

38 Jornadas Nacionales de Administración Financiera
Septiembre 2018

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

Florencia Pedroni

Gabriela Pesce

Universidad Nacional del Sur

Anahí Briozzo

Universidad Nacional del Sur – IIESS (CONICET)

SUMARIO

1. Introducción
2. Marco conceptual y de antecedentes
3. Metodología
4. Resultados
5. Consideraciones finales

Para comentarios:
florence.pedroni@uns.edu.ar
abriozzo@uns.edu.ar
gabriela.pesce@uns.edu.ar

Resumen

El presente trabajo tiene por objetivo realizar un análisis preliminar descriptivo del tamaño y los determinantes de la práctica de subdeclaración de ingresos (ventas) en empresas formalmente registradas ante los organismos tributarios. Se emplea un enfoque teórico-empírico. En primer lugar, se efectúa una revisión de la literatura a fin de plantear el modelo formal y los constructos vinculados al fenómeno bajo estudio. Posteriormente, para el análisis empírico se elabora un cuestionario aplicado de forma online a graduados de ciencias económicas que desarrollan actividades en la esfera profesional en la Argentina. Los determinantes de la subdeclaración de ingresos son organizados en grupos: análisis costo beneficio (inmediatos y mediatos: factores del contexto) y características de la empresa y del empresario. Las variables operativas se definen en constructos tales como: corrupción, calidad de los servicios públicos y gubernamentales, acceso al financiamiento, impuestos, burocracia, regulación, informalidad del sector, tamaño, sector, antigüedad, estructura de propiedad, mercado, etc. Los resultados encontrados indican que, según la percepción profesional, la subdeclaración de ventas es más frecuente en empresas de menor tamaño. En relación a los factores determinantes de la informalidad, desde la óptica de los profesionales encuestados, los tres principales elementos que disuaden al empresario de subdeclarar ventas son la elevada penalidad en caso de ser descubierto, las dificultades de acceso al financiamiento y los inconvenientes al momento de inversión de fondos generados por el negocio; mientras que factores que incentivan al empresario a subfacturar son los ahorros impositivos y la elusión cambios en la tipología tributaria. Los resultados de la percepción profesional permiten describir perfiles de empresas donde la subdeclaración de ingresos es más recurrente: compañías de un único propietario, que operan bajo el régimen de monotributo; de escasa antigüedad; pertenecientes a los sectores comercial y de servicios; cuyos principales clientes son consumidores finales; que se financian con fondos propios y que no han sufrido multas o clausuras por parte de los organismos recaudadores. Los hallazgos exhiben un diagnóstico actualizado del fenómeno en Argentina y se espera que los mismos resulten de utilidad para la formulación de políticas públicas.

Palabras clave: subfacturación, informalidad, factores determinantes, empresas registradas, profesionales en ciencias económicas, Argentina.

1. Introducción

Se define como actividad económica informal a toda aquella que contribuye al Producto Bruto Interno (PBI) pero que actualmente no es declarada (Dabla-Norris, Gradstein & Inchauste, 2008). Los ingresos de actividades económicas informales –si bien comparten la característica de no ser controlados por los organismos tributarios de cada país– pueden provenir de empresas no registradas (100% informales) o de compañías registradas que reportan un nivel de ventas menor al real, configurándose fenómenos diferentes según dicho origen.

En el presente trabajo se entiende *por informalidad a 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 la in-

formalidad laboral (empleados no registrados en el sistema de seguridad social: “trabajo en negro”). Por tanto, el uso de los vocablos informal, informalidad, nivel o grado de informalidad y similares deben ser entendidos 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. Su abordaje de manera rigurosa se dificulta por la escasa disponibilidad de información relevante pues se trata de actividades económicas e ingresos que no son reportados de manera regular ante las autoridades. Las estimaciones sugieren que, dependiendo de la medida utilizada, la economía informal genera entre el 10% y el 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 & Enste, 2002). En América Latina y el Caribe (ALC) gran parte de las empresas, sobre todo las pequeñas y medianas, no están registradas (OECD, CAF & ECLAC, 2018). Esa elevada tasa de informalidad tiene consecuencias negativas y se convierte en un obstáculo para lograr ingresos más equitativos y sociedades más inclusivas (OECD *et al.*, 2018).

Además de sus efectos, resulta interesante indagar los factores que determinan la existencia del sector informal. Según el informe de la OECD *et al.* (2018), en ALC 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 (OECD *et al.*, 2018). 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 (OECD *et al.*, 2018). 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 2011 (OECD *et al.*, 2018). En el año 2015, más de la mitad de los latinoamericanos (52%) estaba dispuestos a evadir el pago de impuestos si fuera posible (OECD *et al.*, 2018). En la misma línea de ideas, según datos de la WBES (2017), el 36% de los administradores de empresas argentinas identifican a las tasas impositivas como el principal obstáculo entre un decálogo de dificultades para las operaciones del negocio.

Esbozados los orígenes y efectos de la informalidad, la formulación de un buen plan de acción que permita atacar efectivamente este problema requiere como precondition una caracterización detallada del sector informal. En ese sentido, el presente trabajo tiene por objetivo realizar un análisis preliminar descriptivo del tamaño y los determinantes de la práctica de subdeclaración de ingresos (ventas) en empresas argentinas formalmente registradas ante los organismos tributarios. Por lo tanto, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es el porcentaje de subdeclaración de ingresos en firmas de Argentina y cuáles son los factores vinculados al fenómeno? Para abordar el objetivo propuesto se emplean datos provenientes de un cuestionario 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 análisis univariado.

El volumen de investigaciones referidas al tamaño y/o los determinantes del sector informal revelan la importancia del tema.¹ El presente trabajo pretende contribuir al campo del conocimiento estudiando la informalidad en Argentina con el uso de microdatos; abocándose exclusivamente a la informalidad originada en la subdeclaración de ingresos; y brindando información actualizada del fenómeno en la región a partir de la percepción de los profesionales en ciencias económicas.

Además del presente apartado introductorio, el artículo se estructura de la siguiente manera: en el apartado 2 se exponen los principales conceptos, así como una revisión de los estudios existentes sobre informalidad y factores determinantes. En la sección 3 de metodología, se presentan las fuentes de información, métodos de procesamiento y análisis 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.

2. Marco conceptual y de antecedentes

2.1 Conceptos y teorías

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; mientras que 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 motivando a las empresas o los trabajadores a operar voluntariamente en la informalidad (Santa María & 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 en ALC (Perry *et al.*, 2007), su diferenciación también es necesaria ya que las políticas dirigidas a solucionar cada tipo de informalidad son distintas (Santa María & Rozo, 2009).

Siendo que el presente trabajo aborda la informalidad originada en la subdeclaración de ventas por parte de empresas formalmente registradas, se considera más relevante la perspectiva de escape, focalizada en decisiones voluntarias sobre el nivel de ingresos a reportar en función a cálculos de costo-beneficio privados. Las teorías existentes sobre el sector informal asumen casi unívocamente que la formalidad impone cargas fiscales 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). 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 ese sentido se expresan Perry *et al.* (2007, p. 12): “Una vez más parece que las empresas realizan un cuidadoso aná-

¹ Dabla-Norris *et al.*, 2008; Djankov *et al.*, 2002; Friedman *et al.*, 2000; Johnson *et al.*, 2000; Loayza, 1996; Perry *et al.*, 2007; Pesce *et al.*, 2014; Villar, Briozzo & Pesce, 2015a, 2015b; Putniņš & Sauka, 2015; Santa María, & Rozo, 2009; Schneider & Enste, 2000; Straub, 2005.

lisis 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.”

