

## Subdeclaración de ventas en la Argentina: ¿qué tamaño y determinantes tiene el fenómeno desde la percepción de los profesionales en ciencias económicas?

### *Underreporting of revenues in Argentina: what is the size and which are the determinants of the phenomenon from the perception of professionals in economic sciences?*

Florencia Verónica Pedroni<sup>1</sup>  
Gabriela Pesce<sup>2</sup>  
Anahí Briozzo<sup>3</sup>  
Sandro Monsueto<sup>4</sup>

DOI: 10.13043/DYS.85.1

## Resumen

En la Argentina la economía informal representa aproximadamente una cuarta parte de la producción total. Este trabajo examina el tamaño y los determinantes de

- 
- 1 Universidad Nacional del Sur, Departamento de Ciencias de la Administración (DCA-UNS). Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Buenos Aires, Argentina. Correos electrónicos: florenciapedroni@hotmail.com; florencia.pedroni@uns.edu.ar
  - 2 Universidad Nacional del Sur, Departamento de Ciencias de la Administración (DCA-UNS). Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: gabriela.pesce@uns.edu.ar
  - 3 Universidad Nacional del Sur, Departamento de Ciencias de la Administración (DCA-UNS). Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS-UNS-CONICET). Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: abriozzo@uns.edu.ar
  - 4 Universidade Federal de Goiás (FACE-UFG). Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas. Goiânia, Goiás, Brasil. Correo electrónico: sandro.monsueto@gmail.com

Este artículo fue recibido el 10 de mayo de 2019, revisado el 27 de enero de 2020 y finalmente aceptado el 5 de marzo de 2020.

la subdeclaración de ingresos en empresas argentinas registradas desde la percepción de los profesionales en ciencias económicas. Para esto, se propone un modelo teórico que se valida empíricamente mediante un análisis de regresión *logit* ordinal. Según los resultados, el grado de subfacturación disminuye con el tamaño de las empresas, y las características de la firma y el empresario resultan determinantes significativos del fenómeno. Asimismo, la subfacturación se asocia de manera positiva con la excesiva burocracia, la baja probabilidad de detección, la elusión de cambios en la tipología tributaria, el incremento de ingresos mediante ventas sin factura y la incertidumbre generada por recesión económica; y negativamente, con la falta de control del negocio. La simplificación administrativa y regulatoria se destaca como política deseable para la reducción de la informalidad parcial.

*Palabras clave:* sector informal, empresa, país en desarrollo, Argentina.

*Clasificación JEL:* D22, E26, H26, H32, H39, L84, M10, M21, O17.

## Abstract

In Argentina, the informal economy represents approximately a quarter of total production. This study examines size and determinants of revenue underreporting in Argentinian registered firms from the perception of professionals in the field of the economic sciences. We propose a theoretical model that is empirically validated by an ordinal *logit* regression analysis. According to the results, the degree of revenue underreporting decreases with company size. Other significant determinants of the phenomenon are firm and entrepreneur characteristics. Furthermore, revenue underreporting is positively associated with excessive bureaucracy, low probability of detection, avoidance of changes in tax typology, increase in revenues through sales without invoices, uncertainty generated by the economic recession; and negatively with the lack of control of the business. Administrative and regulatory simplification stands out as a desirable policy for the reduction of partial informality.

*Key words:* Informal sector, enterprise, developing countries, Argentina.

*JEL Classification:* D22, E26, H26, H32, H39, L84, M10, M21, O17.

## Introducción

Se define como *actividad económica informal* a toda aquella que contribuye al producto bruto interno (PBI) pero, actualmente, no es declarada (Dabla-Norris, Gradstein e Inchauste, 2008). Los ingresos de actividades económicas informales pueden provenir de empresas no registradas (100 % informales) o de compañías registradas que reportan un nivel de ventas menor al real (Lackó, 2000), configurándose fenómenos diferentes según dicho origen.

Las estadísticas revelan la importancia del fenómeno: dependiendo de la medida utilizada, la economía informal genera entre el 10 % y 20 % de la producción total de los países desarrollados y más de un tercio en los países en desarrollo, llegando en algunos casos a más del 50 % (Schneider y Enste, 2002). En la Argentina, según estimaciones para el periodo 1991-2015, el sector informal representa el 24.1 % del PBI (Medina y Schneider, 2017), alcanzando un 28.65 % en el 2016 (Schneider y Boockmann, 2017).

En este artículo se entiende por *informalidad* la práctica de subdeclaración de ingresos en empresas formalmente registradas, fenómeno denominado "informalidad parcial" por algunos autores (Perry *et al.*, 2007). La investigación no comprende el estudio de empresas no inscriptas ni tampoco de la informalidad laboral (empleados no registrados en el sistema de seguridad social: "trabajo en negro"). Por lo tanto, el uso de los vocablos informal, informalidad, nivel o grado de informalidad y similares deben entenderse con el alcance aquí mencionado: vinculados a la decisión de subdeclarar ingresos (ventas).

La economía informal es un fenómeno complejo con múltiples causas y consecuencias cuyo abordaje de manera rigurosa se dificulta por su propia naturaleza: escasa disponibilidad de información relevante por tratarse de actividades económicas e ingresos que no se reportan de manera regular ante las autoridades. El presente trabajo tiene por objetivo explorar el tamaño y los determinantes de la subdeclaración de ingresos en empresas argentinas formalmente registradas desde la percepción de los profesionales en ciencias económicas. Por lo tanto, se plantean las siguientes preguntas de investigación: "Desde la perspectiva profesional, ¿cuál es el porcentaje de subdeclaración de ingresos en compañías formales argentinas?, ¿cuáles son los factores que influyen sobre este fenómeno?"

A fin de abordar el objetivo propuesto se emplean datos provenientes de un cuestionario *ad hoc* elaborado y aplicado de forma *online* a graduados de ciencias económicas que desarrollan actividades en la esfera profesional en

la Argentina. La metodología de análisis de los datos incluye estadística descriptiva y análisis multivariado. Para llevar a cabo este último se emplean modelos de regresión *logit* ordinales en los que la variable dependiente indica el nivel de subdeclaración de ventas percibido por el profesional (nulo o bajo, moderado, alto) y las variables explicativas representan determinantes percibidos de la informalidad y variables de control (características del encuestado).

La investigación realizada representa un aporte para la literatura empírica referida a economía informal, pues sortea un doble desafío: la limitada disponibilidad de datos en países subdesarrollados y, en especial, sobre una temática "invisible por naturaleza" para la cual resulta complejo recolectar información. Se propone un abordaje novedoso respecto a estudios previos ya que, si bien se utiliza un enfoque directo (microdatos), se selecciona a los profesionales de ciencias económicas como unidad de análisis. De esta forma, los resultados encontrados exhiben un diagnóstico actualizado del fenómeno en la Argentina, de manera que se contribuye con una mayor comprensión del problema, cuestión indispensable para la formulación de políticas públicas tendientes a minimizar el nivel de informalidad de las firmas.

Además del presente apartado introductorio, el artículo se estructura de la siguiente manera. En el apartado I se exponen los principales conceptos, así como una revisión de los estudios existentes sobre informalidad y factores determinantes. La sección II describe el modelo propuesto. En la tercera sección, "Metodología", se presentan las fuentes de información y las variables de interés, la estimación de la muestra y los métodos de procesamiento de los datos. Los resultados se exhiben en la cuarta sección. El quinto apartado incluye las consideraciones finales, señala limitaciones del estudio y plantea las futuras líneas de investigación.

## I. Marco conceptual y de antecedentes

### A. Sector informal: medición, abordajes y determinantes

La economía informal es un fenómeno complejo que comprende diferentes aspectos interrelacionados. Uno de los principales problemas en el momento de su estudio es la escasa disponibilidad de información relevante, pues se trata de actividades económicas e ingresos que no se reportan de manera regular ante las autoridades (Frey y Pommerehne, 1984; Schneider y Enste, 2002). Sin embargo, tal como lo muestra la Tabla 1, diversos abordajes empíricos han

sido sugeridos con el fin de aproximar el tamaño del sector informal (Frey y Pommerehne, 1984; Schneider y Enste, 2002). Los métodos que emplean indicadores directos se enfocan en el comportamiento de los individuos, de modo que intentan sortear así su reticencia a brindar información. Por su parte, la lógica subyacente en los métodos indirectos es que la actividad económica, ya sea informada u oculta, deja rastros o indicadores observables, como, por ejemplo, el consumo de electricidad, el uso de dinero y las transacciones o las tasas oficiales de participación en la fuerza laboral. Tales indicadores observables se utilizan en varias especificaciones econométricas con el propósito de estimar el verdadero nivel de actividad económica que, al restarse de la actividad económica registrada, permite obtener una estimación de la economía informal (Putniņš y Sauka 2015). Asimismo, se incorpora en la Tabla 1 el abordaje de la informalidad propuesto en el presente artículo mediante cuestionarios aplicados a profesionales en ciencias económicas.

Además de aproximar el tamaño de la economía informal, diversas investigaciones se han enfocado en los motivos que le dan origen. En este sentido, la existencia del sector informal (empresarial o laboral) puede analizarse desde dos perspectivas: la exclusión y el escape (Perry *et al.*, 2007). El sector informal originado por *exclusión* comprende a las personas que no pueden conseguir un trabajo en el sector formal y a las empresas que no pueden desarrollar sus actividades formalmente por causa de los excesivos requisitos y los altos costos. Por su parte, la actividad informal proveniente del *escape* incluye individuos o compañías que por diversos motivos deciden voluntariamente operar en la informalidad (Perry *et al.*, 2007). Es importante destacar que los altos costos de la formalidad —bajo el enfoque de exclusión— pueden operar también como una causa de escape, pues tornan negativa la relación costo-beneficio de la alternativa, lo que motiva a las empresas o los trabajadores a operar de forma voluntaria en la informalidad (Santa María y Rozo, 2009). Se observa entonces que, si bien ambos abordajes son marcos analíticos complementarios para entender y abordar las causas y las consecuencias de la informalidad (Perry *et al.*, 2007), su diferenciación también es necesaria, ya que las políticas dirigidas a solucionar cada tipo de informalidad son distintas (Santa María y Rozo, 2009).

Las teorías existentes sobre el sector informal asumen casi de manera unívoca que la formalidad impone cargas a las empresas (impuestos o costos de cumplimiento con requerimientos regulatorios), y, al mismo tiempo, le brinda beneficios (acceso a bienes o servicios públicos de calidad) (Dabla-Norris *et al.*, 2008). Esta idea, expresada con la terminología de De Soto, Ghersi y Ghibellini (1987), significa que las organizaciones comparan los costos de la formalidad (incluyendo costos de acceso y permanencia: impuestos, regulaciones,

Tabla 1. Métodos de estimación del tamaño de la economía informal

Medición por	Tipos	Subtipos-conceptos	
Indicadores	Directos: examinan el comportamiento individual	Cuestionarios	Empresarios Profesionales ciencias económicas
		Auditorías impositivas y otros métodos de cumplimiento	
	Indirectos: identifican residuos (diferencias) a nivel agregado	Discrepancia entre ingresos y gastos	Nivel de ingreso nacional Nivel de hogar individual
		Diferencia entre fuerza laboral oficial y real	
Determinantes	<i>Soft modelling</i>	Abordaje de la demanda monetaria: demanda adicional de dinero respecto a una situación sin economía informal	Enfoque de relación fija Abordaje econométrico Enfoque de transacciones
		Método del ingreso físico (con base al consumo de electricidad)	
Combinación indicadores y determinantes	Variables no observadas (MIMIC: Multiple Indicator Multiple Cause Model)	Suponiendo que la economía informal está influenciada por los determinantes y, a su vez, tiene un efecto en los indicadores, el método analítico factorial de "variables no observadas" estima empíricamente los parámetros que vinculan el sector informal con los determinantes y con los indicadores	

Fuente: elaboración propia.

requerimientos burocráticos) con los costos de la informalidad (penalidad, corrupción, incapacidad de hacer pleno uso de los bienes y servicios estatales).

En definitiva, este *trade-off* determina la decisión de las unidades económicas individuales con respecto a operar en la formalidad o en la informalidad (total o parcialmente) y, en última instancia, condiciona el tamaño relativo del sector informal (Dabla-Norris *et al.*, 2008). En palabras de Perry *et al.* (2007, p. 12):

Una vez más parece que las empresas realizan un cuidadoso análisis de costo beneficio, comparando los beneficios "privados" de la informalidad

(evasión fiscal, evitar reglamentaciones excesivas) con sus costos "privados" (riesgo de multas y sobornos, acceso imperfecto a los mercados y los servicios gubernamentales) cuando seleccionan su "grado" de formalidad.

En este orden de ideas, puede considerarse que la referida compensación entre costos y beneficios proviene, en parte, de los modelos teóricos de evasión tributaria (Allingham y Sandmo, 1972; Andreoni *et al.*, 1998; Cebula, 1997). En tales modelos los individuos o las empresas evalúan la utilidad esperada del nivel de ingresos a reportar comparando los beneficios de la evasión en forma de ahorro fiscal contra la probabilidad y las sanciones esperadas en caso de ser descubiertos. Cuanto mayor es la probabilidad de ser atrapados o más graves son las consecuencias, menos atractivo es evadir impuestos. Por lo tanto, la decisión de subestimar los ingresos resulta afectada por las tasas de detección, el tamaño y el tipo de sanciones, y las actitudes de las empresas hacia la asunción de riesgos (Putniņš y Sauka 2015).

Asimismo, algunos autores hacen referencia a la existencia de dos escuelas de pensamiento que explican las motivaciones de los empresarios para operar en el sector informal (Friedman *et al.*, 2000). Una de ellas identifica los elevados impuestos como el principal causante: las compañías que operan total o parcialmente en la informalidad solo buscan retener la totalidad el beneficio generado por el negocio. En cambio, una visión alternativa sostiene que, cuando la actividad informal aumenta, las instituciones políticas y sociales que regulan la economía son las responsables, esto es, la burocracia, la corrupción y un sistema legal débil son los causantes de una mayor economía informal. En este escenario, los empresarios tienen la voluntad de pagar impuestos razonables, pero no están dispuestos a tolerar demandas constantes, excesivas y arbitrarias (Friedman *et al.*, 2000).

