

Anexo 3. Documentación revisada

Documentación vinculada a los antecedentes y diseño del Proyecto.

- PRODOC CPO MEX 101, versión inicial y versión ajustada, 2016.
- Memorando OIT, solicitando ampliación del plazo de ejecución, mayo 2018.

Documentación vinculada a la ejecución del Proyecto.

- Productos del COLEXT Aldo Muñoz
 - “Acompañamiento para el diseño y elaboración de la estrategia de formalización de STFE y STPS”.
 - “Informe del Taller La estrategia de formalización de la CROC en el marco de la R204”.
 - “Resumen ejecutivo: formalización en el sector comercio al por menor”.
- Productos del COLEXT Daniel Cerdas
 - “Decálogo para la formalización en el comercio al por menor en la Ciudad de México”.
 - “Guía para trabajadores: conoce los beneficios de tener un empleo formal”
 - “Guía para patrones: conoce los beneficios de formalizar tu negocio”.
 - “Programa de capacitación y plan de trabajo para asesores en materia de formalización”
 - “Manual de asesores para la formalización del comercio al por menor en la Ciudad de México”,
 - “Informe del trabajo de campo de asesores”.
 - “Documento de evaluación de impacto y propuesta”.
- Productos del COLEXT Diana Penagos / Parametría
 - “Informalidad en los micronegocios de comercio al por menor en la Ciudad de México: análisis de resultados de la encuesta aplicada en establecimientos”.
 - “Estudio cualitativo para identificar razones de informalidad y retos para formalizar el comercio al por menor”
- Productos del COLEXT Graciela Bensusan
 - Seminario OIT-STPS “Hacia una propuesta de política pública de formalización en México”.
- Productos del COLEXT Israel Banegas
 - “Estudio sobre buenas prácticas de formalización en el sector comercio al por menor”.
 - “Diagnóstico integral y estrategia de formalización en el comercio al por menor”.
 - “Drivers de formalización en México”.
 - “Propuesta de política pública laboral para la formalización desde la perspectiva de los empleadores”.
- Productos del COLEXT Minor Mora

- “Estudio sobre la caracterización del empleo en el comercio al por menor”.
- Reportes de ejecución financiera del Proyecto al 1 de junio del 2019.
- Estudios realizados en proyecto de OIT sobre la formalización laboral de las trabajadoras del hogar en México
 - “Perfil de los empleadores de las trabajadoras del hogar en México”.
 - “Perfil del trabajo doméstico remunerado en México”.
 - “Trabajo del hogar y trabajo decente en América Latina: buenas prácticas y aprendizajes para el caso mexicano”.

Documentación de los mandantes de México vinculada a la temática de formalidad e informalidad en el sector del comercio al por menor en México: instrumentos de política, diagnóstico, estadísticas.

- Gobierno de la República. “Plan Nacional de Desarrollo de México 2013-2018”. (https://www.snieg.mx/contenidos/espanol/normatividad/MarcoJuridico/PND_2013-2018.pdf).
- SCHP. “Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024. Anteproyecto”. Enero 2019.
- CNP y CONCANACO. “Estrategia de formalización para el Sector del Comercio al por Menor” en CM y Estado de México.
- CNP (2016): “Recomendaciones que incluyen matrices de compromisos e indicadores de desempeño para el sector comercio al por menor” (https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/390846/Recomendaciones_Comercio_al_por_menor.pdf).
- SCHP “Programa para democratizar la productividad 2013-2018”.
- SCHP (2019): “Reporte sobre los Avances y Resultados del Programa para Democratizar la Productividad 2013-2018 (2018-2)” (https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/433849/PDP-2018-2_Avances_y_Resultados.pdf).
- CONEVAL (2018): “Evaluación del Programa Especial para Democratizar la Productividad 2013-2018”.
- CONEVAL (2018): “Evaluación estratégica de protección social en México, segunda edición”.

Documentación vinculada a la programación de la OIT y a evaluaciones o estudios realizados respecto a la formalización.

- “Programa y Presupuesto” 2016-2017, 2018-2019.
- “Informe de aplicación del Programa y Presupuesto” 2016-2017.
- Agenda 2030 Objetivos de Desarrollo Sostenible.

- “Recomendación 204 sobre la transición de la economía informal a la economía formal” https://www.ilo.org/ilc/ReportsavailableinArabic/WCMS_379098/lang-es/index.htm.
- “Evaluación cluster sobre iniciativas OIT en favor de la transición hacia la formalidad”, 2017 <https://www.ilo.org/ievaldiscovery/#bjcvfv3>.
- FORLAC, “Notas sobre formalización El empleo informal en México: situación actual, políticas y desafíos” https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_245619/lang-es/index.htm.
- FORLAC, “Notas sobre formalización Experiencias recientes de formalización en países de América Latina y el Caribe” https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_245613/lang-es/index.html.
- “Políticas de formalización en América Latina: avances y desafíos”. OIT, 2018.
- “Trabajar para un futuro más prometedor” – Comisión Mundial sobre el futuro del trabajo, 2019.
- “Estrategia de la OIT para el fomento de la capacidad institucional”. Consejo de Administración, 335 reunión marzo 2019.
- “The Future of Work We Want: a global dialogue”, OIT, 2019

Documentación de otras instituciones vinculada a la temática de formalización.

- GRADE (2012). Documento de investigación: Reforma del Estado e instituciones públicas: el impacto de la licencia municipal en el desempeño de las microempresas en el Cercado de Lima. Documento de investigación 64, 2012.
- Unión Europea (2018). “Support to enhance livelihoods per people dependent on informal economy and improve social inclusion of marginalised and vulnerable persons: Major orientations of policies designed to tackle (support or eliminate) the informal economy, with special reference to the major actors in the field” (Research, Network and Support Facility, Volume 3: Global Policy Review).
- Banco Mundial (2018) “Policy Research Working Paper 8551 Pathways to Formalization: Going Beyond the Formality Dichotomy The Case of Peru” (World Bank Group Social Protection and Jobs Global Practice).
- CEPAL y OIT (2019) “Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe: El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: antiguas y nuevas formas de empleo y los desafíos para la regulación laboral”, Mayo 2019, #20.

Anexo 4. Relación de personas entrevistadas

Institución	Nombre del entrevistado	Cargo del entrevistado	Tipo de entrevista realizada
ILO - Oficina de México	Gerardina Gonzáles	Directora	Entrevista presencial
ILO - Oficina de México	Erika Flores	Oficial de Programación	Entrevista presencial
ILO - Oficina de México	Noemie Feix	Oficial de Empleo	Entrevista presencial
ILO - Oficina de México	Soledad Aragón	Ex Coordinadora del Proyecto (y actual Secretaria del Trabajo y Fomento al Empleo CDMX)	Entrevista presencial
ILO - Oficina de San José	Oscar Valverde	Especialista actividades trabajadores	Entrevista virtual
ILO - Oficina de San José	Randal Arias	Especialista actividades empleadores	Entrevista virtual
ILO - Oficina de San José	Alvaro Ramírez	Especialista Formación Profesional	Entrevista virtual
ILO - Oficina de San José	Gerson Martínez	Especialista Laboral	Entrevista virtual
Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)	Ignacio Rubí Salazar	Ex Subsecretario de Previsión Social	Entrevista presencial
Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo (STFE)	Adrián Escamilla	Instituto de Capacitación para el trabajo Local en CDMX (y Ex Director General de Capacitación Federal de STPS)	Entrevista presencial
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)	Adalberto Méndez López	Director de Vinculación Institucional	Entrevista presencial
Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)	Rocío Ruíz	Jefa de proyectos sociales	Entrevista presencial
Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC)	Salim Kalkach		Entrevista presencial

Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC)	Mauricio	Coordinador	Entrevista presencial
Confederación de Trabajadores de México (CTM)	Patricia Hernández Tapia	Coordinadora de Programas	Entrevista presencial
Unión Nacional de Trabajadores (UNT)	Enrique Favela		Entrevista virtual
Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO)	Enrique Octavio García Méndez	Secretario General	Entrevista presencial
Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)	Octavio Carbajal Bustamante	Presidente Comisión de Trabajo y Previsión Social	Entrevista presencial
Banco Mundial (BM)	Leonardo Lacovone	Líder del programa "Mi Asesor: tu socio para elevar la productividad"	Entrevista presencial
Colaborador externo OIT	Ancelmo García	Consultor	Entrevista presencial
Colaborador externo OIT	Diana Penagos	Consultora	Entrevista presencial
Colaborador externo OIT	Graciela Bensusan	Consultora	Entrevista presencial
Colaborador externo OIT	Daniel Cerdas	Consultor	Entrevista presencial
Representante de micro empresa	Víctor Hugo Barrera	Paletería y Nevería	Entrevista presencial en su negocio
Representante de micro empresa	Alfredo Del Valte	Vitraherrajes	Entrevista presencial en su negocio
Representante de micro empresa	Sofía Ochoa	Decor	Entrevista presencial en su negocio
Representante de micro empresa	Carlos García	Galería Frida Kahlo	Entrevista presencial en su negocio
Representante de micro empresa	David Sánchez	Pastelería Las Delicias	Entrevista presencial en su negocio