Existe relativo consenso con respecto a los factores usualmente identificados por la literatura como determinantes de la informalidad: impuestos, regulación, corrupción, penalidades, eficiencia de los servicios públicos y gubernamentales, calidad de las instituciones y el sistema legal, entre otros. Sin embargo, no todas las investigaciones clasifican los determinantes explícitamente como un costo o un beneficio y algunos estudios enfatizan la importancia de ciertos factores. Por ejemplo, según Friedman *et al.* (2000) existen dos escuelas de pensamiento que explican las motivaciones de los empresarios para operar en el sector informal. Una de ellas identifica a los elevados impuestos como el principal causante: las compañías que operan total o parcialmente en la informalidad sólo buscan retener la totalidad el beneficio generado por el negocio. 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, 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.

Por otra parte, es interesante mencionar que la identificación inequívoca entre determinantes y consecuencias de la informalidad se dificulta por la tendencia de espiral descendente del fenómeno (círculo vicioso de la economía informal). Esto es: un incremento del sector informal reduce el ingreso fiscal, derivando en una disminución de la calidad y cantidad de bienes y servicios públicos disponibles. Para afrontar dicho déficit, usualmente, se aumenta la tasa impositiva en el sector formal y se reduce el gasto público (lo cual deteriora la calidad de los bienes públicos o de la administración) con la consecuente generación de mayores incentivos a participar en la economía informal (Schneider & Enste, 2000).

Para establecer el vínculo entre informalidad y sus determinantes resulta necesario contar con mediciones del sector informal o elementos que actúen como *proxy* del mismo. Los métodos para estimar el tamaño del sector informal se clasifican en directos e indirectos. Los primeros aproximan la informalidad a partir de microdatos provenientes de encuestas o de auditorías impositivas. Por su parte, los métodos de medición indirectos utilizan variables e indicadores macroeconómicos, entre los que se incluyen: diferencia entre las estadísticas de gasto público e ingreso fiscal, discrepancia entre fuerza laboral oficial y real, enfoque de transacciones, abordaje de la demanda monetaria (uno de los más usados); y método del ingreso físico por ejemplo en base al consumo de electricidad (Schneider & Enste, 2000).

2.2 Antecedentes empíricos

Existe una gran cantidad de investigaciones sobre informalidad y temas vinculados (costos de ingreso al sector formal, informalidad y acceso al mercado financiero, etc.). En particular, entre los trabajos referidos al tamaño y/o los determinantes del sector informal, se destacan como antecedentes los estudios realizados en América Latina (Loayza, 1996; Perry *et al.*, 2007; Santa María & Rozo, 2009) y Argentina (Pesce *et al.*, 2014; Villar, Briozzo, & Pesca, 2015a). La tabla 1 resume información sobre algunas de las investigaciones en el tema.

Tabla 1: Resumen antecedentes empíricos

Autores	País	Metodología	Resultados
Dabla-Norris <i>et al.</i> (2008)	41 países (en transición y desarrollados)	<p>Datos: <i>World Business Environment Survey</i> (WBES) año 2000 y datos macro de diversas fuentes.</p> <p>Muestra: 4000 empresas registradas (mínimo de 5 empleados).</p> <p>V. Dep.: propensión a no declarar ventas o% de ventas informales (ordinal: 7 categorías).</p> <p>Modelo <i>probit</i> ordinal.</p>	<p>Resultados variables micro: la propensión a subdeclarar ventas se asocia positivamente con el nivel de obstáculos (financiamiento, corrupción, impuestos y regulaciones, efectividad de la justicia); y negativamente con la efectividad de los servicios públicos; la antigüedad de la empresa, el logro educacional y el tamaño (firmas más pequeñas tienen una mayor incidencia de la informalidad). Resultados variables 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 <i>et al.</i> (2000)	2 países de la antigua Unión Soviética (US) (Rusia, Ucrania) y 3 países de Europa del Este (EE) (Rumania, Polonia, Eslovaquia)	<p>Datos: cuestionario propio – 1997.</p> <p>Muestra: entre 269-321 (s/país) empresas manufactureras registradas.</p> <p>V. Dep.: % ventas no declaradas y % de salarios no declarados (continuas).</p> <p>Análisis bivariado (correlaciones) y multivariado (modelos <i>tobit</i> y <i>probit</i>).</p>	<p>Correlaciones: sustentan las 4 causas de la informalidad en los 5 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 <i>et al.</i> (2013)	Argentina	<p>Datos: cuestionario propio Bahía Blanca – 2010.</p> <p>Muestra: 159 empresas pequeñas y medianas (PyMEs).</p> <p>V. Dep.: participación de ventas no declaradas y grado de cumplimiento fiscal (ordinales).</p> <p>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 (al 20%): 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>

Tabla 1 (continuac): Resumen antecedentes empíricos

<i>Autores</i>	<i>País</i>	<i>Metodología</i>	<i>Resultados</i>
Putniņš & Sauka (2015)	3 países (Estonia, Letonia, Lituania)	Datos: cuestionario propio aplicado en 2011, 2012 y 2013 con preguntas sobre dos años anteriores (panel de datos 2009-2012). Muestra estratificada: aproximadamente 500 empresas por país por año. V. Dep.: tamaño economía informal como % PBI (índice incluye ventas y salarios no declarados y trabajadores no registrados). Modelo de regresión lineal.	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. 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.
Loayza (1996)	América Latina (14 países)	Datos: múltiples fuentes de principios de la década de 1990. Muestra: 14 países. Modelo MIMIC (<i>Multiple Indicators, Multiple Causes</i>). Causas: carga impositiva, restricciones del mercado laboral, fortaleza y eficiencia de las instituciones de gobierno. Indicadores: Ratio de evasión impositiva en el impuesto al valor agregado, proporción de trabajadores no rurales no registrados.	Países de mayor sector informal relativo: Bolivia, Panamá y Perú y de menor sector informal relativo: Chile, Argentina y Costa Rica. El tamaño relativo del sector informal: - se asocia positivamente con la carga impositiva y las restricciones del mercado laboral y negativamente con la fortaleza y eficiencia de las instituciones de gobierno. - tiene un impacto negativo en el crecimiento económico.
Friedman <i>et al.</i> (2000)	69 países (8 Asia, 4 África, 4 Medio Oriente; 15 AL; 20 Europa, Estados Unidos, Australia; 18 US y EE).	Datos: fuentes múltiples. Promedio mediciones de economía informal de estudios anteriores. Década de 1990. Muestra: 69 países. V. Dep.: participación de economía informal. Modelo de regresión lineal.	Resultados regresiones generales (69 países): el tamaño de economía informal se asocia: negativamente con impuestos y calidad del sistema legal; y positivamente con corrupción y exceso de regulación. Resultados regresiones grupos regionales (AL, OECD, países en transición): impuestos no resultan significativos en ninguna región. Sobre-regulación significativa y positiva en todas las regiones. Calidad del sistema legal sólo significativa en OECD. Corrupción no significativa en países en transición.

