

Organización
Internacional
del Trabajo



Formalización de las PYME en las cadenas de valor en América Latina: ¿cuál es la función de las empresas multinacionales?

Reseña temática sobre políticas - Formalización de las empresas



Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2016

Primera edición 2016

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a rights@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifrro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

Organización Internacional del Trabajo

Creación de empresas/ formalización de la empresa/ diálogo social/ desarrollo sostenible/ informalidad/ global

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones y los productos digitales de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías y redes de distribución digital, u ordenándose a: ilo@turpin-distribution.com.

Para más información, visite nuestro sitio web: ilo.org/publns o escribanos a: ilopubs@ilo.org.

Impreso en Suiza

Resumen

Las pequeñas y medianas empresas (PYME)¹ desempeñan una función fundamental en la economía mundial. Se estima que las PYME formales aportan hasta el 45 por ciento del empleo total y hasta el 33 por ciento del ingreso nacional de las economías emergentes, cifras que aumentan si se incluye a las PYME informales². Las PYME también son actores clave en las economías de América Latina, sobre todo por lo que aportan en cuanto a creación de empleo. Sin embargo, se estima que las PYME de la región aportan poco a la producción y tienden a especializarse en productos de bajo valor añadido. Además, muchas tienden a realizar actividades en la economía informal, lo que reduce tanto su potencial de crecimiento como su acceso a los activos productivos, restando prestaciones de la cobertura social para sus empleados.

Los gobiernos de la región son conscientes de esta realidad, y por ello han formulado políticas públicas de apoyo a las PYME a fin de reducir las barreras para su formalización y mejorar sus competencias y capacidad productiva, con el objetivo

de fortalecer su productividad en los mercados nacionales y ampliar su acceso a los mercados internacionales. Igualmente, las estrategias han ido destinadas a fomentar el establecimiento de vínculos empresariales entre las PYME y las grandes empresas.

La experiencia reciente en América Latina ha puesto de manifiesto que las empresas multinacionales³ están emprendiendo cada vez más iniciativas encaminadas a apoyar a las PYME en sus cadenas de valor, como proveedoras o distribuidoras de bienes o servicios. Estas iniciativas se emprenden en el marco de la responsabilidad social de las empresas (RSE) y las políticas de sostenibilidad, y se centran en mejorar sus competencias de gestión, la calidad de sus productos o servicios y el uso de la tecnología. En la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (Declaración EMN), que tiene por objeto «*fomentar la contribución positiva que las empresas multinacionales pueden aportar al progreso económico y social y minimizar y resolver las dificultades a que pueden dar lugar las operaciones de estas empresas*» (Declaración EMN, párr. 2, pág. 2) se fomentan esas prácticas.

1 La definición del término PYME suele variar de un país a otro y, a menudo, se basa en el número de trabajadores, el volumen de negocios anual o el valor de los activos de la empresa. Por lo general, se entiende por microempresa toda empresa que ocupa hasta diez trabajadores; las pequeñas empresas son aquellas que tienen entre 10 y 100 trabajadores y las medianas, aquellas que cuentan con una plantilla de entre 100 y 250 trabajadores. Según la definición que se utiliza en el informe de la OIT *Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo*, se entiende por PYME toda empresa que ocupa a menos de 250 trabajadores, con lo que quedan incluidas las microempresas (OIT, 2015).

2 Estimaciones del Banco Mundial. Pueden consultarse en: <http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance>

3 Conviene destacar que, a los fines de la presente reseña sobre políticas, en la definición de “empresa multinacional” se incluye a las empresas, ya sean de dominio público, mixto o privado, que son propietarias o controlan la producción, la distribución, los servicios u otras facilidades fuera del país en que tienen su sede. El término incluye asimismo las compañías matrices o unidades locales, o ambas, así como también el conjunto de la empresa.

Cuadro 1. Acerca de la Declaración EMN

La Declaración EMN es el único instrumento de la OIT que ofrece a las empresas orientación directa sobre política social y prácticas inclusivas, responsables y sostenibles en el lugar de trabajo. Es el único instrumento de alcance mundial en este ámbito que fue elaborado y adoptado por los gobiernos, los empleadores y los trabajadores de todo el mundo. Sus principios van dirigidos a las empresas multinacionales, los gobiernos y las organizaciones de empleadores y trabajadores, y abarcan ámbitos como el empleo, la formación, las condiciones de trabajo y de vida y las relaciones laborales, así como políticas de carácter general. Todos los principios se basan en las normas internacionales del trabajo (convenios y recomendaciones de la OIT). La Declaración EMN facilita el alcance y la comprensión del Programa de Trabajo Decente en el sector privado, tal como se señala en la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa.

Más información sobre la Declaración EMN en la dirección: http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_124924/lang-es/index.htm

Aunque no sea ese su objetivo explícito, las iniciativas emprendidas por las empresas multinacionales para apoyar a sus proveedores también pueden incidir positivamente en el fomento de la formalización de las PYME. Al objeto de examinar con exactitud la función que las empresas multinacionales pueden desempeñar en este sentido, la OIT encargó un estudio con la finalidad de analizar las distintas iniciativas emprendidas por empresas de este tipo en cuatro países de América Latina, a saber: El Salvador, Costa Rica, Chile y Argentina. Los estudios de casos proporcionan una visión general de las iniciativas llevadas a cabo por las

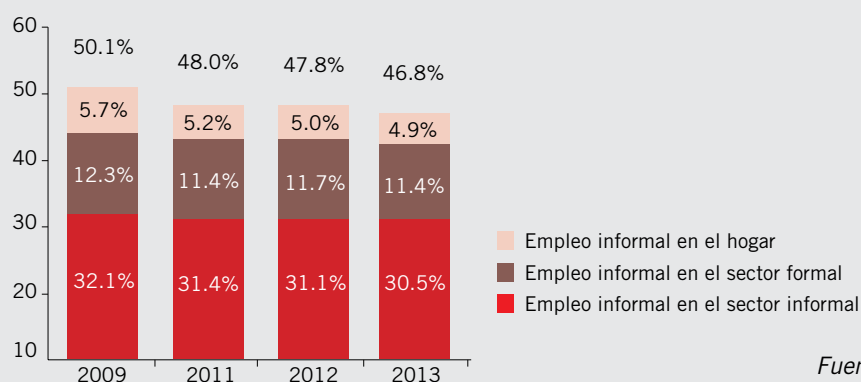
empresas multinacionales que desarrollan actividades en estos países. A partir del análisis efectuado, el estudio reflexiona sobre la función que pueden desempeñar las organizaciones de empleadores para promover la formalización de las PYME e identifica una serie de recomendaciones dirigidas tanto a los gobiernos como a las empresas multinacionales.

