% y el 40% de los trabajadores profesionales y no profesionales, respectivamente, afirmaron que podían regresar fácilmente a su actividad laboral después de la cuarentena. Esto permite inferir que los trabajadores profesionales, posiblemente, realicen actividades con mayor flexibilidad, comparado con las actividades de los no profesionales, como el teletrabajo, lo cual no altera u obstaculiza su desarrollo durante o después de la cuarentena (Alfaro, Becerra, & Eslava, 2020). Una evidencia de esto es que el 67% de los trabajadores profesionales, que manifestaron que su actividad no estaba pausada, declararon que la principal herramienta para seguir trabajando eran las plataformas digitales. Por su parte, los no profesionales tienen mayor dificultad para realizar sus labores, debido a que, posiblemente, sus labores se realicen de manera presencial y, por ende, no puedan trasladarse al trabajo remoto.

Gráfica 7. Pérdida de empleo en el hogar por COVID19



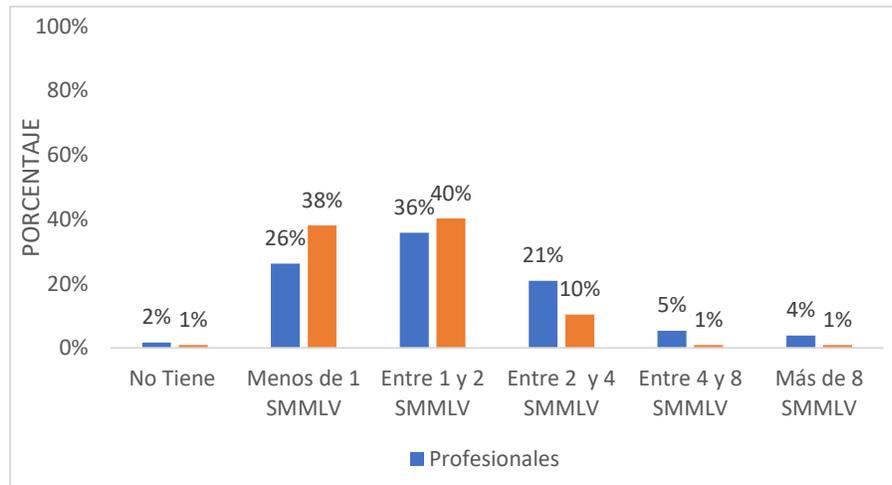
Fuente: Elaboración Propia

Estadísticamente significativo al 1%

La encuesta evidencia que los trabajadores no profesionales (51%) se encuentran más expuestos a que alguien en el hogar, incluyéndolos, pierdan el empleo en comparación con los trabajadores profesionales (41%). Esto puede ser explicado, dado que este grupo de trabajadores (no profesionales) se enfrentan a una mayor inestabilidad y precariedad en las condiciones del trabajo (Pizarro, 2001) producto de los bajos niveles de educación. Si bien ambos grupos de trabajadores están expuestos ante las crisis del mercado, los no profesionales son más vulnerables al igual que su círculo familiar, pues entre menos sean los aportes realizados por quien sería el jefe del hogar, entonces menos son las probabilidades de mejorar la calidad de vida de las personas que habitan su hogar (Herrera & Hidalgo, 2002). De acuerdo con esto, al verse también expuestos los miembros del hogar, entonces estos efectos (pérdida de empleo, disminución en los ingresos) los cuales se pensaban tenían un efecto transitorio pueden presentar un impacto duradero lo que llevaría a que estas personas, por ejemplo: retiren sus hijos de la escuela, posterguen gastos en salud, entre otros aspectos (Herrera & Hidalgo, 2002).