Además de las investigaciones expuestas en la tabla 1, existen otros trabajos que estudian los determinantes de la informalidad empleando variables dependientes binarias (toman valor unitario si la empresa está registrada o cero en caso contrario). Por ejemplo, Santa María & Rozo (2009) efectúan un estudio cuantitativo y cualitativo de los determinantes de la informalidad empresarial en Colombia con una muestra de 53.783 compañías (94,30% de ellas son microempresas). Los resultados de las estimaciones revelan que los determinantes de la informalidad usualmente son los mismos para diferentes tamaños de empresas, aunque los efectos marginales son mucho mayores (en valor absoluto) sobre el grupo de las microempresas. Específicamente, encuentran que la probabilidad de que una microempresa sea informal se reduce con la antigüedad, cuando la empresa lleva contabilidad o si es exportadora; y se incrementa cuando la formal legal es diferente a una sociedad (personas físicas, empresas unipersonales, etc.). También encuentran que para las microempresas la probabilidad de ser informal es menor cuando se desarrollan las actividades en el sector industrial o comercial, en comparación con el sector de servicios.

En la Argentina, Villar, Briozzo y Pesce (2015a) estudian la informalidad a partir de datos del año 2010 de la *Enterprise Surveys* e *Informal Survey* del Banco Mundial con una muestra de 182 microempresas registradas y 384 no registradas. Mediante un modelo *logit* encuentran que la probabilidad de que una microempresa sea informal se asocia positivamente con: situaciones donde el acceso a la electricidad o a la tierra son un obstáculo severo, cuando la cantidad y duración de los cortes de energía son mayores, cuando la propietaria y el *top manager* son mujeres, cuando se realizan las actividades de la firma en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, cuando recurren a otras fuentes de financiamiento que no son el crédito bancario ni los fondos propios, cuando la falta de necesidad es la razón por la que no solicitan crédito, en el caso que la ocupación previa de el/los propietario/s del negocio actual haya sido diferente a la que desarrolla en la actualidad (empresario/a), cuando el mayor obstáculo es el acceso a la tierra o el crimen y cuando el espacio ocupado por el negocio es completamente del dueño o de los dueños del mismo; y negativamente con: la antigüedad de la empresa, el costo laboral que afronta, el monto de ventas, la tenencia de cuentas bancarias, el pago por seguridad, las pérdidas por crimen, el costo de la electricidad, el número de empleados y en particular el número de mujeres empleadas, el crecimiento de la cantidad de empleados desde el *start-up* hasta el momento, los años de experiencia del gerente, la actividad principal manufactura, el uso del celular para las operaciones del negocio, el requerimiento de garantías para el financiamiento, la solicitud de financiamiento, la elevada tasa de interés como razón para no solicitar crédito, la corrupción vista como el mayor obstáculo para las operaciones de la empresa y el acceso al financiamiento visto como un obstáculo severo.

También existen estudios que analizan la relación entre informalidad y financiamiento. Straub (2005) analiza la decisión empresarial de operar en el sector formal o informal conjuntamente con la decisión de financiamiento o acceso al mercado de crédito. Propone un modelo teórico donde considera los costos de entrada al sector formal y los compara con los beneficios de acceso a financiamiento. Asimismo, Villar, Briozzo & Pesce (2015b) examinan los efectos de la informalidad en las decisiones de financiamiento de las microempresas argentinas.

En función a la revisión de los antecedentes empíricos, se propone una organización de los factores determinantes de la subdeclaración de ingresos en grupos, constructos y subconstruc-

tos teóricos (tabla 2) que luego son definidos operativamente mediante variables específicas del cuestionario (tabla A.1 en Anexo).²

Tabla 2: Determinantes de la subdeclaración de ingresos: organización propuesta

<i>Grupo</i>	<i>Constructo / Subconstructo</i>
1. Costos de la informalidad (beneficios de la formalidad)	Penalidad Corrupción Calidad/eficiencia de los servicios públicos y gubernamentales Acceso al financiamiento Imagen del negocio / empresario Control de la gestión del negocio Inversión de los fondos
2. Beneficios de la informalidad (costos de la formalidad)	Impuestos Burocracia Regulación Informalidad del sector Nivel de ventas Inestabilidad política / Recesión económica
3. Características de la empresa y el empresario	Tamaño Sector Antigüedad Forma legal Estructura de propiedad Mercado Financiamiento Nivel de rentabilidad Crecimiento Tipo de establecimiento Nivel de automatización Experiencia del empresario Género empresario Nivel de información empresario

Los factores de los grupos 1 y 2 se corresponden con elementos del análisis costo-beneficio inmediatos o mediatos (determinantes provenientes del contexto); mientras que el tercer grupo incluye características de la empresa y el empresario. Las relaciones esperadas entre los determinantes del grupo 3 y el nivel de informalidad surge de lo expuesto en el marco de antecedentes y depende de cada constructo (por ejemplo, se espera menor informalidad en empresas grandes, organizadas como sociedades de responsabilidad limitada, etc.).

² La tabla 2 incluye la totalidad de los factores determinantes identificados a partir de la revisión de la literatura, sin embargo, no todos son estudiados a nivel empírico pues no se cuentan con una variable operativa definida para cada uno.

Las relaciones esperadas se plantean para grupos o constructos (y no a nivel de variable) porque el signo del vínculo entre la variable dependiente y las explicativas puede variar en función de cómo éstas últimas sean definidas. Los *costos de la informalidad* son, al mismo tiempo, los beneficios del sector formal a los que la empresa resigna por subdeclarar ingresos. Siguiendo ese razonamiento se espera un vínculo negativo con la informalidad: a mayor eficiencia de los servicios públicos y gubernamentales y mejores oportunidades de acceso al financiamiento, mayores son los beneficios resignados por la empresa y menores son los incentivos a subfacturar. 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. Esto es: a mayor nivel de impuestos, burocracia, regulación, informalidad del sector e inestabilidad política mayor es el ahorro experimentado por la empresa que subfactura y por ende existe mayor propensión a subdeclarar ingresos.

El constructo corrupción (incluido dentro del grupo de costos de la informalidad) merece aclaración especial pues su vínculo con la informalidad puede variar en función a su interpretación. Si se piensa corrupción como necesidad de pago de coimas: a mayor corrupción, menor incentivo a subfacturar (relación negativa). En cambio, si se entiende como nivel de deshonestidad en el ambiente: a mayor corrupción, mayor incentivo a ocultar ingresos (relación positiva). Estas cuestiones ya han sido advertidas por otros trabajos que hacen referencia a cierta endogeneidad. Por un lado, a mayor corrupción, mayor incentivo a ocultar actividades, es decir, las firmas no declaran sus actividades a fin de reducir su vulnerabilidad ante las extorsiones de oficiales del gobierno. Sin embargo, la causalidad de la relación también puede ser leída a la inversa: a mayor informalidad, mayor necesidad de pago de coimas (Johnson *et al.*, 2000).

3. Metodología

3.1 Fuentes de información y métodos de procesamiento y análisis de datos

El presente trabajo tiene por objetivo explorar el tamaño y los determinantes de la subdeclaración de ingresos en empresas formalmente registradas (inscriptas ante la autoridad tributaria). Para ello, se emplean datos primarios provenientes de un cuestionario aplicado de forma online a graduados de ciencias económicas que desarrollan actividades en la esfera profesional en la Argentina (Contadores Públicos, Licenciados en Administración y Licenciados en Economía).

Antes de su lanzamiento el instrumento fue ajustado a partir de las observaciones provenientes de una prueba piloto: implementación en una pequeña muestra (siete profesionales) donde se probó su pertinencia y eficacia así como las condiciones de la aplicación y los procedimientos involucrados (Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista Lucio, 2010). 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, docentes y auxiliares de los Departamentos de Ciencias de Administración y de Economía de la misma casa de estudios, 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 fue realizada entre el 21/08/2018 y el

29/08/2018³. Durante ese período se obtuvo una muestra de 79 profesionales en ciencias económicas.