Anexo 5. Guía de entrevistas según fuente primarias

Funcionarios de OIT

	Validez del diseño del Proyecto
6	¿El diseño del Proyecto es consistente con las políticas de OIT, plasmadas en la Recomendación 204 de la OIT sobre la transición de la economía informal a la economía formal?, ¿el diseño del Proyecto se basa y aprovecha las ventajas comparativas de la OIT en relación a otras instituciones del Sistema de Naciones Unidas (tripartismo, diálogo social, enfoque al trabajo decente)
7	¿Se ha incorporado el enfoque de género en el diseño del Proyecto?, ¿se han tomado en cuenta las restricciones que enfrentan las mujeres para participar en los negocios?, ¿se plantean consideraciones específicas, en términos de estrategias, contenido de productos, recursos, metas para abordar la situación más vulnerable de la mujer en términos de informalidad y trabajo decente en el sector de comercio al por menor?
8	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto durante el diseño del mismo?
	Efectividad del Proyecto
9	¿Qué productos del Proyecto se lograron realizar y qué otros no se realizaron?, ¿por qué?, ¿cuáles fueron las principales dificultades para el desarrollo de los productos?, ¿qué productos o actividades no previstas inicialmente se incorporaron en el transcurso del Proyecto y por qué?
10	¿Se han utilizado efectivamente los diagnósticos elaborados (primer producto del Proyecto) para elaborar la estrategia de formalización al comercio al por menor (segundo producto), las guías sobre beneficios y orientaciones sobre formalización a empleadores y trabajadores (cuarto producto) y el contenido de los programas de formación a los comercios al por menor (sexto producto)
11	¿Cuáles han sido las estrategias utilizadas por la OIT para que la intervención se centre en la formalización, tomando en cuenta que se desarrolla en un contexto en el que el CNP y en general del Estado de México buscan no solo incidir en la formalización sino principalmente incrementar la productividad de las empresas?, ¿en el Proyecto la OIT ha brindado algún tipo de apoyo en lo que respecta al desarrollo productivo de las empresas?
12	¿Las estrategias, guías, decálogos, programas de formación, recomendaciones y propuestas de políticas públicas elaboradas como parte del Proyecto han puesto especial énfasis en cuestiones de género, exclusión y/o discriminación?, ¿cuál ha sido el nivel de participación de las mujeres durante la ejecución del Proyecto?
13	¿Cuántos negocios han recibido asesoría, acompañamiento, capacitación u otros servicios como parte del Proyecto?, ¿qué criterios se utilizaron para seleccionarlos?, ¿quién brindó estos productos?, ¿cuáles han sido los resultados principales?, ¿cuál es el nivel de satisfacción de los negocios con estos servicios recibidos?
14	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto en la realización de los productos vinculados a estudios, estrategias, guías, contrato modelo y decálogo, y en el programa de formación a los comercios al por menor?, ¿cuál es el nivel de satisfacción de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto con la calidad y utilidad de los productos?
15	¿Se han cumplido los riesgos y supuestos previstos en el diseño del Proyecto?, ¿Se han producido cambios importantes de naturaleza política, económica, institucional en el entorno que haya afectado positiva o negativamente a los objetivos del Proyecto?
16	¿El Proyecto ha alcanzado sus objetivos en términos de mejora del conocimiento y capacidades institucionales de los constituyentes para formalizar empresas y trabajadores en el sector del comercio al por menor?, ¿para diseñar, implementar y evaluar políticas públicas de empleo y de formalización del empleo?
	Efectividad de la estructura y arreglos de gestión del Proyecto
18	¿La estructura de la OIT para gestionar el Proyecto contó con el staff adecuado? ¿Cuáles han sido las principales restricciones y/o dificultades técnicas y administrativas enfrentadas por la OIT para gestionar el Proyecto?
19	¿Cuán efectivo fue el apoyo político, técnico y administrativo brindado por la Oficina de OIT México? ¿Cuál ha sido la coordinación con ACTEMP, ACTRAV Y los departamentos técnico de GVA (INWORK, WORK QUALITY, ENTREPRISE, CINTERFOR, GENDER)?

20	¿El Proyecto llevó a cabo acciones conjuntas con otros proyectos de OIT vinculados a la formalización del empleo en México o en otros países de América Latina?, ¿tomó en cuenta las lecciones aprendidas sobre la implementación de proyectos que se ejecutaron previamente?
22	¿Durante la ejecución del Proyecto, se ha aprovechado la capacidad instalada de instituciones o programas del Gobierno que también buscan promover la formalización?, ¿se han llevado a cabo acciones conjuntas o complementarias, adicionales a las que se realizaron en el marco de la ejecución del Proyecto?
	Eficiencia en el uso de recursos del Proyecto
24	¿Cuál ha sido el proceso y cuáles han sido los criterios de asignación, ejecución y apalancamiento de los recursos disponibles?, ¿cuáles fueron las principales dificultades y cómo se abordaron?, ¿por cuántos meses el tiempo efectivo de ejecución del Proyecto superó al tiempo previsto y por qué?
	Orientación hacia el impacto y la sostenibilidad del Proyecto
25	¿Cuáles son las perspectivas de cambios hacia la formalización de los micronegocios del comercio al por menor y mejoras en las condiciones laborales de sus trabajadores?, ¿de qué manera el Proyecto ha contribuido a estos posibles cambios?, ¿qué otros factores, externos al Proyecto, pueden haber contribuido a explicar estos cambios?
26	¿Se encuentran diferencias por sexo en los resultados alcanzados y en las posibilidades de sostenibilidad de los mismos?, ¿En qué medida la intervención ha contribuido a posibles efectos a largo plazo en paridad de género en el mundo del trabajo?
27	¿En qué estado se encuentran las propuestas de políticas públicas de formalización en el sector comercio al por menor generadas como uno de los productos del Proyecto?, ¿existe actualmente en el país un entorno favorable para la formalización en términos de leyes, reglamentos, políticas, planes, decretos?
29	¿Cuál ha sido la principal contribución de la OIT en el país en materia de transición hacia la formalidad, en el marco de la implementación de la Recomendación 204?, ¿En qué medida los conocimientos generados de los productos y resultados alcanzados por el Proyecto y otras intervenciones de la OIT han sido utilizados y apropiados por la OIT y los mandantes?
30	¿Cuáles son las causas de la informalidad y los obstáculos para no formalizarse que han sido menos abordados por el Proyecto y en general por las intervenciones que se vienen realizando en México para la formalización del empleo en el sector del comercio al por menor?, ¿qué otros desafíos existen a futuro de cara al tránsito hacia la formalidad en las empresas y trabajadores de este sector (Recomendación 204 de OIT)?

COLEXT OIT

	Efectividad del Proyecto
9	¿Qué productos del Proyecto se lograron realizar y qué otros no se realizaron?, ¿por qué?, ¿cuáles fueron las principales dificultades para el desarrollo de los productos?, ¿qué productos o actividades no previstas inicialmente se incorporaron en el transcurso del Proyecto y por qué?
10	¿Se han utilizado efectivamente los diagnósticos elaborados (primer producto del Proyecto) para elaborar la estrategia de formalización al comercio al por menor (segundo producto), las guías sobre beneficios y orientaciones sobre formalización a empleadores y trabajadores (cuarto producto) y el contenido de los programas de formación a los comercios al por menor (sexto producto)?
12	¿Las estrategias, guías, decálogos, programas de formación, recomendaciones y propuestas de políticas públicas elaboradas como parte del Proyecto han puesto especial énfasis en cuestiones de género, exclusión y/o discriminación?, ¿cuál ha sido el nivel de participación de las mujeres durante la ejecución del Proyecto?
	Efectividad de la estructura y arreglos de gestión del Proyecto
18	¿La estructura de la OIT para gestionar el Proyecto contó con el staff adecuado? ¿Cuáles han sido las principales restricciones y/o dificultades técnicas y administrativas enfrentadas por la OIT para gestionar el Proyecto?
22	¿Durante la ejecución del Proyecto, se ha aprovechado la capacidad instalada de instituciones o programas del Gobierno que también buscan promover la formalización?, ¿se han llevado a cabo acciones conjuntas o complementarias, adicionales a las que se realizaron en el marco de la ejecución del Proyecto?

Representantes de instituciones del gobierno

	Validez del diseño del Proyecto
8	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto durante el diseño del mismo?
	Efectividad del Proyecto
9	¿Qué productos del Proyecto se lograron realizar y qué otros no se realizaron?, ¿por qué?, ¿cuáles fueron las principales dificultades para el desarrollo de los productos?, ¿qué productos o actividades no previstas inicialmente se incorporaron en el transcurso del Proyecto y por qué?
12	¿Las estrategias, guías, decálogos, programas de formación, recomendaciones y propuestas de políticas públicas elaboradas como parte del Proyecto han puesto especial énfasis en cuestiones de género, exclusión y/o discriminación?, ¿cuál ha sido el nivel de participación de las mujeres durante la ejecución del Proyecto?
14	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto en la realización de los productos vinculados a estudios, estrategias, guías, contrato modelo y decálogo, y en el programa de formación a los comercios al por menor?, ¿cuál es el nivel de satisfacción de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto con la calidad y utilidad de los productos?
16	¿El Proyecto ha alcanzado sus objetivos en términos de mejora del conocimiento y capacidades institucionales de los constituyentes para formalizar empresas y trabajadores en el sector del comercio al por menor?, ¿para diseñar, implementar y evaluar políticas públicas de empleo y de formalización del empleo?
	Efectividad de la estructura y arreglos de gestión del Proyecto
21	¿Los arreglos de implementación establecidos por el Proyecto para garantizar el desarrollo de capacidades de sus contrapartes institucionales fueron adecuados?, ¿cuáles han sido, desde las perspectivas de los mandantes, las ventajas y desventajas de trabajar con la OIT en comparación a hacerlo con otros organismos internacionales? .
22	¿Durante la ejecución del Proyecto, se ha aprovechado la capacidad instalada de instituciones o programas del Gobierno que también buscan promover la formalización?, ¿se han llevado a cabo acciones conjuntas o complementarias, adicionales a las que se realizaron en el marco de la ejecución del Proyecto?
	Orientación hacia el impacto y la sostenibilidad del Proyecto
25	¿Cuáles son las perspectivas de cambios hacia la formalización de los micronegocios del comercio al por menor y mejoras en las condiciones laborales de sus trabajadores?, ¿de qué manera el Proyecto ha contribuido a estos posibles cambios?, ¿qué otros factores, externos al Proyecto, pueden haber contribuido a explicar estos cambios?
26	¿Se encuentran diferencias por sexo en los resultados alcanzados y en las posibilidades de sostenibilidad de los mismos?, ¿En qué medida la intervención ha contribuido a posibles efectos a largo plazo en paridad de género en el mundo del trabajo?
27	¿En qué estado se encuentran las propuestas de políticas públicas de formalización en el sector comercio al por menor generadas como uno de los productos del Proyecto?, ¿existe actualmente en el país un entorno favorable para la formalización en términos de leyes, reglamentos, políticas, planes, decretos?
28	¿Cuál es la situación actual y perspectivas del Programa Nacional de Formalización, Programa Crezcamos Juntos y general de las intervenciones que se vienen realizando en el marco de la estrategia de formalización del sector comercio al por menor que viene impulsando el CNP?, ¿se han movilizado nuevos fondos financieros para su implementación?
29	¿Cuál ha sido la principal contribución de la OIT en el país en materia de transición hacia la formalidad, en el marco de la implementación de la Recomendación 204?, ¿En qué medida los conocimientos generados de los productos y resultados alcanzados por el Proyecto y otras intervenciones de la OIT han sido utilizados y apropiados por la OIT y los mandantes?
30	¿Cuáles son las causas de la informalidad y los obstáculos para no formalizarse que han sido menos abordados por el Proyecto y en general por las intervenciones que se vienen realizando en México para la formalización del empleo en el sector del comercio al por menor?, ¿qué otros desafíos existen a futuro de cara al tránsito hacia la formalidad en las empresas y trabajadores de este sector (Recomendación 204 de OIT)?