Por su parte, contextualizando el fenómeno, en América Latina y el Caribe, según el informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Eclac) (2018), la informalidad se origina, entre otras cuestiones, en un contrato social débil. La baja confianza de los latinoamericanos en el gobierno y la democracia, su insatisfacción con los servicios públicos, los elevados niveles de corrupción, los altos costos de la formalidad y la existencia de beneficios no asociados a las contribuciones constituyen incentivos para que las empresas y los trabajadores permanezcan dentro de la informalidad. En otras palabras, estos factores hacen que los ciudadanos tengan escasos deseos de implicarse con el Estado, pagar impuestos

y, en general, participar en el contrato social. En ese sentido, la implicación de los ciudadanos en el pacto fiscal, medida a través de la moral tributaria, es relativamente baja en ALC y se ha deteriorado desde el 2011. Específicamente, en el 2015, más de la mitad de los latinoamericanos (52 %) estaba dispuesta a evadir el pago de impuestos si fuera posible (OECD *et al.*, 2018).

En función a lo expuesto, se observa que existe una gran variedad de factores usualmente identificados por la literatura como determinantes de la informalidad: impuestos, regulación, burocracia, corrupción, penalidades, eficiencia de los servicios públicos y gubernamentales, calidad de las instituciones y el sistema legal, entre otros. Parte de tales factores surgen de los modelos de elección racional vinculados a la decisión de evadir impuestos, mientras que otros provienen de actitudes, cuestiones éticas, morales y dinámicas sociales (percepción sobre la justicia del sistema tributario, la administración de los recursos fiscales, la calidad de los servicios públicos, sentimientos de culpa y estigmatización social en caso de ser descubierto).

## B. Antecedentes empíricos

Existen diversos estudios empíricos sobre informalidad con diferentes abordajes. La Tabla 2 exhibe los principales antecedentes, organizados en función de los métodos de medición detallados en el punto A de esta sección.

Aunque la mayoría de los estudios previos sobre economía informal emplean datos macroeconómicos, una tendencia más reciente enfatiza el uso de microdatos (Dabla-Norris *et al.*, 2008). Dentro de la literatura que utiliza microdatos existen dos vertientes: una que aborda el fenómeno comparando empresas registradas versus no registradas, y otra que se enfoca de manera exclusiva en firmas formales. Estas investigaciones sobre compañías registradas comprenden, a su vez, estudios que examinan la informalidad de forma integral, lo que incluye ventas y salarios no declarados (Johnson *et al.*, 2000; Putniņš y Sauka, 2015), y otros que lo hacen de forma más específica al analizar solo ingresos no reportados (Pesce *et al.*, 2014; Dabla-Norris *et al.*, 2008). Este último subconjunto de trabajos (véanse las celdas sombreadas de la Tabla 2) es el que presenta mayor semejanza con el abordaje aquí empleado. Sus principales aspectos se resumen en la Tabla 3. En especial se destacan los artículos de Dabla-Norris *et al.* (2008) y Pesca *et al.* (2014) que estiman el nivel de subdeclaración de ingresos percibido por los propietarios de empresas registradas y examinan sus factores determinantes.

**Tabla 2.** Organización estudios empíricos sobre economía informal

Método/tipo datos	Objeto estudio	Antecedentes
-Indicadores indirectos	Economía informal como agregado	- Cebula (1997)
-Determinantes		- De Soto, Ghersi y Ghibellini (1987)
-Determinantes e indicadores		- Feige (1994)
Datos macroeconómicos		- Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (2000)
		- Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (1998)
		- Lackó (2000)
		- Loayza (1996)
		- Schneider y Enste (2013)
		- Tanzi (1983)
-Indicadores directos	Firmas registradas y no registradas	- Santa María y Rozo (2009)
		- Villar, Briozzo y Pesce (2015a; 2015b)
Microdatos (cuestionarios)	Firmas registradas	- Dabla-Norris <i>et al.</i> (2008)
		- Johnson, Kaufmannb, McMillan y Woodruff (2000)
		- Pesce <i>et al.</i> (2014)
		- Putniņš y Sauka (2015)

Fuente: elaboración propia.

Las investigaciones sobre informalidad que emplean cuestionarios (abordajes microeconómicos) definen a las empresas como unidad de recolección de datos, pues son estas quienes deciden, en última instancia, el nivel de subdeclaración de ingresos admitido. Sin embargo, algunos autores destacan la influencia de los expertos en tributación en el nivel de cumplimiento impositivo o ingresos reportados. Por una parte, como proveedores de información precisa, estos profesionales pueden reducir el error e incrementar el cumplimiento; mientras que, por otra, al subestimar la probabilidad de detección percibida o los costos de potenciales auditorías, pueden promover un mayor nivel de incumplimiento fiscal (Andreoni *et al.*, 1998). Independientemente del tipo de influencia, se observa el nivel de información y conocimiento que gestiona el profesional en tributación respecto al nivel de ventas reportados por individuos y empresas.

## II. Modelo propuesto e hipótesis

A partir de la revisión de conceptos teóricos y antecedentes empíricos se propone el modelo descrito en la Figura 1, en el cual los factores determinantes de la informalidad se clasifican en grupos y constructos teóricos en consideración al enfoque de costo-beneficio (véase el punto A de la sección I). De esta forma, con base en el modelo propuesto, el nivel de subdeclaración de ventas resulta determinado por una serie de factores estructurales (características de

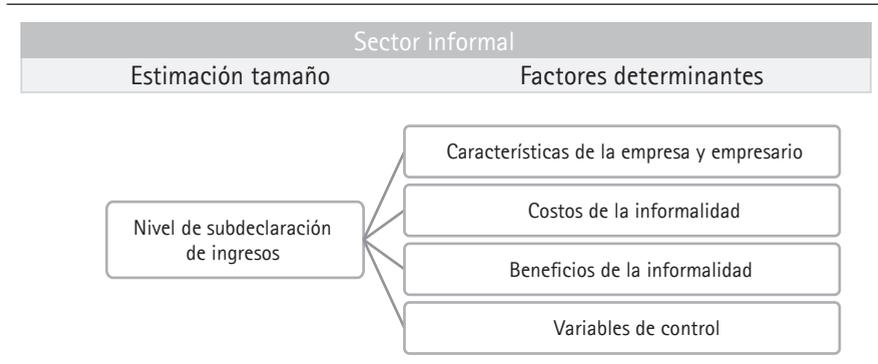
Tabla 3. Resumen de antecedentes empíricos empleando microdatos en empresas registradas

Autor/es	País	Metodología	Resultados
Dabla-Norris et al. (2008).	Un total de 41 países (en transición y desarrollados)	<p>Datos: World Business Environment Survey (WBES) 2000 y datos macroeconómicos</p> <p>Muestra: 4000 empresas registradas (mínimo de cinco empleados).</p> <p>Variable dependiente (ordinal): porcentaje de ventas no reportadas</p> <p>Método: Modelo <i>probit</i> ordinal</p>	<p>Resultados (micro): propensión a subdeclarar ventas se asocia positivamente con nivel de obstáculos (financiamiento, corrupción, impuestos y regulaciones, efectividad de la justicia); y negativamente con efectividad de los servicios públicos, antigüedad de la empresa, logro educacional y tamaño (firmas más pequeñas tienen una mayor incidencia de la informalidad).</p> <p>Resultados (macro): no se encuentran evidencias de que mayor regulación o mercados financieros poco desarrollados deriven en mayor informalidad, pero sí cuando dichos factores se presentan en países con sistemas legales de alta calidad (mejor Estado de derecho).</p>
Johnson et al. (2000)	<p>Dos países de la antigua Unión Soviética (US) (Rusia, Ucrania) y tres países de Europa del Este (EE) (Rumania, Polonia, Eslovaquia)</p>	<p>Datos: cuestionario propio-1997</p> <p>Muestra: aprox. 300 empresas manufactureras registradas (entre 7-370 empleados) de cada país</p> <p>Variable dependiente (continua): porcentaje ventas no declaradas y porcentaje de salarios no declarados</p> <p>Método: análisis bivariado (correlaciones) y multivariado (modelos <i>tobit</i> y <i>probit</i>)</p>	<p>Correlaciones: sustentan las cuatro causas de la informalidad en los cinco países (impuestos, regulación y corrupción, protección contra la mafia, beneficios de ser parte del sector formal). Para EE la mayor correlación se da con las medidas de corrupción. Regresiones (solo para EE): únicamente corrupción (pago de coimas) está positivamente asociado con el nivel de actividad informal. No se infiere la dirección de la causalidad.</p>
Pesce et al. (2014)	Argentina	<p>Datos: cuestionario propio, 2010</p> <p>Muestra: 159 empresas pequeñas y medianas (PyMEs) de Bahía Blanca (Argentina)</p> <p>Variable dependiente (ordinal): porcentaje de ventas no declaradas y grado de cumplimiento fiscal</p> <p>Método: Modelo <i>probit</i> ordinal</p>	<p>Grado de informalidad PyMEs se asocia: positivamente con presión tributaria, percepción de corrupción del Estado, informalidad del sector, percepción de onerosidad de los tributos; y negativamente con tamaño, uso de giro en descubierto, control sobre el negocio. Variables marginalmente significativas con vínculo negativo (nivel de confianza 80 %): antigüedad de la empresa, uso de pasivos financieros. Variables no significativas: sector, forma legal, empresa familiar, poseer objetivo empresario, estar conducida por profesional en ciencias económicas, tipo de sistema de información contable, evitar ser sancionado.</p>
Putnjšin y Sauka (2015)	Tres países (Estonia, Latvia, Lituania)	<p>Datos: cuestionario propio 2011-2013 (incluye años previos: panel 2009-2012).</p> <p>Muestra (estratificada): aproximadamente 500 empresas por país por año.</p> <p>Variable dependiente (continua): índice de economía informal porcentaje PBI (ventas y salarios no declarados y trabajadores no registrados).</p> <p>Método: modelo de regresión lineal.</p>	<p>Estimaciones del tamaño de la economía informal varían entre 17 y 38 % dependiendo el país y el año, siendo Latvia la nación de mayor informalidad.</p> <p>El tamaño de la economía informal se asocia positivamente con la tolerancia hacia la evasión impositiva, y negativamente con la probabilidad de detección, el tipo de penalidad esperada, la satisfacción con el sistema tributario y el gobierno y el tamaño de la empresa. Variables no significativas: antigüedad de la firma y sector.</p>

Fuente: elaboración propia con base en revisión de la literatura.

la empresa y empresario), por el resultado del *trade-off* entre costos y beneficios de subfacturar, y por las variables de control (en este trabajo, el perfil del encuestado).

**Figura 1.** Estimación y determinantes del sector informal: modelo propuesto



Fuente: elaboración propia.

En función de lo planteado, se formulan las hipótesis que se describen a continuación.

**H1:** Las características de la empresa y el empresario inciden en la subdeclaración de ingresos de empresas formalmente registradas

En particular, al considerar este constructo se espera que la subdeclaración de ingresos sea mayor en las siguientes empresas: pequeñas; de baja rentabilidad; adheridas a regímenes tributarios simplificados; organizadas como explotaciones unipersonales o sociedades simples; con mayor proporción de concentración de la propiedad; pertenecientes a los sectores de comercio o servicios; ubicadas lejos del centro comercial; que venden productos o servicios de bajo precio unitario; que están en etapa de formación; que no han sufrido sanciones previas; que se financian principalmente con fondos propios (aportes o reinversión de utilidades); que no están en proceso de crecimiento; o cuyos empresarios cuentan con escasa experiencia en el rubro y bajo nivel de educación.

**H2:** Los costos de la informalidad reducen la subdeclaración de ingresos de empresas formalmente registradas

En el constructo costos de la informalidad se incluyen los beneficios del sector formal a los que la empresa resigna por subdeclarar ingresos y, por ende, se espera un vínculo negativo con la informalidad. Así, por ejemplo, a mayor eficiencia de los servicios públicos y gubernamentales mayores son los bene-

ficios resignados por la empresa que subdeclara ventas y menores son los incentivos a subfacturar. Específicamente, se espera que la subfacturación sea menor ante: mejores posibilidades de acceso al financiamiento y de inversión de los fondos; penalidades más severas; alta probabilidad de detección; mayor pérdida de control de la gestión del negocio; mayores pagos ilegales requeridos por el "silencio" de los funcionarios en inspecciones fiscales; mayor transparencia en el manejo de los recursos públicos; y mayor calidad de las instituciones de gobierno, servicios públicos e infraestructura.

**H3:** Los beneficios de la informalidad incrementan la subdeclaración de ingresos de empresas formalmente registradas

Por el contrario, los beneficios de la informalidad representan el ahorro de costos de permanencia en el sector formal y se espera un vínculo positivo con la informalidad: por ejemplo, a mayor nivel de impuestos, burocracia y regulación, mayor es el ahorro experimentado por la empresa que subfactura y, por ende, mayor propensión a subdeclarar ingresos. Específicamente, se espera que la subdeclaración de ingresos se incremente ante: mayores tasas impositivas u onerosidad de las tipologías tributarias; mayor posibilidad de aumento de ingresos por ventas no declaradas (menores precios por evasión del impuesto al valor agregado al no emitir comprobante<sup>5</sup>); mayor cantidad de trámites, normativas y requerimientos burocráticos a cumplimentar; situaciones de mayor inestabilidad política o recesión económica; y mayor informalidad del sector.

### III. Metodología

#### A. Estructura del instrumento y variables de interés

A fin de contrastar empíricamente el modelo propuesto (sección II) se selecciona un abordaje directo (Tabla 1), empleando microdatos obtenidos a partir de un cuestionario *online* que capta la percepción de especialistas en el área económica (contadores públicos, licenciados en administración y licenciados en economía) que desarrollan actividades en la esfera profesional en la Argentina. Antes de su lanzamiento, el instrumento se ajustó a partir de las observaciones provenientes de una prueba piloto: implementación en una pequeña muestra (siete profesionales) en la que se probó su pertinencia y eficacia, así como las condiciones de la aplicación y los procedimientos involucrados (Hernández-Sampieri, Fernández-Collado y Baptista-Lucio, 2010).