5.3 Finanzas

Gráfica 8. Nivel de ingresos percibidos antes de cuarentena



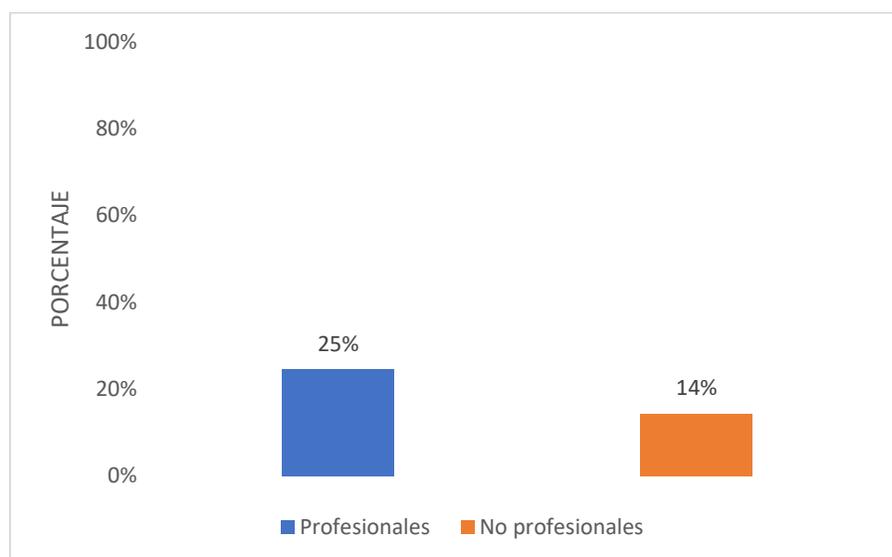
Estadísticamente significativo al 1%

Fuente: Elaboración Propia

Según Villalobos, Pedroza & René (2009), entre mayor es el aumento de la inversión en educación, mayores serán los salarios, dado que, entre más cualificado sea el operario, mayor será su producción y con ello su retribución. Si bien este argumento se centra en los trabajadores formales, dentro de los trabajadores informales encuestados también se ve una variación en los salarios percibidos según su nivel educativo. Los trabajadores no profesionales perciben en promedio entre uno y dos salarios mínimos en comparación con los trabajadores profesionales, quienes pueden ampliar sus posibilidades y llegar a obtener entre dos y cuatro salarios mínimos. Esto permite inferir que independientemente del sector donde se ubique el individuo, la educación es un elemento fundamental en la formación del capital humano. Por ello, quien cuente con ésta tiene la posibilidad de aumentar sus ingresos salariales futuros además de tender a contar con periodos más cortos de búsqueda

de trabajo (Lladosa, 2002) caso por ejemplo de los trabajadores profesionales durante el confinamiento obligatorio en relación a los no profesionales.