Representantes de organizaciones de trabajadores

	Validez del diseño del Proyecto
8	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto durante el diseño del mismo?
	Efectividad del Proyecto
9	¿Qué productos del Proyecto se lograron realizar y qué otros no se realizaron?, ¿por qué?, ¿cuáles fueron las principales dificultades para el desarrollo de los productos?, ¿qué productos o actividades no previstas inicialmente se incorporaron en el transcurso del Proyecto y por qué?
12	¿Las estrategias, guías, decálogos, programas de formación, recomendaciones y propuestas de políticas públicas elaboradas como parte del Proyecto han puesto especial énfasis en cuestiones de género, exclusión y/o discriminación?, ¿cuál ha sido el nivel de participación de las mujeres durante la ejecución del Proyecto?
14	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto en la realización de los productos vinculados a estudios, estrategias, guías, contrato modelo y decálogo, y en el programa de formación a los comercios al por menor?, ¿cuál es el nivel de satisfacción de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto con la calidad y utilidad de los productos?
16	¿El Proyecto ha alcanzado sus objetivos en términos de mejora del conocimiento y capacidades institucionales de los constituyentes para formalizar empresas y trabajadores en el sector del comercio al por menor?, ¿para diseñar, implementar y evaluar políticas públicas de empleo y de formalización del empleo?
	Efectividad de la estructura y arreglos de gestión del Proyecto
21	¿Los arreglos de implementación establecidos por el Proyecto para garantizar el desarrollo de capacidades de sus contrapartes institucionales fueron adecuados?, ¿cuáles han sido, desde las perspectivas de los mandantes, las ventajas y desventajas de trabajar con la OIT en comparación a hacerlo con otros organismos internacionales? .
22	¿Durante la ejecución del Proyecto, se ha aprovechado la capacidad instalada de instituciones o programas del Gobierno que también buscan promover la formalización?, ¿se han llevado a cabo acciones conjuntas o complementarias, adicionales a las que se realizaron en el marco de la ejecución del Proyecto?
	Orientación hacia el impacto y la sostenibilidad del Proyecto
25	¿Cuáles son las perspectivas de cambios hacia la formalización de los micronegocios del comercio al por menor y mejoras en las condiciones laborales de sus trabajadores?, ¿de qué manera el Proyecto ha contribuido a estos posibles cambios?, ¿qué otros factores, externos al Proyecto, pueden haber contribuido a explicar estos cambios?
26	¿Se encuentran diferencias por sexo en los resultados alcanzados y en las posibilidades de sostenibilidad de los mismos?, ¿En qué medida la intervención ha contribuido a posibles efectos a largo plazo en paridad de género en el mundo del trabajo?
27	¿En qué estado se encuentran las propuestas de políticas públicas de formalización en el sector comercio al por menor generadas como uno de los productos del Proyecto?, ¿existe actualmente en el país un entorno favorable para la formalización en términos de leyes, reglamentos, políticas, planes, decretos?
29	¿Cuál ha sido la principal contribución de la OIT en el país en materia de transición hacia la formalidad, en el marco de la implementación de la Recomendación 204?, ¿En qué medida los conocimientos generados de los productos y resultados alcanzados por el Proyecto y otras intervenciones de la OIT han sido utilizados y apropiados por la OIT y los mandantes?
30	¿Cuáles son las causas de la informalidad y los obstáculos para no formalizarse que han sido menos abordados por el Proyecto y en general por las intervenciones que se vienen realizando en México para la formalización del empleo en el sector del comercio al por menor?, ¿qué otros desafíos existen a futuro de cara al tránsito hacia la formalidad en las empresas y trabajadores de este sector (Recomendación 204 de OIT)?

Representantes de organizaciones de empleadores

	Validez del diseño del Proyecto
8	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto durante el diseño del mismo?
	Efectividad del Proyecto
9	¿Qué productos del Proyecto se lograron realizar y qué otros no se realizaron?, ¿por qué?, ¿cuáles fueron las principales dificultades para el desarrollo de los productos?, ¿qué productos o actividades no previstas inicialmente se incorporaron en el transcurso del Proyecto y por qué?
12	¿Las estrategias, guías, decálogos, programas de formación, recomendaciones y propuestas de políticas públicas elaboradas como parte del Proyecto han puesto especial énfasis en cuestiones de género, exclusión y/o discriminación?, ¿cuál ha sido el nivel de participación de las mujeres durante la ejecución del Proyecto?
14	¿Cuál ha sido la participación efectiva de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto en la realización de los productos vinculados a estudios, estrategias, guías, contrato modelo y decálogo, y en el programa de formación a los comercios al por menor?, ¿cuál es el nivel de satisfacción de los constituyentes y principales grupos de interés del Proyecto con la calidad y utilidad de los productos?
16	¿El Proyecto ha alcanzado sus objetivos en términos de mejora del conocimiento y capacidades institucionales de los constituyentes para formalizar empresas y trabajadores en el sector del comercio al por menor?, ¿para diseñar, implementar y evaluar políticas públicas de empleo y de formalización del empleo?
	Efectividad de la estructura y arreglos de gestión del Proyecto
21	¿Los arreglos de implementación establecidos por el Proyecto para garantizar el desarrollo de capacidades de sus contrapartes institucionales fueron adecuados?, ¿cuáles han sido, desde las perspectivas de los mandantes, las ventajas y desventajas de trabajar con la OIT en comparación a hacerlo con otros organismos internacionales? .
22	¿Durante la ejecución del Proyecto, se ha aprovechado la capacidad instalada de instituciones o programas del Gobierno que también buscan promover la formalización?, ¿se han llevado a cabo acciones conjuntas o complementarias, adicionales a las que se realizaron en el marco de la ejecución del Proyecto?
	Orientación hacia el impacto y la sostenibilidad del Proyecto
25	¿Cuáles son las perspectivas de cambios hacia la formalización de los micronegocios del comercio al por menor y mejoras en las condiciones laborales de sus trabajadores?, ¿de qué manera el Proyecto ha contribuido a estos posibles cambios?, ¿qué otros factores, externos al Proyecto, pueden haber contribuido a explicar estos cambios?
26	¿Se encuentran diferencias por sexo en los resultados alcanzados y en las posibilidades de sostenibilidad de los mismos?, ¿En qué medida la intervención ha contribuido a posibles efectos a largo plazo en paridad de género en el mundo del trabajo?
27	¿En qué estado se encuentran las propuestas de políticas públicas de formalización en el sector comercio al por menor generadas como uno de los productos del Proyecto?, ¿existe actualmente en el país un entorno favorable para la formalización en términos de leyes, reglamentos, políticas, planes, decretos?
29	¿Cuál ha sido la principal contribución de la OIT en el país en materia de transición hacia la formalidad, en el marco de la implementación de la Recomendación 204?, ¿En qué medida los conocimientos generados de los productos y resultados alcanzados por el Proyecto y otras intervenciones de la OIT han sido utilizados y apropiados por la OIT y los mandantes?
30	¿Cuáles son las causas de la informalidad y los obstáculos para no formalizarse que han sido menos abordados por el Proyecto y en general por las intervenciones que se vienen realizando en México para la formalización del empleo en el sector del comercio al por menor?, ¿qué otros desafíos existen a futuro de cara al tránsito hacia la formalidad en las empresas y trabajadores de este sector (Recomendación 204 de OIT)?

I. Datos del entrevistado

- Sexo, edad

II. Preguntas introductorias

- ¿A qué se dedica tu negocio?
- ¿Desde cuándo?
- ¿Por qué elegiste dicho negocio?
- ¿Cuántos trabajan?

III. Crecimiento de su negocio

- ¿Desde el 2016 hasta la fecha se ha incrementado, mantenido o reducido el nivel de ventas de su negocio, la cantidad de trabajadores?
- ¿Desde el 2016 hasta la fecha han mejorado, mantenido o empeorado las condiciones laborales (ingresos, horas trabajadas, acceso a seguro social) tuyas y del resto de trabajadores del negocio

IV. Principales necesidades del negocio

- ¿Cuáles son las principales necesidades de su negocio en la actualidad? (*demanda, financiamiento, asociatividad, modernización tecnológica, innovación, capacitación a los trabajadores*).
- En caso se mencione "capacitación" en la anterior pregunta, indagar en qué aspectos (*administración, mercadotecnia, trato al cliente, finanzas, contabilidad, productividad, TI*)
- ¿Estas dificultades se han mantenido, reducido o incrementado en los últimos 3 años?

V. Preguntas sobre formalización

- ¿Su negocio está registrado ante Secretaría de Hacienda en el RIF o bajo alguna otra figura jurídica?
- ¿Llevan algún tipo de control contable de su negocio (cuaderno o libreta de apuntes personales, contador)?
- ¿Tiene permiso de uso de suelo del Gobierno de la Ciudad de México para operar como negocio?
- ¿Usted y sus trabajadores están inscritos ante el IMSS?
- En caso responda que SI a alguna de las preguntas, indagar estas dos preguntas y luego pasar a la sección VII
- ¿Cuándo ocurrió ello?
- ¿Cuál fue el motivo principal? (*evitar multas, tener más y mejores clientes y ventas; acceder a crédito del gobierno; tener prestaciones de seguro social*)

VI. Interés en formalizarse (para quienes respondieron que NO a las preguntas de la sección V)

- ¿Le interesaría formalizar su negocio?