---

5 El impuesto al valor agregado (IVA) posee una alícuota general de 21 % en la Argentina.

El cuestionario<sup>6</sup> se compone de cuatro secciones: origen y tamaño de la informalidad, factores determinantes, soluciones potenciales y perfil del encuestado. La sección de factores determinantes se organiza con base en el modelo propuesto (Figura 1) e incluye constructos tales como tamaño, sector, antigüedad, estructura de propiedad, mercado, corrupción, calidad de los servicios públicos y gubernamentales, acceso al financiamiento, impuestos, burocracia, regulación, informalidad del sector, etc. Dado que las variables definidas miden aspectos sensibles para los profesionales se decidió solicitar la información mediante preguntas de tipo indirectas. Esto genera una limitación al momento de interpretar los resultados obtenidos, pero tiene por ventajas permitir obtener respuestas y generar datos creíbles (Pesce *et al.*, 2014).

En especial, con el fin de estimar el nivel de informalidad se utiliza una pregunta que arroja una respuesta utilizable como *proxy* de este: "Reconociendo las dificultades que deben enfrentar muchas de las empresas para cumplir plenamente con los impuestos y regulaciones, ¿qué porcentaje de las ventas totales estima usted que una *empresa pequeña*<sup>7</sup> deja fuera de los libros o sin declarar?". La respuesta a esta pregunta genera la variable dependiente de este estudio (nivel de subdeclaración de ingresos), la cual es de naturaleza ordinal y posee tres categorías: nulo o bajo, de 0 % a 10 %; moderado, de 11 % a 30 %; y alto, más de 30 %. Una pregunta similar se empleó originalmente en las encuestas realizadas por el Banco Mundial (World Business Environment Survey [WBES 2000]) y también ha sido utilizada por otras investigaciones previas (Dabla-Norris *et al.*, 2008; Pesce *et al.*, 2014). Es importante exponer dos consideraciones sobre esta variable. En primer lugar, este enfoque solo considera empresas registradas, lo cual implica que, si bien pueden declarar un nivel de actividad menor, operan en el sector formal (Dabla-Norris *et al.*, 2008; Pesce *et al.*, 2014). En segundo lugar, no se pregunta respecto a la conducta de una firma sino a un conjunto de empresas del mismo tamaño, en función a la experiencia profesional del graduado.

La Tabla 4 presenta el listado completo de variables utilizadas, organizadas por grupo y constructo teórico. Es importante destacar que tanto las variables de subdeclaración de ventas como las referidas a potenciales determinantes captan la percepción de profesionales en ciencias económicas como *proxy* del fenómeno bajo estudio, pero no representan mediciones objetivas de la informalidad ni de sus determinantes.

---

6 El cuestionario completo se expone en los anexos, en la sección A.

7 En el cuestionario se formula una pregunta para cada tamaño de empresa definido.

Tabla 4. Variables de interés: organización en grupos y constructos

	Grupo	Constructo	Variables explicativas	
Percepción de los profesionales en ciencias económicas sobre la informalidad	Tamaño	Estimación informalidad	Nivel de subdeclaración de ingresos	Subfacturación explotaciones unipersonales
			Subfacturación microempresas (1)	
			Subfacturación microempresas (2-10)	
			Subfacturación empresas pequeñas (11-50)	
			Subfacturación empresas medianas (51-200)	
			Subfacturación empresas grandes (>200)	
	Factores determinantes	Tamaño y forma legal		Rendimiento
				Calidad tributaria y el nivel de facturación
				Estructura de propiedad
		Características de la empresa y el empresario	Sector y aspectos comerciales	Sector
				Ubicación (distancia centro comercial)
				Precio de venta unitario
		Trayectoria de la empresa		Tipo clientes principales
				Antigüedad
Sanciones previas				
Política de inversión y financiamiento			Forma de financiamiento	
			Política de inversión en activos fijos	
Experiencia del empresario			Experiencia del empresario	
Género empresario			Género del empresario	
Nivel de información empresario		Nivel de educación del empresario		
Costos de la informalidad	Acceso al financiamiento		Dificultad acceso financiamiento	
	Penalidad		Penalidad	
			Baja probabilidad detección	
	Inversión de los fondos		Dificultad invertir fondos	
	Control de la gestión del negocio		Falta de control negocio	
	Imagen del negocio/empresario		Mala imagen negocio	
	Corrupción		Pagos informales	
		Incorrecta administración recursos fiscales		
		Disconformidad servicios públicos y gubernamentales		

(Continúa)

Tabla 4. Variables de interés: organización en grupos y constructos

	Grupo	Constructo	Variables explicativas	
Percepción de los profesionales en ciencias económicas sobre la informalidad	Factores determinantes	Beneficios de la informalidad	Tributos	Ahorros impositivos
				Elusión recategorizaciones
				Incremento ventas
			Regulación	Menores trámites
			Burocracia	Excesiva burocracia
			Inestabilidad política/recesión económica	Incertidumbre recesión económica
		Informalidad del sector	Informalidad del sector	
Perfil del encuestado	Variables de control	Edad	Edad	
		Profesión	Título de grado	
		Tipo trabajo	Tipo trabajo	
		Lugar desempeño profesional	Provincia desempeño profesional	
		Tipo clientes principales	Tamaño/calidad tributaria/ Sector/finalidad clientes principales	

Nota: Valores entre ( ) indican n.º empleados. Las variables dependientes son ordinales y las variables explicativas son categóricas, excepto la edad (continua).

Fuente: elaboración propia.

## B. Estimación del tamaño muestral y recolección de los datos

A diferencia de las investigaciones previas sobre informalidad (véase el punto B de la sección II) que emplean a la empresa o al empresario como unidad de análisis, el presente trabajo define al profesional en ciencias económicas como unidad de recolección de datos. La elección de una tipología novedosa de encuestado se fundamenta en diversas cuestiones. Por una parte, se reconoce la importancia del profesional en el proceso de declaración tributaria de las firmas que deriva en un elevado nivel de información y conocimiento sobre los ingresos reportados por individuos y empresas (Andreoni *et al.*, 1998). Por otra, cada graduado responde en función a su experiencia profesional sobre un conjunto de empresas (cartera de clientes o clientes principales) incrementando la representatividad de las respuestas obtenidas y reduciendo las chances de asociar unívocamente al encuestado con una organización. Esta última situación, sumada a la condición de anonimato de la encuesta, mitiga el riesgo de que el encuestado informe un nivel subestimado de informalidad.

Según la información brindada por la Secretaría de Políticas Universitarias, la población objetivo del estudio asciende a 309 316 y corresponde al número de graduados en Ciencias Económicas de la República Argentina (contadores públicos, lic. en administración y en economía) entre 1992 y 2017 (periodo para el cual existen datos públicos disponibles). Considerando dicho universo, el tamaño de la muestra no estratificada con 95 % de confianza y 5 % de error se estima en 269 individuos (ecuación 1).

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(n - 1) * E^2 + Z^2 * p * q} \quad (1)$$

Donde:  $n$  = tamaño de la muestra;  $N$  = tamaño de la población a estudiar;  $Z$  = valor correspondiente a la distribución de Gauss (distribución normal);  $p$  = margen de aceptación de los resultados (dado que no se conoce en este caso, se aplica la opción más desfavorable ( $p = 0.5$ ), que hace mayor el tamaño muestral);  $q$  = equivale a  $(1 - p)$  y representa el margen de no aceptación de los resultados; y  $E$  = error muestral.

La versión definitiva del cuestionario fue difundida por correo electrónico a diferentes listas: graduados de la carrera de Contador Público 2007-2016 de la Universidad Nacional del Sur (Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina), docentes y auxiliares de los Departamentos de Ciencias de Administración y de Economía de la misma casa de estudios, socios y asistentes frecuentes de congresos en el área (Jornadas Universitarias de Contabilidad, Jornadas de Docentes en Administración Financiera, Reunión Anual RedPyMEs Mercosur). La recolección de datos se realizó entre el 21 de agosto del 2018 y el 1 de marzo del 2019. Durante ese periodo se obtuvieron 279 respuestas que, luego de ser depuradas, dieron lugar a una muestra de 275 profesionales en ciencias económicas.

### C. Métodos de procesamiento y análisis de datos

La metodología de análisis de los datos consta de diferentes etapas. La primera instancia comprende estadística descriptiva, incluyendo las medidas de resumen apropiadas según el tipo de datos (medias, cuadros de frecuencia absoluta y relativa). En segundo lugar, a fin de identificar determinantes de la subdeclaración de ingresos desde la perspectiva de los profesionales en ciencias económicas, se desarrolla un análisis multivariado empleando modelos de regresión *logit* ordinales.

Un modelo de regresión *logit* ordinal está caracterizado por una variable dependiente cualitativa definida en niveles múltiples, los cuales pueden ser ordenados de forma creciente o decreciente (McKelvey y Zavoina, 1975). Sin embargo, la distancia entre las categorías de la variable de interés en este tipo de modelos es desconocida (Long y Freese, 2001). En los modelos en los que la variable dependiente posee varias categorías, las cuales son codificadas con números enteros consecutivos, suele cometerse el error de realizar una estimación lineal, suponiendo que las distancias entre las categorías son iguales. De acuerdo con este tipo de variable ordinal es mejor realizar los análisis omitiendo este supuesto, para lo cual surgen modelos de regresión ordinal (*ordinal regression models*), como, por ejemplo, los *probit* o *logit* ordinales.

En los modelos *logit* ordinales estimados en el presente trabajo, la variable dependiente indica el nivel de subdeclaración de ventas percibido por el profesional y las variables explicativas representan determinantes percibidos de la informalidad y variables de control. Específicamente, se estiman seis modelos *logit* ordinales, uno para cada tamaño de empresa: explotaciones unipersonales, microempresas de 1 empleado, microempresas de 2 a 10 empleados, empresas pequeñas, empresas medianas y empresas grandes; y se calculan los correspondientes efectos marginales. Los hallazgos se interpretan considerando el cambio marginal para la tercera categoría de la variable dependiente (nivel alto de ingresos sin declarar).

Previo a la estimación de los modelos *logit* ordinales se realizan ciertas pruebas y adecuaciones. En primer lugar, se comprueba el cumplimiento del supuesto<sup>8</sup> de regresión paralela (*parallel regression assumption*). En segunda instancia, se efectúa un análisis factorial sobre las variables representativas de características de la empresa y el empresario. Dichas variables se encuentran muy vinculadas entre sí y su inclusión conjunta en el modelo *logit* ordinal podría generar un problema de multicolinealidad; mientras que descartar alguna de ellas implicaría un sesgo por omisión de variables relevantes. En estas situaciones se recomienda la aplicación del método de componentes principales por medio del análisis factorial.

El análisis factorial es una técnica de reducción de la dimensionalidad de los datos cuyo propósito es buscar el número mínimo de dimensiones capaces

---

8 Véanse los resultados en los anexos, sección B.

de explicar el máximo de información contenida en los datos (De la Fuente Fernández, 2011). En el presente trabajo, el análisis factorial se utiliza con el fin de combinar las variables representativas de características de la empresa y el empresario en pocos factores sintéticos, no correlacionados entre sí, que se utilizan luego como variables explicativas en los modelos *logit* ordinales.

En todos los casos, a fin de evaluar la significatividad de los resultados se determina un nivel de confianza del 90 % como aceptable. Para el procesamiento de la información se emplea el *software* Stata versión 13.

## IV. Resultados

### A. Caracterización de la muestra

La Tabla 5 presenta una descripción del perfil de los encuestados. La muestra se integra por profesionales de ambos géneros en similar proporción, con una edad promedio de 38 años, siendo de 23 años el profesional más joven y de 74 el más longevo. Respecto al título universitario, se trata en su mayoría de contadores públicos (71.12 %), seguidos en participación por licenciados en administración (20.22 %) y en economía (8.66 %). En relación con el distrito de ejercicio profesional, un poco más de dos tercios de los graduados encuestados se desempeñan laboralmente en la provincia de Buenos Aires (68.38 %) y un décimo lo hace en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La muestra también incluye profesionales que desarrollan sus actividades en Córdoba (4.73 %), Río Negro (4 %) y Santa Fe (3.64 %). La proporción remanente (9.09 %) se compone por encuestados que trabajan en diferentes provincias del resto del país (Chubut, Mendoza, Salta, Catamarca, Entre Ríos, La Pampa, Neuquén, Tucumán, Chaco, Santa Cruz).

En relación con el tipo de clientes principales de los profesionales encuestados (Tabla 6), se observa la preponderancia de organizaciones comerciales (47.14 %) y de servicios (30 %), las cuales adoptan, en su mayoría, la calidad de responsables inscriptos en el IVA (53.37 % y 31.73 %, societarios y unipersonales, respectivamente). Asimismo, casi la totalidad de los graduados (93.24 %) indica trabajar, principalmente, con empresas (organizaciones con fines de lucro). Por último, en relación con el tamaño de los clientes, el 78.04 % de los profesionales declara trabajar con clientes cuyo tamaño va

**Tabla 5.** Perfil de los profesionales encuestados

Edad y género		Título de grado	
Edad promedio (años)	38.31	Contador Público	71.12 %
Femenino	51.27 %	Licenciado en Administración	20.22 %
		Licenciado en Economía	8.66 %
Provincia de desempeño profesional		Tipo trabajo	
Buenos Aires	68.36 %	Titular o socio de estudio profesional	23.94 %
Ciudad Autónoma de Bs. As.	10.18 %	Consultor/Asesor independiente	19.39 %
Córdoba	4.73 %	Empleado en organización privada c/fines de lucro	20.91 %
Río Negro	4.00 %	Empleado en organización privada s/fines de lucro	5.15 %
Santa Fe	3.64 %	Empleado en organización pública	17.27 %
Resto del país	9.09 %	Empleado en estudio profesional	11.82 %
		Otro	1.52 %

Fuente: elaboración propia.

desde explotaciones unipersonales hasta empresas pequeñas, resaltándose la participación de las microempresas (34.11 %) y las firmas pequeñas (27.57 %). Solo el 21.96 % de los profesionales expresa contar con compañías medianas y grandes como clientes.