I. Introducción

El contexto de América Latina: informalidad persistente

En líneas generales, los principales desafíos pendientes que presenta el mercado laboral en América Latina en su propósito de lograr un crecimiento económico con un desarrollo inclusivo son, entre otros, aumentar la creación de empleo, mantener una tasa elevada de participación en la fuerza de trabajo y mejorar la calidad de la mano de obra. El crecimiento del empleo se está ralentizando; a modo de ejemplo, en los últimos dos años la tasa de población ocupada en las zonas urbanas ha bajado y actualmente se sitúa en el 56,2 por ciento. Además, en 2014, en esta región la tasa de participación en la fuerza de trabajo, que es un indicador de la magnitud de la fuerza de trabajo, disminuyó al 59,9 por ciento. Cabe destacar que en la región hay 130 millones de ocupados en condiciones de informalidad (OIT, 2014a). Estos hechos ponen de manifiesto la desigualdad en el acceso a la educación de calidad, la falta de inclusión social, el bajo factor de productividad total y la ausencia de condiciones de trabajo decentes, entre otros factores presentes en la región.

Gráfico 1: América Latina y el Caribe (14 países): tasa de empleo informal no agrícola por sector



Si bien la tasa de informalidad ha ido disminuyendo, sobre todo en los últimos años, persiste y con niveles particularmente elevados en esta región. Las cifras indican que, en 2013, el 46,8 por ciento de los puestos de trabajo en 14 países de América Latina se consideraban informales, en comparación con el 50,1 por ciento de 2009, tal como se muestra en el gráfico 1 (OIT, 2014b).

En América Latina la informalidad afecta más a ciertos sectores y grupos de población que a otros. Las mayores tasas de informalidad se observan entre las mujeres (49,7 por ciento frente al 44,5 por ciento de los hombres) y los jóvenes de entre 15 y 24 años (55,7 por ciento)⁴ y las actividades en que se registran las tasas más elevadas de informalidad son la construcción (68,6 por ciento) y el comercio, restaurantes y hoteles (55,7 por ciento) (OIT, 2014b).

⁴ A medida que aumentan los años de educación aumenta también la probabilidad de acceder al empleo formal.

El desafío de la informalidad para las PYME

Se estima que hay entre 420 y 510 millones de PYME en todo el mundo, de las cuales sólo el 9 por ciento son formales (excluidas las microempresas) y entre el 80 y el 95 por ciento se localizan en países de ingresos bajos y medianos (OIT, 2015). Las PYME son actores clave en las economías de América Latina, sobre todo por lo que aportan en cuanto a generación de empleo. Se estima que las PYME aportan más del 50 por ciento de la creación de empleo, lo que representa aproximadamente una cuarta parte del PIB generado en la región y el 8 por ciento de las exportaciones totales (Cimoli, 2014).

Con todo, a pesar del potencial que atesoran las PYME para generar vínculos empresariales, innovación y crecimiento económico, aproximadamente el 60 por ciento de sus trabajadores se encuentran en condiciones de informalidad. Además, el porcentaje de este tipo de empleos es muy elevado en los segmentos más pobres de la población. La mayoría de los trabajadores informales de la región

Cuadro 2: ¿Cómo se define la informalidad?

Por sector informal se entiende un grupo de unidades económicas que se dedican a la producción de bienes o la prestación de servicios, de acuerdo con las definiciones y clasificaciones que figuran en el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, que no están registradas conforme a la legislación nacional y que no constituyen una entidad jurídica independiente del titular del hogar ni de los miembros del mismo, y que no llevan una contabilidad completa (incluido el balance del activo y del pasivo). El sector está compuesto por un grupo muy heterogéneo en el que se incluyen trabajadores por cuenta propia que ejercen su actividad en sus propias empresas del sector informal y trabajadores asalariados con empleos informales en empresas del sector informal.

Si bien la informalidad se asocia normalmente al empleo en las empresas del sector informal, este concepto abarca también los empleos en que no se cumplen los derechos sociales y laborales en los términos definidos en la legislación nacional, aun cuando se ejerzan en empresas del sector formal. En efecto, se considera que los trabajadores asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso de despido, indemnización por terminación de contrato, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etc.). La característica principal del empleo informal es la ausencia de protección social, sin cobertura de seguridad social, y que sus trabajadores son los más vulnerables.

La conceptualización y la medición de la informalidad han evolucionado con el paso del tiempo. Se pueden centrar tanto en las unidades de producción, es decir, las empresas, en el caso del sector informal, como en los empleos como unidades de observación, cuando se trata del empleo informal. Por lo tanto, la economía informal abarca tanto las empresas informales como el empleo informal. Es importante reconocer que los criterios que definen a los empleos informales se establecen en función de las circunstancias nacionales y los datos disponibles. La importante diversidad existente en materia de situaciones de empleo informal limita las posibilidades de recopilación y armonización de las estadísticas sobre el empleo informal de los distintos países debido a las dificultades que plantea su medición.

Fuentes: Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (1993); Directrices sobre una definición estadística de empleo informal (2003); Van Elk, K. y De Kok, J. (2014).

pertenecen al segmento del 20 por ciento de la población en que se encuentran los más pobres, que registra una tasa de informalidad del 72 por ciento (OIT, 2014c).

A menudo se piensa que las microempresas desarrollan sus actividades completamente al margen de las políticas, leyes y reglamentos que están en vigor. Aunque es cierto que las microempresas se caracterizan por la informalidad al incurrir en el incumplimiento parcial o

total de los reglamentos, esto no quiere decir que el entorno reglamentario no sea importante para ellas. Ciertamente, los marcos normativos afectan de forma directa o indirecta a casi todas las empresas, incluso a las pequeñas. Por ejemplo, las perspectivas empresariales de un pequeño empresario se verán mermadas si decide no registrar su empresa para evitar pagar impuestos. Ante el temor a ser descubierto, su empresa no hará publicidad de sus

productos, no promoverá relaciones empresariales con empresas establecidas que exigen un cierto grado de formalidad en las transacciones comerciales ni será proveedora del sector público, y, entre otros obstáculos, tropezará con dificultades para acceder a medios de financiación, (Valenzuela y otros, 2006).

Sin embargo, las experiencias nacionales indican que para formalizar y dirigir una empresa formal se necesita una inversión considerable, tanto de tiempo como de recursos financieros. Por esta razón, la mayoría de las PYME cumplen los reglamentos sólo parcialmente o incluso prefieren mantenerse al margen del marco normativo. América Latina no es una excepción y la complejidad del marco normativo se observa en varios países de la región (Valenzuela y otros, 2006).

