

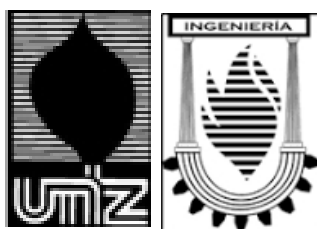
**Estado y Formalidad Empresarial: avances hacia la  
capitalización de sinérgias productivas. Una contribución  
al desarrollo sostenible del sector maderero del  
Centrochaqueño**

**Autor:** JOSÉ SERGIO FERNÁNDEZ

**Directores:** ANDRÉS REDCHUK  
INTY SÁEZ MOSQUERA

DOCTORADO EN INGENIERÍA  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOMAS DE ZAMORA  
BUENOS AIRES, ARGENTINA  
NOVIEMBRE, 2015

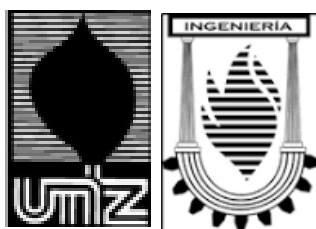




**State and Business Formality: progress towards the  
capitalization of productive synergies. A contribution to  
sustainable development of the timber sector  
Centrochaqueño**

**By: JOSÉ SERGIO FERNÁNDEZ**

SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE  
REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF DOCTOR AT  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOMAS DE ZAMORA  
BUENOS AIRES, ARGENTINA  
NOVEMBER, 2015



**Don Andrés Redchuk** , Profesor Titular de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora y **Don Inty Sáez Mosquera**, Profesor del Departamento de Ciencias Básicas y Aplicadas de la Universidad Nacional del Chaco Austral.

**AUTORIZAN:**

La presentación de la Tesis Doctoral titulada  
Estado y Formalidad Empresarial: avances hacia la capitalización de sinérgias productivas. Una  
contribución al desarrollo sostenible del sector maderero del Centrochaqueño.

Realizada por **Don José Sergio Fernández** bajo su inmediata dirección y supervisión y que  
presenta para la obtención del grado de Doctor por la Universidad Nacional de Lomas de Zamora.

En Lomas de Zamora, 25 de noviembre de 2015.

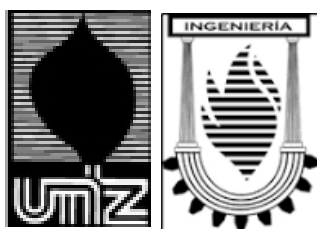
A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Inty Sáez Mosquera', is positioned above the signature line for the second author.

---

**Fdo.: Andrés Redchuk**

---

**Fdo.: Inty Sáez Mosquera**



**Don Oscar Pascal**, Profesor Titular de Universidad y Decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora.

**INFORMA:**

Que la presente Tesis Doctoral titulada  
Estado y Formalidad Empresarial: avances hacia la capitalización de sinérgias productivas. Una contribución al desarrollo sostenible del sector maderero del Centrochaqueño.

Ha sido realizada por **Don José Sergio Fernández** bajo la dirección y supervisión de **Don Andrés Redchuk** y **Don Inty Sáez Mosquera** y que la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora ha dado su conformidad para que sea presentada ante la Comisión de Doctorado.

En Lomas de Zamora, 25 de noviembre de 2015.

---

**Fdo.: Dr. Ing. Oscar Pascal**

STATE AND BUSINESS FORMALITY: PROGRESS TOWARDS THE CAPITALIZATION OF  
PRODUCTIVE SYNERGIES. A CONTRIBUTION TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE TIMBER  
SECTOR CENTROCHAQUEÑO.

by José Sergio Fernández

IN PARTIAL FULFILMENT OF THE REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF DOCTOR OF ENGI-  
NEERING.

LOMAS DE ZAMORA, NOVEMBER OF 2015

---

**Fdo.: Andrés Redchuk**



---

**Fdo.: Inty Sáez Mosquera**

# Dedicado a

**A mis padres, in memoriam,  
Zunilda y Emiliano FERNANDEZ.**

**A mis hijas, Exequiela y Lucía,** con la esperanza que el tiempo dedicado a esta tesis doctoral haya servido para demostrarles que a lo largo de la vida hay que asumir retos para ser mejores personas.

# Agradecimientos

Para convertir en realidad este proyecto educativo que concluyo, valiosas personas me han acompañado en el camino recorrido, quienes con su ayuda permitieron que mis anhelos de superación se realizaran. A todas ellas mi reconocimiento y sincero agradecimiento.

Un especial agradecimiento a mi director de tesis, Dr. Andrés Redchuk, y a quien codirigiera mi tesis, Dr. Inty Sáez Mosquera, por sus invaluable apoyos y consejos durante la realización de esta tesis doctoral. Aprecio su capacidad profesional para respetar los espacios personales necesarios para la reflexión y, al mismo tiempo, para hacer sentir sus presencias constantes durante esta experiencia.

Agradezco a las autoridades de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora que, en su momento, concibieron este programa doctoral.

A los circunstanciales compañeros de carrera.

A todos los que ayudaron a formarme.

A mi familia, por su apoyo y comprensión.

A mis padres, a quienes debo todo lo que soy. A ellos, el MAS GRANDE Y SENTIDO RECONOCIMIENTO. Ellos se esforzaron para que identificara mis metas, formaron mi visión del mundo, me inculcaron sus valores, que hoy son los míos. Me ayudaron a conocerme y reconocer a los demás.



## AGRADECIMIENTOS

---

# Acknowledgements

To realize this educational project that concluded, valuable people have accompanied me on the path, who with their help allowed my hopes for improvement were made. To all of them my gratitude and heartfelt thanks.

Dr. Andrés Redchuk, who directed this thesis.

Dr. Inty Sáez Mosquera, who codirected this thesis.

To circumstantial running mates.

To all those who helped shape me.

To my family, for their support and understanding.

To my parents, to whom I owe everything that I am. To them, the biggest and heartfelt recognition. They strove to identify my goals, shaped my worldview, I instilled its values, which are now mine. They helped me to know and recognize others.

## Acknowledgements

---

# Resumen

La actual crisis económica que muchos convienen en apuntar su inicio en el año 2008, sacudió el sistema capitalista hasta sus cimientos. El origen de la crisis según los expertos radica en la desregulación económica, la gran cantidad de delitos bancarios, la mejora de los precios de las materias primas, la crisis energética, así como una crisis de confianza en los mercados globales. Uno de los efectos más pronunciados y de mayor impacto resultó ser el nivel de desempleo que ha traído consigo en todas las economías, tanto la de los países desarrollados, los denominados en vías de desarrollos y sobre todo y con más fuerza en los subdesarrollados.

La caída de la participación de los salarios a nivel mundial, las desigualdades regionales y fundamentalmente el efecto nocivo de las políticas implementadas por los Estados en el intento de detener los efectos de la crisis, han conducido mucho más rápido a condiciones macro y micro económicas que deterioran aún más la base productiva y competitiva de las naciones. Particularmente intenso ha sido la última década en América y en especial en Argentina.

El exceso de intervención por parte de los Estados y el persistente enfoque sistemático en las directrices de las principales políticas públicas, no han conseguido detener la espiral descendente en la que se sumergen en la actualidad la mayoría de las economías del área y Argentina no es la excepción. Superada la crisis del 2001 y después de la bonanza de los años del 2006-2009, muy pronto el efecto de la crisis mundial se hizo presente en la economía nacional. El contraste entre el enfoque sistemático que caracteriza el diseño de las políticas públicas y el efecto en sistema inherente a la crisis se hace notar en la demora de soluciones que recuperen el ritmo y la tendencias de crecimiento nacional.

El desestimar la capacidad de funcionamiento articulado de todos los sectores de la economía nacional, el arraigado enfoque de seccionar al economía por sectores en función de las políticas públicas en lugar de aplicar políticas que incentiven la capitalización de sinergias locales, regionales y sectoriales es en la opinión del autor, una de las causas raíces de la actual situación

económica que vive el país. La economía es un arreglo complejo y conexo de relaciones entre entes económicos que participan de las relaciones de las estructuras productivas con el fin de redituar ganancias. El enfoque predominante encara el diseño de políticas como si se tratara de un arreglo sencillo de relaciones convexas entre fuerzas productivas, relaciones de producción y sus estructuras.

La investigación doctoral que se resume en el presente informe aborda en análisis del Estado y la formalidad empresarial a partir de un recorrido diferente. Desde lo teórico-conceptual hasta lo práctico-metodológico se prestó especial atención a la relación Estado-formalidad empresarial en busca de las mejores contribuciones en el plano teórico, las principales deficiencias de los enfoques y escuelas de pensamiento hasta llegar a las contribuciones que impactan en lo práctico-operativo de las políticas públicas. Con el objetivo de comprobar tanto en el nivel teórico como el nivel práctico a partir del rigor matemático y el contraste del modelo conceptual propuesto la hipótesis general de investigación, el informe presenta organizado los hallazgos y conclusiones derivados del análisis.

Un cuerpo de conclusiones generales organizadas cronológicamente de acuerdo al orden de los capítulos en los que se organizó el informe, presenta los principales resultados de la investigación. Al mismo tiempo, se resumen las principales líneas de investigación abiertas a partir de la contribución de la investigación así como de aquellos aspectos que por no estar contenidos en su alcance, no fueron tratados consecuentemente.

La principal contribución de la investigación radica en el aporte que hace al contrastar el enfoque sistemático y sus implicaciones, condicionantes y consecuentes con el enfoque sistémico y la posibilidad de capitalizar las inmensas sinergias locales, regionales y sectoriales en un entorno macro económico complejo y conexo donde las relaciones entre las fuerzas productivas, las relaciones de producción y sus estructuras participan de un antagonismo dialéctico cuya comprensión reduce considerablemente el efecto de iatrogenia incorporado por el diseño y aplicación de políticas públicas que no reconocen esta contradicción.

# Índice general

Agradecimientos	II
Acknowledgements	IV
Resumen	VI
Lista de figuras	XI
Lista de tablas	XIII
Listado de acrónimos utilizados	XIV
<b>1. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>2. Marco teórico-referencial</b>	<b>11</b>
2.1. Abordaje conceptual de la informalidad . . . . .	11
2.1.1. Enfoque de la OIT . . . . .	14
2.1.2. Enfoque estructuralista . . . . .	19
2.1.3. Enfoque neoliberal . . . . .	23
2.2. Escuelas de pensamiento: Capital/Trabajo/Productividad . . . . .	25
2.3. Informalidad: generales para un constructo . . . . .	28
2.4. Estructura de la tesis . . . . .	30
<b>3. Informalidad: modelo conceptual</b>	<b>33</b>
3.1. Introducción . . . . .	33
3.2. El modelo . . . . .	35
3.3. El marco legal regulatorio . . . . .	38

## ÍNDICE GENERAL

---

3.4. La presión fiscal . . . . .	43
3.5. Costos laborales . . . . .	49
3.6. La productividad: implicaciones y consecuencias . . . . .	52
<b>4. El tamaño del sector informal</b>	<b>59</b>
4.1. Antecedentes . . . . .	60
4.2. Probabilidad de detección: dos aproximaciones . . . . .	61
4.3. Efecto de la incertidumbre sobre el sector informal . . . . .	65
4.4. Efectos del rendimiento en el tamaño del sector . . . . .	68
4.5. Implicaciones matemáticas formales del problema de la informalidad . . . . .	71
4.6. La dinámica inclusión/exclusión en funcionamiento . . . . .	72
<b>5. Índice de distancia o dificultad</b>	<b>77</b>
5.1. Introducción . . . . .	77
5.2. Índice de dificultad de acceso . . . . .	79
5.3. La facilidad/complejidad de hacer negocios ( <i>Easy of doing business</i> ) . . . . .	82
<b>6. El Estado y la formalidad</b>	<b>87</b>
6.1. Función de bienes públicos . . . . .	87
6.1.1. El gasto público . . . . .	87
6.1.2. Análisis de la función de bienes públicos . . . . .	88
6.2. Producto y función de producción del sector formal . . . . .	92
6.2.1. Análisis del estado estacionario del empleo/desempleo . . . . .	93
6.2.1.1. Escenario 1: caso $h=i$ . . . . .	95
6.2.1.2. Escenario 2: caso $h > i$ . . . . .	96
6.2.1.3. Escenario 3: caso $h < i$ . . . . .	97
6.2.2. Efecto de las políticas de eliminación de la informalidad . . . . .	99
6.2.2.1. Impacto de las medidas de detección del Estado . . . . .	100
6.2.2.2. Efectos sobre la ganancia del sector informal . . . . .	103
6.3. A manera de conclusión. Informalidad: consecuencias . . . . .	106
<b>7. Conclusiones y futuras líneas de investigación</b>	<b>113</b>
<b>Producción científica del autor</b>	<b>120</b>

## ÍNDICE GENERAL

---

<b>Referencias</b>	<b>126</b>
<b>Anexos</b>	<b>136</b>



# Índice de figuras

2.1.1. Mapa conceptual: enfoques de la informalidad. Fuente: elaboración propia. . . .	13
2.1.2. Enfoque de la OIT: resumen. Fuente: elaboración propia . . . . .	18
2.1.3. Enfoque estructuralista. Fuente: elaboración propia . . . . .	23
2.2.1. Productividad por persona ocupada (dólar americano en curso 1990 a precios corrientes). Fuente: Key Indicators of the Labor Market (KILM) 7ma Edición (datos 2012). . . . .	26
2.2.2. PBI por persona ocupada. Fuente: Key Indicators of the Labor Market (KILM) 7ma Edición (datos 2012). . . . .	27
3.2.1. Modelo conceptual formalidad – informalidad. Fuente: Elaboración propia. . . .	35
3.3.1. Facilidad de hacer negocios en Argentina (2015-2016). Fuente: Banco Mundial ( <a href="http://www.doingbusiness.org/">http://www.doingbusiness.org/</a> ) . . . . .	39
3.3.2. Comportamiento del índice de confianza empresarial. Fuente: PyMEs (2014c) .	40
3.3.3. Evolución del costo per capita de iniciar una empresa en Argentina. Fuente: elaboración propia sobre datos del Banco Mundial . . . . .	42
3.4.1. Desglose de la carga tributaria para familias asalariadas de Argentina. Fuente: Argañaraz et al. (2014) . . . . .	44
3.4.2. Presión tributaria: cambio de base de cálculo PBI 2004. Fuente: Kanenguiser (2014) . . . . .	46
3.4.3. Emisión monetaria para financiar al gobierno. Fuente: Vasconcelos (2013) . . .	47
3.4.4. Argentina: pago de impuestos. Fuente: Banco Mundial, Doing Business 2015 .	48
3.5.1. Perfil de encuestados por PwC PyMEs. Fuente: . . . . .	50
3.5.2. Principales obstáculos para mantener la sustentabilidad. Fuente: Auditoría (2014) . . . . .	51

## ÍNDICE DE FIGURAS

---

3.6.1. Zonas de ganancias y pérdidas para asociaciones de PyMEs . . . . .	53
3.6.2. Cambios en la distancia de las PyMEs al núcleo de la formalidad . . . . .	56
3.6.3. Valores del radio de las PyMEs al sector formal $r_{GF}[0.5-0.8]$ . . . . .	57
3.6.4. Valores del radio de las PyMEs al sector informal $r_{GF}[0.17-0.95]$ . . . . .	57
4.2.1. Probabilidad de detección de informales en función del gasto de <i>enforcement</i> . Fuente: elaboración propia. . . . .	62
4.2.2. Probabilidad de detección $P_{zx}$ para diferentes valores de $\Theta$ . Fuente: Kuehn (2013)	65
4.2.3. Superficie de respuesta para $P_{zx}$ (textura gradiente de la función). Fuente: elaboración propia. . . . .	65
4.5.1. Concavidad y convexidad del rendimiento de los informales, para cambios de $n_i$ . Fuente: elaboración propia . . . . .	72
5.1.1. Cambios netos en el proceso de nacimiento y muerte de empresas 1996-2012. Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTEySS) . . . . .	78
5.1.2. Cambio neto (creación/cierre de empresas) y productividad estricta de todos los factores Argentina. Fuente: base de datos AKLEMS(2014) . . . . .	79
5.3.1. Curvas para diferentes cocientes de salario medio por hora trabajada. Fuente: elaboración propia en base a la ecuación 5.2.1 . . . . .	84
5.3.2. Curvas para diferentes valores de radicación. Fuente: elaboración propia . . . . .	85
6.1.1. Función de bienes públicos . . . . .	89
6.1.2. Superficie de respuesta para diferentes combinaciones de $\mathbf{b}$ y $\beta$ . . . . .	90
6.1.3. Vista anterior: superficie de respuesta Función bienes públicos . . . . .	91
6.2.1. Pérdida de eficiencia. Compensación del desempleo por los fondos públicos . . . . .	99
6.2.2. Probabilidad de detección para valores de fracción no declarada de producción y $\Theta = 0,2$ . Fuente: elaborado a partir de Kuehn (2013) . . . . .	101
6.2.3. Superficie de respuesta $P_{zx}$ para cambios en $\mathbf{x}$ y $\Theta$ . . . . .	101
6.2.4. Comportamiento de la ganancia informales. . . . .	104
6.2.5. Comportamiento ganancia informales. . . . .	104
6.3.1. Esquema conceptual: monitoreando la informalidad. Fuente: elaboración propia.	108

# Índice de tablas

6.1.1. Dotaciones: Renta Nacional . . . . .	91
6.2.1. Dotaciones: tasa de empleo a largo plazo . . . . .	93
6.2.2. Gradiente de la función de ganancia de los informales . . . . .	102
6.2.3. Pendiente e intercepto de la ganancia de los informales, dos aproximaciones $P_e$	104
6.2.4. Dotaciones: Modelo de rentabilidad informales . . . . .	104

## LISTADO DE ACRÓNIMOS

---

### Lista de acrónimos

ARKLEMS	ARKLEMS + LAND es un proyecto argentino creado con el fin de medir y comparar internacionalmente las fuentes del crecimiento económico, la productividad y la competitividad de la economía argentina mediante la metodología KLEMS (Capital, Labor, Energy, Material and Service Inputs), ideada por el Dr. Dale Jorgenson de la Universidad de Harvard
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CEDES	Centro de Estudios de Estado y Sociedad
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CLT	Costo Laboral del Trabajo
DAF	Distancia a Frontera
EPH	Encuesta Permanente de Hogares
IERAL	Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana, fue creado en 1977 por la Fundación Mediterránea, una asociación civil sin fines de lucro creada en la ciudad de Córdoba, que agrupa a las principales empresas del país
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos.
KILM	Los Indicadores Clave del Mercado de Trabajo (Key Indicators of the Labour Market), herramientas de investigación de la OIT para la información del mercado de trabajo. La primera fue lanzada en 1999. Se ha convertido en un producto estrella de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y es utilizado a diario por los investigadores y los responsables políticos de todo el mundo
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MTEySS	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República de la Argentina
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, fundada en 1961, agrupa a 34 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo
OIT	Organización Internacional del Trabajo, organismo especializado de Naciones Unidas
PBI	Producto Bruto Interno
PEA	Población Económicamente Activa

## LISTADO DE ACRÓNIMOS

---

PNRT	Plan Nacional de Regulación del Trabajo. Ley N 25.877 por medio de la cual se creó el Sistema Integral de Inspección de Trabajo y de la Seguridad Social
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina de la OIT
PTE	Presión Tributaria Efectiva
PTL	Tasa Impositiva Legal
PyME	Pequeña y Mediana Empresa
SIDITYSS	Sistema Integral de Inspección de Trabajo y de la Seguridad Social
SIU	Sector Informal Urbano

### Variables en ecuaciones

$b$	Gasto público del Estado
$n_f$	Número de trabajadores del sector formal. Se asume un mercado laboral saturado (la suma de los formales más los informales, totaliza la fuerza laboral activa). El caso de informalidad mixta se modela a través de la fracción de producción que es escondida por los empresarios, así los dos extremos informalidad - formalidad queda dentro del intervalo [0-1].
$n_i$	Número de empleados del sector informal Elasticidad producción-trabajo. En equilibrio, se corresponde con la productividad marginal del trabajo y con la participación de los salarios en la renta nacional. Elasticidad producción-capital. En equilibrio, se corresponde con la productividad marginal del capital y con la participación de los beneficios en la renta nacional.
$w_f$	Salario del sector formal. No se imponen restricciones adicionales respecto del tipo de salario, en el sentido de si es o no un salario de eficiencia. Si el mercado opera de forma competitiva, entonces podría argumentarse que se trata del salario de eficiencia para destacar el plus que se espera tenga para evitar la movilidad laboral dentro del sector formal a empleos mejor remunerados.
$w_i$	Salario del sector informal. Se asume siempre inferior al salario del sector formal. La brecha salarial entre los sectores es en buena parte, una medida indirecta de la heterogeneidad estructural de la economía.
$e_f$	Gasto de <i>enforcement</i> . Todo el gasto que el Estado realiza para la detección de informales (en general, para detectar evasores fiscales). Se utilizará esta variable para evitar confusiones con la función exponencial.

## LISTADO DE ACRÓNIMOS

---

$P_{(e_f)}$  Probabilidad de detección. Dado una capacidad o habilidad empresaria ( $z$ ) y una fracción ( $x$ ) de la producción que es escondida para evadir impuesto, el comportamiento de la función de visibilidad se reduce a razón  $e^{-\sqrt{zx}}$ . .  
Adicionalmente, hay que considerar la habilidad del Estado para ejercer sus mecanismos de detección  $\Theta$ . Así, para cualquier valor de  $x$  y  $z$ , la probabilidad de detección decrece con  $\Theta$ , es decir, altos valores de  $\Theta$  están asociados con bajos valores de probabilidad de detección.

# Capítulo 1

## Introducción

### Introducción

Algunos estudios (fundamentalmente de nivel teórico) concluyen que las principales barreras de acceso y permanencia de los pequeños negocios en la informalidad, corresponden al mal funcionamiento del Estado, las deficiencias en infraestructura, servicios y condiciones de acceso al financiamiento. Asimismo señalan aspectos relacionados con el acceso a mercados (internos y externos), así como los aspectos tributarios y laborales. Cada uno de estos aspectos contribuye a aumentar la distancia entre la formalidad y las pequeñas empresas y en consecuencia, disminuir el potencial atractivo de la formalidad a las PyMEs y MiPyMEs. El denominador común de todos estos aspectos resulta ser el denominado costo de la formalidad (Apella, 2009; Bromley, 1998; Daniel & Esteban, 2007).

Sin embargo, otros autores con base en evidencia empírica presentan conclusiones contrarias (Bosch & Maloney, 2008; Fajnzylber et al., 2009b). En base a estos estudios, la principal conclusión que se deriva es que no son los costos de la formalidad, las barreras burocráticas, o la dificultad de acceder a líneas de créditos, las principales condicionantes para la existencia y fluctuaciones de la informalidad en países en desarrollo (Bosch & Maloney, 2006). De acuerdo con las conclusiones presentadas por estos autores, se trata de un fenómeno multifactorial en el que la resultante de estos factores determina –en última instancia- el predominio de un movimiento (dinámica) favorable o no a la formalidad.

Según datos del Banco Mundial entre los años 2008 y 2010 el número de procedimientos necesarios para iniciar una empresa en la Argentina eran de 13, 14 y

14 respectivamente. Asimismo, cumplir estas formalidades suponía un tiempo (para los mismos años) de 30, 31, y 26 días respectivamente. El costo (por ingreso per cápita<sup>1</sup>, para los mismos tres años) era de 9.7, 9 y 11. Para una escasa reducción del número de días y un mantenimiento del número de procedimientos, los costos de iniciación de empresas aumentaron solo dos unidades porcentuales (Bank, 2011).

Los bajos rendimientos, formación de empresas familiares, operaciones en pequeña escala, trabajo intensivo en mano de obra y con empleo de tecnología anticuada, son algunas de las características más sobresalientes de la informalidad según la OIT (Apella, 2009; Tueros, 2003). Esta corriente de pensamiento atribuye a estos factores de exclusión, la capacidad de generar empleos refugios y auto-empleos, como una vía importante de escape a la combinación de las macro y micro condiciones económicas del país (Loayza & Serven, 2010).

Estas condiciones dan lugar a una relación Capital/Trabajo/Productividad desfavorables, en las cuales la estructura de los costos internos de las micro y pequeñas empresas, hacen desaparecer las ventajas de la formalidad (Bank, 2011). En estas condiciones, la elección sobre la base de un análisis costo-beneficio informalidad versus formalidad, inclina la balanza hacia la informalidad (Bank & Cho, 2011).

La orientación de las políticas de Estado, encaminadas al aumento del gasto en *enforcement*<sup>2</sup> tienen desde la perspectiva de los informales, una proyección equivocada (Daniel & Esteban, 2007; Loayza & Serven, 2010). Este gasto no debería estar orientado a la detección de actividades económicas que evaden el cumplimiento de la ley, sino que por el contrario, alentarlas hacia su cumplimiento (Atuesta Montes, 2009; Bank, 2011).

Desde el año 2005 el Banco Mundial trabaja de conjunto con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República de la Argentina (MTEySS), a partir del reconocimiento de presentar el fenómeno de la informalidad un alto grado de heterogeneidad, que de hecho implica reconocer que existen múltiples alternativas y cursos de acción posibles para reducir su incidencia y manifestaciones (Apella et al., 2008). A partir del 2003, se identifica el “empleo decente” como un objetivo central en la política pública, siendo la Argentina la primera nación latinoamericana que lo considera dentro del ordenamiento normativo-laboral y en su política pública. Una nueva concepción se encuentra en la base de la estrategia gubernamental para enfrentar la informalidad

---

<sup>1</sup> El costo se calcula como porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Los costos se registran sin incluir el impuesto sobre el valor agregado. Los valores expresan que porcentaje del ingreso per cápita de la población tiene que ser destinada para cubrir los costos de las formalidades.

<sup>2</sup> Gasto realizado por el Estado para detectar evasores fiscales, principal característica de los informales.



## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

---

laboral aplicándose acciones tendientes a reducirlas, que van desde lo estrictamente laboral hasta lo micro y macroeconómico.

Una vez más, las acciones propuestas apuntan a la eliminación de las consecuencias y mitigar sus efectos, no están orientadas a la erradicación o al menos cambio de las condiciones que forman parte del subsistema de causas.

La productividad y rentabilidad de las actividades económicas se presenta como uno de los principales determinantes de la informalidad. En resumen, la política nacional tiene acciones orientadas a cada uno de los determinantes de la informalidad laboral, según han sido identificados tanto por el MTEySS, así como por la OIT (véase la Tabla 1 para un resumen de las principales acciones).

Determinantes de la informalidad	Acciones, políticas y programas
Baja productividad y rentabilidad de las unidades económicas	Patrón de crecimiento económico orientado al empleo de calidad. Monotributo Social <sup>3</sup> Programa de crédito para MiPyMes y acciones de apoyo a emprendedores y nuevas empresas.
Percepción social de la informalidad como una alternativa válida	Campaña de sensibilización a través de medio masivos de comunicación sobre las ventajas de pagar la fiscalización. Instalación de la problemática del trabajo informal en el debate socio laboral Régimen de regulación especial para el servicio doméstico
Incertidumbre sobre el futuro de la economía	Mayor certidumbre por el crecimiento económico sostenido durante los últimos 5 años
Desmantelamiento de la inspección laboral	Inspección del trabajo como política de Estado

<sup>3</sup> Inicialmente el costo alcanzaba los 12 pesos, pero desde el 2003 a la fecha se han implementado programas a costo cero (0), sobre todo para emprendedores. Véase <http://www.desarrollosocial.gob.ar/Noticia/500milmonotributo/1213>

## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

---

Determinantes de la informalidad	Acciones, políticas y programas
	Se implementa el PNRT <sup>4</sup>
Restricciones económicas de empresas formales para afrontar los costos del registro laboral	Reducción de las contribuciones patronales para el nuevo empleo contratado a las PyMEs <sup>5</sup>
Complejidad de los trámites administrativos para registrar a los trabajadores	Programa de simplificación de registro Régimen de registro especial para el servicio doméstico
Tercerización de los procesos productivos de las empresas formales	Política de inspección orientada al revelamiento del trabajo en empresas subcontratadas Vigencia práctica del principio de solidaridad entre empresa principal y trabajadores de empresas contratadas <sup>6</sup> Plan de Responsabilidad Social Empresaria, en el que las empresas líderes concientizan a sus trabajadores, clientes y proveedores sobre las ventajas de la formalidad laboral.

Tabla 1. Condicionantes y acciones sobre la informalidad laboral en la Argentina. Fuente (Apella, 2009)

Sin embargo, la informalidad no es un fenómeno de comportamiento “binario”. Las familias y en general, los agentes económicos no solo escogen ser o no informales, sino que además eligen y deciden proporciones de tiempo en que participan de un sector o de otro, lo que complica el análisis por el efecto combinado de los factores (Atuesta Montes, 2009; Bromley, 1998; Mario et al., 2006).

La mayor limitación que han tenido las investigaciones precedentes es la falta de enfoque sistémi-

---

<sup>4</sup> Plan Nacional de Regulación del Trabajo. Ley N 25.877 por medio de la cual se creó el Sistema Integral de Inspección de Trabajo y de la Seguridad Social SIDITYSS

<sup>5</sup> Implementado a través de la Ley No. 25-877 que establece descuentos a las contribuciones patronales a la seguridad social por 12 meses.

<sup>6</sup> Establecida en los artículos 29 y 30 de la Ley de Contrato de Trabajo que regula los derechos individuales de los trabajadores.

co, transdisciplinar, holístico y evolutivo. En la mayoría de los casos, han atacado algunas de las múltiples aristas que el fenómeno tiene o se han dedicado a estudiar y caracterizar los factores condicionantes que por demás, varían de país a país, economías y sectores industriales (Alba Vega & Kruijt, 1994; Apella, 2009; Bosch & Maloney, 2008; Bromley, 1998; Coletto, 2010; Daniel & Esteban, 2007; Fajnzylber et al., 2009b; Feige, 1990; Fiess et al., 2008; Loayza & Serven, 2010; Loayza & Rigolini, 2006; Maloney et al., 2007; Taymaz, 2009; Young, 2008).

Con más énfasis en las consecuencias que en las causas, la mayoría de los estudios y los análisis han intentado eliminar la manifestación del problema y han generado concepciones, que si bien están ampliamente justificadas desde el enfoque de la justicia y equidad social, desde una concepción económica y bajo una mirada causa-efecto, han generado un patrón de confusión respecto de la informalidad. Una apretada síntesis de las principales concepciones que limitan el abordaje conceptual-metodológico se resumen a continuación.

1. El análisis del sector informal en los países en desarrollo debe realizarse desde una perspectiva diferente de la que se adopta en los países desarrollados, donde la informalidad más bien se asocia con la evasión fiscal y el aporte en forma ilegal de insumos para el sector formal como principal característica. En los países en desarrollo, la informalidad presenta una diversidad y multiplicidad de formas (Bosch et al., 2012; Bosch & Maloney, 2008; Fajnzylber et al., 2009a,1; Krebs et al., 2012).
2. Los cambios en las últimas décadas en las condiciones de operación de los mercados (locales, nacionales e internacionales) invirtieron la dinámica entre PyMEs y grandes empresas. Algunas grandes empresas comenzaron a formar PyMEs, redes productivas descentralizadas por todo el planeta, combinando firmas y actividades, formales e informales, articuladas por diferentes flujos y circuitos de circulación productiva, laboral y financiera a nivel global. La facturación por metro cuadrado dejó de ser una métrica de rentabilidad empresarial (Pok & Lorenzetti, 2007).
3. Las empresas dentro del sector formal han comenzado a articularse con las del sector informal, a través de relaciones de tercerización desventajosas para los informales. La principal desventaja proviene del hecho de transferir las empresas formales una importante carga de sus costos fijos al sector informal, haciéndolas además participar de relaciones financieras y productivas desventajosas que se expresan a través de un intercambio desigual, tanto en la compra-venta de insumos como de bienes finales (Muñiz, 2006).
4. La articulación de relaciones empresariales entre MiPyMEs a partir de la identificación y

el reconocimiento de sinergias entre ellos, combina las ventajas de participar de relaciones productivas mutuamente beneficiosas cuando participan de cadenas de valor con las grandes empresas, al tiempo que favorece e incentiva el aumento del capital intelectual y humano por lo general bajo este tipo de emprendimientos .

El contraste de los puntos anteriores con los aspectos teórico-práctico antes abordados, ponen en evidencia la falta de instrumentos que midan de forma sistémica y sistemática la informalidad en los sectores productivos. Al mismo tiempo, se registran iniciativas aisladas que intentan conseguir –vía sinergias locales- aumentos de productividad que incentiven el paso de la informalidad a la formalidad<sup>7</sup> (Fajnzylber et al., 2009b; Vega et al., 2006).

A pesar de existir abundante evidencia empírica del aporte de la informalidad a la economía nacional, de las conclusiones respecto del costo social de eliminarla completamente, así como de la incapacidad hasta el momento de determinar un nivel óptimo, el enfoque predominante ha sido de exclusión, que resulta ser incompleto al no manejar de forma coherente y articulada su efecto complementario.

Esta conclusión se fundamenta en el hecho de presentar el enfoque de exclusión de la informalidad como un espacio con efectos de una convexidad negativa. Sin entrar en demostraciones matemáticas de rigor (que serán presentadas posteriormente en el documento) toda la evidencia práctica señala que por más esfuerzos y recursos (humanos, financieros y de infraestructura) dedicado por años por el gobierno nacional, no han conseguido erradicar la manifestación de la informalidad. Destacan períodos de tiempo en los cuales el efecto negativo ha conseguido picos en los valores de informalidad, así como otros en los cuales la informalidad ha absorbido el excedente de mano de obra que los períodos de crisis (ejemplo: año 2001) produjeron sobre la fuerza laboral activa.

“Como predice la tradición estructuralista, las ocupaciones informales jugaron un importante rol compensador en el principal aglomerado urbano del país; respondiendo de manera relativamente exitosa frente al insuficiente dinamismo del empleo del sector formal, así como las oscilaciones cíclicas del empleo en dicho sector, esto habría permitido atravesar las primeras etapas de reestructuración neoliberal y el estancamiento productivo de la década del ochenta, sin incrementos significativos del desempleo (Persia et al., 2010)[pp. 8-9]”.

---

<sup>7</sup> Los mecanismos e incentivos son variados, yendo desde el financiamiento hasta la capacitación. Hasta la fecha, el uso aislado o combinado no ha producido cambios significativos en la dinámica de comportamiento formales/informales.

### **Planteamiento del problema científico**

El predominio del enfoque sistemático en el abordaje de la informalidad ha conducido a soluciones parciales que ignorando la dinámica inclusión/exclusión existente entre las variables sistémicas de este fenómeno, han limitado la capacidad de los actores económicos de actuar consecuentemente en sus sectores contribuyendo al desarrollo de sostenibilidades sectoriales y territoriales a largo plazo vía la capitalización de sus sinergias.

### **Hipótesis general de investigación**

El estudio y caracterización de la dinámica inclusión/exclusión que rige la manifestación del fenómeno de la informalidad contribuye a fomentar medidas (intervención) en los sectores económicos orientadas a capitalizar las sinergias formales-informales desde una perspectiva sistémica, que con énfasis en el desarrollo de sostenibilidades sectoriales y locales, tribute a cerrar progresiva y gradualmente las disparidades productivas cuya última consecuencia y primera contribución resulta la disminución gradual de la manifestación de la informalidad vía la capitalización de sus sinergías.

### **Objetivo general**

Fundamentar un enfoque conceptual que explique a la vez que oriente la intervención sistémica a los problemas relacionados con la manifestación de la informalidad, a partir de explotar la dinámica inclusión/exclusión entre ambos sectores, como mecanismo fundamental para capitalizar las sinergias locales, regionales y sectoriales.

### **Objetivos específicos**

- **CONSTRUIR** el fundamento teórico y de referencia para la investigación a partir de la identificación y análisis crítico de las principales y más significativas fuentes de información en el tema de la informalidad. El marco teórico-referencial se construyó desde una perspectiva histórico-holística, teniendo en cuenta tanto la evolución del concepto, así como los cambios en su manifestación y enfoques en que ha sido abordado.
- **REALIZAR** un estudio crítico con el objetivo de identificar las “brechas” (gaps) de los enfoques actuales en relación al abordaje de la informalidad atendiendo a la completitud de las soluciones a las que conducen.

- FUNDAMENTAR la selección de las variables sistémicas identificadas a partir del contraste entre las brechas (gaps) de los enfoques de abordaje de la informalidad y el nivel de completitud de sus soluciones más significativas.
- CONCEBIR un modelo conceptual del tipo problema-solución para la dinámica inclusión/exclusión formales-informales.
- COMPROBAR la hipótesis general de investigación sobre la base de la estrategia trazada.

### **Limitaciones y alcance**

- Se prestó atención a la denominada informalidad voluntaria, que se presenta en condiciones de mercado flexible, completo e informado en el que los actores económicos tienen la capacidad de elegir voluntariamente su estrategia de sustento. El análisis, por tanto, estuvo orientado hacia agentes racionales e informados, que toman decisiones libres entre opciones alternativas, por lo que no se producen casos en que elijan producir bajo condiciones o en situaciones de involuntariedad (Apella, 2009; Omar et al., 2008).
- De igual forma se excluye de los análisis de la investigación aquellas empresas que además de ser consideradas como pequeñas y medianas, evaden parte de sus impuestos como un mecanismo para rentabilizar sus rendimientos. Este tipo de comportamiento evasivo está fuera del alcance de la investigación por ser harto complejo su análisis y existir una multiplicidad de variables que pueden incidir en su manifestación, careciéndose de una base teórica para el análisis (Emmanuel, 2011).
- La investigación solo abarcó como objeto de estudio la informalidad empresarial, no la de empleo u otras manifestaciones de informalidad que se presentan en la empresa formal, aunque se hace referencia a estas de alguna manera en el desarrollo de la investigación, por la estrecha relación causal que existe entre las mismas (Emmanuel, 2011; Mario et al., 2006).
- Los resultados de la investigación no pretenden eliminar totalmente este fenómeno asociado al tipo de empresa objeto de estudio. En este sentido, el punto de vista del autor coincide con los resultados encontrados por Maloney (1999) al estudiar el caso de México, los cuales sugieren que la relación formalidad-informalidad no era necesariamente como la había planteado Loayza (Loayza et al., 2005), y que reducir completamente el tamaño del sector informal, conllevaría altos costos sociales (Bosch & Maloney, 2006; Daniel & Esteban,

2007). El propio Loayza (2010) en un estudio posteriormente publicado coincide con las conclusiones de Bosch & Maloney (2006).

La investigación desarrollada se considera aplicada, y de tipo mixto (cuantitativa-cualitativa), en consideración a la temática, objeto y contexto de la investigación, el carácter de los objetivos y resultados previstos a alcanzar en la misma, cuyo propósito combina el cumplimiento de un sistema de objetivos desarrollados para fundamentar la investigación y la solución al problema científico planteado, así como comprobar la hipótesis general de investigación que fue formulada. De acuerdo con su tipo, la investigación responde a un diseño propio donde predomina en la dimensión cuantitativa el diseño no experimental, y dentro de este, los de tipo longitudinal de tendencia, sin descartar el empleo casuístico de algunos de tipo transversal.





## Capítulo 2

# Marco teórico-referencial

La informalidad ha llegado hasta la actualidad como un concepto polisémico. Abundan los enfoques, definiciones, conceptualizaciones que de acuerdo a la corriente o escuela de pensamiento en la que se insertan, explican en mayor o menor medida sus efectos y consecuencias. A partir de los trabajos de Hart (1973) la informalidad ha sido interpretada como sinónimo de pobreza, subdesarrollo, precariedad laboral y en general, predomina un marcado énfasis en la connotación negativa del término.

El propio Hart (1990) reconocía lo incorrecto de esta asociación (Portes & Haller, 2004). En este capítulo se revisa, desde una perspectiva económica e histórico-evolutiva, el tratamiento conceptual alrededor de la problemática. Se establecen para cada corriente o escuela de pensamiento, sus principales aportes para establecer vía el contraste entre las propias escuelas y sus aportes, las limitaciones fundamentales que limitan un abordaje más contemporáneo. Las conclusiones parciales al final del capítulo establecen el marco teórico-referencial de la investigación.

### 2.1. Abordaje conceptual de la informalidad

*“El simple hecho que sea necesario utilizar múltiples medidas de la informalidad que capten distintos enfoques del fenómeno, sugiere que no sabemos con certeza lo que es, ni lo que deberíamos estudiar” (Maloney et al., 2007) pág. 1*

La evolución del concepto de informalidad será presentado a partir de la caracterización de los tres principales enfoques que han dominado el pensamiento teórico-práctico acerca del problema (Fernández, 2013; Fernández et al., 2012). Se exponen los principales fundamentos de cada enfo-

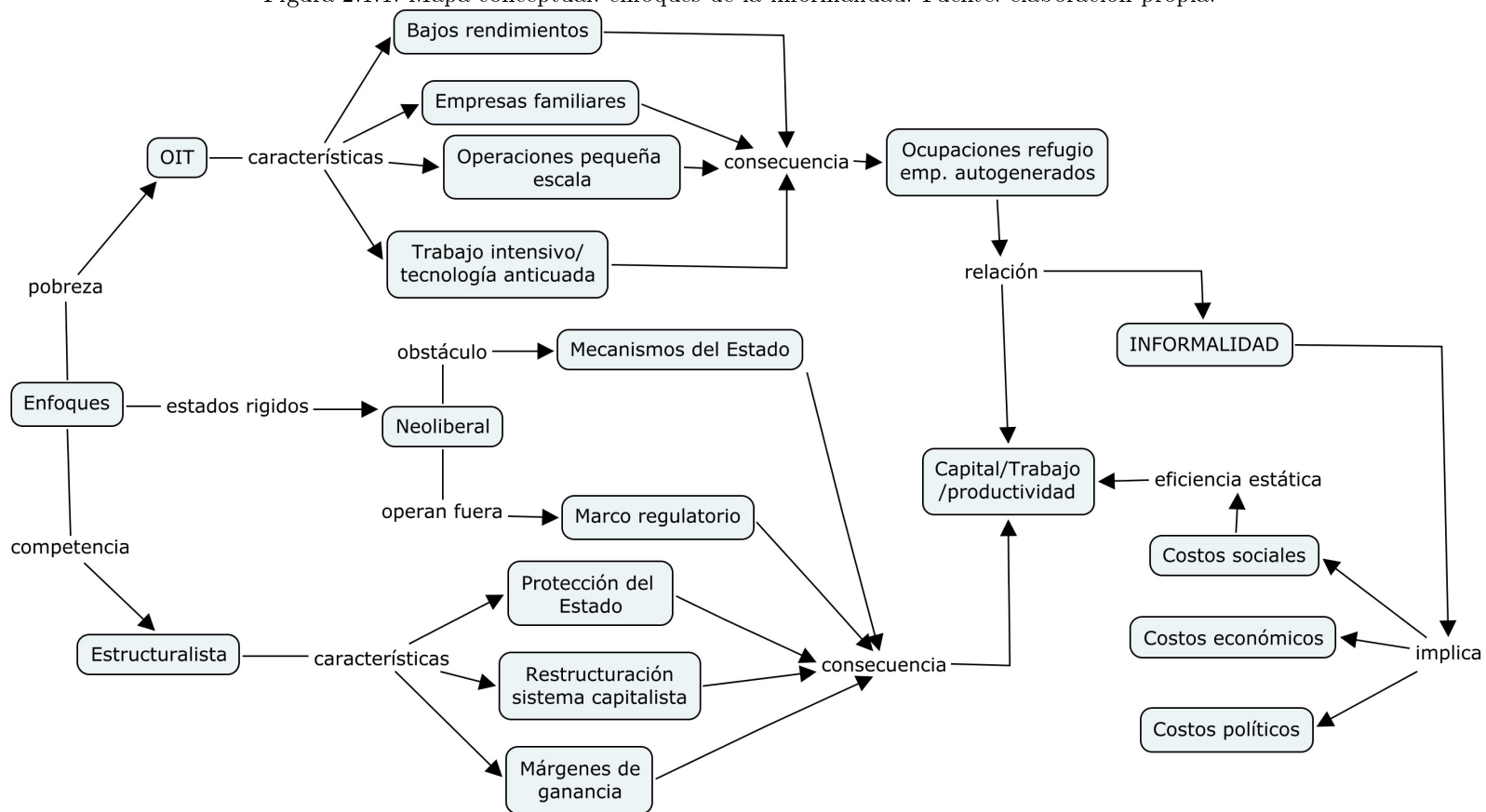
que, y se identifican los puntos comunes que establecen las semejanzas y diferencias a partir de las cuales, se establece la posición de la investigación (ver figura 2.1.1).