**Tabla 6.** Tipo clientes principales de los profesionales encuestados

Sector		Tamaño	
Comercio	47.14 %	Explotaciones unipersonales	16.36 %
Servicios	30.00 %	Microempresas con un único empleado	7.01 %
Agropecuario	12.38 %	Microempresas (de dos a diez empleados)	27.10 %
Construcción	6.67 %	Empresas pequeñas (de 11 a 50 empleados)	27.57 %
Industria y minería	3.81 %	Empresas medianas (de 51 a 200 empleados)	10.28 %
		Empresas grandes (más de 200 empleados)	11.68 %
Calidad tributaria		Finalidad	
RI sociedades	53.37 %	Organizaciones con fines de lucro	93.24 %
RI unipersonales	31.73 %	Organizaciones sin fines de lucro	4.05 %
Monotributistas	14.90 %	Organizaciones estatales	2.70 %

Nota: *porcentajes obtenidos sobre total de respuestas válidas (aplica)*. Abr.: RI: Responsable inscripto.

Fuente: elaboración propia.

## B. Estadística descriptiva

La Tabla 7 resume la percepción profesional sobre las prácticas más frecuentes y el origen de la subdeclaración de ingresos. En este sentido, los graduados encuestados indican que la informalidad proviene mayoritariamente de la subdeclaración de ventas (60.00 %), y en segundo lugar se refieren a la combinación de subdeclaración de ingresos y sobreestimación de costos (31.11 %). Asimismo, la mitad de los encuestados (52.65 %) considera que la subdeclaración de ingresos se origina en una subestimación de la cantidad vendida y un 37.88 % corresponde a la subestimación conjunta de precio y cantidad.

Tabla 7. Informalidad parcial: prácticas más frecuentes y origen

Práctica más frecuente		Origen de la subdeclaración de ingresos	
Subdeclaración de ventas	60.00 %	Subdeclaración precio venta	9.47 %
Sobredeclaración de costos	8.89 %	Subdeclaración cantidad vendida	52.65 %
Subventas y sobrecostos en similar medida	31.11 %	Subdeclaración precio y cantidad	37.88 %

Fuente: elaboración propia.

Las variables dependientes de interés representan una estimación del tamaño de la informalidad: indican el nivel<sup>9</sup> de subdeclaración de ingresos percibido por los profesionales encuestados. La Tabla 8 muestra la distribución de dichas variables para cada tamaño de empresa. Tales resultados se condicen con lo esperado y lo encontrado por investigaciones previas: los mayores porcentajes de subdeclaración de ventas se presentan en compañías de menor tamaño (Dabla-Norris *et al.*, 2008; Perry *et al.*, 2007; Pesce *et al.*, 2014; Putniņš y Sauka, 2015; Santa María y Rozo, 2009). Específicamente, la percepción de un nivel de subdeclaración alto predomina en explotaciones unipersonales (62.50 %) y microempresas de un único empleado (39.55 %); un grado moderado de subfacturación se percibe como predominante en microempresas de más de un empleado (45.63 %) y firmas pequeñas (55.04 %); mientras que la percepción de un nulo o bajo nivel de ingresos sin declarar prevalece en compañías medianas (44.74 %) y grandes (61.71 %).

9 Tal como se detalla en el punto A de la sección III, se definen tres categorías ordinales para el nivel de ventas sin declarar: bajo o nulo (0 % a 10 % de los ingresos); moderado (entre 11 % y 30 % de las ventas) y alto (por encima de 30 % de las ventas). El nivel 0 % se trata conjuntamente con la categoría de baja subdeclaración debido a la escasa cantidad de observaciones para el valor 0 % (en especial en empresas de menor tamaño).

**Tabla 8.** Subdeclaración de ventas percibida por tamaño de empresa

Porcentaje subdecla- ración de ventas	Explotaciones unipersonales (0)	Micro- empresas (1)	Micro- empresas (2-10)	Empresas pequeñas (11-50)	Empresas medianas (51-200)	Empresas grandes (+200)
Bajo o nulo: De 0 % a 10 %	9.7 %	24.63 %	13.10 %	21.43 %	44.74 %	61.71 %
Moderado: De 11 % a 30 %	27.73 %	35.82 %	45.63 %	55.04 %	42.54 %	28.38 %
Alto: Más de 30 %	62.50 %	39.55 %	41.27 %	23.53 %	12.72 %	9.91 %
<i>n</i> =	256	268	252	238	228	222

Nota: Valores entre () indican número de empleados. "n" representa total de respuestas obtenidas.  
Fuente: elaboración propia.

Asimismo, agrupando las frecuencias de la Tabla 8, se observa que el 90.23 % de los profesionales percibe una subdeclaración mayor al 10 % de los ingresos en explotaciones unipersonales. Este porcentaje asciende al 86.90 % y al 78.57 % en microempresas (2-10 empleados) y empresas pequeñas, respectivamente. En cambio, las participaciones acumuladas se revierten al considerarse compañías medianas y grandes: en esos casos el 87.28 % y el 90.09 % de los graduados encuestados percibe una subfacturación menor al 30 % de los ingresos.

En relación con los factores determinantes de la informalidad, se muestra, en primer lugar, la estadística descriptiva referida a diversas características de la empresa y el empresario (Tabla 9). En ese sentido, las variables provienen de preguntas en las que los profesionales indican si las particularidades mencionadas afectan (y cómo) o no afectan el nivel de ventas sin declarar. Además de reportar las proporciones de profesionales que consideran que las características afectan (última columna de la Tabla 9), se muestran los porcentajes de cómo influye cada categoría calculados sobre la totalidad de encuestados que indican que la cuestión afecta el nivel de subdeclaración (anteúltima columna de la Tabla 9).

En líneas generales, las características con mayor influencia sobre la informalidad (más del 60 % de los profesionales perciben que afecta el nivel de ventas sin declarar) corresponden a: tipo de clientes principales (consumidores finales); forma de financiamiento (fondos propios); rendimiento (similar a la rentabilidad media) y sanciones previas (ha sufrido sanciones). Por su parte, entre el 50 % y el 60 % de los profesionales perciben que las siguientes variables influyen en la subdeclaración de ingresos: experiencia del empresario (entre

cinco y diez años en el rubro); calidad tributaria y nivel de facturación (monotributista de categorías bajas); y estructura de propiedad (unipersonal). Finalmente, las cuestiones con menor incidencia en la informalidad (menos del 50 % de los profesionales considera que afecta el nivel de ingresos reportados) son: sector (comercio y servicios), precio de venta unitario (bajo), nivel de educación del empresario (medio); antigüedad (primeros años de actividad); política de inversión en activos fijos (sin inversiones recientes); ubicación (lejos del centro comercial); y género del empresario (hombre).

**Tabla 9.** Determinantes de la informalidad: características empresa y empresario

<b>Calidad tributaria y el nivel de facturación</b>	
<i>Afecta</i>	53.44 %
Monotributista <sup>a</sup> de categorías bajas (A-G)	36.43 %
Monotributista de categorías elevadas (H-K)	25.71 %
RI de baja escala de ventas (h/20 % ingresos máx. monotributo)	22.14 %
RI con ventas superiores a las indicadas anteriormente	15.71 %
<b>Estructura de propiedad</b>	
<i>Afecta</i>	51.15 %
Un único propietario (unipersonal)	68.66 %
Dos o más socios (sociedad de personas)	19.40 %
Dos o más socios (SRL o SA)	11.94 %
<b>Antigüedad</b>	
<i>Afecta</i>	32.22 %
En etapa de formación/primeros años de actividad (1- cinco años)	62.07 %
En fase de madurez/consolidada (> cinco años)	37.93 %
<b>Sector</b>	
<i>Afecta</i>	42.42 %
Sector comercial	44.64 %
Sector de servicios	41.07 %
Sector industrial	2.68 %
Sector de la construcción	5.36 %
Sector agropecuario	6.25 %

(Continúa)

**Tabla 9.** Determinantes de la informalidad: características empresa y empresario

<b>Rendimiento</b>	
<i>Afecta</i>	67.59 %
Inferior al rendimiento medio del sector	25.73 %
Similar al rendimiento medio del sector	49.12 %
Superior al rendimiento medio del sector	25.15 %
<b>Política inversión en activos fijos (crecimiento)</b>	
<i>Afecta</i>	30.61 %
Ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital	36.00 %
No ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital	64.00 %
<b>Tipo clientes principales</b>	
<i>Afecta</i>	83.64 %
Consumidores finales	85.33 %
Pymes	11.11 %
Grandes empresas	2.67 %
Estado (en cualquier nivel)	0.89 %
<b>Forma de financiamiento</b>	
<i>Afecta</i>	68.58 %
Fondos propios (aportes propietarios, reinversión utilidades)	54.19 %
Créditos de proveedores y acreedores	27.37 %
Préstamos bancarios o financieros	8.94 %
Préstamos provenientes de fuentes informales	9.50 %
<b>Ubicación (distancia al centro comercial)</b>	
<i>Afecta</i>	22.61%
En el centro comercial o sus cercanías	28.81 %
Lejos del centro comercial	71.19 %
<b>Precio de venta unitario</b>	
<i>Afecta</i>	37.64 %
Productos-servicios de precio unitario bajo	86.87 %
Productos-servicios de precio unitario elevado	13.13 %
<b>Sanciones previas</b>	
<i>Afecta</i>	62.30 %
No ha sufrido multas o clausuras previas	86.62 %
Ha sufrido previamente multas o clausuras previas	13.38 %

(Continúa)

Tabla 9. Determinantes de la informalidad: características empresa y empresario

Experiencia del empresario	
<i>Afecta</i>	54.72 %
Escasa experiencia en gestión de negocios (< cinco años)	13.10 %
Relativa experiencia en gestión de negocios (cinco a diez años)	51.72 %
Amplia experiencia en gestión de negocios (> diez años)	35.17 %
Género del empresario	
<i>Afecta</i>	20.30 %
Hombre	100.00 %
Mujer	0.00 %
Nivel de educación del empresario	
<i>Afecta</i>	37.55 %
Bajo (secundario incompleto)	3.06 %
Medio (secundario completo o universitario incompleto)	64.29 %
Alto (universitario de grado o posgrado completo)	32.65 %

<sup>a</sup> Monotributo es la denominación que recibe el régimen tributario integrado y simplificado en la Argentina. En el 2018, el límite de facturación anual para la categoría G es de 22 932.31 dólares, y para la categoría K es de 47 775.64 dólares. Valores obtenidos considerando un tipo de cambio promedio 2018: 28.13 \$/US\$ (Banco Central República Argentina).

Abr.: Responsable Inscripto (RI); Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL); Sociedad Anónima (SA).

Fuente: elaboración propia.

Continuando con los determinantes de la informalidad, la Tabla 10 muestra el orden de importancia de los factores que representan costos y beneficios inmediatos de la subdeclaración de ingresos, así como el *ranking* de elementos que constituyen beneficios y perjuicios mediatos (factores del contexto)<sup>10</sup>. El valor del índice surge de aplicar ponderadores equidistantes a la frecuencia relativa de cada opción. El orden de importancia exhibido es robusto ante variaciones en los ponderadores utilizados<sup>11</sup>.

10 A fin de abordar todos los constructos incluidos en los determinantes de costos y beneficios, el cuestionario incluye tres preguntas: dos de ellas referidas a costos y beneficios inmediatos (modelos de elección racional) y una que condensa factores del contexto que capta costos y beneficios mediatos (actitudes y normas sociales).

11 El análisis de sensibilidad en el ordenamiento de factores determinantes empleando diferentes ponderadores no se exhibe por cuestiones de extensión, mas puede solicitarse a los autores.

Los ahorros impositivos y la elusión de recategorizaciones o cambios en la tipología tributaria ubican las primeras posiciones en el *ranking* de beneficios inmediatos de la subfacturación, seguidos por el incremento de ventas por negociación de descuentos con consumidores finales y el cumplimiento de menor cantidad de trámites, regulaciones, etc. Por su parte, la dificultad de acceso al financiamiento, la penalidad en caso de ser descubierto y la dificultad de invertir los fondos generados por el negocio se perciben como los principales perjuicios inmediatos de subdeclarar ingresos. La menor capacidad de control sobre la gestión de la empresa se ubica como cuarta desventaja por no reportar la totalidad de las ventas. El desprestigio del negocio y las potenciales coimas en inspecciones fiscales se posicionan en última instancia como los menores perjuicios percibidos de subfacturar.

Tabla 10. Subdeclaración de ventas: determinantes percibidos

<i>Ranking</i>	Beneficios	Índice	Perjuicios	Índice
1	Ahorros impositivos	353	Dificultad acceso financiamiento	433
2	Elusión recategorizaciones	262	Penalidad	414
3	Incremento ventas	219	Dificultad invertir fondos	394
4	Menores trámites	165	Falta de control negocio	346
5			Mala imagen negocio	263
6			Pagos informales	250
<i>Ranking</i>	Factores del contexto		Índice	
1	Excesiva burocracia		398	
2	Incertidumbre por recesión económica		374	
3	Incorrecta administración recursos fiscales		365	
4	Baja probabilidad detección		336	
5	Informalidad del sector		319	
6	Disconformidad servicios públicos y gubernamentales		308	

Fuente: elaboración propia.

Dentro de los factores del contexto (costos-beneficios mediatos), los profesionales encuestados perciben que el principal determinante de la informalidad es la excesiva burocracia, seguido por la incertidumbre por recesión económica y la corrupción (con valores de índice muy cercanos). Tales resultados

encuentran correlato en la desfavorable situación económica de la Argentina por la devaluación del dólar y el elevado incremento de la inflación durante el periodo de relevamiento de los datos. Con menor grado de importancia, se perciben como determinantes de la subdeclaración (posiciones 4 a 6 del *ranking*): la baja probabilidad de detección (controles ineficaces), la informalidad del sector y la disconformidad con los servicios públicos y gubernamentales.

Parte de los hallazgos sobre el ordenamiento de los determinantes de la informalidad se condicen con los obtenidos por Pesce *et al.* (2014), según los cuales la presión tributaria, la inestabilidad económica y la corrupción ocupan las primeras posiciones en un *ranking* general de causas de la informalidad.