Los estudios ponen de manifiesto que las empresas que cumplen casi todos los requisitos legales crean más puestos de trabajo que otras de tamaño similar cuyo grado de cumplimiento es menor. Además, en las empresas más formales el empleo es de más calidad. De hecho, la alta incidencia de informalidad empresarial está asociada a varios factores negativos como la baja productividad, una base tributaria reducida, la precariedad de las condiciones de trabajo y la competencia desleal. En definitiva, la informalidad de las PYME no sólo limita los beneficios económicos y la protección social de los trabajadores (salarios mínimos, cobertura sanitaria, pensiones y horas de trabajo entre otros derechos laborales), sino que también cabe destacar que impide que las empresas participen en actividades que generan más productividad y rentabilidad

(OIT, 2015; OIT, 2014c; Valenzuela y otros, 2006).

Ante la elevada informalidad de las PYME, muchos países de América Latina han formulado medidas y políticas específicas para facilitar la transición a la economía formal de esas empresas. Por lo general estas intervenciones han concentrado sus esfuerzos en agilizar el procedimiento de registro de las empresas informales y ampliarlas ventajas derivadas de la formalización del empleo.

Cuadro 3: ¿Qué beneficios tiene la formalización?

- Más posibilidades de mejorar la posición en el mercado sin problemas jurídicos.
- Opciones de asociarse con otras personas o empresas para aumentar la competitividad.
- Más credibilidad y confianza de los clientes.
- Más oportunidades para acceder a nuevos mercados e introducirse en los mercados internacionales mediante las exportaciones.
- Acceso a préstamos de distintas instituciones financieras tanto públicas como privadas.
- Posibilidad de pagar con factura y acceder al crédito fiscal.
- Posibilidad de participar en licitaciones públicas y convertirse en cliente del estado, así como de ser incluido en la lista de proveedores de grandes empresas.
- Contribuir al desarrollo social y económico mediante el pago de impuestos.

Entre estas medidas figuran la simplificación de los trámites administrativos para registrar las

empresas, la elaboración de reglamentación tributaria adecuada, la creación de incentivos relacionados con la seguridad social y el fortalecimiento de los sistemas de información e inspección (OIT, 2014c). Otras medidas en materia de políticas públicas que pueden tener efectos sumamente favorables en la reducción de la informalidad son las inversiones en educación, infraestructuras, productividad, transporte público y sistemas de protección social.

¿Qué función pueden desempeñar las empresas multinacionales en lo que respecta a promover la formalización de las PYME?

En América Latina, las empresas multinacionales han crecido a un ritmo constante, lo que se refleja en su volumen de ventas y en su participación en los mercados nacionales. Por ejemplo, a mediados de la década de 2000, en el sector minorista, cinco cadenas acaparaban más de dos tercios de la facturación de los supermercados de diez países, donde la participación de las empresas multinacionales representaba alrededor del 70 por ciento (Readon y Berdegú, 2002).

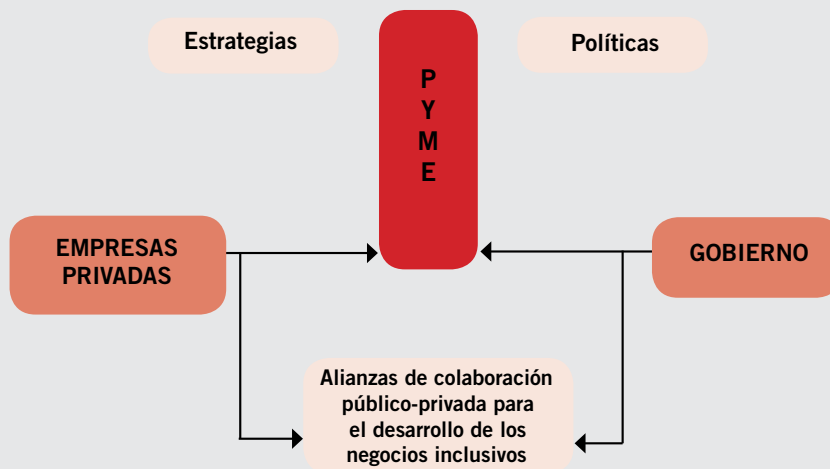
Integrarse en las cadenas de valor de las empresas multinacionales y lograr el acceso a los mercados pueden constituir factores decisivos para motivar a las PYME a que se formalicen. Además de ser un requisito frecuente para acceder a este tipo de canales comerciales que tienen una participación elevada en los mercados nacionales, la formalización y el consiguiente establecimiento de

relaciones comerciales con una empresa multinacional ofrecen a las PYME las ventajas siguientes: i) formar parte de las estrategias de posición en el mercado de las empresas multinacionales, tanto a nivel nacional como regional; ii) incrementar el valor añadido de sus productos mediante las tecnologías que las empresas multinacionales suelen transferir y, por consiguiente, obtener precios mejores, así como información de la empresa multinacional, y tecnología e innovación desarrolladas por ésta; y iii) adoptar técnicas y controles administrativos que les permitan mejorar su gestión empresarial.

En el contexto reinante de una elevada incidencia de la informalidad, las grandes empresas privadas han aplicado sus propias iniciativas para apoyar a las PYME. Estas iniciativas suelen centrarse prioritariamente en mejorar sus competencias de gestión, la calidad de sus productos o servicios y el uso de la tecnología. No obstante, aunque no sea su objetivo declarado, estas iniciativas pueden contribuir también favorablemente a promover la formalización de las PYME como factor de estímulo para que éstas accedan a estos programas de apoyo y potencien sus oportunidades comerciales.

Las estrategias de las empresas multinacionales que aquí se exponen son dispares en cuanto a su alcance, y sus resultados, tal como puede comprobarse en la sección 2 de la presente reseña. Estas iniciativas se emprenden en el ámbito de la responsabilidad social de las empresas (RSE) y las políticas de sostenibilidad, y están vinculadas directamente a su actividad principal, haciendo mucho hincapié en promover prácticas empresariales inclusivas.

Gráfico 2: Las alianzas de colaboración público-privada en la aplicación de la RSE



Ciertamente, en los últimos decenios las prácticas empresariales responsables de las empresas que desarrollan actividades en América Latina han experimentado un cambio de paradigma, abandonando modelos tradicionales más orientados hacia la filantropía corporativa. Las grandes empresas han aprovechado estas oportunidades para crear valor social y económico mediante la promoción de modelos de negocio inclusivos y contribuyendo de varias formas a las prioridades nacionales de desarrollo.