Se distinguen claramente en la literatura especializada sobre el tema de la informalidad, tres enfoques fundamentales (ver figura 2.1.1). Comenzando por el enfoque de la OIT, que pone énfasis en la precariedad laboral; el que atribuye a las corrientes neoliberales, la existencia de Estados rígidos; hasta aquél que reconoce la competencia y el estructuralismo como causas fundamentales de la manifestación de la informalidad. Estos tres enfoques convergen desde causas diferentes a dos consecuencias (características fundamentales) de la informalidad: la creación de ocupaciones refugios y una relación *capital/trabajo/productividad* desfavorables.

Todos estos enfoques abordan el problema de la informalidad desde una perspectiva de exclusión o de eliminación. Las políticas de los Estados orientadas desde estos enfoques, buscan eliminar la manifestación del fenómeno y las consecuencias de este actuar, solo han conseguido mejorar la capacidad de los informales de participar de la economía nacional con bienes y servicios legales, producidos al margen de la legalidad.

La problemática de la informalidad no encuentra una conceptualización única y consensuada en cuanto a su especificidad, cobertura y razones de origen. Un análisis de su abordaje revela una importante debilidad e inconsistencia de las distintas definiciones de informalidad, debido a que estas se han centrado en la identificación de sus atributos antes que en una robusta definición teórica. De este modo, la falta de una adecuada definición teórica ha contribuido seguramente a que el uso del concepto “informalidad” haya sido aplicado a un conjunto cambiante de procesos económicos y sociales.

Figura 2.1.1: Mapa conceptual: enfoques de la informalidad. Fuente: elaboración propia.



### 2.1.1. Enfoque de la OIT

En estos estudios se describe la informalidad como “*un nicho de trabajadores que esperan la oportunidad para entrar al sector formal*”.

La migración de zonas rurales a urbanas crea un excedente de oferta laboral y dado que las rigideces del mercado no permiten presionar los salarios del sector formal a la baja, el excedente de trabajadores que no encuentra empleo, subsiste en empleos informales y de auto-sustentación esperando la oportunidad de entrar al sector formal. En general, las leyes estatales establecen valores de salarios mínimos, y estos valores establecen el límite inferior para la baja de los salarios (Mincer, 1974).

Los trabajos de la OIT y el informe de Kenya elaborado por Hart (1973) definen la informalidad como una fuente de empleo en si misma. El sector informal pasa a ser caracterizado como un grupo de pequeños negocios a pequeña escala, con muy baja productividad y poca capacidad de acumulación de capital (de todo tipo).

Los principales autores relacionados con esta visión o enfoque son Lewis (1954), Harris & Todaro (1970), OIT (1972), y Hart (1973). Con 16 años de diferencia, los autores Lewis y Harris & Todaro (1970) sostienen la misma visión acerca de las causas de la informalidad, además de compartir la visión acerca de "qué son los informales".

Una apretada síntesis de la visión de los autores relacionados con el primer enfoque (el enfoque de la OIT) y su evolución, se resume a continuación.

- **Sethuraman (1976)** presentó evidencias que comprobaron que muchos trabajadores informales urbanos en países en desarrollo, toman la actividad informal como una fuente permanente de ingresos. Algunos empresarios informales obtienen un ingreso superior al salario mínimo del sector formal, hecho que explica el éxodo de muchos trabajadores/empresarios del sector formal al informal (en menor medida, la evidencia apunta a la coexistencia de informalidad dentro de las empresas formales).
- **Hirschman (1970)** sostiene que la incapacidad del Estado de hacer cumplir las normas, permite la formación de pequeñas empresas que evaden las regulaciones estatales. El ingreso al sector informal para estas empresas, se trata de una estrategia racional de maximizar sus ganancias. De Soto (1986) comienza los estudios de los costos de la formalidad en el Perú, estableciendo la informalidad como un camino alternativo al que llamo "*El otro sendero*". La principal conclusión de los estudios de De Soto (1986) es que la informalidad

es el resultado del análisis entre los costos y los beneficios esperados de violar las normas del Estado.

- **Loayza (1997) y Easterly (1993)** encabezan una de las dos vertientes de pensamiento a partir de los enunciados de Sethuraman (1998), Hirschman (1970) y De Soto (1986). Para estos autores, la informalidad (desde el punto de vista macroeconómico) genera poca disponibilidad de servicios públicos y un uso ineficiente de los mismos, lo que conduce al deterioro del crecimiento económico. Maloney (2006) estudiando la informalidad en México encuentra evidencia contraria. Los hallazgos de Maloney (2006) establecen que en algunos casos el costo social de reducir el tamaño de la informalidad puede llegar a ser muy alto, siendo preferible un nivel óptimo de este sector. Autores como Masatlioglu & Rigolini (2006) y los trabajos posteriores de Loayza (2006) pertenecen a esta corriente de pensamiento.

Una segunda corriente se derivó de los estudios de De Soto (1986), apuntando hacia los determinantes de la informalidad. En esta corriente destaca el trabajo de Rauch (1991), mezclando el modelo de búsqueda de trabajo de Lucas (1978) con el de segmentación laboral de Mincer (1974), lo que lo lleva a formalizar las ideas de De Soto (1986). Rauch (1991) supone un continuo de individuos que se diferencian entre sí por su talento empresarial siendo esta una de las debilidades del modelo: no todos los informales son empresarios y por consecuencia, la habilidad empresarial no es la única determinante.

En la propuesta de Rauch (1991) el exceso de oferta genera inactividad, población desocupada o demandante de empleo, incentivando la aparición de empresas que pagan salarios inferiores a las empresas formales. Debido a los mecanismos de detección del Estado, este tipo de empresas son pequeñas y tienen un número reducido de empleados, pues un tamaño grande las haría visibles. Así mismo, el tamaño de cada empresa informal depende del talento de su empresario tal y como lo relaciona el trabajo de Zoe Kuehn (2013), estableciendo una probabilidad de detección de evasores fiscales en función del talento del empresario y del volumen de producción o fracción de producción que no es declarada. Esta autora encuentra una relación positiva entre el salario del sector formal y el tamaño del sector informal.

Los costos de entrada al sector formal, tienen una relación positiva con el tamaño del sector informal según los resultados encontrados por Djakov et al. (2002). La burocracia y los sistemas legales débiles, incentivan más los movimientos hacia la informalidad que los altos impuestos, según las conclusiones presentadas por Friedman et al. (2000), conclusión ampliamente justificada por la existencia de informalidad dentro de empresas formales.

Los costos laborales no salariales explican en gran medida el aumento del sector informal en Colombia, después del año 2000 Misas et al. (2005). El trabajo de Quintin (2008) encuentra evidencia a favor de la hipótesis respecto de la capacidad del Estado para hacer cumplir la ley ("*enforcement*"), efectividad de su sistema legal en contraposición con un el sistema legal débil y la alta burocracia enunciado por Friedman et al. (2000) guarda una relación indirecta con el tamaño del sector informal.

A medida que la efectividad del Estado disminuye, el tamaño del sector informal crece disminuyendo también el tamaño del sector formal Vargas (2012). Es la relación establecida por Kuehn (2013) al resumir en el parámetro  $\Theta$  la suma de la efectividad del Estado y su nivel de burocracia, en general. A medida que  $\Theta$  crece, la probabilidad de detección es menor.

Para un determinado nivel de *enforcement*, Mejía & Posada (2007) encuentran la existencia simultanea de formalidad e informalidad, a partir de un modelo basado en el equilibrio de Nash de un juego simultáneo entre el gobierno y una familia representativa, asumiendo que el Estado maximiza la producción del sector formal, redistribuyendo el *enforcement* y el gasto público. Antunes & Cavalcanti (2007) estudian si los costos de regulación y de *enforcement* en los contratos financieros, como variable exógena en su modelo, afectan las diferencias en el tamaño del sector informal y el ingreso per cápita entre países. Las conclusiones que se derivan del uso de un modelo de equilibrio general dinámico es que los costos de regulación y el *enforcement* de los contratos no influyen en las diferencias de ingreso entre países.

La familia por su parte, decide que parte de su tiempo va a dedicar al trabajo formal y que parte al informal, como estrategia para maximizar sus ingresos (solución en estrategias mixta del juego). Las conclusiones de este estudio apuntan a la existencia de un costo social de la informalidad que consiste en la diferencia entre la producción total y la formal, como consecuencia de una tarifa de impuesto que se aleja de la óptima. El gasto de bienes públicos debe controlar el gasto de *enforcement*, lo que directamente implica la existencia de un *enforcement* y una penalización óptimos para los empresarios informales que son detectados.

Un tercer grupo establece la distinción entre informales voluntarios e involuntarios (referente Banco Mundial (2009)). Los primeros son aquellos empresarios o trabajadores con un nivel de talento que les permite elegir entre percibir el salario mínimo del sector formal o intentar maximizar sus ingresos en el sector informal. Al segundo grupo pertenecen aquellos trabajadores no calificados que son "excluidos" del sector formal y conforman el grupo de informales involuntarios, puesto que para este grupo no existe la opción de elegir entre formalidad e informalidad.

La OIT desde 1993 ha hecho esfuerzos por definir la problemática de la informalidad, tratando

de abarcar las nuevas realidades del mercado laboral y la economía en su conjunto, así como de dar orientaciones de políticas. En los últimos años la OIT ha propuesto una nueva definición de este problema, más inclusiva, en relación a la primera que caracterizó el denominado “enfoque de la OIT”.

*La economía informal es el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por los sistemas formales o no lo están en absoluto.*

Esta primera aproximación a la problemática fue luego recuperada y desarrollada en América Latina por los trabajos del Programa Regional de Empleo para América Latina de la OIT (PREALC). En esta línea se conceptualizaba al sector informal urbano a partir de las características de la unidad de producción y la forma de producir, entendiéndolo como un resultado del funcionamiento del capitalismo periférico y definido por oposición al trabajo formal. En la perspectiva de PREALC, la informalidad abarca a los trabajadores que se desempeñan en unidades productivas de pequeña escala en el medio urbano, de reducida cantidad de capital por trabajador, de organización rudimentaria, baja productividad, escasa capacidad de acumulación y bajo nivel tecnológico, limitada división social del trabajo y predominio de actividades unipersonales que generalmente involucran relaciones de trabajo familiares y presentan un escaso desarrollo de relaciones salariales (Fernández et al., 2013; Novick, 2007).

El enfoque de la OIT también es reconocido en la literatura especializada como el enfoque dual, en el sentido de reconocer la existencia de dos sectores bien diferenciados: el formal y el informal. Las principales características de este enfoque pueden resumirse en:

- **Enfocado** en las actividades productivas tradicionales y aquellas identificadas de supervivencia.
- La informalidad es **definida** como actividades autónomas con escaso, si tienen algún, vínculo con el resto de la economía; las actividades proporcionan ingresos bajos pero seguros en tiempos de crisis.
- La **base teórico-causal** asume la exclusión de los informales del resto de la economía por dos principales razones:
  1. **desbalance** entre el crecimiento demográfico de la población y la oferta de empleo de la industria moderna

2. **incompatibilidad** entre las habilidades de los demandantes de empleo y las oportunidades de la moderna economía

Una síntesis de este enfoque puede verse en la figura 2.1.2.

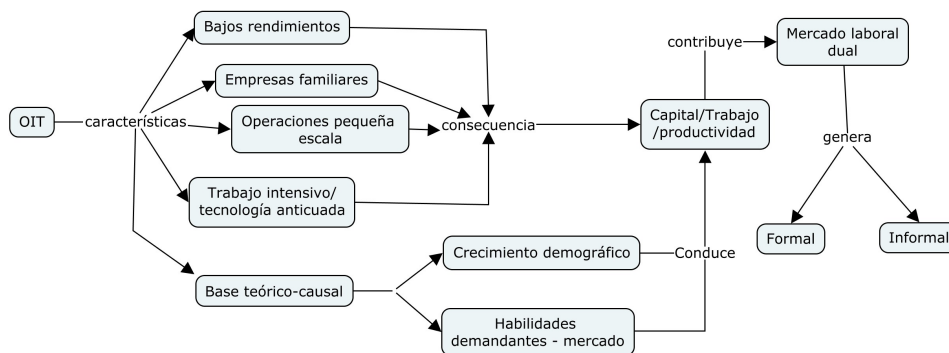


Figura 2.1.2: Enfoque de la OIT: resumen. Fuente: elaboración propia

Según el enfoque de la OIT los bajos rendimientos, la conformación de empresas familiares, las operaciones en pequeña escala, el trabajo intensivo en mano de obra, conforman la lista de las características fundamentales de la informalidad (Feige, 1990; Fugazza et al., 2002; Harris & Todaro, 1970; Hart, 1973; Hirschman., 1970; Lewis, 1954; Loayza et al., 2005; Luebker et al., 2008; Maloney, 1998a,9; McKenzie & Sakho, 2007; Mincer & Leighton, 1980; Scheinkman & de Paula, 2007). Como base teórico-causal, este enfoque sostiene que el contraste entre el crecimiento demográfico (aumento de la oferta laboral) y las habilidades de los demandantes, segmenta el mercado laboral en dos sectores: formal e informal (Althen et al., 2003; Fields, 2006; Fugazza et al., 2002; Kathuria et al., 2013; Norbert et al., 2002). Todos los autores comparten sin embargo un elemento en común: todos convienen en reconocer el deterioro de la relación Capital/Trabajo/Productividad, tanto como consecuencia directa/indirecta de las características de la informalidad como efecto/consecuencia de la dualidad del mercado laboral (Graña & Kennedy, 2008; IEFIE, 2004; Juan, 1996; Kupfer & Rocha, 2005; Lora & Pagés, 2010; Maloney et al., 2007; Porcile et al., 2005; PyMEs, 2014b; William & Andrés, 2005).

La degradación de la relación Capital/Trabajo/Productividad tiene efectos negativos, en general, para la economía nacional. Sin embargo, para las PyMEs y pequeños negocios familiares, cuando la media nacional de productividad baja, se crean condiciones favorables para insertarse en relaciones mutuamente beneficiosas con empresas del sector formal, toda vez que el diferencial productivo entre una y otras resulta compensado por la baja de productividad (Kupfer & Rocha, 2005; Porcile et al., 2005). Considerando el enfoque de la OIT, que evolucionó hasta considerar



la problemática del empleo decente y el pleno empleo, ha de considerarse que la mayor creación de empleos se produce en los sectores de menos productividad, intensivos en el uso de mano de obra (Kupfer & Rocha, 2005).

La división de la economía en dos sectores distintos, donde se incluyeron componentes dinámicos y de estancamientos, se debe al planteamiento original desarrollado por Arthur W. Lewis (1954). Sin embargo, la institucionalización del término informalidad como sinónimo de pobreza se debe exclusivamente a la OIT (Portes & Haller, 2004).

Tal caracterización negativa de la informalidad ha sido cuestionada por muchos estudios sobre esta problemática. Un enfoque alternativo surge de considerar la informalidad como un signo de dinamismo empresario popular, descrito de esta misma forma por Hart (1990, pág. 158) “[...] *como una instancia en que la gente retoma en sus propias manos parte del poder económico que trataron de negarle los agentes centralizados*” (Portes & Haller, 2004). Frente a la falta de creación de empleos suficientes en la economía moderna, las empresas informales representan la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía aprisionada por las regulaciones del Estado (Bromley, 1998; De Soto & Ghersi, 1986; Fernández, 2013; Ministerio de Industria, 2014; Portes & Haller, 2004; Rossini & Thomas, 2009; Soliman & de Soto, 2004).

### **2.1.2. Enfoque estructuralista**

Hernando de Soto (1986) fue el pionero del cambio de enfoque, oponiéndose a continuar interpretando la informalidad como un mercado secundario o inferior emergente, creado a partir de distorsiones en el mercado. Los postulados enunciados por De Soto (1986) en su libro “El otro sendero: la revolución informal” presentan la informalidad como una respuesta espontánea de los actores económicos (las personas) ante las condiciones económicas adversas causadas por la mala regulación estatal. De Soto (1986) comprende el impacto de la intervención estatal y la considerable iatrogenia detrás de las continuas intervenciones estatales con el objetivo de regular el mercado. Su mayor contribución radica en el hecho de presentar por primera vez el sector informal como una parte de la economía, con dinámicas propias y no como un subproducto (defectuoso por cierto) como se había venido tratando por el enfoque de la OIT (1973).

Este “despertar” trajo consigo el surgimiento y desarrollo de teorías neoliberales como marco teórico-conceptual para explicar el surgimiento del sector informal como resultado de la excesiva intervención del Estado. Dentro de este enfoque, la intervención estatal incluye dos grandes problemas, de cuyo contraste surgiría el supuesto de un Estado intervencionista como motor de creación de la informalidad (Aleman-Castilla, 2006; Omar et al., 2008): de una parte, los meca-

nismos del Estado como obstáculo y freno al pleno funcionamiento del mercado, cuya primera y última consecuencia es el fomento al surgimiento y desarrollo del sector informal; de la otra, las fuertes presiones que impone el marco regulatorio, inadecuado e ineficiente que promueve más a la evasión que a su cumplimiento (Corseuil & Moura, 2010; Maloney et al., 2007; Nallari et al., 2011; Pablo et al., 2006; Tornarolli & Conconi, 2007).

Del contraste entre estos dos móviles, el estudio de Salvia (2013) presenta una visión de los cambios ocurridos en la estructura social del trabajo urbano argentino, entre el punto más alto de crecimiento económico bajo el régimen de políticas neoliberales de la década del 90 (1998). A pesar de reconocer los propios autores que el período económico evaluado resulta breve para argumentos concluyentes, la evidencia empírica aportada desde los estudios de tendencia, corroboran varias de las principales características del enfoque estructuralista e introduce directamente la noción de heterogeneidad, próxima a partir de la propia evolución del enfoque dualista de la OIT (Maloney, 1999b, 2004; Maloney et al., 2003).

Portes (1995) define la informalidad como forma de vinculación entre el capital y el trabajo y es consecuencia de la organización, a escala global, de la reestructuración del sistema capitalista. A diferencias de otros enfoques y perspectivas, Portes (1995) considera que las actividades informales son heterogéneas y propone una clasificación de acuerdo a sus objetivos (Castrejón & Chiñas, 2008; Sánchez, 1999).

- *actividades de sobrevivencia* del individuo o del hogar de producciones de subsistencia directa o de la venta de bienes en el mercado;
- *explotación dependiente* que busca incrementar la flexibilidad gerencial y reducir los costos laborales de las empresas formales a través del empleo no registrado y la subcontratación de empresas informales;
- *desarrollo* para la acumulación de capital a través de microempresas por medio de la movilización de relaciones solidarias de una mayor flexibilidad y de costos de producción reducidos.

La caracterización más extendida de la informalidad es aquella que busca “aliviar”, considerando la gestión empresarial, las consecuencias y costos de la proletarización. La informalidad permite reducir costos, retardando los incrementos salariales y la aplicación de la legislación estatal vigente fundamentalmente mediante la contratación no registrada o la subcontratación de empresas y microempresas informales. La reducción de costos se realiza de dos maneras mayoritariamente:

- facilitando a los trabajadores del sector formal un mejor acceso al consumo al producir y distribuir producciones a precios más bajos, compensando de este modo los bajos salarios del sector;
- violando los niveles mínimos de salario y pagos indirectos de seguridad social (precariedad laboral)

Anibal Pinto profundizó sobre el progreso tecnológico introducido por “ondas de modernización”, estableciendo las bases para relacionar las capas inferiores de los sectores de baja productividad con la informalidad (CEPAL, 2012; Kupfer & Rocha, 2005; Porcile et al., 2005; Portes & Haller, 2004; Sánchez, 1999). Bajo el término “heterogeneidad estructural”, este autor se refirió a la existencia de marcadas diferencias de productividad, mayores que en los centros entre sectores (intersectoriales), pero también al interior de éstos (intrasectoriales), en especial en el agrícola, que contribuyó a explicar las dificultades de absorción del excedente de fuerza de trabajo en América Latina (Cunningham & Maloney, 1998; Falco et al., 2012; Mancini & Lavarello, 2013; Porcile et al., 2005; Portes & Haller, 2004).

Prebisch (1981) interpretó el sector informal como el resultado de la “ineficiencia social” del capitalismo periférico latinoamericano. Bajo esta concepción, los bajos niveles de inversión están explicados por las transferencias de excedentes al exterior, el deterioro de los términos de intercambio, las remesas de las transnacionales y el “consumo imitativo” de los sectores de ingreso alto y medio. La diferencia entre la creación de empleos y la expansión acelerada de la oferta fueron los pilares fundamentales de lo que Prebisch denominara “la insuficiente dinámica del capitalismo periférico” (Aline & Agustín, 2010; CEPAL, 2012; de Mendoza Rico, 2011; Mario et al., 2006; Prebisch, 1981; PyMEs, 2014a)

Tanto la CEPAL como la OIT abordan este enfoque desde la dualidad, dividiendo los sistemas económicos latinoamericanos en dos sectores: uno moderno y otro primitivo. La división continua hacia dentro de cada nación y por sectores, al interior de cada sector, mostrando la importante distinción de estar estrechamente asociados entre sí (Cunningham & Maloney, 1998; Fajnzylber et al., 2009a; Fajnzylber & Maloney, 2005; Fischer, 2007; Levenson & Maloney, 1998; Prebisch, 1981). Después de los años 70 y como consecuencia de la evolución del enfoque de la CEPAL, diferenciándose además de la posición de la OIT, el problema de la informalidad fue abordado desde la perspectiva de la subutilización de la capacidad productiva de las personas de bajos niveles de ingresos, pero encadenado estructuralmente de alguna forma al sector formal avanzado (Castrejón & Chiñas, 2008).

De acuerdo con este enfoque, la informalidad es vista como consecuencia de crisis económicas, deudas, recesiones, desregulación e incremento de la fuerza laboral (crecimientos demográficos). La lógica conclusión apunta a un sector informal que es parte del subdesarrollo, en el cual las condiciones imperantes en la región latinoamericana promueven su crecimiento (Bromley, 1998; Emmanuel, 2011; Maloney, 2001; Maloney et al., 2007; Portes & Haller, 2004; Rao, 2012; Sánchez, 1999). A partir de esta visión, para eliminar el problema es necesario un cambio profundo de todas las interrelaciones, tanto internas como externas, que promueven su crecimiento, quedando para el Estado el principal papel regulador/interventor.

En oposición a la teoría de la marginalidad, derivada de Presbish (1981) y Pinto (1970), confundida con la informalidad por referirse ambas a personas excluidas del ámbito formal o moderno, las corrientes neoliberales se encargaron de promover una alternativa diferente. Desde la perspectiva neoliberal, el sector informal no es asumido como sector marginal, ni como parte del subdesarrollo, sino como una fuerza que empuja hacia la liberalización del mercado (Aleman-Castilla, 2006; Baer & Maloney, 1997; Fajnzylber et al., 2001; Krebs et al., 2007; Patricio et al., 2005; Salvia & Gutiérrez Ageitos, 2013). Una síntesis de este enfoque puede verse en la figura 2.1.3 y sus principales características se resumen a continuación:

- introducido por Manuel Castells y Alejandro Portes (1989)
- enfocado a pequeños comerciantes y productores, subcontratación de trabajadores, empleados casuales
- la informalidad es entendida como unidades económicas subordinadas (empresas informales) y los trabajadores, empleados para reducir costos de insumo y mano de obra de las grandes empresas capitalistas y aumentar su competitividad
- el basamento teórico asume la informalidad como consecuencia de:
  - naturaleza del capitalismo y su crecimiento
  - los intentos de empresas formales para reducir sus costos laborales y aumentar su competitividad
  - aumento de la flexibilidad de las empresas al evadir el marco regulatorio (en particular, impuestos y legislación social)
  - incremento de tendencias organizativas como la subcontratación (*outsourcing*) y en general, todas las formas de transferencias de costos de empresas formales a las informales

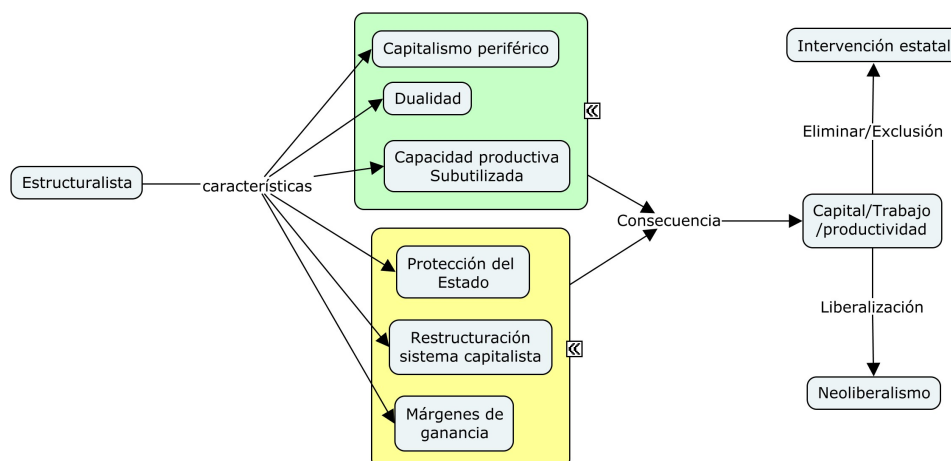


Figura 2.1.3: Enfoque estructuralista. Fuente: elaboración propia

### 2.1.3. Enfoque neoliberal

A partir de los trabajos de De Soto (1986) se popularizó una perspectiva radicalmente diferente del enfoque sobre la informalidad. De Soto (1986) puntualizó que la mayoría de los peruanos eran empresarios emergentes, operando fuera del sistema legal y que los trabajadores legalmente empleados eran minoría, pero que en mayoría no estaban en contra de la empresa o del empleador. Considerando lo socio-político, este autor señalaba la incapacidad de las élites mercantilistas del Perú, aceptar que las masas empobrecidas pudieran convertirse en la fuente más importante de prosperidad. El Estado, sostenía De Soto, ha impedido el libre desarrollo de las empresas informales, y ha señalado la necesidad de una reingeniería al sistema legal del Perú (Bromley, 1998; Porta & Shleifer, 2014; Rossini & Thomas, 2009; Soliman & de Soto, 2004).

Con base en una perspectiva eminentemente neoliberal y fundada desde lo histórico en las ideas de Adam Smith (1776), el exceso de intervención del Estado y el exceso de regulación, eran las principales causas del surgimiento y evolución del sector informal (Omar et al., 2008; Portes & Haller, 2004; Sánchez, 1999). La solución propuesta por este enfoque plantea directamente la eliminación del mercantilismo en favor del neoliberalismo, al considerar la informalidad como la respuesta popular capaz de derribar con éxito la barrera legal.

Los trabajos de Tokman (1987) destacaron el desajuste entre la incorporación de la modernización y un contexto estructural caracterizado por un acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo y la alta desigualdad en la distribución de los activos (Bekerman & Rikap, 2013; CEPAL, 2012; Portes & Haller, 2004; Tokman, 1987). La mayor contribución realizada por el autor, consiste en

otorgar el justo peso a dos cuestiones relacionadas con el concepto de informalidad que encontró desbalanceadas: el abordaje de la informalidad con la intención de eliminar la marginalidad, pobreza, desempleo, subdesarrollo por una parte y por la otra, los intentos de calcular el tamaño del sector informal en proporción al tamaño de la evasión fiscal.

*“El no cumplimiento de las normas es, sin dudas, uno de los resultados de operar informalmente y no una de las causas. Sin embargo, lo contrario no es necesariamente válido. No todos los que no respetan las normas, pueden considerarse informales”*  
(Tokman, 1987).

La “mano invisible del mercado” tenía, bajo este enfoque, muchos “pies” para hacerla andar. Las ondas de modernización descritas por Anibal Pinto producen un sesgo tecnológico que determina en parte la generación del sector informal al hacer más intensiva en capital la generación de empleos en sectores modernos (Portes & Haller, 2004). La organización informal de la producción y del proceso de trabajo tiene también su contrapartida en la institucionalidad vigente. De hecho, gran parte de la actividad informal se efectúa fuera de los límites de dicha institucionalidad, debido entre otras razones a la imposibilidad de cumplir las regulaciones, aunque existiera la voluntad de hacerlo o la capacidad coercitiva requerida del gobierno para imponerla (de Paula & Scheinkman, 2010; Ezrachi, 2012; Harrington & Carter, 2009; Tokman, 1987).

La corriente neoliberal no tiene una respuesta precisa para definir al sector, en palabras de De Soto (1986) *“la informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios”*. Es precisamente de esta corriente de pensamiento donde surge la idea (arraigada hasta la actualidad) de un sector formal antagónico por naturaleza al sector formal. En este tipo de relación que se desarrolla por debajo de la economía regulada, donde se espera que los empresarios informales destruyan la estructura legal prevaleciente y construyan un sistema más acorde a sus necesidades. Desde la perspectiva de esta corriente de pensamiento y respecto de los lineamientos normativos, la función del sector informal es absorber aquellos trabajadores que son “expulsados” del sector formal, debido a que ambos sectores (formal e informal) no están separados ni relacionados: uno está completamente dentro de la verdadera economía (el formal) y el otro, completamente fuera (Castrejón & Chiñas, 2008; Salvia & Gutiérrez Ageitos, 2013; Tokman, 1987).

Las principales rasgos de este enfoque se resumen:

- enfocado a las empresas informales y sus empresarios

- conjunto de empresarios que deciden evitar los onerosos cargos de la formalidad estatal, conformando el núcleo de la visión de la informalidad
- el basamento teórico-causal parte de reconocer un sistema legal hostil, conducente a actividades informales, trámites engorrosos, inadecuadas normas y procedimientos que crean barreras a la formalización, reduciendo el potencial productivo de los empresarios informales

Sus principales características se resumen en:

- condicionamiento hostil, especialmente del ordenamiento jurídico conducente a actividades informales y normas extralegales
- altos costos para ser formales (costo de registro y de licencias)
- altos costos para permanecer en la formalidad (impuestos, cumplimiento de las normas y regulaciones, así como altas tarifas por servicios públicos)

en contraste con los costos de la informalidad

- evasión de los impuestos y pagos obligados por leyes laborales, así como reducción del poder de negociación de los sindicatos

### **2.2. Escuelas de pensamiento: Capital/Trabajo/Productividad**

Considerando el debate abierto sobre una conceptualización del fenómeno de la informalidad, es posible identificar tres escuelas de pensamiento (vea la figura 2.1.1). El primer enfoque, la escuela sustentada por la posición de la OIT respecto al concepto “trabajo decente”. Este enfoque está guiado por las consecuencias de la manifestación de la informalidad, que se traduce directamente en un deterioro de las condiciones de vida que se expresa en pobreza (Fernández et al., 2012; Fernández et al., 2013a; Fernández et al., 2014; Fernández et al., 2015). Con sus características, la consecuencia última que reconoce este enfoque coincide con las otras escuelas de pensamiento: una relación capital/trabajo/productividad deficiente en torno a la informalidad<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Algunos estudios concluyen que esta relación se aprecia igual, tanto si se considera la productividad total de los factores, como si se mide por la productividad del trabajo (Mario et al., 2006)

El segundo enfoque responsabiliza a la heterogeneidad de la economía con características tales como: protección del Estado, restructuración del sistema capitalista y la regulación de los márgenes de ganancia.

El tercer enfoque sostiene que la informalidad es consecuencia del enfoque de liberalización de los mercados, impulsado por la neoliberalización e identifican también como consecuencia última, el deterioro de la relación capital/trabajo/productividad.

Tal y como se ha comentado, los tres enfoques coinciden en reconocer que la consecuencia última de la informalidad es la degradación de la relación capital/trabajo/productividad. Las figuras 2.2.1 y 2.2.2 muestran la distribución mundial de la productividad en dólares americanos en curso (1990=100) por personas contratadas.

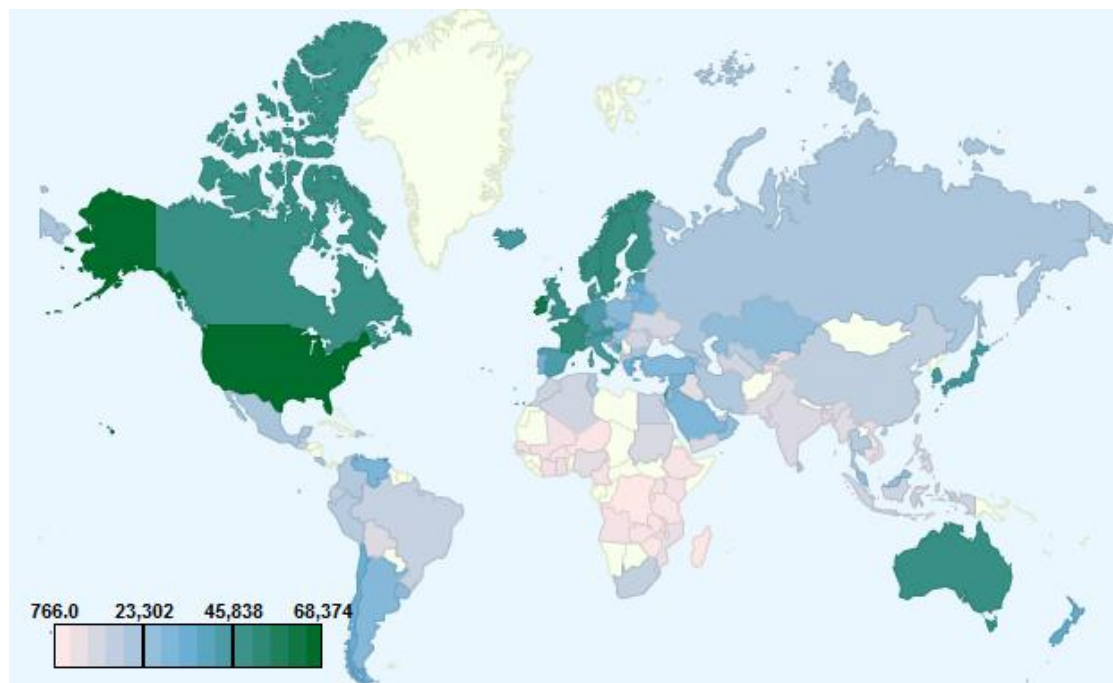


Figura 2.2.1: Productividad por persona ocupada (dólar americano en curso 1990 a precios corrientes). Fuente: Key Indicators of the Labor Market (KILM) 7ma Edición (datos 2012).

Existe una pluralidad de formulas para medir la productividad, en tanto la valoración que de cada una de ellas se hace –en la mayoría de los casos prácticos, depende de su adecuación con el propósito a medir. Entre los propósitos más comunes se encuentran los estudios de competitividad (el fin más prioritario), y los relacionados con el bienestar, que ocupa el segundo fin más comúnmente utilizado (Babcock & Betts, 2009; Benjamin et al., 2012; Cascio et al., 2007;



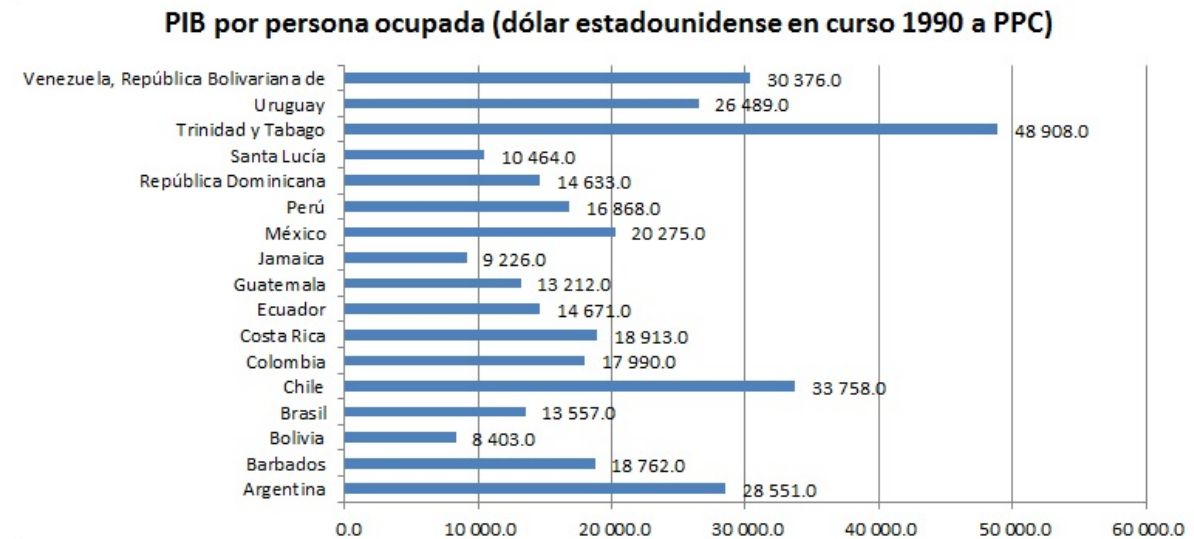


Figura 2.2.2: PBI por persona ocupada. Fuente: Key Indicators of the Labor Market (KILM) 7ma Edición (datos 2012).

Escobar et al., 2013; Hanson, 2010). Este concepto se viene utilizando como pauta para resolver cuestiones tan importantes como los salarios y últimamente desde la llegada de la denominada “era de la productividad”, aparece relacionado con el flagelo del desempleo (algunos autores han llegado a formular tesis que relacionan directamente el aumento de la productividad con el aumento del desempleo <sup>2</sup>.

Las economías de América Latina, tratando de “copiar” el modelo de desarrollo y prosperidad de los países desarrollados, quedaron a mitad de camino entre la pobreza y la prosperidad (Lora & Pagés, 2010). Según datos aportados por Lora & Pagés (2010) los sectores industriales en América Latina y el Caribe solo ocupan el 20 % de la fuerza de trabajo y esta cifra incluye comportamientos duales formalidad e informalidad, dependiendo de las habilidades, disponibilidad de tiempo e incentivos económicos atendiendo la región y de manera general, como consecuencia de la heterogeneidad estructural de las economías (Castillo et al., 2002; CEPAL, 2012; Mancini & Lavarello, 2013).

En este escenario no pocas PyMEs hacen asociaciones con empresas mayores (convirtiéndose en satélites) y esta relación “parásita” tampoco consigue hacer “gravitar” la pequeña empresa a la formalidad. Este tipo de relaciones combina las ventajas de la informalidad, esto es: bajos costos de operaciones para las grandes empresas y menos presión tributaria para las pequeñas,

<sup>2</sup> Véase <http://manuelcaraballo.wordpress.com/ideas-y-comentarios-la-posibilidad-de-abandonar-el-euro/productividad-versus-desempleo/>

que desde el punto de vista económico representa una combinación ganar-ganar; además, alta flexibilidad y capacidad de reacción (por el reducido tamaño de las PyMEs) y estabilidad en el mercado (por el peso de las grandes empresas y sus bien establecidas redes de distribución) que le permite a las PyMEs el amparo del “campo de protección” de la formalidad de las grandes empresas (Vásquez, 2004).

En Argentina, según datos compilados por el Banco Mundial, la estructura productiva es similar a los países de más altos ingresos del planeta. Las PyMEs (excluidas las micro empresas) generan la mitad del PBI y del empleo de la economía (Bank, 2015; Business, 2014; INDEC, 2011; Salvia & Gutiérrez Ageitos, 2013). Sin embargo, la diferencia de productividad entre las PyMEs y una gran empresa es muy grande, mucho mayor que la observada en países con estructura productiva comparable.

Esta disparidad productiva explica la gran proporción de informalidad, fiscal y laboral. Al mismo tiempo, la baja productividad del aparato productivo argentino (en su totalidad) es el principal problema para el desarrollo industrial y productivo del país. La consecuencia directa de tan baja productividad y tan alta disparidad productiva son los altos costos laborales que sufren las PyMEs, que a su vez genera alta informalidad laboral-fiscal (Bank, 2015; Bekerman & Rikap, 2013; Emmanuel, 2011; Fabio et al., 2013; Omar et al., 2008).

### **2.3. Informalidad: generales para un constructo**

Es importante diferenciar la informalidad de la pobreza. La primera es una forma específica de relación, en tanto la segunda, es un atributo ligado al proceso de distribución (Carpio, 2007). Aunque la utilidad del concepto de informalidad sea cuestionable, producto del amplio debate existente desde su enunciado hace cuatro décadas, se distinguen cuatro tipos fundamentales de esta con causas distintas y diferentes políticas a ser evaluadas (Chacaltana, 2009). De estas, destacan la informalidad laboral, la informalidad en los productos, informalidad en la propiedad de la tierra y la informalidad relacionada con la evasión de impuestos (Fernández et al., 2012; Fernández et al., 2013a; Fernández et al., 2014; Fernández et al., 2015).

La informalidad también es explicada como producto de la heterogeneidad estructural de las economías, que se distingue por el escaso capital, tecnología rudimentaria y desconexión de los circuitos financieros formales. Se distinguen al respecto, dos vertientes de pensamiento. Una que identifica la existencia del sector informal como consecuencia de la legislación inadecuada y una burocracia ineficiente, y otra, que resalta también el rol de la regulación pero apunta a la

contratación de mano de obra calificada y barata<sup>3</sup> (Emmanuel, 2011; Omar et al., 2008; Portes & Haller, 2004; Sánchez, 1999).

Uno de los efectos de esta heterogeneidad es la baja capacidad de la economía formal de proporcionar, en cantidad y calidad, ofertas de empleo para satisfacer la demanda. En estas condiciones, surgen ocupaciones y formas de empleo no formales que no siempre están asociadas a emprendimientos que constituyen PyMEs, Mipymes, negocios familiares o cualquier otra modalidad de informalidad empresarial (Bromley, 1998; De Soto & Ghersi, 1986; Rossini & Thomas, 2009; Soliman & de Soto, 2004; Tokman, 1987).

Algunos estudios concluyen que las principales barreras de acceso y permanencia de los pequeños negocios en la formalidad, corresponden con el mal funcionamiento del Estado, las deficiencias en infraestructura, servicios y condiciones de acceso al financiamiento (Alba Vega & Kruijt, 1994; Alcazaren et al., 2011; Apella, 2009; Arias et al., 2005; Atuesta Montes, 2009; Bank, 2009; Benjamin et al., 2012; Bosch et al., 2012; Dibyendu Maiti, 2010). Consecuentemente señalan aspectos relacionados con el acceso a mercados (internos y externos), y los aspectos tributarios y laborales. Cada uno de estos aspectos contribuye a aumentar la distancia entre la formalidad y las pequeñas empresas (barrera de acceso y permanencia del modelo conceptual) y en consecuencia, disminuir el potencial atractivo de la formalidad a las PyMEs (en términos del modelo conceptual propuesto). El denominador común de todos estos aspectos resulta el denominado costo de la formalidad (Bosch et al., 2005; Bosch & Maloney, 2005; Loayza et al., 2005; Loayza & Servén, 2010; Loayza & Rigolini, 2006; Maloney & Caicedo, 2012; Maloney et al., 2007).

