

Capítulo XVIII

Reinterpretando la Informalidad Empresarial en el Sector Industrial de la Madera, en la Provincia del Chaco, Argentina

*José Sergio Fernández¹⁹,
Inty Sáez Mosquera²⁰,
Andrés Redchuk²¹*

Introducción

Algunos estudios parecen concluir 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. Asimismo 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 y en consecuencia, disminuir el potencial atractivo de la formalidad a las PyMEs y micro-empresas. El denominador común de todos estos aspectos resulta ser el denominado costo de la formalidad [1-3].

Sin embargo, otros autores con base en evidencia empírica presentan conclusiones contrarias [4, 5]. En base a estos estudios, la principal conclusión que se deriva es que no son los costos de la formali-

19 Universidad Nacional del Chaco Austral (UNCAus, Argentina) sergiof@uncaus.edu.ar

20 Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas (UCLV, Cuba) intysaez@uclv.edu.cu

21 Universidad Nacional del Chaco Austral (UNCAus, Argentina) sergiof@uncaus.edu.ar Extenso publicado con anterioridad en: El Desarrollo de las Organizaciones. Investigaciones e Intervenciones en el campo de la Organización y su Desarrollo (Domínguez; Fernández; Marcelino & Lozano, 2014)

dad, o las barreras burocráticas, o la dificultad de acceder a líneas de créditos, las principales condicionantes para existencia y fluctuaciones de la informalidad en países en desarrollo [6-8].

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, correr estas formalidades suponía un tiempo (para los mismos años) de 30, 31, 26 días, respectivamente. El costo (por ingreso per cápita, 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 dos unidades porcentuales [9].

Los bajos rendimientos, formación de empresas familiares, operaciones en pequeña escala, trabajo intensivo de mano de obra y con empleo de tecnología anticuada y en muchas ocasiones obsoleta, son algunas de las características más sobresalientes de la informalidad, según la OIT [1, 10]. 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 de los países en los que ha sido observado este fenómeno [7, 11, 12].

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 [13]. En estas condiciones la elección sobre la base de un análisis costo-beneficio de la informalidad versus la formalidad, inclina la balanza del lado de la informalidad [13].

Las políticas del estado, encaminadas al aumento del gasto en *enforcement*²² han estado teniendo una orientación –desde la perspectiva de los informales, equivocada [2, 6]. Este gasto no ha de ser para detectar aquellas personas que están evadiendo el cumplimiento de la ley, sino por el contrario, alentarlas a hacia su cumplimiento²³ [13, 14].

La informalidad no es un fenómeno de comportamiento “binario”.

22 Gasto realizado por el Estado para detectar a los informales.

23 Este cambio de enfoque representa desde el punto de vista conceptual, un nuevo paradigma de actuación, concepción y sobre todo análisis del problema de la informalidad, tanto en los países desarrollados como aquellos en vía de desarrollo.

Las familias y en general, los agentes económicos no solo escogen ser o no informales, sino que además eligen y deciden las proporciones de tiempo en que trabajan como formales o informales [3, 14, 15].

La mayor limitación que han tenido los enfoques de las investigaciones precedentes es la falta de enfoque sistémico y transdisciplinar. 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 [1-7, 11, 13, 16-24].

Se prestó atención sobre todo 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 [1, 25].

Modelo conceptual

Para el intervalo entre 0 y 0.2 las curvas muestran un comportamiento asintótico, lo que significa en términos del modelo que cuando el índice de Gini entre las empresas del sector formal es pequeño (pocas diferencias en productividades), las PyMEs tienen pocas oportunidades de acercarse al núcleo de la formalidad. La principal características de las PyMEs es el uso intensivo de la mano de obra y la utilización de tecnología obsoleta y de baja productividad.