- En caso responda que NO, indagar por qué razones *(no tienen que pagar impuestos; no tienen que pagar contadores; no tienen que llevar control tan estricto; no hay inspecciones; no saben cuáles son los beneficios de formalizarse)*
- En caso responda que SI, indagar por qué razones no lo ha hecho todavía *(trámites largos, piden muchos requisitos y documentación y no son virtuales; costo de los trámites; su negocio es muy pequeño; los servicios que obtendrían (por ejemplo acceso a seguro social y salud) son considerados poco valiosos, poca credibilidad en las instituciones y hasta temor a ser engañados y estafados durante el proceso de formalización).*

VII. Servicios recibidos en apoyo a la formalización y productividad de sus negocios

- ¿Desde el 2017 hasta la fecha ha recibido algún servicio para formalizar tu negocio y promover su mayor desarrollo?
- En caso responda que NO, pasar a la sección VI
- En caso responda que SI, realizar las siguientes preguntas:
 - ¿Qué tipo de servicios ha recibido? *(información, asesoría, capacitación, acompañamiento, financiamiento, acceso a tecnologías, encadenamiento productivo)*
 - ¿Qué institución le brindó estos servicios? *(gobierno, empresas privadas grandes, asociaciones / sociedad civil, OIT, otros organismos de cooperación internacional)*
 - ¿Qué tan satisfecho quedaste con los servicios recibidos?
 - ¿Qué ha sido lo más valioso o útil de los servicios recibidos?
 - En caso haya respondido que SI en algunas de las preguntas del sección II indagar si los servicios recibidos influyeron en haberse formalizado

Anexo 6a. La incidencia de la informalidad en México

De acuerdo a la ENOE al cuarto trimestre del 2016, la participación de personas jóvenes (15 a 24 años), de bajo nivel de escolaridad (primaria) y con bajos ingresos (hasta 1 Salario Mínimo Vital – SMV) es mucho mayor entre los trabajadores informales que entre los formales, y lo contrario ocurre con quienes tienen entre 25 y 44 años, nivel educativo medio superior o superior y más de 3 SMV.

	Trabajadores informales	Trabajadores formales
Edad		
15 a 24 años	20%	13%
25 a 44 años	44%	54%
45 a 64 años	30%	30%
65 a más años	7%	3%
	100%	100%
Escolaridad		
Primaria	43%	13%
Secundaria	36%	33%
Medio superior y superior	22%	54%
	100%	100%
Ingresos		
No recibe	10%	0%
Hasta 1 Salario Mínimo Vital (SMV)	23%	3%
Entre 1 a 3 SMV	49%	49%
Entre 3 y 5 SMV	7%	20%
Más de 5 SM	2%	10%
	100%	100%

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI

La situación en el sub sector comercio al por menor

Los trabajadores tienen bajo nivel educativo (en promedio 9 años de educación, la mitad apenas ha completado la educación secundaria) y el promedio de edad es 40 años. Es decir, en general se trata de una mano de obra poco calificada y de edad madura que suelen extender su participación laboral hasta edades por encima de la edad normativa del retiro laboral, lo cual podría explicarse, entre otros factores, por la ausencia de regímenes de previsión social, y hogares con recursos económicos limitados.

La ENOE 2016 también mostró que entre los trabajadores asalariados del sub sector comercio al por menor predominaban los bajos salarios y precarias condiciones de trabajo:

- El 13% recibe un salario mensual por debajo del mínimo y el 40% un salario inferior a 2 veces el mínimo¹.
- El 40% tiene contrato de trabajo fijo y de tiempo indefinido.
- El 55% cuenta con seguridad social.
- Respecto a prestaciones básicas complementarias exigidas por la Ley Federal del Trabajo (LFT), el 60% recibe aguinaldo, el 50% tiene vacaciones y el 20% recibe utilidades.

¹ El umbral de 2 SMV suele ser utilizado por INEGI para construir el indicador de condiciones críticas de empleo en materia de ingresos.

- En cuanto a otras prestaciones laborales complementarias, el 45% accede a Fondo de retiro y crédito para vivienda, el 20% tiene acceso a seguro de vida y préstamos, y el 10% a servicios de guardería.

Al igual que en el resto del país, en CDMX este sub sector se caracteriza por el predominio de microempresas de escasa capacidad de inversión y bajo nivel de ingresos. Esta descripción coincide con los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios (2012)², que mostró que el 84% de las microempresas del sector del comercio operan en la informalidad. Otros resultados relevantes de esta Encuesta fueron los siguientes:

- Las unidades productivas operan con enormes rezagos tecnológicos y logísticos; y sin acceso a instituciones formales del sector financiero, tienen que recurrir a otras estrategias de financiamiento (familiares y mecanismos informales de crédito).
- Los/as dueños/as y gerentes presentan habilidades gerenciales insuficientes, operan sin plan de negocios y libros de contabilidad. Y los/as trabajadores/as muchas veces no cuentan con la preparación profesional adecuada.
- La falta de estandarización de servicios y el bajo desempeño en las cadenas de suministro impactan en el aumento de los ciclos de inventario de los productos.
- Todo lo anterior contribuye a explicar una baja productividad, aproximadamente el 34% del promedio nacional.

La informalidad en el sub sector comercio al por menor en la Ciudad de México

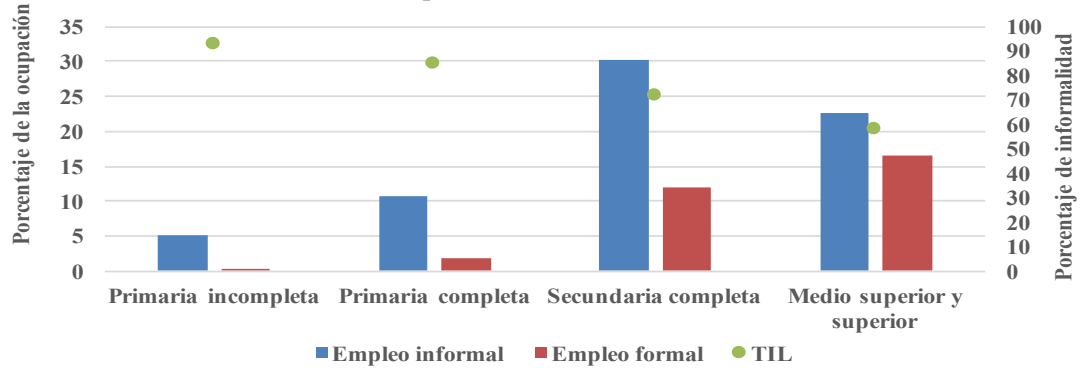
En CDMX, la Tasa de Informalidad Laboral (TIL) en el sub sector comercio al por menor en CDMX es 69.1%, cifra superior a la TIL de la población ocupada en general (48%) en dicha ciudad y a la de la población ocupada en el sector comercio (63.8%). Esta TIL difiere significativamente según nivel educativo y edad de los trabajadores, así como posición en la ocupación y tamaño de la empresa:

- La TIL es mucho mayor entre quienes nivel de instrucción primaria (más del 90%) que entre quienes tienen medio superior y superior (60%).
- La TIL es mayor entre los que tienen 14 a 24 años (más de 70%) que entre quienes tienen entre 25 y 44 años (60%).
- La TIL es mucho mayor entre los trabajadores por cuenta propia (más del 90%) que entre empleadores y trabajadores subordinados (aproximadamente 60% y 50% respectivamente).
- La TIL es mucho mayor entre quienes trabajan en micro empresas sin establecimiento (casi 100%) o con establecimiento (80%), que entre las pequeñas empresas (aproximadamente 40%), medianas o grandes (menos de 20%).

Los gráficos que a continuación se presentan han sido tomados de uno de los productos elaborados en el marco del Proyecto.

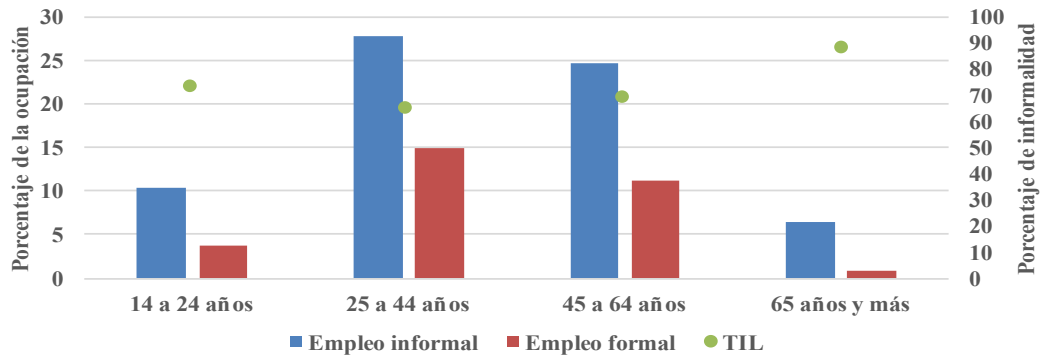
² Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN-2010), 2012, www.inegi.gob.mx.

Gráfica 3. Población ocupada por nivel de instrucción en comercio al por menor en CDMX



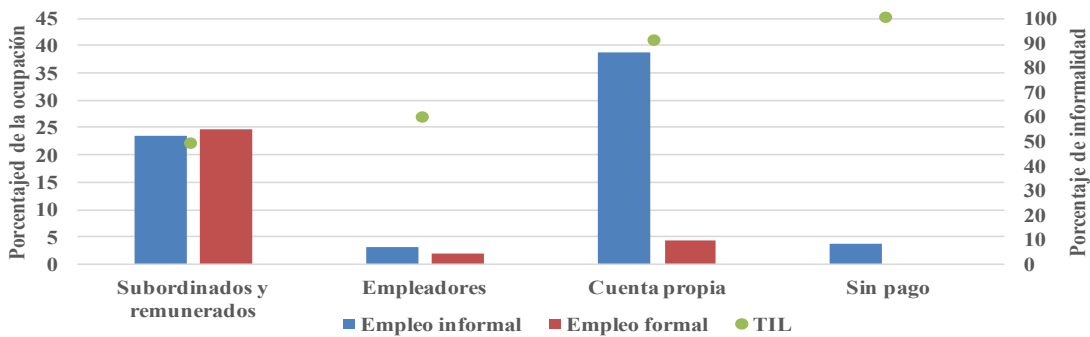
Fuente: Elaboración propia con base en ENOE.