Gráfica 9. Personas que cuentan con ahorros



Estadísticamente significativo al 5%

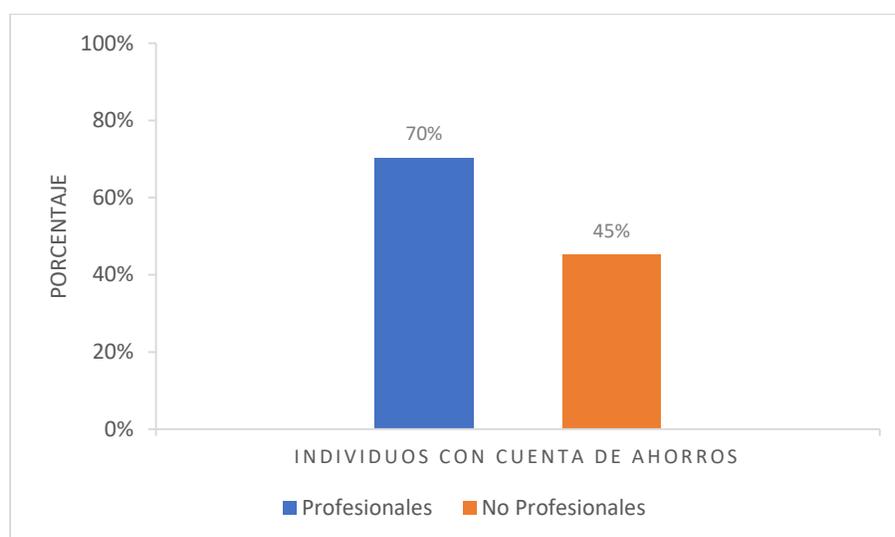
Fuente: Elaboración Propia

En general, las tasas de ahorro son bajas dentro de la población encuestada. En este sentido, contar con ahorros es más común entre los trabajadores profesionales (25%) que en los no profesionales (14%). Según la teoría keynesiana, la relación de ahorro de los hogares con el ingreso per cápita está asociada con la propensión marginal a ahorrar, es decir, la tasa de ahorro es menor para ingresos bajos en comparación con ingresos altos (Melo, Tellez, & Zarate, 2007). Una de las razones que puede explicar la baja tendencia de ahorro en los no profesionales son las mayores obligaciones que tienen, ya que el 65% es el principal proveedor económico en su hogar comparado con el 42% de los profesionales. Otra razón es que el nivel educativo también incide en las tasas de ahorro, porque menores

niveles educativos conllevan a una falta de conocimiento e información sobre la importancia de ahorrar e invertir (Villar, y otros, 2015).

5.4 Bancarización

Gráfica 10. Personas que tienen cuenta bancaria



Estadísticamente significativo al 1%

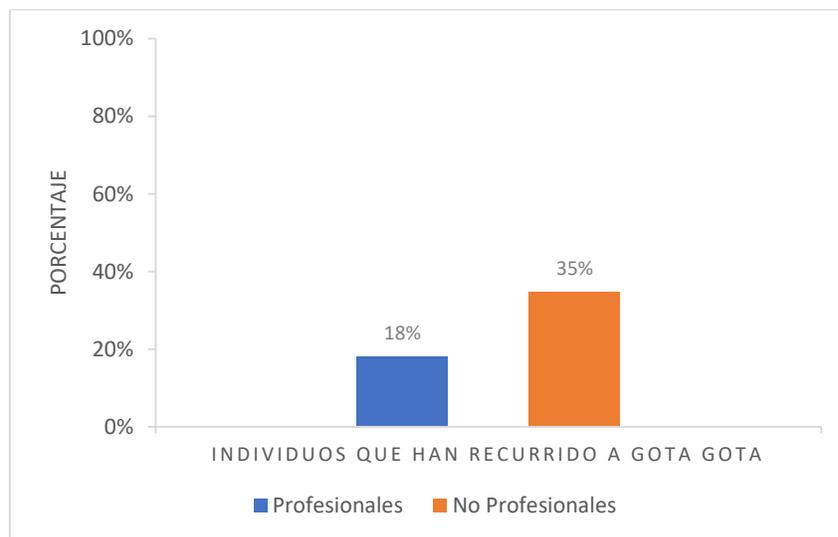
Fuente: Elaboración Propia

El grado de bancarización de los informales también está relacionado con el nivel educativo alcanzado. Esto puede observarse en los resultados de la encuesta, pues la mayoría de los individuos no profesionales no tiene una cuenta de ahorros y/o activos financieros con algún banco o institución financiera. Según los resultados obtenidos, el 50% de los trabajadores no profesionales que no tienen una cuenta de ahorros ganan menos de 1 SMMLV. Estos resultados son, particularmente, relevantes, dado que la no bancarización podría asociarse con ciertos niveles de pobreza. Por ejemplo, el 81% de los

individuos en la muestra que manifestaron no tener una cuenta de ahorros gana aproximadamente un salario mínimo o menos y, además, el 53% pertenecen al estrato 1 y 2.