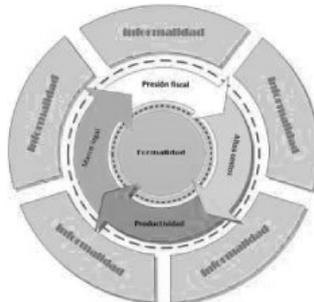
El papel del gobierno es crear las condiciones necesarias para que todos los negocios que surgen dentro de la economía, sean atraídos al sector formal. A semejanza con los modelos gravitacionales, las condiciones creadas por el estado deben generar una fuerza de atracción suficiente, para que todos los negocios (grandes o pequeños) sean atraídos hacia su centro (economía formal).

Cuando los factores económicos están compensados, su circulación (articulación) garantiza que la resultante de las fuerzas (políticas, económicas, fiscales, legales y sociales) genere una fuerza centrípeta

que atraiga a los empresarios hacia la formalidad. Incluso pequeñas diferencias pueden producir cambios bruscos en la resultante, lo que provoca que aquellos cuerpos con poca “masa” (PyMEs) sean empujados hacia afuera, como consecuencia del predominio de la fuerza centrífuga.

Se distinguen dos barreras principales: aquella que protege a las empresas que operan dentro de la formalidad del Estado y la que impide el regreso (mayoritariamente de las PyMEs) a la formalidad. La primera barrera actúa como un “campo de fuerza gravitacional” que mantiene a los cuerpos (empresas) pesadas (no PyMEs) dentro de la formalidad estatal. Sin embargo, los cuerpos menos pesados son arrojados fuera del campo de protección de la formalidad estatal. Una vez fuera, los incentivos económicos del Estado no logran atraerlas de regreso participando de la economía nacional, al margen de la formalidad y capitalizando los pequeños beneficios económicos marginales.

Figura 8. Modelo conceptual: equilibrio formalidad e informalidad.



En este escenario no pocas PyMEs hacen asociaciones con empresas mayores y esta relación (de fuga) 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, 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 y canales financieros) que le permite continuar dentro del campo de protección de la formalidad.

Continuando con el modelo físico-económico construido, la primera pregunta de investigación resulta ser: *¿cómo hacer para que las pequeñas empresas sean atraídas por el campo gravitacional de la formalidad estatal?*

Desde el punto de vista físico y dentro de los límites del modelo gravitacional, dos posibles respuestas pueden sugerirse. La primera sería hacer ganar “masa” a la pequeña empresas, en tanto la segunda estaría enfocada en la reducción de la distancia entre el campo de fuerza y las pequeñas empresas. Analicemos las implicaciones en el modelo de ambas posibles respuestas.

En la investigación se utilizará la productividad promedio por trabajador como equivalente a la masa de las empresas, tanto las formales como las informales y PyMEs. Esta elección obedece a la conocida diferencia entre las productividades del sector formal e informal. Algunos estudios sostienen que en América Latina (basado en un estudio en 7 países diferentes) la diferencia es aproximadamente 30 veces superior la productividad del sector formal en relación al informal (como promedio). Un estudio realizado en empresas informales en Turquía encontró que la relación llegó a ser entre 30-40 [19]. Tal disparidad establece una excelente base de comparación para los propósitos del modelo.

Cambios en las “masas” de las empresas

En el caso de las PyMEs, la idea de aumentar la masa ha estado asociada con la formación de redes de cooperación. Sin embargo, debe haber un límite para el tamaño de éstas, 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. Matemáticamente es posible expresar esta relación crítica como:

Ecuación 1

$$G \frac{M_G * M_F}{r_{G-F}^2} = G \frac{M_{PYME} * M_F}{r_{PYME-F}^2}$$

En la ecuación, M_1 y M_2 representan la “masa” de la red y la masa de la gran empresa formal comparable con la masa de la red de PyMEs, respectivamente. Si la masa de la red se acerca demasiado al

tamaño de la empresa formal comparable que participa del mercado en que está insertada la red, los costos de coordinación ($C_{\text{asociación}}$) serían mayores que las ganancias obtenidas por el accionar de conjunto ($G_{\text{asociación}}$). La ecuación representa el límite crítico en la relación costo-beneficio de configurarse como red un grupo de PyMEs.