Respecto de las presiones tributarias, se sostienen dos vertientes principales. Por una parte, se sostiene que los sistemas tributarios afectan desproporcionadamente a las empresas más pequeñas y, por tanto, deberían tener un tratamiento especial o específico para las PyMES y Mipymes. Por otro lado, por cuestiones de equidad fiscal se argumenta que todos deben pagar por igual en la medida de sus dimensiones. Desafortunadamente no existen estudios que permitan concluir si un cambio en la dirección de la primera vertiente, produciría un impacto favorable en la formalización sobre todo si el énfasis es recaudatorio y no de inclusión, como parece ser el caso en muchos países latinoamericanos (Bank, 2015; Business, 2014; Easterly & Rebelo, 1993; Fajnzylber et al., 2009b,0; Keen & Department., 2007; Scheinkman & de Paula, 2007).

Un elemento en extremo interesante para explicar la informalidad es el nivel de desarrollo empresarial, expresado a través de la baja capacidad de cumplir con las regulaciones del Estado tanto

---

<sup>3</sup> Además del modelo que explica el surgimiento de la informalidad a través de la heterogeneidad de la economía, existe otro modelo con base en los postulados marxistas (ver (Carpio, 2007))

así, que algunos países han desarrollado programas de capacitación para intentar mitigar este flagelo (Arauzo-Carod & Teruel-Carrizosa, 2005; Lederman & Maloney, 2003; Maloney, 2002; Robles et al., 2001; van Hemert et al., 2011; William, 2002). El indicador económico, denominado valor agregado por trabajador, resulta muy bajo en empresas que ostentan niveles de menor desarrollo empresarial medidos generalmente en dólares corrientes, a pesar de la limitación de este método por resultar inapropiado para comparar empresas dentro del mismo país. El desarrollo empresarial y el valor agregado por trabajador representan, combinados con el PBI, un excelente instrumento para formular hipótesis sobre las razones que mueven a las PyMEs, MiPyMEs y los emprendedores en general, a permanecer en la informalidad (para un análisis más profundo sobre este aspecto, ver (Chacaltana, 2009) página 26, último párrafo).

### 2.4. Estructura de la tesis

Para la presentación de los resultados de la investigación que sustenta la tesis, el informe se ha estructurado por capítulos. En el **primer capítulo** se presentan las principales escuelas de pensamiento alrededor del núcleo del problema científico: la informalidad. El capítulo presenta las principales contribuciones de cada escuela de pensamiento, y se identifican las limitaciones de los enfoques. Este capítulo concluye con la presentación de la identificación de un conjunto de características que se presentan como un cuerpo formal de ideas y concepciones teóricas que resumen la aproximación conceptual utilizada por el autor al respecto de la informalidad y que pueden ser utilizadas posteriormente para la construcción de una nueva conceptualización para la informalidad.

El **segundo capítulo** presenta, fundamenta y justifica el modelo conceptual propuesto por Fernández (2013) que constituye el núcleo central de los aportes de la investigación. Con la característica de ser un modelo de tipo problema-solución, se argumenta a través del modelo la selección del problema científico de la investigación, así como su hipótesis fundamental. El capítulo dedica un epígrafe a cada una de las cuatro “fuerzas” identificadas desde el primer capítulo como aquellos elementos del ambiente macro-económico que condicionan el movimiento resultante del motor económico. El modelo desarrollado fundamenta la hipótesis de investigación y permite presentar posteriormente la dinámica de inclusión/exclusión como explicación de los movimientos hacia dentro y hacia fuera de las empresas en relación a la formalidad del Estado, así como respecto del tamaño del sector informal.

El **tercer capítulo** está dedicado completamente a presentar las conclusiones derivadas del

modelo conceptual propuesto respecto del tamaño del sector informal. A partir de una revisión de los antecedentes respecto a la estimación puntual e indirecta del tamaño de este sector, a partir de dos aproximaciones diferentes de la probabilidad de detección, se realiza una caracterización de las condiciones económicas en las cuales se desarrolla este sector partiendo de la comparación indirecta con el sector formal. Esta comparación se hace mediante el análisis de las mismas variables y condiciones de la formalidad, puesto que se asume que el sector informal como sector económico, se rige por las mismas reglas, condiciones y reglas decisionales del sector formal. El capítulo termina presentando la dinámica inclusión/exclusión y su funcionamiento, a partir del cual se deriva posteriormente el índice de dificultad de acceso de las PyMEs al sector formal.

El **cuarto capítulo** presenta el índice de distancia o dificultad de acceso de las PyMEs al sector formal. Con base y sustento teórico en el modelo conceptual presentado en el segundo capítulo, y desarrollando la hipótesis de desequilibrio de la dinámica de inclusión/exclusión el índice relaciona la distancia a la que quedan relegadas las PyMEs (fundamentalmente informales) del núcleo de la formalidad del Estado a través de la relación entre las productividades entre sectores e intra-sectorial. Para garantizar la calidad del índice en comparaciones inter-anales, se agrega un factor de corrección a través del índice de distancia a frontera, establecido por el Banco Mundial en su serie *Easy of Doing Business*. Finalmente se interpreta el índice construido en términos macro-económicos como la relación entre el producto medio de la economía para una tasa de desempleo y una particular dinámica de salarios medios formal/informales.

El **quinto capítulo** resume las relaciones que hasta el momento han quedado implícitas en el informe: el Estado y la formalidad. Se realizó un análisis del gasto público y la función de gasto público, así como el producto y la función de producción del sector formal. Ambos análisis se presentan para sustentar la hipótesis general de trabajo formulada en relación a las políticas encaminadas a la eliminación del sector informal y en consecuencia, se establece una estimación cualitativa de su costo. La principal conclusión que se sustenta mediante este análisis sostiene que aún cuando el gasto de *enforcement* del Estado sea alto, y consecuentemente (no como regla, más como excepción) la efectividad de los mecanismos de detección de informales sea alta también, el sector informal siempre tendrá un punto de equilibrio para el cual la opción de continuar siendo informal será su mejor alternativa. Es en este capítulo donde se presenta finalmente una expresión (ecuación 6.2.12) que sirve para cuantificar el aumento o disminución del tamaño del sector informal, caracterizado anteriormente de forma cualitativa en el capítulo precedente.

Finalmente se presenta un cuerpo coherente de conclusiones (**sexto capítulo**), organizadas por capítulos que resumen los aportes fundamentales de la investigación a nivel teórico, práctico,

metodológico y social. Las futuras líneas de investigación representan una contribución de tipo teórico-metodológico al estar sustentadas en las conclusiones y señalar derroteros para futuras investigaciones alrededor de la temática abordada. El autor no considera cerrado el tema sino que por el contrario, asume su contribución como elementos adicionales, avances desde lo conceptual hacia un tratamiento alternativo para abordar el complejo problema de la disparidad productiva y el desarrollo y evolución de la informalidad como fenómeno de naturaleza objetiva e inherente al estadio actual de desarrollo de las fuerzas productivas a nivel global.

## Capítulo 3

# Informalidad: modelo conceptual

### 3.1. Introducción

El papel del gobierno es crear las condiciones necesarias para que todos los negocios que surgen dentro de la economía, cumplan con la formalidad institucional. A semejanza con los modelos gravitacionales, las condiciones creadas por el Estado deben generar la fuerza de atracción necesaria para que todos los negocios (grandes o pequeños) sean atraídos hacia la economía formal.

Cuando todos los factores económicos están compensados, su articulación garantiza que su resultante genere una fuerza (de naturaleza centrípeta) capaz de atraer a los empresarios hacia la formalidad. Incluso pequeñas variaciones en el efecto combinado de los factores pueden producir cambios bruscos, con la capacidad para hacer que cuerpos con poca masa (PyMEs) sean empujados hacia afuera, como consecuencia del predominio de la fuerza centrífuga<sup>1</sup>.

Se distinguen dos barreras principales: aquella que protege a las empresas que operan dentro de la formalidad del Estado y aquella que impide su regreso, mayoritariamente en el caso de las PyMEs y microemprendimientos (Chen, 2012). La primera barrera actúa como un “campo de fuerza” que mantiene a los cuerpos pesados (empresas) dentro de la formalidad estatal, y al mismo tiempo aquellos cuerpos menos pesados son arrojados fuera del campo.

Una vez fuera, los incentivos económicos del Estado no logran atraerlos de regreso.

Participan de la economía nacional al margen de la formalidad, capitalizando los pequeños beneficios económicos marginales, comportándose como cuerpos celestes de

---

<sup>1</sup> Enseguida se dará una definición de trabajo para el concepto de masa utilizado en el símil del modelo gravitacional. Ver Fernández et al., IOCA 2015. La construcción del desarrollo local e Informalidad: un modelo conceptual para la dinámica inclusión/exclusión.

poca masa, orbitando alrededor de una “masa” mayor.

En este escenario no pocas PyMEs hacen asociaciones con empresas mayores convirtiéndose en satélites y esta relación “parásita” tampoco consigue hacer “gravitar” la pequeña empresa hacia la formalidad. Este tipo de relaciones combina las ventajas de la informalidad, esto es: bajos costos de operaciones para las grandes empresas y menos presión tributaria para las pequeñas, que desde el punto de vista económico representa una combinación ganar-ganar; además, alta flexibilidad y capacidad de reacción por el reducido tamaño de las PyMEs y estabilidad en el mercado por el peso de las grandes empresas y sus bien establecidas redes de distribución, que le permite continuar dentro del campo de protección que brinda la formalidad a las grandes empresas.

El modelo conceptual de tipo problema-solución que se propone, resume el aporte de numerosos estudios respecto de las condicionantes de la informalidad (Daniel & Esteban, 2007; de Mendoza Rico, 2011; Maloney et al., 2007; Mario et al., 2006; Novick, 2007; Pok & Lorenzetti, 2007; Salvia & Gutiérrez Ageitos, 2013; Sánchez, 1999; Tornarolli & Conconi, 2007; Tueros, 2003). Al mismo tiempo y desde una perspectiva de solución, el modelo resume en la interacción de sus elementos las pautas utilizadas para derivar un sistema para monitorear la actividad formal.

El principal argumento de la investigación plantea que la informalidad es una respuesta adaptativa de los actores económicos a las condiciones imperantes en el mercado en un momento particular. Si dichas condiciones cambian, tal y como se establece en las relaciones del modelo, es el predominio de la dinámica inclusión/exclusión la que en última instancia determinará el aumento o reducción de los niveles de informalidad (Fernández et al., 2013; Fernández et al., 2014).

El argumento se sustenta en la concepción de la formalidad/informalidad como contrarios dialécticos, en contraposición a la forma tradicional de abordar el estudio de la informalidad. Los postulados que han gobernado el pensamiento alrededor de la informalidad se han planteado como meta su erradicación. La contradicción formales/informales no solo alcanza ambos lados (formales e informales) sino que además alcanza su relación. Asumido como contrarios dialécticos, el modelo reconoce en la “lucha” entre las tendencias contrapuestas de un lado y del otro de la formalidad/informalidad, la condición necesaria y suficiente para el constante movimiento y desarrollo económico.



### 3.2. El modelo

La figura 3.2.1 presenta el modelo conceptual, que partiendo de los tres reconocidos enfoques para abordar el problema de la informalidad, intenta resumir considerando las tres dimensiones básicas de una medición: concepto, objeto y método, la definición, naturaleza, contenido y principales manifestaciones del concepto informalidad<sup>2</sup>. Es preciso destacar que los tres enfoques parecen converger desde un análisis de sus postulados y críticas, a consecuencias que en la mayoría de las definiciones encontradas en la literatura forman parte del concepto<sup>3</sup>.

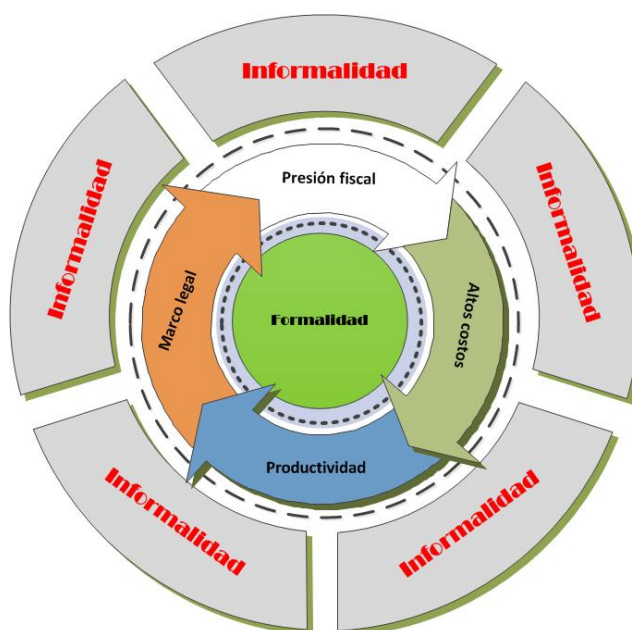


Figura 3.2.1: Modelo conceptual formalidad – informalidad. Fuente: Elaboración propia.

El valor de un modelo conceptual radica en la precisión con que explica el pasado, presente y estado futuro o estados potenciales del fenómeno o sistema que modela. Resulta importante en este contexto definir el alcance del modelo, a fin de evitar posibles confusiones o limitar la habilidad del modelo al extender las fronteras o límites entre el pasado, el presente y el futuro, así como las aristas, subsistema de causa-efecto, naturaleza y contenido.

Siendo coherentes con el tratamiento teórico-conceptual de la teoría de modelos, la investigación presenta, en capítulos posteriores, un conjunto de proposiciones en forma de ecuaciones

<sup>2</sup> Para una revisión completa de la teoría de la medición, ver Hubbard D.W. (2007). *How to Measure Anything: Finding the Value of Intangibles in Business*: John Wiley & Sons, Inc

<sup>3</sup> Para una revisión más completa de los conceptos de informalidad y sus críticas, ver Pok, C., & Lorenzetti, A. (2007). *El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad*. Lavboratorio, 8, 10.

algebraicas con la intención de relacionar y explicar las principales magnitudes, que a juicio del investigador, influyen y sobre las cuales se debe influir en relación a la manifestación de la informalidad. Tal conjunto de proposiciones carecería de consistencia lógica si no fuera posible articularlos dentro de un modelo en el cual no se presenten contradicciones. Esta es la característica del modelo que determina su tipo problema-solución: las causas raíces de la manifestación de la informalidad son relacionadas, se derivan de ellas un conjunto de proposiciones, regularidades y condiciones a ser estudiadas a futuro.

En tal sentido, el modelo propone que un desequilibrio entre las cuatro variables, generarían dos posibles situaciones diferentes: predominio de la “fuerza centrípeta” o por el contrario, predominio de la “fuerza centrífuga”. En lo sucesivo, se sustituirá el uso del término “fuerza” por dinámica de expulsión (centrífuga) o de inclusión (centrípeta), para hacer coherente el modelo con la teoría económica.

Separando consecuencias y causas para intentar un análisis causal del concepto informalidad, desde sus tres más importantes enfoques, la relación Capital/Trabajo/Productividad aparece como la causa raíz (ver mapa conceptual informalidad, capítulo 1). En esta relación, las dos primeras magnitudes (capital y trabajo) tienen las mismas dificultades que el tamaño de la unidad de producción, en tanto la productividad es de facto, un indicador comparativo<sup>4</sup>.

Desde el punto de vista físico y dentro de los límites de un modelo de tipo gravitacional, dos posibles respuestas pueden considerarse para satisfacer el objetivo principal de la investigación. La primera, hacer ganar “peso” a la pequeña empresas, en tanto la segunda, enfocada en la reducción de la distancia entre el centro o núcleo de la economía formal y las pequeñas empresas.

Es importante considerar la diferencia conceptual entre masa de un cuerpo y su peso, mientras la primera es una característica invariable (a menos que sea fraccionado el cuerpo), el peso está relacionado con la fuerza de atracción ejercida sobre él en relación a su masa. En adelante se utilizará indistintamente masa o peso, pero siempre estará referido a la atracción que sobre la empresa (cuerpo) ejerce la formalidad del Estado.

Hay muchas formas diferentes de estimar el peso de una empresa, algunas han quedado olvidadas por cambios en los tipos de empresas, considerando las PyMEs, la productividad promedio por trabajador continua siendo una medida relativa de su peso (Graña & Kennedy, 2008; Lora & Pagés, 2010; Maloney et al., 2007; PyMEs, 2014b). Se hace necesario una medida estandarizada para resolver el problema de poder comparar empresas que perteneciendo a sectores diferentes

---

<sup>4</sup> El fundamento del análisis causal, puede completarse si se revisan los trabajos relacionados con TRIZ, visitar <http://www.triz-journal.com/archives>

y regiones diferentes, quieran asociarse o participar de redes de cooperación. La propuesta de la investigación para solventar esta necesidad es el índice de dificultad de acceso a la formalidad, cuyas bases conceptuales se presentan en este capítulo en el epígrafe dedicado a la productividad y el índice como tal, será presentado en el capítulo siguiente.

Considerando los diferentes autores, la informalidad surge como consecuencia del contraste entre:

1. El **marco legal regulatorio**, cuyo principal efecto radica en la complejidad para realizar y mantener la actividad empresarial. Al cierre del año pasado, de las 189 economías analizadas por el índice *Easy of Doing Business*, Argentina estaba en la posición 126. Según datos publicados por IERAL (2011), el 54 % de las PyMEs encuestadas expresaron que la legislación laboral es de una dificultad “alta” para el desarrollo de las firmas, el 35 % lo reconoce como “muy alta”.
2. La **presión fiscal**, alcanzó el 32 % de las calificaciones negativas (dificultad alta) para las MiPyMEs, aproximadamente el 96 % de los establecimientos industriales (datos de la misma fuente (IERAL, 2011)).
3. Los **altos costos laborales** como consecuencia directa de la baja productividad y en última instancia, de la brecha de productividad entre las grandes empresas y las PyMEs. Los resultados de la encuesta IERAL, confirman que el 36 % de los encuestados, consideran a los costos laborales un obstáculo muy alto.
4. La **productividad**, considerando la heterogeneidad en los niveles de productividad laboral, intra e intersectorial, genera un efecto de arrastre (hacia abajo) de los ingresos de los trabajadores y una marcada desigualdad social. Estadísticas internacionales muestran que en Argentina, el diferencial de productividad entre las grandes empresas, las microempresas y las PyMEs, es sustancialmente superior al observado en los países de altos ingresos, siendo en valor porcentual una relación de 36 a 100 (PyMEs, 2014a,1).

El modelo conceptual relaciona estas variables y su alcance está reducido a la interrelación entre ellas. El diseño del modelo siguió las pautas para convertirlo en un modelo de tipo problema-solución: relaciona en la economía, las claves causales de la manifestación (efecto) del fenómeno de la informalidad, estableciendo las relaciones necesarias para abordar la exploración de posibles soluciones a esta compleja problemática.

### 3.3. El marco legal regulatorio

La forma en que el sector público regula la actividad empresarial tiene mayor peso para las PyMEs y microemprendimiento que para el resto de las empresas grandes y formalmente constituidas. La presión negativa es tanto mayor si se considera que la pequeña empresa surge y se desarrolla en nichos de mercados que son altamente competitivos y saturados, teniendo adicionalmente en el caso de Argentina el “efecto pistón”<sup>5</sup> que ejercen las firmas y en general empresas extranjeras que están sometidas a menor carga regulatoria.

Generalmente se utilizan tres indicadores para evaluar el nivel de carga legal sobre las empresas, estos son:

1. cantidad de días promedio para obtener el permiso de operar;
2. cantidad de reuniones con inspectores impositivos al año, y
3. nivel de corrupción

El tercer indicador se ha adicionado puesto que a mayor corrupción, aparentemente menor es la carga legal. El resultado final en la mayoría de los casos prácticos, es que aquellas empresas que redujeron estos indicadores mediante alguna forma de corrupción, no completan un ejercicio contable, al menos dentro de la formalidad del Estado.

Estos tres indicadores son complementados y mejor tratados mediante la metodología del *Easy of Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org/>). Según los datos publicados por el Banco Mundial, el comportamiento de los últimos dos años en Argentina es como se resume en la figura 3.3.1.

En todos los casos del año 2013 al 2016 todos los indicadores se degradaron, tal y como lo señala la última columna en la figura 3.3.1. En el año 2014 el gobierno incremento los costos de iniciación para las empresas de reciente creación, así como redujo el número de documentos necesarios para la importación. Este cambio operó justo en la dirección contraria al introducido en el año anterior (2013) para el cual se incrementó considerablemente el número de documentos para las importaciones, al incrementarse el número de productos que comenzaron a requerir licencia para su importación. La decisión gubernamental en el año 2013 tenía la intención de “proteger” a la industria nacional, en el año 2014 la intención fue abandonada o cambió de dirección.

El efecto directo de estos prematuros cambios de políticas es, en definitiva, el aumento de la desconfianza de los empresarios. El efecto del cambio de política respecto de la importación, de

---

<sup>5</sup> El “efecto pistón” significa en contexto, la presión que ejercen las empresas menos reguladas sobre las otras. El pistón extrae los beneficios de las reguladas, empujando las cargas al lado contrario.

## CAPÍTULO 3. INFORMALIDAD: MODELO CONCEPTUAL

Clasificación <b>Distancia a la frontera</b>			
Temas	DB 2016 DAF** (puntos porcentuales)	DB 2015 DAF** (puntos porcentuales)	Cambio en DAF** (Puntos porcentuales)
Apertura de una empresa	73,36	72,59	† 0,77
Manejo de permisos de construcción	49,67	48,57	† 1,10
Obtención de Electricidad	70,00	69,95	† 0,05
Registro de propiedades	56,31	56,30	† 0,01
Obtención de crédito	50,00	50,00	0,00
Protección de los inversionistas minoritarios	60,00	60,00	0,00
Pago de impuestos	44,99	44,99	0,00
Comercio transfronterizo	53,00	53,00	0,00
Cumplimiento de contratos	67,65	67,65	0,00
Resolución de la insolvencia	42,87	45,10	† -2,23

Figura 3.3.1: Facilidad de hacer negocios en Argentina (2015-2016). Fuente: Banco Mundial (<http://www.doingbusiness.org/>)

proteger al productor doméstico respecto del foráneo aunque no es el único factor, contribuyó a la disminución del índice de confianza empresarial del 2015 con respecto del año precedente (ver la figura 3.3.2 comportamiento del índice de confianza empresarial).

Un análisis de la figura 3.3.2 permite comprobar que desde abril del año 2005 y hasta abril del 2014, la evolución de la tendencia en la confianza empresarial es descendente. En noviembre del 2008 se registró el valor más bajo (28 %) y el mayor pico de recuperación dos años más tarde, en noviembre del 2010, no superó el valor de inicio del período. A pesar de ser muy escaso el dato, la serie presenta un aparente ciclo de un año para valores promedios de 28 del índice de confianza empresarial.

Hay que considerar que a diferencia de magnitudes económicas, con ciclos, contraciclos, tendencias, estresores y demás regresores, el marco legal regulatorio no ha de analizarse en busca de patrones. La ley no describe patrones, su propósito es todo lo contrario: crea patrones en las variables y magnitudes económicas relacionadas con las actividades reguladas. La observación respecto de la aparente velocidad de cambio hacia un valor con comportamiento cíclico (medido por su media móvil) para el índice de confianza empresarial, tiene la última intención de confirmar cómo el marco regulatorio induce patrones en las magnitudes económicas.

Ha de considerarse que desde noviembre del 2008 a noviembre del 2012, dos años consecutivos en los que cada año se registraron cambios importantes en las políticas públicas. A diferencia

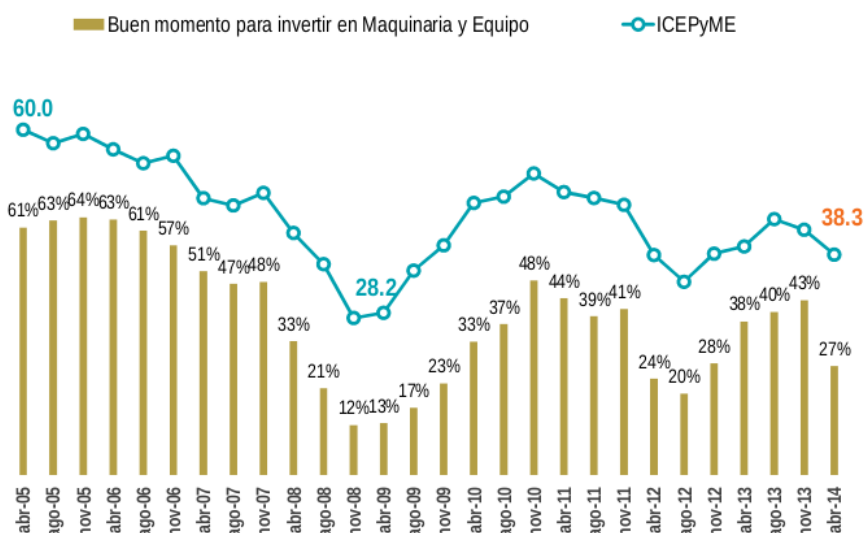


Figura 3.3.2: Comportamiento del índice de confianza empresarial. Fuente: PyMEs (2014c)

de la marcada orientación hacia el fomento del trabajo en la década del 90, desde el año 2000 en adelante, particularmente desde el 2003, tienen un pronunciado énfasis en la asistencia y la distribución, fundamentalmente vía la transferencia a través de planes sociales.

El aumento de los planes sociales es una de las políticas que no tuvo un efecto neutral sobre la oferta de trabajo. La decisión de participación o no en el mercado de trabajo depende no solo del salario a percibir por el individuo, sino de los restantes ingresos dentro del núcleo familiar<sup>6</sup>. A medida que los planes sociales aumentaron el ingreso familiar mediante los subsidios, aumentó el consumo de todos los bienes de la economía, incluido el ocio. El efecto último del aumento del consumo de ocio en el núcleo familiar es la reducción de la oferta laboral individual (Albornoz et al., 2011).

El Banco Mundial en su serie *Easy of Doing Business*, ha trabajado desde el año 2009 en la creación de una metodología para analizar y comparar las regulaciones del mercado de trabajo entre países. En el año 2011 fue liberada finalmente la metodología y los últimos datos terminados de recopilar en Junio del 2014. Más allá de las comparaciones que pueden realizarse entre diferentes países con Argentina, destaca el hecho de la linealidad de las políticas del gobierno nacional respecto del marco legal que regula la actividad laboral<sup>7</sup>.

Desde el año 2006 hasta el 2014 la casi totalidad de celdas evaluadas en la matriz del Banco

<sup>6</sup> La oferta individual de trabajo está condicionada por las condiciones e ingresos colectivos de la familia.

<sup>7</sup> Véase <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation>

Mundial permaneció invariable para Argentina. Por solo citar un ejemplo (quizás el más notorio) la ley que establece la máxima duración para los contratos en tareas de tipo permanente (Ley 20.744) fue sancionada en 1976 y 39 años después continúa en vigor sin modificaciones que la adecuen a los diferentes periodos económicos atravesados por Argentina en el mismo plazo de tiempo.

La Ley 20.744 establece en su artículo 93 “*El contrato de trabajo de plazo fijo durará hasta el vencimiento del mismo, no pudiendo celebrarse por más de cinco (5) años consecutivos*” (Ley 20.744, 1976). La Ley 26.222 modifica el artículo 66 de esta ley, en relación con las libertades de los empleadores de modificar la forma y modalidades de prestación del trabajo.

La Ley 25.013 aclara “*El contrato de trabajo por tiempo indeterminado, a excepción del contrato de trabajo caracterizado en el artículo 96 de la Ley de Trabajo 20.744 (texto según Ley 24.013), se entiende celebrando a prueba los primeros tres (3) meses*”. La Ley 24.467 sancionada en Marzo de 1995 establece la normativa para las PyMEs teniendo como objeto “[...] *promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes*”. En el artículo 32 se establece la creación de las Sociedades de Garantía Recíprocas (S.G.R) con el objeto de facilitar a las PyMEs el acceso al crédito<sup>8</sup>.

*“La existencia del marco legal es una condición necesaria para el buen funcionamiento de la economía; la condición suficiente radica en su ejecución, seguimiento y actualización”.*

El número de procedimientos necesarios para iniciar una empresa se mantuvo en 13, desde el 2004 hasta el 2008, año en que se adicionó un nuevo procedimiento, con una drástica reducción del tiempo necesario para completarlos de 66 días (año 2004) a 25 días en la actualidad. Lo que no está bien explicado es cómo un procedimiento adicional consigue reducir en 41 días el plazo de tiempo necesario para completar los procedimientos<sup>9</sup>.

El costo de iniciación de una empresa, expresado sobre ingreso per capita, muestra el comportamiento de la figura 3.3.3.

Las oscilaciones del costo per capita de iniciar una empresa, están directamente relacionadas con el costo que adiciona el desbalance en la articulación del marco legal regulatorio. Al respecto, mucho se ha escrito a favor de las corrientes de pensamiento que postulan que un excesivo control

---

<sup>8</sup> Toda la información respecto de las leyes, ha sido tomada del portal del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República de Argentina.

<sup>9</sup> Los informes del Banco Mundial en la serie Easy of Doing Business no relacionan cambios en los restantes procedimientos.

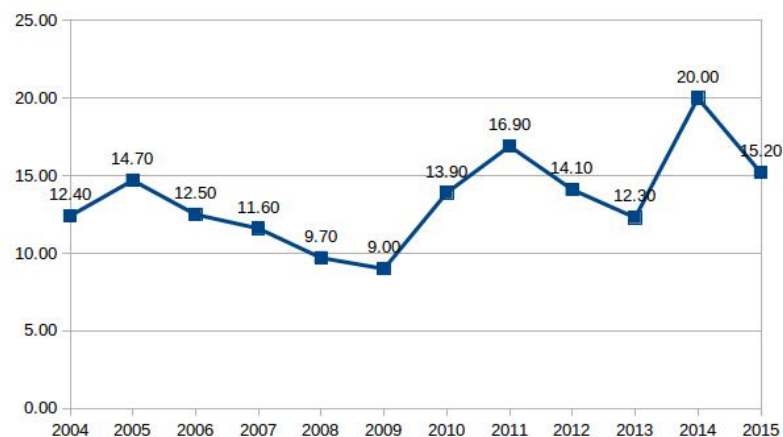


Figura 3.3.3: Evolución del costo per capita de iniciar una empresa en Argentina. Fuente: elaboración propia sobre datos del Banco Mundial

crea barreras e incrementa los costos del empleo formal. Habría que adicionar la relación directa que tienen el costo laboral, la productividad, los salarios y la rentabilidad de la empresa. Si se considera que las decisiones de incorporación de personal por parte de las empresas están basadas en estos mismos indicadores (entre otros), el impacto directo en el mercado de trabajo se hace evidente<sup>10</sup>.

Se constata que el exceso de regulación también impacta de manera directa y negativa en los costos de operar informalmente. Dado que tanto para el empleo formal como para el informal, el exceso de regulaciones como su ausencia, provocan incrementos de costo de las actividades, la respuesta a la pregunta respecto del nivel de regulación no debe estar orientada a más o menos regulación, en su lugar (tal y como postula el modelo conceptual) debe orientarse hacia cuáles son apropiadas para cada tipo de actividad.

A nivel mundial este tema ha madurado lo suficiente, existiendo en los momentos actuales un consenso respecto de la necesidad de replantear las regulaciones existentes. Más allá de la dualidad formales e informales, existe una economía nacional que está urgida de regulaciones que favorezcan su crecimiento y expansión. Años de práctica en los intentos de eliminar el empleo informal han demostrado su ineficacia. Es momento de plantear políticas que regulen todos los tipos de actividad económica, sea formal o informal<sup>11</sup>.

La principal conclusión que puede derivarse respecto del marco legal y su articulación con el

<sup>10</sup> Desde un análisis macroeconómico, un mayor dinamismo de la productividad laboral permite que el dinamismo de los salarios no se traduzca en procesos inflacionarios, cuya consecuencia última es el deterioro del poder de compra real de los salarios y el impacto negativo en los niveles de vida de los asalariados.

<sup>11</sup> En Chen (2012) puede encontrarse una propuesta con enfoque integral de formalización de la economía informal



resto de los factores relacionados en el modelo conceptual, en base a los análisis realizados puede resumirse en:

*“[...] existe la necesidad de reconocer que hay una contradicción inherente en la exigencia de regulación de los negocios informales (formalizar negocios informales) y la desregulación de los mercados laborales (la informalización de las relaciones de trabajo)”* (Chen, 2012), página 14.

El marco legal es el encargado institucionalizar y operacionalizar las políticas públicas. Hasta el año 2011 existía un vacío de instrumentos para estudiar tanto en el corto plazo como en plazos de tiempos más largos el efecto de las políticas públicas, y en consecuencia, instrumentos para medir el impacto del marco legal. A partir de los trabajos de Thomas J. Sargent y Christopher A. Sims este vacío quedó superado (Sargent, 2000). Los aportes de Thomas J. Sargent proporcionan las herramientas de análisis al corto plazo, en tanto los trabajos Christopher A. Sims consiguen los mismo resultados en períodos de tiempo mayores (Sargent, 2000).

Los trabajos de Kydland & Prescott (1980) y Hansen, Epple, & Roberds (1985) sentaron un precedente importante para desarrollar las contribuciones de Thomas & Christopher y al mismo tiempo, proporcionan el principal fundamento teórico del tratamiento que recibe el marco legal dentro del modelo conceptual propuesto. Estos trabajos resolvieron la imposibilidad (hasta ese momento) de aplicar el análisis recursivo a los estadios de la economía, al considerar que las variables que sirven para representarlos pueden ser modelados como el costo marginal de mantener las prematuras promesas del gobierno (Sargent, 2000). Aunque nacido en el ámbito de la medicina, el concepto de iatrogenia es aplicable a aquellas situaciones en la que el efecto de las políticas públicas tienen daños ocultos que superan (con mucho) los beneficios. Este es el tipo de evaluación que forma parte de la condición suficiente mencionada anteriormente.

### 3.4. La presión fiscal

La Presión Tributaria Efectiva (PTE) en Argentina crece desde el año 2003, pasando de alrededor del 20 % del PBI en los años 90 a un 31 % (impuestos nacionales y provinciales) en el 2009 (IERAL, 2010). Para el año 2014 el valor alcanzó las cifras récord de entre el 47 % y el 60 %, siendo de las más altas del mundo, superando incluso la media de los países de la OCDE<sup>12</sup>(Argañaraz et al., 2014).

---

<sup>12</sup>Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, agrupa 34 países y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

### CAPÍTULO 3. INFORMALIDAD: MODELO CONCEPTUAL

Una estimación de la distribución de la carga tributaria para familias asalariadas se resume en la figura 3.4.1. El desglose presentado considera una familia compuesta por un matrimonio, dos hijos y los ingresos familiares son generados por un solo miembro de la familia, como empleado asalariado en el sector formal de la economía. Así mismo se consideran cuatro (4) ingresos hipotéticos que cubren las posibles variaciones del salario mínimo de un trabajador asalariado.

TRAMOS DE INGRESOS CONSIDERADOS	1		2		3		4	
<b>Ingreso Neto (de Bolsillo)</b>	<b>9.742</b>		<b>21.111</b>		<b>31.856</b>		<b>48.095</b>	
Aportes personales	1.995		4.324		5.298		5.298	
<b>Ingreso Bruto</b>	<b>11.738</b>		<b>25.435</b>		<b>37.155</b>		<b>53.394</b>	
Contribuciones patronales	2.700		5.850		8.546		12.281	
<b>1- Ingreso Total (incluye Aportes y Contrib)</b>	<b>14.438</b>		<b>31.285</b>		<b>45.701</b>		<b>65.674</b>	
<b>2- Impuestos directos: (a+b)</b>	<b>4.695</b> 32,5%		<b>12.687</b> 40,6%		<b>21.159</b> 46,3%		<b>31.051</b> 47,3%	
<b>a- Impuestos al trabajo</b>	<b>4.695</b> 32,5%		<b>10.174</b> 32,5%		<b>13.844</b> 30,3%		<b>17.579</b> 26,8%	
Aportes personales	1.995 13,8%		4.324 13,8%		5.298 11,6%		5.298 8,1%	
Contribuciones patronales	2.700 18,7%		5.850 18,7%		8.546 18,7%		12.281 18,7%	
<b>b- Ganancias</b>	<b>0</b> 0,0%		<b>2.513</b> 8,0%		<b>7.315</b> 16,0%		<b>13.472</b> 20,5%	
<b>3- Ingreso disponible (1-2)</b>	<b>9.742</b>		<b>18.598</b>		<b>24.541</b>		<b>34.623</b>	
<b>4- Consumo bruto</b>	<b>9.742</b>		<b>17.558</b>		<b>22.416</b>		<b>29.568</b>	
<b>5- Impuestos indirectos</b>	<b>1.910</b> 13,2%		<b>3.441</b> 11,0%		<b>4.394</b> 9,6%		<b>5.795</b> 8,8%	
Nacionales	1.481 10,3%		2.669 8,5%		3.407 7,5%		4.494 6,8%	
Provinciales	331 2,3%		597 1,9%		762 1,7%		1.005 1,5%	
Municipales	97 0,7%		176 0,6%		224 0,5%		296 0,5%	
<b>6- Otros: Inmobiliario, Automotor y Bs Personales</b>	<b>208</b> 1,4%		<b>492</b> 1,6%		<b>1.120</b> 2,5%		<b>2.208</b> 3,4%	
<b>7- Consumo neto (4-5-6)</b>	<b>7.833</b> 54,3%		<b>14.117</b> 45,1%		<b>18.022</b> 39,4%		<b>23.773</b> 36,2%	
<b>8- Impuestos directos + indirectos (2+5)</b>	<b>6.605</b> 45,7%		<b>16.128</b> 51,6%		<b>25.553</b> 55,9%		<b>36.847</b> 56,1%	
<b>8- Impuestos directos + indirectos + Otros (2+5+6)</b>	<b>6.813</b> 47,2%		<b>16.620</b> 53,1%		<b>26.673</b> 58,4%		<b>39.055</b> 59,5%	

Figura 3.4.1: Desglose de la carga tributaria para familias asalariadas de Argentina. Fuente: Argañaraz et al. (2014)

La principal conclusión derivada al analizar la figura 3.4.1 es que la presión tributaria formal integral, durante el año 2014, se ubicó entre el 47,2% y el 59,5% (valores en los extremos de los tramos de ingresos) dependiendo del tramo de ingreso considerado. Es importante aclarar que el análisis conducido y presentado por Argañaraz et al. (2014) consistió en un análisis de tipo económico, no contable o legal. Adicionalmente, se trató de un análisis de carga tributaria bruta, en el sentido de estimar el monto que las familias destinan al Estado, no se incluyen posteriores análisis de la forma en que el Estado redistribuye el impuesto en la sociedad. Finalmente y no menos importante, la medición está basada en la recaudación tributaria como promedio de lo que realmente se ha pagado, al no incluir los montos de evasión fiscal, no se mide lo que el contribuyente formal debe pagar realmente de impuestos.

El aumento de la presión tributaria bruta se debe, entre otras causas según Argañaraz et al.

(2014) a:

1. La no actualización de los mínimos y deducciones del impuesto a las ganancias, provocando un impuesto (a las ganancias) cuya tasa efectiva crece cada año, mucho más rápido que los ingresos nominales.
2. El incremento de los impuestos directos (inmobiliarios y automotor).
3. La falta de actualización, de los parámetros de cálculo, de los impuestos a los bienes personales.
4. El incremento del período tope remunerativo para efectuar retenciones jubilatorias en porcentajes ampliamente superiores al incremento del promedio de los sueldos.

La presión tributaria en Argentina es comparable a los países desarrollados, pero sin una contraprestación de servicios públicos equivalentes. Según la estimación de Marcelo Capello (Presidente del IERAL) la presión tributaria consolidada (sumando los impuestos nacionales, provinciales y municipales) ascendía, antes del cambio de base del PBI, al 42 % (comparable con el primer tramo de ingreso del estudio conducido por Argañaraz et al. (2014)). El valor estimado por el presidente de IERAL asciende hasta 46,7 % si se considera el llamado “impuesto inflacionario”. Al ajustar el cálculo a la nueva base de PBI (año 2004) los números serían 33,4 % y 36,8 % respectivamente (Argañaraz et al., 2014). La figura 3.4.2 muestra el desglose por partidas de carga tributaria.

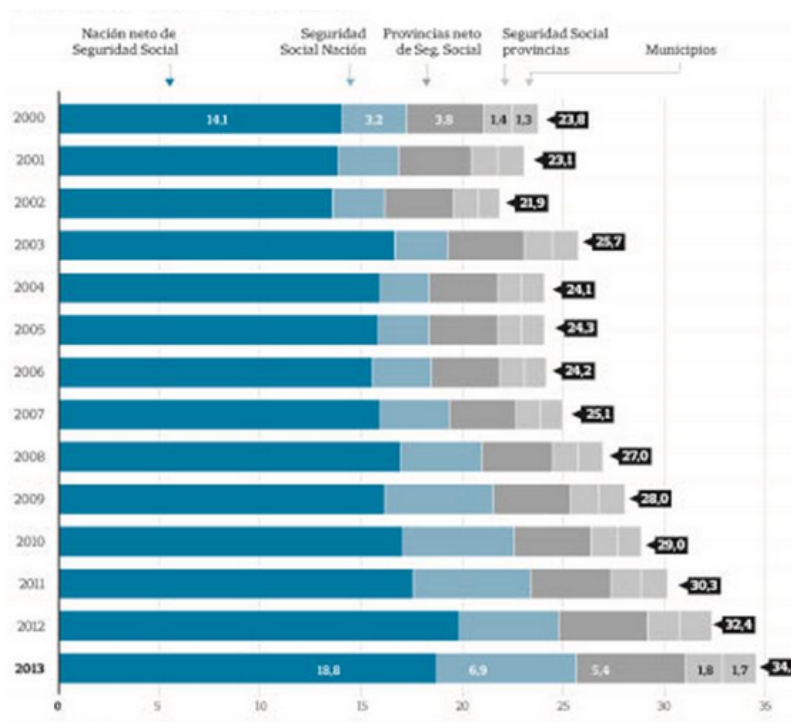


Figura 3.4.2: Presión tributaria: cambio de base de cálculo PBI 2004. Fuente: Kanenguiser (2014)

El director de Instituto Argentino de Análisis Fiscal (Iaraf) Nadín Argañaraz, corrobora que el crecimiento de la carga tributaria efectiva consolidada, viene evidenciando un crecimiento sostenido en los últimos años alcanzando el máximo valor en el año 2013. En sus propias palabras publicadas por el diario “La Nación” (diciembre 01, 2014) “*Esto permite inferir que durante los últimos años el objetivo de suficiencia, es decir, recaudar recursos para financiar el gasto público, se ha priorizado por sobre los restantes pilares de todo el sistema tributario, a saber, eficiencia y equidad*” (Kanenguiser, 2014).

En el año 2014 la presión tributaria alcanzó el 32 % del PBI, de ellos el 27% correspondió a las recaudación del gobierno nacional, en tanto el 5 % restante corresponde a las recaudaciones provinciales. Este valor de presión tributaria supera a países como EUA, Canadá, México, Brasil y es de las 10 más altas de todo el mundo.

El margen de maniobra de los gobiernos respecto de la presión fiscal es baja. Toda baja de los impuestos (en el caso de Argentina) se traducirá directamente en mayor déficit fiscal que el Gobierno Nacional tendrá que suplir con mayor emisión de moneda, lo que lleva directamente a una mayor inflación puesto se trata de un ajuste nominal de la deuda pública.