Por tratarse de un estudio exploratorio, la metodología de análisis de los datos comprende sólo estadística descriptiva, incluyendo las medidas de resumen apropiadas según el tipo de datos (medias, tablas de frecuencia absoluta y relativa). Para el procesamiento de la información se emplea el software Stata versión 13.

3.2 Estructura del instrumento y definición operativa de las variables

El cuestionario se compone de cuatro secciones: origen y tamaño de la informalidad, factores determinantes, soluciones potenciales y perfil del encuestado. En función a los hallazgos de la revisión de la literatura, los determinantes de la subdeclaración de ingresos se organizan en tres grupos (análisis costo beneficio, factores del contexto, características de la empresa y el empresario) que incluyen constructos tales como: corrupción, calidad de los servicios públicos y gubernamentales, acceso al financiamiento, impuestos, burocracia, regulación, informalidad del sector, tamaño, sector, antigüedad, estructura de propiedad, mercado, etc. Como las variables definidas miden aspectos sensibles para los profesionales se decidió solicitar la información mediante preguntas de tipo indirectas. Ello genera una limitación al momento de interpretar los resultados obtenidos, pero tiene por ventajas permitir obtener respuestas y generar datos creíbles (Pesce et al., 2013).

En especial, para estimar el nivel de informalidad se utiliza una pregunta que arroja una respuesta utilizable como *proxy* del mismo: “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*⁴ deja fuera de los libros o sin declarar?”. Dicha pregunta fue empleada 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). Esta variable *proxy* tiene básicamente dos defectos que pueden sesgar el resultado (Dabla-Norris et al., 2008; Pesce et al., 2013). En primer lugar, un sesgo por considerar sólo empresas registradas lo que implica que si bien pueden declarar un nivel de actividad menor, operan en el sector formal; y 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. A pesar de las debilidades para alcanzar información sensible, se generaron datos confiables y razonables asegurando el anonimato de los entrevistados.

La definición operativa de las variables de interés obtenidas del cuestionario se detallan en la tabla A.1 (apéndice). Se trata, en su mayoría de variables cualitativas categóricas. Las variables de interés son seis (una por cada tamaño de empresa) e indican el porcentaje percibido de subdeclaración de ingresos en: explotaciones unipersonales; microempresas (1 empleado); microempresas (2-10 empleados); empresas pequeñas; empresas medianas y empresas grandes. Las variables referidas a potenciales determinantes se presentan organizadas por grupo. Es importante destacar que tanto las variables de interés como las referidas a potenciales de-

³ Actualmente la encuesta sigue en proceso de difusión. Los resultados recolectados luego del 29/08/2018 serán procesados en avances de la presente investigación.

⁴ En el cuestionario se formula una pregunta para cada tamaño de empresa definido.

terminantes 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.

4. Resultados

4.1 Caracterización de la muestra

La tabla 3 presenta una descripción del perfil de los encuestados. Según tales resultados, los profesionales encuestados son de una edad promedio de 37 años. La muestra se integra por profesionales de ambos géneros en similar proporción. Respecto al título universitario, se trata –en su mayoría– de Contadores Públicos (75,95%) con una escasa participación de Licenciados en Administración (16,46%) y en Economía (3,80%).

Tabla 3: Perfil de los profesionales encuestados

Edad		
Edad promedio	37,11	
Género		
	N°	%
Masculino	36	45,57%
Femenino	43	54,43%
Título de grado		
	N°	%
Contador Público	60	75,95%
Licenciado en Administración	13	16,46%
Licenciado en Economía	3	3,80%
No indica	3	3,80%
Tipo trabajo		
	N°	%
Titular o socio de estudio profesional	12	15,19%
Empleado en estudio profesional	11	13,92%
Empleado en organización privada con fines de lucro	18	22,78%
Empleado en organización privada sin fines de lucro	4	5,06%
Empleado en organización pública	14	17,72%
Consultor/Asesor independiente	13	16,46%
Indican más de una tipología	7	8,86%
Provincia ejercicio profesión/desempeño laboral		
	N°	%
Buenos Aires	55	69,62%
Catamarca	1	1,27%
Chaco	1	1,27%
Chubut	1	1,27%
CABA	4	5,06%
Córdoba	1	1,27%
La Pampa	1	1,27%
Mendoza	2	2,53%
Neuquén	1	1,27%
Río Negro	3	3,80%
Salta	1	1,27%
Santa Cruz	1	1,27%
Santa Fé	6	7,59%
Tucumán	1	1,27%

Con respecto al desempeño laboral de los encuestados, si bien la mayor parte de los profesionales son empleados en organizaciones privadas con fines de lucro (22,78%), las restantes categorías se distribuyen con similares proporciones: 17,72% empleado en organización pública; 16,46% consultor independiente; 15,19% titular/socio estudio profesional; 13,92% empleado en estudio profesional. Solo un 9% de los encuestados indica desempeñarse en más de un trabajo. Regionalmente, los profesionales trabajan en su mayoría en la provincia de Buenos Aires (69,62%). Dentro de los encuestados que se desempeñan en otras zonas del país se destacan las provincias de Santa Fe (7,59%) y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (5,06%).

En relación al tipo de clientes principales de los profesionales encuestados (tabla 4), se observa la preponderancia de empresas (77,22%) pertenecientes a los sectores comercial (41,77%) y de servicios (21,52%). Asimismo, la mayoría de los profesionales indica trabajar principalmente con responsables inscriptos en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) (50,63% y 16,46%, societarios y unipersonales respectivamente). Por su parte, en relación al tamaño de los clientes, los profesionales declaran trabajar con empresas pequeñas, microempresas (2-10 empleados), firmas grandes, explotaciones unipersonales y compañías medianas en ese orden.

Tabla 4: Tipo clientes principales de los encuestados

Tamaño	N°	%
Explotaciones unipersonales	9	11,39%
Microempresas con un único empleado	3	3,80%
Microempresas (de 2 a 10 empleados)	13	16,46%
Empresas pequeñas (de 11 a 50 empleados)	20	25,32%
Empresas medianas (de 51 a 200 empleados)	8	10,13%
Empresas grandes (más de 200 empleados)	9	11,39%
No aplica	17	21,52%
Calidad tributaria	N°	%
Monotributistas	10	12,66%
Responsables inscriptos unipersonales	13	16,46%
Responsables inscriptos sociedades	40	50,63%
No aplica	16	20,25%
Finalidad	N°	%
Organizaciones con fines de lucro (empresas)	61	77,22%
Organizaciones sin fines de lucro	1	1,27%
Organizaciones estatales	3	3,80%
No aplica	14	17,72%
Sector	N°	%
Comercio	33	41,77%
Servicios	17	21,52%
Industria y minería	2	2,53%
Construcción	2	2,53%
Agropecuario	6	7,59%
No aplica	19	24,05%

4.2 Estadística descriptiva

La tabla 5 resume información sobre las prácticas más frecuentes y el origen de la subdeclaración de ingresos. En ese sentido, los profesionales encuestados indican que la informalidad proviene mayoritariamente de la subdeclaración de ventas (56,96%) y en segundo lugar se refieren a la combinación de subdeclaración de ingresos y sobreestimación de costos (34,18%). Asimismo, el 46,84% de los encuestados entiende que la subdeclaración de ingresos se origina en una subestimación de la cantidad vendida y un 39,24% lo corresponde a la subestimación conjunta de precio y cantidad.