Las empresas multinacionales pueden adaptar sus prácticas a las políticas gubernamentales con el fin de ayudar a impulsar las alianzas de colaboración público-privada, y así lo han hecho, especialmente en el desarrollo de proyectos conjuntos para establecer vínculos empresariales con las PYME y potenciar la capacidad productiva de éstas en la integración de las cadenas de valor. Las alianzas de colaboración público-privada promueven la colaboración con organizaciones públicas y privadas, y pueden ser efectivas y eficaces para el desarrollo de los negocios inclusivos, promoviendo de este modo la

formalización, como se puede apreciar en el gráfico 2.

Metodología de investigación

Con el fin de conocer y sistematizar las experiencias de cuatro países de América Latina, entre abril y junio de 2015 la consultoría FUNDES⁵ llevó a cabo un estudio en el que se analizaron las políticas y estrategias aplicadas por los gobiernos y las empresas multinacionales para promover la formalización de las PYME.

Los estudios de casos se seleccionaron atendiendo a dos condiciones fundamentales. La primera de ellas era que las cadenas de valor debían estar lideradas por una empresa multinacional que tuviera entre sus actividades principales el establecimiento de relaciones comerciales con PYME; y la

⁵ FUNDES es una consultoría especializada en elaborar programas empresariales y gubernamentales destinados a generar eficiencia, rentabilidad, bienestar e innovación en las cadenas de valor, los sectores económicos y todos aquellos ámbitos que afectan a las micro, pequeñas y medianas empresas de América Latina: <http://www.fundes.org/>. El estudio original consta de cinco casos, pero en la presente reseña se exponen cuatro.

segunda, que hubiera una necesidad concreta de garantizar o cumplir las normas impuestas por las políticas o el sistema en que la cadena de valor desarrolla sus actividades.

Teniendo en cuenta estos criterios, los investigadores identificaron una serie de casos potenciales y se centraron en cuatro de ellos, localizados en distintos países y pertenecientes a varios sectores económicos, a fin de ilustrar los distintos enfoques que se pueden desarrollar para promover la formalización. El análisis de los casos se sirve en primer lugar de las políticas públicas y los marcos existentes para reducir la informalidad, y a continuación revisa los programas específicos elaborados por las empresas con la finalidad de prestar apoyo a sus proveedores.

II. Enfoques y resultados

1. El Salvador: Crear competencias laborales para el desarrollo de empresas sostenibles

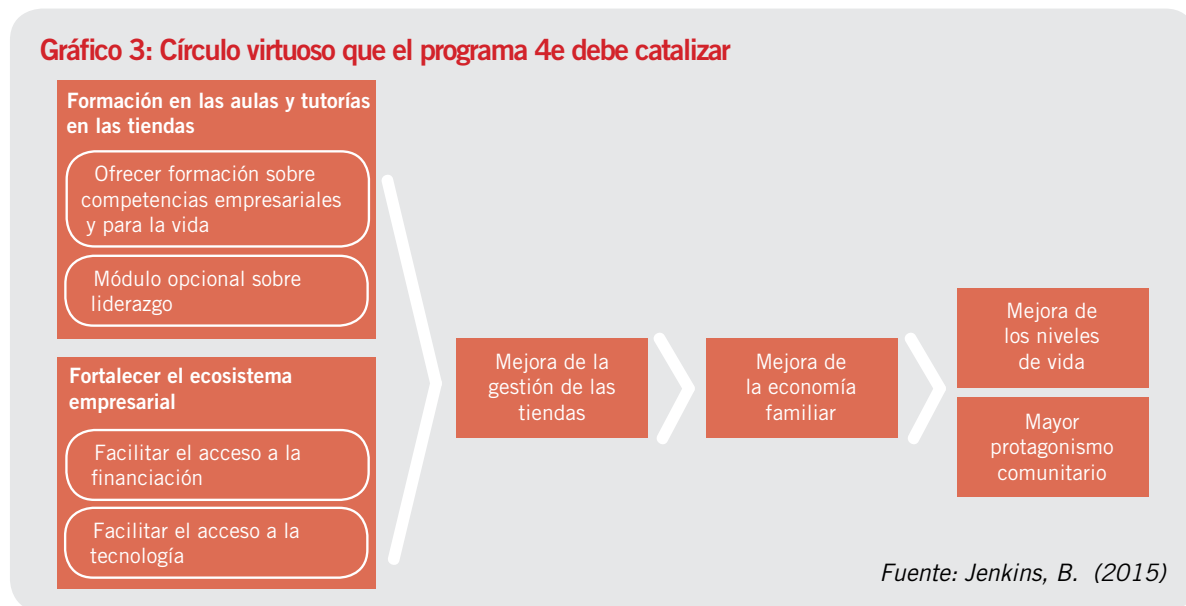
Según el Ministerio de Economía de El Salvador, el 50 por ciento de la población económicamente activa trabaja en condiciones de informalidad. Las iniciativas gubernamentales se han encaminado a aumentar la formalidad y la calidad del empleo mediante el fortalecimiento de la productividad de las empresas y los servicios locales que fomentan la creación de empleo. Además, el Gobierno ha ejecutado programas específicos destinados a fortalecer a las PYME y está sopesando establecer alianzas de colaboración público-privada para promover la creación de vínculos empresariales productivos con las empresas multinacionales.

Una de las principales iniciativas privadas es el programa «*4e Camino al Progreso*», que ha desarrollado una empresa multinacional de bebidas, cuya finalidad es promover la competitividad de las PYME y sus relaciones comerciales con las grandes empresas, basándose fundamentalmente en estrategias de RSE.

En los últimos 20 años, en América Latina ha ido menguando la participación de los pequeños minoristas, tiendas de comestibles o proveedores en el mercado alimentario, principalmente debido al auge de las grandes tiendas de conveniencia.

Ante esta situación, la empresa puso en marcha un proyecto para desarrollar

Gráfico 3: Círculo virtuoso que el programa 4e debe catalizar



las competencias empresariales y la capacidad de liderazgo de los propietarios de los canales de mercado tradicionales por los que se comercializan sus productos (bebidas, refrescos y cerveza), en especial los pequeños y medianos minoristas. Este proyecto, que se inició en El Salvador hace más de diez años, se ha ampliado a toda América Latina y en la actualidad se está ejecutando en cinco países más de la región, a saber, Perú, Colombia, Ecuador, Panamá y Honduras.