Gráfica 4. Población ocupada por edades en comercio al por menor en CDMX



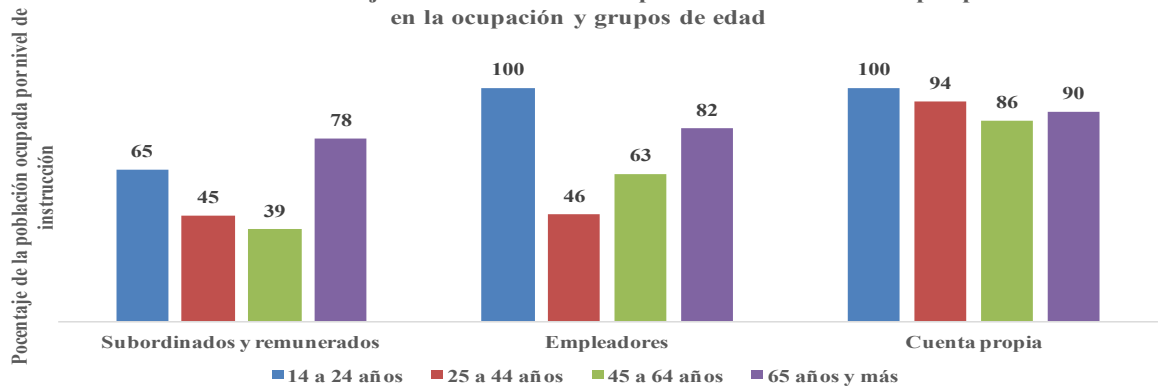
● Fuente: Elaboración propia con base en ENOE.

Gráfica 5. Población ocupada por posición en la ocupación en comercio al por menor en CDMX



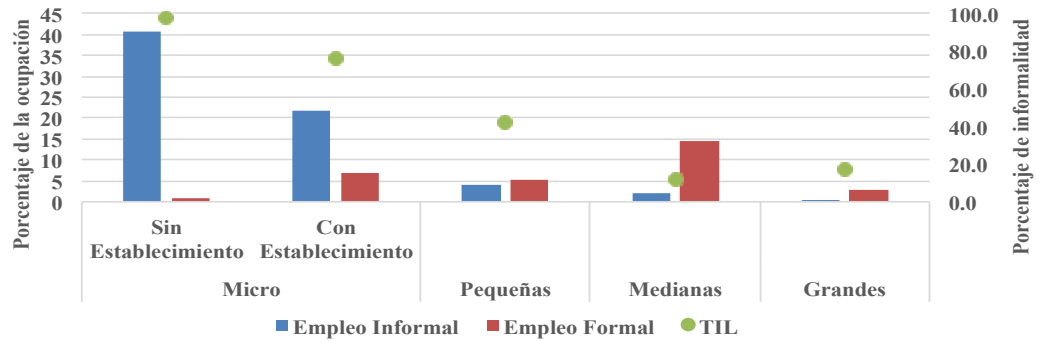
Fuente: Elaboración propia con base en ENOE.

Gráfica 7. TIL de trabajadores del comercio al por menor en la CDMX por posición en la ocupación y grupos de edad



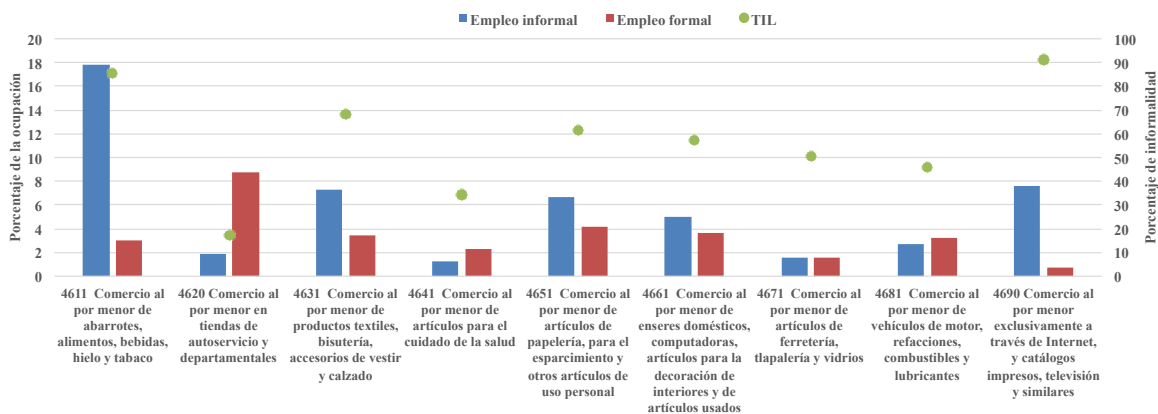
● Fuente: Elaboración propia con base en ENOE.

Gráfica 8. Población ocupada por tipo de empresa en comercio al por menor en CDMX



○ Fuente: Elaboración propia con base en ENOE (2017).

Gráfica 9. Población ocupada por subsector de comercio al por menor en CDMX



Fuente: Elaboración propia con base en ENOE.

Al interior del sub sector comercio al por menor, la TIL es mucho más alta en el comercio al por menor de abarrotes, alimentos y bebidas, y en el comercio al por menor exclusivamente a través de internet, catálogos, televisión y similares (en ambos casos más del 80%) y mucho menor en comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud y en el comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales (en ambos casos menos del 40%).

Anexo 6b. La alineación del Proyecto con el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018

La estrategia general del PND 2013 – 2018 es *“una mayor productividad para llevar a México a su máximo potencial”* y para implementarla contempla cinco ejes, dos de los cuales incluyen objetivos vinculados directamente con la formalidad: (a) en el eje 2 *“México incluyente”* el objetivo 2.4, que es ampliar al acceso a seguridad social; y (b) en el eje 4 *“México próspero”* el objetivo 4.3, que es promover el empleo de calidad.

El acceso a la seguridad social está directamente relacionado con la condición laboral y, por lo tanto, favorece principalmente a quienes cuentan con un trabajo formal. En el PND se menciona que en el 2010 más del 60% de la población no tenía acceso a seguridad social, siendo la carencia social con mayor incidencia. Ante ello el PND planteó impulsar la formalidad como una solución sustentable que garantice el acceso a la seguridad social de los mexicanos, para lo cual contempló las siguientes estrategias: (a) proteger a la sociedad ante eventualidades que afecten el ejercicio pleno de sus derechos sociales, (b) promover la cobertura universal de servicios de seguridad social en la población, e (c) instrumentar una gestión financiera de los organismos de seguridad social que garantice la sustentabilidad del Sistema de Seguridad Social.

En cuanto al empleo de calidad, en el PND menciona que si bien la tasa de desocupación en el país es baja, también lo es la productividad laboral y, en consecuencia, los salarios. También destaca que en el 2012 aproximadamente el 60% de la población ocupada tuvo trabajo con algún grado de informalidad. Ante ello, el PND planteó impulsar políticas públicas que propicien la generación de empleos y de empresas formales, para lo cual contempló las siguientes estrategias: (a) procurar el equilibrio entre los factores de la producción para preservar la paz laboral, (b) promover el trabajo digno o decente, (c) promover el incremento de la productividad con beneficios compartidos, la empleabilidad y la capacitación en el trabajo, y (d) perfeccionar los sistemas y procedimientos de protección de los derechos del trabajador.

Anexo 6c. Etapas de la Estrategia para el Sector del Comercio al por Menor

- Etapa I del piloto: Formalización y profesionalización, dirigido a formales e informales. A través del acompañamiento personalizado de un asesor con perfil de estudiante de educación superior de carreras económico-administrativas, mediante el programa *Mi Asesor, tu socio para elevar la productividad*, mediante estudiantes de educación superior que durante 10 sesiones cortas llevará a los establecimientos el *Decálogo de la tienda altamente productiva*, que consiste en brindar:
 - Asesoría para la incorporación al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) y el cumplimiento de obligaciones.
 - Lecciones sencillas para la incorporación de buenas prácticas que se traduzcan en beneficios inmediatos en su rentabilidad: contabilidad, prácticas simples para aumentar productividad
 - Información y acompañamiento en acceso a financiamiento y la vinculación con programas de fortalecimiento de capacidades de los establecimientos, para las empresas graduadas del *Decálogo* e inscritas al RIF.

- Etapa II. Fortalecimiento de capacidades de establecimientos RIF. Busca elevar la productividad de los establecimientos comerciales inscritos al RIF y que demostraron tener su compromiso por elevar su productividad en la primera etapa. A través de la vinculación con programas del gobierno federal en temas estratégicos
 - Adopción de tecnología básica para mejorar la operación de los establecimientos comerciales, como son las Terminales Punto de Venta, que facilitan el manejo de inventarios y permiten el cobro con tarjeta de crédito, venta de tiempo aire
 - Cursos de capacitación para desarrollar las competencias administrativas y gerenciales de los microempresarios, así como las competencias específicas de los trabajadores en el área de ventas.
 - Educación financiera, a fin de formar microempresarios sujetos de crédito que puedan acceder a productos especializados del sistema financiero.

- Etapa III. Aceleración del crecimiento de los establecimientos comerciales maduros. Pretende acercar a las MiPyMEs formales y maduras del sector, productos financieros diseñados para promover la inversión en bienes de capital más eficientes, como son:
 - El Crédito RIF-Crezcamos Juntos, que ofrece tasas y plazos competitivos para la operación y modernización de los establecimientos comerciales.
 - El Eco-crédito, para la renovación de equipos obsoletos por equipos de alta eficiencia en el uso de la energía, cuyos ahorros a tres años compensan el costo del equipo.

Anexo 6d. Recomendaciones contenidas en la Matriz de Compromisos del Sector Comercio al por Menor” como parte de la Estrategia para el Sector del Comercio al por Menor”

Recomendaciones generales

1. Conformación de un grupo de trabajo para coordinar la estrategia de formalización y profesionalización Mi asesor, tu socio para elevar la productividad
2. Evaluación de impacto de la estrategia de Comercio al por Menor.
3. Estudio sobre los determinantes de la informalidad laboral en el sector Comercio al por Menor.

