

REGULACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS DE TRÁNSITO A LA FORMALIZACIÓN

José Dari Krein
Magda Barros Biavaschi
Mauricio Moltó
Leyla Di Russo
Sascha's Jury
Sergio Hauque

INTRODUCCIÓN

El propósito de este capítulo es analizar la relación entre los temas de la regulación, políticas públicas e informalidad, buscando sugerir propuestas gubernamentales para avanzar hacia la formalización del trabajo informal. Por lo tanto, una dimensión adicional para analizar la informalidad es observarlo desde la perspectiva histórica de la construcción de una red de protección para los trabajadores basada en el artículo 23 de la Declaración Universal de Derechos Humanos, de garantía al trabajo, con isonomía y protección social, sindical y contra el desempleo. Es decir, el trabajo con el propósito de garantizar la dignidad de la persona humana y no solo como un medio para permitir el negocio de las empresas. Por lo tanto, el origen de la categoría de «informalidad» es una construcción histórica que muestra que una parte extensa de la población no ha asegurado las condiciones para que los principios de esta declaración se conviertan en realidad.

Este es un asunto que se reubica con intensidad, porque en los últimos años, tanto en los países centrales como en periféricos, la informalidad (ocupaciones sin derechos y sin protecciones sociales) está aumentando, incluso con las reformas laborales que reducen las garantías que proporcionan la red de protección social, bajo el argumento de estimular la regulación formal de pequeñas empresas y trabajo autónomo. La informalidad es un problema aún más grave en América Latina, porque aquí el número de personas que están

fuera del sistema de derechos y protección social es enorme, alcanzando en 2021, a más del 50% de los ocupados, según a CEPAL.

Se supone que la informalidad está constituida por actividades laborales que no están reguladas por el estado o que buscan eludir las reglas actuales de protección de los trabajadores. El fraude aparece en los sectores integrados en la dinámica económica capitalista. Además, de conformidad con la OIT, la informalidad laboral también alude a todas las actividades económicas y ocupaciones que, en la legislación o en la práctica, no están cubiertas o están insuficientemente contempladas por sistemas formales (OIT, 2012). Una forma de interpretar el empleo informal es considerarlo como un tipo de desempleo oculto o un empleo residual donde terminan personas que pudiendo estar en un empleo formal no pueden conseguirlo y o no tienen sus derechos básicos garantizados.

La informalidad es estructural y muy extensa, en todos los países latinoamericanos, tal y como se ve en el capítulo «Informalidad laboral: estructura económica, modelos de desarrollo y tendencias recientes», donde se analizan las respuestas estatales para enfrentar el problema. En este sentido, las iniciativas estatales de confrontación de la informalidad se analizan a través de políticas públicas específicas de formalización de actividades, políticas y gestión fiscal. Además, se considera que el estado puede desempeñar un papel que contribuya tanto a definir el tipo de trabajo, relacionado con la forma en que opera y se desarrolla la economía, así como para controlar o no qué actividades están dentro de las reglas legales, especialmente el respeto por los derechos laborales y Seguridad Social. La acción estatal puede favorecer tanto la promoción de la formalización como la informalidad, en respuesta a los problemas concretos generados en contextos económicos, políticos y tecnológicos. Es decir, la formalización tiene una fuerte dimensión política, ya que las direcciones de la economía también se establecen políticamente.

La informalidad, como se discutió en los otros capítulos de este libro, es un problema estructural que ha crecido nuevamente después de 2015 y es un componente de otras características históricas del trabajo en América Latina, entre las cuales se destacan: 1) La incapacidad de los países para poder crear oportunidades de empleo para todas las personas disponibles para trabajar, lo que se expresa, entre otras consecuencias, en la caída progresiva del salario y el avance del trabajo por cuenta propia, que, la mayoría de las veces, corresponde a una estrategia para sobrevivir. Es un problema estructural que tiene una relación con el modelo de desarrollo, especialmente con la forma en que los países latinoamericanos se han insertado en el proceso de globalización; 2) La alta informalidad y pocas oportunidades reflejan la existencia de una estructura productiva muy heterogénea, en la que se ha priorizado, en los últimos

años, el desarrollo de una economía basada en el extractivismo y el agronegocio, que tiende a tener una pequeña capacidad para encadenar una estructura productiva más compleja y, por lo tanto, generar trabajos más calificados; 3) Desde un punto de vista político, también existe una hostilidad de los actores políticos, especialmente de las élites tradicionales, a la implementación de políticas más universales. Es constante la presión a favor de los intereses privatistas. Un ejemplo del beneficio de los intereses privados es la regresión y las ineficiencias del sistema fiscal, que tiende a elevar la presión fiscal sobre la producción, la actividad económica y los salarios. Al mismo tiempo, los altos ingresos y la riqueza prácticamente no están gravados. No es sin razón que la desigualdad social sea muy alta en América Latina; 4) Casi siempre prevalece una acción estatal ineficiente para contener la evasión de impuestos y monitorear los ingresos y la riqueza. Cuando busca avanzar en la supervisión, hay una fuerte reacción de la élite económica.

Dadas estas características estructurales, la informalidad es el resultado de las opciones de estilos de desarrollo, pero también tiene una dimensión relacionada con la ilegalidad e incluso el crimen. La ilegalidad radica en la no observancia o el fraude de las reglas legales, como ejemplo, se puede citar el trabajo sin registro, lo que niega el acceso a los beneficios y seguridad que proporciona el trabajo regulado. Todavía hay actividades no regularizadas, como muchas pequeñas empresas y/o trabajos autónomos, que no están declarados por problemas financieros y burocráticos y la forma de regulación de las actividades, dada la prevalencia de actividades de baja productividad, cuya creación es normalmente motivada como estrategia de supervivencia, en un contexto de falta de mejores alternativas de trabajo. Aun así, hay un conjunto de actividades que involucran actividades ilícitas vinculadas al mundo del tráfico, del crimen en general, que tiende a ocupar un número significativo de personas. Esta última dimensión de la economía sumergida no se abordará en este texto, debido a su complejidad y la ausencia de datos más efectivos para su análisis. Es decir, en el texto se debatirá sobre las formas en que el estado organiza las actividades consideradas admisibles como legítimas por la sociedad (Noronha, 2003).

En resumen, este capítulo contiene tres secciones. La sección primera abordará la construcción de la regulación como una forma contraria a la estructuración de las tendencias laborales en el capitalismo, desde la perspectiva de proteger a las personas ocupadas, regulando la relación laboral y/u otras formas de subordinación laboral. En la sección segunda se abordarán las respuestas de los Estados Latinoamericanos al problema de la informalidad, basadas en las disputas políticas que se producen cuando se oponen a las tesis dominantes en los últimos años que señalan que el problema está en la rigidez de la legislación laboral y en el amplio sistema de protección social. En la tercera sección, se

presentan las políticas que impulsaron los movimientos de la formalización, especialmente durante el período de desarrollo capitalista en algunos países latinoamericanos y durante el período de *neodesarrollismo*, con énfasis en los factores que contribuyeron al avance de la formalización.

