

Pedroni, Florencia; Pesce, Gabriela; Briozzo, Anahí; Monsueto, Sandro

ESTIMACIÓN Y DETERMINANTES DE LA SUBDECLARACIÓN DE INGRESOS EN ARGENTINA : PERCEPCIÓN DE LOS PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS

XIX International Finance Conference

11, 12, 13 y 14 de septiembre de 2019

Pedroni, F., Pesce, G., Briozzo, A., Monsueto, S. (2019). Estimación y determinantes de la subdeclaración de ingresos en Argentina : percepción de los profesionales en ciencias económicas. XIX International Finance Conference. Córdoba. En RIDCA. Disponible en: <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5183>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons
Atribución-NoComercial-CompartirIgual 2.5 Argentina
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/ar/>

XIX International Finance Conference

«Educación financiera para una sociedad comprometida y responsable»

Estimación y determinantes de la subdeclaración de ingresos en Argentina: percepción de los profesionales en ciencias económicas

Área temática: Econometría financiera

Autores:

- Pedroni, Florencia (florencia.pedroni@uns.edu.ar). Departamento de Ciencias de la Administración, Universidad Nacional del Sur (DCA-UNS). Becaria Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.
- Pesce, Gabriela (gabriela.pesce@uns.edu.ar). Departamento de Ciencias de la Administración, Universidad Nacional del Sur (DCA-UNS). Argentina.
- Briozzo, Anahí (abriozzo@uns.edu.ar). Departamento de Ciencias de la Administración, Universidad Nacional del Sur (DCA-UNS). Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS-CONICET). Argentina.
- Monsueto, Sandro (sandro.monsueto@gmail.com). Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, Universidade Federal de Goiás (FACE-UFG). Brasil.

Estimación y determinantes de la subdeclaración de ingresos en Argentina: percepción de los profesionales en ciencias económicas

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 y 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 de la problemática: 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 y Enste, 2000). En la Argentina, según estimaciones para el período 1991-2015, el sector informal representa el 24,1% del PBI (Medina y Schneider, 2017), alcanzando un 28,65% en 2016 (Schneider y Boockmann, 2017).

En este artículo 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 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 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, 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 son reportados 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 óptica profesional, ¿cuál es el porcentaje de subdeclaración de ingresos en compañías formales argentinas?, ¿cuáles son los factores que influyen sobre este fenómeno?”.

Para 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 éste último se emplean modelos de regresión *logit* ordinales donde 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 unidades de recolección de datos. De esta forma, los resultados encontrados exhiben información sobre el fenómeno en la Argentina, contribuyendo 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 2 se exponen los principales conceptos, así como una revisión de los estudios existentes sobre informalidad y factores determinantes. La sección 3 describe el modelo propuesto. En el punto 4 de metodología, se presentan las fuentes de información y variables de interés, la estimación de la muestra, y los métodos de procesamiento de los datos. Los resultados se exhiben en la quinta sección. El sexto apartado incluye las consideraciones finales, señala limitaciones del estudio y plantea las futuras líneas de investigación.

2. Marco conceptual y de antecedentes

2.1. Sector informal: medición, abordajes y determinantes

La economía informal es un fenómeno complejo que comprende diferentes aspectos interrelacionados. Uno de los principales problemas al momento de su estudio es la escasa disponibilidad de información relevante pues se trata de actividades económicas e ingresos que no son reportados de manera regular ante las autoridades (Frey y Pommerehne, 1984; Schneider y Enste, 2000). Sin embargo, tal como muestra el Cuadro 1, diversos abordajes empíricos han sido sugeridos para aproximar el tamaño del sector informal (Frey y Pommerehne, 1984; Schneider y Enste, 2000). Los métodos que emplean indicadores directos se enfocan en el comportamiento de los individuos, intentando sortear 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 el consumo de electricidad, el uso de dinero y las transacciones, y las tasas oficiales de participación en la fuerza laboral. Tales indicadores observables son utilizados en varias especificaciones econométricas para estimar el verdadero nivel de actividad económica que, al ser restarse de la actividad económica registrada, permite obtener una estimación de la economía informal (Putniņš y Sauka 2015). Asimismo, se incorpora en el Cuadro 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 ese 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; 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 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).

Cuadro 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
		Auditorias 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 (en base al consumo de electricidad)	
Combinación indicadores y determinantes	Variables no observadas (MIMIC: <i>Multiple Indicator Multiple Cause Model</i>)	Estima el tamaño de la economía informal sobre la base del desarrollo de los diversos determinantes (impuestos, regulación, moral tributaria, controles gubernamentales, condiciones del mercado laboral, factores estructurales)	
		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

Las teorías existentes sobre el sector informal asumen casi unívocamente 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, acceso al financiamiento) (Dabla-Norris et al., 2008). Esta idea, expresada con la terminología de De Soto et. al. (1987) significa que las organizaciones comparan los costos de la formalidad con los costos de la informalidad (o beneficios del sector formal).