El problema inflacionario en Argentina tiene un claro origen fiscal-monetario. Las transferencias del Banco Central a favor del Tesoro Nacional han pasado a explicar una proporción cada vez mayor de la emisión monetaria (ver figura 3.4.3).

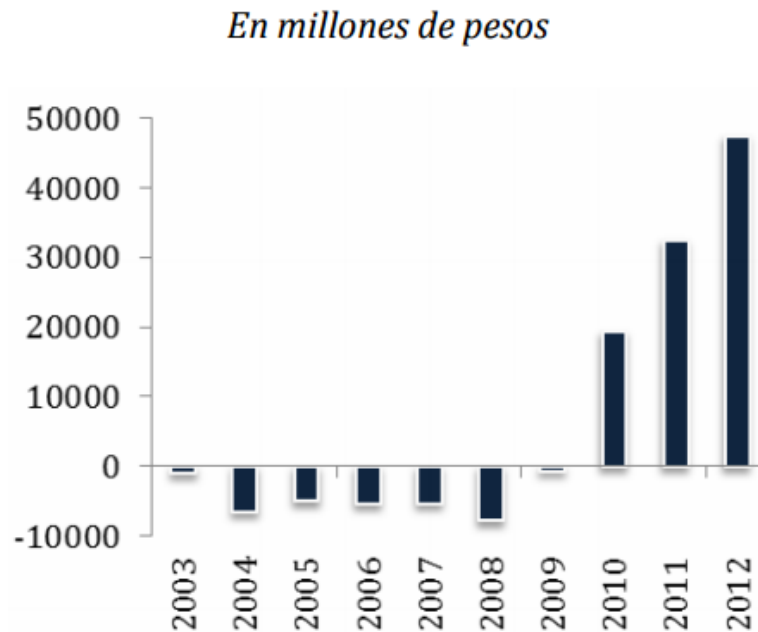


Figura 3.4.3: Emisión monetaria para financiar al gobierno. Fuente: Vasconcelos (2013)

El sistema impositivo está basado en tres subsistemas: impuestos nacionales, provinciales y municipales. A veces, superponiéndose. Entre los que más impactan en las PyMEs, están el Impuesto a las Ganancias, Ganancia Mínima Presunta, Impuesto sobre los débitos y créditos bancarios y el Impuesto a los Ingresos Brutos, las contribuciones al Régimen de Seguridad Social y los que gravan el Comercio Exterior, si fuera el caso.

Los impuestos nacionales se aplican a todas las empresas que operan dentro del territorio nacional. Los principales impuestos nacionales incluyen el Impuesto a las Ganancias, Impuesto al Valor Agregado que opera con un proceso mensual, que compara créditos y débitos, puesto que el contribuyente es el consumidor final. El impuesto al Cheque impacta las transacciones bancarias y en todos los casos el recaudador es la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

El principal impuesto provincial lo constituye el Impuesto a los Ingresos Brutos que es un porcentaje directo de la facturación de la empresa. La Dirección de Rentas de cada provincia es la encargada de la recaudación. Finalmente, los impuestos municipales operan a nivel de ciudad

Indicador	Argentina	América Latina y el Caribe	OCDE
Pagos (numero por año)	9,0	29,9	11,8
Tiempo (horas por año)	405,0	365,8	175,4
Impuesto a las ganancias (%)	0,0	20,7	16,4
Impuestos laborales y contribuciones (%)	29,3	14,7	23,0
Otros impuestos (%)	108,0	12,9	1,9
Tasa de impuestos total (% de ganancia)	137,3	48,3	41,3

Figura 3.4.4: Argentina: pago de impuestos. Fuente: Banco Mundial, Doing Business 2015

o localidad donde opera el negocio, a diferencia de los impuestos nacionales y provinciales que financian al Estado en general, las tasas tienen una contraprestación directa en servicios como alumbrado, iluminación, limpieza, promoción turística, entre otros. En este caso la recaudación es local.

De la última década a la fecha, el aumento de la presión tributaria se explica en gran medida por la aparición de impuestos muy distorsionados como el impuesto al Débito y Crédito en las transacciones bancarias, los Derechos de Exportación, y el Impuesto a los Ingresos Brutos. El aumento del porcentaje de informalidad respecto de la formalidad, distorsiona el valor de la Presión Tributaria Efectiva (PTE).

En condiciones ideales, la Presión Tributaria Efectiva debe coincidir con la Presión Tributaria Legal (PTL)<sup>13</sup>, la diferencia se explica por el nivel de evasión. La existencia de una tasa impositiva que se aleja de la óptima, tal y como lo explicará Loayza (2005; 2010) tiene como resultado un incremento del valor de la evasión, como consecuencia de la respuesta del sistema empresarial para proteger sus márgenes de rentabilidad<sup>14</sup>. Los estudios del Banco Mundial en su serie *Doing Business* sitúa a la Argentina dentro del 5 % de los países que más grava a empresas de tamaño medio. La figura 3.4.4 muestra la evaluación del reporte del Banco Mundial para el año en curso respecto del pago de impuestos en Argentina.

Los valores en todos los indicadores por filas de la tabla de la figura 3.4.4 con la excepción del número de pagos realizados, son superiores respecto al resto de América Latina y el Caribe. Si se considera que este indicador mide el número total de tributaciones por año, ya no resulta tan alentador el bajo valor registrado para el caso de Argentina.

El indicador Tasa de Impuestos Total expresado como porcentaje de ganancia, alcanzó el valor

<sup>13</sup> La PTL muestra la relación entre recaudación y PBI que se obtendría en un país en que no existe evasión.

<sup>14</sup> El comportamiento queda explicado con la curva de Leffer y coincide con los que Adam Smith denominó causal no ética, al explicar la evasión como una respuesta al crecimiento de la presión fiscal.

de 137,3, 89 puntos porcentuales (pp) con respecto a América Latina y el Caribe y 96 pp con respecto a los países miembros de la OCDE. La Tasa de Impuesto Total está diseñada para proporcionar una medida exhaustiva de la carga impositiva a que está sometida una empresa. Difiere de la Tasa de Impuesto Legal, que simplemente aporta el factor que se debe aplicar a la base impositiva. Al computar la Tasa de Impuesto Total, el impuesto a pagar resultante se divide por el beneficio comercial (Djankov et al., 2009).

El bajo riesgo de detección o baja efectividad de los mecanismos del Estado de detectar evasores, es una clave causal que explica el aumento de la evasión y a mayor evasión, mayor distorsión de la PTE, como consecuencia del ciclo de retroalimentación vicioso. Sin embargo, la clave causal de mayor peso y proponderancia resulta ser las asimetrías y distorsiones en el sistema impositivo, combinado con la falta de equidad del sistema. Esta última causa afecta tanto más mientras mayor sea la percepción de los contribuyentes.

### 3.5. Costos laborales

El modelo económico argentino de los últimos años presenta no pocas paradojas. Una de las más interesantes resulta el crecimiento del costo laboral y la caída del poder de compra de la moneda. Según datos del estudio de IDESA (Instituto para el Desarrollo Social Argentina), el salario formal real venía recuperándose desde el 2002 hasta el 2012 en más de un 60 %, momento a partir del cual comenzó a estancarse y luego caer. La razón del frenado y la caída para muchos industriales comenzó en el 2011 cuando la inflación y las continuas alzas salariales comenzaron a corroer la base competitiva del país.

Las principales demandas de los industriales está enfocada a la reducción de la carga tributaria, o lo que muchos han comenzado a llamar la “privatización del impuesto”. El modelo impositivo graba a las empresas con el Impuesto a las Ganancias, que es la principal demanda de los sindicatos. La presión tributaria y la erosión de la competitividad, llevó a que de un total de 60.138 empresas industriales en el 2008 (un 45 % más que en el 2001) a 59.231 para el año 2013 y la tendencia a la disminución continua. La industria es la piedra angular del modelo productivo de acumulación con matriz diversificada e inclusión social (Fernández et al., 2015a)

La encuesta a PyMEs (de PwC Argentina, 2014) señala como uno de los principales problemas para mantener la sustentabilidad de sus negocios para el año en curso, el incremento de los costos laborales, así como el alza constante de los precios de la materias primas y los cambios en los patrones del comportamiento y gasto de los consumidores (Auditoría, 2014). Frente a esta

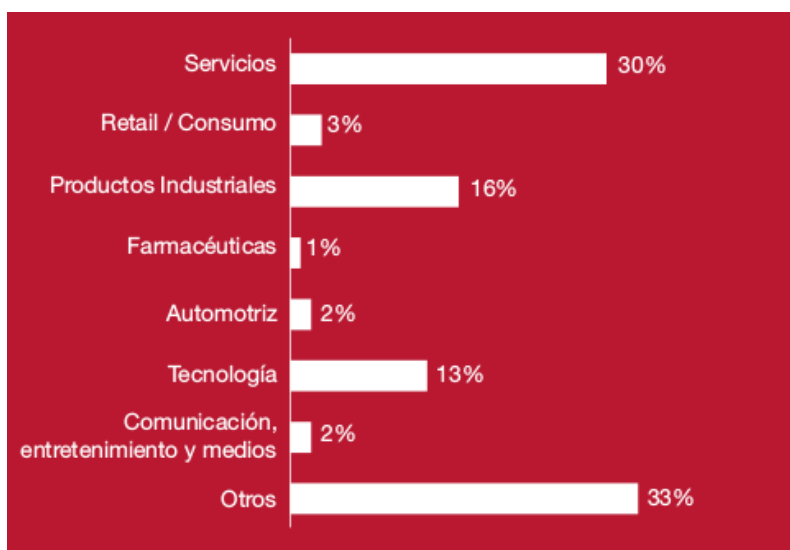


Figura 3.5.1: Perfil de encuestados por PwC PyMEs. Fuente:

presión, 5 de cada 10 empresarios entrevistados respondieron no haber accedido a financiamiento por la complejidad de los trámites y las altas tasas de interés, so pena de la normativa vigente para los bancos de prestar dinero a las PyMEs a tasas subsidiadas. La composición del universo de la encuesta puede ser consultada en la figura 3.5.1.

La encuesta reveló que el mayor número de empresarios entrevistados sitúa como uno de los principales obstáculos el incremento de los costos laborales (ver la figura 3.5.2). La relación entre la inflación, los salarios, los costos laborales y el tipo de cambio, está entre las principales interrogantes del presente año. En términos del modelo conceptual los costos laborales tienen la capacidad de generar movimientos contrarítmicos capaces de cambiar no solo la resultante de las dinámicas inclusión/exclusión sino además el sentido del giro del motor económico.

La mayoría de los costos del trabajo, además de salario, constituyen la contrapartida monetaria de beneficios sociales y de la protección laboral de los asalariados, más allá de la cuantía y calidad de las prestaciones recibidas por los empleos (Amadeo et al., 1997). El indicador principal para el análisis de la relación entre el desempeño del mercado de trabajo y la competitividad de la industria (la más expuesta en Argentina) es el costo del trabajo por unidad de producto o costo laboral unitario. La determinación del indicador resulta entonces un doble cociente. De una parte, el costo laboral por unidad de trabajo ( $CLT$ ) en moneda local corriente, deflactado por el tipo de cambio en valor constante ( $ec$ ) y a su vez, el índice de productividad del trabajo  $q$  (ver la ecuación 3.5.1).



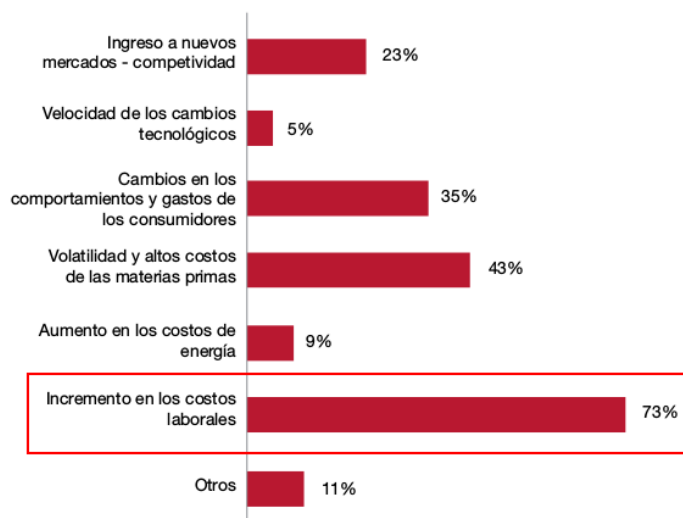


Figura 3.5.2: Principales obstáculos para mantener la sustentabilidad. Fuente: Auditoría (2014)

$$CLU = \frac{cLT}{ec}/q \quad (3.5.1)$$

En términos del modelo conceptual, la ecuación 3.5.1 relaciona tanto la circulación como la velocidad de cambio del costo laboral, vía el contraste de los efectos internos (mercado laboral) y el externo, a través del tipo de cambio que traduce el costo de la moneda a estándares internacionales facilitando de esta manera su comparación. Los movimientos del tipo de cambio, producto de la implementación de las políticas públicas del gobierno, impactan directamente en el costo laboral unitario, con un efecto sobre la productividad.

La relación del tipo de cambio (externo) y la productividad (interno) resulta en una proyección del primero sobre el segundo. Un tipo de cambio de equilibrio o paridad, reduce el costo monetario nacional y crea ganancias de competitividad externas positivas. De la misma manera, las ganancias pueden transformarse en pérdidas cuantiosas si el tipo de cambio se sobrevalúa o devalúa como consecuencia directa o indirecta de los cambios inflacionarios.

Si la productividad laboral es alta y por el contrario, las políticas del gobierno imponen un tipo de cambio inflacionario, el efecto último sobre el costo laboral unitario es su incremento, como consecuencia directa de la reducción del denominador en la ecuación 3.5.1. Este tipo de relación deja al descubierto la iatrogenia de las políticas públicas y pone de manifiesto como la base productiva nacional así como la competitividad se erosionan no como consecuencia de las relaciones de producción, sino del efecto combinado de las políticas gubernamentales.

El costo laboral se acercó en el primer trimestre del año actual a los niveles pre-devaluación del 2013. A pesar de los cambios en los salarios y el costo laboral unitario, no hay mejoras en la productividad que compensen los aumentos del CLU. Tomando como base el año 2007, en el primer trimestre del 2014 el CLU alcanzó el valor de 208 y para el mismo período del año en curso la cifra llegaba a 243.8 (un incremento del 17%). La devaluación del 2014 provocó una caída del CLU por la reducción de los salarios de un 18% aproximadamente. Al comparar el incremento entre el primer trimestre del 2014 y el 2015 (17%), la inflación y el efecto negativo de la combinación de las políticas de incentivo para detener la inflación y la baja de productividad, no lograron compensar el CLU.

El índice de precios al consumidor es una de las variables que con mayor claridad refleja el aumento del costo laboral. Los precios responden muy rápidos a los incrementos de los costos laborales por encima de los incrementos en la productividad. Esta conclusión fundamenta las relaciones expresadas en el modelo conceptual y establece una evidencia a nivel teórico, que justifica y fundamenta las dinámicas inclusión/exclusión, como resultante de la articulación entre los factores del modelo conceptual propuesto.

Las disparidades productivas crean condiciones y oportunidades a capitalizar por el sector informal: su competitividad y productividad como consecuencia del efecto del tipo de cambio y la productividad nacional, son comparables a las empresas del sector formal y sus reducidos costos laborales y fiscales les permiten capitalizar ganancias negadas al sector formal. Es la dialéctica de la relación formales/informales en funcionamiento.

### 3.6. La productividad: implicaciones y consecuencias

En el caso de las PyMEs, la solución tradicional para aumentar su importancia relativa en los sectores y aumentar masa es formar redes de cooperación. Sin embargo, existe un límite para el tamaño de estas redes una condición de equilibrio fuera de la cual, el tamaño de la red comenzaría a generar más problemas (costos) que beneficios (ganancias) para sus integrantes (vea la ecuación 3.6.1).

$$\lim_{M_1 \rightarrow M_2} \frac{C_{asociación}}{G_{asociación}} \quad (3.6.1)$$

En la ecuación 3.6.1  $M_1$  y  $M_2$  representan la “masa” de la red y la masa de la gran empresa

más pequeña comparable con la red de PyMEs, respectivamente. Si el peso de la red se acerca demasiado al tamaño de la gran empresa más pequeña que participa del mercado en que está insertada la red, los costos de coordinación ( $C_{asociación}$ ) serían mayores que las ganancias obtenidas por el accionar de conjunto ( $G_{asociación}$ ). La ecuación representa el límite crítico en la relación costo-beneficio de configurarse como red un grupo de PyMEs. La figura 3.6.1 muestra las zonas de ganancia - pérdida para diferentes combinaciones de costos y beneficios<sup>15</sup>.

El gráfico de la figura 3.6.1 explora las relaciones potenciales entre las tres variables: el costo de asociación, sus beneficios y el resultado de su cociente. Están representadas las relaciones entre las tres variables en un plano 2-dimensional en el que cada eje actúa como predictor y la respuesta (regresión) está representada por los contornos. Se ha agregado una leyenda para identificar la fuerza de las relaciones. Las regiones más oscuras representan zonas en las que el cociente entre las dos variables (costos y beneficios) es mayor, lo que significa en términos del modelo y de acuerdo a la ecuación 3.6.1 zonas de mayores pérdidas (menores ganancias) situadas a lo largo de la recta  $y=x$  donde los costos de asociación se igualan a los beneficios obtenidos.

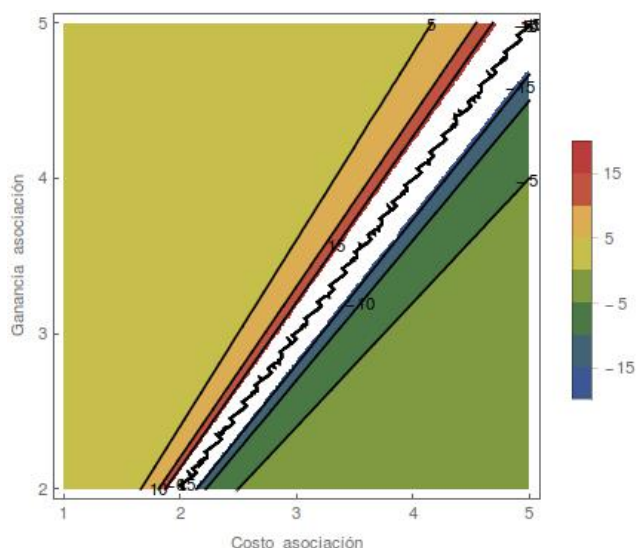


Figura 3.6.1: Zonas de ganancias y pérdidas para asociaciones de PyMEs

Consecuentemente con el modelo gravitacional, al igualar las fuerzas con que son atraídas tanto las empresas dentro de la formalidad como fuera de ellas, es posible derivar una medida relativa de la “distancia” y un función de esto, un modelo de dispersión respecto de la ubicación de las empresas (formales e informales) en una economía. La ecuación 3.6.2 muestra la relación entre

<sup>15</sup> Todas las curvas fueron obtenidas de Mathematica 10.0

ambas fuerzas y plantea la condición de equilibrio.

$$G \frac{M_G M_f}{r_{G-F}^2} = G \frac{M_{PyMEs} M_F}{r_{PyMEs-f}^2} \quad (3.6.2)$$

En la expresión anterior:

G	Media ponderada de la brecha productiva entre los sectores formal e informal
$M_G$	Productividad promedio por trabajador de la empresa formal de mayor productividad (masa de la <i>Gran Empresa representativa</i> )
$M_F$	Productividad promedio del sector formal (masa de la formalidad)
$M_{PyMEs}$	Productividad promedio por trabajador del sector informal (Masa de la PyMEs)
$r_{G-F}$	Brecha productiva entre la empresa formal representativa y la media de productividad de todos los sectores industriales dentro de la formalidad.
$r_{PyMEs-F}$	Distancia o brecha (en términos de productividad) de los informales al núcleo de la formalidad

Manipulando la ecuación 3.6.2, la distancia entre las PyMEs y la formalidad, puede ser estimada mediante 3.6.3

$$r_{PyMEs-F} = \frac{1}{r_{G-F}} \sqrt{\frac{M_G}{M_{PyMEs}}} \quad (3.6.3)$$

Se pueden presentar tres casos diferentes, a saber:

1. El cociente  $M_G/M_{PyMEs}$  es muy pequeño (la masa de la(s) PyMEs es próxima a la empresa formal representativa). En este caso, el coeficiente tiende a la unidad (1) en la medida en que ambas masas sean más cercanas. Puede tratarse de una PyMEs desproporcionadamente grande o de asociaciones de PyMEs cuyo peso (productividad promedio por trabajador) sea comparable a la empresa formal representativa. En este caso, la distancia entre esta(s) PyMEs es inversamente proporcional a la brecha de productividad entre la empresa formal representativa y los sectores industriales dentro de la formalidad ( $r_{G-F}$ ). En términos del modelo conceptual, si la tasa de empleo y desempleo son cercanas<sup>16</sup>, las fuerzas del modelo están produciendo una dinámica de atracción (fuerza centrípeta).

---

<sup>16</sup>Se volverá sobre este tema en próximos capítulos

2. El cociente es mayor que la unidad, lo que implica que la disparidad productiva entre la empresa formal representativa y la PyMEs es alta. Situación de desbalance de las fuerzas del modelo, produciendo una dinámica de expulsión (predominio de la fuerzas centrífugas).
3. El cociente es menor que la unidad. Esta condición indicará un movimiento de cambio en la dinámicas con predominio de las fuerzas centrífugas para las empresas dentro de la formalidad. El movimiento de los factores si se mantienen las condiciones producirá una renovación de las empresas formales, muchas PyMEs informales pasarán a la formalidad y vice versa.

La radicación en la ecuación 3.6.3 representa una corrección de distancia. El inverso de la brecha productiva entre la empresa formal representativa y la productividad del resto de los sectores industriales, establece una condición necesaria para que las PyMEs puedan insertarse dentro de la formalidad. Mientras mayor sea la disparidad productiva medida a través de  $r_{G-F}$  mayores oportunidades existe para las PyMEs. Sin embargo, si la masa de la PyMEs o de asociaciones de éstas, crece al punto de ser comparable con la masa de la empresa formal representativa, la base de la radicación tiende a la unidad y la medida relativa de la distancia de las PyMEs a la formalidad totaliza el inverso de la disparidad productiva del sector formal.

Si por el contrario, el cociente de las masas es un número superior a la unidad (la masa de la empresa formal representativa es varias veces la masa de la PyMEs o asociaciones de éstas), entonces la radicación adiciona un factor de corrección de distancia respecto del inverso de la brecha productiva del sector formal. En estas condiciones, a la distancia que es explicada por la brecha productiva del sector formal habrá que adicionar la distancia que es explicada por alta disparidad productiva de las PyMEs o asociaciones con respecto a la empresa formal representativa.

La elección de la representatividad de la empresa formal ha de estar guiada por criterios productivos. La empresa formal representativa será aquella que tenga una productividad situada a dos (2) desviaciones típicas de la productividad promedio de los sectores industriales del sector formal. La elección de dos (2) desviaciones de la media busca garantizar que solo el 5 % de las empresas del sector formal tengan una productividad mayor o menor que la(s) empresas candidatas. De la lista de empresas candidatas se debe elegir la de menor productividad, lo que representa una solución de compromiso con el 95 % de las empresas del sector formal y las PyMEs, en términos de disparidad productiva.

En el próximo capítulo se presenta el índice de dificultad de acceso de las PyMEs al sector formal,

construido a partir de la ecuación 3.6.3. Durante la presentación de este índice, se justificará y ampliará la explicación de la metodología para seleccionar la empresa formal representativa.

La figura 3.6.2 muestra el comportamiento del radio de las PyMEs (distancia de la PyMEs al centro de la formalidad) conforme aumenta la productividad del sector formal (el eje de las abscisas representa la productividad del sector formal y el eje de las ordenadas la distancia de la PyMEs al centro de la formalidad). El comportamiento monótono creciente confirma las conclusiones presentadas.

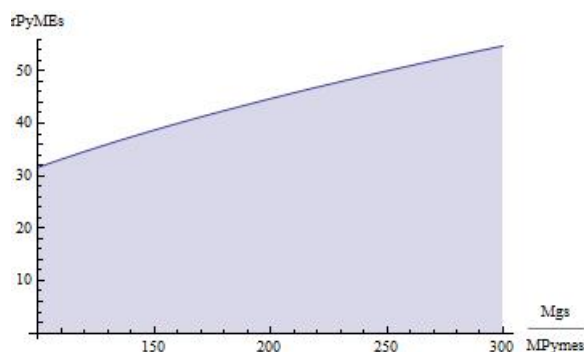


Figura 3.6.2: Cambios en la distancia de las PyMEs al núcleo de la formalidad

Conforme aumenta la productividad del sector formal y se hace más compacto el núcleo de la formalidad (poca diferencia entre los valores medios de la productividad en los clústeres industriales), aumenta la distancia de las pequeñas empresas a la formalidad, aumentando por tanto el número esperado de empresas informales.

Cuando este caso se manifiesta, implica una alta productividad del sector formal, con escasas diferencias entre todas las empresas que pertenecen a este sector. En estas condiciones, las barreras de entrada a la formalidad que impone la propia dinámica de la economía, es más fuerte que todas las presiones impositivas y de *enforcement* que imponga el gobierno. Es, en tal caso, cuando más importante es el balance de las políticas gubernamentales.

De los dos casos analizados, el segundo es el que debe predominar, si efectivamente se trata con pequeñas y medianas empresas por un lado; y por el otro, grandes empresas y están bien marcadas las diferencias de tamaño entre las dos. Las figura 3.6.3 y 3.6.4 muestran los valores calculados por la ecuación 3.6.3, para diferentes valores de la masa del sector formal, su radio y la masa del sector informal.

Para el intervalo entre 0 y 0.2 la curva de la figura 3.6.4 muestra un comportamiento asintótico, lo que significa en términos del modelo, que cuando el índice de Gini entre los clústeres industriales

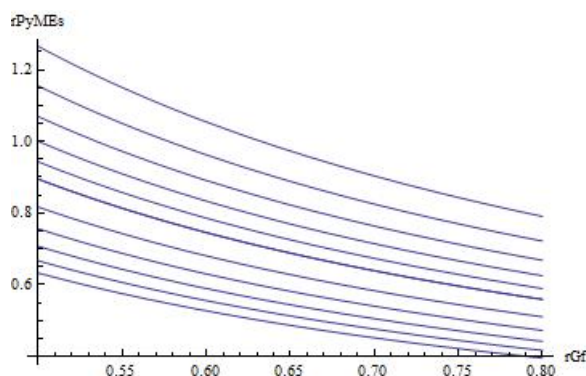


Figura 3.6.3: Valores del radio de las PyMEs al sector formal  $r_{GF}[0.5-0.8]$

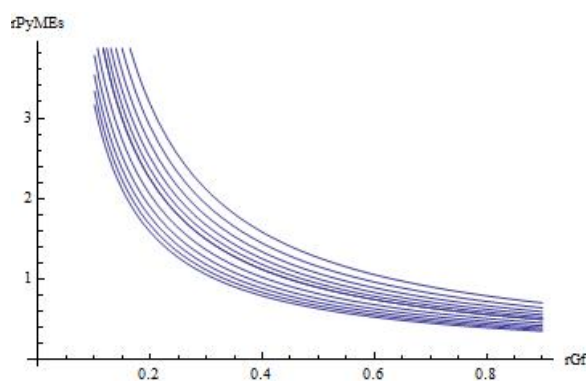


Figura 3.6.4: Valores del radio de las PyMEs al sector informal  $r_{GI}[0.17-0.95]$

del sector formal es tan pequeño (pocas diferencias en productividades) las PyMEs tienen pocas oportunidades de acercarse al núcleo de la formalidad. La principal característica de las PyMEs es el uso intensivo de la mano de obra y la utilización de tecnología obsoleta y de baja productividad. En estas condiciones, y presentándose pocas diferencias entre los clústeres del sector formal, las PyMEs tienen escasas oportunidades de insertarse en cadenas de valor del sector formal.

Este caso es el predominante, no por la causa sino más bien por sus efectos y manifestaciones. Las PyMEs cuando consiguen participar de asociaciones con las empresas del sector formal, lo hacen aceptando una parte importante de los costos de las empresas formales. Es una relación desventajosa para las PyMEs y trae como consecuencias macroeconómicas, una mayor disparidad de la productividad macro.

Ambas figuras muestran la familia de curvas para diferentes valores de las masas, tanto del sector formal como de las PyMEs, así como los intervalos diferentes del radio del sector formal (medida de disparidad de la productividad entre todos los clústeres industriales). En la Figura

3.6.3 para un intervalo pequeño (entre 0.5 y 0.8) la familia de curvas tiene un comportamiento más suavizado en sus curvas. Por otro lado, la Figura 3.6.4 las curvas son más pronunciadas lo que confirma que para intervalos más pequeños del radio del sector formal, las PyMEs tienen más oportunidades de acercarse al sector formal.

En Argentina la diferencia entre la productividad de la gran empresa y las PyMEs es considerable, cerca de 2 a 4 veces superior a la media observada en Europa. Por otra parte, las PyMEs argentinas, como en la mayoría de los países más ricos del mundo, generan la mitad del empleo y del producto de la economía nacional y las PyMEs manufactureras, las más conectadas con el mercado internacional, constituyen el sector más importante dentro de este segmento (PyMEs, 2014b).

La consecuencia directa de la baja productividad son los altos costos laborales, que a su vez y en virtud de la relación Capital/Trabajo/Productividad generan una alta informalidad laboral-fiscal que alcanza la cifra del 18 % entre las empresas que emplean de entre 10 a 200 personas y el 55 % en las microempresas<sup>17</sup>. El alto costo del capital de trabajo para las PyMEs se ve agravado por la inflación, que produce alta variabilidad de los precios relativos y desorganiza la producción (PyMEs, 2014a,1; Vásquez, 2004).

La imposibilidad para las PyMEs de introducir nueva maquinaria y equipamiento, no les ayuda a moverse hacia una función de producción más intensiva en capital y que puede ayudar reducir la dependencia de la mano de obra, contraída y deficitaria en cuanto a recursos calificados (PyMEs, 2014b). Es en este punto donde la fricción entre Capital, Trabajo y Productividad se torna más evidente. Los altos costos del capital de trabajo provocan que las pequeñas empresas desdeñen inversiones que no tengan periodos de recuperación prácticamente inmediatos de una parte; y de la otra, la escasez estructural de mano de obra calificada, grava punitivamente en última instancia a la productividad, cuya consecuencia directa es la informalidad. La heterogeneidad en los niveles de productividad laboral intra e intersectorial genera un efecto de arrastre (corriente abajo) de los ingresos de los asalariados, con un fuerte impacto negativo en la igualdad social.

---

<sup>17</sup> Para datos más concretos, revisar PyMEs, O. 2014. Informe especial: productividad, devaluación, inflación y desempleo en las PyMEs en 2014. Disponible en: [http://www.cadieel.org.ar/FILES/Contenido17311\\_1.pdf](http://www.cadieel.org.ar/FILES/Contenido17311_1.pdf) [Accedido: 25.06.2014]



## Capítulo 4

# El tamaño del sector informal

### Introducción

Años de uso de la bien establecida práctica de los Estados de dedicar una partida importante de su PBI a la detección de informales, han probado su ineffectividad en el intento de erradicarla. Algunos autores han encontrado evidencia, incluso en países desarrollados, que aun cuando la calidad de la institucionalidad del Estado es alta, la existencia de los informales persiste.

El capítulo aporta evidencias desde lo teórico-analítico que aun cuando la probabilidad de detección de informales es alta, continuará la existencia de este sector en la economía, puesto que aun en estas condiciones existe un número de empleados informales que asegura una ganancia al sector (Fernández et al., 2015b). Como parte de las conclusiones finales, se sostiene que la existencia del sector informal no está determinada por el nivel de gasto (*enforcement*) o efectividad de los mecanismos de detección del Estado (expresados a través de la calidad institucional): son las dinámicas inclusión/exclusión que predomine, las determinantes en la existencia de este sector. En cualquier caso, la informalidad permanecerá como una “cantera” de empresas con la capacidad de reconfigurarse, adaptarse y participar activamente en el PBI nacional, cuando la dinámica inclusión/exclusión reduzca la distancia a la formalidad y las condiciones macro y micro-económicas sean un incentivo.

## 4.1. Antecedentes

La práctica predominante en el intento de erradicar la informalidad desde que fuera consecuentemente considerada por los Estados (fundamentalmente observada como condicionante de la precariedad laboral) puede ser descrita en términos de una dinámica “*premio-castigo*”. El premio incluye paquetes de incentivos que pueden o no incluir financiamiento, planes de capacitación pero que conllevan necesariamente al proceso de registro o empoderamiento de la empresa. En cambio el castigo implica el pago del diferencial salarial que han dejado de abonar a sus empleados, más una multa considerable.

La visión de la informalidad como condicionante de la precariedad laboral aun cuando no sea totalmente erróneo y sea imposible desvincularla de este nefasto resultado, no deja de ser un enfoque reduccionista como consecuencia de eliminar un “escalón o nivel” en las relaciones causa-efecto que dan origen a la precariedad laboral. La ley es una norma jurídica que tiene la intención y última finalidad de establecer las pautas por las cuales deben regirse las empresas en su funcionamiento, dentro de lo cual la evasión fiscal es un acto de ilegalidad y está considerado una disonancia respecto de la justicia<sup>1</sup>. La principal característica de las empresas informales es que producen un bien legal, al margen de la legalidad institucional establecida. Sin embargo, la ley es una cosa y las cuestiones relativas de justicia y equidad de la distribución de la renta nacional, es otra diferente y ubicadas en dos lugares legalmente distantes uno de otro.

Del lado de las empresas, el incumplimiento de las leyes que regulan el pago de sus impuestos sobre su producción o servicio las convierte en informales. En cambio, la mala distribución de la renta nacional y el incumplimiento de las leyes relativas a la calidad de vida de los ciudadanos, el pleno empleo, servicios básicos garantizados y demás, convierte a los Estados en eficaces o ineficaces<sup>2</sup>. Esta importante distinción demuestra que abordar la informalidad desde la precariedad laboral es “mutilar” el análisis, reduciendo su alcance, subsistema de causas y lo más importante: condicionantes y consecuencias reales.

Autores como Loayza & Rigolini (2006) subrayan que la informalidad (desde un análisis macroeconómico) genera poca disponibilidad de servicios públicos y un uso ineficiente de los mismos, lo que conduce a un deterioro del crecimiento económico. Sin embargo, basado en estudios realizados en México Maloney (1999a) encontró evidencia contraria: la reducción del tamaño de la informalidad puede llegar a tener un costo social alto, siendo preferible un nivel óptimo de esta.

---

<sup>1</sup> Escapa a los objetivos y alcance de la investigación una discusión más profunda respecto de la relación filosófica de la interrelación norma-justicia.

<sup>2</sup> Corruptos en caso de existir pruebas de malversación o apropiación indebida por parte de sus funcionarios públicos a cualquier nivel.

Los trabajos posteriores de Masatlioglu & Rigolini (2006) y las propias investigaciones de Loayza (2010; 2006) confirman las conclusiones de Maloney (Atuesta Montes, 2009).

El trabajo de Mejía & Posada (2007) encuentra la existencia simultánea de formalidad e informalidad, para determinado nivel de *enforcement*. A partir de un modelo basado en equilibrios de Nash, en un juego simultáneo entre el gobierno y una familia representativa, y asumiendo que el Estado maximiza la producción del sector formal redistribuyendo el *enforcement* y el gasto público, encuentran que la familia juega con estrategias mixtas (formalidad e informalidad) en el intento de maximizar su ganancia o rendimiento. Otros autores como Antunes & Cavalcanti (2007) estudian el efecto de los costos de regulación y de *enforcement* de los contratos financieros en el tamaño del sector informal y el ingreso per cápita entre países. Las conclusiones que se derivan del uso de un modelo de equilibrio general dinámico es que los costos de regulación y de *enforcement* de los contratos, no influyen en las diferencias de ingreso entre países.

Respecto al tamaño del sector informal, las conclusiones apuntan a la existencia de un “costo social de la informalidad” que consiste en la diferencia entre la producción total y la formal (en el modelo, el Estado maximiza la producción del sector formal). La causa de esta diferencia entre las producciones se debe a una tarifa de impuesto que se aleja de la óptima (Loayza et al., 2005; Loayza & Servén, 2010). El gasto de bienes públicos debe controlar el gasto de *enforcement*, lo que directamente implica la existencia de un *enforcement* y una penalización óptimos para los empresarios informales que son detectados.

A partir de dos estimaciones diferentes para la probabilidad de detección y partiendo de la función de ganancia para los informales desarrollada por Atuesta (2009), se presenta un desarrollo matemático que sustenta las principales conclusiones de este artículo en relación a lo desafortunado del uso de la política “premio-castigo” en relación al tratamiento de la informalidad. El fundamento conceptual del análisis parte del modelo conceptual propuesto por (Fernández, 2013), en relación a la dinámica inclusión/exclusión que determina las fluctuaciones del tamaño del sector informal, más que el resultado directo de políticas basadas en el *enforcement*.

### 4.2. Probabilidad de detección: dos aproximaciones

Se consideran dos aproximaciones para una expresión de cálculo de la probabilidad de detección de informales. En la primera aproximación, se utiliza directamente el monto o cuantía de gasto de *enforcement* dedicado por el Estado a financiar los mecanismos de detección de informales. En esta aproximación, la probabilidad que un empresario informal sea detectado es función

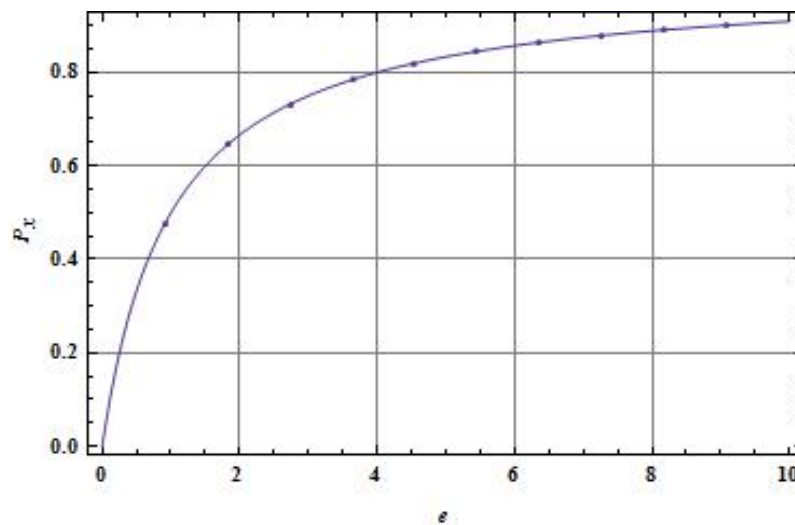


Figura 4.2.1: Probabilidad de detección de informales en función del gasto de *enforcement*. Fuente: elaboración propia.

monótona creciente para cada incremento del gasto de *enforcement*, tal y como se presenta en la ecuación 4.2.1.

$$P_x(e_f) = \frac{e_f}{1 + e_f} \quad (4.2.1)$$

En la ecuación 4.2.1  $e_f$  representa el gasto de *enforcement* del Estado, para diferenciarlo de la tradicional letra e de la función Euler.

La función es continua sobre todo el dominio y además creciente para todos los cambios de  $e_f$ . Su monotonía refleja el hecho que a medida que aumenta el gasto que el Estado dedica a financiar los mecanismos de detección, por escasos o pobres que resulten sus resultados, tenderá a crecer la probabilidad de detectar informales (posibilidad de escrutinios más exhaustivos, mayor alcance de análisis, mayor número de recursos humanos y materiales dedicados, entre otras variables). La curva de la figura 4.2.1 muestra el comportamiento de la función de detección para esta aproximación<sup>3</sup>.

Una segunda aproximación proviene de considerar que el gasto de *enforcement* no incrementa directamente la efectividad de los mecanismos de detección del Estado. En lugar de esto, se asume que el incremento en gasto de *enforcement* tiende a mejorar la calidad de la institucionalidad y a medida que se producen cambios en los niveles de institucionalidad (en su calidad concretamente),

<sup>3</sup> Todas las figuras que presentan las curvas de ecuaciones desarrolladas o incorporadas en la investigación, fueron obtenidas con uso del Mathematica 10.0

resulta más difícil para los empresarios informales “ocultar” parte de su producción (informalidad mixta) o evadir totalmente sus impuestos (informalidad pura)<sup>4</sup>. Esta aproximación es menos directa en relación al crecimiento de la probabilidad de detección, cuando aumenta el gasto de *enforcement*. Los aumentos de este gasto primero han de conseguir mejorar la calidad de la institucionalidad del Estado para posteriormente, repercutir en mayor o menor efectividad detectando informales.

Adicionalmente, esta aproximación propuesta por Kuehn (2013) puede ser contrastada con evidencia empírica aportada por el “Índice de facilidad de hacer negocios” (*Easy of Doing Business*) publicado por el Banco Mundial, y corregido a través de la distancia a frontera de las economías evaluadas. La aproximación para el cálculo de la probabilidad de detección bajo esta aproximación se presenta en la ecuación 4.2.2.

$$P_{zx} = \frac{1}{(1 + e^{-\sqrt{zx}})^{\Theta}}; \Theta > 0 \quad (4.2.2)$$

En la medida que los valores de la calidad institucional ( $\Theta$ ) disminuye, la probabilidad de detección aumenta. Bajos valores corresponden con altos niveles de calidad institucional del Estado: buena posición en la escala del “*Easy of Doing Business*” y valores cercanos a la unidad en el índice de distancia a frontera (Kuehn, 2013). La ecuación también relaciona el talento del empresario informal.

A diferencia del tratamiento dado por Atuesta Montes (2009) respecto del talento, con poder discriminatorio respecto de la voluntariedad o involuntariedad de los informales, el talento del empresario informal es utilizado en esta aproximación como una variable que puede explicar mayor proporción de producción “escondida” u “ocultada” por el empresario. En efecto, la función conserva la monotonía de la primera aproximación: es creciente para todos los incrementos (valores bajos) de la calidad institucional, así como para incrementos de la proporción de producción (x) no declarada.

La aproximación de la ecuación 4.2.2 modela muy bien los hallazgos de Loayza & Servén (2010) respecto del denominado “costo social” de la informalidad. La diferencia entre la producción total y la formal, queda atrapada en la proporción de producción que no es declarada por los empresarios, que siendo formales, deciden jugar con “estrategias mixtas” y ocultan parte de su producción. En el caso de los empresarios que juegan con una estrategia pura (evaden impuestos por el 100 % de sus producciones), entonces en la Ecuación 4.2.2 la proporción “no declarada”

<sup>4</sup> Los términos “informalidad mixta” e “informalidad pura” hacen alusión a los resultados propuestos por el estudio de Daniel & Esteban (2007) en relación al uso de estrategias “puras” o “mixtas” por parte de las familias.

es igual a la unidad y la ecuación 4.2.2 queda solo en términos del talento del empresario y la calidad institucional del Estado (ver ecuación 4.2.2).

Al observar la figura 4.2.2 que muestra la curva de comportamiento de  $P_{zx}$  para diferentes valores de  $\theta$  se puede comprobar que la Ecuación 4.2.2 corresponde a la curva más extrema hacia la izquierda del eje de las abscisas y hacia la parte superior del eje de las ordenadas. Esta zona está caracterizada por los valores más altos de probabilidad de detección aun cuando la calidad institucional del Estado sea baja (altos valores de  $\theta$ ). La figura 4.2.3 muestra la superficie de respuesta con el gradiente de la función (primera derivada parcial de  $P_{zx}$  en las dimensiones  $x, \theta$ ) y tal y como se había analizado anteriormente, la función es monótona creciente para los cambios en estas variables.