LA CONSTRUCCIÓN DE DERECHOS E INFORMALIDAD EN EL CAPITALISMO.

En la literatura (ver el capítulo «La informalidad en América Latina desde varias perspectivas»), el origen del estudio de la informalidad está relacionado con la existencia de un sector económico que no está, en principio, articulado con las formas clásicas de relaciones salariales presentes en los países capitalistas centrales. Aquí pretendemos, inspirados en Benanav (2021), presentar un análisis que relaciona la discusión de la informalidad con la regulación del trabajo. La construcción histórica de un conjunto de referencias, tanto en el ámbito de la OIT como en los países, sobre cómo asegurar la dignidad de la persona humana en el trabajo y la protección contra el desempleo sirvió de base para la elaboración de un conjunto de indicadores y categorías de análisis para clasificar y medir lo que está o no de acuerdo con el trabajo estándar construido, lo que convencionalmente se denomina estándar de relación laboral *standard employment relationship*. La informalidad también es una categoría que ayuda a medir los ocupados que están fuera de la relación de trabajo estándar en construcción en el siglo XX, especialmente con la constitución de la OIT, siendo implementado en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial.

En este sentido, comienza a destacarse que la construcción histórica de derechos y protecciones sociales busca oponer cuatro tendencias inmanentes al capitalismo, según Belluzzo (2021): i) la mercantilización de todas las esferas de la vida; ii) la universalización de la competencia; y, iii) la subordinación del trabajo como mercancía, fuerza de trabajo; iv) la concentración de la renta, la riqueza y, por tanto, el poder económico y político.

En el proceso de civilización, la humanidad fue comprendiendo la importancia del Estado para regular las relaciones económicas y sociales e institucionalizar reglas universales capaces de consagrar derechos para no desembocar en la guerra de todos contra todos de la que hablaba Hobbes en *Leviatán*. Siglos después, Freud (1997) señaló que el proceso de construcción de una vida en común solo es posible cuando se forma una mayoría más fuerte que cualquier individuo aislado. El poder de esta comunidad se establece entonces como un derecho, en oposición al poder del individuo. La sustitución del poder del individuo por el poder de la sociedad es, para él, un paso decisivo hacia la civilización, cuyo primer requisito es la justicia: la garantía de que no se viola una ley en favor de un individuo, una pequeña comunidad, una casta o incluso un grupo racial. Solo un estatuto jurídico con características de

universalidad no deja a nadie a merced de la fuerza bruta. Para Freud, las reglas universales y las instituciones que aseguran su eficacia son protecciones contra los impulsos hostiles y las tendencias aniquiladoras de los seres humanos.

En el contexto de la precariedad y de las formas de subordinación del trabajo al vil proceso de acumulación de capital, sumado al surgimiento de movimientos obreros organizados en la sociedad en proceso de industrialización, los Estados Nacionales comenzaron a incorporar la temática laboral. Después de la Segunda Guerra Mundial, siguieron los «años gloriosos», que fueron cimentados por la solidaridad. El crecimiento de la economía mundial tuvo lugar bajo la égida de políticas compuestas de control efectivo de la demanda, articulación de complejos sistemas de bienestar e inversiones coordinadas.

En esta construcción histórica, los movimientos obreros, en contextos políticos especiales, impulsaron la positivización de las normas de protección laboral. Los trabajadores y sus organizaciones presionaron para alcanzar una regulación pública que redujera las diferencias y las injusticias. La humanidad empezaba a comprender que el orden liberal no era capaz de satisfacer, al menos, las demandas económicas y sociales. Así surge la OIT en 1919 y el reconocimiento de los sindicatos como parte de la democracia y de la necesidad de un contrapunto a la dinámica económica. A pesar de las diferencias nacionales sustanciales, hasta la crisis de la década de 1970 había una perspectiva de ampliar los derechos laborales, las protecciones sociales y el reconocimiento de las organizaciones sindicales y de la negociación colectiva como parte legítima del mundo de la política con el objetivo de constituir una sociedad menos desigual y de la incorporación efectiva de la población en su conjunto a los frutos del desarrollo económico.

En América Latina, a pesar de una etapa tardía de desarrollo, también se produjo la construcción de un conjunto de derechos laborales y protecciones sociales en varios países, especialmente en aquellos que más avanzaron en la industrialización. Bajo las condiciones históricas y estructurales de los países latinoamericanos, los derechos y protecciones construidos tienen como característica básica la selectividad, es decir, no son para todos los ocupados, sino que se encuentran, en un primer momento, en los segmentos más desarrollados económicamente. A pesar del gran impulso de las relaciones salariales (ver capítulo «Informalidad laboral: estructura económica, modelos de desarrollo y tendencias recientes»), el desarrollo económico no ha logrado incorporar a gran parte de la población, lo que ha llevado a una competencia depredadora entre los proveedores de trabajo, en la que los estratos mejor ubicados en la estructura social ocuparon las mejores oportunidades, dejando huellas de profundización de las desigualdades y exclusión de las poblaciones más

vulnerables, especialmente negros, indígenas y mujeres, y presentando dificultades para la implementación efectiva del sistema público de protección para los trabajadores.

Es importante subrayar que esta difícil construcción en los países latinoamericanos estuvo precedida de huelgas que exigían mejores condiciones laborales, protección de la salud, reducción de jornada, vacaciones, protección de mujeres y menores, entre otros. Luchas que permitieron ganar derechos y posiciones más fuertes. En este proceso, varios países, observando sus especificidades, buscaron integrar parte de la clase trabajadora a través de legislaciones e instituciones encargadas de hacer efectivos estos derechos, buscando constituir sus sistemas con reglas universales, ineludibles por la voluntad individual de las partes, correspondientes a un proceso historia de la lucha de clases. Y si bien no se superaron los marcos de exclusión, con una brecha real entre el sistema formal de derechos y garantías y la realidad de la vida, fue contra estos sistemas de protección que se volcaron las reformas liberalizadoras y, aunque incompletas, en términos de implementación, las garantías laborales fueron erosionadas por la acción de intereses privados que buscan subyugar el sentido de lo público.