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 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. 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).

En función a lo expuesto previamente, 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).

2.2. Antecedentes empíricos

Existen diversos estudios empíricos¹ sobre informalidad con diferentes abordajes. El Cuadro 2 exhibe los principales antecedentes, organizados en función a los métodos de medición detallados en el punto 2.1. 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 exclusivamente en firmas formales. Dichas investigaciones sobre compañías registradas comprenden a su vez estudios que examinan la informalidad de manera integral incluyendo ventas y salarios no declarados (Johnson et al., 2000; Putniņš y Sauka, 2015) y otros que lo hacen de forma más específica analizando sólo ingresos no reportados (Pesce et al., 2014; Dabla-Norris et al., 2008). Este último subconjunto de trabajos (celdas sombreadas Cuadro 2) es el que presenta mayor semejanza con el abordaje aquí empleado. 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.

Las investigaciones sobre informalidad que emplean cuestionarios (abordajes microeconómicos) definen a las empresas como unidad de recolección de datos pues son éstas 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 un lado, como proveedores de información precisa, dichos profesionales pueden reducir el error e incrementar el cumplimiento; mientras que, por otra parte, 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.

¹ Por cuestiones de extensión no se expone el relevamiento completo de estudios empíricos.

Cuadro 2. Organización estudios empíricos sobre economía informal

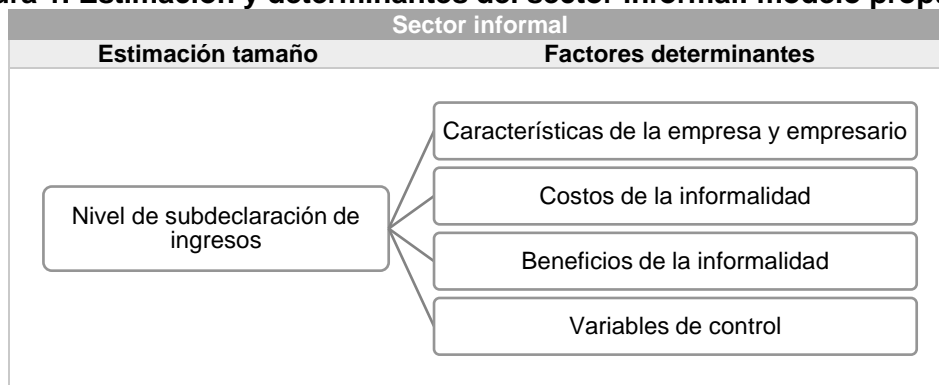
Método / Tipo datos	Objeto estudio	Antecedentes
- Indicadores indirectos - Determinantes - Determinantes e indicadores Datos macroeconómicos	Economía informal como agregado	- Cebula (1997) - De Soto, Ghersi y Ghibellini (1987) - Feige (1994) - Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (2000) - Johnson, 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 Roza (2009) - Villar, Briozzo, y Pesce (2015a; 2015b)
Microdatos (cuestionarios)	Firmas registradas	- Dabla-Norris et al. (2008) - Johnson, Kaufmannb, McMillan, y Woodruff (2000) - Pesce et al. (2014) - Putniņš y Sauka (2015)

Fuente: elaboración propia

3. Modelo propuesto e hipótesis

A partir de la revisión de conceptos teóricos y antecedentes empíricos, se propone el modelo descrito en la Figura 1 donde los factores determinantes de la informalidad son clasificados en grupos considerando el enfoque de costo-beneficio (sección 2.1). 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 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 anteriormente, se formulan las siguientes hipótesis:

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

En particular, considerando este grupo, se espera que la subdeclaración de ingresos sea mayor en 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 y/o servicios; ubicadas lejos del centro comercial; que venden productos/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; 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 grupo 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: por ejemplo, a mayor eficiencia de los servicios públicos y gubernamentales, mayores son los beneficios 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 comprobante²); mayor cantidad de trámites, normativas y requerimientos burocráticos a cumplimentar; situaciones de mayor inestabilidad política y/o recesión económica; y mayor informalidad del sector.

4. Metodología

4.1. Estructura del instrumento y variables de interés

Para contrastar empíricamente el modelo propuesto (sección 3), se selecciona un abordaje directo (Cuadro 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 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 y Baptista Lucio, 2010).

El cuestionario³ 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 dimensiones de análisis 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. 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 como ventajas que permite obtener respuestas y generar datos creíbles (Pesce et al., 2014).

² El impuesto al valor agregado (IVA) posee una alícuota general de 21% en la Argentina.