Tabla 5: Informalidad parcial: prácticas más frecuentes y origen

Práctica más frecuente	N°	%	Origen de la subdeclaración de ingresos	N°	%
Subdeclaración de ventas	45	56,96%	Subdeclaración precio venta	6	7,59%
Sobredeclaración de costos	7	8,86%	Subdeclaración cant. vendida	37	46,84%
Ambas en similar medida	27	34,18%	Subdeclaración precio venta y cant. vendida	31	39,24%
No sabe / No contesta	0	0,00%	No sabe / No contesta	5	6,33%
Total	79	100,00%	Total	79	100,00%

La tabla 6 muestra el nivel de subdeclaración de ingresos percibido por los profesionales según el tamaño de la empresa. Tales resultados se condicen con lo esperado y lo encontrado por investigaciones previas: los mayores porcentajes de subdeclaración se presentan en compañías de menor tamaño (Dabla-Norris *et al.*, 2008; Perry *et al.*, 2007; Pesce *et al.*, 2013; Putniņš & Sauka, 2015; Santa María & Rozo, 2009). Específicamente, si se observan las categorías de subdeclaración de ventas “0%” y “De 1 a 10%” son poco elegidas por los profesionales en el caso de explotaciones unipersonales y firmas micro y pequeñas; y son más seleccionadas cuando se trata de empresas medianas y grandes. El fenómeno completamente opuesto ocurre con la categoría “Más de 50%” de subdeclaración de ventas (alta frecuencia relativa para empresas de menor tamaño).

Tabla 6: Subdeclaración de ventas según tamaño de empresa (percepción profesional)

Porcentaje subdeclaración ventas	Explotaciones unipersonales (0)	Microempresas (1)	Microempresas (2-10)	Empresas pequeñas (11-50)	Empresas medianas (51-200)	Empresas grandes (+200)
0%	1 1,27%	0 0,00%	0 0,00%	1 1,27%	7 8,86%	18 22,78%
De 1 a 10 %	6 7,59%	8 10,13%	9 11,39%	9 11,39%	21 26,58%	20 25,32%
De 11 a 20 %	9 11,39%	12 15,19%	14 17,72%	14 17,72%	20 25,32%	15 18,99%
De 21 a 30 %	12 15,19%	9 11,39%	16 20,25%	28 35,44%	13 16,46%	9 11,39%
De 31 a 40 %	12 15,19%	18 22,78%	21 26,58%	11 13,92%	3 3,80%	1 1,27%
De 41 a 50 %	13 16,46%	11 13,92%	10 12,66%	5 6,33%	2 2,53%	0 0,00%
Más de 50 %	21 26,58%	16 20,25%	4 5,06%	1 1,27%	2 2,53%	3 3,80%
NS/NC	5 6,33%	5 6,33%	5 6,33%	10 12,66%	11 13,92%	13 16,46%
Total	79 100,00%	79 100,00%	79 100,00%	79 100,00%	79 100,00%	79 100,00%

Nota: Valores entre () indican número de empleados. NS/NC: No sabe/No contesta

Dentro de los costos de subdeclarar ventas, la elevada penalidad en caso de detección es identificada por los profesionales como el principal perjuicio. En segundo lugar, se reconoce a las dificultades de acceso al financiamiento y de inversión de fondos como desventajas de subdeclarar ingresos. En tercer lugar se reitera la dificultad para acceder al mercado financiero como perjuicio de la informalidad. El desprestigio del negocio o empresario como costo de la subdeclaración se ubica en las posiciones 4 y 5 del ranking. En este último caso, seguido por la ausencia de control sobre la gestión del negocio. Finalmente, la corrupción (aproximada como pagos informales en caso de inspecciones) representa el menor perjuicio percibido por subdeclarar ventas, ubicándose en sexto lugar.

Por su parte, según la percepción profesional, los beneficios de subdeclarar ingresos se ordenan como sigue: ahorros impositivos, elusión de recategorizaciones y cambios en la tipología tributaria, incremento de ventas por negociación de descuentos con consumidores finales y cumplimiento de menor cantidad de trámites, regulaciones, etc.

Con respecto a los costos-beneficios mediatos, los profesionales encuestados perciben que la subdeclaración de ingresos resulta motivada por los factores del contexto en este orden: 1) excesivos requerimientos burocráticos; 2) por la mencionada burocracia, la ineficiente y/o fraudulenta administración de los recursos fiscales y la informalidad del sector; 3) la ineficiente y/o fraudulenta administración de los recursos fiscales y la incertidumbre generada por la recesión económica, 4) la disconformidad con los servicios públicos y/o gubernamentales; 5) la baja probabilidad de ser descubiertos dada la ineficacia de los controles; 6) la informalidad del sector.

Como tercer grupo de factores determinantes de la subdeclaración de ingresos se incluyen diversas características de la empresa y el empresario (tabla 10). En varias de las preguntas referidas a ello, gran parte de los profesionales consideran que tales características no afectan la decisión empresarial de subdeclarar ventas.

Los resultados referidos a calidad tributaria, nivel de facturación y estructura de propiedad de la empresa refuerzan la relación negativa entre informalidad y subdeclaración ya documentada por este trabajo y estudios anteriores (Dabla-Norris *et al.*, 2008; Perry *et al.*, 2007; Pesce *et al.*, 2013; Putniņš & Sauka, 2015; Santa María & Rozo, 2009). El 44,30% de los profesionales percibe que la subdeclaración ocurre en firmas bajo el régimen de monotributo o inscriptas en el IVA, pero con baja escala de ventas. Por su parte, el 30,38% de los encuestados considera que la informalidad parcial se da en empresas de un único propietario y el 10,13% menciona a firmas organizadas bajo la forma sociedades de responsabilidad ilimitada.

Con relación a la antigüedad, el 70,89% de los profesionales indica que no afecta en la decisión de subdeclarar ventas, el 17,72% determina que la subdeclaración de ingresos ocurre en los primeros años de actividad de las empresas y el 10,13 % menciona que la informalidad parcial se presenta en firmas maduras. Respecto al sector económico, el 15,19% de los encuestados percibe que la subdeclaración de ingresos ocurre en el sector comercial e idéntica proporción indica al sector de servicios. La presencia de informalidad en el comercio ya ha sido advertida por estudios anteriores. Por ejemplo, en Colombia Santa María & Rozo (2009) encuentran que para grandes empresas las probabilidades de ser informal aumentan cuando las compañías pertenecen al sector de comercio o industria con relación al de servicios.