Luego de la crisis de los 80 prevalecieron políticas con un perfil más liberal, en las que prevalecen intentos sistemáticos de deconstrucción de derechos, a través de reformas laborales y sociales, a pesar de un interregno producido entre 2004 y 2014. En América Latina se constituyó en la década de 1980 un contexto que en general combinó procesos de redemocratización de países que atravesaban dictaduras militares con la inserción de la región en la globalización financiera y marcada por cambios tecnológicos. Sobre la base de la resistencia establecida en las sociedades nacionales, se forman disputas sobre cómo regular el trabajo. A pesar de las disputas, sin embargo, la tendencia hegemónica fue justificar reformas liberalizadoras como alternativa para enfrentar los problemas del mercado laboral, expresados tanto en la informalidad como en el desempleo. Antes de entrar en el análisis de las reformas laborales y su relación con la informalidad, se abordarán las alternativas políticas históricas predominantes que nos permitirán contextualizar cómo se entendían las políticas para enfrentar la informalidad.

REFLEXIONES SOBRE ALGUNAS RESPUESTAS DE LOS ESTADOS NACIONALES AL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD

Inspirándose en Mário Theodoro (2002) se puede considerar que las respuestas varían según el modelo de desarrollo vigente y las concepciones políticas predominantes en cada momento histórico. Primero, en el período del desarrollismo (1940/50 a 1980), cuando prevaleció la visión de la CEPAL, la comprensión

dominante fue que el propio desarrollo económico, como sucedió en los países centrales, incorporaría a las personas disponibles para el trabajo asalariado y, en consecuencia, alentaría relaciones laborales formales.

A partir de la crisis de la deuda externa de la década de 1980, quedó claro que esta perspectiva no se consolidaría ni siquiera en los países que lograron un mayor desarrollo industrial en América Latina, dejando claro que la informalidad era un problema estructural que requería nuevas formas de política por parte de los gobiernos. Así, la informalidad pasa a ser entendida como un problema social y comienza a ser tolerada como estrategias de sobrevivencia, incluyendo la implementación de políticas y regulaciones para apoyar a este segmento. En ese sentido, por un lado, empiezan a primar las regulaciones específicas para las actividades informales, como el comercio popular y ambulante, y el estímulo a iniciativas generadoras de trabajo e ingresos, con crédito subsidiado y bases materiales para viabilizar la actividad económica. En algunos segmentos se constituyó toda una sofisticada organización de la actividad económica, bastante entrelazada con los sectores más dinámicos y sofisticados de la economía. Al mismo tiempo, en contextos de mayor crisis, surgen organizaciones populares que generarán alternativas, muchas veces colectivas, de emprendimientos que garanticen ingresos a segmentos en condiciones muy vulnerables, desempleados y excluidos. Es una iniciativa en la que muchos países están presentes a través de la economía solidaria, economía popular o economía social.

En la década de 1990, con el avance del neoliberalismo, surgieron posiciones que se ajustaban a esta forma de concebir la organización de la vida económica y social, las cuales, por un lado, entendían que la informalidad podía ser la solución a los problemas del desarrollo, siempre y cuando el Estado burocratizado e interviniendo excesivamente en la economía, deja de actuar y permite amplia libertad a los empresarios individuales para desarrollar sus negocios (en los términos propuestos por Soto, 1986). Por otro lado, ha cobrado fuerza un intento de responsabilizar a la legislación laboral y a la protección social por los problemas del empleo, lo que se traducirá en reformas laborales y en el fomento del emprendimiento (como en Pastore, 1994).

Las reformas laborales se justifican por las siguientes razones: 1) por el anacronismo de la legislación vigente, perteneciente a otra época, reguladora de un mundo que ha cambiado, para el que resulta muy rígida. Detrás de este discurso de que es un sistema basado en la rigidez está la propuesta de retirar derechos y reducir protecciones a los asalariados; 2) de que las innovaciones tecnológicas y la globalización han traído una nueva realidad y los trabajadores necesitan readaptarse, recalificándose para esta nueva realidad. Es un hecho que los cambios introducen nuevas formas de organizar las actividades y es necesario

avanzar en la cualificación. Pero, el problema no es el avance tecnológico, sino el tipo de tecnología generada y cuál es su uso social. Desafortunadamente, en el período que estamos analizando, las nuevas tecnologías están siendo utilizadas para aumentar la precariedad y no para redistribuir el trabajo o las ganancias de productividad. Es decir, es un problema más político que tecnológico o económico; 3) el Estado debería ser considerado un obstáculo a la libertad, a la autonomía de los individuos, al sustraer las prerrogativas patronales y la libertad económica. La pregunta es de qué manera el Estado juega su poder en la sociedad, a favor del capital o a favor del trabajo; 4) la responsabilidad de la situación en el trabajo es de las personas, porque no estudiaron, no se capacitaron, no se esforzaron o tomaron malas decisiones. En otras palabras, se intenta eliminar la responsabilidad del Estado y de las élites económicas y políticas y se pone la responsabilidad de su situación sobre los hombros de los individuos; 5) la reforma laboral sería imprescindible, fundamental para solucionar los problemas económicos. Su implementación sería una condición del crecimiento económico, generando consecuentemente empleos, lo que también contribuiría a formalizar negocios y trabajo; 6) la creación de una legislación que garantice costos laborales más baratos facilitaría a las empresas la formalización de negocios. Promesas incumplidas (Krein, Filgueiras y Vêras de Oliveira, 2019).

Con base en este argumento, hay intentos sistemáticos de cambiar las normas laborales legales. Son oleadas de reformas que se dieron a partir de la década de 1990. La primera oleada de reformas laborales en los países más desarrollados tuvo lugar en la década de 1980. En los países de América Latina, se concentran en la década de 1990, con la excepción de Chile, que deconstruyó su sistema de derechos y de protecciones sociales bajo la dictadura de Pinochet. Se trata de reformas que introducen formas de contratación más flexibles (contratos temporales, a término fijo, contratos especiales para segmentos más vulnerables del mercado laboral, contratos intermitentes) y reducen el costo de contratación bajo la justificación de que esto estimularía la generación de nuevos puestos de trabajo. Como el resultado no fue el esperado en el mundo y en América Latina, comenzó a producirse una contrarreacción en algunos países latinoamericanos (por ejemplo, Argentina, Brasil y Uruguay). Son países que han adoptado políticas neodesarrollistas. Otros países continuaron adoptando políticas más liberales y tuvieron menos éxito en el avance expresivo de la formalización (Chaclatana et. al, 2018), como ocurrió en los países mencionados anteriormente, entre 2004 y 2014 –como se puede apreciar en los datos del Capítulo «Informalidad laboral: estructura económica, modelos de desarrollo y tendencias recientes». Período que coincidió con el crecimiento económico y la inclusión social a través del consumo (Colombi y Krein, 2020).

Después de la crisis económica de 2008, la tendencia fue ampliar y profundizar las reformas laborales y reducir la protección social en varios países, como Argentina con Macri, Brasil con Temer y Bolsonaro. En la pandemia comienzan a aparecer nuevamente signos contradictorios, pues quedó claro que es imposible pensar en enfrentar una crisis sanitaria, económica y social sin una acción decidida del Estado, no solo para proteger a las personas de la enfermedad, sino también para garantizar condiciones de supervivencia y protección social.