³ El cuestionario completo no se expone por cuestiones de extensión. Puede solicitarse a los autores.

Cuadro 3. Variables de interés organizadas por grupo

Percepción de los profesionales en ciencias económicas	Variables dependientes: Subdeclaración por tamaño	
	Subfacturación explotaciones unipersonales	Subfacturación empresas pequeñas (11-50)
	Subfacturación microempresas (1)	Subfacturación empresas medianas (51-200)
	Subfacturación microempresas (2-10)	Subfacturación empresas grandes (>200)
	Variables explicativas	
	Características de la empresa y el empresario	
	Rendimiento	Antigüedad
	Calidad tributaria y nivel de facturación	Sanciones previas
	Estructura de propiedad	Forma de financiamiento
	Sector	Política de inversión en activos fijos
	Ubicación (distancia centro comercial)	Experiencia del empresario
	Precio de venta unitario	Género del empresario
	Tipo clientes principales	Nivel de educación del empresario
	Costos de la informalidad	Beneficios de la informalidad
	Dificultad de acceso al financiamiento	Ahorros impositivos
Penalidad	Elusión recategorizaciones	
Baja probabilidad detección	Incremento ventas	
Dificultad invertir fondos	Menores trámites	
Falta de control negocio	Excesiva burocracia	
Mala imagen negocio	Incertidumbre recesión económica	
Pagos informales	Informalidad del sector	
Incorrecta administración recursos fiscales		
Disconformidad servicios públicos y gubernamentales		
Perfil del encuestado (Variables de control)		
Edad	Provincia desempeño profesional	
Título de grado	Tamaño / Calidad tributaria /	
Tipo trabajo	Sector / Finalidad clientes principales	
Nota: Valores entre () indican nro. empleados. Las variables dependientes son ordinales y las variables explicativas son categóricas, excepto la edad (continua).		

Fuente: elaboración propia

En especial, para estimar el nivel de informalidad se incluye 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?”. 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 categorías⁵: nulo o bajo, de 0 a 10 %; moderado, de 11 a 30 %; y alto, más de 30 %. Una pregunta similar 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; Pesce et al. 2014). Es importante realizar dos consideraciones sobre esta variable. En primer lugar, este enfoque sólo considera empresas registradas lo que 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); 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.

El Cuadro 3 presenta el listado completo de variables utilizadas organizadas por grupo. Es importante destacar que tanto las variables de subdeclaración de ventas como las referidas a potenciales determinantes captan la percepción de profesionales en ciencias

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

⁵ 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).

económicas como *proxy* del fenómeno bajo estudio, pero no representan mediciones objetivas de la informalidad ni de sus determinantes.

4.2. Estimación del tamaño muestral y recolección de los datos

A diferencia de las investigaciones previas sobre informalidad (sección 2.2) que emplean a la empresa/empresario como unidad de análisis y de recolección de datos, el presente trabajo mantiene el objeto de estudio (firmas), pero define al profesional en ciencias económicas como unidad de recolección de datos debido a: su elevado nivel de información y conocimiento sobre los ingresos reportados por individuos y empresas (Andreoni et al., 1998); el menor incentivo a subestimar la proporción de subfacturación respecto a los empresarios; y el hecho de que cada graduado responde en función a su experiencia profesional sobre un conjunto de empresas (clientes principales) incrementando la representatividad de las respuestas obtenidas.

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 (período 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.

La versión definitiva del cuestionario fue difundida por correo electrónico a diferentes listas. La recolección de datos fue realizada entre el 21/08/2018 y el 01/03/2019. Durante ese período se obtuvieron 279 respuestas, que luego de ser depuradas dieron lugar a una muestra de 275 profesionales en ciencias económicas.

4.3. Métodos de procesamiento y análisis de datos

La metodología de análisis de los datos consta de diferentes etapas. La primera instancia comprende estadística descriptiva y, en segundo lugar, a fin de identificar determinantes de la subdeclaración de ingresos desde la óptica de los profesionales en ciencias económicas, se desarrolla un análisis multivariado empleando modelos de regresión *logit* ordinales (Long y Freese, 2001).

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 supuesto⁶ 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 están muy correlacionadas 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.

En todos los casos, para evaluar la significatividad de los resultados se determina un

⁶ Los resultados no se exponen por razones de extensión. Pueden solicitarse a los autores.

nivel de confianza del 90% como aceptable. Para el procesamiento de la información se emplea el software Stata versión 13.