En la figura 4.2.2 la función de probabilidad está evaluada para  $P_{zx}[2]$ , es decir dos desviaciones estándares de la media del talento de los empresarios. Se asume para los propósitos del modelo, que el talento de los empresarios se distribuye según una Normal Gaussiana  $[\mu; \sigma]$  centrada sobre su valor medio. En tal sentido, empresarios con talento medio no podrían ocultar grandes proporciones de producción sobre todo si sus volúmenes de producción son altos. Coincidiendo con los hallazgos en la literatura, los empresarios informales eligen producir a una escala de producción que es inferior a la óptima, porque una elección diferente, los haría visibles a los mecanismos de detección del Estado (esta elección contribuye a aumentar más la diferencia entre producción total y formal y en definitiva, aumentar el “costo social” de la informalidad). Es por esta razón, que se evalúa  $P_{zx}$  para dos [2] desviaciones estándares de la media, lo que supone en términos de las dotaciones del modelo, empresarios informales con habilidades empresarias superiores a la media, lo que les permite evadir con mayor éxito los mecanismos de detección para proporciones de volúmenes de producción superiores al tamaño óptimo, que los hace invisible ante el *enforcement*.

Ambas aproximaciones respetan el comportamiento esperado de la probabilidad de detección, como proxy de la capacidad de los mecanismos del Estado de detectar efectivamente evasores de impuestos. Se ha enfatizado la palabra esperado en la expresión anterior porque conviene aclarar que más que esperado, sería apropiado escribir: comportamiento observado y lógicamente aceptado. La evidencia empírica aportada por la literatura al respecto no establece ninguna razón para sustentar conclusiones más estrictas. En realidad la capacidad de detección de evasores de impuestos (más que de informales) es una función multifactorial. En tal sentido, las simplificaciones presentadas en ambas aproximaciones tienen la intención de presentar una medida relativa a la incertidumbre que en relación a las variables involucradas, tiene la capacidad de detección.

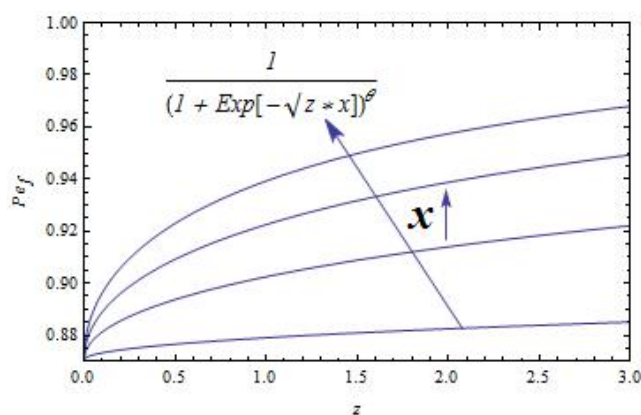


Figura 4.2.2: Probabilidad de detección  $P_{zx}$  para diferentes valores de  $\Theta$ . Fuente: Kuehn (2013)

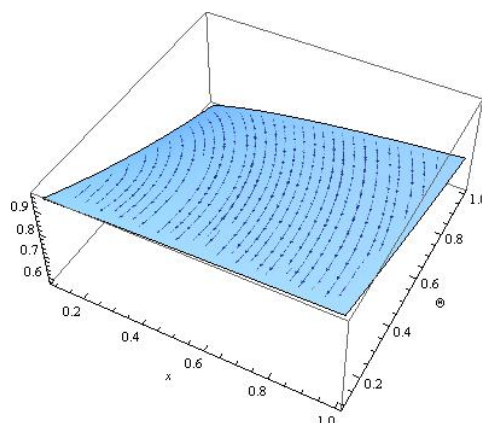


Figura 4.2.3: Superficie de respuesta para  $P_{zx}$  (textura gradiente de la función). Fuente: elaboración propia.

Coherentemente se han presentado dos aproximaciones a valores de probabilidad de detección, habida cuenta que éstas pueden contener sesgos de sub o sobre-valoración.

### 4.3. Efecto de la incertidumbre sobre el sector informal

Se ha argumentado en la introducción al trabajo, que la dinámica que ha predominado respecto de la relación del Estado y los informales, es de “premio-castigo”. Siendo así, el efecto inmediato que ha de esperarse en el sector informal (cuando las condiciones regulatorias y de control fiscal apunten a altos valores de probabilidad de detección ecuaciones 4.2.1 y 4.2.2), es de reducción del tamaño del sector. La lógica subyacente en esta dinámica acción-reacción es que a menor incertidumbre respecto de ser detectados, menor será el número de empresarios que deciden ser

informales<sup>5</sup>.

Las conclusiones encontradas por Antunes & Cavalcanti (2007) refutan esta lógica, en lo que al *enforcement* aplicado a los contratos financieros se refiere. Los autores no presentan evidencia empírica que permita inferir que un comportamiento igual se presente en el caso de los niveles de *enforcement* y el tamaño del sector informal. Una importante limitación para conducir estudios en busca de evidencia empírica al respecto, resulta ser la capacidad de obtener el monto de las partidas dedicadas al *enforcement*, y ordenarlas cronológicamente.

Sin embargo, más allá de la presión de los mecanismos o del “peligro” de ser detectados y sancionados, la principal motivación de los empresarios respecto de evadir o no impuestos, es la obtención de una ganancia por sus acciones. La ganancia obtenida por la evasión de una proporción de sus producciones representa una contribución neta al patrimonio de la empresa (o empresario) por lo que en términos de opciones, un empresario racional tomará aquellas acciones que contribuyan a maximizar el rendimiento de su inversión, lo que hace tan atractiva la alternativa de evadir impuestos.

El rendimiento del sector informal, puede modelarse en términos de las contribuciones que cada una de las variables realiza, ajustadas a las condiciones en que éstas pueden capitalizarse. Así, coincidiendo con Atuesta (2009) todo empresario informal tiene dos posibles respuestas en términos de rendimiento, dependiendo de si decide o no evadir los impuestos y si es o no detectado (ver ecuación ).

$$R_i = P_{zx}(z * n_i^\alpha - w_f * n_i - m) + (1 - P_{zx})(z * n_i^\alpha - w_i * n_i) \quad (4.3.1)$$

Donde:

$w_f$	Salario del sector formal
$w_i$	Salario del sector informal
$\alpha$	Coefficiente de elasticidad producto-trabajo
$n_i$	Número de trabajadores del sector informal
$z$	Talento del empresario (percentil normalizado para su dotación de talento)
$z * n_i^\alpha$	Función de producción del sector informal (valor esperado de su función producción)
$P_{zx}$	Probabilidad de ser detectados por los mecanismos de detección del Estado

---

<sup>5</sup> La incertidumbre respecto de la probabilidad de ser o no detectados los empresarios informales evadiendo partes o toda su producción mercantil. Se ha utilizado el término “producción mercantil” para referirse a la totalidad del producto o servicio realizado por el empresario informal, diferenciándola de aquella que haya sido capaz de vender (producción realizada).



La primera parte de la ecuación refleja el hecho de ser detectados, mientras la segunda parte aporta el beneficio que sobre el rendimiento aporta la evasión de impuestos, si consiguen evadir los mecanismos fiscales de control y detección. Si son detectados, los empresarios formales obtienen un rendimiento que es inferior al obtenido por sus producciones ( $z * n_i^\alpha$ ) puesto que son sancionados y deben abonar la diferencia de salarios entre ambos sectores (formal e informal) además de pagar la multa que se les imponga ( $-w_f * n_i - m$ ).

Al evaluar la tasa de cambio del rendimiento del sector respecto de la incertidumbre asociada a si son o no efectivamente detectados, se tiene que tanto para la primera aproximación de la probabilidad de detección (gasto de *enforcement* como proxy directo) como para la segunda (calidad institucional) el rendimiento de los informales es monótono con respecto al *enforcement* (no tiene extremos en esa dimensión). En la tabla siguiente se resume las expresiones de los extremos del rendimiento en cada una de sus dimensiones (gradiente de la función  $R_i$ ).

$$n_i : -w_i + (1 + e^{-\sqrt{zx}})^\Theta (-w_f + w_i) + n_i^{-1+\alpha} z * \alpha \quad (4.3.2)$$

$$w_i : -1 + (1 + e^{-\sqrt{zx}})^{-\Theta} n_i \quad (4.3.3)$$

$$w_f : -(1 + e^{-\sqrt{zx}})^{-\Theta} n_i \quad (4.3.4)$$

$$z : \frac{(1 + e^{-\sqrt{zx}})^{-\Theta} (2(1 + e^{-\sqrt{zx}})^\Theta (1 + e^{-\sqrt{zx}})^\Theta n_i^\alpha \sqrt{zx} - mx\Theta + n_i(w_i - w_f)x\Theta)}{2(1 + e^{\sqrt{zx}})\sqrt{zx}} \quad (4.3.5)$$

$$\alpha : n_i^\alpha z \log [n_i] \quad (4.3.6)$$

$$e_f : \frac{-m + n_i(w_f - w_i)}{(1 + e_f)^2} \quad (4.3.7)$$

$$\Theta : (1 + e^{-\sqrt{zx}})^{-\Theta} (m + n_i(w_f - w_i)) \log [1 + e^{-\sqrt{zx}}] \quad (4.3.8)$$

Las dos últimas filas presentan la expresión de la derivada parcial del rendimiento respecto del gasto directo de *enforcement* ( $e_f$ ), y la calidad institucional ( $\Theta$ ), correspondientes a la primera y segunda aproximación para la probabilidad de detección respectivamente. En ambos casos es fácil

constatar que el rendimiento del sector no tiene extremos ni para el gasto directo de *enforcement* (primera aproximación) ni para la calidad institucional (segunda aproximación).

El rendimiento del sector informal es monótono con respecto al *enforcement*, lo que equivale a decir que en esta dimensión conservará su tendencia (pendiente igual a cero), ya sea que la probabilidad de detección considere el gasto directamente o si por el contrario, se utiliza la calidad institucional para estimar la efectividad de los mecanismos de detección. Esta conclusión sustentada en el análisis del modelo matemático (plano teórico), tiene importantes consecuencias en la realidad del sector informal (plano práctico).

La tasa de cambio del rendimiento en la dimensión del talento del empresario, refleja en uno de sus sumandos su reducción proporcional en función de la proporción de producción no declarada y la efectividad de los mecanismos de detección ( $-mx^\Theta$ ). A medida que el talento del empresario es superior (al menos mayor de 1.5 desviaciones típicas de la media) la habilidad para ocultar proporciones mayores de producción sin ser detectado aumenta y consecuentemente, aumenta el perjuicio si es detectado. Adicionalmente, el rendimiento decrece por el sumando ( $n_i(-w_f + w_i)x\Theta$ ) que establece la proporción de las ganancias que deben abonarse por realizar pagos a los trabajadores inferiores a los que obtendrían estos para el mismo volumen de producción ( $x$ ) en el sector formal. El sumando proyecta también  $\theta$  sobre el diferencial salarial de la producción, lo que establece la transferencia o compensación de parte de los gastos del *enforcement* sobre el empresario detectado y penalizado<sup>6</sup>.

Al momento de redactar el documento, se desconoce la forma de establecer la multa a los empresarios informales, así como los mecanismos de amortización de los gastos de *enforcement* utilizados por el gobierno argentino. A pesar de esta falencia, la ecuación para el rendimiento de los informales establece una correspondencia al menos “sensata” respecto de ambos argumentos: la multa y la amortización del *enforcement*<sup>7</sup>.

#### 4.4. Efectos del rendimiento en el tamaño del sector

Las ecuaciones 4.3.7 y 4.3.8 establecen la condición de no extremos de la función de rendimiento de los informales en la dimensión del *enforcement*. Tal condición elimina la posibilidad de obtener un valor de *enforcement* óptimo para un rendimiento cero (0) para los informales, situación para la cual existiría un incentivo nulo para los empresarios en la informalidad (Fernández et al.,

<sup>6</sup> El empresario detectado “amortiza” al Estado por los gastos incurridos en su detección.

<sup>7</sup> No se utiliza el calificativo de lógica puesto que tal empleo supone el conocimiento específico de ambos mecanismos

2015).

La no existencia de extremo respecto del *enforcement* establece al mismo tiempo la existencia de un rendimiento para los empresarios informales, a pesar de los esfuerzos de los mecanismos de detección del Estado. La percepción directa de la efectividad del *enforcement* del Estado es un incremento en la percepción de riesgo para los empresarios y de ser detectados, una degradación importante de sus ganancias. Desde el punto de vista del empresario informal y desde una perspectiva de opciones<sup>8</sup>, el empresario decidirá asumir una mayor proporción de riesgo si el retorno de su inversión (medida directamente a través del rendimiento) aumenta a medida que aumenta el riesgo y si además:

1. aumenta más rápido el rendimiento que la tasa efectiva y real de riesgo<sup>9</sup>;
2. hay un punto a partir del cual siempre obtiene rendimientos positivos y superiores al que obtendría pagando impuestos.

La tasa efectiva y real de riesgo en el modelo es la medida de la probabilidad de detección en función del gasto de *enforcement* y la proporción de producción que es evadida (en los casos en los que coexiste formalidad e informalidad, mientras que para los informales, la proporción es del 100 % o la unidad, ecuación 4.2.2). El aumento del gasto de *enforcement* se debe traducir en un mejor funcionamiento de la institucionalidad del Estado y una mejora de su calidad, lo que reduce el valor de  $\Theta$ , aumentando en consecuencia la probabilidad de detección y con ello, la tasa efectiva de riesgo para el empresario informal.

Sustituyendo 4.2.2 en 4.3.1 y obteniendo la tasa de cambio para  $\Theta$ , la ecuación 4.3.8 puede ser reformulada a:

$$(1 + e^{-\sqrt{zx}})^{-\Theta} (m + n_i(w_f - w_i)) \log [1 + e^{-\sqrt{z}}] \quad (4.4.1)$$

La ecuación 4.4.1 es monótona respecto a  $\Theta$ , condición garantizada por la imposibilidad de obtener valores extremos en esta dimensión<sup>10</sup>. En la propia ecuación el término  $(m + n_i(w_f - w_i))$  representa la utilidad marginal agregada (para la economía en general: Estado) con respecto de un cambio en la efectividad del gasto del *enforcement* (medido a través de  $\Theta$ ).

La ecuación 4.3.7 que expresa la tasa de cambio del rendimiento de los empresarios informales para cambios en el nivel de gasto directo de *enforcement* (utilidad marginal agregada por cambios

<sup>8</sup> Entendiendo una opción como la conceptualizará Nassim Nicholas Taleb en (Taleb, 2013)

<sup>9</sup> El modelo solo permite aproximarse a la tasa efectiva de riesgo, asumiendo que la efectividad está directamente relacionada con la percepción de riesgo del empresario cuando  $P_{zx}$  aumenta.

<sup>10</sup> La ecuación 4.4.1 tiene derivadas de orden  $n$  respecto a  $\Theta$  y todas son continuas.

directos en esta partida de gasto), también es monótona respecto del gasto ( $e_f$ ). Sin embargo, ambas tasas establecen el mismo punto de extremo para el número de empleados informales (ver ecuación 4.4.2).

$$n_i^* \rightarrow -\frac{m}{w_f - w_i} \quad (4.4.2)$$

La parte entera de ( $n_i$ ) en la ecuación 4.4.2 representa el número mínimo de empleados que de ser detectados, totalizarán la multa ( $m$ ). Tal y como la ecuación establece, un número de empleados registrados mayor que ( $n_i$ ) asegurará una ganancia dada por la ecuación 4.4.3.

$$(n_i - n_i^*)(w_f - w_i) > m \quad (4.4.3)$$

El salario que el empresario informal debe ganar y que asegura un rendimiento positivo (ganancias incluso después de ser detectado y pagado la multa) puede obtenerse directamente de 4.4.1.

$$w_i \rightarrow \frac{m + n_i^* w_f}{n_i} \quad (4.4.4)$$

La ecuación 4.4.4 establece un salario del sector informal superior al formal. Si ( $n_i = n_i^*$ ) entonces el salario de equilibrio (cero ganancias si son detectados) en el sector informal estará dado por 4.4.5:

$$\frac{m}{n_i^*} + w_i \quad (4.4.5)$$

El salario calculado a través de 4.4.5 es el que le corresponde al grupo de individuos caracterizados por Atuesta (2009): aquellos que tienen un nivel de habilidades para las cuales su mejor respuesta es ir al sector informal y obtener un ingreso superior al salario del sector formal (los llamados informales voluntarios). Los empleados de este grupo (empresarios del sector informal) ganarán como regla general, un salario superior a  $w_f$ .

La ecuación 4.4.5 es la cota superior y en consecuencia, el empresario informal siempre pagará salarios inferiores a este. Si ambos salarios son iguales ( $w_f = w_i$ ) entonces no se capitalizan ahorros y dado que la productividad del informal es menor que la del formal (además de no contar con bienes públicos), el rendimiento del sector disminuirá considerablemente.

En consecuencia, incrementos en los salarios del sector formal, afecta negativamente la demanda de trabajo (mano de obra) en ambos sectores. Si se considera que los empresarios informales mantienen un número pequeño de empleados, incrementos salariales en el sector formal reduci-

rán más el tamaño de este sector al ser combinados con gastos proporcionales *enforcement*, en contraposición a la tradicional política de fondos públicos (premio: incentivo a los formales) y *enforcement* (castigo: detección de informales).

## 4.5. Implicaciones matemáticas formales del problema de la informalidad

Se han utilizado dos aproximaciones para estimar la probabilidad de detección de los mecanismos de detección del Estado, lo que no excluye (ni es la intención del autor excluir) otras aproximaciones. Al mismo tiempo, la función utilizada para estimar el rendimiento de los informales puede ser mejorada, siempre y cuando se consideren más parámetros o se mejore la confiabilidad de los utilizados<sup>11</sup>.

Con independencia de la forma matemática que adopten la estimación de la probabilidad de detección y el rendimiento de los informales, lo que si puede sostenerse sin pérdida alguna de generalidad y sin sacrificio alguno de precisión es:

1. Para un gasto de *enforcement* y un particular ordenamiento de los procedimientos y mecanismos de detección de evasores fiscales e informales debido a la incertidumbre, su efectividad no es determinística: en el mejor de los casos, solo es posible estimar una medida de la probabilidad que efectivamente detecten evasores e informales.
2. Dado que si los informales son detectados, su rendimiento está influido por la probabilidad de detección. Es más apropiado referirse al valor esperado del rendimiento de los informales que a su rendimiento, puesto que la efectividad del *enforcement* es una variable estocástica, no determinística.

Si se define  $R_i$  como el rendimiento de los informales, las implicaciones de los dos puntos anteriores sería expresarlo como un valor esperado (ver ecuación 4.5.1). El valor esperado del rendimiento de los informales es función del talento del empresario ( $z$ ), la efectividad del gasto de *enforcement* ( $e_f$ ), y la proporción de producción que es ocultada o no declarada ( $x$ ).

$$R_i = \int f(x)p_x dx \tag{4.5.1}$$

---

<sup>11</sup> En cualquier caso siempre será posible estimar el error de las aproximaciones si además se considera que la función de la media de una variable, no es la media de la función (desigualdad de Jensen).

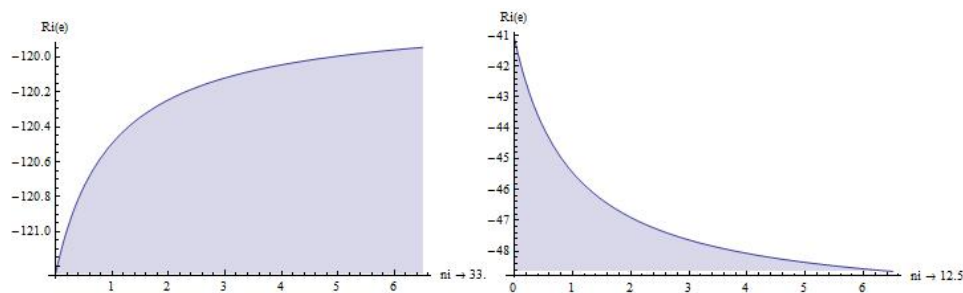


Figura 4.5.1: Concavidad y convexidad del rendimiento de los informales, para cambios de  $n_i$ . Fuente: elaboración propia

En la misma medida en que  $f(x)$  se aleje de un comportamiento lineal, la esperanza matemática dependerá más de  $f(x)$  que de  $p_x$ . Dado que el producto de la empresa informal es  $Q_i(z, n_i) = zG_{n_i}$  y  $G_{n_i}$  es una función doblemente diferenciable, creciente y estrictamente cóncava (o con convexidad negativa), entonces es seguro afirmar que  $f(x)$  no tiene un comportamiento lineal. La productividad de un trabajador adicional es positiva, pero menor a medida que aumenta el número de trabajadores: esta es la consecuencia de la concavidad de  $G_{n_i}$ .

Para los informales, sin embargo su rendimiento no es estrictamente cóncavo con respecto del número de trabajadores. Aun cuando la productividad aumenta por cada trabajador adicional (en menor medida en términos generales de la variación), dado que evaden los impuestos y pagan salarios inferiores al sector formal (asumiendo que el sector formal pague salarios justos), su rendimiento pasa de ser cóncavo a convexo o en el peor de los casos, a presentar ambas convexidades (negativas y positivas, para cóncavo y convexo respectivamente) (ver figura 4.5.1). Dado que  $f(x)$  no tiene un comportamiento lineal y  $R_{zex}$  depende más de  $f(x)$  que de su probabilidad, para los informales sus decisiones respecto de evadir o no impuestos tiene la característica de una opción. El rendimiento de los informales se beneficia de la asimetría y la racionalidad.

## 4.6. La dinámica inclusión/exclusión en funcionamiento

El nivel de competitividad de ambos sectores, se deteriora aun cuando la tasa de desempleo permanezca constante. Los aumentos de salario del sector formal, incentivarán a aquellos empleados o empresarios que obtienen un ingreso superior en el sector informal al que obtendrían en el formal en el momento de hacer su elección ( $t - 1$ ). Si en el siguiente periodo ( $t$ ) el diferencial salarial los incentiva a moverse al sector formal, la competencia por empleos entre los empleados del sector formal y los empleados que van hacia este sector procedentes del informal, degradará

la competitividad de ambos sectores como consecuencia directa de la puja salarial.

Tales conclusiones tienen soporte en la evidencia empírica. La tasa de salida del desempleo hacia el sector formal en dos periodos de tiempo diferentes (expansión 2006-2007 y recesión 2008-2009) sustentan la conclusión anticipada enunciada antes. En efecto, tomando el periodo completo del 2003 al 2009 como promedio, la variación porcentual de la tasa de salida del desempleo hacia la formalidad en comparación con el movimiento contrario (salida del desempleo hacia la informalidad), tienen movimientos peculiares (Persia et al., 2010).

Durante la expansión (2007-2009), la tasa de entrada al desempleo procedente del sector informal alcanzó casi el doble de la contribución que para el mismo periodo hiciera el sector formal (18.8 y 9.2 % respectivamente). El movimiento contrario (salida del desempleo hacia los sectores formal e informal) sustentó la hipótesis de pérdida de competitividad de los sectores. En efecto, la tasa de salida del desempleo hacia el sector informal para el periodo de expansión fue 13.9 puntos porcentuales superior a la tasa de salida hacia el sector formal (Persia et al., 2010).

En el periodo de recesión, ambas tasas están inclinadas hacia el sector informal. En épocas de crisis, el sector informal que tiene como generalidad de 2 a 4 veces menos productividad que el sector formal, recibe mayor degradación de su competitividad y en consecuencia, pierde mucho más capacidad de retener empleados. En correspondencia con el modelo propuesto por (Fernández, 2013) las dinámicas inclusión/exclusión son el resultado de las interrelaciones entre los factores, más que la contribución aislada de alguno de ellos.

Mientras la brecha salarial formales/informales permita obtener ganancias a través de 4.4.3, los incrementos de gastos de *enforcement* solo conseguirán aumentar la percepción de riesgo de los empresarios informales, trayendo como consecuencia una disminución del salario del sector informal para mantener el mismo número promedio de empleados, y una disminución mucho mayor si consecuentemente la **disparidad productiva** entre los sectores aumenta.

Contrasta el hecho que la mayor parte de la informalidad en Argentina (según datos del 2014) se presenta en las PyMEs (PyMEs, 2014b). Las PyMEs (excluidas las microempresas) generan, como en los países de altos ingresos, la mitad del empleo y del producto de la economía. Los postulados del modelo de (Fernández, 2013) establecen que cuando la disparidad productiva entre los sectores formal e informal es muy grande, existen condiciones para que (en términos de las dinámicas exclusión/inclusión) los niveles de informalidad aumenten. Según los datos publicados por el Observatorio PyMEs (2014b) la informalidad laboral-fiscal alcanzó el 18 % de la mano de obra contratada entre las empresas que ocupan entre 100 y 200 personas y llegó al 55 % entre las microempresas, valores que comprueban las hipótesis del modelo.

La baja productividad de las PyMEs aumenta considerablemente sus costos de operaciones, fundamentalmente expresado en altos costos laborales contribuyendo directamente a aumentar la informalidad laboral-fiscal, cuya consecuencia social directa más inmediata es la precariedad del empleo. Tal y como se ha sostenido en este trabajo, es necesario separar los efectos de las causas para intentar abordar el complejo problema de la informalidad desde una perspectiva sistémica y multi-factorial: la precariedad del empleo es consecuencia y no causa de la informalidad.

El aumento del gasto de *enforcement* afecta directamente la percepción de riesgo para los empresarios informales, pero no los desalienta a continuar su actividad tal y como se ha comprobado a partir de los resultados expuestos en este análisis. El efecto último del incremento de este gasto es una mayor reducción del empleo (menos trabajadores ocupados para evitar la visibilidad por los mecanismos de detección del Estado), una mayor evasión fiscal (para asegurar un mayor rendimiento), erosión de la base productiva de las PyMEs (ahora con menos trabajadores empleados, sus niveles de producción se contraen) y todo esto redundando en el incremento del denominado “costo social” de la informalidad.

En estas condiciones, el aumento de la penalización (multa) aplicada a los informales si son detectados, tampoco consigue reducir el tamaño del sector informal. Los aumentos progresivos de la multa serán absorbidos por progresivas reducciones del salario del sector (no así para el caso del salario del empresario, ecuación 4.4.5). La combinación, más *enforcement* y mayores multas, sin embargo, tiene un efecto nocivo sobre la demanda de mano de obra.

La progresiva reducción del número de empleados en el sector informal, la tendencia al alza de los salarios del sector formal (motivado por la disparidad productiva entre sectores) y la reducción del salario del sector informal, combinan sus efectos nocivos. La destrucción de empleos informales tal y como señala Maloney (1999a) tiene un alto costo social, mas aún si se considera que la movilidad entre sectores (del informal al formal) tiene la importante limitación de las competencias técnicas, lo que potencia en mayor medida el desempleo general.

La teoría estándar evolucionó el concepto tradicional del análisis de la curva de Philips (1958), postulando que el mercado de trabajo tiende a hacer converger a una tasa de desempleo de equilibrio o friccional (Persia et al., 2010). Una vez que se alcanza este nivel de subocupación, las políticas destinadas a estimular un mayor empleo fracasan, induciendo exclusivamente a la inflación.

En el caso de Argentina y durante el periodo 2006 – 2007, la cantidad de personas que ingresaban al desempleo en un período de alrededor de 9 meses representaba un 64 %. Esta cifra aumento durante la recesión 2008-2009, llegando a ser de alrededor de 85 % en igual periodo de tiempo. Si



se analizan los datos de acuerdo a su origen, se puede constatar que el sector informal contribuyó más (a pesar de ser más pequeño que el formal) a la tasa de entrada al desempleo (23,7 % y 9,5 % respectivamente (Persia et al., 2010)).

La relación desempleo-inflación o ajuste real (desempleo) versus nominal (inflación) encuentra su argumento en que la expansión de la demanda nominal, no logra afectar al producto potencial de las economías. Más allá de relaciones nominales y en términos del modelo de Fernández (2013) no se trata de relaciones duales o multi-factoriales: participan y determinan la dinámica resultante entre los factores del modelo. En el caso del producto potencial (que de ser alcanzado corresponde al producto total de Loayza (2010)), su condicionante no es la demanda agregada (o nominal) sino la oferta y esta última está más ligada al crecimiento de los factores productivos (productividad total de los factores) y al progreso técnico<sup>12</sup>.

En este contexto, las políticas encaminadas a aumentar la capacidad de detección de informales y en general, los planes para erradicar la informalidad difícilmente pasan el “test del sentido común”. De tener éxito, todos los empleados y empresarios del sector informal pasarían directamente a incrementar las filas de los desempleados, generando un ciclo de retroalimentación negativa en relación a la inflación y al gasto del Estado en planes de subsidio. Los intentos posteriores de redistribución equitativa de la renta nacional se convertirían automáticamente en un sistema que solo consigue distribuir pobreza: cada peso de la renta nacional valdrá cada vez menos e implicará una deuda aun mayor, como consecuencia de la tendencia inflacionaria.

---

<sup>12</sup>Más allá de las críticas al modelo propuesto por Cobb-Douglas lo cierto es que la evidencia empírica continua sosteniendo el condicionamiento del progreso técnico y las economías de escalas a la función producción.



## Capítulo 5

# Índice de distancia o dificultad

### 5.1. Introducción

El marco teórico fundamental de la propuesta viene dado por el modelo conceptual propuesto por Fernández (2013). Este modelo resume las principales aportaciones de las tres escuelas de pensamiento alrededor de la problemática de la informalidad. Así, desde el enfoque tradicional de la OIT (que hace énfasis en la precariedad laboral), pasando por el enfoque neoliberal y hasta el estructuralista, el modelo establece que la resultante de la interrelación entre el marco legal, la presión fiscal, los altos costos (laboral y de capital fundamentalmente), así como los diferenciales de productividad, tanto dentro del núcleo de la formalidad como entre este y los informales que “gravitan” lejos de este núcleo, es en definitiva la “fuerza” que explica la dinámica macro-económica formales/informales (Fernández et al., 2015b; Fernández et al., 2015c).

El modelo propone que un desequilibrio entre las cuatro variables, generarían dos posibles situaciones diferentes: predominio de la “fuerza centrípeta” o por el contrario, predominio de la “fuerza centrífuga”. En lo sucesivo, se sustituirá el uso del término “fuerza” por dinámica de expulsión (centrífuga) o de inclusión (centrípeta), para hacer más coherente el modelo con la teoría económica.

La primera (centrípeta o de inclusión) traería consigo un mayor predominio de empresas moviéndose hacia el núcleo de la formalidad, mientras que la segunda (centrífuga o de exclusión) provocaría un efecto contrario y en ambos casos, el valor esperado de “nacimientos/muertes” de empresas debe manifestar cambios perceptibles. Incluso si la tasa de nacimientos de empresas iguala la de muertes, los cambios a lo largo del tiempo serían perceptibles. La figura 5.1.2 mues-

## CAPÍTULO 5. ÍNDICE DE DISTANCIA O DIFICULTAD

tras el comportamiento de los nacimientos y muertes (en cambios netos) para la provincia del Chaco (Argentina) en el periodo de 1996 al 2012.

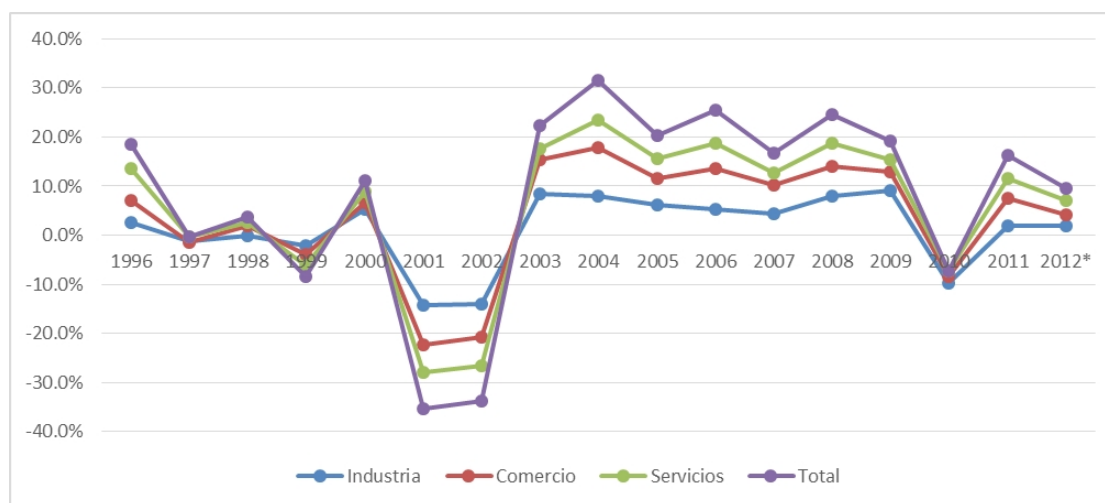


Figura 5.1.1: Cambios netos en el proceso de nacimiento y muerte de empresas 1996-2012. Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTEySS)

Los cambios netos se calculan como la diferencia entre las aperturas y los cierres de empresas por sectores. El cierre de la empresa corresponde con el primer periodo de empleo nulo y la apertura, comienza justo cuando la empresa es registrada en el padrón de empleadores de la AFIP (Agencia Federal de Ingresos Públicos). La característica dominante en los tres patrones (reflejado en el Total) es una oscilación, que si bien en valor medio es de apenas el 2 % hay que considerar los picos registrados en los años 2000, 2001, y 2002.

Si bien los peores años corresponden con el periodo de crisis en Argentina, todos los valores inferiores a 0.1 % y superiores a 4.4 % representan puntos significativos, porque están por encima de los límites de confianza estadísticos establecidos para la serie (al 95 %). En todos los casos en que el valor superó el 4.4 % (límite superior) y que el movimiento neto es la diferencia entre aperturas y cierres, estos puntos corresponden con el predominio de una de las dinámicas, en particular la de inclusión. En los casos contrarios, valores inferiores al 0.1 %, corresponden al predominio de la dinámica de exclusión.

Al analizar la serie de productividad estricta de todos los factores en Argentina (1990 – 2012) conjuntamente con la tasa neta de creación y cierre de empresas, en los valores picos de ambas series es posible evaluar la relación entre la disparidad productiva y el predominio de las dinámicas de inclusión o exclusión (ver figura 5.1.2).

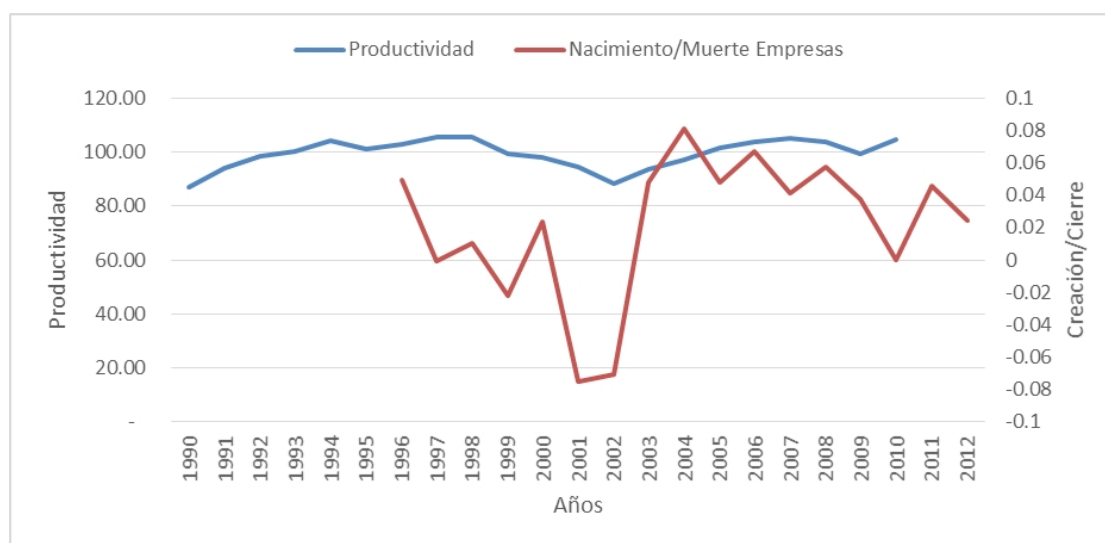


Figura 5.1.2: Cambio neto (creación/cierre de empresas) y productividad estricta de todos los factores Argentina. Fuente: base de datos AKLEMS(2014)

En general, desde el 2004 la tendencia de la variación neta de nacimiento/muertes de empresas es a la baja, llegando a ser cero en el año 2010. Tal y como se había anticipado, aun cuando se igualen las aperturas y los cierres, los cambios son perceptibles y reflejan el movimiento de los factores económicos, en definitiva, una tasa nula no es equivalente a un frenado total de la economía, en todo caso implica una condición de predominio al equilibrio de las dinámicas del modelo. Una condición de equilibrio implicaría una condición de estado estable de la economía, o economía inmutable. Tal condición tiene poco valor teórico y absolutamente ningún valor práctico, sin embargo la condición de predominio o tendencia al equilibrio tiene implicaciones teóricas que permiten derivar conclusiones prácticas.

## 5.2. Índice de dificultad de acceso

En condiciones de equilibrio de las dinámicas del modelo, es posible plantear que la “distancia” a la que quedan las PyMEs del núcleo de la formalidad, es inversamente proporcional a la disparidad productiva dentro de la formalidad y es ajustada por la raíz cuadrada del cociente entre las productividades de ambos sectores<sup>1</sup>. Esta relación puede ser reformulada acomodando sus términos como se muestra en 5.2.1:

<sup>1</sup> Esta expresión fue obtenida y presentada en el Capítulo 3 de la investigación, epígrafe 3.6 “Productividad: implicaciones y consecuencias”

$$\frac{1}{\nabla_f} e^{\frac{\ln\left(\frac{\Pi_f}{\Pi_{inf}}\right)}{2}} = \frac{1}{\nabla_f} \left( \frac{\Pi_f - \Pi_{inf}}{\Pi_{inf}} \right)^{\frac{1}{2}} \quad (5.2.1)$$

Los cambios con respecto a la expresión del Capítulo 3, epígrafe 3.6 “Productividad: implicaciones y consecuencias” se reducen a expresar el cociente entre las productividades del sector formal y las PyMEs como brecha productiva entre ambos sectores. En el caso de la disparidad productiva del sector formal  $\nabla_f$  continúan siendo válidas las mismas observaciones realizadas en el epígrafe 3.6 del Capítulo 3.

El inverso de la productividad es conocido como el producto medio, y expresa para una economía la relación entre el Valor Agregado Bruto (a precios constantes) y el total de horas trabajadas (Graña & Kennedy, 2008). Cuando los salarios tienden a crecer más rápidamente que la productividad (brecha salarial positiva), las empresas corren el riesgo de una restricción de rentabilidad, que provocaría una situación de desempleo clásico. Si la situación es inversa, se corre el riesgo de una restricción de demanda generando una situación de desempleo keynesiano. La relación entre **productividad/salario/desempleo** está ampliamente justificada en el análisis, puesto que una situación de desempleo provocaría una mayor movilidad de la fuerza laboral y esto podría redundar en una mayor generación de auto-empleo e informalidad laboral (IEFE, 2004).

En la ecuación 5.2.1, en el primer cociente el denominador mide entre dos periodos consecutivos, el diferencial de productividad del núcleo formal de la economía<sup>2</sup>. Se trata de un índice de disparidad productiva como puede ser el caso de un índice de Gini, calculado sobre el número de empresas del sector formal y la productividad, medida como fracción del PBI y el número de ocupados.

El segundo cociente de la ecuación resume la relación de los salarios de ambos sectores, formal e informal como brecha salarial (se propone el uso del salario promedio por trabajador). Un estudio conducido por Tornarolli (2007) confirma la hipótesis que la movilidad laboral es una de las causales de la informalidad, presentando para tres períodos de Argentina (antes, durante y después de la crisis) estadígrafos descriptivos sobre la influencia de la movilidad en la informalidad.

Los valores de probabilidad de cambio de condición de asalariados formales a asalariados informales durante los tres estadios (antes, durante y después de la crisis) se mantuvo estable siendo de alrededor del 7.2%. Sin embargo, la probabilidad de transición desde desocupados hacia asalariados informales durante el periodo del 2005 – 2006 es comparable con el tránsito desde desocupados a inactivos (25.4% y 28.4% respectivamente) en el mismo período.

---

<sup>2</sup> No se debe confundir el diferencial productivo (o asociarlo) con el concepto matemático del diferencial.

Aunque la interpretación de este análisis puede tener muchos matices y no son únicos, este último resultado parece revelar un patrón decisional bajo el cual resulta indiferente el paso a la informalidad o a la inactividad, si la condición previa (estadio previo) era la desocupación. Este comportamiento queda explicado por los planes sociales impulsados por el gobierno nacional con el propósito de mitigar la pobreza y proteger los sectores más desprotegidos (Cruces et al., 2008; Kritz, 2006). Para el periodo del 2008-2009 la tasa de salida al desempleo hacia el sector formal e informal registró valores porcentuales de 12 y 26,2 % respectivamente, lo que corrobora el movimiento para este periodo que muestra la ecuación 5.2.1 (Persia et al., 2010).

Mientras mayor sea el diferencial de productividad del sector formal, mayores oportunidades tendrán las pequeñas empresa y micro-empresas de insertarse dentro de la función de producción de este sector, ya sea que estas son formales o informales. Los entes económicos sienten la presión económica: el vector de la resultante de las dinámicas inclusión/exclusión “empuja” sobre todos los actores. El mayor efecto de este vector es la disparidad productiva de la economía, tanto la micro como la macro. Los entes económicos siempre valorarán las mejores opciones, pero aquí son válidos todos los supuestos del análisis de opciones y no precisamente los postulados de la teoría económica clásica.

Una opcionalidad es vista e interpretada por los informales de forma totalmente distinta a como lo hacen los formales. Para los primeros, aquellas opciones libres de costos (sobre todo impositivo) presentan ventajas gigantescas desde el punto de vista de la rentabilidad. Despojados de los beneficios engañosos<sup>3</sup> de los bienes públicos, la función producción y la rentabilidad son re-interpretadas en el núcleo de la informalidad.

Del lado del sector formal, las cosas no son muy diferentes. La economía informal participa de la macro economía. Como consecuencia de las escalas más bajas (en los informales) los precios a pagar por las producciones que obtienen los formales de los informales son bajos, las transacciones altas activarían los mecanismos de detección y en consecuencia, la productividad del sector formal comienza una espiral descendente: bajos precios, baja productividad.

El efecto último de esta espiral no es aumentar la disparidad productiva del sector formal, cambiando el modulo del vector resultante. Por el contrario, el resultado es una baja de la productividad nacional que no podrá compensarse, porque las fuerzas que generan la resultante ahora además de estar descompensadas, son modularmente incapaces de hacer girar el “motor económico”. En este punto, el Estado interviene con políticas de subsidio, aumento de barre-

---

<sup>3</sup> Los bienes públicos implican costos impositivos en una relación que no es simétrica. La ausencia de una tasa óptima de impuesto implica una considerable iatrogenia en los bienes públicos.

ras proteccionistas, y otras variadas formas con el objetivo de estimular nuevamente el "motor económico": a un período de bonanza le sigue uno de crisis y el ciclo continúa.

La ecuación 5.2.1 no atrapa esta dinámica formales/informales – macro/micro economía dentro y entre los ciclos económicos. Al solo relacionar la productividad, queda incapacitada de argumentar las complicadas condicionantes que se presentan en el surgimiento y mantenimiento de la actividad empresarial en general.