Entonces, estas olas apuntan en general, con excepción del interregno de 2004 a 2013 en algunos países, en la misma dirección: flexibilizar las relaciones laborales, lo que significa en términos concretos, ampliar la libertad del empleador para determinar las condiciones de contratación, uso y remuneración del trabajo y avanzar en la perspectiva de que el mercado es el locus, el espacio de facto, de determinación de las relaciones sociales, consecuentemente con el debilitamiento del poder del Estado, de las instituciones públicas, en el ámbito de protección a los empleados. En la misma perspectiva, se intentó debilitar a los sindicatos. Ello se debió a que hubo una tendencia a compatibilizar, a compaginar, el patrón de regulación del trabajo con las características del capitalismo contemporáneo bajo la globalización financiera, en un contexto de orden económico y político construido bajo la hegemonía del neoliberalismo. Esto se expresa concretamente en la reducción de derechos, derogación o creación de nuevas reglas laborales que promuevan la flexibilidad laboral, lo que significa para varios autores, en particular Richard Hyman (2005), ampliar la mercantilización de la fuerza de trabajo. Así, cuanto más frágil sea el sistema de derechos y protecciones sociales, mayor será la exposición de la fuerza laboral al proceso de mercantilización y competencia. Por el contrario, cuanto mayor es la protección, menor es la exposición a la mercantilización y la competencia. Cuanto mayor es la protección, menos personas están sujetas a las inestabilidades económicas y la competencia del mercado, buscando preservar la dignidad de la persona humana. Es un contraste basado en los principios fundacionales de la OIT, que el trabajo no puede ser considerado como una mercancía como cualquier otra, ya que es ejercido por seres humanos que necesitan tener aseguradas sus condiciones de vida de manera digna.

Los resultados no fueron los prometidos por los defensores, especialmente en relación a la formalización y generación de empleo. Las reformas contribuyeron, por el contrario, a aumentar aún más la precariedad del mundo del trabajo. Dos estudios muestran que es difícil establecer esta relación. El primero fue escrito por Dosi, Pereira, Roventini y Virgillito (2018) y trata sobre los efectos de las reformas laborales sobre el desempleo y la desigualdad social, mostrando, a partir de una comparación entre países, basada en cálculos

econométricos, que la flexibilización no muestra signos de contribuir al crecimiento del empleo. El segundo texto, encargado por la OIT, por Adascalitei y Morano (2015), analiza el mercado laboral desde la crisis de 2008, observando sus tendencias y consecuencias. Los autores concluyen que la adopción de la flexibilidad no aumentó el nivel de empleo en más de 100 países estudiados. Desde bases empíricas sólidas es posible afirmar que no existe una relación entre las reformas laborales y la generación y formalización del empleo. Incluso en el segundo estudio, es posible darse cuenta de que hubo una mayor generación de empleo en países que ampliaron los derechos que en los países que redujeron los derechos. La generación del trabajo es algo que depende de muchos factores, especialmente la forma en que se dinamiza la economía y también de la existencia de políticas e instituciones públicas que pueden hacer con el marco legal un progreso efectivo en la sociedad.

Una conclusión similar se puede observar en estudios realizados en América Latina. Un tercer estudio sobre los impactos de la reforma en Brasil (Krein, Filgueiras y Veras de Oliveira, 2019) también demuestra que el mercado laboral no mejoró tras la implementación de la reforma laboral, pero indirectamente implicó el avance de la informalización y precariedad de los trabajadores. Asimismo, fue un freno para la recuperación de la economía en Brasil después de 2017. El desempleo no aumentó porque, en este período, hubo un aumento de las ocupaciones informales. En otras palabras, los trabajadores asalariados sin registro y los trabajadores por cuenta propia sin registro ante las autoridades públicas constituidas eran los responsables de generar ocupaciones. El caso de Colombia (Moisa, 2017) tiene un dato bastante curioso entre 2000 y 2013: el PIB creció más que el brasileño, pero la trayectoria de formalización de contratos fue mucho menos intensa, es decir, a pesar del buen crecimiento de la economía, la formalización prácticamente no se movió. En el Estudio de Moisa (2017), se demuestra que en los países que adoptaron políticas más acordes a la perspectiva neoliberal, entre 2002 y 2012, hubo un menor crecimiento en la formalización y creación de empleo que los que siguieron políticas clasificadas por neodesarrollistas. Por ejemplo, en el caso de Brasil hubo un aumento en la formalización y en Colombia los indicadores laborales cambiaron muy poco, ya que el crecimiento coincidió con la adopción de políticas para flexibilizar el mercado laboral. Así, se puede decir que la política pública pro flexibilización no potenció la formalización que, hipotéticamente, pretendía traer con el crecimiento económico.

En el caso de Chile, la deconstrucción de los derechos y los cambios laborales se llevaron a cabo durante la dictadura de Pinochet. El problema es que, hasta el momento, los intentos de cambiar la reforma han resultado infructuosos, incluso en los gobiernos de la Concertación Nacional. En Argentina había

la perspectiva de una nueva reforma laboral en el gobierno de Macri, que no prosperó, pero hubo una reforma en la seguridad social. Argentina vivió un proceso de crecimiento de la formalización en el mismo período que Brasil, de 2004 a 2014, justo cuando se abolieron algunas medidas liberalizadoras llevadas a cabo por el gobierno de Menem. Es decir, los resultados de estas nuevas oleadas de flexibilización no lograron impulsar un proceso de formalización de los contratos de trabajo.

La pandemia ha creado una nueva situación. En un primer momento bajó incluso la informalidad, porque se redujo la actividad callejera, que concentra una parte importante de la informalidad. A partir de 2021, con el fin del aislamiento social, la informalidad volvió a crecer. La pandemia ha agravado aún más esta situación y ha traído al debate contemporáneo la necesidad de garantizar algún tipo de ingreso a las personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad. Las ayudas introducidas en varios países mostraron su importancia social y cómo eran fundamentales para la preservación de la vida y el orden social.

Otra iniciativa muy común en varios países fue estimular la formalización de los pequeños empresarios a través del crédito estatal y la posibilidad de que comenzaran a entregar facturas, lo que facilitaría los negocios con sectores organizados y organismos públicos (a través de licitaciones), de lo cual se hablará más adelante.

POLÍTICAS DE FORMALIZACIÓN

En dos momentos históricos, la formalización presentó avances expresivos en América Latina. El primero coincidió con el período del desarrollismo, en el que varios países lograron tasas sustanciales de crecimiento económico, con un fuerte aumento de los salarios y la formalización de los contratos de trabajo, ocurrido entre los años 1984/50 y 1980. La segunda coincidió con el crecimiento económico, combinado con políticas neodesarrollistas, a principios del siglo XXI. El análisis de este segundo período se hará a continuación, incluso señalando las razones que explican el avance de la formalización.