5. Resultados

5.1. Caracterización de la muestra

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 al 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 al tipo de clientes principales de los profesionales encuestados, se observa la preponderancia de organizaciones comerciales (47,14%) y de servicios (30%); que 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 al tamaño de los clientes, el 78,04% de los profesionales declara trabajar con clientes cuyo tamaño va desde explotaciones unipersonales hasta empresas pequeñas, resaltándose la participación de las microempresas (34,11%) y las firmas pequeñas (27,57%). Sólo el 21,96% de los profesionales expresa contar con compañías medianas y grandes como clientes.

5.2. Estadística descriptiva

Las variables dependientes de interés representan una estimación del tamaño de la informalidad: indican el nivel de subdeclaración de ingresos percibido por los profesionales encuestados. El Cuadro 4 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%).

Asimismo, agrupando las frecuencias del Cuadro 4, se observa que el 90,23% de los profesionales percibe una subdeclaración mayor al 10% de los ingresos en explotaciones unipersonales. Dicho porcentaje asciende al 86,90% y 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 90,09% de los graduados encuestados percibe una subfacturación menor al 30% de los ingresos.

Cuadro 4. Subdeclaración de ventas percibida por tamaño de empresa

Porcentaje subdeclaración 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: 0-10 %	9,77 %	24,63 %	13,10 %	21,43 %	44,74 %	61,71 %
Moderado: 11-30 %	27,73 %	35,82 %	45,63 %	55,04 %	42,54 %	28,38 %
Alto: > 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

En relación a los factores determinantes de la informalidad, se muestra en primer lugar la estadística descriptiva referida a las principales características de la empresa y el empresario (Cuadro 5). En ese sentido, las variables provienen de preguntas donde los profesionales indican si las particularidades mencionadas afectan (y cómo) o no influyen en el nivel de ventas sin declarar. Además de reportar las proporciones de profesionales que consideran que las características son relevantes (última columna Cuadro 5), 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 Cuadro 5).

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 50-60% de los profesionales perciben que las siguientes variables influyen en la subdeclaración de ingresos: experiencia del empresario (entre 5-10 años en el rubro); calidad tributaria y nivel de facturación (monotributista de categorías bajas); y estructura de propiedad (unipersonal). Finalmente, las cuestiones con efecto pero menor incidencia en la informalidad (menos del 50% de los profesionales considera que afecta el nivel de ingresos reportados) son: sector (comercio y servicios) y antigüedad (primeros años de actividad).

Continuando con los determinantes de la informalidad, el Cuadro 6 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)⁷. 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 utilizados⁸.

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.

⁷ Para abordar todas las dimensiones incluidas 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).

⁸ El análisis de sensibilidad en el ordenamiento de factores determinantes empleando diferentes ponderadores no se exhibe por cuestiones de extensión, puede solicitarse a los autores.

Cuadro 5. Determinantes informalidad: características empresa y empresario

Calidad tributaria y el nivel de facturación: afecta	53,44%
Monotributista ⁹ 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%
Estructura de propiedad: afecta	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%
Antigüedad: afecta	32,22%
En etapa de formación/primeros años de actividad (1- 5 años)	62,07%
En fase de madurez/consolidada (> 5 años)	37,93%
Sector: afecta	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%
Rendimiento: afecta	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%
Tipo clientes principales: afecta	83,64%
Consumidores finales	85,33%
PyMEs	11,11%
Grandes empresas	2,67%
Estado (en cualquier nivel)	0,89%
Forma de financiamiento: afecta	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%
Sanciones previas: afecta	62,30%
No ha sufrido multas o clausuras previas	86,62%
Ha sufrido previamente multas o clausuras previas	13,38%
Experiencia del empresario: afecta	54,72%
Escasa experiencia en gestión de negocios (< 5 años)	13,10%
Relativa experiencia en gestión de negocios (5-10 años)	51,72%
Amplia experiencia en gestión de negocios (> 10 años)	35,17%

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

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 período 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),

⁹ Monotributo es la denominación que recibe el régimen tributario integrado y simplificado en la Argentina. En 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 \$/U\$ (Banco Central República Argentina).

la informalidad del sector y la disconformidad con los servicios públicos y gubernamentales.

Cuadro 6. Subdeclaración de ventas: determinantes percibidos

Ranking	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
Ranking	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

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

Finalmente, además de la estimación y determinantes de la subfacturación, el cuestionario indaga respecto a potenciales soluciones¹⁰ para la reducción del fenómeno de la subdeclaración de ingresos. Según la percepción de los profesionales 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. Ello se condice con las opiniones expresadas 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: “sino 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 contribuciones¹¹ 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 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%,

¹⁰ 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.

¹¹ 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.

respectivamente) que supera ampliamente el promedio de la región (53%) y del mundo (41%).

5.3. Análisis multivariado

Tal como se explica en la sección 4.3 referida 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 son utilizados como variables explicativas en los modelos *logit* ordinales. Los factores¹² obtenidos se describen en el Cuadro 7.