Tabla 11. Subdeclaración de ventas: medidas para su reducción

Ranking	Soluciones potenciales	Índice
1	Reducción de la presión tributaria	546
2	Programas de beneficios gubernamentales a empresas con buena conducta tributaria	292
3	Modificaciones tributarias y de procedimiento tendientes a que todos exijan factura	239

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, además de la estimación y los determinantes de la subfacturación, el cuestionario indaga respecto a potenciales soluciones para la reducción del fenómeno de la subdeclaración de ingresos. De nuevo, el valor del índice surge de aplicar ponderadores equidistantes a la frecuencia relativa de cada opción. El orden de importancia exhibido es robusto ante variaciones en los ponderadores utilizados<sup>12</sup>. Según la percepción de los profesionales (Tabla 11) las tres medidas de política consideradas más eficientes para combatir la subfacturación son: 1) reducción de la presión tributaria; 2) programas de beneficios gubernamentales a empresas con buena conducta tributaria; y 3) mejoras en los servicios gubernamentales y modificaciones tributarias tendientes a que todos los eslabones de la cadena de consumo exijan factura. Tanto el primer elemento en el orden de importancia de los beneficios como en el de las soluciones potenciales apuntan al factor impositivo como principal causante de la subfacturación. Esto se condice con las opiniones expresadas

12 El listado completo de medidas para combatir la informalidad y el análisis de sensibilidad en el ordenamiento de las mismas empleando diferentes ponderadores no se expone por motivos de extensión. Puede solicitarse a los autores.

por los profesionales en comentarios a la encuesta, quienes catalogaron de "alta, desmedida, excesiva e irracional" la presión tributaria en la Argentina, destacando su esquema regresivo y lo inadecuado de aquellos impuestos que se calculan sobre el total facturado. Asimismo, los encuestados indicaron que la práctica de subfacturación se asocia a cuestiones de competitividad y supervivencia: "Si no subdeclaran muchos negocios (sobre todo los microemprendimientos) serían inviables económicamente"; "el empresario tiene que elegir entre pagar todos los impuestos y cerrar o exponerse a riesgo de infracciones pero sobrevivir". Asimismo, todas estas apreciaciones encuentran su correlato en cifras objetivas. Según el informe *Paying taxes* (PwC y World Bank Group, 2018), América del Sur es la región del mundo con el ratio tributario y de contribuciones<sup>13</sup> más elevado y en la cual se requiere mayor tiempo para cumplir con las obligaciones impositivas. Dicho ratio de Sudamérica, además de ser el mayor, ha sufrido un ligero incremento en el 2016 debido a "otros impuestos" (especialmente el impuesto a las ventas promulgado por la ciudad de Buenos Aires). En especial, la Argentina y Bolivia son los principales responsables del valor promedio impositivo regional, pues presentan un elevado ratio tributario y de contribuciones (106 % y 84 %, respectivamente) que supera ampliamente el promedio de la región (53 %) y del mundo (41 %).

### C. Análisis multivariado

Tal como se explica en la sección III, en el punto C "Métodos de procesamiento y análisis de datos", referido a los métodos de procesamiento, de forma previa al análisis multivariado se efectúa un análisis factorial que combina 11 variables representativas de características de la empresa y el empresario en tres factores sintéticos no correlacionados entre sí que se utilizan como variables explicativas en los modelos *logit* ordinales. Los factores<sup>14</sup> obtenidos se describen en la Tabla 12.

La Tabla 13 exhibe los resultados de las estimaciones *logit* ordinales que se corresponden con el modelo conceptual propuesto en la sección II y detallado en la ecuación 2.

$$Y_S = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon_S \quad (2)$$

13 Del inglés: *Total Tax & Contribution Rate* (TTCR). Para su cálculo el informe considera: impuestos a los ingresos o beneficios, tributos y contribuciones laborales, y otros impuestos.

14 Los resultados detallados del análisis factorial realizado pueden consultarse en la sección C de los anexos.

Donde:  $Y_s$  es el nivel de subdeclaración de ingresos percibido por los profesionales para cada tamaño de empresa definido;  $X_1$  representa el vector de características de la empresa y el empresario con influencia en la subfacturación;  $X_2$  es el vector de los costos, beneficios y elementos del entorno con impacto en la informalidad;  $X_3$  es el vector los atributos que describen el perfil del encuestado; y  $\beta_{1,2,3}$  son los vectores de coeficientes a estimar.

Todas las variables de los paneles B y C de la Tabla 13 son binarias<sup>15</sup>, con excepción de la edad. Por cuestiones de colinealidad perfecta, el programa estadístico excluye de los modelos *logit* ordinales las variables ubicadas en la última posición de cada *ranking* (menores trámites, pagos informales, disconformidad con servicios públicos y gubernamentales). Los hallazgos se interpretan considerando el cambio marginal para la tercera categoría de la variable dependiente (nivel alto de ingresos sin declarar). En todos los casos el signo de los efectos marginales cambia para la predicción de un nivel de subdeclaración de ingresos alto, en relación con el nivel nulo o bajo.

Los resultados exhibidos en el Panel A de la Tabla 13 indican que los factores que representan *características de la empresa* resultan determinantes de la informalidad significativos en los diferentes tamaños de empresas, tal como sucede con los aspectos comerciales. Asimismo, la percepción de los encuestados revela que la subdeclaración de ventas se asocia negativamente con el factor "Características formales" en explotaciones unipersonales, microempresas, compañías medianas y grandes. Además, los profesionales perciben que el fenómeno de la subfacturación se vincula de forma negativa con el factor "Características del empresario" (experiencia, género, educación) solo en explotaciones unipersonales y microempresas, lo cual resulta razonable si se considera que la figura del empresario pierde importancia en empresas de mayor envergadura. De igual forma, en consideración a los resultados de la estadística descriptiva para las variables que componen el factor "Características del empresario", el hallazgo podría estar indicando que cuanto mayor es la experiencia y el nivel de educación del empresario menor es la propensión a subdeclarar ventas.

---

15 Para la conversión de las variables categóricas de costos, beneficios y factores del contexto provenientes del *ranking* en dicotómicas se asigna valor 1 si el elemento se ubica en la primera mitad del orden de importancia y 0 en caso contrario.

Tabla 12. Variables resultantes del análisis factorial

Factores extraídos	Variables incluidas <sup>a</sup>
Factor 1: Características comerciales	Sector Tipo clientes principales Forma de financiamiento Ubicación (distancia al centro comercial) Precio de venta unitario
Factor 2: Características formales	Calidad tributaria y el nivel de facturación Estructura de propiedad Antigüedad
Factor 3: Características del empresario	Experiencia del empresario Género del empresario Nivel de educación del empresario

<sup>a</sup>Todas las variables incluidas en el análisis factorial son binarias: toman valor 1 si el profesional encuestado considera que la característica en cuestión afecta el nivel de ingresos declarados y 0 en caso contrario (no afecta o no sabe / no contesta).

Fuente: elaboración propia.

El panel B de la Tabla 13 muestra los factores determinantes correspondientes a *costos y beneficios* inmediatos y mediatos (factores del contexto) de la informalidad. Según tales resultados, existen variables vinculadas a la informalidad en empresas de diversos tamaños. Los profesionales consideran que la subdeclaración de ventas en explotaciones unipersonales, empresas pequeñas y grandes, se vincula positivamente con la existencia de excesivas regulaciones y requerimientos burocráticos (dicha relación resulta parcialmente significativa en firmas micro y medianas con *p-value* cercanos a 0.15). En otras palabras, los encuestados perciben que mayor burocracia deriva en mayores niveles de subfacturación. Este resultado refuerza lo encontrado por otras investigaciones empíricas (Johnson *et al.*, 1998; Lackó, 2000) y estudios sobre economía informal. Por ejemplo, según De Soto *et al.* (1987) para la mayor parte de las empresas formales en Perú el desembolso más importante, por los recursos y el tiempo que demandan, son los trámites burocráticos, mientras que Perry *et al.* (2007) destacan la misma situación para la Argentina.

Además, los graduados perciben que la subfacturación en compañías micro y medianas se asocia de forma negativa con la falta de control sobre los ingresos

del negocio, resultado coincidente con los de Pesce *et al.* (2014). Este hallazgo indica que, según los profesionales, la práctica de subfacturación representa para las empresas una desventaja en la gestión de sus actividades. Los canales por los cuales se produce este resultado podrían ser dificultades en la determinación de resultados (requiere información declarada y no declarada), inconvenientes en gestión de inventarios, y pérdida del control sobre los recursos, en general, lo que facilita potenciales hurtos y fraudes. Por otra parte, los profesionales consideran que la subdeclaración de ventas en explotaciones unipersonales y empresas micro se relaciona de forma positiva con la percepción de una baja probabilidad de detección por parte de los contribuyentes, situación que ya ha sido proyectada a nivel teórico (Andreoni *et al.*, 1998) y contrastada por estudios empíricos (Putninš y Sauka, 2015).

Por otra parte, existen otras variables que solo resultan asociadas al fenómeno de la subdeclaración en compañías de cierto tamaño (elusión recategorizaciones, incremento de ventas e incertidumbre por recesión económica). En este sentido, los profesionales perciben que la subfacturación en explotaciones unipersonales se vincula positivamente con la elusión de recategorizaciones o cambios en la tipología tributaria. Esto probablemente refleja que las compañías intentan evitar el cambio en la onerosidad de los tributos al pasar del régimen simplificado (monotributo) al general (responsable inscripto en IVA e impuesto a las ganancias). Además, los encuestados consideran que la subdeclaración de ingresos en firmas medianas se asocia positivamente con la búsqueda de mayor nivel de ventas negociando descuentos con consumidores finales. Por otra parte, los encuestados también perciben una relación positiva entre subfacturación en empresas grandes y la incertidumbre generada por la recesión o inestabilidad económica. Este hallazgo probablemente esté captando los efectos de la devaluación ocurrida en la Argentina durante el relevamiento de los datos: ante panoramas desfavorables las empresas podrían tender a una mayor subfacturación para mantener su nivel de rentabilidad o a modo de represalia para mostrar su disconformidad con el gobierno de turno.

En última instancia, cuando se consideran las *características del encuestado* como determinantes (véase el panel C de la Tabla 13) se encuentra que los contadores perciben una menor subdeclaración respecto a los licenciados en economía o administración en empresas unipersonales hasta pequeñas. Este resultado, inicialmente contraintuitivo, puede estar indicando que los contadores tienen mayor aversión a opinar de este tema debido a su formación

profesional y a las responsabilidades (civil, penal, y profesional) derivadas de la subdeclaración de ingresos.

Adicionalmente, el panel C de la Tabla 13 exhibe ciertas relaciones entre características de los profesionales y su percepción de la subdeclaración. Quienes se desempeñan en la provincia de Buenos Aires perciben menor subdeclaración en compañías medianas, lo cual puede estar vinculado con una percepción de mayor probabilidad de detección (derivada de la eficacia percibida de las oficinas de recaudación y fiscalización de dicha provincia). Además, los graduados cuyos clientes son principalmente unipersonales y pymes consideran que existe menor subfacturación en firmas unipersonales y microempresas con un empleado. Finalmente, los profesionales con una cartera de clientes enfocada en el sector comercial perciben una mayor subdeclaración de ventas en compañías pequeñas y medianas.

También es interesante destacar que no resultan significativos en el presente estudio determinantes de la informalidad que han sido estadísticamente relevantes en investigaciones empíricas previas tales como: impuestos (Dabla-Norris *et al.*, 2008; Pesce *et al.*, 2014; Putniņš y Sauka, 2015); corrupción (Dabla-Norris *et al.*, 2008; Johnson *et al.*, 2000; Pesce *et al.*, 2014); informalidad del sector (Pesce *et al.*, 2014); penalidad (Putniņš y Sauka, 2015); y acceso al financiamiento (Dabla-Norris *et al.*, 2008). Tampoco presentan relevancia estadística las variables desprestigio del negocio y dificultad en la inversión de los fondos (este último determinante resulta parcialmente significativo y negativo con *p-values* cercanos a 0.15 en el modelo de empresa mediana).

Tabla 13. Efectos marginales de modelos *logit* ordinales por tamaño de empresa

Variables explicativas	Unipersonal			Micro (1 empleado)		
	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)
Panel A						
Características comerciales	-0.0682*** (0.01)	-0.1835*** (0.01)	0.2517*** (0.00)	-0.0415 (0.12)	-0.1006 (0.12)	0.1421 (0.10)*
Características formales	0.0578*** (0.01)	0.1555*** (0.01)	-0.2133*** (0.01)	0.0619** (0.01)	0.1503** (0.01)	-0.2122*** (0.01)
Características del empresario	0.0745*** (0.00)	0.2005*** (0.00)	-0.2750*** (0.00)	0.0676*** (0.01)	0.1641*** (0.01)	-0.2317*** (0.00)

(Continúa)

Tabla 13. Efectos marginales de modelos *logit* ordinales por tamaño de empresa

Variables explicativas	Unipersonal			Micro (1 empleado)		
	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)
<b>Panel B</b>						
Ahorros impositivos	-0.0205 (0.60)	-0.0503 (0.56)	0.0708 (0.57)	-0.0151 (0.73)	-0.0340 (0.70)	0.0491 (0.71)
Elusión recategorizaciones	-0.0467 (0.15)	-0.1130* (0.10)	0.1597* (0.10)	-0.0476 (0.19)	-0.1032 (0.14)	0.1508 (0.15)
Incremento ventas	-0.0283 (0.27)	-0.0799 (0.29)	0.1082 (0.28)	-0.0251 (0.41)	-0.0639 (0.43)	0.0890 (0.42)
Excesiva burocracia	-0.0373 (0.14)	-0.0942* (0.10)	0.1315* (0.10)	-0.0353 (0.20)	-0.0808 (0.17)	0.1161 (0.17)
Incertidumbre por rec. económica	-0.0345 (0.18)	-0.0890 (0.15)	0.1235 (0.16)	-0.0067 (0.80)	-0.0162 (0.80)	0.0229 (0.80)
Informalidad del sector	-0.0111 (0.62)	-0.0302 (0.62)	0.0413 (0.62)	-0.0088 (0.73)	-0.0216 (0.73)	0.0304 (0.73)
Dificultad acceso financiamiento	-0.0256 (0.38)	-0.0636 (0.34)	0.0892 (0.35)	0.0002 (0.99)	0.0005 (0.99)	-0.0007 (0.99)
Penalidad	0.0051 (0.84)	0.0138 (0.85)	-0.0189 (0.84)	0.0321 (0.24)	0.0815 (0.26)	-0.1136 (0.25)
Dificultad invertir fondos	0.0007 (0.97)	0.0020 (0.97)	-0.0027 (0.97)	0.0235 (0.35)	0.0590 (0.36)	-0.0824 (0.36)
Falta de control negocio	0.0154 (0.55)	0.0411 (0.54)	-0.0565 (0.54)	0.0501* (0.10)	0.1158* (0.09)	-0.1659* (0.09)
Mala imagen negocio	0.0163 (0.59)	0.0416 (0.57)	-0.0579 (0.58)	0.0447 (0.28)	0.0927 (0.20)	-0.1373 (0.22)
Incorrecta adm. recursos fiscales	-0.0138 (0.58)	-0.0367 (0.57)	0.0505 (0.57)	-0.0008 (0.98)	-0.0019 (0.98)	0.0026 (0.98)
Baja probabilidad detección	-0.0478** (0.04)	-0.1298** (0.03)	0.1777** (0.03)	-0.0403 (0.12)	-0.0994* (0.10)	0.1398* (0.10)
<b>Panel C</b>						
Edad	-0.0011 (0.23)	-0.0030 (0.23)	0.0042 (0.22)	-0.0010 (0.36)	-0.0024 (0.36)	0.0034 (0.35)