Como se puede observar en el gráfico 3, el programa «4e Camino al Progreso» es una iniciativa que pretende promover el cambio, ofreciendo a los pequeños minoristas servicios de creación de capacidades y apoyo para que desarrollen sus competencias empresariales, fortalezcan la sostenibilidad de sus empresas y pongan en práctica sus ideas de desarrollo comunitario. Los participantes adquieren formación y tienen acceso a tutorías personalizadas en las propias tiendas, centradas en líneas generales en la adquisición de competencias para la vida cotidiana,

la familia, la comunidad y el liderazgo empresarial.

En El Salvador, la empresa encargada de coordinar el programa fue Industrias La Constancia⁶, que incorporó a todos los minoristas de pequeña escala e incluso a los restaurantes. El programa se ha centrado en las pequeñas empresas que demuestran liderazgo e interés por mejorar su entorno, en especial las que se encuentran en zonas de ingresos bajos y en las que las tenderas son mujeres cabezas de familia, lo que representa el 70 por ciento de los propietarios de tiendas de proveedores locales (según el Departamento de Comunicaciones y Desarrollo Sostenible de la empresa multinacional).

Los cursos de formación en las aulas constan de varios módulos, cada uno de cuatro semanas de duración, y suponen un incentivo para la formalización.

⁶ Industrias La Constancia (ILC) es la mayor empresa de bebidas de El Salvador, con una participación del 41 por ciento en el mercado de las bebidas alcohólicas y del 50 por ciento en el mercado de las bebidas no alcohólicas. Es una filial [ILOTERMBASE] de la empresa multinacional de bebidas.

Aunque el proyecto fue concebido por la empresa multinacional de bebidas, desde 2003 el agente encargado de desarrollar la metodología de formación destinada a estas empresas ha sido FUNDES.

Este proyecto ha contado con la participación de actores multilaterales y privados que han promovido la creación de sinergias para la transferencia de conocimientos, tecnología y recursos financieros en apoyo del mismo. Se trata, entre otros, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), que ayudan a generar nuevas oportunidades de financiación por medio de microcréditos, y el Banco Agrícola, que participa en el desarrollo de competencias de gestión para los pequeños minoristas mediante la creación de capacidades en los ámbitos de las finanzas y las nuevas tecnologías.

Tras varios años de aplicación de esta iniciativa, los propietarios de las empresas destinatarias han comprobado los beneficios de sumarse al proyecto. Uno de los beneficios tangibles es la formalización de sus actividades, así como el empoderamiento de las mujeres propietarias y el aumento de las ventas, que se estima que ha sido del 11 por ciento (Industrias La Constancia, 2014).

En El Salvador, tanto las PYME como el Gobierno se han beneficiado de esta iniciativa de una empresa multinacional. De hecho, no sólo ha servido para facilitar la recaudación de impuestos, gracias a la visibilidad de las empresas a raíz de su formalización, sino que también ha fortalecido y empoderado a estas empresas.

2. Costa Rica: Potenciar a los distribuidores mediante el desarrollo de franquicias

Según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, en 2012 las PYME constituían el 95 por ciento del tejido empresarial del país y generaban el 46 por ciento del empleo total y el 30 por ciento del PIB.

FUNDES ha calculado que cerca del 78 por ciento de las MIPYME no respetan plenamente la legalidad, la mayoría por no pagar las cuotas correspondientes a la Caja Costarricense de Seguro Social.

El Gobierno de Costa Rica ha puesto en marcha numerosas iniciativas y estrategias para apoyar a las PYME y desarrollar el emprendimiento. Además, Costa Rica lleva décadas creando programas destinados a fomentar vínculos empresariales entre las PYME y las grandes empresas multinacionales, con el fin de atraer inversiones extranjeras directas.

Un gran fabricante y proveedor de materiales cementeros de Costa Rica impulsó, en 2004, el proyecto «*ConstruRed*», cuyo objetivo es afianzar los canales de distribución de sus productos mediante la creación de franquicias de ferreterías y almacenes de materiales de construcción.

Con el fin de llevar a buen puerto esta iniciativa y consolidar así sus vínculos empresariales y ampliar sus servicios y ventas, la cementera respalda la creación de capacidades y habilidades para la gestión de las PYME que forman parte de su cadena de valor especializada en materiales de construcción. Esto ha obligado a los directores del proyecto a

estudiar la situación de cada MIPYME y sus necesidades específicas para elaborar una propuesta minuciosa en función de las circunstancias del sector.

Entre los servicios que se presta a las MIPYME, se encuentra la formación para el personal y los propietarios de las empresas sobre asuntos que abarcan desde la contabilidad, la financiación, el inventario, la gestión y el marketing hasta la inversión en tecnología y la renovación de los locales comerciales. Asimismo, «*ConstruRed*» ha ampliado su oferta logrando que los bancos ofrezcan condiciones de crédito más flexibles para mejorar las posibilidades de inversión de las MIPYME de acuerdo con sus planes de negocio. Este aspecto del proyecto reviste una importancia particular dadas las dificultades que experimentan muchas de ellas para acceder a los canales oficiales de crédito.

Si bien la formalización de las empresas no es el objetivo explícito de la estrategia del proyecto, ha contribuido a este proceso. En una entrevista realizada para la investigación, uno de los directivos que participan en la iniciativa declaró que *«aunque no se exige a las empresas que estén formalizadas para entrar en la red, se considera que este es un elemento fundamental para lograr un crecimiento económico saludable pues resulta difícil consolidar el crecimiento empresarial y un cierto grado de prosperidad si (la MIPYME) no cumple con la legislación ni aplica buenas prácticas empresariales»*. De hecho, se determina que los proveedores tienen que cumplir la normativa fiscal y sus responsabilidades con la Caja Costarricense de Seguro

Social, así como otras leyes generales, para ejercer su actividad en la franquicia.

En consecuencia, estos pequeños almacenes y ferreterías han aumentado su participación en el mercado de los materiales de construcción al consolidar los volúmenes de ventas y compartir los servicios, así como debido a normas y procesos más adecuados. En particular, han logrado mejorar su acceso al mercado constituido por los socios comerciales del proyecto, entre los que se cuentan otras grandes empresas relacionadas con el sector de la construcción.