Respecto al nivel de rentabilidad, el 30,38% de los profesionales percibe que las empresas que subdeclaran tienen un rendimiento similar al promedio del sector, mientras que el 15,19% de los encuestados considera que la informalidad parcial se presenta en empresas con un rendimiento inferior y superior al medio. Vinculado al crecimiento de las firmas, el 69,62% de

**Tabla 10: Determinantes subdeclaración ventas:
características empresa y empresario**

Calidad tributaria y el nivel de facturación	N°	%
a) Monotributista de categorías bajas (A-G)	15	18,99%
b) Monotributista de categorías elevadas (H-K)	12	15,19%
c) RI de baja escala de ventas (h/20 % mayor a los topes máximos de ingresos de monotributo)	8	10,13%
d) RI con ventas superiores a las indicadas en c)	5	6,33%
e) No afecta	35	44,30%
f) No sabe / No contesta	4	5,06%
Estructura de propiedad	N°	%
a) Un único propietario (unipersonal)	24	30,38%
b) Dos o más socios (sociedad de personas)	8	10,13%
c) Dos o más socios (sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima)	3	3,80%
d) No afecta	41	51,90%
e) No sabe/ No contesta	3	3,80%
Antigüedad	N°	%
a) En etapa de formación/primeros años de actividad (1- 5 años)	14	17,72%
b) En fase de madurez/consolidada (más de 5 años)	8	10,13%
c) No afecta	56	70,89%
d) No sabe/ No contesta	1	1,27%
Sector	N°	%
a) Sector comercial	12	15,19%
b) Sector de servicios	12	15,19%
c) Sector industrial	1	1,27%
d) Sector de la construcción	3	3,80%
e) Sector agropecuario	2	2,53%
f) No afecta	45	56,96%
g) No sabe/ No contesta	4	5,06%
Rendimiento	N°	%
a) Inferior al rendimiento medio del sector	12	15,19%
b) Similar al rendimiento medio del sector	24	30,38%
c) Superior al rendimiento medio del sector	12	15,19%
d) No afecta	26	32,91%
e) No sabe/ No contesta	5	6,33%
Política inversión en AF (crecimiento)	N°	%
a) Ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital	7	8,86%
b) No ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital	9	11,39%
c) No afecta	55	69,62%
d) No sabe/ No contesta	8	10,13%
Tipo clientes principales	N°	%
a) Consumidores finales	54	68,35%
b) PyMEs	6	7,59%
c) Grandes empresas	2	2,53%
d) Estado (en cualquier nivel)	1	1,27%
e) No afecta	14	17,72%
f) No sabe / No contesta	2	2,53%
Forma de financiamiento	N°	%
a) Fondos propios (aportes de los propietarios, reinversión de utilidades)	31	39,24%
b) Créditos de proveedores y acreedores	9	11,39%
c) Préstamos bancarios o financieros	7	8,86%
d) Préstamos provenientes de fuentes informales: familiares, parientes, amigos	3	3,80%
e) No afecta	26	32,91%
f) No sabe/ No contesta	3	3,80%

**Tabla 10 (continuac): Determinantes subdeclaración
ventas: características empresa y empresario**

Ubicación (distancia al centro comercial)	Nº	%
a) En el centro comercial o sus cercanías	4	5,06%
b) Lejos del centro comercial	12	15,19%
c) No afecta	59	74,68%
d) No sabe/ No contesta	4	5,06%
Precio de venta unitario	Nº	%
a) Vende principalmente productos-servicios de precio unitario bajo	23	29,11%
b) Vende principalmente productos-servicios de precio unitario elevado	2	2,53%
c) No afecta	49	62,03%
d) No sabe/ No contesta	5	6,33%
Sanciones previas	Nº	%
a) No ha sufrido multas o clausuras por parte de la AFIP u otro organismo recaudador	33	41,77%
b) Ha sufrido previamente multas o clausuras por parte de la AFIP u otro organismo recaudador	3	3,80%
c) No afecta	35	44,30%
d) No sabe/ No contesta	8	10,13%
Experiencia del empresario	Nº	%
a) Escasa experiencia en gestión de negocios (menos de 5 años de experiencia en el rubro)	3	3,80%
b) Relativa experiencia en gestión de negocios (entre 5 y 10 años de experiencia en el rubro)	18	22,78%
c) Amplia experiencia en gestión de negocios (más de 10 años de experiencia en el rubro)	14	17,72%
d) No afecta	43	54,43%
e) No sabe/ No contesta	1	1,27%
Género del empresario	Nº	%
a) Hombre	11	13,92%
b) Mujer	0	0,00%
c) No afecta	66	83,54%
d) No sabe/ No contesta	2	2,53%
Nivel de educación del empresario	Nº	%
a) Nivel de educación bajo (secundario incompleto)	0	0,00%
b) Nivel de educación medio (secundario completo o terciario/universitario incompleto)	17	21,52%
c) Nivel de educación alto (universitario de grado o posgrado completo)	9	11,39%
d) No afecta	49	62,03%
e) No sabe/ No contesta	4	5,06%

Abreviaturas: Activos Fijos (AF); Responsable Inscripto (RI)

los profesionales considera que la política de inversión en activos fijos no afecta la decisión de subdeclarar ventas y solo el 11,39% de los encuestados perciben que las empresas que subdeclaran ingresos no han efectuado recientemente inversiones en bienes de capital. Este resultado contrasta con lo esperado pues se entiende que firmas en proceso de crecimiento (y por ende de inversión) son más propensas a declarar la totalidad de sus ingresos por ventas como forma de justificar las sumas invertidas.

En relación al tipo de clientes, los hallazgos son más reveladores: el 68,35% de los profesionales percibe que las empresas que subdeclaran ingresos tienen a los consumidores finales como principales clientes. Algo similar ocurre con el financiamiento: el 39,24% de los encuestados considera que las firmas con subdeclaración de ventas se financian con fondos propios, el 11,39% considera que las empresas usan créditos de proveedores y acreedores y sólo

el 8,86% de los profesionales supone que empresas parcialmente informales recurren a financiamiento bancario-financiero.

Por otra parte, una gran proporción de los encuestados considera que la ubicación de las empresas y el precio de venta unitario no afectan la decisión de subdeclarar ingresos (74,68% y 62,03% respectivamente). Sólo 15,19% de los profesionales indica que las firmas que subdeclaran ventas se encuentran lejos del centro comercial y 29,11% percibe que comercializan productos o servicios de bajo precio unitario.

Respecto a las sanciones previas, los resultados parecen respaldar el denominado “efecto memoria o aprendizaje” pues el 41,77% de los profesionales considera que las empresas que subdeclaran no han sufrido multas o clausuras por parte de los organismos recaudadores, aunque el 44,30% de los mismos percibe que ello no afecta la decisión empresarial de subfacturar.

En relación a las características del empresario, el 54,43% de los encuestados indica que el nivel de experiencia del empresario no afecta la decisión de subdeclarar ventas; mientras que el 22,78% y el 17,72% de los profesionales considera que la informalidad parcial proviene de empresarios con relativa y amplia trayectoria en gestión de negocio, respectivamente. Por su parte, el 83,54% de los encuestados considera que el género es irrelevante en la decisión de subdeclarar ventas y sólo el 13,92% percibe que las empresas que subdeclaran ingresos cuentan con empresarios masculinos. En última instancia, el 32,91% de los profesionales percibe que una compañía que subdeclara generalmente es dirigida por empresarios con nivel de educación medio o alto.

Finalmente, el cuestionario indaga respecto a las soluciones potenciales para la reducción del fenómeno de la subdeclaración de ingresos. Según la percepción de los profesionales (tabla 11) las tres medidas de política 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.