(Continúa)

Tabla 13. Efectos marginales de modelos *logit* ordinales por tamaño de empresa

Variables explicativas	Unipersonal			Micro (1 empleado)		
	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)
<b>Panel C</b>						
Contador público	0.0457** (0.01)	0.1339*** (0.01)	-0.1797*** (0.01)	0.0752*** (0.00)	0.2077*** (0.00)	-0.2829*** (0.00)
Consultor indep. o socio estudio	0.0147 (0.49)	0.0394 (0.49)	-0.0541 (0.49)	-0.0124 (0.60)	-0.0301 (0.60)	0.0425 (0.60)
Ejercicio profesión: Bs. As.	-0.0260 (0.22)	-0.0656 (0.19)	0.0915 (0.19)	-0.0267 (0.26)	-0.0604 (0.23)	0.0871 (0.23)
Tamaño clientes: Unip. y pyme	0.0440** (0.02)	0.1465** (0.04)	-0.1905** (0.03)	0.0475** (0.03)	0.1478* (0.06)	-0.1953** (0.05)
Sector clientes: Comercio	-0.0123 (0.52)	-0.0337 (0.53)	0.0459 (0.52)	-0.0308 (0.14)	-0.0782 (0.15)	0.1090 (0.14)
Pseudo R2: 0.1266. n = 256. Chi2 = 56.82 (0.00)			Pseudo R2: 0.1155. n = 252. Chi2 = 53.66 (0.00)			
Ref.: <i>p-value</i> entre paréntesis. Significancia: * $p < 0.10$ . ** $p < 0.05$ . *** $p < 0.01$ . Nivel de subdeclaración ventas: $y = 1$ bajo o nulo; $y = 2$ moderado; $y = 3$ alto						
Variables explicativas	Micro (2–10 empleados)			Pequeña		
	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)
<b>Panel A</b>						
Características comerciales	-0.0256 (0.43)	-0.0386 (0.43)	0.0642 (0.43)	0.0262 (0.63)	0.0025 (0.71)	-0.0287 (0.63)
Características formales	0.0838*** (0.01)	0.1264** (0.01)	-0.2102*** (0.00)	0.0686 (0.16)	0.0065 (0.58)	-0.0751 (0.16)
Características del empresario	0.0715** (0.02)	0.1078** (0.03)	-0.1793** (0.02)	0.0631 (0.21)	0.0060 (0.58)	-0.0691 (0.20)
<b>Panel B</b>						
Ahorros impositivos	-0.0183 (0.73)	-0.0246 (0.70)	0.0429 (0.72)	-0.0074 (0.93)	-0.0005 (0.90)	0.0080 (0.93)
Elusión recategorizaciones	-0.0029 (0.94)	-0.0044 (0.94)	0.0073 (0.94)	-0.0210 (0.75)	-0.0015 (0.74)	0.0225 (0.74)

(Continúa)

Tabla 13. Efectos marginales de modelos *logit* ordinales por tamaño de empresa

Variables explicativas	Micro (2-10 empleados)			Pequeña		
	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)
<b>Panel B</b>						
Incremento ventas	-0.0235 (0.57)	-0.0378 (0.59)	0.0613 (0.58)	-0.0773 (0.23)	-0.0157 (0.51)	0.0930 (0.27)
Excesiva burocracia	-0.0310 (0.35)	-0.0442 (0.32)	0.0752 (0.33)	-0.1054* (0.07)	-0.0005 (0.97)	0.1059** (0.05)
Incertidumbre por rec. económica	-0.0183 (0.59)	-0.0271 (0.58)	0.0454 (0.58)	-0.0310 (0.59)	-0.0025 (0.68)	0.0336 (0.58)
Informalidad del sector	-0.0195 (0.55)	-0.0299 (0.55)	0.0493 (0.55)	-0.0094 (0.86)	-0.0009 (0.87)	0.0103 (0.86)
Dificultad acceso financiamiento	-0.0070 (0.85)	-0.0103 (0.85)	0.0173 (0.85)	0.0305 (0.60)	0.0047 (0.72)	-0.0352 (0.61)
Penalidad	0.0331 (0.34)	0.0535 (0.38)	-0.0866 (0.36)	0.0508 (0.38)	0.0078 (0.60)	-0.0586 (0.41)
Dificultad invertir fondos	0.0268 (0.40)	0.0428 (0.42)	-0.0697 (0.41)	0.0612 (0.24)	0.0100 (0.52)	-0.0712 (0.26)
Falta de control negocio	0.0676* (0.08)	0.0956* (0.06)	-0.1632* (0.06)	0.0659 (0.28)	0.0049 (0.64)	-0.0708 (0.27)
Mala imagen negocio	0.0256 (0.57)	0.0346 (0.52)	-0.0603 (0.54)	0.0514 (0.48)	0.0001 (0.99)	-0.0516 (0.44)
Incorrecta adm. recursos fiscales	-0.0222 (0.54)	-0.0324 (0.53)	0.0546 (0.53)	-0.0098 (0.87)	-0.0009 (0.87)	0.0107 (0.87)
Baja probabilidad detección	-0.0277 (0.38)	-0.0430 (0.39)	0.0707 (0.38)	-0.0707 (0.18)	-0.0096 (0.50)	0.0804 (0.20)
<b>Panel C</b>						
Edad	-0.0017 (0.22)	-0.0025 (0.22)	0.0042 (0.21)	0.0010 (0.63)	0.0001 (0.71)	-0.0011 (0.63)
Contador público	0.1057*** (0.00)	0.2118*** (0.00)	-0.3175*** (0.00)	0.1159*** (0.00)	0.0341 (0.23)	-0.1500** (0.01)
Consultor indep. o socio estudio	-0.0050 (0.87)	-0.0076 (0.87)	0.0126 (0.87)	-0.0116 (0.82)	-0.0011 (0.83)	0.0127 (0.82)

(Continúa)

**Tabla 13.** Efectos marginales de modelos *logit* ordinales por tamaño de empresa

Variables explicativas	Micro (2–10 empleados)			Pequeña		
	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)
<b>Panel C</b>						
Ejercicio profesión: Bs. As.	0.0221 (0.39)	0.0357 (0.42)	-0.0578 (0.40)	0.0221 (0.62)	0.0028 (0.72)	-0.0248 (0.63)
Tamaño clientes: Unip. y pyme	0.0275 (0.44)	0.0502 (0.52)	-0.0777 (0.49)	0.0322 (0.62)	0.0067 (0.76)	-0.0389 (0.65)
Sector clientes: Comercio	-0.0368 (0.16)	-0.0602 (0.19)	0.0970 (0.17)	-0.0832* (0.06)	-0.0171 (0.39)	0.1002* (0.09)
Pseudo R2: 0.08106. n = 252. Chi2 = 40.39 (0.01)			Pseudo R2: 0.0496, n = 238, Chi2 = 23.60 (0.37)			
Ref.: <i>p</i> -value entre paréntesis. Significancia: * $p < 0.10$ . ** $p < 0.05$ . *** $p < 0.01$ . Nivel de subdeclaración ventas: $y = 1$ bajo o nulo; $y = 2$ moderado; $y = 3$ alto						
Variables explicativas	Mediana			Grande		
	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)
<b>Panel A</b>						
Características comerciales	0.1857** (0.04)	-0.1159* (0.05)	-0.0697** (0.05)	0.2746*** (0.00)	-0.1901*** (0.01)	-0.0845*** (0.01)
Características formales	0.2519*** (0.00)	-0.1573*** (0.00)	-0.0946*** (0.00)	0.2606*** (0.00)	-0.1804*** (0.00)	-0.0802*** (0.00)
Características del empresario	0.0464 (0.56)	-0.0290 (0.57)	-0.0174 (0.56)	-0.0382 (0.64)	0.0264 (0.64)	0.0117 (0.65)
<b>Panel B</b>						
Ahorros impositivos	-0.0585 (0.65)	0.0382 (0.66)	0.0204 (0.63)	0.0933 (0.50)	-0.0618 (0.48)	-0.0315 (0.54)
Elusión recategorizaciones	-0.1058 (0.33)	0.0680 (0.35)	0.0379 (0.31)	-0.0058 (0.96)	0.0040 (0.96)	0.0018 (0.96)
Incremento ventas	-0.1876* (0.08)	0.1063* (0.06)	0.0812 (0.14)	-0.0007 (1.00)	0.0005 (1.00)	0.0002 (1.00)
Excesiva burocracia	-0.1221 (0.15)	0.0781 (0.17)	0.0440 (0.15)	-0.1925** (0.02)	0.1347** (0.02)	0.0578** (0.03)

(Continúa)

Tabla 13. Efectos marginales de modelos *logit* ordinal por tamaño de empresa

Variables explicativas	Mediana			Grande		
	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)
<b>Panel B</b>						
Incertidumbre por rec. económica	-0.0332 (0.72)	0.0208 (0.72)	0.0124 (0.72)	-0.2283*** (0.01)	0.1568** (0.01)	0.0715** (0.02)
Informalidad del sector	0.1025 (0.27)	-0.0645 (0.28)	-0.0380 (0.27)	-0.0693 (0.45)	0.0477 (0.45)	0.0216 (0.46)
Dificultad acceso financiamiento	0.0179 (0.85)	-0.0111 (0.85)	-0.0068 (0.86)	-0.0454 (0.63)	0.0318 (0.64)	0.0136 (0.63)
Penalidad	0.0688 (0.48)	-0.0420 (0.48)	-0.0268 (0.50)	0.0677 (0.51)	-0.0463 (0.51)	-0.0214 (0.52)
Dificultad invertir fondos	0.1270 (0.14)	-0.0756 (0.13)	-0.0514 (0.18)	-0.0222 (0.81)	0.0154 (0.81)	0.0068 (0.81)
Falta de control negocio	0.1557* (0.10)	-0.0973* (0.10)	-0.0583* (0.10)	0.0494 (0.61)	-0.0342 (0.61)	-0.0151 (0.61)
Mala imagen negocio	0.0230 (0.84)	-0.0145 (0.84)	-0.0085 (0.83)	-0.0050 (0.97)	0.0035 (0.97)	0.0016 (0.97)
Incorrecta adm. recursos fiscales	0.1395 (0.14)	-0.0847 (0.14)	-0.0548 (0.17)	-0.0050 (0.96)	0.0035 (0.96)	0.0015 (0.96)
Baja probabilidad detección	0.0278 (0.75)	-0.0174 (0.75)	-0.0104 (0.75)	0.0231 (0.80)	-0.0160 (0.80)	-0.0071 (0.80)
<b>Panel C</b>						
Edad	0.0016 (0.65)	-0.0010 (0.65)	-0.0006 (0.65)	0.0000 (1.00)	-0.0000 (1.00)	-0.0000 (1.00)
Contador público	0.0194 (0.80)	-0.0121 (0.80)	-0.0074 (0.80)	-0.0541 (0.48)	0.0377 (0.48)	0.0163 (0.47)
Consultor indep. o socio estudio	0.0877 (0.27)	-0.0551 (0.27)	-0.0326 (0.27)	0.0506 (0.52)	-0.0351 (0.52)	-0.0155 (0.52)
Ejercicio profesión: Bs. As.	0.1974*** (0.00)	-0.1105*** (0.00)	-0.0869** (0.02)	0.0933 (0.21)	-0.0632 (0.21)	-0.0301 (0.24)
Tamaño clientes: Unip. y pyme	0.0478 (0.66)	-0.0285 (0.65)	-0.0193 (0.69)	----	----	----

(Continúa)

Tabla 13. Efectos marginales de modelos *logit* ordinal por tamaño de empresa

Variables explicativas	Mediana			Grande		
	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)	Pr(y = 1)	Pr(y = 2)	Pr(y = 3)
<b>Panel C</b>						
Sector clientes:	-0.1815**	0.1038**	0.0777**	----	----	----
Comercio	(0.01)	(0.01)	(0.03)			
	Pseudo R2: 0.0874, n = 228, Chi2=39.28 (0.01)			Pseudo R2: 0.0845, n = 222, Chi2=33.19 (0.03)		

Ref.: *p-value* entre paréntesis. Significancia: \*  $p < 0.10$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$ . Nivel de subdeclaración ventas:  $y = 1$  bajo o nulo;  $y = 2$  moderado;  $y = 3$  alto

Fuente: elaboración propia.

En especial, cuando se estudia conjuntamente el panel A de la Tabla 13 con la estadística descriptiva resulta llamativa la falta de significancia de la variable ahorros impositivos. Este hallazgo es consistente con un trabajo previo (Pedroni, Briozzo, y Pesce, 2018) pero contradictorio con el estudio de Pesce *et al.* (2014), quienes encuentran que en la Argentina la presión tributaria y la onerosidad de los tributos se asocian de forma positiva a la propensión a subdeclarar ventas. De todas formas, en los modelos aquí expuestos se observa la existencia de otras variables significativas que pueden estar capturando aspectos impositivos como son: la elusión de recategorizaciones (evitar un régimen tributario más oneroso) y el incremento de ventas sin factura (vender sin recibo para mitigar el efecto de los impuestos en la rentabilidad). A modo de síntesis, la Tabla 14 expone cualitativamente un resumen de los hallazgos comentados previamente.