### 5.3. La facilidad/complejidad de hacer negocios (*Easy of doing business*)

El aspecto de la política estatal más debatido en la literatura de la última década en relación a la erradicación de la informalidad es el gasto de *enforcement*. El intento de establecer un gasto óptimo en relación a este concepto, parece haberse convertido en la "piedra filosofal" en los intentos de erradicar la informalidad. Sin embargo, a pesar de ser el aspecto más debatido no es el más visible al menos para todos los actores económicos, en relación a las condiciones en que son creadas y mantenidas las empresas.

El marco regulatorio es más visible que los mecanismos estatales de presión fiscal que son mantenidos a expensas del gasto directo/indirecto de *enforcement*. Las regulaciones afectan los 9 estados por los cuales transita la vida de una empresa, desde su surgimiento hasta su "muerte": inicio, permisos constructivos, registro de propiedad, acceso a crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio entre fronteras, *enforcement* contractual y cierre.

En el año actual el Banco Mundial modificó ambos índices: *Easy of Doing Business* y la Distancia a Frontera (*Distance to frontier*). El primero de todos los cambios implica que los índices e indicadores tradicionalmente calculados ahora están en base a la Distancia a frontera (en lo adelante *DAF*). Consecuentemente, el indicador "Protección a las inversiones" ha sido renombrado a "Protección a los inversores pequeños"; se modificó la base de cálculo de la *DAF* para el indicador "pago de impuestos", incorporando una estimación no lineal y finalmente, el nombre del indicador "trabajadores empleados" ha sido renombrado a "regulaciones del mercado laboral". Además del cambio de nombre, el indicador ahora contempla aspectos como: las regulaciones que el mercado laboral aplica para la retención de empleados, la resolución de disputas, así como los beneficios proporcionados a los empleados.

Este último cambio es completamente congruente con los enunciados y la tesis fundamental



propuesta por el modelo conceptual. En términos del modelo el “Marco legal regulatorio” es una de las cuatro fuerzas, conjuntamente con la disparidad productiva de los sectores (formal e informal), la presión fiscal y los altos costos fundamentalmente los derivados de la contratación, mantenimiento de mano de obra (pago de beneficios incluidos), así como el pago de los impuestos. La resultante de estas cuatro fuerzas provoca una dinámica que dependiendo de su módulo, es centrípeta o centrífuga.

Tales fuerzas ya han sido abordadas en la literatura económica. Concretamente Cladera & Marmolejo (2006) al revisar el modelo de Krugman (1996) constataron que ambas fuerzas (centrípeta y centrífuga) son simultáneas y la tensión que existe entre ellas, acaba condicionando una distribución espacial de los individuos intervinientes. Al conjugarse el influjo de las fuerzas centrípetas y centrífugas sobre la decisión interdependiente de emplazamiento de empresas, termina con el paso del tiempo configurando una estructura policéntrica a partir de una distribución original imperfectamente dispersa. Similar efecto –a juicio y criterio de los autores, produce la confluencia de ambas fuerzas en la dinámica formales/informales o de inclusión/exclusión.

La ecuación 5.2.1 establece parcialmente una medida de “distancia” de las micro, pequeñas y medianas empresas del núcleo formal de la economía. Interpretado desde una perspectiva de clúster industriales y considerando el efecto de aglomeración producido por las interrelaciones económicas, tanto para manufactura como para empresas de servicios, el principal aporte de la ecuación 5.2.1 es que predice la creación de múltiples clústeres (estructura policéntrica si se consideran sus centroides) y con una marcada tendencia a conformar estructuras elípticas. La figura presenta varias curvas construidas para diferentes valores de los términos de la ecuación 5.2.1.

A medida que la disparidad productiva del sector formal es menor, la “distancia” para las microempresas, las pequeñas y las medianas a la formalidad crece exponencialmente. La figura 5.3.1 muestra el efecto de desplazamiento de las curvas sobre el eje de la distancia ( $y$ ), a medida que cambia la brecha salarial ( $\nabla_f$ ). En ambos extremos del eje de las abscisas es posible encontrar el argumento antes expuesto respecto de la tendencia a estructuras alargadas (elípticas) en los clúster industriales formados, siempre que alguna de las empresas formales participe en transacciones comerciales con micro, pequeñas y medianas empresas informales.

Sin embargo, la medida de distancia construida no tiene en cuenta el efecto de las dinámicas de inclusión/exclusión. El índice de **DAF** establece un excelente marco de comparación y al mismo tiempo, permite complementar la noción de separación establecida por 5.2.1 y que ha sido tratada hasta el momento como medida de distancia.

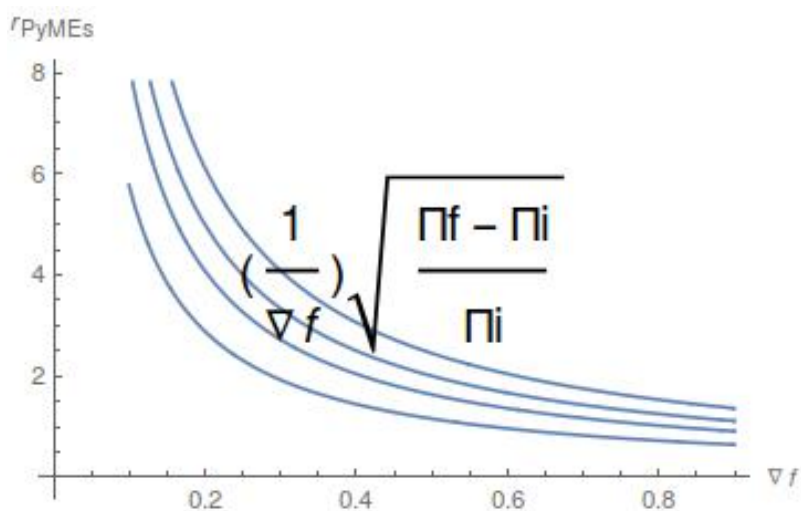


Figura 5.3.1: Curvas para diferentes cocientes de salario medio por hora trabajada. Fuente: elaboración propia en base a la ecuación 5.2.1

Calculado como una medida comparativa de cada economía respecto de los mejores desempeños en cada uno de los 31 componentes, el **DAF** permite comparar tanto las economías entre sí como la evolución de una economía en particular, entre un par años consecutivos. Al estar acotado entre 0 y 100, el **DAF** facilita el proceso de compensación producto de la mejora o detrimento del conjunto de condiciones que son medidas por sus 31 componentes en la estimación de la separación formales/informales. En este sentido, el **DAF** resulta una evaluación indirecta del efecto combinado de las fuerzas centrípetas y centrifugas que actúan sobre todos los entes económicos.

El exponente de la potenciación de la brecha salarial presentado en 5.2.1 es  $\frac{1}{2}$ , lo que reinterpretado respecto del efecto de la dinámica inclusión/exclusión significa que el conjunto de condiciones imperantes es tal, que el efecto combinado de ambas fuerzas está descompensado. Esta situación correspondería a la descrita anteriormente en la cual “el motor económico” no puede ser movido por los actores económicos, y la intervención del Estado es la alternativa de elección en la mayoría de los casos prácticos.

Si las condiciones cambian y lo hacen en la misma dirección en que se están moviendo el resto de las economías de mejor desempeño, el resultado esperado es un efecto compensatorio que tiene como última consecuencia, hacer girar el motor de la economía no mediante intervención estatal sino a expensas de los actores económicos. Dado que el **DAF** utiliza para todos los componentes una transformación lineal (con excepción del pago de impuestos), el efecto sobre

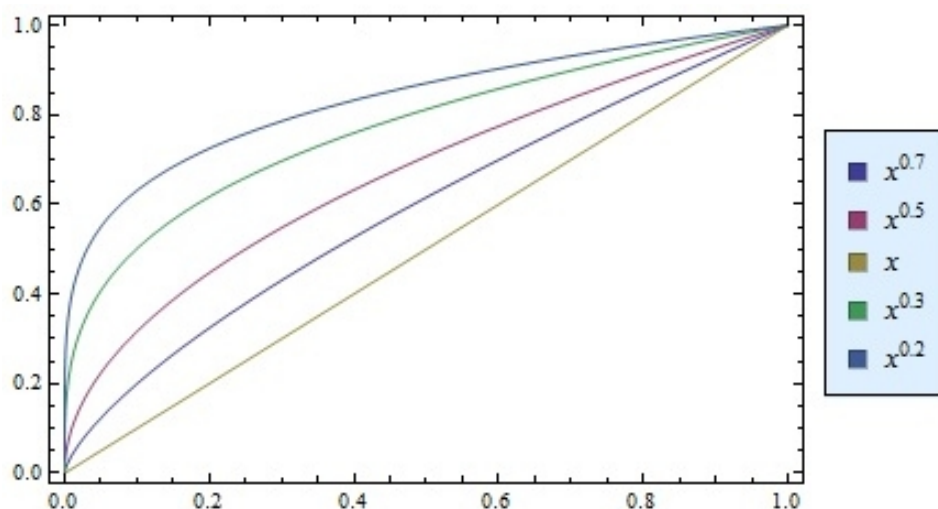


Figura 5.3.2: Curvas para diferentes valores de radicación. Fuente: elaboración propia

el índice de los valores altos, no lo afecta desproporcionalmente (World Bank Group, 2015). La 5.2.1 se transforma en 5.3.1 al adicionar el **DAF** de la siguiente forma:

$$\frac{1}{\nabla_f} \left( \frac{\Pi_f - \Pi_{inf}}{\Pi_{inf}} \right)^{\frac{1}{2} - DAF} = \frac{1}{\nabla_f} \left[ 1 - \frac{\Pi_{inf}}{\Pi_f} \right]^{\frac{1}{2} + DAF} \quad (5.3.1)$$

Cuando se utiliza el **DAF** para comparar el desempeño de una economía en dos periodos consecutivos, la interpretación del indicador es la medida en que la economía ha cerrado la brecha o “gap” que la separa de los mejores desempeños del resto de las economías comparadas. La variación porcentual registrado por el **DAF** entre dos periodos consecutivos puede ser positivo o negativo, por lo que en la 5.3.1 implicaría una reducción más rápida de la separación formales e informales (en el caso de ser positiva) puesto que el exponente tiende a la unidad, o un aumento de la separación (en caso de ser negativa). Ambos efectos pueden ser comprobados a través de la figura 5.3.1 y el efecto de la radicación (ver figura 5.3.2). A medida que el exponente de la radicación crece (variaciones positivas del **DAF**), el resultado de la radicación tiende a recta  $f(x)$ . Si por el contrario, el exponente disminuye (variaciones negativas del **DAF**) el valor se quedará indeterminado (Fernández et al., 2015; Fernández et al., 2015a).

La indeterminación solo se presentará si la variación (negativa) del DAF es exactamente la mitad de su propio intervalo (-0.5). En este caso, la medida de separación estará sobre la asíntota izquierda, sobre el eje de disparidad productiva de los sectores, indicando una situación en la que la informalidad tiende al aumento puesto que la separación formales/informales es completa

(máxima). La condición de la economía estará caracterizada por una crisis y en tales condiciones, una separación máxima estaría indicando una reconfiguración de toda la economía.

El segundo término de la 5.3.1  $(1 - \frac{\Pi_{inf}}{\Pi_f})$  puede ser interpretado como una probabilidad. Si ambos salarios (formal e informal) son iguales, entonces no habría separación entre sectores, lo que corresponde a un mercado laboral no heterogéneo y no fragmentado. A medida que el cociente se haga más pequeño porque la brecha salarial es mayor, la expresión reflejará valores más altos de probabilidad de tasas altas destrucción de empleos del sector informal y en general, altas tasas de movilidad entre sectores que puede o no combinar sus efectos cuya resultante sería el aumento del tamaño del sector informal. Si la oferta laboral informal supera la demanda, se espera que el salario del sector informal caiga, sin embargo para los empresarios formales, incrementos en el salario del sector formal hace menos atractiva la formalidad, aumentando el incentivo a ocultarse en la informalidad (Atuesta Montes, 2009).

Adicionalmente, si en la 5.3.1  $\frac{1}{\nabla_f}$  representa el producto medio y  $(1 - \frac{\Pi_{inf}}{\Pi_f})$  representa una medida de la probabilidad del nivel de desempleo, entonces la noción de separación presentada puede ser reinterpretada como la función del producto medio de una economía, para una tasa de desempleo determinada por una particular dinámica de salarios. Adicionalmente, la dinámica salarial está ajustada al nivel de desempeño comparado de la economía entre dos períodos consecutivos lo que permite evaluar la tendencia del ciclo económico y en general, el módulo de la resultante de la dinámica inclusión/exclusión.

## Capítulo 6

# El Estado y la formalidad

### 6.1. Función de bienes públicos

#### 6.1.1. El gasto público

Desde el punto de vista macroeconómico el gasto público tiene generalmente tres (3) categorías: gasto corriente o de consumo, gasto de capital y gasto de transferencia. El primero de ellos resume el pago de los servicios públicos, salarios de funcionarios, servicios públicos y compra de bienes de servicio.

El gasto de capital tiene la finalidad de mantener, mejorar o desarrollar la capacidad productiva del país, sobre todo infraestructura. Y finalmente, los gastos de transferencias son aquellos que el Estado cede a empresas y familias que lo necesitan. En esta última categoría caen directamente los subsidios al desempleo, las pensiones públicas de la Seguridad Social (Fernández et al., 2015). También en esta última categoría (transferencia) están los gastos en que incurre el Estado para la redistribución de la renta y la riqueza. De manera general, en una economía de mercado el destino principal del gasto público es la satisfacción de las necesidades colectivas, mientras que aquellos gastos destinados a satisfacer el consumo público, sólo se producen para remediar las deficiencias del mercado (subsidio al desempleo, y en general, gastos de transferencia).

Sin embargo, el gasto público ha de tener la finalidad de potenciar el desarrollo económico de un país, mediante acciones que van desde la creación de infraestructura (o su mejoramiento) hasta la promoción, capacitación e impulso competitivo empresarial. Cuando es utilizado con esta finalidad, este tipo de gasto es clasificado como una inversión. Es desde este punto de vista que se plantea el análisis del gasto público, cuestionando directamente cómo incide en las dinámicas

inclusión/exclusión o sus mecanismos.

La hipótesis de trabajo en relación a este cuestionamiento sostiene que el gasto público en relación a las dinámicas de inclusión/exclusión ha sido empleado como gasto de transferencia. Dentro de esta categoría, ha de ser mejor empleado en el desarrollo de capacidades productivas y no para cubrir subsidios de desempleo o salario de funcionarios, dentro de las vastas y fatigadas estructuras del “largo brazo” estatal que persigue la eliminación de la informalidad.

Es importante destacar que los gastos que el Estado destina para detectar evasores fiscales son desde todos los puntos de vistas, gastos necesarios. El Estado ha de velar por el pago de las contribuciones. En el caso de la informalidad, la completa evasión fiscal es su manifestación visible para el Estado. La formulación de la hipótesis busca destinar esos fondos en la investigación, caracterización y articulación del subsistema de causas de la informalidad, que a juicio de los autores radica en los mecanismos que gobiernan las dinámicas inclusión/exclusión.

### 6.1.2. Análisis de la función de bienes públicos

Esta función alcanza el máximo cuando  $\mathbf{b}$  (gasto en bienes públicos) tiende a infinito, lo que significa que este gasto afecta positivamente la función, pero en una magnitud menor, mientras mayor sea  $\mathbf{b}$ , tal como se observa en la gráfica de su correspondiente función exponencial. Si  $\beta$  disminuye, la función tiene una abrupta reducción del área bajo la curva (área sombreada en la figura 6.1.1). Sin embargo, cuando  $\beta$  aumenta, los incrementos en la función se deben al gasto en bienes públicos.

*Los efectos de los bienes públicos parecen tener solo influencia directa en el producto y función de producción del sector formal. El tratamiento conjunto de la forma de producir la riqueza y la forma de distribuirla (justicia social y equidad) aumenta el costo de capital para toda la economía, incidiendo directamente en la dinámica de inclusión/exclusión.*

En caso que  $\mathbf{b}$  crezca infinitamente (condición poco probable), el coeficiente  $\beta$  tendrá poca o ninguna influencia en el resultado, lo que comprobaría la hipótesis que en un Estado rico, sin importar el coeficiente de elasticidad del capital, la inversión en bienes públicos produce un superávit de la economía a partir del cual, se cumple estrictamente la ley de los rendimientos decrecientes. Conviene por tanto, expresar  $\mathbf{b}$  como un por ciento del PBI. Expresado de esta forma, entonces todos los análisis posteriores estarían referidos a la capacidad de la economía y más concretamente, a la calidad de su presupuesto.

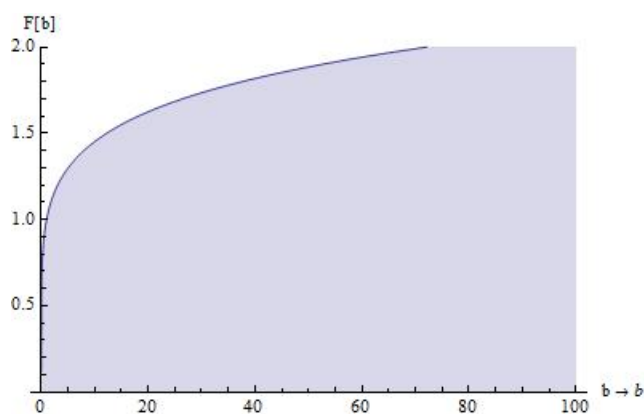


Figura 6.1.1: Función de bienes públicos

El área bajo la curva de la figura 6.1.1 representa el valor de la función de los bienes públicos. Dado que la función depende de  $\mathbf{b}$  y  $\beta$ , resulta interesante entender cómo se comporta el valor de la función (área bajo de la curva) para cambios simultáneos de  $\mathbf{b}$  y  $\beta$ . Esta simultaneidad viene a representar el caso más frecuente en la práctica.

El gasto público es una magnitud presupuestaria, pero los cambios que se producen en la economía producto de sus ciclos hace que se modifique en muchos casos como consecuencia de los cambios en los coeficientes de elasticidad (costos de capital), o como respuesta a los intentos de estabilizar el mercado laboral ya sea de forma nominal (inflación) o de forma concreta (desempleo).

La función de bienes públicos es una función acotada. Siendo de esta manera, para  $\mathbf{b}$  y  $\beta$  se tiene:

$$\int \int F_b dbd \tag{6.1.1}$$

La solución de la ecuación 6.1.1 resulta la función especial, que evalúa el ratio de una función exponencial y su exponente (la figura 6.1.2).

$$ExpIntegralEi [(1 + \beta) Ln (b)] \tag{6.1.2}$$

La función de bienes públicos crece con el crecimiento del gasto público y lo hace en menor medida, a medida que aumenta el gasto. Para valores altos de  $\beta$ , la función aumenta su valor si se mantiene el gasto constante (líneas de iso-gasto de la superficie de respuesta). A medida que crece  $\beta$  y para valores crecientes de  $\mathbf{b}$ , la función alcanza una meseta a partir de la cual no se producen incrementos en su valor, a pesar que continúen creciendo la elasticidad o el gasto

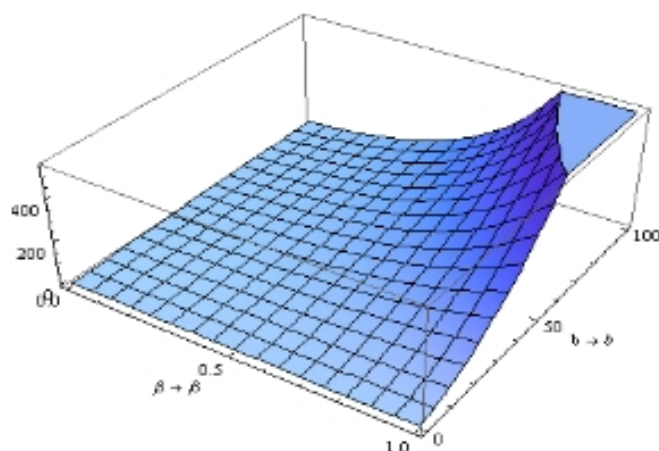


Figura 6.1.2: Superficie de respuesta para diferentes combinaciones de  $\mathbf{b}$  y  $\beta$

público (es la consecuencia directa de la ley de rendimientos decrecientes en funcionamiento). La figura 6.1.3 es una vista de la parte anterior del gráfico de la figura 6.1.2, permite ver mejor el comportamiento descrito.

La elasticidad producción-capital ( $\beta$ ) está acotada, tanto matemáticamente como de forma práctica. Desde el punto de vista práctico y como consecuencia del enfoque que ha predominado desde el informe de la OIT (1972), las mayores erogaciones del gasto público se contabilizan en la partida destinada a la redistribución de la renta nacional y la participación de la riqueza. A pesar que en el caso concreto de Argentina, se han implementado políticas que tienen la intención de “combatir” la informalidad, la mayor parte de ellas generan gastos de tipo transferencia<sup>1</sup>.

El costo de estos gastos es la reducción gradual y progresiva de la elasticidad producción-capital o en términos macroeconómicos, reducir la productividad marginal del capital. Un análisis de la composición de la renta nacional permite corroborar esta afirmación.

La renta nacional puede ser calculada a través de la ecuación 6.1.3:

$$Y = PBI + M = C + I + X \quad (6.1.3)$$

<sup>1</sup> Un análisis de los planes y política pública implementadas en Argentina hasta el 2009, puede verse en APELLA, I. 2009. Economía informal. Conceptos, medición y política pública. In: CEDES & OIT (eds.). Buenos Aires: CEDES.



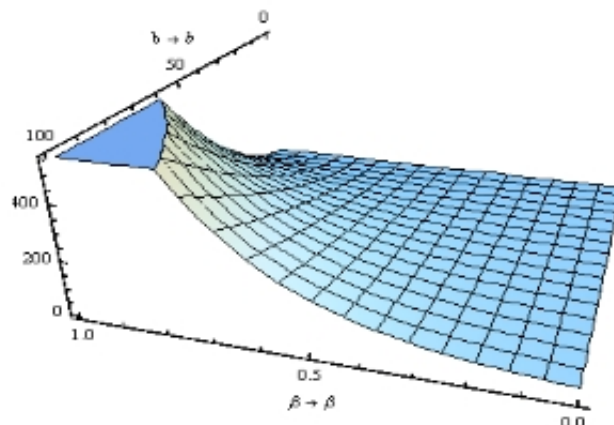


Figura 6.1.3: Vista anterior: superficie de respuesta Función bienes públicos

- $C$  Es el consumo total, incluyendo el consumo privado y el consumo público
- $M$  Es la inversión pública (el gasto público se considera inversión solo cuando es empleado para potenciar las capacidades productivas del país)
- $X$  Es el valor de las exportaciones
- $I$  Es el valor de las importaciones

Tabla 6.1.1: Dotaciones: Renta Nacional

$$PBI - C - I = X - M \quad (6.1.4)$$

El capital rentabiliza la inversión a través del PBI. De la ecuación 6.1.4 es posible inferir que solo cuando las exportaciones superan las importaciones, el ahorro supera la inversión. Sin embargo, a medida que crece  $C$  (el Estado incurre en mayores gastos de transferencia) y la inversión en infraestructura (en general, en desarrollo económico) es reducida por destinarse fondos a redistribuir la renta nacional y la riqueza, erosionando la productividad del capital.

La consecuencia directa es un ciclo vicioso y no virtuoso que deteriora cada vez más el rendimiento de los fondos públicos. El análisis de la figura 6.1.2 permite apreciar que a medida que  $\beta$  disminuye, es necesario un mayor gasto público y para un mayor gasto público (utilizado una vez más para remediar las imperfecciones del mercado), hay más deterioro de  $\beta$ . Cuando los inversionistas racionales se enfrentan al alto costo del capital (consecuencia directa de la baja productividad del capital) no tienen más remedio que enfocarse en inversiones de bajo riesgo y rápido rendimiento. La mentalidad del corto plazo domina el pensamiento estratégico y esto es

algo que se ha venido reconociendo en la literatura especializada en el tema de la informalidad, como una característica de los informales (Atuesta Montes, 2009; Pimhidzai et al., 2011).

La inversión de alto riesgo y largo plazo, el tipo de inversión representado por virtualmente todas las innovaciones tecnológicas, solamente pueden ser perseguidas por aquellos que tengan ahorros abundantes y un bajo costo de capital <sup>2</sup>. El alto costo del capital es un síntoma de una economía “muerta de hambre” por el ahorro y con escasez de fondos invertibles.

*La preferencia por inversiones de bajo costo y de prácticamente urgentes periodos de recuperación no es como se ha venido planteando una característica inherente a la informalidad y una consecuencia de la “miopía” de sus empresarios. Inversiones pequeñas y de rápido retorno es una consecuencia de la ausencia de fondos invertibles de una economía y por tanto, la elección correcta para inversionistas racionales.*

## 6.2. Producto y función de producción del sector formal

El coeficiente de elasticidad producción-trabajo ( $\alpha$ ) está acotado con valor máximo cercano a la unidad (su comportamiento es asintótico), mientras que el número de formales puede crecer hasta valores realmente grandes, cuya cota superior es la totalidad de la oferta laboral (población económicamente activa). Si toda la oferta laboral está dentro del sector formal, significaría que la demanda de empleos es tal que la oferta es totalizada. En estas condiciones, no existe la informalidad tal y como es habitualmente reconocida: todas las empresas están registradas y en consecuencia, se espera que todas paguen sus impuestos.

Sin embargo, aun en estas condiciones si la tarifa efectiva de impuesto se aparta de la óptima las producciones total y formal serán inferiores a las que podría alcanzar la sociedad (Daniel & Esteban, 2007). Esta pérdida de producción (perdida de eficiencia estática) es la medida del costo social de la informalidad que se presenta como consecuencia directa del desajuste de la tasa efectiva de impuestos.

*Los empresarios formales en el intento de aumentar sus ganancias, recurrirán a la racionalidad de los informales y comenzarán a no declarar proporciones cada vez mayor de producciones cuya desviación es la medida directa de la diferencia entre la*

---

<sup>2</sup> Algunos estudios apuntan a lo que se ha convenido en llamar “rezago de innovación” en relación al porcentaje del PBI que un país destina a la innovación y el desarrollo. Los aspectos relacionados con la innovación, escapan a los objetivos y alcance de este trabajo. Para un análisis más completo de esta temática, ver WILLIAM, M. & RODRIGUEZ CLARE, A. 2005. Insuficiencias de innovación. Inter-American Development Bank, Research Department.

*producción formal y la total.*

### 6.2.1. Análisis del estado estacionario del empleo/desempleo

Cuando la totalidad de la fuerza laboral activa es contratada por el sector formal, ha de suponerse además que la primera oferta no cubierta que aparezca, también puede ser contratada (es lo que definiría el estado estacionario del sistema). Las salidas de empleados del sector, se corresponderían únicamente con jubilaciones, puesto que toda la oferta es asumida, puesto que la economía funciona con cero desempleos.

En estas condiciones el mercado laboral estaría en estado estacionario, dado por la condición de no existir demandantes de empleos cuya demanda no haya sido atendida. La condición de estado estacionario no es posible alcanzarla por varias razones, entre las cuales destacan:

- Algunos trabajadores dejan su trabajo; otros son despedidos
- Algunas firmas se expanden, otras se contraen y otras desaparecen destruyendo los empleos
- Nuevos ingresos al completar la formación
- Aun cuando el número de trabajadores buscando trabajo sea igual a la cantidad de empleos disponibles, no siempre es posible asumir que el perfil de los demandantes coincida con el perfil demandado. A esto hay que agregar que si las habilidades no son transferibles entre sectores, los sectores en expansión no podrán absorber los trabajadores liberados de sectores en contracción. Y finalmente, se produce un caso especial de desempleo que es cíclico, como consecuencia de los periodos de recesión.

Si la economía alcanza el estado de equilibrio (estado estacionario) la tasa de desempleo será constante en el tiempo al menos durante el tiempo en que permanezca la economía en este estado. En condición de estado estacionario, el número de personas que pierde el empleo es igual al número de personas que encuentra empleo, por lo que la tasa de desempleo de largo plazo está determinada por las probabilidades de transición entre empleo y desempleo.

**Demostración:** tasa de desempleo de largo plazo

$E$  total de trabajadores \ empleados

$U$  total de trabajadores no empleados

$i$  para un período de tiempo  $t$ , es la fracción de trabajadores que ha perdido su empleo

$h$  para un período de tiempo  $t$ , es la fracción de trabajadores que han perdido su empleo

Tabla 6.2.1: Dotaciones: tasa de empleo a largo plazo

En equilibrio se tiene:

$$iE = hU \quad (6.2.1)$$

La fuerza de trabajo (Labor Force) viene dado por la suma de trabajadores con empleos (E) y los desempleados (U).

$$LF = E + U \quad (6.2.2)$$

Despejando en 6.2.2 el total de trabajadores con empleo y sustituyendo en 6.2.1 se tiene:

$$i(LF - U) = hU \quad (6.2.3)$$

Finalmente, después de sencillas manipulaciones algebraicas se tiene:

$$\frac{U}{Lf} = \frac{i}{i+h} \quad (6.2.4)$$

Lo que demuestra que la tasa de desempleo a largo plazo está determinada por la probabilidad de transición entre empleo y desempleo. La tasa de desempleo será menor, cuando los trabajos son más estables y crecerá, a medida que los periodos de desempleo sean más largos.

Acotado el número de trabajadores del sector por  $LF$ , y considerando las conclusiones derivadas del análisis del estado estacionario, así como los tipos de desempleo y su forma de manifestarse, los incrementos del producto del sector formal, han de conseguirse por una combinación extensiva/intensiva. Aun en condiciones de estado estable, existirá una tasa de desempleo latente que no siempre encontrará empleo en el sector formal, por lo que los incrementos no pueden ser solo conseguidos a expensas de mano de obra <sup>3</sup>.

La elasticidad producción-trabajo impone para el producto del sector formal una operación de radicación. Así aun cuando el número de formales sea  $LF$ , los incrementos han de conseguirse más a expensas de la productividad (forma intensiva) que por el aumento del número de trabajadores, puesto que  $LF$  ha sido totalizado. Adicionalmente, la movilidad de los trabajadores dentro del sector y hacia fuera de éste, influirá en los cambios de las magnitudes.

La función de producción de este sector involucra los bienes públicos. En efecto, al considerar la función de producción para el sector se tiene:

---

<sup>3</sup> La existencia de grandes poblaciones en edad laboralmente activa no es una condición suficiente para garantizar incrementos en los niveles de producción. Países como China con grandes poblaciones demuestran que los incrementos de la función producción obedecen más a una combinación de tipo extensiva/intensiva.

$$Q_f = zb^\beta n_f^\alpha \quad (6.2.5)$$

El número de trabajadores en el sector formal puede ser expresado en función de la tasa de empleo (reflejado por instrumentos como la EPH). Sustituyendo 6.2.1 en 6.2.5 y reordenando para obtener la tasa de empleo se tiene:

$$Q_f = zb^\beta \left( \frac{h}{i+h} \right)^\alpha \quad (6.2.6)$$

Al analizar la tasa de cambio de la función, cuando cambia la fracción de trabajadores que en el periodo han perdido el empleo (manteniendo las demás variables constantes), se aprecia que la función se degrada en tanto es mayor la fluctuación de la fuerza laboral.

$$\partial_i Q_f = \frac{-b^\beta h \left( \frac{h}{i+h} \right)^{-1+\alpha} z\alpha}{(i+h)^2} \quad (6.2.7)$$

#### 6.2.1.1. Escenario 1: caso $h=i$

Si fracción de trabajadores que perdieron el empleo en el periodo de análisis es igual a la fracción que lo encontró, la ecuación 6.2.7 se transforma en:

$$\partial_i Q_f = \frac{-b^\beta h \left( \frac{1}{2} \right)^{-1+\alpha} z\alpha}{2i^2} \quad (6.2.8)$$

Si todas las demás variables permanecen constantes, entonces la función se reduce por el doble del cuadrado de la fracción de desempleados de la economía (ver denominador). La misma ecuación 6.2.8 sirve para evaluar el efecto de dos políticas diferentes: inflación versus empleo (ajuste nominal versus ajuste real).

Si la elección del Estado resulta en un aumento de la inflación, el valor de  $b$  se reduce y en el corto-medio plazo también resulta deteriorada  $\beta$ . El efecto combinado de ambas reducciones afecta la tasa de cambio de la función en el numerador, sin embargo la reducción del valor de la moneda termina por producir cambios en la fracción de empleo y desempleo, por lo que después de un corto periodo de tiempo la tasa de cambio de la función producción se acelerará por el duplo del cuadrado del desempleo, como consecuencia de la destrucción de empleos si las condiciones de recesión económica se mantienen.

*Es una consecuencia de la pérdida del valor del dinero en la economía nacional. La elasticidad del capital registrará consecuentemente el cambio del poder adquisitivo de*

*la moneda primero y después, reaccionará lentamente cuando comience el periodo de revalorización reflejando en alguna medida la pérdida de confianza de los inversores en la economía.*

Al tratarse de una dinámica en la que la moneda pierde valor, la elasticidad del capital se reduce y aumenta la fracción de desempleo, la elasticidad del trabajo se hace cada vez menor a menos que la productividad del trabajo compense la pérdida de puestos. Sin embargo, frente a una devaluación y un aumento de la fracción de trabajadores que pierde empleo, los ciclos económicos generalmente no reflejan un incremento en la productividad, sino todo lo contrario (ver datos de la economía Argentina en el periodo 2001-2006).

En general, una dinámica negativa se consigue cuando la elección de intervención estatal es la inflación. Sin embargo, si la intervención es sobre el empleo, ya sea mediante la creación de nuevas fuentes de empleo o inversiones a través del gasto público para aumentar la fracción de trabajadores que encuentran empleo frente a los que lo pierden, una dinámica diferente (de crecimiento) puede instaurarse. Véanse los dos escenarios siguientes.

#### 6.2.1.2. Escenario 2: caso $h > i$

Si la fracción de trabajadores que encuentran empleo es mayor que aquella que los pierde, es una situación que indica una relativa “salud” de la economía. En la dinámica de los empleos este caso puede estar justificado por movimientos entre sectores (sectores emergentes absorben mano de obra de sectores en declive con habilidades transferibles), formación de nuevos empleos, políticas públicas que incentivan la nueva contratación (vía gasto público o no) e incluso, movimientos desde la informalidad (siempre que la dinámica de los factores resulte en una atracción hacia la formalidad). En este caso es necesario analizar la tasa de cambio de la función de producción del sector formal, para cambios en la fracción de trabajadores que encuentran empleo se tiene:

$$\partial_h Q_f = \frac{b^\beta i \left(\frac{h}{i+h}\right)^{-1+\alpha} z^\alpha}{(h+1)^2} \quad (6.2.9)$$

En este caso, la tasa de cambio de la función producción no es negativa. El numerador conserva una *proyección de la fracción de trabajadores que pierde el empleo sobre la tasa de empleo*<sup>4</sup> ponderada  $i \left(\frac{h}{i+h}\right)^{-1+\alpha}$ . Dado que persiste una tasa de desempleo  $i$  la función de producción tendrá una disminución que será menor que en el caso anterior, pero aún ha de

<sup>4</sup> La ponderación de la tasa de empleo sobre la que es proyectada la fracción de trabajadores que pierde empleo no es más que el ajuste producto del coeficiente de elasticidad del trabajo.

ser considerada como parte de la dinámica de cambio de la economía. La tasa de desempleo también puede contener una importante contribución de salida de trabajadores del sector formal al informal, de la misma manera que la tasa de empleo puede estar siendo beneficiada de una resultante positiva hacia la formalidad. En cualquier caso, sería necesario analizar las matrices de transición de empleo, para estimar la influencia de los movimientos desde y hacia la informalidad. Dado que en este escenario la fracción de trabajadores que encuentran empleo es superior a la que lo pierde (para el mismo periodo), si la intervención estatal continua reforzando el incremento de  $h$ , cada vez la proyección de  $i$  sobre la tasa de empleo será menor y en consecuencia, la tasa de cambio de la función producción solo registrará crecimiento.

*La valoración de los dos últimos escenarios facilita someter a análisis la hipótesis tradicional de trabajo en relación a la manifestación de la informalidad ( $H_0$ : eliminar la informalidad). Eliminarla equivale a suponer que toda la fuerza de trabajo es empleada en el sector formal y que aquella fracción que no queda empleada, permanece en el desempleo. Intentar satisfacer la hipótesis conllevaría a desempleo, mientras que el tratamiento del desempleo conduce directamente de regreso a la informalidad.*

### 6.2.1.3. Escenario 3: caso $h < i$

En este caso, la fracción de trabajadores que encuentran empleo es menor que aquellos que lo pierden. Siendo válidas las observaciones anteriores respecto de la formalidad y la informalidad, este caso tiene importantes implicaciones.

Comenzando por el talento  $z$ , que ha sido modelado de tal manera que recorra tres desviaciones típicas de una distribución que se asume normal (en virtud del teorema del límite central)<sup>5</sup>. Los análisis se realizan para una distribución de una sola cola (hacia el extremo positivo del intervalo  $[0;3]$ ) puesto que el extremo contrario (-3 desviaciones) correspondería con individuos con una dotación de talento que los excluiría de la posibilidad real de ser empresarios en cualquiera de los dos sectores.

Con esta dotación ( $z, [0,3]$ ), la derivada parcial de la función producción tomará valores en el intervalo  $[-1,1]$  que puede interpretarse como la fracción de la función que es reducida por la dinámica de las magnitudes relacionadas en la expresión de su tasa de cambio, en función de la fracción de desempleo. Al ser la fracción de empleo menor que la de desempleo, conviene realizar

---

<sup>5</sup> La distribución normal resulta más coherente, sobre todo si se toma en consideración la ausencia de una variable proxy para el talento (ver otras consideraciones en ATUESTA MONTES, B. 2009. Modelando informalidad voluntaria e involuntaria. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario.)

el análisis en función de la tasa de cambio de la función de producción para los cambios de  $h$  (ver ecuación 6.2.9).

En este caso, la tasa de cambio de la función de producción es positiva para cambios en la fracción de empleos. Con cada incremento de la fracción de desempleo, la función de producción decrece con el cuadrado de la suma de ambas fracciones (en el denominador) y aumenta con una proyección de la fracción de desempleo sobre la tasa de empleo (afectada por el coeficiente de elasticidad del trabajo, en el numerador).

*En lo inmediato, el aumento del número de formales (no existe la informalidad y los no contratados permanecen en el desempleo), conseguiría reducir el valor de la producción y a largo plazo, esta disminución inicial compensaría los valores (tendiendo a ser cada vez más bajo, al irse totalizando el universo laboral), por lo que al final, se frenaría la producción. Como es un valor siempre entre cero (0) y uno (1), el producto del sector será una radicación del número de empleados y esto explica porque la aceleración en la disminución del producto para valores de menores de 0.5.*

El coeficiente de elasticidad del trabajo en la ecuación 6.2.9 impone una radicalización a la tasa de empleo. El exponente de la tasa de empleo siempre es un número en el intervalo  $[0; 1]$  lo que equivale a decir que para una economía totalmente elástica ( $=1$ ), la potencia impuesta a la tasa de empleo será exactamente  $(\ )$ . En efecto, el límite cuando  $\beta$  tiende a 1 (economía totalmente elástica) de la ecuación 6.2.9 resulta ser:

$$zb^\beta \left[ \frac{h}{(i+h)^2} \right] = zb^\beta \left[ \left( \frac{h}{i+h} \right) \left( \frac{h}{i+h} \right) \right] = zb^\beta \left[ \frac{U}{LF} \left( \frac{h}{i+h} \right) \right] \quad (6.2.10)$$

Dado que  $h < i$  (si la economía es totalmente elástica al trabajo), los cambios de la función producción dependerán en mayor medida de las políticas que implemente el Estado. En estas condiciones, el desempleo debe ser enfrentado por el Estado, incrementando el gasto en bienes públicos (expresado como porcentaje del PBI). A medida que el porcentaje de PBI dedicado al fomento de la producción formal aumenta, la elasticidad producción-capital irá decreciendo, o lo que es lo mismo, los aumentos de producción serán cada vez más lentos para incrementos sucesivos de  $b^6$ . La elección del Estado ha de ser una combinación que consiga alargar los periodos de desempleo y frenar los procesos de destrucción de empleos, de lo contrario la ecuación 6.2.10

---

<sup>6</sup> No se analiza el efecto que sobre el talento se produce. En la medida que el desempleo aumenta, los incentivos para los empleados más talentosos a salir fuera de la formalidad crecen. Como consecuencia, la función de producción se deteriora tanto más rápido.



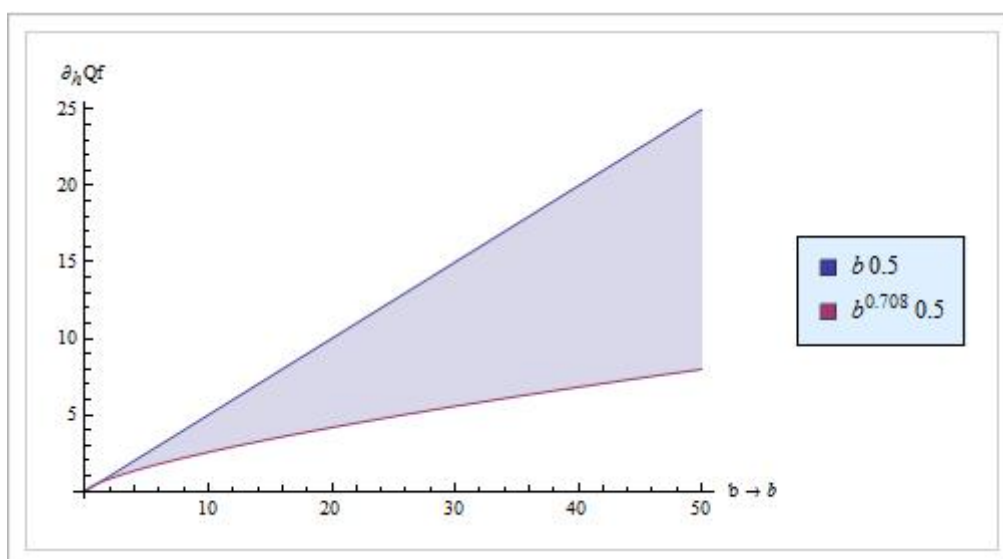


Figura 6.2.1: Pérdida de eficiencia. Compensación del desempleo por los fondos públicos

predice el efecto “cascada” a partir del cual la función de producción de la economía formal se destruye.

Cuando las fracciones  $h$  e  $i$  se igualen, todos los fondos públicos estarán siendo empleados para compensar el efecto del desempleo ( $b^\beta i$ ). Para compensar el desempleo y para un nivel de inversión en bienes públicos, la elasticidad producción-capital mostraría un comportamiento como el presentado en la figura 6.2.1. Cuando  $\beta$  tiende a su máximo valor [1] se obtendría como valor máximo de la tasa de cambio de la función de producción del sector formal, la mitad del valor (como valor agregado) de la inversión en bienes públicos, significando una pérdida de eficiencia del 50 %. Tal es el efecto nocivo del desempleo.

Ahora resulta más sencillo evaluar el efecto combinado de la inflación y el desempleo. Cada incremento de la inflación, reduce el valor real de los bienes públicos deteriorando aún más la eficiencia de la producción del sector. El área sombreada en la figura 6.2.1 representa la pérdida de eficiencia para la compensación del desempleo a expensas de gasto público, para dos valores diferentes de elasticidad producción-capital ( $\beta=1$  y  $\beta=0.708$ ).