Estos resultados van en línea con los hallazgos de Simpson & Buckland (2009), quienes encontraron que la educación incide en ser o no excluido financieramente, ya que a menores niveles educativos mayor era la probabilidad del individuo de estar no bancarizado o no tener acceso a préstamos bancarios. De esta manera, se puede observar que el nivel de vulnerabilidad entorno al acceso de servicios financieros varía según el nivel educativo, en este caso, los informales no profesionales son más vulnerables que los informales profesionales. Estudios a nivel mundial también muestran que aproximadamente la mitad de los informales en edad de trabajar no tienen acceso a servicios financieros y, a medida que descenden los ingresos, la exclusión financiera aumenta a acerca del 80% (Cull, Ehrbeck, & Holle, 2014).

Gráfica 11. Personas que han recurrido al Gota Gota



Estadísticamente significativo al 1%

Fuente: Elaboración Propia

El acceso a préstamos formales es más alto en los trabajadores profesionales. En la población encuestada, el 67% de los profesionales y el 33% de los no profesionales han solicitado alguna vez un préstamo con una institución financiera formal. Esto concuerda con estudios realizados previamente, los cuales afirman que aquellas personas con niveles bajos de bancarización, por lo regular, poseen poca formación educativa y hacen parte del sector informal. Martínez (2017), en un estudio realizado en Colombia, afirma que el 88% de las personas que viven estrato socioeconómico 1, 2 o 3 alguna vez han solicitado un préstamo con un gota a gota y, por consiguiente, esta problemática acentúa los niveles de pobreza.

Si se discrimina según la clase social⁹, aquellos que recurrieron a préstamos gota a gota en la clase baja son mayoritariamente no profesionales (57%) frente a los profesionales (37%), lo cual evidencia una mayor vulnerabilidad de los informales no profesionales, pues se endeudan de manera informal. Posiblemente, este tipo de individuos tienen la necesidad de servicios financieros formales, pero se ven excluidos de ellos y, por ende, recurren a otras fuentes de financiamiento (Cull, Ehrbeck, & Holle, 2014). Por su parte, ser profesional disminuye la incidencia en recurrir a préstamos informales, debido a que posiblemente poseen mayores conocimientos sobre educación financiera (Rodríguez & Riaño, 2016). Aunque, el pertenecer al sector informal se configura como una barrera de acceso a los sistemas financieros (debido a que tiene menos herramientas para respaldar sus ingresos) los profesionales tienen mayor participación en el sector financiero independientemente de pertenecer a la economía informal.

⁹ Dónde, clase baja está compuesta por los estratos 1 y 2.

6. Conclusiones y recomendaciones

A partir de los resultados expuestos, se puede inferir que la vulnerabilidad de los trabajadores informales varía según el nivel educativo que el individuo posee. Por ejemplo, los no profesionales perciben menores ingresos, ahorran menos y tuvieron pausada en mayor proporción su actividad económica durante la pandemia en comparación con los profesionales. Estos resultados permiten identificar que la población informal es heterogénea, dado que las condiciones socioeconómicas varían sustancialmente según el nivel educativo y, por tal razón, la población informal no puede ser abordada de la misma manera por los hacedores de política pública.

Cabe resaltar que esta diferencia entre individuos se presenta por cuatro factores. El primero está relacionado con la disparidad entre las obligaciones y requerimientos entre los trabajadores profesionales y no profesionales, ya que de acuerdo con el estudio realizado se encontró que el 65% de los trabajadores no profesionales son principales proveedores del hogar, 78% tienen hijos y un 48% viven en casas de alquiler, mientras que para los trabajadores profesionales estos porcentajes fueron de 42%, 46% y 38%, respectivamente.

El segundo está relacionado con el tipo de actividad laboral, ya que los trabajadores no profesionales emplearon en menor medida plataformas digitales para continuar su actividad laboral en cuarentena en comparación con los profesionales. El 77% de los trabajadores no profesionales expresaron tener su trabajo en pausa y un 51% manifestó haber perdido el empleo. Esto permite inferir que los trabajadores profesionales tienen actividades con mayor flexibilidad y, por ende, con mayor adaptabilidad al cambio.