El Cuadro 8 exhibe los resultados de los modelos *logit* ordinales estimados (corresponde uno por tamaño de empresa). Todas las variables de los paneles B y C son binarias¹³, 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 al nivel nulo o bajo.

Cuadro 7. Variables resultantes del análisis factorial

Factores extraídos	Variables incluidas^a
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

^a 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

Los resultados exhibidos en el Panel A del Cuadro 8, indican que los factores que representan **características de la empresa** resultan determinantes de la informalidad significativos en los diferentes tamaños de empresas. Específicamente los profesionales perciben que la subdeclaración de ventas se relaciona con el factor Características comerciales de forma positiva en explotaciones unipersonales y empresas micro (único empleado) y de modo negativo en compañías medianas y grandes. Este cambio en el sentido de la relación estaría indicando la existencia de diferencias en las variables condensadas dentro del factor (sector, tipo de clientes principales, forma de financiamiento, ubicación, precio de venta unitario) cuando aumenta el tamaño de la firma. Por ejemplo, las microempresas suelen vender, productos y servicios de precio unitario bajo usualmente a consumidores finales, y en general se financian con fondos propios; cuestiones que difieren cuando se trata de compañías grandes.

Por otra parte, la percepción de los encuestados revela que la subdeclaración de ventas se asocia negativamente con el factor Características formales en explotaciones

¹² Los resultados detallados del análisis factorial realizado no se exponen por razones de extensión. Pueden solicitarse a los autores.

¹³ 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.

unipersonales, microempresas, compañías medianas y grandes. Además, los profesionales perciben que el fenómeno de la subfacturación se vincula negativamente con el factor Características del empresario (experiencia, género, educación) sólo en explotaciones unipersonales y microempresas, lo cual resulta razonable si se considera que la figura del empresario pierde importancia en empresas de mayor envergadura. Asimismo, considerando 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.

El panel B del Cuadro 8 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 negativamente con la falta de control sobre los ingresos del negocio, resultado coincidente con 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 facilitando potenciales hurtos y fraudes. Por otra parte, los profesionales consideran que la subdeclaración de ventas en explotaciones unipersonales y empresas micro se relaciona positivamente 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 (Putniņš y Sauka, 2015).

Por su 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 ese sentido, los profesionales perciben que la subfacturación en explotaciones unipersonales se vincula positivamente con la elusión de recategorizaciones o cambios en la tipología tributaria. Ello 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.