Este proyecto está financiado exclusivamente por la cementera, que ha invertido entre 40.000 y 50.000 dólares anuales, y ya ha tenido repercusiones notables. Si bien la empresa ha aumentado la eficiencia de las franquicias que se sirven de sus canales de comercialización al incrementar considerablemente las ventas de sus propios productos, las MIPYME también han obtenido resultados positivos en términos de gestión empresarial, ventas y márgenes de beneficio. Una de las ventajas principales para la franquicia de ferreterías y almacenes ha sido lograr un mejor control de sus finanzas internas, así como la mejora de su ciclo de actividad y su sistema de inventario. A este respecto, el programa ha permitido un aumento del 78 por ciento de la fiabilidad de los inventarios, lo que ha reducido el costo en concepto de pérdidas.

3. Chile: Aprovechar el impulso de las iniciativas gubernamentales para reforzar los vínculos empresariales entre proveedores

Chile tiene una gran tradición en materia de políticas y estrategias público-privadas de apoyo a las PYME. En 2005, se crearon en Chile 125 mecanismos para fomentar la producción, 99 de los cuales se dirigían a PYME y microempresas, trabajadores por cuenta propia o grupos sociales de carácter comunitario.

Aunque en Chile no existe una entidad única que centralice las iniciativas relativas a la elaboración y ejecución de políticas públicas y reglamentos sobre PYME, la mayoría depende de la Corporación de Fomento de la Producción de Chile (CORFO). Ésta coordina a más de una veintena de instituciones públicas que desarrollan programas que se ajustan a las necesidades de las PYME.

El Programa de Desarrollo de Proveedores, una de las herramientas que ofrece CORFO, es la principal iniciativa pública de fomento de los vínculos empresariales con las PYME. Este programa tiene por objeto reforzar la evaluación y el desarrollo de los proyectos empresariales tanto públicos como privados para mejorar la calidad y productividad de los proveedores. Contribuye a generar vínculos empresariales recíprocos mediante la creación y consolidación de relaciones de subcontratación entre una empresa y sus proveedores.

Una empresa multinacional líder en la producción de aceros largos en el continente americano, que es uno de

los mayores recicladores de América Latina, tiene presencia en Chile desde 1992 y ha centrado sus actividades en la fabricación de productos de acero y alambre, esenciales para sectores clave como la construcción civil, la metalurgia, la minería y la agroindustria.

Aprovechando los proyectos del Programa de Desarrollo de Proveedores, la empresa ha creado una iniciativa destinada a aumentar la competitividad de determinadas PYME mediante un proceso de profesionalización con el objeto de que pasen a suministrar chatarra a la cadena de valor de la empresa.

La iniciativa, financiada en un 50 por ciento por el Programa de Desarrollo de Proveedores, tiene por objeto reforzar los vínculos empresariales. En los tres años de duración del proyecto, se brindó a las PYME la oportunidad de desarrollar sus capacidades con objeto de mejorar sus competencias en materia de gestión, emprendimiento, contabilidad, tecnologías de la información y programas informáticos, inventarios y ventas, entre otros aspectos. Constó de tres partes bien definidas: 1) la evaluación previa, el análisis de la viabilidad económica y la formación de PYME proveedoras de chatarra reciclada sobre seguridad, 5S⁷ y administración; ii) la asistencia directa a las PYME para la ejecución de planes empresariales y la mejora del emprendimiento, la comunicación y las capacidades de toma de decisiones;

⁷ 5S es el nombre de un método japonés de organización del lugar de trabajo basado en cinco principios: seiri, seiton, seiso, seiketsu y shitsuke, que pueden traducirse como «clasificación», «orden», «limpieza», «visualización de procedimientos» y «disciplina».

y iii) el seguimiento de las PYME seleccionadas.

La ampliación del número de pequeños proveedores de chatarra en la cadena de valor de la empresa requería más aptitudes respecto de la calidad del producto, la rapidez de respuesta frente a la demanda del consumidor, la diversificación continua, el servicio de atención al cliente y la flexibilidad del proceso productivo.

A fin de que esta iniciativa tuviera un mayor impacto económico y social, las PYME que aspiraran a participar en ella debían contar con al menos un 60 por ciento de relación de compras con la empresa transnacional y ser una empresa familiar con una cifra de ventas anual que no superase los 300.000 dólares de los Estados Unidos.

Durante el primer año de aplicación de la iniciativa, la empresa observó que una media aproximada del 25 por ciento de las PYME participantes cumplía la normativa. A continuación, pasó al 56 por ciento y finalmente alcanzó el 70 por ciento, lo que reveló las repercusiones cada vez más favorables del proceso de formalización.

En contraposición con los ejemplos anteriores, en este caso el Gobierno de Chile desempeñó un papel fundamental, ya que financió el 50 por ciento del proyecto con recursos procedentes del Programa de Desarrollo de Proveedores. El 50 por ciento restante lo aportó la propia EMN, que logró aumentar tanto sus ventas como las de sus PYME proveedoras. Si bien los vínculos empresariales resultaron provechosos para ambas partes, las empresas más pequeñas fueron los

principales beneficiarios al convertirse en proveedores puesto que de ese modo se aseguraban un gran cliente y podían recibir pagos anticipados.

4. Argentina: Reforzar la profesionalización y formalización de pequeños empresarios

Al margen de las políticas nacionales de fomento de la formalización de las PYME y de mejora del emprendimiento, la innovación y el acceso a bienes productivos, el Gobierno de la Argentina también ha puesto en práctica programas destinados a favorecer a los proveedores dentro de las cadenas de valor. Así, el Ministerio de Producción ha elaborado una iniciativa estratégica sobre la sustitución de importaciones industriales con el objeto de promover la creación de cadenas de valor, impulsar cambios estructurales para mejorar la capacidad productiva nacional y regional, y mejorar la balanza de pagos en cooperación con otros organismos gubernamentales.

En este contexto, una institución financiera privada de la Argentina, con una amplia cartera de clientes que van desde PYME hasta EMN, puso en marcha en 2007 el programa «*Del emprendimiento a las PYME*». El objeto de dicho programa es dotar a los emprendedores de nuevos conceptos, herramientas y habilidades para que aumenten la competitividad, el crecimiento y la sostenibilidad de sus empresas.

El programa ofrece a los empresarios la oportunidad de desarrollar sus capacidades en asuntos relativos a la gestión empresarial, lo que contribuye a la profesionalización y el proceso

de formalización de las empresas. El programa consta de cuatro fases y tiene una duración total de dos años.