El tercer factor que incide en la vulnerabilidad de acuerdo con el nivel educativo alcanzado son las finanzas, ya que la población no profesional percibe menores ingresos y, además, tienen menores tasas de ahorro. Villar et al. (2015) afirma que el nivel de educación es un elemento clave en el manejo de las finanzas, ya que menores niveles educativos limitan la información sobre la importancia de invertir y ahorrar. En este sentido, los bajos niveles de ahorro pueden estar relacionados con la escasa educación financiera, razón por la cual es importante promoverla dentro de la población encuestada.

El cuarto factor está relacionado con la bancarización de los individuos informales, puesto que se pudo observar que aquellas personas que no eran profesionales tienen un menor grado de bancarización, es decir, que muy pocos cuentan con acceso al sistema crediticio formal. La población informal es una de las que tiene mayores limitantes para acceder a préstamos formales y estas barreras de acceso se agudizan, según los resultados hallados, con el nivel educativo alcanzado, razón por la cual es importante promover productos financieros que se ajusten a las características de la población y se haga especial énfasis en aquellos con menores niveles educativos.

Finalmente, los resultados del estudio permiten identificar que, independientemente del sector donde se ubique el individuo, la educación es un elemento fundamental en la formación del capital humano, puesto que mayores niveles educativos fomentan la calificación laboral y la capacidad para la solución de problemas. Teniendo en cuenta esto, entonces, el nivel educativo es un mecanismo viable, el cual permite identificar con mayor claridad a aquellos trabajadores que son vulnerables ante las crisis del mercado y con ello a quienes requieren de una mayor asistencia por parte del Estado.

7. Bibliografía

- Acevedo, S., Zuluaga, F., & Jaramillo, A. (2008). Determinantes de la demanda por educación superior en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 121-148.
- Alfaro, L., Becerra, O., & Eslava, M. (2020). Economías emergentes y COVID-19 Cierres en un mundo de empresas informales y pequeñas. *Documentos CEDE*, 19 .
- ANIF. (2017). Reducción del efectivo y tamaño de la economía subterránea en Colombia. Bogotá: Asociación Nacional de Instituciones Financieras.
- Bernal, R. (2009). *The Informal Labor Market in Colombia: Identification and Characterization*. Bogotá: Desarrollo y Sociedad.
- Bonet, J. M., Ricciulli, D. M., Pérez, G. J., Galvis, L. A., Haddad, E. A., Araújo, I. F., & Perobelli, F. S. (2020). Impacto económico regional del Covid-19 en Colombia: un análisis insumo-producto. *Documentos de trabajo sobre Economía Regional y Urbana*; Num 288.
- Briceño, A. M. (2010). La educación y su efecto en la formación de capital humano y en el desarrollo económico de los países. *Apuntes del CENES*, 20 (51), 45-59.
- Cámara de Comercio de Cali. (2018). Informalidad: el reto de tratar diferente lo que es diferente. *Economía Informal: ¿causa o consecuencia? Alternativas para la construcción de políticas públicas: Observatorio de Políticas públicas -POLIS- de la universidad Icesi, Cali, Colombia*.
- CONPES. (2019). *Política de Formalización Empresarial*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- Cull, R., Ehrbeck, T., & Holle, N. (2014). La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto. *Enfoques*, 92, 1-11.
- DANE. (2009). *Metodología Informalidad: Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH*. Dirección de Metodología y Producción Estadística.
- DANE. (1 de Diciembre de 2020). *Mercado Laboral*. Obtenido de Departamento Nacional de Estadística:
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/anexo_geih_informalidad_jul20_sep20.xls
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*. Bogotá: Oveja Negra.