Como se indicó anteriormente, las políticas neoliberales para promover las reformas laborales no pudieron formalizar los contratos de empleo. Dada la persistencia de la informalidad, se adoptaron nuevas iniciativas políticas para enfrentar el problema. Estas iniciativas avanzaron a través de cuatro áreas de intervención: 1) promoción de cambios estructurales, desarrollo de sectores económicos y cadenas de valor, servicios y financiamiento tecnológico y capacitación; 2) información para mitigar los efectos del desconocimiento; 3) simplificación de regímenes de formalización (de seguridad social, inscripción de empresas, tributación, inscripción de trabajadores), incentivos para

la formalización relacionados con la reducción de costos tributarios; y 4) fiscalización, sanciones, acuerdos, compromisos y aumento de las capacidades institucionales de las agencias fiscalizadoras (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018; Bertranou, Shleser y Maito, 2018).

En la misma perspectiva, el estudio del caso brasileño (Krein *et al.*, 2018), muy similar al caso argentino y uruguayo, presenta una explicación, a modo ilustrativo, de cuáles fueron los factores que contribuyeron a explicar el avance de formalización en la primera década del siglo XXI: 1) La formalización de las actividades empresariales y económicas es condición para la formalización del trabajo; 2) el crecimiento económico es un presupuesto, ya que proporciona bases políticas para la formalización. Una salvedad de que no basta con crecer, sino que es fundamental observar cómo se dinamiza la economía, porque el tipo de actividad generada define la ocupación creada. La estructuración de actividades más complejas con capacidad de vincular otras actividades tiende a tener un mayor efecto sobre el nivel de empleo, así como la capacidad de dinamizar el mercado interno, de incorporar personas en el resultado de una mayor riqueza producida; 3) Es fundamental aumentar el nivel de ocupación, con una caída de la tasa de desempleo; 4) el cambio en el perfil demográfico de la población también interfiere con la formalización, pues define el número de personas disponibles para trabajar o no; 5) Las políticas públicas en el área de la economía, el mercado laboral y la protección social también son una condición necesaria para la formalización, sobre todo porque le da más poder de negociación a las personas que están vendiendo su fuerza de trabajo. Es imprescindible una acción más coordinada del Estado con las instituciones públicas; 6) la existencia de derechos legales, en un contexto más favorable en el mercado laboral, ayuda a dinamizar el proceso de formalización de los contratos de trabajo; 7) Es importante empoderar a las instituciones públicas para que puedan ejercer sus prerrogativas de supervisión y asegurar que los derechos y normas laborales sean cumplidos por todos los agentes involucrados en la producción de bienes y servicios. Finalmente, la formalización puede avanzar a través del diálogo social. Para ello, es necesario garantizar las condiciones para la existencia de entidades laborales libres y facultadas que puedan, de hecho, representar a los trabajadores e influir democráticamente en el resultado de la riqueza generada.

En resumen, todos estos vectores muestran que la informalidad es un sistema muy complejo y que solo será abordado a partir de opciones políticas claras y una fuerte intervención del Estado y de los agentes sociales en la perspectiva de que las reglas se hagan efectivas.

El esfuerzo de formalización pasa también por una política muy compleja que es la discusión tributaria, que se traduce tanto en una legislación especial

para la pequeña empresa y el trabajo por cuenta propia como en la creación de mecanismos más generales para garantizar la formalización de las actividades económicas, lo que tiene como consecuencia la formalización de los contratos de trabajo.

TRIBUTACIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN

Una visión tributaria simplificada de la compleja realidad de la informalidad, puede intentar reducirla a un simple fenómeno de evasión de tributos. Ante ello la primera respuesta podría limitarse a considerar toda informalidad como un comportamiento contrario a derecho que debería reprimirse para permitir que el bien jurídico protegido *Hacienda Pública* no sufra desmedro. En realidad, el fenómeno de la informalidad es mucho más complejo y necesita enfoques de análisis multidimensionales. Sin embargo, olvidar la importancia que posee el sistema tributario sobre los niveles y la composición de la economía informal resultará también en visiones y diagnósticos errados.

La herramienta más difundida en los países latinoamericanos en la búsqueda de la integración de la economía informal es la creación de *regímenes tributarios simplificados* sustitutivos de los mecanismos generales.

Diseñar tratamientos especiales para gravar a los pequeños contribuyentes (personas físicas o empresas) excluyéndolos de las normas generales... mediante métodos presuntivos de determinación del impuesto y/o imponiéndoles tasas más reducidas ha sido uno de los principales caminos adoptados por los países de América Latina ... Con estos regímenes, se ha buscado facilitar el pago de impuestos a personas y empresas mayormente informales... Así, se apunta a brindar un «puente» para atraer a la formalidad a los agentes económicos (Gomez Sabaini y Moran, 2017. pp. 322-323).

Estos sistemas implican no solo una reducción de las obligaciones tributarias formales para esos contribuyentes que muchas veces se encuentran totalmente fuera del sistema registrado, sino también una reducción en la carga tributaria material que deben soportar. Un razonable diseño de estos sistemas debe prever diferentes estadios que permitan, en la medida que la actividad económica involucrada crezca, categorías diferenciadas en base a parámetros objetivos con niveles diferenciados de obligaciones tributarias, que finalmente culminan en el *pase* al sistema general cuando los parámetros máximos son superados.

La misma existencia de categorías y obligaciones diferenciadas *discreta*mente, determina la existencia de *umbrales* y *saltos* en estos sistemas. Se organizan sobre la base de categorías normalmente escalonadas desde un primer escalón de fácil acceso y sucesivos peldaños que implican aumentos graduales de esas obligaciones.

Las experiencias latinoamericanas incluyen para el caso de los emprendedores una sustitución de los tributos generales por el sistema simplificado, mientras que para el caso específico de los trabajadores se incluyen limitaciones formales y materiales respecto de los tributos que gravan el salario para pequeñas explotaciones, para el primer empleo, el empleo joven, el empleo de personas incluidas en minorías que requieren una discriminación positiva, de personas en edad cercana al retiro, entre otros casos.

Una correcta política tributaria deberá considerar la necesidad de tender *puentes de plata* ante cada uno de los posibles *saltos* (González, 2021). Los dos momentos centrales en este proceso de *saltos* están dados por el primer *salto* que implica la primera formalización de ingreso al sistema simplificado y el último *salto* que implica el ingreso al sistema general, por lo que esos momentos deben ser especialmente considerados al diseñar las normas tributarias. Legislar en este campo implica la necesidad de una *sintonía fina* en el diseño del contenido normativo que permita el acceso al sistema de los agentes de la economía informal al mismo tiempo que evite que otros actores utilicen los regímenes simplificados como *paraísos fiscales*.