Cuadro 8. Efectos marginales de modelos *logit* ordinales por tamaño empresa

Variables explicativas	UNIPERSONAL			MICRO (1 empleado)			MICRO (2-10 empleados)		
	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)
PANEL A									
Características comerciales	-0.07*** (0.01)	-0.18*** (0.01)	0.25*** (0.00)	-0.04 (0.12)	-0.10 (0.12)	0.14 (0.10)*	-0.03 (0.43)	-0.04 (0.43)	0.06 (0.43)
Características formales	0.06*** (0.01)	0.16*** (0.01)	-0.21*** (0.01)	0.07** (0.01)	0.15** (0.01)	-0.21*** (0.01)	0.09*** (0.01)	0.13** (0.01)	-0.21*** (0.00)
Características del empresario	0.07*** (0.00)	0.20*** (0.00)	-0.27*** (0.00)	0.07*** (0.01)	0.16*** (0.01)	-0.23*** (0.00)	0.07** (0.02)	0.11** (0.03)	-0.18** (0.02)
PANEL B									
Ahorros impositivos	-0.02 (0.60)	-0.05 (0.56)	0.07 (0.57)	-0.02 (0.73)	-0.03 (0.70)	0.05 (0.71)	-0.02 (0.73)	-0.02 (0.70)	0.04 (0.72)
Elusión recategorizaciones	-0.05 (0.15)	-0.11* (0.10)	0.16* (0.10)	-0.05 (0.19)	-0.10 (0.14)	0.15 (0.15)	-0.01 (0.94)	-0.01 (0.94)	0.01 (0.94)
Incremento ventas	-0.03 (0.27)	-0.08 (0.29)	0.11 (0.28)	-0.03 (0.41)	-0.06 (0.43)	0.09 (0.42)	-0.02 (0.57)	-0.04 (0.59)	0.06 (0.58)
Excesiva burocracia	-0.04 (0.14)	-0.09* (0.10)	0.13* (0.10)	-0.04 (0.20)	-0.08 (0.17)	0.12 (0.17)	-0.03 (0.35)	-0.04 (0.32)	0.08 (0.33)
Incertidumbre por rec. económica	-0.03 (0.18)	-0.09 (0.15)	0.12 (0.16)	-0.01 (0.80)	-0.01 (0.80)	0.02 (0.80)	-0.02 (0.59)	-0.02 (0.58)	0.05 (0.58)
Informalidad del sector	-0.01 (0.62)	-0.03 (0.62)	0.04 (0.62)	-0.01 (0.73)	-0.02 (0.73)	0.03 (0.73)	-0.02 (0.55)	-0.03 (0.55)	0.05 (0.55)
Dificultad acceso financiamiento	-0.03 (0.38)	-0.06 (0.34)	0.08 (0.35)	0.00 (0.99)	0.00 (0.99)	-0.01 (0.99)	-0.01 (0.85)	-0.01 (0.85)	0.02 (0.85)
Penalidad	0.01 (0.84)	0.01 (0.85)	-0.02 (0.84)	0.031 (0.24)	0.08 (0.26)	-0.11 (0.25)	0.03 (0.34)	0.05 (0.38)	-0.09 (0.36)
Dificultad invertir fondos	0.00 (0.97)	0.00 (0.97)	-0.00 (0.97)	0.02 (0.35)	0.06 (0.36)	-0.08 (0.36)	0.03 (0.40)	0.04 (0.42)	-0.07 (0.41)
Falta de control negocio	0.02 (0.55)	0.04 (0.54)	-0.06 (0.54)	0.05* (0.10)	0.12* (0.09)	-0.17* (0.09)	0.07* (0.08)	0.09* (0.06)	-0.16* (0.06)
Mala imagen negocio	0.02 (0.59)	0.04 (0.57)	-0.06 (0.58)	0.04 (0.28)	0.09 (0.20)	-0.13 (0.22)	0.03 (0.57)	0.03 (0.52)	-0.06 (0.54)
Incorrecta adm. recursos fiscales	-0.01 (0.58)	-0.03 (0.57)	0.0505 (0.57)	-0.00 (0.98)	-0.00 (0.98)	0.01 (0.98)	-0.02 (0.54)	-0.03 (0.53)	0.05 (0.53)
Baja probabilidad detección	-0.05** (0.04)	-0.13** (0.03)	0.18** (0.03)	-0.04 (0.12)	-0.09* (0.10)	0.14* (0.10)	-0.03 (0.38)	-0.04 (0.39)	0.07 (0.38)
PANEL C									
Edad	-0.00 (0.23)	-0.00 (0.23)	0.00 (0.22)	-0.00 (0.36)	-0.01 (0.36)	0.00 (0.35)	-0.01 (0.22)	-0.01 (0.22)	0.01 (0.21)
Contador Público	0.05** (0.01)	0.13*** (0.01)	-0.18*** (0.01)	0.08*** (0.00)	0.21*** (0.00)	-0.28*** (0.00)	0.11*** (0.00)	0.21*** (0.00)	-0.32*** (0.00)
Consultor indep. o socio estudio	0.01 (0.49)	0.04 (0.49)	-0.05 (0.49)	-0.01 (0.60)	-0.03 (0.60)	0.04 (0.60)	-0.01 (0.87)	-0.01 (0.87)	0.01 (0.87)
Ejercicio profesión: Bs. As.	-0.03 (0.22)	-0.07 (0.19)	0.09 (0.19)	-0.03 (0.26)	-0.06 (0.23)	0.09 (0.23)	0.02 (0.39)	0.04 (0.42)	-0.06 (0.40)
Tamaño clientes: Unip. y PyME	0.04** (0.02)	0.15** (0.04)	-0.19** (0.03)	0.05** (0.03)	0.15* (0.06)	-0.20** (0.05)	0.03 (0.44)	0.05 (0.52)	-0.08 (0.49)
Sector clientes: Comercio	-0.01 (0.52)	-0.03 (0.53)	0.04 (0.52)	-0.03 (0.14)	-0.09 (0.15)	0.11 (0.14)	-0.04 (0.16)	-0.06 (0.19)	0.09 (0.17)
Pseudo R2: 0.1266, n=256, Chi2=56.82 (0.00)			Pseudo R2: 0.1155, n=252, Chi2=53.66 (0.00)			Pseudo R2: 0.08106, n=252, Chi2=40.39 (0.01)			

(Continúa en página siguiente)