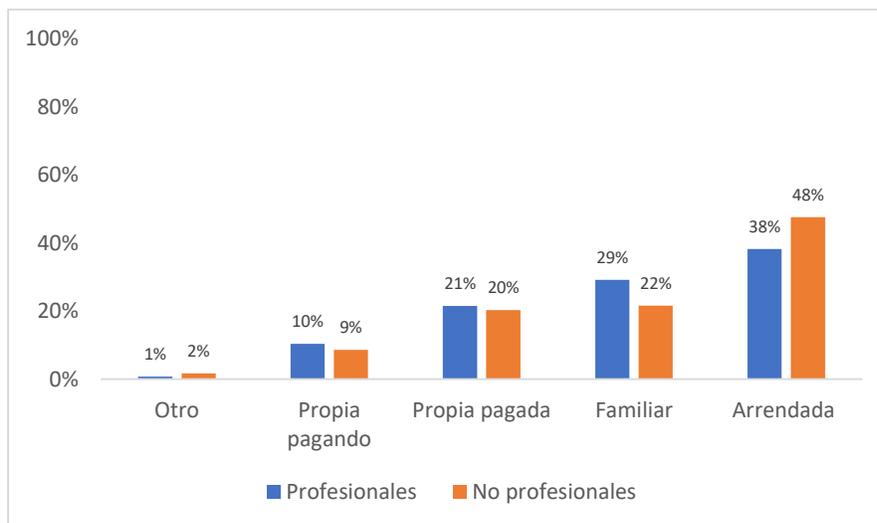
- Fernández, C., Villar, L., Gómez, N., & Vaca, P. (2017). Taxonomía de la informalidad en América Latina. Bogotá: Fedesarrollo, 70 p. Documentos de Trabajo (Working Papers). No. 75 - Octubre.
- Franco, R., Hopenhayn, M., & Leon, A. (2011). Crece y cambia la clase media en America Latina . Revista CEPAL.
- Freije, S. (2020). El Empleo Informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política. Venezuela: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Galvis, L. A. (2012). Informalidad laboral en las areas urbanas de COlombia. Cartagena: Documento de Trabajo sobre Economía Regional y Urbana, 164.
- Gamboa, L., & Daza, N. (2013). Informal-formal wage gaps in Colombia. Bogotá: ECINEQ.
- Gomez, R. (2009). Trabajadores independientes y la seguridad social en Colombia. En F. Bertranou, L. Saravia, B. Lanzilotta, P. Casali, M. Ohaco, R. Gomez, & F. V. Durán, Trabajadores independientes y protección social en América Latina (págs. 129-148). Santiago de Chile: OIT.
- González, C. G., Mora, J. J., & Cuadros, A. F. (2014). Oportunidades educativas y características familiares en Colombia: un análisis por cohortes. Revista de Economía del Rosario, 17 (1), 157-187.
- Hart, K. (1990). The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters. En R. Friedland, & A. F. Robertson, Beyond The Marketplace: Rethinking Economy and Society (págs. 137 - 160). New York: Routledge.
- Herrera, J., & Hidalgo, N. (2002). Vulnerabilidad del empleo en Lima. Un enfoque a partir de encuestas a hogares. Peru: OpenEdition Journals .
- Latapi, A. (2001). Nuenos modelos economicos, ¿nuevos sistemas de movilidad social? Chile : Cepal Eclac.
- Lladosa, L. (2002). Los beneficios no monearios de la educacion . España: Universidad de Valencia .
- Maloney, W. (2003). Informality Revisted. World Bank Policy Research Working Paper No.2965.
- Martínez, P. J. (2017). Inclusión financiera, pero con negación del crédito. Un paso para el “gota a gota”. Revista Pluriverso, 9, 51-61.
- Melo, L., Tellez, J., & Zarate, H. (2007). El ahorro de los hogares en Colombia . Bogotá: Revista ensayos sobre politica economica .