Etapa I

4. Elaboración del decálogo.
5. Reclutamiento, capacitación y seguimiento de asesores.
6. Monitoreo de la estrategia Mi asesor: tu socio para elevar la productividad.
7. Visitas de Mi asesor a los establecimientos comerciales.
8. Visitas de los módulos itinerantes Mi asesor a los mercados

Etapa II

9. Asesoría empresarial in situ, adopción de tecnología para el manejo de inventarios y la bancarización (TPV) y análisis de micromercados.
10. Modelo de formación del gerente.
11. Escuela de ventas para profesionalizar al operador de una
12. Cursos de educación financiera para generar microempresarios sujetos de crédito.

Etapa III

13. Crédito RIF-Crezcamos Juntos y Eco-Créditos Empresariales de NAFIN.

Anexo 6e. Principales lecciones aprendidas de experiencias de formalización en América Latina y en el mundo

1. Cuando las experiencias han priorizado un solo aspecto del problema (por ejemplo simplificación de trámites o reducción de costos de formalización) los resultados han sido limitados, y cuando se utiliza un enfoque integrado los resultados han sido mejores. Esto aplica inclusive para el crecimiento económico, uno de los factores más comúnmente aceptados que favorecen la formalidad: al respecto, el estudio de la Unión Europea (UE) señala que *“estudios más académicos encontraron que el grado de informalidad está significativamente relacionado con incidencia de la pobreza y el nivel de ingresos/PIB; sin embargo, la existencia y la dirección de la causalidad no ha sido establecida en un grado suficiente”*.
2. La mejora en productividad suele preceder a la formalización de los trabajadores. Si bien la productividad no es condición para la formalización, las posibilidades de formalización de trabajadores se incrementan con la mejora de la gestión empresarial vinculada a la productividad. El documento del BM señala que *“las empresas deben alcanzar un cierto nivel de productividad antes de que tengan el potencial necesario para formalizar su fuerza laboral”*; y el documento del Programa FORLAC señala que *“en las empresas informales, la escasa dotación de capital y pequeña escala en la que operan les dificulta alcanzar niveles de productividad adecuados para cubrir los costos de la formalización”*. Inclusive en la justificación de las estrategias programa “Mi Asesor...” se señala que la experiencia piloto de la OIT México en micro y pequeñas empresas en el sector turismo de Bahía de Banderas demostró que la mejora en productividad precedió a la formalización, y que las mejoras en gestión productiva y organización genera crecimiento y, como consecuencia, formalización.
3. Las características, necesidades y motivaciones de quienes están en la informalidad empresarial y/o laboral son diferentes y, por lo tanto, las soluciones también lo deben ser³. El documento de GRADE sostiene que *“las unidades de subsistencia tienen baja demanda de formalidad y para estos casos podrían ser más útiles políticas sociales antes que reformas al entorno económico, mientras que en las empresas orientadas al crecimiento convendría más promover acceso a formación, mercados, tecnologías y servicios de desarrollo empresarial”*. Los estudios de la UE y del BM y la Recomendación 2014 de OIT coinciden en que hay personas que se incorporan a la economía formal por necesidad, mientras que otros por oportunidad o por una elección racional.
4. Un elemento clave para la formalización es que los empresarios perciban que es beneficioso para ellos. Al respecto, el estudio del BM señala que dependiendo de los beneficios esperados, los costos y la probabilidad de ser detectados, las pequeñas empresas pueden experimentar con algunos aspectos de formalización (aquellos que ofrecen los beneficios más inmediatos); y viceversa, *“los pequeños empresarios también están listos para volver a la informalidad si, después hacer la transición, se dan cuenta de que los costos superan los beneficios”*.

³ Al respecto, la Recomendación 2014 de la OIT señala *“Al formular estrategias coherentes e integradas para facilitar la transición a la economía formal, los Miembros deberían tener en cuenta la diversidad de características y necesidades de los trabajadores y las unidades económicas de la economía informal, que ameritan enfoques específicos”*.

5. La formalización comercial y la formalización laboral no siempre van emparejadas, y es un proceso gradual, reversible, cambiante. Esta lección está muy ligada a la anterior, quizás sea consecuencia de aquélla. El estudio del BM señala que en el proceso de formalización los pequeños empresarios ponderan sus posibilidades en cada camino hacia la formalización de negocios (a menudo) o laboral (con menos frecuencia), pero rara vez ambos al mismo tiempo. El mismo estudio señala que la formalidad comercial no implica formalidad laboral, y viceversa; en todo caso la formalización de la empresa afecta a la formalización laboral pero no al revés, lo cual es coherente con la opinión de que la formalización comercial es un proceso más ligero y menos costoso que puede ser más fácilmente revertido.

Anexo 6f. Resultados de evaluaciones de impacto de políticas de formalización en América Latina

Tipo de intervención	Países	Principales hallazgos
<i>Formalización de negocios</i>		
Información sobre formalización	Brasil	*No se encuentran efectos significativos sobre la registraci3n de negocios (De Andrade et al., 2013).
Simplificaci3n	Colombia, M3xico, Per3	*Centros o ventanillas de atenci3n 3nica (Onestop shops) para el registro de negocios/simplificaci3n de pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social: Incremento en la registraci3n de negocios (C3rdenas y Roza, 2007; Bruhn, 2011; Kaplan et al., 2011; Mullainathan and Schnabl, 2010). *Pero para nuevos negocios (Bruhn, 2011) *Otros estudios encuentran efectos negativos o nulos (Bruhn y McKenzie, 2013).
Incentivos econ3micos	Per3	*Incremento en el registro de negocios (Alc3zar y Jaramillo, 2012) *Pero en el corto plazo y sin impacto en otros indicadores de desempe1o de las empresas (Alc3zar y Jaramillo, 2012) / Sin efectos (De Andrade et al., 2013)
Reducciones de costos tributarios para registraci3n.	Bolivia y Brasil	*Incremento en la registraci3n de empresas (McKenzie y Sakho, 2010; Rocha et al., 2017; Fajnzylber et al., 2011; Monteiro y Assun33o, 2012; Rocha et al., 2017). *Pero los impactos no se generalizan a todo tipo de empresas (McKenzie y Sakho, 2010; Monteiro y Assun33o, 2012; Rocha et al., 2017) y son de corto plazo (Kluger et al., 2017, Galiani et al., 2017).
Fiscalizaci3n a negocios	Chile	*Incremento en la formalizaci3n de negocios (De Andrade et al., 2013; Pomeranz, 2015).
<i>Formalizaci3n laboral</i>		
Simplificaci3n	Argentina	*Incremento en el registro de trabajadores (Ronconi y Colina, 2011).
Reducci3n de costos	Colombia y Per3	*Una reducci3n de costos parafiscales (Ley 1429) en Colombia tuvo efectos extremadamente bajos dado que se incremento el n3mero de trabajadores en las empresas pero no en el n3mero de trabajadores contratados con prestaciones sociales (Econometr3a 2013). Galiani et al. (2017) evaluando la misma ley encontr3 solo efectos de corto plazo. Otra reducci3n (Ley 1607) tuvo efectos moderados pero concentrados en empresas peque1as (Fern3ndez y Villar, 2016; Bernal et al., 2017; Kluger et al., 2017) *Una gran reducci3n en costos del trabajo en peque1as empresas en Per3 tuvo efectos no significativos en la registraci3n (Chacaltana, 2008).
Fiscalizaci3n del empleo	Brasil y Argentina	*Incremento del empleo formal (Almeida y Carneiro, 2012 Ronconi, 2010).

Fuente: OIT (2018) "Pol3ticas de formalizaci3n en Am3rica Latina: avances y desaf3os"

Anexo 6g. Alusión explícita al enfoque de género en el diseño del Proyecto: la definición del objetivo de intervención, productos y líneas de acción

El objetivo de la intervención es *“la promoción de los cuatro ejes del concepto del trabajo decente, con enfoque transversal de género y el fortalecimiento de la capacidad institucional de sus mandantes en este marco (...)”*.

El producto 4 es *“guías, formatos u otras herramientas de capacitación sobre administración de micro negocios, seguridad y salud en el trabajo, afiliación a seguridad social y equidad de género”* y el producto 9 es *“plataforma de servicios sindicales reforzados dirigidos a afiliación y representación de trabajadores de economía informal y comercio al por menor, con enfoque de género”*.

Con el sector público una de sus líneas de acción es *“brindar asistencia técnica a la STPS para la formalización del empleo en el sector comercio al por menor, con metas específicas para la incorporación de mujeres”*; con los empleadores *“fortalecer la capacidad de las organizaciones para formar consultores/as que puedan capacitar a las empresas en diferentes temas, incluyendo la promoción de igualdad de género”*; y con los trabajadores *“promover iniciativas en las organizaciones, tomando en cuenta las restricciones estructurales que enfrentan las mujeres para participar en el mercado de trabajo”*.

Anexo 6h. Principales hallazgos de los estudios elaborados con el Proyecto

Respecto a los hallazgos más relevantes para la formulación de estrategias y propuestas de políticas públicas, algunos tienen que ver con las razones por las que son informales, su nivel de satisfacción y expectativas futuras, y su pertenencia a asociaciones:

- La principal razón para no formalizarse es que no quieren pagar impuestos. Otras razones son que los trámites son costosos y difíciles, que no saben cómo hacerlo, que su negocio no está suficientemente desarrollado y que hay mucha corrupción en las autoridades.
- Las principales ventajas que perciben de estar registrado ante Hacienda (formalización empresarial) son: (a) evitar multas, (b) no perder clientes, (c) acceso a créditos, y (d) devolución de impuestos. Y las principales desventajas son: (a) pagar impuestos, (b) mayor vigilancia, inspección y control, y (c) trámite difícil.
- Las principales ventajas que perciben de registrar a sus trabajadores ante el IMSS son: (a) seguridad y tranquilidad ante accidentes laborales, (b) evitar demandas de trabajadores y deslindar responsabilidades ante accidentes, y (c) asegurar patrimonio. Y las principales desventajas son: (a) montos a pagar, (b) trámite difícil o lento, y (c) el servicio del IMSS es malo.
- Casi el 80% de los dueños encuestados quiere continuar con su actividad actual en el mismo lugar, y a única razón por la que aceptarían un trabajo formal es mejor salario y prestaciones. Respecto a los trabajadores encuestados, el 90% se encuentra muy satisfecho o satisfecho con su actual situación laboral y al 60% le gustaría trabajar en el negocio por mucho tiempo.
- Apenas el 4% de los negocios encuestados tiene acceso a créditos y solo el 2% pertenece a alguna asociación empresarial, gremial, de comerciantes o sindical, siendo la principal razón de esto último que perciben que no tienen ningún beneficio. No obstante, de acuerdo a las entrevistas realizadas durante la evaluación, existe en el país un crecimiento de organizaciones sindicales, asociaciones y cooperativas de trabajadores informales⁴.