Cuadro 8. Efectos marginales de modelos *logit* ordinales por tamaño empresa

Variables explicativas	PEQUEÑA			MEDIANA			GRANDE		
	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)	Pr(y=1)	Pr(y=2)	Pr(y=3)
PANEL A									
Características comerciales	0.03 (0.63)	0.01 (0.71)	-0.03 (0.63)	0.19** (0.04)	-0.12* (0.05)	-0.07** (0.05)	0.27*** (0.00)	-0.19*** (0.01)	-0.08*** (0.01)
Características formales	0.07 (0.16)	0.01 (0.58)	-0.08 (0.16)	0.25*** (0.00)	-0.16*** (0.00)	-0.09*** (0.00)	0.26*** (0.00)	-0.18*** (0.00)	-0.08*** (0.00)
Características del empresario	0.06 (0.21)	0.01 (0.58)	-0.07 (0.20)	0.05 (0.56)	-0.03 (0.57)	-0.02 (0.56)	-0.04 (0.64)	0.03 (0.64)	0.01 (0.65)
PANEL B									
Ahorros impositivos	-0.01 (0.93)	0.00 (0.90)	0.01 (0.93)	-0.06 (0.65)	0.04 (0.66)	0.02 (0.63)	0.09 (0.50)	-0.06 (0.48)	-0.03 (0.54)
Elusión recategorizaciones	-0.02 (0.75)	0.00 (0.74)	0.02 (0.74)	-0.11 (0.33)	0.07 (0.35)	0.04 (0.31)	-0.01 (0.96)	0.00 (0.96)	0.00 (0.96)
Incremento ventas	-0.08 (0.23)	-0.02 (0.51)	0.09 (0.27)	-0.19* (0.08)	0.11* (0.06)	0.08 (0.14)	0.00 (1.00)	0.00 (1.00)	0.00 (1.00)
Excesiva burocracia	-0.11* (0.07)	0.00 (0.97)	0.11** (0.05)	-0.12 (0.15)	0.08 (0.17)	0.04 (0.15)	-0.19** (0.02)	0.13** (0.02)	0.06** (0.03)
Incertidumbre por rec. económica	-0.03 (0.59)	0.00 (0.68)	0.03 (0.58)	-0.03 (0.72)	0.02 (0.72)	0.01 (0.72)	-0.23*** (0.01)	0.16** (0.01)	0.07** (0.02)
Informalidad del sector	-0.01 (0.86)	0.00 (0.87)	0.01 (0.86)	0.10 (0.27)	-0.07 (0.28)	-0.04 (0.27)	-0.07 (0.45)	0.05 (0.45)	0.02 (0.46)
Dificultad acceso financiamiento	0.03 (0.60)	0.00 (0.72)	-0.04 (0.61)	0.02 (0.85)	-0.01 (0.85)	-0.01 (0.86)	-0.05 (0.63)	0.03 (0.64)	0.01 (0.63)
Penalidad	0.051 (0.38)	0.01 (0.60)	-0.06 (0.41)	0.07 (0.48)	-0.04 (0.48)	-0.03 (0.50)	0.07 (0.51)	-0.05 (0.51)	-0.02 (0.52)
Dificultad invertir fondos	0.06 (0.24)	0.01 (0.52)	-0.07 (0.26)	0.12 (0.14)	-0.08 (0.13)	-0.05 (0.18)	-0.02 (0.81)	0.02 (0.81)	0.01 (0.81)
Falta de control negocio	0.07 (0.28)	0.00 (0.64)	-0.08 (0.27)	0.16* (0.10)	-0.10* (0.10)	-0.06* (0.10)	0.05 (0.61)	-0.03 (0.61)	-0.02 (0.61)
Mala imagen negocio	0.05 (0.48)	0.00 (0.99)	-0.05 (0.44)	0.02 (0.84)	-0.01 (0.84)	-0.01 (0.83)	-0.01 (0.97)	0.00 (0.97)	0.00 (0.97)
Incorrecta adm. recursos fiscales	-0.01 (0.87)	-0.01 (0.87)	0.01 (0.87)	0.14 (0.14)	-0.08 (0.14)	-0.05 (0.17)	-0.01 (0.96)	0.00 (0.96)	0.00 (0.96)
Baja probabilidad detección	-0.07 (0.18)	-0.01 (0.50)	0.08 (0.20)	0.03 (0.75)	-0.02 (0.75)	-0.01 (0.75)	0.02 (0.80)	-0.01 (0.80)	-0.01 (0.80)
PANEL C									
Edad	0.01 (0.63)	0.00 (0.71)	0.00 (0.63)	0.00 (0.65)	0.00 (0.65)	0.00 (0.65)	0.00 (1.00)	-0.00 (1.00)	-0.00 (1.00)
Contador Público	0.12*** (0.00)	0.03 (0.23)	-0.15** (0.01)	0.02 (0.80)	-0.01 (0.80)	-0.01 (0.80)	-0.05 (0.48)	0.04 (0.48)	0.02 (0.47)
Consultor indep. o socio estudio	-0.01 (0.82)	0.00 (0.83)	0.01 (0.82)	0.09 (0.27)	-0.06 (0.27)	-0.03 (0.27)	0.05 (0.52)	-0.04 (0.52)	-0.02 (0.52)
Ejercicio profesión: Bs. As.	0.02 (0.62)	0.00 (0.72)	-0.02 (0.63)	0.20*** (0.00)	-0.11*** (0.00)	-0.09** (0.02)	0.09 (0.21)	-0.06 (0.21)	-0.03 (0.24)
Tamaño clientes: Unip. y PyME	0.03 (0.62)	0.01 (0.76)	-0.04 (0.65)	0.05 (0.66)	-0.03 (0.65)	-0.02 (0.69)	----	----	----
Sector clientes: Comercio	-0.08* (0.06)	-0.02 (0.39)	0.10* (0.09)	-0.18** (0.01)	0.10** (0.01)	0.08** (0.03)	----	----	----
Pseudo R2: 0.0496, n=238, Chi2=23.60 (0.37)			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 última instancia, cuando se consideran las **características del encuestado** como determinantes (Panel C Cuadro 8) 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 contra intuitivo, 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 Cuadro 8, 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).