En la primera fase, se celebran reuniones mensuales centradas en la creación de capacidades relativas a: recursos humanos, comercio, aspectos jurídicos y fiscales, contabilidad y financiación, planes empresariales, herramientas digitales de comunicación, relaciones interpersonales, así como a dirección y delegación de tareas. En la segunda fase, que consiste en un total de 20 horas de tutorías virtuales, se ayuda a los participantes a desarrollar un plan empresarial estratégico. En la tercera fase, se presenta y aprueba el plan empresarial. Además, se brinda asesoramiento a las empresas que no estén formalizadas y a los empresarios interesados en emprender el proceso de formalización para cumplir con la legislación. En la cuarta y última fase, todas las PYME que se hayan formalizado gracias a su participación en el programa pueden solicitar un crédito con condiciones especiales, como tipos de interés subvencionados.

A diferencia de lo que ocurre en otros programas de fomento de los vínculos empresariales y de impulso a los proveedores de las cadenas de valor, esta iniciativa permite a las empresas informales participar siempre y cuando haya transcurrido un año desde su creación y hayan facturado menos de 50.000 dólares de los Estados Unidos. Mediante el programa, las empresas informales pueden disponer de más información sobre los trámites de formalización y tener acceso a créditos una vez que el proceso de formalización haya concluido. Además, el programa

está abierto a PYME que no tienen por qué ser clientes del banco y, por tanto, su alcance es mayor que otros programas que se han examinado.

El banco no solo financia el 100 por cien del proyecto, sino que también se encarga de toda la logística relacionada con su ejecución en colaboración con otros socios clave. En cuanto a los resultados, las PYME obtienen beneficios al profesionalizar su negocio y aumentar su competitividad gracias a las nuevas herramientas que han aprendido a utilizar y que mejoran su sostenibilidad.

III. Conclusiones y recomendaciones

Ante todo, para abordar las diversas y complejas causas de la informalidad, se requiere una legislación nacional y una política de cumplimiento adecuada, así como una mezcla inteligente de políticas públicas. Por otra parte, los datos que se han aportado demuestran que las EMN pueden desempeñar un papel positivo en la formalización de las PYME en América Latina, como vehículo para promover y divulgar buenas prácticas entre las empresas en sus cadenas de valor. A pesar de que en los casos examinados la formalización de PYME no era un objetivo en sí mismo, las iniciativas con las que se pretendía ayudar a las PYME en sus prácticas de gestión y procesos de negocio han tenido un efecto positivo en dicha formalización.

Las experiencias que se han analizado también revelan que, aunque no sea frecuente, cuando existe una colaboración entre los sectores público y privado, hay más posibilidades de que las iniciativas de este tipo lleguen a buen fin y tengan una repercusión mayor. En los casos en los que existen políticas públicas y marcos que promueven y facilitan la formalización, las EMN pueden buscar la manera de colaborar y de contribuir al proceso. Así pues, hay un gran potencial en este ámbito para una mayor colaboración entre los sectores público y privado, cada uno de acuerdo a las funciones y responsabilidades que le son propias.

Las organizaciones de empleadores tienen un papel fundamental que desempeñar en este terreno. Estas organizaciones pueden,

por ejemplo, elaborar y ofrecer módulos de formación que incluyan información sobre los procesos de formalización, destinados a los proveedores de grandes empresas. Asimismo, pueden cumplir la función esencial de comunicar a los gobiernos las dificultades a las que se enfrentan las PYME durante el proceso de formalización, así como los requisitos de las EMN, y participar en la evaluación de las políticas de formalización. Las organizaciones de empleadores también pueden asesorar a las EMN sobre la manera de concebir nuevas estrategias para prestar apoyo a las PYME que forman parte de sus cadenas de valor. De este modo, pueden convertirse en aliados valiosos tanto en la concepción, ejecución y evaluación de políticas públicas destinadas a reducir la informalidad como en lo relativo a programas que las empresas emprendan para respaldar a sus proveedores.

A continuación, se formulan una serie de recomendaciones dirigidas a los gobiernos y las EMN con el fin de mejorar su contribución al proceso de formalización de las PYME.

1. Recomendaciones para los gobiernos

- ***Aplicar enfoques integrados y amplios para crear el entorno propicio adecuado:***

Con el objeto de avanzar hacia la formalización de las PYME, se requieren estrategias integradas que aborden de forma simultánea las múltiples y complejas causas de la informalidad, incorporando cuestiones relacionadas con la normativa

administrativa, fiscal y laboral, el acceso a la seguridad social y las estrategias de desarrollo del sector privado, además de las mejoras de la infraestructura pública y los sistemas de transporte. Las políticas deberían comprender estrategias para aumentar la productividad, mejorar las normas y los reglamentos, generar incentivos para la formalización y aumentar la capacidad de los gobiernos de hacer cumplir la legislación. Estos planteamientos deberían tener en cuenta los diversos factores determinantes de la informalidad, es decir, ser de por sí amplios. Por ejemplo, puede resultar inútil reducir la carga administrativa en términos de costos y duración de los trámites si esta medida no se combina con esfuerzos continuos por mejorar la competitividad de las pequeñas empresas mediante políticas de desarrollo empresarial eficaces. Al mismo tiempo, es preciso crear los incentivos adecuados para la formalización, teniendo presentes las necesidades y los intereses de las pequeñas empresas y de sus trabajadores. Estas iniciativas deben complementarse con políticas que refuercen la inspección y la sensibilización entre los empleadores y los trabajadores acerca de las obligaciones y las ventajas que se derivan de la formalización. Este proceso de múltiples vertientes exige un equilibrio entre los incentivos y las sanciones. El desafío para los responsables de la elaboración de políticas consiste en encontrar la mezcla adecuada de instrumentos para cada contexto, asegurándose de que la formalización constituya una opción

atractiva tanto para las empresas como para sus trabajadores (ILO, 2014c; ILO, 2014d; Van Elk, K. and De Kok, J., 2014).

- ***Complementar las políticas nacionales con estrategias subnacionales:***

Si bien en la mayoría de los casos las políticas para simplificar los procesos de formalización se elaboran a escala nacional, es habitual que los gobiernos locales estén en primera línea en el momento de ejecutarlos. A menudo los gobiernos locales conocen mejor las dificultades y las oportunidades socioeconómicas que existen en sus territorios, así como las necesidades en materia de políticas públicas de la población. El éxito de las medidas será mayor en los casos en los que se haya contado con los gobiernos locales para elaborar dichas políticas, se haya reforzado su capacidad de aplicarlas y se haya dejado espacio suficiente para adaptarlas al contexto local, de ser necesario.

- ***Aplicar metodologías de evaluación del impacto:***

Es importante que las políticas de apoyo a las PYME se elaboren con arreglo a marcos lógicos, que consten de indicadores claros y específicos. Con el fin de hacer un uso más eficiente de los recursos y las medidas durante la profesionalización y formalización de las PYME, es crucial que las políticas se sometan a un seguimiento, se evalúen y se analicen atendiendo a los resultados obtenidos. Sólo así se conseguirá definir buenas prácticas para el futuro.