Otros hallazgos tienen que ver con la clasificación de los micro negocios según sus niveles de informalidad, su auto percepción de informalidad, y las necesidades de capacitación u otros servicios.

- La encuesta de Parametría muestra los siguientes resultados sobre niveles de formalidad e informalidad:
 - Respecto al registro y control contable de la unidad económica, el 62% de los micro negocios son informales; respecto a la operación legal como establecimiento, el 25% son informales; y respecto al acceso a seguridad médica de los trabajadores, el 97% son informales⁵.

⁴ Por ejemplo, comerciantes de mercados y calles, lustrabotas, vendedores de tamales, los que cuidan carros, los que hacen limpieza en las calles.

⁵ En el primer criterio se considera formal si lleva algún tipo de control contable y está registrado bajo alguna figura jurídica ante la Secretaría de Hacienda; en el segundo si cumple con los trámites que deben realizarse ante el Gobierno de la CDMX: permiso de uso de suelo, recomendaciones de Protección Civil y aviso de anuncio exterior; y en el tercero si tiene sus empleados inscritos ante el IMSS.

- Sumando los tres criterios anteriores, 53% de las unidades económicas son informales (15% totalmente y 38% medianamente) y 47% son formales (44% medianamente y 3% totalmente)⁶.
- Solamente el 27% considera que su negocio es informal y de ellos el 48% está dispuesto a formalizar su negocio.
- Entre los que manifestaron su disposición a formalizarse, al 58% le gustaría recibir asesoría, al 48% financiamiento, al 41% reducción de pago de impuestos, y 29% capacitación. Los temas en los que más les gustaría capacitarse son administración, mercadotecnia, contabilidad y trato al cliente.

Un tercer grupo de hallazgos tiene que ver con los factores vinculados o determinantes a la formalidad empresarial:

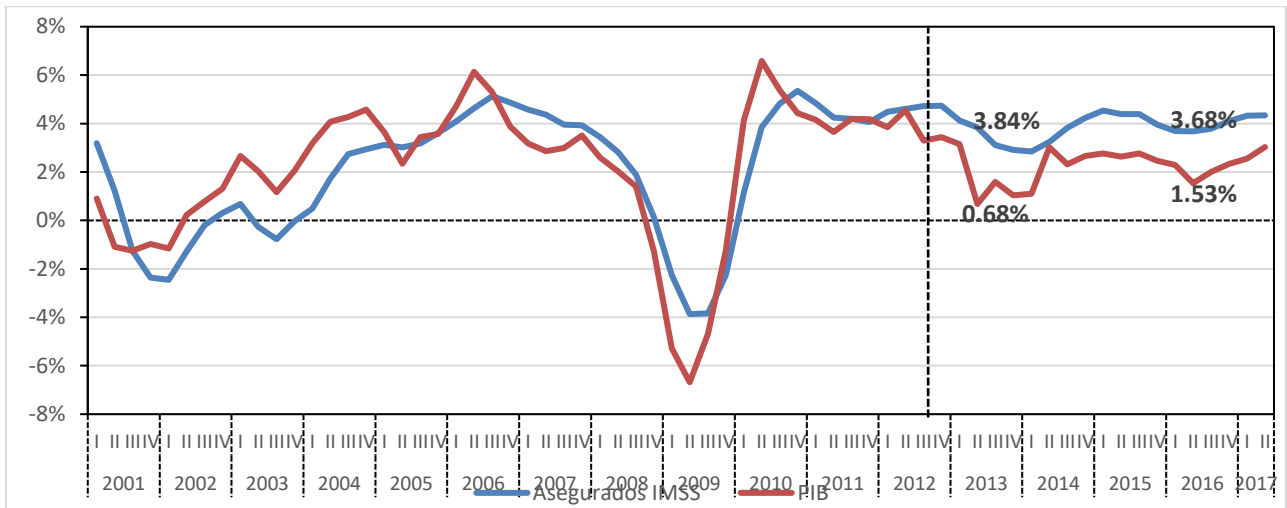
- De acuerdo al estudio de Parametría, las unidades económicas formales tienen, en relación a las unidades económicas informales: (a) mayor tamaño, (b) mayor antigüedad, (c) mayor nivel educativo de los dueños y de los trabajadores, (d) mayor edad de los trabajadores, (e) mayores ingresos del negocio, (f) los ingresos de los dueños y de los trabajadores representan un mayor porcentaje del ingreso familiar, y (g) mayor porcentaje de dueños y trabajadores que las consideran un empleo permanente y con expectativa de continuar con su actividad actual.
- En los grupos focales, se mencionó que cuando el micro negocio es la fuente principal del ingreso del hogar es más probable que esté formalizado, dado que buscan minimizar el riesgo y porque existe más una visión de crecimiento. Además, añade una característica vinculada a la formalización y es la ubicación del negocio: si está en la propiedad familiar, la probabilidad de estar formalizado disminuye porque tener permiso de uso de suelo implica pagar tarifas comerciales por los servicios (agua, luz, etc), que son más caras que las tarifas residenciales.

Finalmente, están los hallazgos del estudio sobre los determinantes de la formalidad laboral:

- El número de asegurados en el IMSS se incrementó de 15.86 millones en el 2012 a 18.40 millones en el 2016, lo cual significa un crecimiento anual promedio de 3.02%, por encima del que tuvo la economía en el mismo periodo (1.71%). Aproximadamente el 85% del incremento en asegurados en el IMSS entre el 2012-2016 ha ocurrido en cuatro sectores: industria de transformación (aproximadamente 800,000), servicios para empresas, personas y hogar (600,000), comercio (475,000) y construcción (260,000).

⁶ Se considera que una unidad económica es totalmente informal cuando no cumple con ningún requisito de contabilidad y operación, y además sus empleados no tienen seguridad social como prestación laboral. Es medianamente informal cuando solo cumple uno de los tres requisitos, medianamente formal cuando cumple dos requisitos, y totalmente formal cuando cumple los tres requisitos.

México: crecimiento del PBI y de los asegurados en el IMSS, 2001 – 2017.



Fuente: PIB y Cuentas Nacionales de INEGI y datos del IMSS (2017).

- Al hacer un ejercicio simple de correlación, se muestra una correspondencia positiva entre la tasa de asegurados en el IMSS y el valor agregado por trabajador, lo que sugiere que el crecimiento de la economía, así como su composición sectorial, es un factor que determina el crecimiento de la formalidad laboral.
- Tomando en cuenta que el crecimiento en el número de asegurados en el IMSS desde el 2012 ha sido superior al de la economía, entonces los cambios institucionales en el país a partir de dicho año podrían contribuir a explicar este resultado. Estos cambios son derivados de la reforma laboral y también incluyen nuevos mecanismos fiscales para incentivar la inscripción formal de las empresas (como el RIF, RISS) y la creación del Programa Nacional de Formalización (PNF) en empresas medianas y grandes. Sin embargo, en el estudio de determinantes de la formalidad laboral, al incorporar variables que pudieran hacer observable el cambio institucional, como las inspecciones laborales y los incentivos tributarios, no resultaron estadísticamente significativas como variables explicativas.

Anexo 6i. Aspectos más destacados de los micro negocios que fueron visitados durante la evaluación

Paletería y Nevería - Víctor Hugo Barrera

- 40 años, encargado de la paletería, oficialmente desde el 2019 pero en la práctica desde el 2014
- Venta de paletas y helados
- Tiene un local y 2 congeladoras. Además, abrió un negocio propio, con 2 carros de paleta, que compró con crédito de banco.
- Trabaja con 2 personas en empaque al mayoreo y 2 que atienden el negocio al menudeo
- Cada año la venta duplica la anterior. Este año al mes puede sacar unos 80,000 pesos.
- La clave en este negocio no es tanto precio y calidad sino vender servicio, atender a la gente, a los niños fidelizar clientes.
- Otra clave es rodearse recursos humanos

Necesidades, demandas

- Abrir más locales
- Crédito, quiere despegar, ya no crecer un poco cada año
- Capacitación en trato al cliente porque en estrategia de mercadeo y organización no necesitan, ya saben

Formalidad

- Sí es formal, desde hace años
- Antes exigían más permisos de uso de suelo, gestión de uso de suelo, salubridad, bomberos, protección civil, y recibían más supervisiones sobre ello.
- Hay intermediarios o “coyotes” que te piden plata para darte los permisos
- No hay permisos para la vía pública, no puede haber gente vendiendo pero tampoco hay ley que lo prohíba.
- Los negocios de bajo impacto como los de él no tiene que estar registrados, no necesitan permiso, en cambio en negocios de alto impacto como restaurantes, bares, sí
- También hay un tema cultural, de idiosincrasia, ideología, “nos chingamos mucho”, cuando empezó la corrupción hace 30 años la gente dejó de pagar impuestos y de formalizarse.
- Otra razón de informalidad es que exigen IVA, ISR, JETU, y entonces es mejor ser informal, la ganancia es mayor, y además seas formal o informal igual te cobran cuando compras algo en Walmart por ejemplo, no tiene ventaja en eso ser formal

Servicios recibidos

- Ninguno, ni del gobierno, ni del sector privado, ni de organismos internacionales.