Cuadro 9. 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 (1 empleado)	Características comerciales (+) Características formales (-) Características del empresario (-)	Baja probabilidad de ser descubierto Falta de control de los ingresos
Micro (2-10 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

En especial, estudiando conjuntamente el Panel A del Cuadro 8 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 al estudio de Pesce et al. (2014) quienes encuentran que en la Argentina la presión tributaria y la onerosidad de los tributos se asocian positivamente a la propensión de 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, el Cuadro 9 expone cualitativamente un resumen de los hallazgos comentados previamente.

6. 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 al nivel de informalidad parcial percibido los resultados son consistentes con investigaciones previas: la subdeclaración de ventas se asocia negativamente 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 es abordado 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 dimensiones como: 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 considera relevantes a los elevados impuestos (Johnson et al., 2000). Sin embargo, estas ideas no pueden ser generalizadas y deben ser tratadas 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). Los profesionales encuestados trabajan principalmente con clientes cuyo tamaño va desde explotaciones unipersonales hasta empresas pequeñas. Ello representa una fortaleza pues nos permite estudiar la evasión tributaria en el contexto donde es más frecuente su desarrollo. A modo de limitación, puede mencionarse la reducida dispersión geográfica 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.

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 fortalecimiento de los 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 incorporación de la factura electrónica obligatoria para todos los contribuyentes de la Argentina desde abril 2019 constituye un importante avance en ese sentido.

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 información actualizada sobre el fenómeno en la Argentina, contribuyendo con una mayor comprensión del problema, cuestión indispensable para la formulación de políticas públicas tendientes a minimizar el nivel de informalidad de las firmas.

7. Bibliografía

- Allingham, M. G., y Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of public economics*, 1(3-4), 323-338.
- Andreoni, J., Erard, B., y Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of economic literature*, 36(2), 818-860.
- 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.
- Dabla-Norris, E., Gradstein, M., y 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>
- De Soto, H., Gherzi, E., y Ghibellini, M. (1987). *El otro sendero*. La Oveja Negra: Bogotá, Colombia.
- Feige, E. L. (1994). The underground economy and the currency enigma. *Public Finance=Finances publiques*, 49(Supplement), 119-136.
- Frey, B. S., y Pommerehne, W. W. (1984). The Hidden Economy: State and Prospects for Measurement. *Review of income and Wealth*, 30(1), 1-23.
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., y Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: 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., y Woodruff, C. (2000). Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics*, 76, 495–520.
- Johnson, S., Kaufmann, D., y Zoido-Lobaton, P. (1998). Regulatory discretion and the unofficial economy. *The American Economic Review*, 88(2), 387-392.
- 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.
- 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., y Freese, J. (2001). *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*. Texas: College Station, Stata Press.
- Medina, L., y Schneider, F. (2017). *Shadow economies around the world: New results for 158 countries over 1991-2015*. CESifo Working Paper Series No. 6430. Disponible en: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2965972>

- Pedroni, F., Briozzo, A., y Pesce, G. (2018). Determinantes de la subdeclaración de ingresos en empresas latinoamericanas. Trabajo presentado en *XXIII Reunión Anual de Red PyMEs Mercosur*. Mar del Plata.
- 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
- 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., y 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>
- 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., y Rozo, S. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, 63, 269–296.
- Schneider, F. y 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>.
- Schneider, F., y Enste, D. H. (2000). Shadow economies: size, causes, and consequences. *Journal of economic literature*, 38(1), 77–114.
- Schneider, F., y Enste, D. H. (2013). *The shadow economy: An international survey*. Cambridge University Press: Nueva York.
- Tanzi, V. (1983). The underground economy in the United States: annual estimates, 1930-80. *Staff Papers*, 30(2), 283-305.
- 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.