El legislador deberá aceptar que estos sistemas que facilitan la formalización implican necesariamente un gasto tributario asociado como consecuencia de su implantación. Sin embargo, deberá considerar que la alternativa es la informalidad total de un importante sector social con las consecuencias negativas que este fenómeno acarrea.

El desafío en campo de la administración tributaria es enorme. Sus principales aspectos son los siguientes:

- La necesidad de una clara y permanente comunicación e interacción con los contribuyentes de estos sistemas simplificados. A pesar de que sus diseños aparentan simplicidad, las características particulares del grupo objetivo obliga a que la administración tributaria multiplique sus esfuerzos de atención y acompañamiento del contribuyente para que efectivamente el sistema pueda funcionar.
- La permanente lucha contra el fenómeno del *enanismo fiscal*. Como se mencionó anteriormente, estos sistemas conllevan el riesgo de que se transformen en *paraísos fiscales* para agentes económicos *disfrazados* de pequeños contribuyentes.
- El desafío de la gestión de riesgos de incumplimiento ante universos masivos de contribuyentes. Aquí se deberán prever sistemas de seguimiento permanente que no permitan la acumulación de impagos significativos, pero que a la vez tengan en cuenta el marco especial de desarrollo de estas actividades que anteriormente se encontraban en la informalidad total.

- El problema de evitar la *acumulación* de contribuyentes en los niveles previos a cada *salto* como mecanismo elusivo. La literatura sobre política y administración tributaria se ha extendido sobre el fenómeno de la acumulación de contribuyentes (*bunching*) en los niveles previos a cada *salto* discreto que implique un aumento significativo en las obligaciones del contribuyente (entre otros Slemrod, 2013 y Lockwood, 2020).

Más allá de la importancia de todos los aspectos arriba descritos, el párrafo final y más importante debe estar dedicado a los esfuerzos para desarrollar una mayor cultura tributaria en la sociedad en general y en el conjunto de los contribuyentes para los que se diseñan estos sistemas. Algunos ejemplos positivos de esta difícil labor en Latinoamérica pueden observarse en Villarreal Silva y Mendoza Ticona (2016); Hernández Silva y Walter Juape (2021); Ortiz Raad (2021).

La educación y la cultura tributaria deben asegurar mínimos indispensables de compromiso de la sociedad civil con el cumplimiento cabal de las obligaciones tributarias de todos sus integrantes. Caso contrario el fracaso en el deseado proceso de formalización está asegurado.

Sabemos que el camino de la formalización está empedrado de múltiples aspectos que resultan necesarios de tener en cuenta para lograr ese objetivo. El tributario es solo uno de ellos. Sin embargo, habrá que tener en cuenta que el adecuado diseño e implementación de un sistema tributario *amigable* con el agente de la economía informal que desea integrarse a la formalidad, es una condición necesaria, aunque no suficiente para su éxito. Así las cosas, los errores en este campo pueden opacar fácilmente todos los avances que puedan generar el resto de las políticas públicas involucradas en este proceso.

La formalización depende de muchos factores, tomando como supuesto el crecimiento económico, como lo demuestra la experiencia histórica. Adicionalmente, las políticas públicas juegan un papel central en la habilitación de las condiciones para la formalización, como lo demuestran las experiencias históricas. Las políticas públicas de perfil neoliberal, que defienden el mercado autorregulado, se mostraron incapaces de sostener la formalización. Se requiere una acción estatal que sea capaz de presentar alternativas y hacer respetar las normas jurídicas, lo que puede facilitarse cuando existe el diálogo social y la percepción de que todos somos iguales ante la ley. Es necesario tener reglas para la comunidad.

CONSIDERACIONES FINALES

La imposibilidad de encontrar una vía de crecimiento sostenible por parte de los países de la región se tradujo en dificultades para absorber la oferta de laboral en los mercados de trabajo latinoamericanos y en la persistencia de niveles de

informalidad que contrarrestaron los avances logrados al principio del milenio o bien ralentizaron su ritmo.

Más allá de las acciones desarrolladas en cada país, los viejos desafíos en materia de empleo e informalidad para las economías latinoamericanas persisten durante el post aislamiento social durante la pandemia. Pero, además, se ven reforzados por la necesidad manifiesta de contar con dispositivos de política pública eficientes y dinámicos que permitan hacer frente rápidamente a las consecuencias de *shocks* generados por situaciones externas. En este sentido, podemos preguntarnos si las respuestas implementadas por los Estados latinoamericanos permiten vislumbrar algunas claves que puedan servir como aprendizajes para el atendimiento de la informalidad laboral, sentando las bases para nuevas respuestas que complementen a las existentes.

A modo de cierre, más allá de este punteo que dista de agotar la problemática tratada, es necesario recordar que el desafío mayor continúa siendo el logro de un crecimiento económico sostenido y diversificado, de lo contrario difícilmente se logrará una solución de fondo.

Finalmente, para concluir, se muestra que el crecimiento del empleo y la formalización es el resultado de construcciones sociales, que se definen en el campo de la política, a partir de bases económicas construidas y la relación de poder existente dentro de la sociedad, que se puede expresar en la modelo de desarrollo imperante en cada momento histórico. Después de 40 años de neoliberalismo, la evidencia es que no ha cumplido con lo que prometió. Tanto es así que la tesis de la flexibilización y reducción de derechos empieza a encontrar más resistencias en muchos países centrales, sobre todo después del período de aislamiento social provocado por la pandemia, que ha puesto en evidencia la vulnerabilidad a la que están sometidas muchas personas, la inmensa desigualdad social y la necesidad de garantizar la protección de los seres humanos, incluso como condición para el funcionamiento de la economía. Es un momento de tensión con signos contradictorios, pues la humanidad necesita enfrentar una crisis que va más allá del mundo del trabajo, que incluye la problemática ambiental, la distribución de la riqueza generada y la redefinición de las actividades que son socialmente relevantes para el bienestar colectivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADASCALITEI, D.; MORANO, C. P. (2015). Labour market reforms since the crisis: drivers and consequences. Geneve: OIT. (Research Department Working Paper, n.º 5).
- BELLUZZO, L. G. (2013). *O Capital e suas Metamorfoses*. São Paulo: Unesp.
- BENANAV, A. (2019). «The origins of informality: the ILO at the limit of the concept of unemployment», (online) *Cambridge University Press*: 14 feb. Disponible en: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-global-history/article/>

origins-of-informality-the-ilo-at-the-limit-of-the-concept-of-unemployment/5784F429875BA8151575AA5010D3712A