Vitraherrajes - Alfredo del Valte

- 60 años, aproximadamente 40 en el negocio
- Venta de complementos de aluminio y vidrio. Vidrio para baños, puertas, domos
- En los 80 hubo boom de aluminio, en los 90 la devaluación de la industria afectó y luego desde el 2003 ha bajado, aunque en algunos períodos mejoró
- Está estancado en los últimos años, en el 2019 inclusive ha bajado por el gobierno nuevo, no se sabe que va a pasar, hay incertidumbre
- Hay mucha competencia

Necesidades, demandas

- Maquinaria para vidrio (canteadores, hornos para vidrio)
- Crédito, es difícil acceder.
- Formación en tecnología, láminas de vidrio, tecnología de recuperación solar y energética, “ya sé laminación, quiero saber tecnología y hacer productos”

Asociatividad

- CANASINTRA ofrece capacitación muy básica. Se paga inscripción y colegiatura para pertenecer a la Cámara
- Antes pertenecían a Asociación de Vidrio, quienes daban asesoramiento pero muy básico. Ya no porque las cuotas aumentaban y los beneficios no.

Formalidad

- Sí es formal, desde hace años en los tres niveles, aunque ahorita está de baja en el IMSS porque negocio ha caído, cuando crezca nuevamente, se afilia él y sus trabajadores. Además el servicio del IMSS es malo

Servicios recibidos

- Ninguno, ni del gobierno, ni del sector privado, ni de organismos internacionales.

Decor - Sofía Ochoa García

- 40 años, aproximadamente 20 en el negocio
- Negocio familiar, Se dedican ella, su esposa y su hijo
- Realizan decoraciones interiores, lo que más piden los clientes son pisos laminados y persianas.
- Las ventas son variables, antes había estacionalidad más marcada, las mayores ventas entre junio y agosto.
- Hay mucha competencia

Necesidades, demandas

- Tener local propio y no alquilado y hacerlo sobre una avenida es caro el alquiler. También quieren un local más grande, decorado. Se ha mudado varias veces pero en la misma cuadra
- Capacitación en nuevas tendencias, hiedra sintética para decoración, cursos para enseñar a instalar a sus clientes

Formalidad

- Sí es formal, en uso de suelo y hacienda pero no en IMSS pero están pensando en afiliarse. Antes sí estaba afiliada cuando su esposo tenía trabajo estable.
- Algunos dicen "primero abro negocio y luego veo trámites"
- Para permiso de uso de suelo, las autoridades dicen primero que no se puede pero es para que los participantes le pidan que sí y entonces autoridades cobran más, se cobra mucho para dar permiso de uso de suelo y eso disuade a formalizarse

Servicios recibidos

- Gobierno da préstamos por 70 mil pesos, pero tienen que mostrar primero que eres dueño del local
- Hay otro programa en que el Estado proporciona a los negocios trabajadores gratis por 2 meses y a partir del tercer mes si ambas partes quieren ya el negocio les debe pagar. Pero no le sirvió de mucho en esos 2 meses gratis, las chicas que fueron no dieron la talla
- Proveedores capacitan gratis en persianas, instalación de piso laminado, motorización de persianas, para esas capacitaciones ella envía a sus instaladores ya que no tiene personal de planta
- Nadie más apoya ni empresas privadas, bancos ni organizaciones internacionales

Galería Frida Kahlo - Carlos García

- 42 años, de los cuales 25 en el negocio
- Realizan enmarcados, usar molduras para hacer marcos, la mayor demanda de los clientes es enmarcar fotos, posters, cromos, playeras.
- Tanto el local como el del taller es del patrón, pero nunca se involucra, en la práctica él es el dueño
- Trabaja solo, recibe el marco del taller y él lo monta.
- Ha caído un poco pero no tanto, es por la situación económica del país. Pero el negocio sí le he dado para vivir
- El lema de su negocio es “nosotros no decimos que NO al cliente”

Necesidades, demandas

- Mayor publicidad a través de las redes sociales
- No requiere capacitación porque eso se aprende mejor con la práctica

Formalidad

- Sí es formal en uso de suelo y en RISS, desde hace 25 años, no en IMSS porque no sirve de nada, ya que si me afilio y me pasa algo igual iría al médico particular
- La municipalidad no fiscaliza, te deja trabajar tranquilo

Servicios recibidos

- Ninguno, ni del gobierno, ni del sector privado, ni de organismos internacionales.

- 55 años, aproximadamente 20 en el negocio
- Negocio familiar, el suegro lo inició y él lo continuó, ahora es el dueño y se encarga de todo no trabaja con nadie más
- Venden pasteles, los clientes demandan sobre todo 3 leches
- Las ventas en los últimos años solo regulares, estables, aunque desde mediados del 2017 se ha reducido un poco porque hubo un temblor en la zona y la gente por miedo ya no se acerca

Asociatividad

- Está afiliado a Cámara Industrial de Industria Panificadoras, ahí ha recibido algunos cursos técnicos de repostería y pastelería

Necesidades, demandas

- Más publicidad y propaganda para llegar a más clientes
- Maquinaria sí tienen, no necesitan

Formalidad

- Sí es formal en RIF y permiso de uso de suelo, pero no en IMSS porque es caro y no atienden bien. En caso de salud, él va a Seguro Popular

Servicios recibidos

- Ninguno, ni del gobierno, ni del sector privado, ni de organismos internacionales.

Anexo 6j. Principales resultados de los estudios realizados en el marco del proyecto de OIT sobre formalización laboral de las trabajadoras del hogar en México

Los principales resultados de los estudios realizados en el marco del proyecto, a partir de la ENOE 2018/I, son los siguientes:

- Las personas ocupadas en el trabajo doméstico remunerado (2.23 millones) representan el 4% de la PEA y el 6% de la población asalariada. Son en su gran mayoría mujeres (95%), con una importante presencia de quienes tienen baja escolaridad y son jefas de familia. Casi el 90% realizan trabajo doméstico en general y el resto son cuidadores, cocineros y choferes.
- El 98% de las trabajadoras domésticas no cuentan con acceso a servicios de salud, el 99% no cuenta con un contrato escrito, el 71% no reciben ninguna prestación laboral adicional, y el 41% percibe menos de 1 SMV.
- El 5% de los hogares contratan personas trabajadoras domésticas. De ellos, más del 90% contrata personal bajo la modalidad de entrada por salida y menos del 10% contrata personal doméstico de planta (habita y duerme en el hogar donde presta sus servicios).
- El principal obstáculo identificado para convencer a los empleadores de formalizar a sus trabajadoras domésticas es que ni siquiera ellos mismos están afiliados a la seguridad social: solo el 49% de los empleadores tienen acceso a la atención de la salud, posiblemente porque son empleadores o trabajan por cuenta propia y no se han afiliado a ningún sistema de seguridad social.

Anexo 6j. Aspectos más saltantes de la reforma laboral aprobada por el Senado en México en abril del 2019

La reforma laboral contempla la elección de los dirigentes de los sindicatos mediante voto libre y secreto, las dirigencias deberán rendir cuentas de su patrimonio, el registro del sindicato puede cancelarse si el dirigente incurre en actos de extorsión, la revisión en 4 años del 100% de los 500,000 contratos colectivos de trabajo, y la creación de un centro federal y centros locales de conciliación y registro laboral que reemplazan las juntas locales de conciliación y arbitraje. Asimismo, se permite que en una sola empresa existan varias representaciones gremiales, que trabajadores no sean obligados a pagar cuota sindical y que los integrantes de sindicatos tengan derecho de libre afiliación

Algunas críticas a esta reforma son las siguientes: no toma en cuenta temas como regulación de *outsourcing* que da salarios menores al mínimo; supone intromisión del gobierno en la vida interna de organizaciones sindicales, por ejemplo revisar compromisos sindicales, puede generar desincentivo en contrataciones laborales; no se sabe cuánto costará la creación del nuevo centro de conciliación; y pequeñas empresas perderían juicios laborales porque el sistema probatorio de exigencia queda desbalanceado, ya que son las grandes empresas quienes cuentan con mejor asesoría y registros documentales.

Anexo 6k. Ejemplos de regulación en América Latina sobre nuevas formas de relaciones laborales

- La Dirección de Inspección, Vigilancia, Control y Gestión Territorial de Colombia cuenta con un programa de identificación y lucha contra las relaciones laborales ambiguas y disfrazadas en las cadenas de suministro de bienes y servicios, que esconden, a través de la subcontratación, prácticas abusivas de cesión ilegal de mano de obra.
- En Uruguay, la planificación en materia de inspección incluye operativos sobre plataformas virtuales de entrega a domicilio (*delivery*)
- En Argentina, la Ley núm. 5.526 de 2016 de la ciudad de Buenos Aires, conocida como “ley delivery”, tipifica la modalidad de operación de los servicios de reparto a domicilio y define que los repartidores, en este tipo de empresas, han de ser trabajadores dependientes. Sin embargo, aún no se ha logrado la efectiva implementación de la ley y se han emprendido varias acciones legales contra ella.

Entre las experiencias regionales relacionadas con la actuación de la inspección del trabajo en lo que se refiere a la situación de los trabajadores que prestan servicios en plataformas:

- 2017 por la Dirección Nacional de Fiscalización de la Argentina a partir de denuncias presentadas por representantes de los trabajadores (Asociación Sindical de Motociclistas, Mensajeros y Servicios (ASIMM) a empresas que operan a través de portales de venta en Internet —principalmente, en las áreas de comercio y gastronomía— y realizan la entrega de sus productos a través de repartidores motorizados. Pero estos trabajadores, cuyas labores responden a todas las características del trabajo en relación de dependencia, aparecen como trabajadores por cuenta propia (transportistas autónomos) o directamente no cuentan con ningún tipo de registro laboral o comercial. Sin embargo, en la medida en que prestan servicios para un mismo empleador, en un horario determinado y a cambio de una retribución, se imputan como empleados dependientes de cada empresa.
- En abril de 2019, un fallo judicial ordenó al gobierno de la ciudad de Buenos Aires prohibir la actividad en bicicleta de las plataformas Rappi, Pedidos Ya y Glovo, debido a la falta de normas básicas en materia de seguridad. Se constató, además, que los trabajadores se encontraban en una situación de vulnerabilidad e informalidad.
- En el Uruguay, se logró la formalización de todos los choferes que trabajan con las aplicaciones Uber y Cabify, pero se definió que, en este caso, no se trata de trabajadores dependientes, sino de entidades empresariales independientes, registradas a efectos del pago de impuestos y la afiliación al sistema de seguridad social.