- MinEducación. (10 de Octubre de 2020). El Sistema Nacional de Educación Terciaria. Obtenido de El Sistema Nacional de Educación Terciaria: https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-355208.html?_noredirect=1
- Mora, J. J. (2020). El efecto del Coronavirus (COVID-19) sobre el mercado laboral en la ciudad de Cali. Cali: Universidad Icesi.
- Narula, R. (2020). Policy opportunities and challenges from the COVID-19 pandemic for economies with large informal sectors. *Journal of International Business Policy* volume, 3, 302-310.
- OIT. (2018). *Women and men in the informal economy: A statistical picture*. Third edition. Geneva: ILO.
- Ordoñez, I., & Sanabria, J. (2014). Retornos de la educación para los trabajadores formales e informales en Cali: una aproximación con regresiones cuantílicas y splines lineales. Cali: Entramado.
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., & Saavedra, J. C. (2007). *Informalidad: escape y exclusión*. Washington, D.C.: Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe.
- Piedra, L. (2013). *Estrategias de afrontamiento cognitivo-conductual*. Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- Pizarro, R. (2001). *La Vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*. Santiago de Chile: Cepal Eclac.
- Prada, C. (2011). *Análisis de los flujos de trabajadores y la segmentación laboral en Colombia*. Bogotá: Ensayos sobre Política Económica.
- Prebisch, R. (1976). Crítica al capitalismo periférico. *Revista de la Cepal* Primer Semestre, 75-96.
- Rodríguez, M. (2012). Salud, optimismo y afrontamiento en trabajadores profesionales y no profesionales que trabajan contextos altamente estresantes. Santiago de Chile: Universidad de Talca.
- Rodríguez, S. R., & Riaño, F. F. (2016). Determinantes del acceso a los productos financieros en los hogares colombianos. *Estudios Gerenciales*, 32, 14-24.
- Rosenbluth, G. (1994). Informalidad y pobreza en América Latina. *Revista de la Cepal* No. 52, 157-178.
- Salcedo, C. P., Moscoso, P. F., & Ramirez, M. P. (2020). Economía informal en Colombia: iniciativas y propuestas para reducir su tamaño. *Espacios*, 41(3).

- Simpson, W., & Buckland, J. (2009). Examining evidence of financial and credit exclusion in Canada from 1999 to 2005. *The Journal of Socio-Economics* 38 , 966–976.
- UNAM, M. (2009). Prueba de Ji-Cuadrada. Mèxico: Universidad Nacional Autònoma de Mèxico.
- Villalobos, G., Pedroza, F., & René. (2009). Perspectivas de la teoria del capital humano acerca de la relacion entre la educacion y desarrollo economico . Mèxico : Tiempo de Educar .
- Villar, L., Forero, D., Florez, C., Puerta, N., Enriquez, É., Lopez, N., & Alzate, J. (2015). Ahorro e Inversion . Bogotá : Fundacion Saldarriaga Concha .

8. Anexos

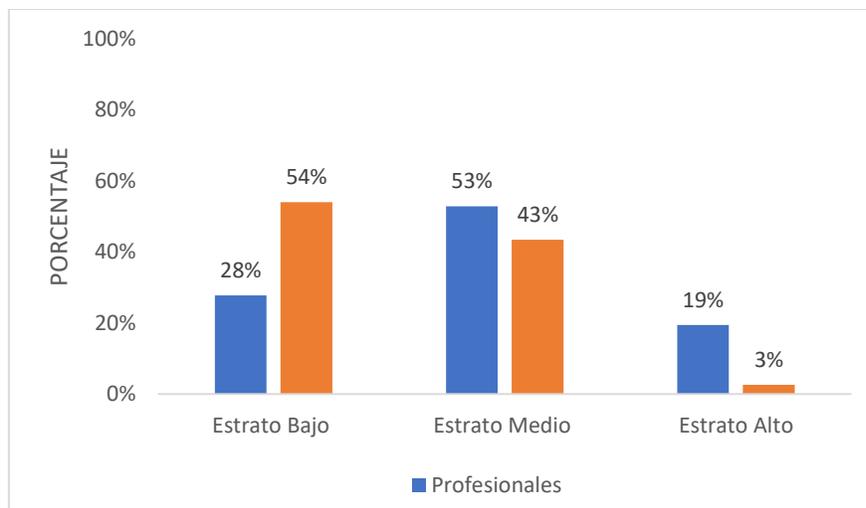
Anexo 1. Tipo de vivienda por nivel educativo