### 6.2.2. Efecto de las políticas de eliminación de la informalidad

El gasto que el Estado hace para detectar a los informales y en general, los evasores fiscales es conocido como *enforcement*. Lejos de promulgar conclusiones relativas al incentivo de la infor-

malidad, es posible sustentar la hipótesis de trabajo que este gasto de ejecución presupuestaria es más útil emplearlo no como castigo a los informales, o como incentivo a la formalidad. En lugar de estas dos alternativas, este gasto podría utilizarse en reducir la “distancia a la frontera”<sup>7</sup>, combinando la contribución a la economía de sus dos grandes sectores: formales e informales<sup>8</sup>.

*El gasto que realiza el Estado en sus mecanismos de detección de informales puede ser reutilizado en crear políticas e incentivos que aumenten el área de ganancia efectiva para los informales o alternativamente, cree zonas más atractivas de trabajo dentro de la formalidad.*

### 6.2.2.1. Impacto de las medidas de detección del Estado

La probabilidad de detección puede aproximarse de dos maneras alternativas, tal y como se presento en las ecuaciones 4.2.1 y 4.2.2.

La probabilidad de detección para un negocio informal está relacionado con la fracción de producción que esconde ( $x$ ), el talento del empresario ( $z$ ) y la habilidad de los mecanismos del Estado para hacer ejercer sus procedimientos y mecanismos de control. La figura 6.2.2 muestra una familia de curvas para la probabilidad de detección según 4.2.2, para valores de  $z$  normalizados entre 0 y 3 desviaciones típicas de la media, y fracciones de producción que no son declaradas entre un 1 % y un 100 %. La figura muestra las líneas del gradiente de la función para cambios en los valores de  $x$  y  $\theta$ .

A medida que aumenta la proporción de producción que es ocultada (no declarada), para un mismo valor de efectividad de los mecanismos de detección de evasión fiscal del Estado (que actúan sobre formales e informales), aumenta la probabilidad que sean efectivamente detectados. La consecuencia directa de esta relación es el “denominado costo social” de la informalidad.

La probabilidad de detección crece con los incrementos de  $x$  y bajos valores de  $\theta$ . Las líneas del gradiente están orientadas en dirección de la reducción de los valores de  $\theta$  y a favor de los incrementos del valor de la probabilidad de detección, para cada disminución de la efectividad de los mecanismos de detección del Estado (altos valores de efectividad de los mecanismos de detección del Estado o mayor calidad institucional, se traduce en bajos valores de  $\theta$ ).

La principal conjetura detrás de los esfuerzos del *enforcement* para el caso de los informales, presupone que una mayor presión de los mecanismos de detección, reducirá los incentivos para

---

<sup>7</sup> El índice de distancia a frontera es una medida construida para complementar el índice de facilidad de hacer negocios (Easy of doing business del Banco Mundial). Un poco más adelante se retomará.

<sup>8</sup> El reconocimiento por parte del Estado de la informalidad y la participación abierta y declarada de estos en la economía nacional, cuestionan el continuar usando el nombre de “informales”.

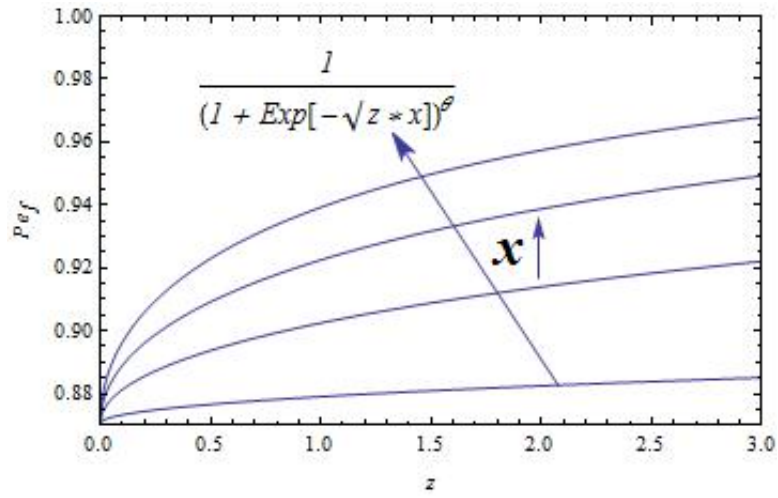


Figura 6.2.2: Probabilidad de detección para valores de fracción no declarada de producción y  $\Theta = 0,2$ . Fuente: elaborado a partir de Kuehn (2013)

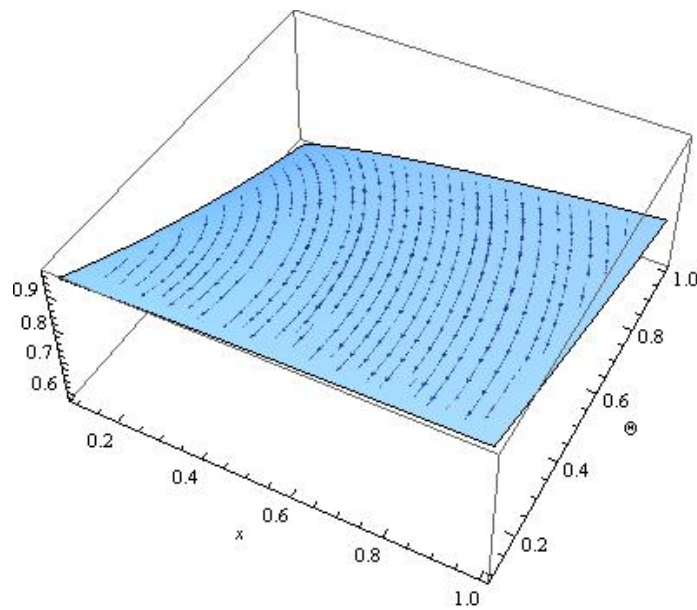


Figura 6.2.3: Superficie de respuesta  $P_{zx}$  para cambios en  $x$  y  $\Theta$ .

la informalidad o –como se ha analizado, forzará a un número cada vez menor de informales. La ecuación 4.2.2 reproduce esta relación, puesto que a menores valores de  $\theta$  –mayor efectividad del Estado, corresponde los valores más altos de probabilidad de detección. El supuesto está fundamentado en el hecho de que las unidades informales además de ser pequeñas, tienen un reducido número de trabajadores empleados [Estadísticas de la EPH sobre el número de trabajadores en negocios informales]. En el caso de ser detectados, los informales están obligados a pagar una multa considerablemente alta. Al adicionar esta condición a la ecuación de rentabilidad del sector informal, es posible cuestionar los supuestos bajo los cuales el Estado dedica esfuerzos a detectarlos.

La ecuación 6.2.11 establece la ganancia del sector informal. Según esta ecuación, la ganancia de los informales proviene de su volumen de producción libre de impuesto, así como en cada ejercicio evadir los controles estatales para no ser detectado (evadiendo el pago de las multas correspondientes). En virtud de 6.2.11 se tiene:

$$P_{zx} \left( zn_i^\beta - w_i n_i - m \right) + (1 - P_{zx}) \left( zn_i^\beta - w_i n_i \right) \quad (6.2.11)$$

El primer sumando de la ecuación establece que si son detectados, a la ganancia producida por su nivel de producción ( $zn_i^\beta$ ) habrá que restarle el salario del sector formal en la actividad que son obligados a pagar a todos sus empleados, así como la multa que le será impuesta. El segundo sumando resume la utilidad después de realizada la venta de su producción ( $zn_i^\beta$ ) descontando el salario que pagan a sus trabajadores (que es inferior al sector formal y que en el caso de Argentina, el sector formal paga el doble de los salarios de los informales). El gradiente de la función de ganancia de los informales ( $Ri_{zx}$ ) se resume en el Tabla 6.2.2.

Variable	Derivada <i>Parcial</i>
$n_i$	$-w_i + \left(1 + e^{-\sqrt{zx}}\right)^\Theta (-w_f + w_i) + n_i^{-1+\alpha} z\alpha$
$w_i$	$-1 + \left(1 + e^{-\sqrt{zx}}\right)^{-\Theta} n_i$
$w_f$	$-\left(1 + e^{-\sqrt{zx}}\right)^\Theta n_i$
$z$	$n_i^\alpha - \frac{\left(1 + e^{-\sqrt{zx}}\right)^\Theta (m + n_i(w_f - w_i))x\Theta}{2(1 + e^{-\sqrt{zx}})\sqrt{zx}}$
$\alpha$	$n_i^\alpha z \log [n_1]$
$\Theta$	$\left(1 + e^{-\sqrt{zx}}\right)^{-\Theta} (m + n(w_f - w_i)) \log \left[1 + e^{-\sqrt{zx}}\right]$

Tabla 6.2.2: Gradiente de la función de ganancia de los informales

La solución para el número de informales que hace cero su ganancia está expresada en la ecuación 6.2.12, para dos aproximaciones diferentes de la probabilidad de detección.

$$n_i \rightarrow -\frac{m}{w_f - w_i} \quad (6.2.12)$$

A pesar de tratarse de dos aproximaciones diferentes para la probabilidad de detección (ecuaciones 4.2.1 y 4.2.2). Si se asume  $\theta$  como una variable (al igual que el gasto directo de *enforcement*), al obtener la tasa de cambio del rendimiento del sector y su solución para el número de informales ( $n_i$ ) se llega al mismo resultado ( $-\frac{m}{w_f - w_i}$ ) con cualquiera de las dos aproximaciones utilizadas para la probabilidad de detección.

Dado que se trata de la solución de la primera derivada parcial de la ganancia del sector informal igualada a cero, este cociente representa una medida de la relación costo-beneficio: el costo de ser detectados y pagar la multa  $m$ , y el beneficio de pagar un salario  $w_i$  y ahorrar  $(w_f - w_i)$ <sup>9</sup>.

El inverso del cociente 6.2.12 representa la prima al riesgo de evadir impuestos y no ser detectados para los empresarios informales respecto de la efectividad del *enforcement* (cambios unitario de  $\Theta$ ).

Siendo coherentes con la interpretación adoptada, la parte entera del cociente representa el número de empleados que para los empresarios informales dada una combinación del valor de la multa, y la brecha salarial (formal e informal) garantiza cero ganancias según cambia la efectividad del *enforcement* del Estado. Al tener un signo negativo la expresión, la parte entera representa el número de empleados a partir del cual la ganancia de los empresarios informales es cero o negativa. Un número de empleados superior a ese valor, produce ganancia ( $n_i (w_f - w_i)$ ).

#### 6.2.2.2. Efectos sobre la ganancia del sector informal

En relación al salario del sector informal, la ganancia de los informales se mueve con pendiente negativa y el intercepto se muestra en las ecuaciones del Tabla 6.2.3 (para las dos aproximaciones de la probabilidad de detección).

De los dos juegos de expresiones, el segundo (considerando  $\Theta$ ) permite hacer un juicio más acabado de la ganancia del sector, en relación al salario. Las figuras 6.2.4 y 6.2.5 muestran el comportamiento de la ganancia para un conjunto de dotaciones del modelo resumidas en la Tabla 6.2.4.

---

<sup>9</sup> Los autores prefieren la estimación de la probabilidad de detección en función de la efectividad del *enforcement*, a aquella que solo considera su gasto.

<b>Aproximación</b>		<b>Ecuación 4.2.1</b>
intercepto		$\frac{n_i w_i}{1+e} + \frac{n_i^\beta z - e(m + n_i w_i - n_i^\beta z)}{1+e}$
pendiente		$-\frac{n_i}{1+e}$
<b>Aproximación</b>		<b>Ecuación 4.2.2</b>
intercepto		$-\left(1 + e^{-\sqrt{zx}}\right)^\Theta (m + n(w_f - w_i)) - n_i w_i + n_i^\alpha z$
pendiente		$\left(-1 + \left(1 + e^{-\sqrt{zx}}\right)^{-\Theta}\right) n_i$

Tabla 6.2.3: Pendiente e intercepto de la ganancia de los informales, dos aproximaciones  $P_e$

- $m$  Se establece una cota inferior igual a cero (que representa la situación de ningún esfuerzo para detectar evasores fiscales) y una cota superior en  $2w_i$  (para cada empleado informal  $n_i$ ) para el caso en que son detectados.
- $n_i$  Número de informales
- $w_f$  Salario del sector formal. Se ha respetado la información oficial publicada por el INDEC: la brecha salarial formales/informales es igual a 2
- $w_i$  Salario del sector informal. Se ha establecido un valor máximo de 100, expresado en valores porcentuales de lo que puede llegar a ganar un empleado del sector respecto del valor máximo
- $\alpha$  Elasticidad producción-trabajo
- $\Theta$  Efectividad de los mecanismos de detección del Estado (efectividad del gasto de *enforcement*)

Tabla 6.2.4: Dotaciones: Modelo de rentabilidad informales

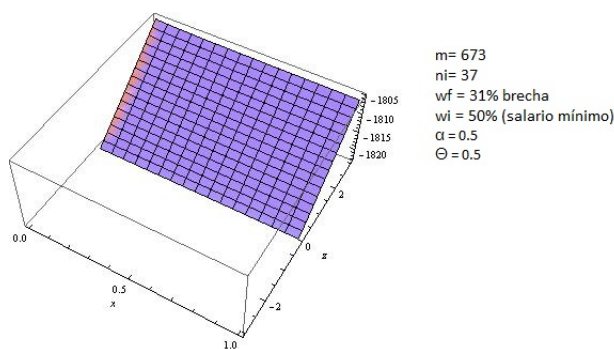


Figura 6.2.4: Comportamiento de la ganancia informales.

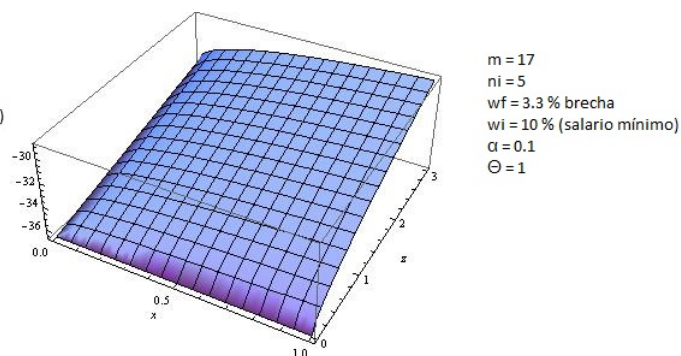


Figura 6.2.5: Comportamiento ganancia informales.

A medida que  $\theta$  crece, se hace menor la probabilidad de detección. La figura 6.2.4 muestra como para 0% de producción no declarada y a lo largo del valor medio de talento del empresario, la ganancia se mantiene negativa (dado la brecha salarial y el valor de la multa) y sobre esta línea se

tienen mayores pérdidas que si por el contrario, empresarios muy talentosos (3 desviaciones de la media) deciden ocultar toda la producción (caso de la informalidad: evasión total de impuestos). Dado que este no es el caso representativo (un talento extraordinario en empresarios informales) ha de prestarse mayor atención a la línea sobre la media del talento y el máximo porcentaje de producción no declarada. A lo largo de esta línea como se había comentado, se tienen las mayores pérdidas.

“El análisis de las dotaciones del modelo permiten concluir que una redirección del gasto de *enforcement* encaminado a mejorar la base productiva de los informales, además de contribuir a reducir la brecha formales e informales, producen una superficie de respuesta en la que la mejor opción para los informales es comenzar a pagar impuestos por partes cada vez mayor de sus producciones”.

La conclusión que se deriva de esto es que los informales –aun cuando la probabilidad de detección sea baja (porque es baja la efectividad del gasto de *enforcement*) para evadir completamente los impuestos, los empresarios están forzados a reunir un talento extraordinario. Como alternativa, evaden el 100 % de los impuestos pagando menos salarios y reduciendo el número de empleados (ver la figura 6.2.5).

Cuando la efectividad de los mecanismos del Estado para detectar a los informales es baja (valores altos de  $\theta$ ), la probabilidad de detección es baja (en virtud de la 6.2.2). Dado que las características de los informales no es precisamente su alta productividad, el coeficiente de elasticidad producción-trabajo tiene de poca a nula influencia en la ganancia del sector (el cambio de dotación para de 0.1 a 1, solo reduce en 9 unidades las perdidas). A lo largo del eje del talento hacia las 3 desviaciones de la media del talento empresario, es poco probable encontrar empresarios con estas dotaciones de talento, tanto desde el punto de vista práctico como por los supuestos de la distribución utilizada (una normal gaussiana).

Al analizar la superficie de respuesta puede comprobarse que aun cuando es baja la probabilidad de detección, y de encontrarse casos prácticos de empresarios con dotaciones excepcionales de talento, la curva experimenta una inflexión hacia el extremo superior izquierdo, haciendo menor la ganancia de los informales incluso para 0% de producción no declarada. Para comenzar a reducir la pérdida de ganancia, los empresarios con dotaciones excepcionales de talento tendrían que decidir no declarar más del 50% de la producción realizada<sup>10</sup> (Fernández et al., 2015).

La característica fundamental de los empresarios informales es evadir completamente el pago de

---

<sup>10</sup> La producción realizada es aquella que fue realmente vendida. Se diferencia de la producción mercantil, que es la realizada para la venta.

impuestos por sus producciones. Siendo de esta manera, debe trabajarse en el extremo inferior derecho de la curva de superficie de respuesta (hacia el valor 1 del eje de la proporción de producción no declarada). El supuesto realizado en la dotación del modelo de baja efectividad de los mecanismos de detección, no significa en modo alguno “nula capacidad” de detección. La probabilidad de ser detectados es baja, pero aún existe un valor de probabilidad.

### **6.3. A manera de conclusión. Informalidad: consecuencias**

Considerando la informalidad empresarial como resultado de una extensión del concepto de exclusión social, refiriéndose a empresas que no disponen la posibilidad de acceso a oportunidades y a beneficios que disponen otros negocios que actúan en un territorio compartido. La informalidad es un fenómeno objetivo. Es fruto de la contradicción dialéctica entre las fuerzas productivas y la estructura de las relaciones de producción. Como contradicción dialéctica, no puede resolverse a menos que desaparezcan su propia causa.

No se trata de tipos de estructuras económicas, en cualquier sistema económico y con independencia del sistema social, se presentará la contradicción. Las estructuras de las relaciones de producción crean condiciones *marginales*, condicionando zonas de operación con puntos de equilibrios desplazados del punto macro económico, en las cuales los entes económicos con muy poco riesgo en inversiones inmediatas, reeditúan ganancias considerables. No es una condición del capitalismo periférico o de la heterogeneidad del mercado laboral por separados o juntos, es su efecto combinado. La resultante de las presiones ejercidas desde las estructuras de las relaciones de producción genera la dinámica de crecimiento o contracción de la economía. En medio de estas dinámicas se crean condiciones que favorecen, incentivan y mantienen la informalidad.

La informalidad empresarial, según Castells y Portes (Portes & Haller, 2004), actúa fuera del alcance de la pobreza, pues ésta es definida como un inconveniente no resuelto de la distribución de recursos y la deficiente relación de producción determina la informalidad. El universo empresarial informal, según los mencionados autores, reconoce actividades de negocios de sobrevivencia, además de desarrollos económicos no regulados que pueden derivar en ingresos iguales o superiores a los conseguidos en la actividad formal empresarial. Por consiguiente, el sector empresarial informal es el que alcanza al desarrollo de actividades productivas donde no existe una clara separación entre trabajo y capital, operando en consecuencia al margen de las disposiciones del gobierno. La relevancia, definiciones y causas de la informalidad empresarial pueden describirse en tres planos de análisis, que se aprecian en el gráfico 6.3.1.



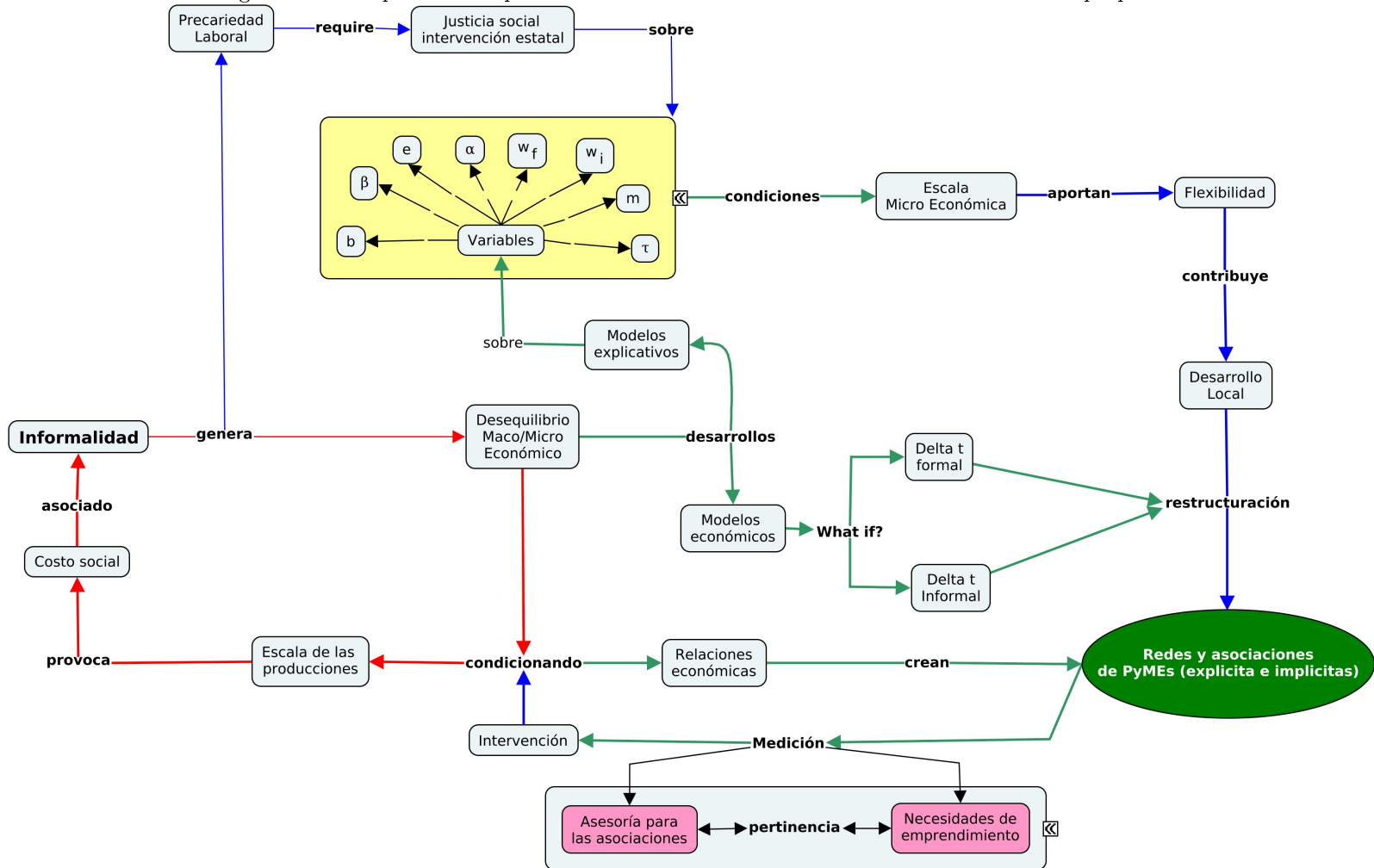
En el primer plano de análisis, el desarrollo de la informalidad empresarial posee dos grandes consecuencias, por un lado la generación de precariedad laboral y por el otro, desequilibrios macro/micro económicos. La existencia de precariedad laboral está dada como una deficiente intervención del Estado y escasa o nula justicia social (Fernández et al., 2014).

Estos dos últimos elementos actúan sobre variables, entre las que se destacan los bienes públicos ( $b$ ), la productividad marginal del capital ( $\beta$ ), el gasto en *enforcement* o la capacidad del Estado para detectar a los informales ( $e$ ), la productividad media del trabajo ( $\alpha$ ), el salario del sector formal ( $w_f$ ), el salario del sector informal ( $w_i$ ), la multa que deben enfrentar los informales en caso de ser descubierto, y la calidad institucional ( $\Theta$ ). Las variables antes descritas condicionan a escala micro, la producción de bienes, la intermediación de los mismos, las ventas, las fuentes de financiamiento y también modifican la densidad de empresas –en base a su nivel de disparidad productiva-, el núcleo de la centralidad que está condicionada por la productividad empresarial y el poder que obtienen por la asociación. La escala microeconómica donde se desarrolla la informalidad empresarial condiciona el territorio donde actúa, y este condicionamiento tiene como consecuencia la flexibilidad, tanto empresarial como laboral, contribuyendo negativamente al desarrollo local (Fernández, 2013).

Las pequeñas empresas, como respuesta a la agresión del mercado (altos costos, baja productividad, marco legal y presión fiscal, descrito en el modelo conceptual), tienden a asociarse, conformando redes, en forma explícitas o implícitas. El deficiente desarrollo local induce a una reestructuración de la configuración empresarial en los diferentes modos de asociación, como una alternativa para que las empresas participantes, minimicen sus debilidades y potencien sus fortalezas.

Para que el Estado pueda intervenir exitosamente en el sector informal empresarial, es necesario realizar mediciones que determinen las acciones pertinentes, que permitirán obtener el diagnóstico, medio por el cual se definirán las estrategias de intervención. Esta medición permitirá determinar las necesidades de las microempresas a la vez que dimensiona el nivel de asesoramiento que necesitan las asociaciones microempresariales.

Figura 6.3.1: Esquema conceptual: monitoreando la informalidad. Fuente: elaboración propia.



Las estrategias de intervención se encuentran fuertemente condicionadas por las escalas de producción de las microempresas informales (Fernández et al., 2015). La pequeña escala de producción con la que trabajan los microempresarios informales, descrito en capítulos anteriores, tiene como consecuencia un elevado costo social, el denominado costo social de la informalidad, que consiste en la diferencia entre la producción total y la formal, como consecuencia de una tarifa de impuesto que se aleja de la óptima.

En el segundo plano de análisis, la informalidad empresarial provoca los desequilibrios, tanto macro como microeconómicos, que como consecuencia de ello, modifican el entorno empresarial, permitiendo obtener modelos explicativos y modelos matemáticos que los reflejan y representan. Los modelos explicativos están compuestos por las variables descritas al fundamentar el primer plano de análisis.

Los modelos matemáticos se obtienen respondiendo a la pregunta: que *pasaría si*. Obtenemos de este modo, la determinación del diferencial de productividad ( $\Delta t$ ) del sector informal y el diferencial de productividad ( $\Delta t$ ) del sector formal, que conllevan a una reestructuración, donde se definen las condiciones organizativas que inducen a la gestión de las redes/asociaciones, la misma que fuera descrita en el primer plano de análisis. Se define de este modo, la concurrencia de los dos niveles descritos en un solo punto: la conformación de asociaciones microempresariales —explícitas/implícitas—, definiendo redes empresariales, potenciando las cadenas de valor (Fernández et al., 2014).

Esta conformación de asociaciones microempresariales, definiendo redes, determina un punto nodal en la definición del sector informal empresarial.

Estas asociaciones y redes, con su accionar, crean relaciones económicas que condicionan las escalas de producción del sector informal. A su tiempo, las escalas de producción de los microempresarios informales provocan situaciones que condicionan su territorio de actuación, determinando la necesidad de incurrir en costos sociales. Estos costos sociales derivados se asocian a la determinación de la informalidad empresarial, retomándose el ciclo negativo que como resultado obliga a todo el universo microempresarial informal, a continuar desarrollándose dentro de la economía subterránea, generando más informalidad (Fernández et al., 2015).

En el tercer plano de análisis, la informalidad, como ya fue descrita en el primer plano de análisis, puede ser analizada en un ciclo corto, donde interviene principalmente el desequilibrio, tanto macro como microeconómico, condicionando fuertemente la escala de producción, provocando con ello un elevado costo social, ingresando entonces en una espiral decreciente que tiene como consecuencia un elevado costo social. Concluimos entonces, que la informalidad empresarial puede

ser descrita en tres planos de análisis, que determinan nodos comunes entre los planos, de los cuales destacamos que el nodo Redes y Asociaciones de empresas informales es el más importante (Fernández, 2013; Fernández et al., 2013).

Diversas son las respuestas que en materia de políticas públicas implementan los Estados para intentar erradicar la informalidad. Desde las perspectivas de las conclusiones presentadas, se identifican dos tipos de respuestas, a saber:

### **Respuestas desde el intervencionismo estatal**

En una economía globalizada, las respuestas del liberalismo económico no resuelven el desempleo estructural y requieren tanto de medidas keynesianas (economía mixta, gasto público) como de carácter estructural, reducción del tiempo de trabajo y la implantación de modelos de redistribución de la renta entre los sub-empleados y desempleados (renta básica universal, rentas de inserción, salarios sociales o ingreso ciudadano) que respondan a una constatación radical: las nuevas tecnologías (informática, robótica, telecomunicaciones, biotecnologías) sumadas a los procesos de mecanización del campo y automatización industrial, aportan una productividad y una riqueza que hace innecesaria una cantidad ingente de mano de obra.

### **Las respuestas desde la liberalización**

La actuación desde el Estado liberal tiene amplias facetas, dentro de las cuales se debe destacar la no intervención del Estado, la eliminación de las denominadas políticas fiscales (conservadurismo fiscal y reducción del peso del Estado para los contribuyentes), privatización, y desregulación económica y desregulación de los mercados laborales. Estas medidas aplicadas en países con gobiernos intervencionistas en situación de crisis, en ocasiones reciben el nombre de medidas de ajuste estructural, aunque es dable destacar que no todos los ajustes necesariamente responden a una lógica de liberalización.

Cada una de las dos respuestas anteriores es un intento de resolver la contradicción desde uno de sus extremos. El intervencionismo estatal lo intenta desde las fuerzas productivas, entre tanto la liberalización del mercado lo intenta desde las relaciones de producción. La contradicción afecta las dos partes.

No es posible eliminar un efecto sin eliminar la causa. *Cuál es la causa de la informalidad?* Esta pregunta continua en el centro de un debate que abarca tanto el nivel teórico-conceptual como los niveles prácticos y metodológicos. El debate no está ni cerca de ser cerrado, en tanto las causas que generan la contradicción continúen vigentes.

En el informe de tesis, los capítulos han quedado organizados de forma que desde lo teórico-conceptual avanza hacia lo práctico-metodológico. Esta es la naturaleza del recorrido, partimos

de las concepciones, enfoques y escuelas de pensamiento respecto de la informalidad, revisando la evidencia práctica y las prácticas metodológicas de abordar el problema. Al final introducimos el índice de dificultad de acceso y se caracteriza el comportamiento de la economía, que desde la formalidad descubre la existencia de condiciones que no solo fomentan e incentivan, además mantienen la informalidad.

El contraste entre los tres grupos de respuestas y las conclusiones enunciadas en este epígrafe permite sustentar que:

- La precariedad laboral no es consecuencia de la informalidad.
- La informalidad empresarial es un efecto de la contradicción fuerzas productivas y estructura de las relaciones de producción y la precariedad laboral es la manifestación del efecto que sobre la baja de salario y condiciones laborales produce la contradicción.
- El gráfico 6.3.1 es un esquema de cómo hacer operativo un sistema de monitoreo de las condiciones que hemos identificado, en las que la informalidad nace, crece y se desarrolla dependiendo de las condiciones concretas.
- Pretende representar un modelo en dinámica de sistemas de las relaciones que describimos en la tesis, ofreciendo un nuevo enfoque.



## Capítulo 7

# Conclusiones y futuras líneas de investigación

### De las conclusiones

#### Relativas al marco teórico-referencial

1. El concepto de informalidad debe distinguirse del concepto de ilegalidad, aunque en ciertos casos los dos puedan coincidir. Las actividades informales difieren de las ilegales porque conciernen a productos o servicios legales desarrollados de forma ilegal. Además, el análisis del sector informal en los países en desarrollo debe realizarse desde una perspectiva diferente de la que se adopta en los países desarrollados, donde la informalidad más bien se asocia con la evasión fiscal y el aporte en forma ilegal de insumos para el sector formal.
2. A partir de los cambios en las últimas décadas en las condiciones de operación de los mercados (locales, nacionales e internacionales), la informalidad ha comenzado a aparecer como consecuencia de la reestructuración de las grandes empresas, en respuesta a cambios evolutivos. Esta situación invirtió la dinámica de PyMEs a grandes empresas, para realizar un recorrido diferente: grandes empresas que comenzaron a formar pequeñas PyMEs, redes productivas descentralizadas por todo el planeta, combinando firmas y actividades, formales e informales, articuladas por diferentes flujos y circuitos de circulación productiva, laboral y financiera a nivel global.

3. Recientemente las empresas dentro del sector formal han comenzado a articularse con las del sector informal, a través de relaciones de Outsourcing desventajosas para los informales. La principal desventaja está fundada en que las empresas formales transfieren una importante carga de sus costos fijos al sector informal, haciéndolo además participar de relaciones financieras y productivas desventajosas, expresadas a través de un intercambio desigual, tanto en la compra-venta de insumos como de bienes finales.
4. Según el tipo de relaciones se pueden distinguir entre empresas informales que desarrollan vínculos de complementariedad con empresas del sector formal, al lograr insertarse dentro de cadenas de valor funcionales a los procesos de acumulación de éstas empresas, en las cuales tienen oportunidad de generar y acumular excedentes, y aquellas que desarrollan relaciones de subordinación favoreciendo la transferencia de los excedentes producidos en la empresa informal, en beneficio de la empresa formal a la que se encuentran subordinada.
5. La articulación de relaciones empresariales entre micro emprendimientos a partir de la identificación y el reconocimiento de sinergias entre ellos, combina las ventajas de participar de relaciones productivas mutuamente beneficiosas, cuando participan de cadenas de valor con las grandes empresas, al tiempo que favorece e incentiva el aumento del capital intelectual y humano por lo general, bajo en este tipo de emprendimientos.
6. La informalidad no es sinónimo de precariedad laboral. Las nocivas características de la informalidad forman parte de sus efectos y consecuencias no de su subsistema de causas.
7. Entre las claves causales más importantes de la heterogeneidad estructural de la economía, destaca la disparidad productiva inter e intra sectorial, tanto al considerar la dualidad formales/informales como dentro y entre los sectores económicos.
8. La brecha productiva formales e informales genera condiciones que desde el punto de vista macro económico, retrasa el desarrollo de todo el sistema nacional productivo, al tiempo que crea condiciones en las que la informalidad resulta beneficiada, tanto individualmente como por las relaciones más ventajosas que pueden crear con el sector formal.

### **Relativas al capítulo 2**

1. La intervención del Estado a través de las políticas públicas y sus regulaciones impone, en el caso de las PyMEs, recetas homogéneas para empresas muy diferentes. La existencia



del marco legal es una condición necesaria para el buen funcionamiento de la economía, en tanto la condición suficiente radica en su ejecución, seguimiento y actualización.

2. La presión fiscal sesgada por la ausencia de una tasa óptima de impuestos impacta negativamente en los costos laborales unitarios, reduciendo la base productiva del país y limitando su competitividad. Los incrementos productivos son “devorados” por el efecto negativo de la presión fiscal
3. El incremento de los costo laborales genera un ciclo vicioso en relación a salarios, productividad, inflación y mercado laboral. Estas variables en relación con los costos laborales y en los términos del modelo conceptual, configuran un modelo reactivo de tipo acción-reacción, produciendo ajustes nominales (inflación) con impacto negativo en el nivel de empleo (ajuste real) y los niveles de productividad agregada.
4. A medida que la disparidad productiva de los sectores de la economía formal aumenta, mayores son las oportunidades de las PyMEs de ingresar al sector formal. Los incrementos de productividad agregada de las PyMEs (en asociaciones o en su conjunto) cambian el costo laboral unitario de los informales, haciéndoles rentabilizar sus escasas inversiones.
5. El efecto combinado de los factores del modelo conceptual explica el móvil y el comportamiento de la dinámica inclusión/exclusión a través del resultado del efecto combinado de las políticas públicas, el marco legal para su institucionalización, la presión fiscal y la repercusión de estos factores en el costo laboral unitario.
6. La naturaleza y movimientos de la dinámica inclusión/exclusión relacionan la productividad (a nivel agregado de una sola economía) con el resultado del efecto combinado que los demás factores que inciden y determinan la competitividad nacional.
7. El modelo conceptual propuesto, a la vez que fundamenta la existencia de un sector informal como contrario dialéctico del efecto combinado de los factores marco legal, presión fiscal, costos laborales y productividad, justifica y complementa una visión económica coherente con una economía, que es más o menos competitiva en su conjunto, sin disección de su mercado laboral.

### **Relativas al capítulo 3**

1. La propuesta de Maloney (1999a) respecto de un nivel óptimo de informalidad, aunque tiene un alto valor teórico en tanto establece que la meta de erradicar la informalidad es una

opción que tiene altos costos escondidos detrás de los beneficios que supone (iatrogenia), desde el punto de vista práctico es inviable. Tal óptimo supondría una condición de equilibrio estable en el tiempo de la economía, condición impráctica tanto desde lo teórico-conceptual como desde lo práctico-metodológico.

2. La combinación de asimetrías (presentes y extendidas en las economías capitalistas) y la racionalidad de las decisiones que implica conservar lo bueno, descartar lo malo y saber retener ganancias, es lo que en definitiva hace de la informalidad una respuesta adaptativa en el contexto de la evolución económica, tanto dentro como entre sus ciclos.
3. Las empresas formales toman los beneficios de la estabilidad, pero son "duramente" castigadas por los prejuicios cuando desaparecen las condiciones estables en las que operan. El comportamiento no lineal de la función de rendimiento para los marginales, les permite capitalizar las ventajas derivadas de la convexidad y la diferencia entre la función de la media de su rentabilidad y la media de esta función.
4. El gasto de *enforcement* tiene mucha menor influencia en el tamaño del sector informal que la dinámica en la que cual se desempeña y toman valores su rentabilidad. El efecto combinado de las políticas enmarcadas en la dinámica "premio-castigo", consiguen combinar sus efectos nocivos, haciendo fluctuar el tamaño y características del sector informal.
5. La disparidad productiva entre los sectores formal e informal, así como la disparidad dentro del sector formal tiene mayor influencia en el tamaño del sector informal que el gasto directo de *enforcement*. La intervención estatal debe estar encaminada a reducir (dentro del sector formal) y compensar (entre los sectores formal e informal) tanto las disparidades productivas como el diferencial salarial.
6. Las dinámicas de inclusión/exclusión determinan en último caso la "distancia" real entre empresas informales y el núcleo de la formalidad. La métrica de distancia representa una medida de disimilitud o diferencia entre la productividad de los sectores, ajustada por las condiciones macro-económicas.

### Relativas al capítulo 4

1. La construcción de una medida de "distancia" o "noción de separación" constituye una comprobación a nivel teórico de relaciones de complementariedad formales e informales.

## CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

---

Ambos conjuntos de entes económicos coexisten en la economía y es el módulo de la dinámica inclusión/exclusión quien determina su separación, así como las condiciones de inversibilidad.

2. El índice de dificultad de acceso de los informales al núcleo de la formalidad es una medida relativa de la capacidad de una economía de mantener una dinámica estable de funcionamiento de un ciclo económico a otro, a expensas de compensar las variaciones salariales y de productividad entre sectores.
3. La complementariedad resulta un enfoque más apropiado que la exclusión si se tiene en cuenta que la separación formales/informales depende de la capacidad de la economía de conservar la relación capital/trabajo/productividad/salario en su conjunto. Pequeñas variaciones en la relación productividad/salario/desempleo modifican drásticamente el módulo de la dinámica inclusión/exclusión haciendo desaparecer formales o informales como parte de un proceso natural de reconfiguración económica.
4. La intervención del Estado en aquellas condiciones en las que el motor económico está frenado, debe tener como última guía las variaciones porcentuales que sus acciones pueden producir en el **DAF**. Pequeñas variaciones porcentuales tienen la capacidad de producir grandes variaciones en la separación formales/informales, haciendo prevalecer unos u otros.

### Relativas al capítulo 5

1. En un ambiente estable, con un personal estable, mercados estables, capital estable y buenas relaciones con socios y proveedores las empresas prosperan. Pero cuando el cambio es la única constante, las viejas formas no se adaptan a las nuevas condiciones, surgen nuevos procedimientos decisionales que reemplazan a los existentes. Entre la primera condición que es la tesis de las organizaciones y la segunda que es su antítesis, las dinámicas de inclusión/exclusión dominan el patrón de la evolución económica.
2. El sector informal más que como gastos de transferencia ha de recibir el gasto público como inversión, a través de las políticas e incentivos que como parte de estrategias de intervención estatal busquen la reducción de la proporción no declarada de producción por parte de los empresarios informales. La reducción progresiva de esta proporción es la manera más efectiva de complementar más que excluir a los informales de un escenario económico al que pertenece, tanto por naturaleza como por su función.

3. Una consecuencia directa de las dinámicas inclusión/exclusión del modelo conceptual propuesto por Fernández (2012) es el “reflujo” constante de empresas entrando y saliendo de la formalidad. Este patrón evolutivo le da a las economías la capacidad de reconfigurarse en función de la dinámica resultante, garantizando su constante adaptación.
4. La eliminación de la informalidad, frenaría el producto del sector formal y reducirá el valor de su función de producción. En el caso de la función de producción, cuando existe una fracción desempleada, todo el gasto público ha de compensar la pérdida de eficiencia de la economía.
5. El resultado final previsible, cuando la elasticidad producto-capital alcance su valor máximo es la reducción a la mitad del valor agregado global de la producción. La economía formal estaría comportándose con un costo adicional (del 50 % de la inversión en gasto público) que no es atribuible a la informalidad, sino que por el contrario, se debe al desempleo. El desempleo es más costoso a la economía que la informalidad.
6. La brecha salarial entre ambos sectores es un criterio decisional que tiene mayor peso en las decisiones de los informales. Este indicador permite realizar una medida relativa del riesgo que corre el empresario informal puesto que ajusta el tamaño que debe tener para en caso de ser detectado, sea minimizada la pérdida por las multas y compensaciones.

### **Futuras líneas de investigación**

1. Realizar un DAF por sectores productivos de la región / provincia a partir de los estudios del Banco Mundial (<http://espanol.doingbusiness.org/data/distance-to-frontier>).
2. Realizar un Índice de facilidad de hacer negocios de la región / provincia a partir de los estudios del Banco Mundial (<http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.BUS.EASE.XQ>).
3. Cómo proveer al Estado, herramientas para medir y procedimientos para intervenir en el sector empresarial informal, con su arquitectura de información, a partir de las conclusiones de la sección anterior, a partir de estudios de Fernández et al (2015)b.
4. Determinación de la incidencia y condicionantes de las variables que intervienen en la economía informal empresarial. La existencia de precariedad laboral está dada como una deficiente intervención del Estado y escasa o nula justicia social. Estos dos últimos elementos

## CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

---

actúan sobre variables, entre las que se destacan los bienes públicos (b), la productividad marginal del capital ( $\lambda$ ), el gasto en *enforcement* o la capacidad del Estado para detectar a los informales (e), la productividad media del trabajo ( $\lambda$ ), el salario del sector formal (wf), el salario del sector informal (wi), la multa que deben enfrentar los informales en caso de ser descubierto, y la calidad institucional ( $\lambda$ ), a partir de las conclusiones de la sección anterior.

5. Determinación de la disparidad productiva entre sectores industriales, a partir de estudios del Banco Mundial (<http://web.worldbank.org/archive/website00894A/WEB/PDF/INEQU-13.PDF>).
6. Determinación de los condicionantes de intermediación entre producción, ventas y fuentes de financiamiento, a partir del diagnóstico sobre densidad, centralidad y poder.
7. Determinación de condiciones óptimas para la conformación de redes y asociaciones empresariales de MyPEs. La conformación de asociaciones microempresariales, definiendo redes, determina un punto nodal en la definición del sector informal empresarial.
8. Determinación de los costos sociales derivados de la informalidad empresarial.