Tabla 11: Subdeclaración de ventas: Medidas para su reducción

Soluciones potenciales	Ranking de medidas más eficientes					
	1ra.		2da.		3ra.	
	N°	%	N°	%	N°	%
Programas de simplificación administrativa y reducción de regulaciones.	1	1,30%	10	12,82%	7	9,21%
Reducción de la presión tributaria.	51	66,23%	9	11,54%	6	7,89%
Programas de beneficios gub. a empresas con buena conducta tributaria	5	6,49%	20	25,64%	12	15,79%
Mejoras en los servicios gubernamentales (seguridad, justicia, etc.).	0	0,00%	6	7,69%	15	19,74%
Incremento del monto y/o severidad de las penalidades.	3	3,90%	4	5,13%	6	7,89%
Aumento de la frecuencia / calidad de las inspecciones.	4	5,19%	9	11,54%	4	5,26%
Incremento de la transparencia fiscal en manejo de recursos públicos.	3	3,90%	5	6,41%	11	14,47%
Modificaciones tributarias y de procedimiento tendientes a que todos los eslabones de la cadena de consumo exijan factura.	10	12,99%	15	19,23%	15	19,74%

5. Consideraciones finales

El presente trabajo explora el tamaño y los determinantes de la práctica de subdeclaración de ingresos (ventas) en empresas argentinas formalmente registradas ante los organismos tri-

butarios desde la óptica de profesionales en ciencias económicas. Las estadísticas descriptivas revelan que, según la percepción profesional, la subdeclaración de ventas presenta un vínculo negativo con el tamaño de las empresas: en el caso de explotaciones unipersonales el 73,42% de los profesionales percibe que la subdeclaración de ingresos supera el 20%; mientras que en cuando se trata de grandes compañías, el 69,07% de los encuestados considera que la subfacturación es menor a 20%.

En relación a los determinantes de la subdeclaración, desde la óptica de los profesionales encuestados, los tres principales elementos que disuaden al empresario de subdeclarar ventas son: la elevada penalidad en caso de ser descubierto, las dificultades de acceso al financiamiento y los inconvenientes al momento de inversión de fondos generados por el negocio. Con menor grado de importancia, se listan como perjuicios de la informalidad parcial: el desprestigio del empresario, la falta de control sobre el negocio y la corrupción (aproximada como pagos informales en caso de inspecciones).

Por su parte, según la percepción profesional, los principales factores que incentivan al empresario a subdeclarar ventas son: los ahorros impositivos y la elusión de recategorizaciones y cambios en la tipología tributaria. El incremento de ventas por negociación de descuentos con consumidores finales y el cumplimiento de menor cantidad de trámites, regulaciones, etc., también se encuadran como beneficios de la subfacturación aunque con menor relevancia que el factor impositivo.

Asimismo, los excesivos requerimientos burocráticos, la ineficiente y/o fraudulenta administración de los recursos fiscales, la incertidumbre generada por la recesión económica, la disconformidad con los servicios públicos y/o gubernamentales, la baja probabilidad de detección dada la ineficacia de los controles y la informalidad del sector (en ese orden) resultan ser los factores del contexto que motivan la subfacturación, desde la óptica profesional.

Los resultados de la percepción profesional también permiten describir perfiles de empresas donde la subdeclaración de ingresos es más recurrente. En general, se trata de compañías de un único propietario, que operan bajo el régimen de monotributo o inscriptos en el IVA pero con baja escala de ventas; de escasa antigüedad; pertenecientes a los sectores comercial y de servicios; cuyos principales clientes son consumidores finales; que se financian con fondos propios y que no han sufrido multas o clausuras por parte de los organismos recaudadores.

Partiendo del análisis costo-beneficio de la informalidad, al momento de pensar en soluciones potenciales parecen tener más relevancia los beneficios pues las medidas de política más eficientes indicadas por los profesionales se refieren a cambios en los aspectos impositivos: reducción de la presión tributaria; beneficios gubernamentales a empresas con buena conducta tributaria y modificaciones tendientes a que todos los eslabones de la cadena de consumo exijan factura.

La investigación realizada se destaca por abordar preliminarmente el estudio de la subdeclaración de ingresos en Argentina con el uso de microdatos, fenómeno para el cual es complejo recolectar información pues se trata de actividades económicas e ingresos que no son reportados de manera regular ante las autoridades. Asimismo, se diferencia de algunos estudios previos dada la unidad de recolección de datos elegida: profesionales en ciencias económicas. Los resultados encontrados exhiben un diagnóstico actualizado del fenómeno en Argentina, colaborando con la toma de decisiones en el ámbito privado y contribuyendo con la formulación de políticas públicas, tributarias y no tributarias, tendientes a minimizar el nivel de informalidad de las firmas.

Dentro de las limitaciones de la investigación se pueden mencionar el reducido tamaño de la muestra, situación que será sorteada a la brevedad considerando que el instrumento de recolección de datos aún está en período de difusión. Asimismo, el presente trabajo será ampliado incluyendo métodos de análisis de los datos bivariado y multivariado (modelos *logit/pobit* ordinal). Por su parte, se pretende comparar los hallazgos que se obtengan de dichos análisis con resultados de otras investigaciones sobre informalidad en América Latina. Finalmente se prevé abordar cualitativamente la temática a través de entrevistas con funcionarios de organismos tributarios y/o especialistas en la temática.

REFERENCIAS

- 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.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (2002). *The regulation of entry*. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1–37.
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. & Zoido-Lobaton, P. (2000). *Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries*. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459–493.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Editorial Mc Graw Hill.
- 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.
- 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.
- Long, S. & Freese, J. (2001). *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*. Texas: College Station, Stata Press.
- OECD, CAF & ECLAC (2018). *Perspectivas económicas de América Latina 2018: Repensando las instituciones para el desarrollo*. Paris: OECD. <https://doi.org/10.1787/leo-2018-es>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (1972). *Employment incomes and inequality. A Strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra. Recuperado de: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A. y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informalidad: escape y exclusión*. Estudios Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe.
- Pesce, G., Speroni, C., Etman, G., Rivera, C., Briozzo, A. y Vigier, H. (2013). *Informalidad, presión tributaria y cumplimiento fiscal en PyMEs. Evidencia de Bahía Blanca, Argentina*. En *Anales de la XVIII Reunión Anual Red PyMEs Mercosur*. Resistencia.
- Pesce, G., Speroni, C., Etman, G., Rivera, C., Briozzo, A. y 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. Serie Extensión.
- Putniņš, T. J. & Sauka, A. (2015). *Measuring the shadow economy using company managers*. *Journal of Comparative Economics*, 43(2), 471–490.
- PwC y World Bank Group (2018). *Paying taxes*. Recuperado de https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf

- Santa María, S. & Rozo, S. (2009). *Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia*. Desarrollo y Sociedad, 63, 269–296.
- Schneider, F. & Enste, D. H. (2000). *Shadow economies: size, causes, and consequences*. Journal of Economic Literature, 38(1), 77–114.
- Straub, S. (2005). *Informal sector: The credit market channel*. Journal of Development Economics, 78(2), 299–321.
- Villar, L., Briozzo, A. y 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.
- Villar, L., Briozzo, A. y 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.
- World Bank Enterprise Surveys (WBES). (2017). *Argentina 2017 - Country Profile*. Recuperado a partir de <https://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/argentina-2017.pdf>
- World Business Environment Survey (WBES) 2000. *Interactive Dataset*. The World Bank Group.

ANEXO

Definición operativa de las variables

La tabla A.1 muestra las definiciones de las variables del cuestionario.