- BERTRANOU, F., SHLESER, D.; MAITO, M. (2018). «Experiencia en el desarrollo de un esquema integral de políticas para promover la formalidad laboral en Argentina en el período 2003-2015». *Políticas de formalización en América Latina. Avances y desafíos*. Lima: OIT (343-366).
- BIAVASCHI, M. B. (2013). «A construção e os fundamentos do Direito do Trabalho no Brasil». *Revista do advogado /AASP*, v. 33, n.º 121, p. 178-185, nov. Disponible en: <https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:artigo.revista:2013;1000992190>
- (2007). *O Direito do Trabalho no Brasil – 1930-1942: a construção do sujeito de direitos trabalhistas*. São Paulo: LTr.
- COLOMBI, A. P. F.; KREIN, J. D. (2019). Labor market and labor relations under the PT governments. *Latin American Perspectives* 47 (2), 47-64.
- DOSI, G.; PEREIRA, M. C.; ROVENTINI, A.; VIRGILLITO, M. E. (2018). The effects of labour market reforms upon unemployment and income inequalities: an agent based model. Bélgica: ISI Growth – União Europeia. (Working Papers). Disponible en: http://www.isigrowth.eu/wp-content/uploads/2016/07/working_paper_2016_23.pdf.
- ETCHEMENDY, S., ESPINOSA, C.; PASTRANA, F. (2021). Coordinada, liberal, asistencialista y residual. Política, economía y estrategias sociolaborales frente al COVID-19 en América Latina. Buenos Aires: FUNDAR.
- FREUD, S. (1997). *O mal-estar na civilização*. Rio de Janeiro: Imago.
- GÓMEZ SABAINI, J. C.; MORÁN, D. (2017). Economía informal y tributación: una exploración de los nexos. *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina. Santiago: CEPAL, 2017. LC/PUB. 2017/5-P. p. 305-335*. Parte IV. Capítulo 11. Evasión tributaria e informalidad: una exploración de los nexos.
- GONZÁLEZ D. (2021). Los puentes hacia un sistema tributario óptimo. Disponible en: <https://www.ciat.org/ciatblog-los-puentes-hacia-un-sistema-tributario-optimo/> recuperado el 4 de julio de 2021.
- HAUQUE, S. (2014). Medición de los recursos tributarios: nuevas perspectivas. Ediciones UNL, Universidad Nacional del Litoral.
- HERNÁNDEZ SILVA, M. L.; WALTER JUAPE, R. (2021). Programa de cultura tributaria para aumentar la formalización de los comerciantes del mercado modelo sector ropa, Chiclayo 2019. Tesis para optar al título de Contador Público. Universidad Señor de Sipán.
- HYMAN, R. (2005). Europerização ou erosão das relações laborais? In: ESTANQUE, E. et al. *Mudanças no trabalho e ação sindical: Brasil e Portugal no contexto da transnacionalização*. São Paulo: Editora Cortez.
- HOBBS, T. (1988). São Paulo: Nova Cultural, . (Os Pensadores, I e II).
- HOBBSAWM, E. (1986). *Da Revolução Industrial inglesa ao imperialismo*. 4.ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária.
- KEYNES, J. M. (2002). *As consequências econômicas da paz*. Imprensa oficial do Estado, Brasília: Editora Universidade de Brasília.

- KREIN, J. D.; FILGUEIRAS, V.; VERÁS DE OLIVEIRA, R. (2019). Reforma trabalhista no Brasil: promessas e realidade. Campinas: Curt Nimuendajú.
- KREIN, J. D. *et al.* (2018). Las buenas prácticas que explican el avance de la formalización en Brasil durante el período 2003-2014. Em José Manuel Salazar-Xirinachs e Juan Chacaltana (orgs.), Políticas de Formalización en América Latina: Avances y Desafíos. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, FORLAC.
- LOCKWOOD, B. (2020). Malas notches. *International Tax and Public Finance*, 27(4), 779-804.
- MOISA ELICABIDE, L.C (2017). «Trajetórias diferenciadas e opções políticas: impactos no mundo do trabalho na Colômbia e no Brasil 2002-2012». Tese do doutoramento. Campinas: Instituto de Economia, Unicamp.
- MAURIZIO, R. (2021). *Transitando la crisis laboral por la pandemia: hacia una recuperación del empleo centrada en las personas*. Santiago de Chile: OIT.
- NORANHA, E. (2003). «Informal», ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. *Rev. bras. Ciências Sociais*. 18 (53) • Out. <https://doi.org/10.1590/S0102-69092003000300007>
- ORTIZ RAAD, C. G. (2021). Cultura tributaria y formalización en el sector comercial (Bachelor's thesis, La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- PASTORE, J. (1994). Flexibilização dos mercados de trabalho e contratação coletiva . São Paulo, LTr.
- SALAZAR-XIRINACHS, J. M. (2022). «Estrategias y políticas para la reconstrucción con transformación postpandemia en América Latina y el Caribe». *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2022/22). Santiago de Chile: CEPAL.
- SALAZAR-XIRINACHS, J. M.; CHACALTANA, J. (2018). «La informalidad en América Latina y el Caribe: ¿Por qué persiste y cómo superarla?». *Políticas de formalización en América Latina. Avances y desafíos*. Lima: OIT (13-48).
- SLEMROD, J. (2013). Buenas notches: lines and notches in tax system design. *e JTR*, 11, 259.
- SOTO, H. de (1986). El otro sendero: la revolución informal. Lima: Instituto Libertad y Democracia.
- THEODORO, M. (2002). O estado e os diferentes enfoques sobre o informal. Brasília: Ipea, 2002. (Texto para Discussão, n. 919).
- VILLARREAL SILVA, C.; MENDOZA TICONA, J. (2016) Efecto de la Inclusión del Comercio Informal en un Régimen Tributario (Doctoral dissertation, Universidad Mayor de San Andrés. Facultad de Ciencias Económicas).

AUTORES/AS

Adalberto Moreira Cardoso es doctor en sociología, profesor e investigador en Instituto de Estudos Sociais e Políticos de la UERJ (IESP-UERJ), Brasil. Investigador asociado de Observatoire Sociologique du Changement – OSC/Sciences Po, Francia.

Álvaro Vargas Riquelme, magister en Ciencias Económicas. Universidad de Magallanes, Chile.

Ana María Calderón Jaramillo, doctora en Educación de la Universidad Autónoma de Barcelona y académica de la Universidad San Sebastián, Chile.

Andrea Delfino, doctora en Ciencia Política, profesora e investigadora de la Universidad Nacional del Litoral y de la Universidad Nacional de Rosario, Argentina.

Carolina Belén Martínez, licenciada en Relaciones Internacionales y profesora de la Licenciatura en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario, Argentina.

Elaine Bezerra, doctora en Ciencias Sociales e investigadora del TDEPP/UFCEG, Brasil.

Elísio Estanque, profesor de la Faculdade de Economia e investigador del Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra, Portugal.

Emiliano Enrique es maestrando en Economía Social en la Universidad Nacional de General (UNGS), Argentina.

Gastón Gutiérrez Rossi, sociólogo, docente de Sociología-UBA y miembro del Citta del Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (IEALC), Argentina.