## V. Consideraciones finales

El presente trabajo aproxima el nivel de subdeclaración de ingresos en empresas formalmente registradas de la Argentina y expone sus principales determinantes, a partir de la percepción de los profesionales en ciencias económicas. En relación con el nivel de informalidad parcial percibido los resultados son consistentes con investigaciones previas: la subdeclaración de ventas se asocia de forma negativa con el tamaño de las empresas.

Por su parte, los hallazgos provenientes de la estadística descriptiva revelan que, según la percepción profesional, además de ciertas características de la

empresa, los principales determinantes de la subfacturación son: los ahorros impositivos; la elusión de recategorizaciones (beneficios); la dificultad de acceso al financiamiento; la penalidad esperada en caso de ser descubierto; la dificultad de inversión de los fondos generados por el negocio (costos); la excesiva burocracia; la incertidumbre por recesión económica; y la corrupción (factores del contexto: costos-beneficios mediatos).

Sin embargo, cuando el fenómeno de la subdeclaración de ingresos se aborda de forma holística a través de modelos multivariados, los resultados refuerzan la importancia de ciertos causantes como la excesiva burocracia, y exhiben la relevancia de otros factores determinantes de la subdeclaración tales como la falta de control del negocio, la baja probabilidad de detección, la intención de eludir cambios en la tipología tributaria, la búsqueda del incremento de ventas y la incertidumbre generada por la recesión económica. Asimismo, en el análisis integral de los causantes de la subdeclaración de ingresos pierden relevancia las variables que representan constructos como, por ejemplo, impuestos, financiamiento, penalidad y corrupción. Los factores que aproximan características de la empresa y el empresario también resultan determinantes significativos de la subfacturación.

En este orden de ideas, los hallazgos del análisis multivariado parecen brindar sustento a la escuela de pensamiento según la cual las instituciones políticas y sociales que regulan la economía son las principales responsables de la informalidad, por sobre aquella corriente que culpa a los elevados impuestos (Friedman *et al.*, 2000). Sin embargo, estas ideas no pueden ser generalizadas y deben tratarse con cautela, pues los estudios empíricos sobre informalidad en países emergentes (como la Argentina) son escasos y sus resultados divergentes en algunos aspectos.

El presente estudio se diferencia de abordajes previos dada la unidad de recolección de datos elegida (profesionales en ciencias económicas) y forma parte de una línea de investigación más amplia que pretende abordar cuantitativa y cualitativamente el fenómeno de la informalidad triangulando tres perspectivas: empresarios, profesionales y Estado (organismos de recaudación). A modo de limitación, puede mencionarse la reducida amplitud territorial de las respuestas obtenidas dado que tres cuartas partes de los encuestados desarrollan sus actividades profesionales en la provincia de Buenos Aires y el distrito capital.

Tabla 14. Resumen hallazgos modelos multivariados

Nivel de subdeclaración de ventas percibido	Factores determinantes	
	Características de la empresa y el empresario	Costos y beneficios de la informalidad
Unipersonal	Características comerciales (+) Características formales (-) Características del empresario (-)	Elusión de recategorizaciones Baja probabilidad de ser descubierto Excesiva burocracia
Micro (un empleado)	Características comerciales (+) Características formales (-) Características del empresario (-)	Baja probabilidad de ser descubierto Falta de control de los ingresos
Micro (dos-diez empleados)	Características formales (-) Características del empresario (-)	Falta de control de los ingresos
Pequeña (11-50 empleados)		Excesiva burocracia
Mediana (51-200 empleados)	Características comerciales (-) Características formales (-)	Falta de control de los ingresos Incremento de ventas
Grande (>200 empleados)	Características comerciales (-) Características formales (-)	Excesiva burocracia Incertidumbre por recesión económica

Fuente: elaboración propia.

Considerando que parte de los resultados expuestos coinciden con investigaciones previas, el trabajo aquí efectuado permite identificar hacia dónde deben direccionarse las políticas públicas para el tratamiento de la informalidad parcial. En primera instancia, resulta relevante el desarrollo de programas de simplificación administrativa y fiscal, reduciendo así la incidencia de la burocracia y el costo de cumplimiento con las leyes, y mitigando el impacto por cambios en la categoría tributaria. En segundo lugar, puede pensarse en un conjunto de medidas que incrementen el control efectivo sobre los ingresos reportados (mayor cantidad de auditorías, inversión en tecnologías para detectar evasión impositiva) o aumenten la probabilidad de detección percibida.

La investigación realizada representa un importante avance para la literatura empírica referida a economía informal pues sortea un doble desafío: la limitada disponibilidad de datos en países subdesarrollados y, en especial, sobre una temática "invisible por naturaleza" para la cual resulta complejo recolectar información. De esta forma, los resultados encontrados exhiben un diagnóstico actualizado del fenómeno en la Argentina, lo que contribuye con una mayor

comprensión del problema, cuestión indispensable para la formulación de políticas públicas tendientes a minimizar el nivel de informalidad de las firmas.

Las futuras investigaciones comprenden principalmente dos líneas. Una de ellas pretende profundizar el modelo planteado al analizar la potencial interacción entre los determinantes de la evasión tributaria y el tamaño de las empresas. La segunda línea procura estudiar de forma cualitativa las causas y las consecuencias de la problemática mediante entrevistas en profundidad a empresarios, expertos en tributación y funcionarios de organismos estatales de contralor fiscal.

## Agradecimientos

Este trabajo forma parte de la tesis de Doctorado en Ciencias de la Administración de Florencia Verónica Pedroni, cuya formación ha sido financiada por una beca doctoral interna del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet).

Los autores agradecen los valiosos comentarios y sugerencias de los evaluadores anónimos que sirvieron para mejorar sustancialmente la calidad del producto final.

## Referencias

1. Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.
2. Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.
3. Cebula, R. J. (1997). An empirical analysis of the impact of government tax and auditing policies on the size of the underground economy: The case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics and Sociology*, 56(2), 173-185.

4. Dabla-Norris, E., Gradstein, M., & Inchauste, G. (2008). What causes firms to hide output? The determinants of informality. *Journal of Development Economics*, 85(1-2), 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.05.007>
5. De la Fuente Fernández, S. (2011). *Análisis factorial*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado de <http://www.fuenterrebollo.com/Economicas/ECONOMETRIA/MULTIVARIANTE/FACTORIAL/analisis-factorial.pdf>
6. De Soto, H., Ghersi, E., & Ghibellini, M. (1987). *El otro sendero*. Bogotá: La Oveja Negra.
7. Feige, E. L. (1994). The underground economy and the currency enigma. *Public Finance = Finances publiques*, 49(Supplement), 119-136.
8. Frey, B. S., & Pommerehne, W. W. (1984). The hidden economy: State and prospects for measurement. *Review of Income and Wealth*, 30(1), 1-23.
9. Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: Determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459-493.
10. Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Editorial McGraw-Hill.
11. Johnson, S., Kaufmann, D., McMillan, J., & Woodruff, C. (2000). Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics*, 76, 495-520.
12. Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (1998). Regulatory discretion and the unofficial economy. *The American Economic Review*, 88(2), 387-392.
13. Lackó, M. (2000). Hidden economy—an unknown quantity? Comparative analysis of hidden economies in transition countries, 1989-95. *Economics of Transition*, 8(1), 117-149.

14. Loayza, N. V. (1996). The economics of the informal sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America. En *Carnegie-Rochester conference series on public policy* (vol. 45, pp. 129-162). Elsevier.
15. Long, S., & Freese, J. (2001). *Regression models for categorical dependent variables using stata*. Texas: College Station, Stata Press.
16. Medina, L., & Schneider, F. (2017). *Shadow economies around the world: New results for 158 countries over 1991-2015* (CESifo Working Paper Series No. 6430). Recuperado de SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2965972>
17. Mckelvey, R. D., & Zavoina, W. (1975). A statistical model for the analysis of ordinal level dependent variables. *Journal of Mathematical Sociology*, 4, 103-120.
18. OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), CAF (Corporación Andina de Fomento), & Eclac (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2018). *Perspectivas económicas de América Latina 2018: Repensando las instituciones para el desarrollo*. París: OECD. <https://doi.org/10.1787/leo-2018-es>
19. Pedroni, F., Briozzo, A., & Pesce, G. (2018). Determinantes de la subdeclaración de ingresos en empresas latinoamericanas. Trabajo presentado en la *XXIII Reunión Anual de Red Pymes Mercosur*. Mar del Plata.
20. Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., Saavedra-Chanduvi, J., & Bosch, M. (2007). *Informalidad: escape y exclusión. Estudios Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe*. Washington, DC: Banco Mundial. Recuperado de [http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/SP\\_lacf\\_Overview.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/SP_lacf_Overview.pdf)
21. Pesce, G., Speroni, C., Etman, G., Rivera, C., Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). Informalidad, presión tributaria y cumplimiento fiscal en las pymes. En *Grandes desafíos para pequeñas empresas: informalidad, financiamiento e información. El caso de las pymes de Bahía Blanca*. Bahía Blanca: Ediuns.

22. Putniņš, T. J., & Sauka, A. (2015). Measuring the shadow economy using company managers. *Journal of Comparative Economics*, 43(2), 471-490. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2014.04.001>
23. PwC, & World Bank Group. (2018). *Paying taxes*. Recuperado de [https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc\\_paying\\_taxes\\_2018\\_full\\_report.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf)
24. Santa María, S., & Rozo, S. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, 63, 269-296.
25. Schneider, F., & Boockmann, B. (2017). *Die Größe der Schattenwirtschaft. Methodik und Berechnungen für das Jahr 2017*. Johannes Kepler Universität, Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW). Recuperado de: <http://www.iaw.edu/index.php/aktuelles-detail/734>
26. Schneider, F., & Enste, D. H. (2002). Shadow economies: Size, causes, and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77-114.
27. Schneider, F., & Enste, D. H. (2013). *The shadow economy: An international survey*. Nueva York: Cambridge University Press.
28. Tanzi, V. (1983). The underground economy in the United States: Annual estimates, 1930-80. *Staff Papers*, 30(2), 283-305.
29. Villar, L., Briozzo, A., & Pesce, G. (2015a). Determinantes de la informalidad en las microempresas de la Argentina. En *Anales de la XX Reunión Anual de Red pymes Mercosur*. Bahía Blanca.
30. Villar, L., Briozzo, A., & Pesce, G. (2015b). El efecto de la informalidad en las decisiones de financiamiento de las microempresas. En *Anales de las XXXV Jornadas Nacionales de Administración Financiera (SADAF)*. Vaquerías.

## Anexos

### A. Cuestionario

La subdeclaración de ingresos desde la perspectiva de los profesionales en ciencias económicas

*Complete el presente cuestionario solo si es graduado en Ciencias Económicas, respondiendo en función a su experiencia profesional*

#### Tamaño de la informalidad

1. ¿Qué práctica considera ud. que se presenta con mayor frecuencia en las empresas? Por favor, seleccione una de las siguientes opciones:
  - a) Subdeclaración de ventas
  - b) Sobredeclaración de costos
  - c) Ambas en similar medida
  - d) No sabe/No contesta
  
2. La subdeclaración de ventas puede tener diferentes orígenes. Por favor, elija la opción que considere más frecuente:
  - a) Subdeclaración del precio de venta
  - b) Subdeclaración de la cantidad vendida
  - c) Subdeclaración del precio de venta y la cantidad vendida
  - d) No sabe/No contesta
  
3. Reconociendo las dificultades que deben enfrentar muchas de las empresas para cumplir plenamente con los impuestos y regulaciones,
  - 3.1. ¿qué porcentaje de las ventas totales estima usted que una **explotación unipersonal** deja fuera de los libros o sin declarar?,
  - 3.2. ¿qué porcentaje de las ventas totales estima usted que una **microempresa con un único empleado** deja fuera de los libros o sin declarar?,

- 3.3. ¿qué porcentaje de las ventas totales estima usted que una **microem-presa** deja fuera de los libros o sin declarar? (microempresa: de dos a diez empleados),
- 3.4. ¿qué porcentaje de las ventas totales estima usted que una **empresa pequeña** deja fuera de los libros o sin declarar? (empresa pequeña: de 11 a 50 empleados),
- 3.5. ¿qué porcentaje de las ventas totales estima usted que una **empresa mediana** deja fuera de los libros o sin declarar? (empresa mediana: de 51 a 200 empleados),
- 3.6. ¿qué porcentaje de las ventas totales estima usted que una **empresa grande** deja fuera de los libros o sin declarar? (empresa grande: más de 200 empleados).

1	2	3	4	5	6	7	8
0 %	1 a 10 %	11 a 20 %	21 a 30 %	31 a 40 %	41 a 50 %	Más 50 %	NS/NC

## Determinantes de la informalidad

### *Análisis costo-beneficio*

4. A continuación, se listan los potenciales perjuicios para el empresario que decide subdeclarar ventas. Por favor, ordénelos de 1 a 6 en función a su importancia siendo 1 el factor que representa el mayor perjuicio:
- (1) Pagos informales (coimas) antes o durante las inspecciones a la empresa
  - (2) Elevada penalidad (multa o clausura) en caso de ser descubierto
  - (3) Dificultad de acceso al financiamiento o mayores costos financieros
  - (4) Mala imagen del negocio/empresario en caso de ser descubierto
  - (5) Inconvenientes para invertir los fondos generados por el negocio
  - (6) Falta de control sobre los ingresos del negocio (información declarada y no declarada; hurtos del personal, etc.)
  - (7) Otro: .....

5. A continuación, se listan los potenciales beneficios para el empresario que decide subdeclarar ventas. Por favor, ordénelos de 1 a 4 en función a su importancia siendo 1 el factor que representa el mayor beneficio:
- (1) Ahorros impositivos dada la menor base imponible declarada
  - (2) Elusión de recategorizaciones o cambios en la tipología tributaria
  - (3) Cumplimiento de menor cantidad de trámites, regulaciones, inspecciones
  - (4) Incremento de las ventas (vía negociación de descuentos con consumidores finales)
  - (5) Otro: .....

#### *Factores del contexto*

6. A continuación, se listan potenciales elementos del entorno que motivan al empresario a subdeclarar ventas. Por favor, ordénelos de 1 a 6 en función a su importancia siendo 1 el elemento que representa el **motivo** de mayor relevancia:

Los empresarios subdeclaran ventas porque:

- (1) Los controles son ineficaces y perciben una baja probabilidad de ser descubiertos
- (2) Perciben que las regulaciones y requerimientos burocráticos son excesivos y están incorrectamente diseñados
- (3) Consideran ineficiente o fraudulenta la administración de los recursos fiscales
- (4) Están disconformes con los servicios públicos o gubernamentales (seguridad, justicia, infraestructura, etc.)
- (5) La recesión económica aporta incertidumbre sobre variables que afectan el negocio
- (6) Otras organizaciones similares también subdeclaran ventas
- (7) Otro: .....