Tabla A.1: Definición operativa de las variables del cuestionario

Variables de interés	Descripción / categorías incluidas
Origen y tamaño de la informalidad	
Práctica más frecuente	Subdeclaración de ventas; Sobredeclaración de costos; Ambas en similar medida; NSNC.
Origen subdeclaración de ventas	Subdeclaración del precio de venta; Subdeclaración de la cantidad vendida; Subdeclaración del precio de venta y la cantidad vendida; NSNC.
% Subdeclaración ventas en:	
- Explotaciones unipersonales	0 %; De 1 a 10 %; De 11 a 20 %; De 21 a 30 %; De 31 a 40 %; De 41 a 50 %; Más de 50 %; NSNC.
- Microempresas (1 empleado)	0 %; De 1 a 10 %; De 11 a 20 %; De 21 a 30 %; De 31 a 40 %; De 41 a 50 %; Más de 50 %; NSNC.
- Microempresas (2-10 empleados)	0 %; De 1 a 10 %; De 11 a 20 %; De 21 a 30 %; De 31 a 40 %; De 41 a 50 %; Más de 50 %; NSNC.
- Empresas pequeñas	0 %; De 1 a 10 %; De 11 a 20 %; De 21 a 30 %; De 31 a 40 %; De 41 a 50 %; Más de 50 %; NSNC.
- Empresas medianas	0 %; De 1 a 10 %; De 11 a 20 %; De 21 a 30 %; De 31 a 40 %; De 41 a 50 %; Más de 50 %; NSNC.
- Empresas grandes	0 %; De 1 a 10 %; De 11 a 20 %; De 21 a 30 %; De 31 a 40 %; De 41 a 50 %; Más de 50 %; NSNC.
Determinantes la informalidad	
Análisis costo-beneficio (inmediatos y mediatos: factores del contexto)	
Perjuicios (costos) percibidos por subdeclarar ingresos	Pagos informales (coimas) antes o durante las inspecciones a la empresa
	Elevada penalidad (multa y/o clausura) en caso de ser descubierto
	Dificultad de acceso al financiamiento y/o mayores costos financieros
	Mala imagen del negocio/empresario en caso de ser descubierto
	Inconvenientes para invertir los fondos generados por el negocio
	Falta de control sobre los ingresos del negocio (información declarada y no declarada; hurtos del personal, etc.)
Beneficios percibidos por subdeclarar ingresos	Ahorros impositivos dada la menor base imponible declarada
	Elusión de recategorizaciones o cambios en la tipología tributaria
	Cumplimiento de menor cantidad de trámites, regulaciones, inspecciones
	Incremento de las ventas (vía negociación de descuentos con consumidores finales)
Factores del contexto que motivan al empresario a subdeclarar ingresos (costos-beneficios mediatos)	Los controles son ineficaces y perciben una baja probabilidad de ser descubiertos
	Perciben que las regulaciones y requerimientos burocráticos son excesivos y están incorrectamente diseñados
	Consideran ineficiente y/o fraudulenta la administración de los recursos fiscales
	Están disconformes con los servicios públicos y/o gubernamentales (seguridad, justicia, infraestructura, etc.)
	La recesión económica aporta incertidumbre sobre variables que afectan el negocio
Otras organizaciones similares también subdeclaran ventas	

Tabla A.1 (continuac): Definición operativa de las variables del cuestionario

Variables de interés	Descripción / categorías incluidas
Características de la empresa y el empresario	
Calidad tributaria	Monotributista de categorías bajas (A-G); Monotributista de categorías elevadas (H-K); Responsable inscripto de baja escala de ventas (hasta 20 % mayor a los topes máximos de ingresos de monotributo); Responsable inscripto con ventas superiores a las anteriores; Calidad tributaria y nivel de facturación no afectan; NSNC.
Estructura de propiedad	Un único propietario (unipersonal); Dos o más socios (sociedad de personas); Dos o más socios (sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima); Estructura de propiedad no afecta; NSNC.
Antigüedad	En etapa de formación/primeros años de actividad (1- 5 años); En fase de madurez/consolidada (más de 5 años); antigüedad de la empresa no afecta; NSNC.
Sector	Comercial; servicios; industrial; construcción; agropecuario; sector no afecta; NSNC.
Rentabilidad	Inferior al rendimiento medio del sector; Similar al rendimiento medio del sector; Superior al rendimiento medio del sector; rentabilidad no afecta; NSNC.
Inversión en Activos Fijos	Ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital; No ha realizado recientemente inversiones en bienes de capital; la política de inversión en activos fijo no afecta la decisión de subdeclarar ventas; NSNC.
Tipo de clientes	Consumidores finales; PyMEs; Grandes empresas; Estado (en cualquier nivel); tipo de clientes de la empresa no afecta; NSNC.
Forma financiamiento	Fondos propios (aportes de los propietarios, reinversión de utilidades); Créditos de proveedores y acreedores; Préstamos bancarios o financieros; Préstamos provenientes de fuentes informales: familiares, parientes, amigos; forma de financiamiento no afecta; NSNC.
Ubicación	En el centro comercial o sus cercanías; Lejos del centro comercial; distancia al centro comercial no afecta; NSNC.
Precio Venta Unitario	Vende principalmente productos-servicios de precio unitario bajo; Vende principalmente productos-servicios de precio unitario elevado; precio de venta unitario no afecta; NSNC.
Sanciones previas	No ha sufrido multas o clausuras por parte de la AFIP u otro organismo recaudador; Ha sufrido previamente multas o clausuras por parte de la AFIP u otro organismo recaudador; las multas o clausuras previas no afectan; NSNC.
Experiencia empresario	Escasa experiencia en gestión de negocios (menos de 5 años de experiencia en el rubro); Relativa experiencia en gestión de negocios (entre 5 y 10 años de experiencia en el rubro); Amplia experiencia en gestión de negocios (más de 10 años de experiencia en el rubro); experiencia del empresario no afecta; NSNC.
Género Empresario	Hombre; Mujer; género del empresario no afecta; NSNC.
Nivel de Educación empresario	Nivel de educación bajo (secundario incompleto), Nivel de educación medio (secundario completo o terciario/universitario incompleto); Nivel de educación alto (universitario de grado o posgrado completo); nivel de educación del empresario no afecta;

Tabla A.1 (final): Definición operativa de las variables del cuestionario

Variables de interés	Descripción / categorías incluidas
Soluciones potenciales	
Listado de soluciones potenciales propuesto	Programas de simplificación administrativa y reducción de regulaciones. Reducción de la presión tributaria. Programas de beneficios gubernamentales a empresas con buena conducta tributaria (por ejemplo, líneas de crédito a tasas diferenciales, reducción de alícuotas, etc.). Mejoras en los servicios gubernamentales (seguridad, justicia, infraestructura, etc.). Incremento del monto y/o severidad de las penalidades. Aumento de la frecuencia / calidad de las inspecciones. Incremento de la transparencia fiscal en el manejo de los recursos públicos. Modificaciones tributarias y de procedimiento tendientes a que todos los eslabones de la cadena de consumo exijan factura.
Variables de control (perfil del encuestado)	
Edad	Edad
Género	Masculino, Femenino.
Título	Contador Público; Licenciado en Administración; Licenciado en Economía; otro (campo abierto).
Tipo trabajo	Titular o socio de estudio profesional; Empleado en estudio profesional; Empleado en organización privada con fines de lucro; Empleado en organización privada sin fines de lucro; Empleado en organización pública; Consultor/Asesor independiente; otro (campo abierto).
Provincia	Listado de provincias argentinas.
Clientes principales - Tamaño	Explotaciones unipersonales; Microempresas con un único empleado; Microempresas (de 2 a 10 empleados); Empresas pequeñas (de 11 a 50 empleados); Empresas medianas (de 51 a 200 empleados); Empresas grandes (más de 200 empleados); No aplica.
Clientes principales - Calidad trib.	Monotributistas; Responsables inscriptos unipersonales; Responsables inscriptos sociedades; No aplica.
Clientes principales - Finalidad	Organizaciones con fines de lucro (empresas); Organizaciones sin fines de lucro; Organizaciones estatales; No aplica.
Clientes principales - Sector	Comercio; Servicios; Industria y minería; Construcción; Agropecuario; No aplica.
Abreviaturas: NSNC: Nosabe/No contesta	