## PRODUCCIÓN PERÍODO DOCTORAL

5 artículos en revistas científicas internacionales con referato

6 capítulos de libros

7 libros

13 ponencias en congresos internacionales

4 ponencias en congresos nacionales

3 proyectos de investigación

2 tesis de maestría dirigidas

1 becario formado

Docencia de grado en Argentina

Docencia de posgrado en Argentina y México

Decano Director del Departamento de Ciencias Básicas y Aplicadas

Presidente del Instituto de Servicios Sociales de la Universidad Nacional del Chaco Austral.

Presidente y Creador del Observatorio de Prospectiva de la Universidad Nacional del Chaco Austral.

## ARTICULOS EN REVISTAS CON REFERATO

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y Redchuk A., (2013). Informalidad empresarial: el caso de la Provincia del Chaco en Argentina. *Cultura, Tecnología y Patrimonio*. Guadalajara, México. Año 8. Núm. 16. Julio-diciembre 2013. Pág. 55-67. ISSN 1870-9079.

**J. S. Fernández**; L R Domínguez Aguirre; P. Roncancio Roncancio; I. Lozano Jiménez (2014). Porqué Permanecer en este Trabajo, Causales de Intención de Salida. *European Scientific Journal*. Vol.10 n 26. P. 65 - 80. ISSN 1857-7881. EISSN 1857-7431.

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y Redchuk A., (2015). El tamaño del sector informal y el gasto de *enforcement*. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*. Vol. IX. ISSN: 2173-0857. España. (In press)

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y Redchuk A., (2015). Informalidad desde la complementariedad: índice de dificultad de acceso. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*. Vol. X. ISSN: 2173-0857. España. (In press).

**J. S. Fernández**; I. Sáez Mosquera, L R Domínguez Aguirre y Redchuk A., (2015). Empleo y formalidad. Conclusiones para un comienzo. *European Scientific Journal*. ISSN 1857-7881. EISSN

1857-7431. (Aceptado)

## CAPÍTULOS DE LIBROS:

**J. S. Fernández**, I. Saez Mosquera, L. R. Dominguez Aguirre (2014). Hacia una reinterpretación de la informalidad desde un enfoque de complementariedad. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES ARGENTINA-MÉXICO SIIAN 2013. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. 2014. Capítulo XI. Pág. 205 - 220. ISBN 978-987-720-006-5

**J. S. Fernández**, I. Saez Mosquera, A. Redchuk (2014). Reinterpretando La Informalidad Empresarial en el Sector Industrial de la Madera, en La Provincia del Chaco, Argentina. EL DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. 2014. Pág. 141. ISBN 978-987-720-045-4.

**J. S. Fernández**, L. R. Dominguez Aguirre, O. A. Pérez Cruz (2014). Reinterpretando la informalidad empresarial en municipios representativos de la provincia del Chaco, Argentina. ESTRATEGIAS EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. pag.247 - 261. ISBN 978-987-720-046-1

**J. S. Fernández**, L. R. Dominguez Aguirre, M. Marcelino Aranda, D. F Cardona Madariaga (2014). Acuicultura en Comunidades Rurales como Alternativa de Crecimiento Económico en: Tomatlán y Mascota, Jalisco, México”.

O. T. Rangel Briseño, A. F. Ramírez Campos, J. S. Fernández (2014) ALTERNATIVAS EMPRESARIALES PARA AMÉRICA LATINA. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. pag.91 - 107. ISBN 978-987-720-036-2.

**J. S. Fernández**, I. Saez Mosquera (2013). Equilibrio formalidad-informalidad en pequeños emprendimientos del sector maderero de la provincia del Chaco. Una contribución al desarrollo sostenible del territorio. DESARROLLO LOCAL, UNA MIRADA DESDE EL EMPRENDIMIENTO HACIA LA FORMALIDAD. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. pag.21 - 34. ISBN 978-987-720-031-7.

## LIBROS:

**J. S. Fernández**, L. R. Domínguez Aguirre (2014). ESTRATEGIAS EMPRESARIALES ARGENTINA-MEXICO SIIAN 2013. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. pag.160. ISBN 978-987-720-006-5.

**J. S. Fernández**; P. I. Dupertuis (2014). Economía: Apuntes de Cátedra. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. pag.100. ISBN 978-987-720-050-8.

**J. S. Fernández**, L. R. Domínguez Aguirre, O. A Perez Cruz. Estrategias en Administración y

Negocios. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. 2014. pag.284. ISBN 978-987-720-046-1.

**J. S. Fernández**, L. R. Domínguez Aguirre, M. Marcelino Aranda, D. F. Cardona Madariaga. Alternativas Empresariales para América Latina. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. 2014. pag.128. ISBN 978-987-720-036-2.

**J. S. Fernández**, O. Mares Bañuelos, R. Espiritu Olmos, O. A. Pérez Cruz. Administración de la Información y la Comunicación en las Organizaciones. Santiago del Estero. ED. LUCRECIA. 2014. pag.100. ISBN 978-987-720-047-8.

**J. S. Fernández**, L. R. Domínguez Aguirre. EL DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. 2014. pag.141. ISBN 978-987-720-045-4

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera. Desarrollo local, una mirada desde el emprendimiento hacia la formalidad. Santiago del Estero: ED. LUCRECIA. 2013. pag.97. ISBN 978-987-720-031-7.

## **CONGRESOS INTERNACIONALES**

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y G. Hernández Pérez (2012). Contribución al equilibrio formalidad-informalidad en el sector maderero del norte del Chaco, Argentina, orientado al desarrollo local. VIII Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales. Santa Clara, Cuba 2012. ISBN: 978-959-250-606-0.

**J. S. Fernández**. VI Coloquio Internacional de Ciencias Económico Administrativas. Coordinador/moderador. Puerto Vallarta, Jalisco. México. 2012.

**J. S. Fernández**. V Coloquio Internacional de Ciencias Económico Administrativas. Conferencista. Ciudad: Colima, México. 2012.

**J. S. Fernández**. I SIIAN. 1er Seminario Internacional para la Investigación en Administración y Negocios. 2013. Organizador y Conferencista. Puerto Vallarta, Jalisco, México

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y G. Hernández Pérez (2013). Contribución a la Solución del Problema de la Informalidad Empresarial en Municipios Representativos de la Provincia del Chaco, Argentina. IOCA 2013. IV Encuentro Iberoamericano de Investigación Operativa y Ciencias Administrativas. Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. 26 y 27 de Abril de 2013.

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y A. Redchuk (2014). Modelando el Problema de la Informalidad Empresarial. El caso de la Provincia del Chaco en Argentina. Ecuador. Guayaquil. 12th Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology.

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera (2014). Contribución al Equilibrio Formalidad/informalidad en el Sector Maderero del Norte del Chaco, Argentina, Orientado al Desarrollo Local". Cuba.



Topes de Collante, Trinidad. VIII Conferencia Internacional de Ciencias Empresariales.

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y A. Redchuk (2014). Intervención Proactiva: hacia Mecanismos de Integración Territorial". Argentina. Buenos Aires. Ingeniería 2014 Latinoamérica y Caribe.

**J. S Fernández**. SLADE. XXVII Congreso Latinoamericano de Estrategia: Estrategias Innovadoras en la Era Digital. País: Bolivia. Ciudad: Cochabamba. Año: 2014.

**J. S Fernández**. La construcción del desarrollo local, actores, estrategias y nuevas modalidades de intervención. CIESDO. CONGRESO INTERNACIONAL DE ESTRATEGIAS SOBRE DESARROLLO ORGANIZACIONAL. 2014. Puerto Vallarta. Jalisco. México. Conferencia Magistral.

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera y A. Redchuk (2015). La construcción del desarrollo local e informalidad: Un modelo conceptual para la dinámica inclusión/exclusión. IOCA 2015. V Encuentro Iberoamericano de Investigación Operativa y Ciencias Administrativas. Chaco. Argentina. 29 y 30 de Abril de 2015.

**J. S. Fernández**. Presidente del Congreso. IOCA 2015. V Encuentro Iberoamericano de Investigación Operativa y Ciencias Administrativas. Chaco. Argentina. 29 y 30 de Abril de 2015.

**J. S Fernández**. Organizador general. I Congreso Nacional de Medio Ambiente. Chaco. Argentina. 4 y 5 de Septiembre de 2015.

#### CONGRESOS NACIONALES

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera, G. Hernández Pérez (2012). Contribución al equilibrio formalidad-informalidad en el sector maderero del norte del Chaco, Argentina, orientado al desarrollo local. Argentina. Oberá, Misiones. Jornadas de Investigación, Extensión y Vinculación 2012. Universidad Nacional de Misiones.

**J. S. Fernández**, A. E. Gruczycki, I. Sáez Mosquera, O. V. Judis (2013). Contribución al equilibrio formalidad-informalidad en el sector maderero del norte del Chaco, orientado al desarrollo local. Argentina. Presidencia Roque Sáenz Peña. Reunión de Difusión de la Labor Docente, Científica y Tecnológica y de Extensión.

**J. S Fernández**. Jornada de Capacitación Interoperabilidad en Estándares en Salud HL7. Organizador y Asistente. Presidencia Roque Sáenz Peña, Chaco. 2013.

**J. S. Fernández**, I. Sáez Mosquera, A. E. Gruczycki, O. V. Judis (2014). El Desarrollo Económico e Informalidad: Actores, Estrategias y Nuevas Modalidades de Intervención. Argentina. Presidencia Roque Sáenz Peña. Reunión de Difusión de la Labor Docente, Científica y Tecnológica y de Extensión.

## **COORDINACIÓN DE PROYECTOS:**

Denominación del proyecto y/o programa: Desarrollo de Planta Prototipo para Termo-modificación de Madera

Año inicio: 2014

## **INVESTIGACIÓN CIENTIFICA Y TECNOLOGICA:**

Contribución al equilibrio formalidad-informalidad en el sector maderero del norte del Chaco, orientado al desarrollo local. Función desempeñada: Investigador

Fecha desde: 01-2012 Fecha hasta: 12-2014

UNIV.NAC.DEL CHACO AUSTRAL

## **DIRECCIÓN DE TESIS:**

Nombre Y Apellido: Patricia Ingrid Dupertuis

Trabajo de tesis de Maestría. Función desempeñada: Co-director o co-tutor

Año desde: 2014 Año hasta: Continúa. UNIV.NAC.DEL CHACO AUSTRAL. Chaco. Argentina

Nombre y Apellido: Oscar Taurino Rangel Briseño

Trabajo de tesis de Maestría. Función desempeñada: Co-director o co-tutor

Año desde: 2013 Año hasta: Continúa. INST.TECNOLOGICO SUPERIOR. Pto Vallarta. Jalisco. México.

## **FORMACION DE BECARIOS:**

Nombre y Apellido: Pablo Valentín Sánchez Petri

Función desempeñada: Director

Institución de trabajo del becario: UNIV.NAC.DEL CHACO AUSTRAL

## **EXTENSION RURAL O INDUSTRIAL:**

Denominación del proyecto o actividad: Planta de Tratamiento de agua subterránea para zonas rurales.

Función desempeñada: Director e Integrante del equipo extensionista

## **PRODUCCIÓN CIENTÍFICA DEL AUTOR**

---

Tipos de destinatario: Habitantes rurales permanentes, Comunidad educativa, Grupos sociales vulnerables.

Fuentes de financiamiento: Programa Universidad y Municipios Argentina (Programa PUMA).

Tipo y Ámbito de extensión: Rural.

Institución del trabajo: UNIV.NAC.DEL CHACO AUSTRAL.

## **ACTIVIDADES DE GESTIÓN:**

DIRECTOR DECANO del Departamento de Ciencias Básicas y Aplicadas. Universidad Nacional del Chaco Austral.

PRESIDENTE del Instituto de Servicios Sociales de la Universidad Nacional del Chaco Austral. Universidad Nacional del Chaco Austral.

CREADOR Y PRESIDENTE del OBSERVATORIO DE PROSPECTIVA de la Universidad Nacional del Chaco Austral. Universidad Nacional del Chaco Austral

DOCENCIA - Nivel superior universitario de postgrado

Profesor visitante. Maestría en Administración. INST.TECNOLOGICO SUPERIOR, PTO VALLARTA, JALISCO, MEXICO.

Profesor titular. Maestría en Administración. UNIV.NAC.DEL CHACO AUSTRAL.

DOCENCIA - Nivel superior universitario de grado

Profesor titular por concurso. Economía. UNIV.NAC.DEL CHACO AUSTRAL

Profesor titular interino. Contabilidad y Costos. UNIV.NAC.DEL CHACO AUSTRAL

# Referencias

- Alba Vega, C. & Kruijt, D. C. N. J. (1994). The convenience of the minuscule: informality and microenterprise in latin america. vii, 88, pp. 36.
- Albornoz, V., Durán, C., Fausto, M., & García, S. (2011). *Pobreza, desigualdad de oportunidades y políticas públicas en América Latina*. Fundação Konrad Adenauer.
- Alcazaren, P., Ferrer, L., Icamina, B., & Oshima, N. M. (2011). *Lungsod iskwater : the evolution of informality as a dominant pattern in Philippine cities*. Mandaluyong City, Philippines: Published and exclusively distributed by Anvil Pub.
- Aleman-Castilla, B. (2006). *The effect of trade liberalization on informality and wages evidence from Mexico*. Discussion Paper 763, Centre for Economic Performance London School of Economics and Political Science Houghton Street London WC2A 2AE, London.
- Aline, C. B. & Agustín, H. A. (2010). Análisis de la situación actual de la regularización urbana en américa latina: La cuestión de la tenencia segura de los asentamientos informales en tres realidades distintas: Brasil, colombia y Perú. 25, 32–.
- Althen, G., Doran, A. R., & Szmania, S. J. (2003). *American ways : a guide for foreigners in the United States*. Yarmouth, Me.: Intercultural Press.
- Amadeo, E., del Trabajo, O. I., & del Trabajo, O. I. (1997). *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*. Oficina Internacional del Trabajo.
- Antunes, A. R. & Cavalcanti, T. V. d. V. (2007). Start up costs, limited enforcement, and the hidden economy. *European Economic Review*, 51(1), 203–224.
- Apella, I. (2009). *Economía informal. Conceptos, medición y política pública*. Technical report, Buenos Aires.
- Arauzo-Carod, J.-M. & Teruel-Carrizosa, M. (2005). An urban approach to firm entry: The effect of urban size. 36(4), 508–528–.
- Argañaraz, N., Devalle, S., & Mir, A. (2014). *El fisco argentino -Nacional, provincial y municipal*

## REFERENCIAS

---

- se lleva entre un 47de impuesto*. Technical report, IARAF.
- Arias, O., Blom, A., Bosch, M., Cunningham, W., Fiszbein, A., Lopez Acevedo, G., Maloney, W., Saavedra, J., Sanchez-Paramo, C., Santamaria, M., & Siga (2005). *Pending issues in protection, productivity growth, and poverty reduction*. Technical report.
- Atuesta Montes, B. (2009). Modelando informalidad voluntaria e involuntaria. (pp.46).
- Auditoría (2014). *Encuesta a PyMEs de PwC Argentina: Expectativas 2015*. Asesoramiento impositivo y legal. consultoría, PwC Argentina.
- Babcock, P. S. & Betts, J. R. (2009). *Reduced-class distinctions : effort, ability and the education production function*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Baer, W. & Maloney, W. (1997). Neoliberalism and income distribution in latin america. 25(3), 311–327–.
- Bank, W. (2009). *Increasing formality and productivity of Bolivian firms*. Technical report, World Bank, Washington, D.C.
- Bank, W. (2011). *Historical data sets and trends data*. Technical report, Washington DC.
- Bank, W. (2015). Doing business 2015. argentina economy profile.
- Bank, W. & Cho, Y. (2011). Informality and protection from health shocks : Lessons from yemen.
- Bekerman, M. & Rikap, C. (2013). Heterogeneidad estructural y microemprendimientos pobres en la argentina. Abril - junio 43, 121–144–.
- Benjamin, N. C., Mbaye, A. A., Diop, I. T., & World, B. (2012). *The informal sector in francophone Africa : firm size, productivity and institutions*. Washington, D.C.: World Bank.
- Bosch, M., Goñi-Pacchioni, E., & Maloney, W. (2012). Trade liberalization, labor reforms and formal-informal employment dynamics. 19(5), 653–667–.
- Bosch, M., Lederman, D., & Maloney, W. F. (2005). *Patenting and research and development : a global view*. Technical report.
- Bosch, M. & Maloney, W. (2005). *Labor market dynamics in developing countries: comparative analysis using continuous time Markov processes*. Technical report.
- Bosch, M. & Maloney, W. (2006). *Gross worker flows in the presence of informal labor markets the Mexican experience 1987-2002*. Technical Report 753, Centre for Economic Performance, London.
- Bosch, M. & Maloney, W. (2008). *Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries*. Technical Report 3514, World Bank and IZA and Universidad de Alicante.
- Bromley, R. (1998). Informalidad y desarrollo: interpretando a hernando de soto. Volume|(37),

## REFERENCIAS

---

- pp. 25.
- Business, D. (2014). *Economy profile: Argentina*. Technical report.
- Carpio, J. (2007). *Formalidad e informalidad en los mercados de trabajo en la región: los programas de promoción de la microempresa*. Technical report, Buenos Aires. Argentina.
- Cascio, E. U., Schanzenbach, D., & of Economic Research., N. B. (2007). *First in the class? : age and the education production function*. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Castillo, V., Cesa, V., Filippo, A., Brizuela, S. R., Schleser, D., & Yoguel, G. (2002). Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de argentina desde mediados de los años noventa.
- Castrejón, A. N. & Chiñas, C. G. (2008). Controversia y debate actual sobre el sector informal. *Análisis Económico*, XXIII(54), 131–155.
- CEPAL (2012). Eslabones de la desigualdad.heterogeneidad estructural, empleo y protección social.
- Chacaltana, J. (2009). *Experiencias de formalización empresarial y laboral en Centroamérica: un análisis comparativo Guatemala, Honduras y Nicaragua*. Technical report, Santiago de Chile.
- Chen, M. A. (2012). *La economía informal: definiciones, teorías y políticas*. Documento de Trabajo 1, WIEGO.
- Cladera, J. R. & Carlos, M. (2006). Hacia un modelo de aglomeración y desaglomeración del espacio regional urbano, krugman revisado. Vol I, 19–.
- Coletto, D. (2010). *The informal economy and employment in Brazil : Latin America, modernization, and social changes*. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Corseuil, C. H. L. & Moura, R. L. d. (2010). *The effects of tax incentives for small firms on employment levels*. Economics Working Papers (Ensaio Economicos da EPGE) 701, FGV/EPGE Escola Brasileira de Economia e Finanças, Getulio Vargas Foundation (Brazil).
- Cruces, G., Epele, N., & Guardia, L. (2008). Los programas sociales y los objetivos de desarrollo del milenio en argentina.
- Cunningham, W. V. & Maloney, W. F. (1998). *Heterogeneity among Mexico's micro-enterprises - an application of factor and cluster analysis*. Technical report.
- Daniel, M. & Esteban, P. C. (2007). *Informalidad: teoría e implicaciones de política*. Technical report, Colombia.

## REFERENCIAS

---

- de Mendoza Rico, R. H. (2011). Hacia una mirada de la informalidad laboral desde sus matices. Tesis, Pontificia Universidad Javariana. Facultad de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología. Bogotá.
- de Paula, A. & Scheinkman, J. A. (2010). Value-Added Taxes, Chain Effects, and Informality. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(4), 195–221.
- De Soto, H. & Ghersi (1986). *El otro sendero*. El Barranco.
- Dibyendu Maiti, A. M. (2010). *Skills, informality, and development*. Delhi: Institute of Economic Growth.
- Djakov, S., Porta, R. L., de Silanes, F. L., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The quarterly Journal of Economics*, CXVII(1), 37.
- Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R., & Shleifer, A. (2009). The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. (pp.65).
- Easterly, W. & Rebelo, S. (1993). Fiscal policy and economic growth: An empirical investigation. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 417–458.
- Emmanuel, A. (2011). El mapa de la informalidad laboral en argentina por emmanuel augs.
- Escobar, O., Dougherty, S., & Escobar, O. (2013). The determinants of informality in mexico's states.
- Ezrachi, A. (2012). *Research handbook on international competition law*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA: Edward Elgar.
- Fabio, B., Luis, C., Maribel, J., & Mónica, J. (2013). *Informalidad, calidad de empleo y segmentación laboral en Argentina*. Technical report.
- Fajnzylber, P., Maloney, W., & Montes-Rojas, G. (2009a). Releasing constraints to growth or pushing on a string? policies and performance of mexican micro-firms. 45(7), 1027–1047–.
- Fajnzylber, P. & Maloney, W. F. (2005). Labor demand and trade reform in latin america. 66(2), 423–446–.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Montes-Rojas, G. V. (2009b). *Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES Program*. Technical Report 4531.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Montes-Rojas, G. V. (2011). *Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program*. Technical Report 4531.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Ribeiro, E. (2001). *Firm entry and exit, labor demand, and trade reform : evidence from Chile and Colombia*. Technical report.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Rojas, G. V. M. (2006). *Releasing constraints to growth or*

## REFERENCIAS

---

- pushing on a string ? the impact of credit, training, business associations, and taxes on the performance of Mexican micro-firms*. Technical report.
- Falco, P., Maloney, W. F., Rijkers, B., & Sarrias, M. (2012). *Heterogeneity in Subjective Wellbeing: An Application to Occupational Allocation in Africa*. Technical report.
- Feige, E. L. (1990). Defining and estimating underground and informal economies: the new institutional economics approach. 18, 29–.
- Fernández, J. S. (2013). Contribución al equilibrio formalidad-informalidad en el sector maderero del norte del chaco, argentina orientado al desarrollo local.
- Fernández, J. S., Saez Mosquera, I., & Pérez, G. H. (2012). Contribución al equilibrio formalidad-informalidad en el sector maderero del norte del chaco, argentina, orientado al desarrollo local.
- Fernández, J. S., Saez Mosquera, I., & Redchuk, A. (2013). Informalidad empresarial: el caso de la provincia del chaco en argentina.
- Fernández, J. S., Saez Mosquera, I., & Redchuk, A. (2014). El tamaño del sector informal y el gasto de enforcement.
- Fernández, J. S., Saez Mosquera, I., Redchuk, A., & Aguirre, L. R. D. (2015). Empleo y formalidad. conclusiones para un comienzo.
- Fields, G. S. (2006). Labour market dualism in the lewis model: Reply.
- Fiess, N. M., Fugazza, M., & Maloney, W. F. (2008). Informality and macroeconomic fluctuations.
- Fischer, B. M. (2007). *A poverty of rights: citizenship and inequality in twentieth-century Rio de Janeiro*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- 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, 459–493.
- Fugazza, M., Fiess, N. M., & Maloney, W. (2002). *Exchange rate appreciations, labor market rigidities, and informality*. Technical report.
- Graña, J. M. & Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad. argentina 1974-2006.
- Hanson, G. H. (2010). Why isn't mexico rich? (pp.²).
- Harrington, C. B. & Carter, L. H. (2009). *Administrative law and politics : cases and comments*. Washington, D.C.: CQ Press.
- Harris, J. R. & Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment and developmment: A two-sector analysis. (pp. 126–142).



## REFERENCIAS

---

- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, II(I), 61–89.
- Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- IEFE (2004). *La relación entre salario y productividad: una aplicación al caso Argentino*. Technical report.
- IERAL (2010). *Una Argentina competitiva, productiva y federal*. Technical report, IERAL.
- IERAL (2011). *Las MiPyMEs industriales en Argentina*. Technical report.
- INDEC (2011). Encuesta permanente de hogares. mercado de trabajo, principales indicadores.
- Juan, O. d. (1996). Medidas de productividad: una aproximación sraffiana.
- Kanenguiser, M. (2014). La presión tributaria del país, una de las mayores del mundo. *La Nación*.
- Kathuria, V., Rajesh Raj, S., & Sen, K. (2013). The effects of economic reforms on manufacturing dualism: Evidence from India. *Journal of Comparative Economics*, 41(4), 1240–1262.
- Keen, M. & Department., I. M. F. F. A. (2007). *VAT, tariffs, and withholding : border taxes and informality in developing countries*. Washington, D.C: International Monetary Fund.
- Krebs, T., Krishna, P., & Maloney, W. (2007). *Human capital, trade liberalization, and income risk*. Technical report.
- Krebs, T., Krishna, P., & Maloney, W. F. (2012). *Income Risk, Income Mobility and Welfare*. Technical report.
- Kritz, E. (2006). La situación laboral y social de la Argentina.
- Kuehn, Z. (2013). Tax rates, governance, and the informal economy in high-income countries. 52(1), 405–430–.
- Kupfer, D. & Rocha, F. (2005). Productividad y heterogeneidad estructural en la industria brasileña. In M. Cimioli (Ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina* (pp. 72–100–). Santiago de Chile: CEPAL.
- Lederman, D. & Maloney, W. F. (2003). *Research and development (R&D) and development*. Technical report.
- Levenson, A. R. & Maloney, W. F. (1998). *The informal sector, firm dynamics, and institutional participation*. Technical report.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labor. (pp. 49).
- Ley 20.744 (13/5/1976). Ley 20.744 régimen de contrato de trabajo. República de la Argentina.
- Loayza, N., Oviedo, María, A., Servén, Luis, Growth, & Bank, W. (2005). *The impact of regulation on growth and informality*. Washington, D.C.: World Bank.

## REFERENCIAS

---

- Loayza, N. & Servén, L. (2010). *Business regulation and economic performance*. Washington, DC: World Bank.
- Loayza, N. A. (1997). *The economics of the informal sector : a simple model and some empirical evidence from Latin America*. Policy Research Working Paper Series 1727, The World Bank.
- Loayza, N. V. & Rigolini, J. (2006). *Informality Trends And Cycles*. The World Bank.
- Lora, E. & Pagés, C. (2010). La era de la productividad. In C. Pagés (Ed.), *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos* (pp. 29–). New York: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Luebker, M., Office., Z. C. S., for Southern Africa., I. S. R. O., Integration, I. L. O. P., & Department., S. (2008). *Employment, unemployment, and informality in Zimbabwe : concepts and data coherent policy-making*. Harare Geneva: ILO Sub-Regional Office for Southern Africa ; Policy Integration and Statistics Dept., International Labour Office.
- Maloney, W. F. (1998a). *Are labor markets in developing countries dualistic?* Technical report.
- Maloney, W. F. (1998b). *The structure of labor markets in developing countries : time series evidence on competing views*. Technical report.
- Maloney, W. F. (1999a). Exchange rate uncertainty and the law of one price. 7(2), 328–41–.
- Maloney, W. F. (1999b). *Self-employment and labor turnover - cross-country evidence*. Technical report.
- Maloney, W. F. (2001). *Evaluating emergency programs*. Technical report.
- Maloney, W. F. (2002). *Missed opportunities - innovation and resource-based growth in Latin America*. Technical report.
- Maloney, W. F. (2004). Informality revisited. 32(7), 1159–1178–.
- Maloney, W. F., America, W. B. L., & the Caribbean Regional Office. Office of the Chief Economist. (2003). *Informality revisited*. Washington, D.C.: World Bank, Latin America and the Caribbean Region, Office of the Regional Chief Economist.
- Maloney, W. F. & Caicedo, F. V. (2012). *The persistence of (subnational) fortune : geography, agglomeration, and institutions in the new world*. Technical report.
- Maloney, W. F., Saavedra-Chanduvi, J., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., & Perry, G. E. (2007). *Informalidad: escape y exclusión*. Technical report, Banco Mundial.
- Mancini, M. & Lavarello, P. (2013). Heterogeneidad estructural: origen y evolución del concepto frente a los nuevos desafíos en el contexto de la mundialización del capital. *Entrelíneas de la Política Económica*, (37), 28–34.

## REFERENCIAS

---

- Mario, C., Annalisa, & Maurizio, P. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. 88, 89–107–.
- McKenzie, D. & Sakho, Y. S. (2007). *Does It Pay Firms to Register for Taxes? The Impact of Formality on Firm Profitability*. IZA Discussion Papers 3179, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Mincer, J. (1974). *Unemployment Effects of Minimum Wages*. Working Paper 39, National Bureau of Economic Research.
- Mincer, J. & Leighton, L. S. (1980). *Effect of Minimum Wages on Human Capital Formation*. Working Paper 441, National Bureau of Economic Research.
- Ministerio de Industria, P. d. l. N. (2014). PyMEs argentinas protagonistas del modelo productivo con inclusión.
- Misas, M., Arango, C., & López, E. (2005). *Economía Subterránea En Colombia 1976-2003: Una Medición a partir de La demanda de efectivo*. Borradores de Economía 002396, Banco de la República.
- Muñiz, A. S. G. (2006). *La teoría de redes en el análisis input-output*. PhD thesis, Universidad de Oviedo, Oviedo.
- Nallari, R., Griffith, B., & World, B. (2011). *Understanding growth and poverty : theory, policy, and empirics*. Washington, D.C.: World Bank.
- Norbert, F., Marco, f., & William, M. (2002). *Exchange Rate Appreciations, Labor Market Rigidities, and Informality*. Technical report.
- Novick, M. (2007). Recuperando políticas públicas para enfrentar la informalidad laboral: el caso argentino 2003 – 2007. (pp.23).
- Omar, A., Beazley, Rodolfo, Beccaria, Alejandra, & Campos (2008). Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la argentina. (pp.7).
- Pablo, F., William, M., & Gabriel Montes, R. (2006). Microenterprise dynamics in developing countries: How similar are they to those in the industrialized world? evidence from mexico. 20(3), 389–419–.
- Patricio, A., Mariano, B., & William, F. M. (2005). Spatial dimensions of trade liberalization and economic convergence: Mexico 1985–2002. 19(3), 345–378–.
- Persia, J., Toledo, F., & Mira, P. (2010). *Consideraciones críticas sobre la tasa natural de desempleo a partir de la experiencia Argentina*. Technical report.
- Pimhidzai, O., World, B., Fox, L., Pimhidzai, O., & World, B. (2011). Is informality welfare-enhancing structural transformation? evidence from uganda.

## REFERENCIAS

---

- Pok, C. & Lorenzetti, A. (2007). El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad. 8, 10–.
- Porcile, G., Primi, A., Vergara, S., Holland, M., Porcile, G., Kupfer, D., Rocha, F., Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., Vergara, S., Holland, M., Porcile, G., Kupfer, D., & Rocha, F. (2005). Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en américa latina.
- Porta, R. L. & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109–126.
- Portes, A. & Haller, W. (2004). La economía informal. *Series Políticas Sociales*, (100).
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. Economía Series. Fondo de Cultura Económica.
- PyMEs, O. (2014a). *Grandes empresas y PyMEs dependencia o autonomía*. Technical report.
- PyMEs, O. (2014b). Informe especial: productividad, devaluación, inflación y desempleo en las PyMEs en 2014.
- PyMEs, O. (2014c). *Informe especial sobre la coyuntura de las PyMes industriales. Caída de la producción, inflación de costo y goteo del empleo*. Technical report, Fundación Observatorio PyMEs.
- Quintin, E., Koepl, T., & Monnet, C. (2008). *The poor, the rich and the enforcer: institutional choice and growth*. Working Papers 0801, Federal Reserve Bank of Dallas.
- Rao, S. C. (2012). Interventions in urban informality.
- Rauch, J. E. (1991). Modelling the informal sector formally. *Journal of Development Economics*, 35(1), 33–47.
- Robles, M., Saavedra, J., Torero, M., & Chacaltana, J. (2001). Estrategia y racionalidad de la pequeña empresa.
- Rossini, R. G. & Thomas, J. J. (2009). Los fundamentos estadísticos de “El otro sendero”.
- Salvia, A. & Gutiérrez Ageitos, P. (2013). La estructura social del trabajo en argentina en el cambio de siglo: cuando lo nuevo no termina de nacer. 19, 163–200–.
- Sargent, T. J. (2000). *Recursive Macroeconomic Theory Second edition*. Massachusetts Institute of Technology.
- Scheinkman, J. & de Paula, A. (2007). *The Informal Sector*. 2007 Meeting Papers 117, Society for Economic Dynamics.
- Sethuraman, S. (1976). The urban informal sector: Concept, measurement and policy. *International Labour Review*, 114(1).
- Sethuraman, S. (1998). Gender, informality and poverty: A global review. (pp. 125).

## REFERENCIAS

---

- Soliman, A. & de Soto, H. (2004). *A possible way out : formalizing housing informality in Egyptian cities*. Lanham, Md.: University Press of America.
- Sánchez, L. (1999). Reseña de “En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada” de Alejandro Portes. *Perfiles Latinoamericanos*, (pp. 259–262).
- Taleb, N. N. (2013). *Antifrágil*. Barcelona, España: Paidós.
- Taymaz, E. (2009). *Informality and Productivity. Productivity Differentials between Formal and Informal Firms in Turkey*. Technical report, Ankara, Turkey.
- Tokman, V. (1987). El imperativo de actuar. el sector informal hoy. *NUEVA SOCIEDAD*, (90).
- Tornarolli, L. & Conconi, A. (2007). Informalidad y movilidad laboral: Un análisis empírico para Argentina.
- Tueros, M. (2003). *La economía informal y la acción de la OIT*. Technical report, OIT, Bogotá.
- van Hemert, P., Masurel, E., & Nijkamp, P. (2011). The role of knowledge sources of smes for innovation perception and regional innovation policy. *3(3)*, 163–179–.
- Vargas, J. P. M. (2012). To be or not to be informal?: A structural simulation. (41290), 27.
- Vasconcelos, J. (2013). *Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal*. Documento de trabajo 131, IERAL.
- Vega, I. d. l., Coduras, A., & Cruz, C. (2006). *Análisis del crecimiento de la empresa consolidada española*. Technical report.
- Vásquez, F. V. (2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. (pp. 73–95–).
- William, F. M. (2002). Missed opportunities: Innovation and resource-based growth in Latin America. (pp.~).
- William, M. & Andrés, R.-C. (2005). *Insuficiencias de innovación*. Technical report.
- Young, L. W. (2008). Good intentions, bad outcomes: social policy, informality, and economic growth in Mexico. *46(4)*, 745–745–.

## Encuesta para sector maderero centrochaqueño

### Generales

Preguntas generales

Nombre \*

--	--

Edad \*

--	--

Sexo

- Femenino
- Masculino

Estado civil \*

- Soltero(a)
- Casado(a)
- Divorciado(a)
- Otro

Número de hijos

--	--

Nivel de escolaridad \*

- Básico
- Primario
- Primario completo
- Secundario
- Secundario completo
- Superior

- Superior completo
- Técnico
- Terciario
- Medio

Antigüedad en la actividad empresarial

## Conocimiento general sobre la empresa

Esta sección está intencionada sobre el conocimiento de la empresa

¿Tiene usted definida la misión de la empresa? \*

- Sí
- No

¿Tiene usted definida la visión de la empresa? \*

- Sí
- No

¿Cuenta con un organigrama en su empresa? \*

- Sí
- No

Considera usted que su empresa opera dentro del marco de la normativa en los aspectos siguientes: \*

- ¿Cuántos empleados con relación de dependencia tiene su empresa?
- ¿Qué superficie tiene el predio donde funciona su empresa?
- ¿Qué antigüedad tienen las Máquinas y Equipos con las que trabaja?

## ANEXOS: ENCUESTA A EMPRESARIOS

---

- ¿La demanda de bienes que tiene su empresa, puede ser cubierta con la producción que realiza con el actual parque de máquinas y equipos que posee?
- ¿Su empresa tiene demanda estacional?
- ¿Considerando los picos de demanda, considera Ud que su empresa tiene suficientes Máquinas y Equipos para desarrollar la actividad?

¿Necesita equipamiento? Mencione cuáles \*

## Información General sobre la Gestión Empresaria

La intencionalidad de esta pregunta es conocer la situación de la gestión empresaria

¿Recibió algún tipo de capacitación? \*

- Sí
- No

Sobre qué áreas de conocimiento \*

¿Considera que ha tenido oportunidad de capacitarse con las herramientas gerenciales necesarias? \*

- Sí
- No

¿Solo realiza tareas de gerencia, o además de ésta también realiza otras tareas? \*

- Sí
- No

¿Cuáles otras tareas realiza además de las de gerencia?

¿Realizar la tarea de Gerencia y además desarrollar otras tareas, afecta su concentración en la dirección?



- Sí
- No

¿Tiene usted personas bajo su mando? \*

- Sí
- No

¿Cree usted tener herramientas que le permitan manejar eficazmente a su personal?

\*

- Sí
- No

¿El trabajo que realiza su personal, es supervisado de manera periódica? \*

- Sí
- No

¿Ud supervisa personalmente las tareas que se realizan en su empresa?\*

- Sí
- No

¿Supervisar personalmente, no le sacan tiempo para las otras tareas? \*

- Sí
- No

## Condiciones del ambiente laboral

A continuación, presentamos diversas opciones, por favor seleccione su respuesta

¿Está su empresa adecuada a los requerimientos de Higiene y Seguridad Industrial?

\*

- Sí
- No

¿Posee su empresa equipamiento de seguridad, tal como extractores de aire, mascarillas protectoras, protectores auditivos, cubiertas de elementos de corte, etc? \*

- Sí
- No

¿Considera Ud. que con el equipamiento de seguridad brindado a sus empleados, la seguridad y el confort haría mejorar y aumentar el volumen de producción? \*

- Sí
- No

¿Las instalaciones físicas de su empresa son las adecuadas para desempeñar correctamente las actividades de su empresa? \*

- Sí
- No

¿Su empresa produce bienes y los almacena o trabaja sobre pedidos? \*

- Almacena
- Por pedidos

¿Si Ud tiene alguna oportunidad de liquidar su producción a un menor precio, cuál es el descuento que estaría dispuesto a realizar en el precio?\*

¿Calcula Ud. en su empresa, los costos de producción? \*

- Sí
- No

¿Puede explicar brevemente como realiza sus costos? \*

¿Calcula Ud. en su Empresa, el rendimiento de la materia de prima empleada en la producción de bienes? \*

- Sí
- No

¿Cree usted que sus empleados desempeñan correctamente su trabajo?

- Sí
- No

¿Realiza Cursos de Capacitación para los integrantes de su empresa? \*

- Sí
- No

¿Qué curso de capacitación ha realizado para sus empleados en el último año? \*

## Expectativas sobre el desempeño

A continuación, presentamos diversas opciones, por favor seleccione su respuesta

¿Considera que tiene usted la posibilidad de incrementar los ingresos de su empresa en el año actual? \*

- Sí
- No

¿Considera que tiene usted la posibilidad de incrementar los ingresos de su empresa en los próximos cinco años? \*

- Sí
- No

¿Tiene su empresa capacidad para aumentar la producción con el actual parque de maquinarias? \*

- Sí
- No

¿Cuánto puede aumentar la producción con el actual parque de maquinarias? \*

## Expectativas sobre la Situación de Informalidad

A continuación, presentamos diversas opciones, por favor seleccione su respuesta

¿Está su empresa registrada? \*

- Sí
- No

¿Realizó su empresa los trámites de inscripción para cubrir los aspectos: \*

- Impositivos
- Tributarios
- Previsionales
- Monotributista
- Otro:

Las razones por la que está en esta situación, obedecen a: \*

- Frecuencia de pago
- Severidad de ajuste
- Monto de las cargas tributarias
- Otro:

¿Conoce las Ventajas de estar registrado? \*

- Sí
- No

¿Alguna vez su empresa estuvo registrada y con todo en orden? \*

- Sí
- No

¿Porque si su empresa estuvo registrada, dejó luego de estarlo? \*

Continuará en esta situación de no estar registrado?\*

- Sí
- No

¿En los próximos cinco años, continuará en la situación actual? \*

- Sí
- No

¿Si cambiaran los condicionantes actuales, continuaría en la informalidad? \*

- Sí
- No

## Expectativas sobre la propuesta de solución

A continuación, presentamos diversas opciones, por favor seleccione su respuesta

¿Durante los próximos 2 años, la presión tributaria del gobierno aumentará? \*

- Sí
- No

Podría expresar las causas que generarían tal comportamiento? \*

¿La evidencia en que soporta su respuesta, es su experiencia? \*

- Sí
- No

¿Conoce la experiencia de los convenios de corresponsabilidad gremial en Argentina?

\*

- Sí
- No

¿Conoce en detalle el convenio de corresponsabilidad gremial? \*

- Sí
- No

La experiencia de los convenios de corresponsabilidad gremial en Argentina fue en su opinión: \*

- Positiva
- Negativa

¿Conoce porque no continuaron los convenios de corresponsabilidad gremial en Argentina?

- Si
- No
- No sé

¿Por qué no continuó la vigencia de los convenios de corresponsabilidad gremial? \*

¿Cuál cree Ud será el comportamiento del sector forestal, ante la vigencia del convenio de corresponsabilidad gremial? \*

- Positiva
- Negativa
- Indiferente

¿Conoce las ventajas y desventajas de los convenios de corresponsabilidad gremial en Argentina? \*

- Sí
- No

¿Cómo conoce la existencia de los convenios de corresponsabilidad gremial en Argentina? \*

- Sí
- No

## Condiciones de los Servicios Financieros y No Financieros

A continuación, presentamos diversas opciones, por favor seleccione su respuesta

**Algunos expertos consideran que la falta de crédito impide que un proyecto empresarial sea viable. Otros por el contrario no le dan importancia. ¿Qué piensa Ud?\***

**¿En su caso concreto, considera que el crédito es la base fundamental para el desarrollo de un microemprendimiento? \***

- Sí
- No

**¿Con el desarrollo de su microempresa, tiene Ud posibilidades de ahorrar? \***

- Sí
- No

**¿En la actualidad, las garantías hipotecarias exigidas para el acceso al crédito son un impedimento para tal fin? \***

- Sí
- No

**¿La tasa de interés y el tiempo de otorgamiento de un crédito determinan su predisposición a solicitar un crédito? \***

- Sí
- No

**¿Si Ud debiera pedir un crédito, optaría por un prestamista local o por una entidad oficial de crédito? \***

- Sí
- No

**¿Según su experiencia, los antecedentes exigidos para alcanzar un crédito, impuestos y retrasan su otorgamiento? \***

- Si
- No
- No influyen

¿Según su experiencia, la formulación de una propuesta microempresarial detallada, ordenada y regida por un cronograma de producción y de pagos (por medio de un proyecto), tornan más sustentable el desarrollo de la microempresa? \*

- Si
- No
- No tiene importancia

¿Si Ud recibió un crédito, su empresa se encuentra en un estado de fiabilidad, y solvencia, permitiéndole acceder a financiaciones de mayor envergadura? \*

- Si
- No

¿Si su empresa no recibe crédito, considera que es viable la sustentabilidad pues no depende en un todo del crédito, sino de las estrategias de desarrollo y promoción? \*

- Si
- No

¿Si Ud puede realizar el pago de los aportes previsionales, contribuciones patronales y demás tributos de la actividad forestal, al momento de realizar la venta y por medio de la aplicación de una tarifa sustitutiva? \*

- Si
- No

¿Cuál es la dificultad que Ud encuentra para suscribir el Convenio de Corresponsabilidad Gremial? \*



¿Cuál es su propuesta para agregar o quitar a este Convenio de Corresponsabilidad Gremial? \*

¿La Capacitación, tanto técnica como financiera, conlleva a la madurez empresarial? \*

¿Qué temas elegiría para capacitarse? \*

¿La Asistencia Técnica permite el fortalecimiento de las operaciones empresariales? \*

¿Qué asistencia técnica elegiría para su empresa? \*