- ***Conocer mejor la situación de las PYME y los requisitos de las EMN:***

Las políticas de fomento de los vínculos empresariales pueden ofrecer un poderoso incentivo para que las PYME quieran formalizarse ante la perspectiva de acceder a nuevas oportunidades de negocio y nuevos mercados. Sin embargo, es preciso que estas políticas se basen en un conocimiento profundo de los requisitos de las EMN, por una parte, y de las posibles dificultades de las PYME para cumplir dichos requisitos, por otra. De este modo, las políticas pueden ofrecer a las PYME una ayuda a su medida para que superen los problemas que surjan en el proceso de integración en cadenas de valor locales, nacionales o internacionales.

- ***Alentar la participación de grandes empresas en la prestación de servicios a las PYME que formen parte de sus cadenas de valor:***

Algunos países han logrado efectos positivos mediante una participación mayor de grandes empresas en la aportación de financiación, formación y servicios relativos a la innovación que necesitaban las PYME, en particular en los casos en los que éstas pasaban a formar parte de las cadenas de valor. No sólo se consiguen de este modo beneficios en términos de puesta en común de los recursos, sino que incluso se facilita el acceso de las PYME a mercados más amplios y eficientes de servicios complementarios. Las alianzas entre los sectores público y privado para fomentar

la formalización pueden reportar además beneficios en términos de transferencia de conocimientos y tecnología, modernización de las capacidades y acceso a posibilidades de financiación. Las empresas grandes pueden sacar provecho de ello al entablar relaciones más duraderas con sus proveedores y basadas en una mayor confianza.

2. Recomendaciones para EMN

- ***Evitar aplicar un único enfoque a la gestión de las políticas de las EMN dirigidas a apoyar a las PYME que formen parte de sus cadenas de valor de suministro y distribución:***

Los casos prácticos que se han presentado demuestran que cada EMN define el enfoque que se ajusta mejor a sus necesidades. Aunque en algunos casos la clave del éxito vino determinada por el liderazgo que desempeñó la EMN durante el proceso de elaboración y ejecución del proyecto, en otros fue la implicación de las organizaciones de apoyo externas a la hora de facilitar y gestionar las actividades cotidianas del proyecto. Es fundamental que, en la elaboración y gestión del proyecto, las EMN no sólo sean conscientes de la función que pueden desempeñar, sino también que conozcan las necesidades de las PYME de sus cadenas de valor y la existencia de marcos nacionales con objetivos similares. Sea cual sea el enfoque del proyecto, para que dé sus frutos es crucial tener en cuenta las necesidades de las PYME en toda

iniciativa de respaldo a los proveedores que desarrolle una EMN.

- ***Aprovechar y complementar la labor de los gobiernos:***

Al elaborar y ejecutar estrategias y programas para promover la competitividad de las PYME y su integración en cadenas de valor se debe tomar en consideración y aprovechar la labor que realiza el gobierno. En caso contrario, se duplicarán y fragmentarán las responsabilidades y los esfuerzos. Es importante que las nuevas iniciativas de grandes empresas comiencen por el examen de las medidas gubernamentales en vigor al respecto.

Notas finales

Esta reseña temática se ha elaborado como parte de un paquete de reseñas sobre políticas acerca de la formalización empresarial, que incluye una serie de reseñas regionales y temáticas. Resalta las principales conclusiones de un estudio que examina la manera en que las empresas multinacionales fomentan la formalización entre sus proveedores, en el marco de sus políticas de responsabilidad social empresarial. FUNDES llevó a cabo el estudio, que resumió la Sra. Anna-Maria Fyfe. Las conclusiones de ésta y otras reseñas sobre políticas similares se sintetizan en una reseña introductoria, que presenta los resultados clave en un resumen de lectura amena de las cuestiones y los enfoques principales.

Referencias

Banco Galicia (2009), Programa «Del Emprendimiento a la Pyme». Disponible en: <http://www.galiciasustentable.com/portal/site/galiciasustentable/menu-item.4c8c16a46066d133152d7f46122011ca> (última consulta el 30/7/2015).

Cimoli, M. (2014), *Inversión extranjera directa y pymes: Una oportunidad para reforzar los vínculos entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe*. CEPAL. Disponible en: http://www.cedet.edu.ar/archivos/Bibliotecas_Archivos/id39/CEPAL_IED-pymes_UE-AL_final1.12.11.pdf

Industrias La Constancia (2014), *Reporte de Desarrollo Sostenible 2014. Mejorando las condiciones de vida de la comunidades donde operamos*. Disponible en: <http://www.laconstancia.com/admin/documents/38>

Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (1993), «Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal». Disponible en: http://www.oit.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087486.pdf

Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (2003), «Directrices sobre una definición estadística de empleo informal». Disponible en: http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087625.pdf

OIT (2014a), *Panorama Laboral 2014. América Latina y el Caribe*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.

OIT (2014b), *Panorama Laboral Temático 1: Transición a la formalidad en América Latina y el Caribe*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.

OIT (2014c), *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas. Notas sobre políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. Programa de promoción de

la formalización en América Latina y el Caribe. Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, Lima.

OIT (2014d), *Experiencias recientes de formalización en países de América Latina y el Caribe. Notas sobre formalización*. Programa de promoción de la formalización en América Latina y el Caribe. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.

OIT (2006), «Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social» (Declaración EMN), cuarta edición (Ginebra).

OIT (2015), *Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo*. Informe IV de la Conferencia Internacional del Trabajo, 104.a reunión, Ginebra.

Jenkins, B. (2015), *Empowering Small Businesses in Corporate Value Chains*. CSR Initiative de la Harvard Kennedy School y Business Fights Poverty, Cambridge (Massachusetts).

Reardon, T. y Berdegué, J. (2002), «La Rápida Expansión de los Supermercados en América Latina: Desafíos y Oportunidades para el Desarrollo». Disponible en: http://www.pymesonline.com/uploads/tx_ictcontent/R01879_supermercado.pdf

Valenzuela, M.; Di Meglio, R.; Reinecke, G. (2006), *De la casa a la formalidad. Experiencias de la Ley de Microempresas Familiares en Chile*. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago.

Van Elk, K. y De Kok, J. (2014), *Enterprise formalization: Fact or fiction? A quest for case studies*, Organización Internacional del Trabajo (OIT) y Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, por encargo del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ), de Alemania.



40	77,85	1,10%	81,05
	1,20%		132,05
5	0,5		15,10