Estadísticamente significativo al 10%

Fuente: Elaboración Propia

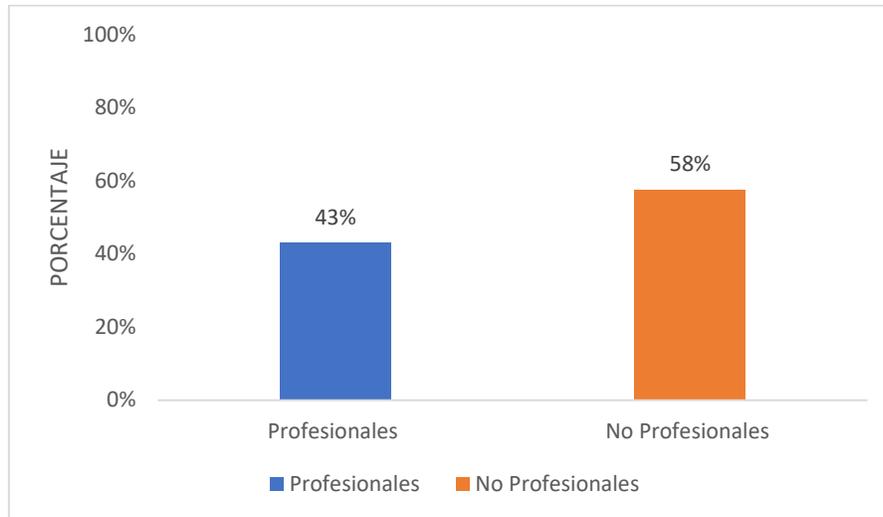
Anexo 2. Nivel Socioeconómico



Estadísticamente significativo al 1%

Fuente: Elaboración Propia

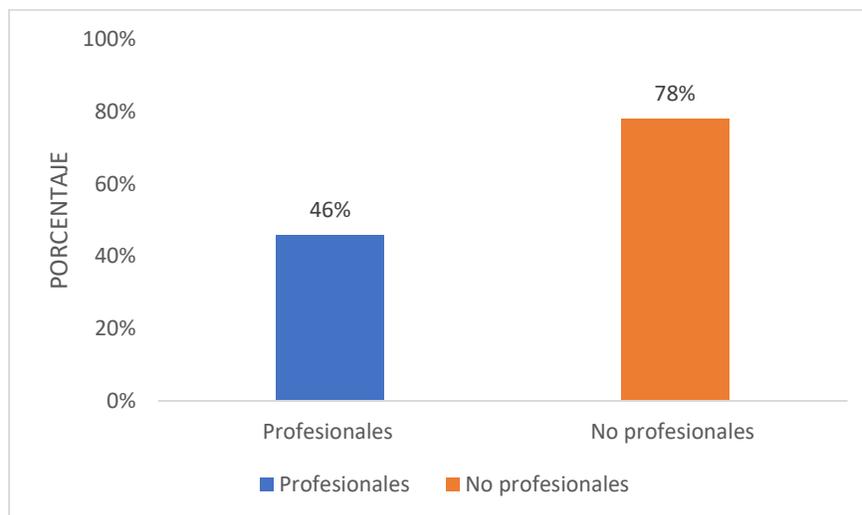
Anexo 3. Posición en el hogar (jefe de hogar)



Estadísticamente significativo al 1 %

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 4. Porcentaje de personas con hijos



Estadísticamente significativo al 1%

Fuente: Elaboración Propia