### Características de la empresa y el empresario

En función a su experiencia, ¿cuáles son los factores que más inciden en que una organización subdeclare ventas? Por favor, ELIJA SOLO UNA OPCIÓN en cada una de las siguientes preguntas identificando a las empresas que más subfacturan en términos relativos. Recuerde que el término empresa incluye explotaciones unipersonales.

7. Una empresa que subdeclara ventas, en general, es:
  - a) Monotributista de categorías bajas (A-G)
  - b) Monotributista de categorías elevadas (H-K)
  - c) Responsable inscripto de baja escala de ventas (hasta 20 % mayor a los topes máximos de ingresos de monotributo)
  - d) Responsable inscripto con ventas superiores a las indicadas en c)
  - e) Considero que la calidad tributaria y el nivel de facturación no afectan la decisión de subdeclarar ventas
  - f) No sabe/No contesta
  
8. En general, en una empresa que subdeclara ventas las decisiones relevantes son tomadas por:
  - a) Un único propietario (unipersonal)
  - b) Dos o más socios (sociedad de personas)
  - c) Dos o más socios (sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima)
  - d) Considero que la estructura de propiedad no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - e) No sabe /No contesta
  
9. Una empresa que subdeclara ventas, en general, está:
  - a) En etapa de formación/primeros años de actividad (uno a cinco años)
  - b) En fase de madurez/consolidada (más de cinco años)
  - c) Considero que la antigüedad de la empresa no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - d) No sabe/No contesta

10. Una empresa que subdeclara ventas, en general, pertenece al:
- a) Sector comercial
  - b) Sector de servicios
  - c) Sector industrial
  - d) Sector de la construcción
  - e) Sector agropecuario
  - f) Considero que el sector donde opera la empresa no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - g) No sabe/No contesta
11. Una empresa que subdeclara ventas, en general, presenta una rentabilidad:
- a) Inferior al rendimiento medio del sector
  - b) Similar al rendimiento medio del sector
  - c) Superior al rendimiento medio del sector
  - d) Considero que la rentabilidad de la empresa no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - e) No sabe/No contesta
12. Una empresa que subdeclara ventas, en general:
- a) Ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital
  - b) No ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital
  - c) Considero que la política de inversión en activos fijo no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - d) No sabe/No contesta
13. Una empresa que subdeclara ventas, en general, tiene una cartera de clientes formada mayoritariamente por:
- a) Consumidores finales
  - b) Pymes
  - c) Grandes empresas
  - d) Estado (en cualquier nivel)
  - e) Considero que el tipo de clientes de la empresa no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - f) No sabe/No contesta

14. Una empresa que subdeclara ventas, en general, se financia mediante:
- a) Fondos propios (aportes de los propietarios, reinversión de utilidades)
  - b) Créditos de proveedores y acreedores
  - c) Préstamos bancarios o financieros
  - d) Préstamos provenientes de fuentes informales: familiares, parientes, amigos
  - e) Considero que la forma de financiamiento no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - f) No sabe/No contesta
15. Una empresa que subdeclara ventas, en general, está ubicada:
- a) En el centro comercial o sus cercanías
  - b) Lejos del centro comercial
  - c) Considero que la distancia al centro comercial no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - d) No sabe/No contesta
16. En general, una empresa que subdeclara ventas:
- a) Vende principalmente productos-servicios de precio unitario bajo
  - b) Vende principalmente productos-servicios de precio unitario elevado
  - c) Considero que el precio de venta unitario no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - d) No sabe/No contesta
17. En general, una empresa que subdeclara ventas:
- a) No ha sufrido multas o clausuras por parte de la AFIP u otro organismo recaudador.
  - b) Ha sufrido previamente multas o clausuras por parte de la AFIP u otro organismo recaudador.
  - c) Considero que las multas o clausuras previas no afectan la decisión de subdeclarar ventas
  - d) No sabe /No contesta

18. En general, el empresario de una firma que subdeclara ventas tiene:
- a) Escasa experiencia en gestión de negocios (menos de cinco años de experiencia en el rubro)
  - b) Relativa experiencia en gestión de negocios (entre cinco y diez años de experiencia en el rubro)
  - c) Amplia experiencia en gestión de negocios (más de diez años de experiencia en el rubro)
  - d) Considero que la experiencia del empresario no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - e) No sabe/No contesta
19. En general, el empresario de una firma que subdeclara ventas es:
- a) Hombre
  - b) Mujer
  - c) Considero que el género del empresario no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - d) No sabe/No contesta
20. En general, el empresario de una firma que subdeclara ventas tiene:
- a) Nivel de educación bajo (secundario incompleto)
  - b) Nivel de educación medio (secundario completo o terciario/universitario incompleto)
  - c) Nivel de educación alto (universitario de grado o posgrado completo)
  - d) Considero que el nivel de educación del empresario no afecta la decisión de subdeclarar ventas
  - e) No sabe/No contesta

### Soluciones potenciales

21. Por favor, seleccione las tres medidas que considere más eficientes para combatir la subdeclaración de ventas (siendo 1 aquella de mayor eficiencia):

- (1) Programas de simplificación administrativa y reducción de regulaciones.
- (2) Reducción de la presión tributaria.
- (3) Programas de beneficios gubernamentales a empresas con buena conducta tributaria (p. ej., crédito a tasas diferenciales, reducción de alícuotas, etc.).
- (4) Mejoras en los servicios gubernamentales (seguridad, justicia, etc.).
- (5) Incremento del monto o severidad de las penalidades.
- (6) Aumento de la frecuencia/calidad de las inspecciones.
- (7) Incremento de la transparencia fiscal en el manejo de los recursos públicos.
- (8) Modificaciones tributarias y de procedimiento tendientes a que todos los eslabones de la cadena de consumo exijan factura.
- (9) Otra medida (campo abierto):.....

### Perfil del encuestado

Para finalizar le solicitamos datos que nos permitirán conocer el perfil de los encuestados y caracterizar la muestra:

22. Edad

23. Género

- a) Femenino
- b) Masculino

24. Título universitario

- a) Contador Público
- b) Licenciado en Administración
- c) Licenciado en Economía
- d) Otro: .....

25. Tipo de trabajo - *opción múltiple*

- a) Titular o socio de estudio profesional
- b) Empleado en estudio profesional

- c) Empleado en organización privada con fines de lucro
- d) Empleado en organización privada sin fines de lucro
- e) Empleado en organización pública
- f) Consultor/Asesor independiente
- g) Otro: .....

**26. Localización/lugar de desempeño del trabajo**

- Ciudad Autónoma de Buenos Aires
- Buenos Aires
- Catamarca
- Chaco
- Chubut
- Córdoba
- Corrientes
- Entre Ríos
- Formosa
- Jujuy
- La Pampa
- La Rioja
- Mendoza
- Misiones
- Neuquén
- Río Negro
- Salta
- San Juan
- San Luis
- Santa Cruz
- Santa Fe
- Santiago del Estero
- Tierra del Fuego
- Tucumán

**27. Tipo de clientes principales-tamaño**

Seleccione la categoría que mejor represente a sus principales clientes:

- Explotaciones unipersonales
- Microempresas con un único empleado
- Microempresas (de dos a diez empleados)
- Empresas pequeñas (de 11 a 50 empleados)
- Empresas medianas (de 51 a 200 empleados)
- Empresas grandes (más de 200 empleados)
- No aplica

**28. Tipo de clientes principales-Situación tributaria**

Seleccione la categoría que mejor represente a sus principales clientes:

- Monotributistas
- Responsables inscriptos unipersonales
- Responsables inscriptos sociedades
- No aplica

**29. Tipo de clientes principales-finalidad**

Seleccione la categoría que mejor represente a sus principales clientes:

- Organizaciones con fines de lucro (empresas)
- Organizaciones sin fines de lucro
- Organizaciones estatales
- No aplica

**30. Tipo de clientes principales-sector**

Seleccione la categoría que mejor represente a sus principales clientes:

- Comercio
- Servicios
- Industria y minería
- Construcción
- Agropecuario
- No aplica

### Comentarios finales

31. Comentarios que desee agregar sobre cualquiera de las secciones de la encuesta.

## B. Comprobación de supuestos para el análisis multivariado

Tabla A1. Pruebas supuesto regresiones paralelas

Modelo	Brant test		Omodel	
	Chi2	p > chi2	Chi2	p > chi2
Unipersonal	21.67	0.4800	12.93	0.9350
Microempresa (1)	34.87	0.0400	25.89	0.2566
Microempresa (2-10)	29.94	0.1200	32.27	0.0730
Pequeña	22.56	0.4270	22.77	0.4150
Mediana	26.52	0.2300	25.02	0.2961
Grande	25.53	0.1820	28.02	0.1088

Valores entre ( ) indican número de empleados. H0: regresiones paralelas. Los valores indicados en negrita muestran que no se rechaza la hipótesis nula.

Fuente: elaboración propia.

## C. Análisis factorial

En el presente trabajo, el análisis factorial se utiliza para combinar las variables que representan características de la empresa en pocos factores sintéticos, no correlacionados entre sí, que se utilizan luego como variables explicativas en los modelos *logit* ordinales.

Considerando que las variables son binarias, a fin de llevar a cabo el análisis factorial se utilizó la matriz tetracórica. Los factores fueron extraídos con el método de componentes principales, empleándose la regla de Kaiser (autovalor mayor a 1) para determinar el número de factores. Asimismo, se usó la rotación ortogonal Varimax y las puntuaciones factoriales se estimaron con el método de regresión.

La Tabla A2 muestra algunas informaciones sobre la consistencia del análisis y la constitución de cada factor. El bajo determinante de la matriz de correlaciones indica que las variables exhiben intercorrelaciones muy altas. En el test de esfericidad de Bartlett se rechaza la hipótesis nula de ausencia de correlación entre las variables. Adicionalmente, el valor del KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) general obtenido fue de 0.6424, superando el parámetro de 0.50 considerado

aceptable. Por otra parte, los valores de *uniqueness* son relativamente bajos indicando buenas condiciones para el análisis factorial. Finalmente, la diagonal de la matriz-imagen muestra el denominado *measure of sampling adequacy* (MAS) que capta la importancia de cada variable para el análisis realizado. En general, valores superiores a 0.5 se consideran satisfactorios, lo que ocurre en varias de las variables.

De este modo, el análisis factorial permite agrupar 11 cuestiones (características empresa y empresario) en tres indicadores sintéticos capaces de explicar el 61.35 % de la variación total de las variables analizadas, eliminando el problema de la correlación excesiva. La Tabla A3 muestra las cargas factoriales de cada variable para la formación de los componentes. Los factores obtenidos se interpretan como se indica a continuación y se usan luego como variables explicativas de particularidades de la empresa en el modelo *logit* ordinal: 1) Factor 1-características comerciales: condensa aspectos como el sector, tipo de clientes principales, forma de financiamiento, ubicación y precio de venta unitario; 2) Factor 2-características formales: incluye tipo tributario, nivel de facturación, estructura de propiedad y antigüedad; y 3) Factor 3-características del empresario: comprende experiencia, género y nivel de educación.

Tabla A2. Análisis factorial sobre variables de características de la empresa

VARIABLES <sup>a</sup>	KMO	Uniqueness	Diagonal matriz antiimagen (MAS)
Calidad tributaria y el nivel de facturación	0.5524	0.3487	0.4010
Estructura de propiedad	0.8207	0.4402	0.6269
Antigüedad	0.4647	0.5290	0.5985
Sector	0.7526	0.4651	0.5061
Tipo clientes principales	0.4938	0.2839	0.3237
Forma de financiamiento	0.7553	0.3943	0.4687
Ubicación (distancia al centro comercial)	0.9219	0.4161	0.6303
Precio de venta unitario	0.5076	0.3237	0.3630
Experiencia del empresario	0.7478	0.4633	0.5924
Género del empresario	0.6808	0.3336	0.6900
Nivel de educación del empresario	0.6177	0.2532	0.4533

*Test de esfericidad de Bartlett:  $\chi^2 = 385.952$   $gl=55$   $Prob > \chi^2 = 0.0000$*

*Determinante de la matriz de correlación = 0.239*

<sup>a</sup> Las variables son binarias: toman valor 1 si el profesional encuestado considera que la característica en cuestión afecta el nivel de ingresos declarados y 0 en caso contrario (no afecta o no sabe/ no contesta). Fuente: elaboración propia.

Tabla A3. Matriz de cargas factoriales

Variab <sup>a</sup>	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Calidad tributaria y el nivel de facturación	0.1823	<b>0.7459</b>	0.2483
Estructura de propiedad	0.2198	<b>0.6997</b>	0.1482
Antigüedad	0.1266	<b>0.6735</b>	0.0372
Sector	<b>0.5784</b>	0.3039	0.3286
Tipo clientes principales	<b>0.8086</b>	0.2273	-0.1034
Forma de financiamiento	<b>0.6028</b>	0.4608	0.1732
Ubicación (distancia al centro comercial)	<b>0.7405</b>	0.1325	0.1340
Precio de venta unitario	<b>0.7891</b>	0.0029	0.2316
Experiencia del empresario	0.1594	0.4190	<b>0.5794</b>
Género del empresario	0.0719	-0.0128	<b>0.8130</b>
Nivel de educación del empresario	0.1139	0.2362	<b>0.8234</b>
<i>Autovalores</i>	<i>4.2676</i>	<i>1.4471</i>	<i>1.0342</i>
<i>Proporción varianza explicada</i>	<i>0.2422</i>	<i>0.1914</i>	<i>0.1800</i>
<i>Proporción acumulada varianza explicada</i>	<i>0.2422</i>	<i>0.4335</i>	<i>0.6135</i>

<sup>a</sup> Las variables son binarias: toman valor 1 si el profesional encuestado considera que la característica en cuestión afecta el nivel de ingresos declarados y 0 en caso contrario (no afecta o no sabe/no contesta). Fuente: elaboración propia.