Guirlanda Maria Maia de Castro Benevides es estudiante de doctorado en Desarrollo Económico e investigadora en el Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT/UNICAMP), Brasil.

Ignacio García Fernández es magíster en Ciencias Económicas y profesor de la Universidad de Santiago de Chile. Analista del Ministerio de Educación de Chile.

Jenny Márquez Astorga, doctorante en Métodos Matemáticos y Modelización en Ciencias e Ingeniería, Profesora Asociada en la Universidad Viña del Mar, Chile.

José Dari Krein, doctor en Economía del trabajo, profesor e investigador en el Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT/UNICAMP).

José Maripani Maripani es doctor en Economía Agraria y Rector de la Universidad de Magallanes, Chile.

Juan Pablo Pérez Sáinz, sociólogo y economista, es doctor en Economía e investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), desde 1981, actualmente adscrito a la Sede Académica Costa Rica.

Julio César Neffa es doctor en Sciences Sociales du Travail (especialidad Economía) de la Universidad de Paris I, investigador superior del CONICET en el CEIL y profesor en la Universidad Nacional de La Plata, de Buenos Aires, de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires y del Diploma Superior en Gestión y Control de Políticas Públicas de FLACSO, Argentina.

Lais Abramo es doctora en sociología. Fue directora de División de Desarrollo Social de la CEPAL y directora de la OIT en Brasil.

Laura Carla Moisés Elicabide, doctora en Desarrollo Económico y Profesora Asociada Universidad Nacional de Colombia sede Medellín, Colombia.

Leila Di Russo es magister en Docencia Universitaria, especialista en Sindicatura Concursal, Contadora Pública, profesora e investigadora. Directora Área Educación del CECyT FACPCE. Coordinadora Académica Maestría en Responsabilidad Social Organizacional, UNL, Argentina.

Lucas Cardozo es magister en Economía Social por la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y becario de Investigación IHUCSO, UNL-CONICET, Argentina.

Luciana Nogueira, Doctora en Historia, Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales (INHUS-CONICET), Argentina.

Luíza Dantas de Souza Lima es maestra en Economía y profesora de la Universidad Federal de Campina Grande, Brasil.

Magda Barros Biavaschi es doctora en Economía Social do Trabalho e investigadora en el Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT/UNICAMP). También es Juez del Tribunal del Trabajo (TRT 4) jubilada, Brasil.

Marcelo Manzano, doctor en Desarrollo Económico, profesor de Flacso/Brasil e investigador del Centro de Estudios Sindicais y de Economía Laboral (Cesit) del Instituto de Economía de la Universidad de Campinas (IE/Unicamp), Brasil.

Márcia de Lima Pereira Couto es doctora en Economía y profesora de la Universidad Federal de Campina Grande, Brasil.

Marcio Pochmann es doctor en ciencias económicas, profesor titular e investigador en el Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT/UNICAMP), Brasil.

Marco Antonio Barticevic Sapunar es magister en Economía Internacional por la Universidad de Belgrado, Yugoslavia (actual Serbia).

Marcos Antonio Tavares Soares es economista, doctorante en IE/UNICAMP, profesor de economía en la UESB e investigador del NETPS/UESB, Brasil.

Maria Cristina Cacciamali es doctora em Economía, profesora e investigadora en el Grupo de Estudos Internacionais e Políticas Comparadas (NESPI-USP/CNPq) de la Universidade de São Paulo, Brasil.

Maria de Lourdes Alencar (Malu) es estudiante de maestría en Desarrollo Económico e investigadora en el Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT/UNICAMP), Brasil.

Maria Florencia Rey, licenciada en Administración y doctoranda en Estudios Sociales por la Universidad Nacional del Litoral. Becaria doctoral en el Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales (CONICET-UNL), Argentina.

María Luciana Nogueira es doctora en Historia y becaria posdoctoral de CONICET en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL)/UBA, Argentina.

Mariela Cambiasso, doctora en Ciencias Sociales, profesora de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA e investigadora asistente del CONICET en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL), Argentina.

Mario Henrique Ladosky, doctor en Sociología y profesor de la Universidad Federal de Campina Grande, Brasil.

Mauricio Moltó es doctor en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, becario posdoctoral, CONICET y profesor JTP en la cátedra Metodología de la Investigación Cuantitativa (FHUC) y en la cátedra Sociología General (FCJS), Argentina.

Maurício Rombaldi, doctor en Sociología y profesor de la Universidad Federal de Paraíba, Brasil.

Natanael Nogueira Dias, estudiante de Maestría en Desarrollo Económico del Instituto de Economía de la Universidad Estadual de Campinas, Brasil.

Nicolás Gálvez López, magister en Políticas Públicas, profesional de la Universidad de Magallanes, Chile.

Nicolás Montiel es licenciado en Ciencia Política, director de Gestión Operativa en el Área de Internacionalización y docente en la Facultad de Ciencia Política y RRII, Universidad Nacional de Rosario, Argentina.

Paula Varela, doctora en ciencias sociales, profesora de la UBA e investigadora del CONICET, Argentina.

Paulina Claussen es licenciada en Economía por la Universidad Nacional del Litoral y Becaria doctoral del CONICET en el Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales del Litoral (IHuCSo Litoral), Argentina.

Paulo Eduardo de Andrade Baltar es doctor en Ciencias Económicas y profesor titular e investigador en el Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT/UNICAMP), Brasil.

Pilar Álvarez León es magíster en Antropología y Desarrollo, académica asociada y jefa de Carrera de Trabajo Social en la Universidad Viña del Mar, Chile.

Rejane Gomes Carvalho, doctora en Sociología y profesora de la Universidad Federal de Paraíba, Brasil.

Roberto Véras de Oliveira, doctor en Sociología y profesor titular de la Universidad Federal de Paraíba, Brasil.

AUTORES/AS

Sascha Giorgia Jury Molina es doctorante en Derecho y magister en Derecho de la Empresa. Es profesora de Derecho de la Empresa Universidad Diego Portales, Universidad Adolfo Ibanez y Universidad Andres Bello, Chile.

Sergio Hauque es doctor en Ciencias jurídicas y Sociales. Contador Público. Profesor e investigador de la UNL. Ex decano de la FCE UNL, Argentina.

Thelma Flaviana Rodrigues dos Santos es doctora en ciencias Sociales y profesor suplente del Departamento de Ciencias Sociais de la Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil.

Victor F. Climent es doctor en Ciencias Sociales y profesor investigador de la Universidad de Alicante, España.

Wanderleya dos Santos Farias, doctora en Sociología y profesora de la Universidad Federal de Paraíba, Brasil.

Wilson Verdugo Huenumán, máster en Educación Inclusiva y profesor asociado de la Universidad de Magallanes, Chile.



Cofinanciado por el
programa Erasmus+
de la Unión Europea