Interesa hacer que cada uno de las pequeñas empresas (que operan frecuentemente dentro de la informalidad) sienta la misma atracción que las grandes empresas hacia el núcleo de la economía formal. Continuando con el modelo gravitacional, esto sería igualar la fuerza de atracción que ejerce el núcleo formal a las empresas grandes, y a la fuerza de atracción ejercida sobre las PyMEs.

Ecuación 2

$$G \frac{M_G * M_F}{r_{G-F}^2} = G \frac{M_{PYME} * M_F}{r_{PYME-F}^2}$$

En la expresión anterior:

G: La media ponderada de la relación productividad del sector formal y el informal.

M_G : Masa de la gran empresa (productividad promedio por trabajador).

M_F : Masa de la formalidad (productividad promedio del sector formal).

M_{PYME} : Masa de la PyMEs (productividad promedio de la informalidad).

r_{G-F} : Medida ponderada de las diferencias entre las productividad de los clústeres industriales dentro del sector formal (se propone el uso del índice Gini).

r_{PYME-F} : Distancia de los informales al núcleo de la formalidad r_F .

Despejando de la expresión anterior la distancia a la que se sitúan las PyMEs de la formalidad dependiendo, del predominio de las fuerzas centrípeta o centrífuga, quedaría como:

Ecuación 3

$$r_{PYMES-F} = \frac{1}{r_{G-F}} \sqrt{\frac{M_G}{M_{PYMES}}}$$

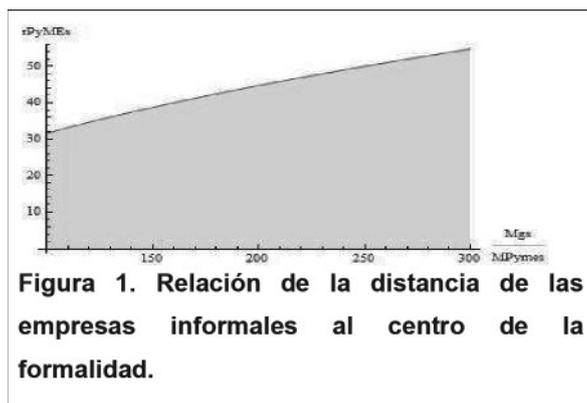
Se pueden presentar dos casos diferentes, a saber:

1. El cociente $M_G/MPyMEs$ es muy grande (la masa de la gran em-

- presa es mucho mayor que la de la PyMEs). En este caso, este coeficiente es cercano en magnitud a la masa de la gran empresa. Situación de desbalance de las fuerzas, con predominio de la centrífuga, es decir, la PyMEs es expulsada del núcleo de la formalidad siempre y cuando el núcleo de la formalidad sea compacto (el diámetro es pequeño, las empresas formales tienen poca diferencia entre ellas en cuanto a la productividad) lo que conduce a una distancia cada vez mayor de la PyMEs al centro del sector formal.
2. El cociente es pequeño (la masa de la gran empresa es mayor, pero no mucho más grande que la de la PyMEs por estar estas últimas configuradas en redes).

En este caso, este coeficiente representa un factor de corrección entre la fuerza centrípeta y la centrífuga.

La figura 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 hipótesis formuladas en el primer caso: conforme aumenta la productividad del sector formal, para un centro compacto (poca diferencia entre los valores medios de la productividad de las empresas del sector formal), aumenta la distancia de las pequeñas empresas a la formalidad.



Sin embargo, cuando este caso se manifiesta implica una alta productividad del sector formal, con escasas diferencias entre todas las

empresas inmersas en él.

En estas condiciones, las barreras de entrada a la formalidad que imponen la propia dinámica de la economía son más fuertes 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, el primero 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 figuras 2 y 3 muestran los valores calculados por la Ecuación 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 las curvas muestran un comportamiento asintótico, lo que significa en términos del modelo que cuando el índice de Gini entre las empresas del sector formal es pequeño (pocas diferencias en productividades), las PyMEs tienen pocas oportunidades de acercarse al núcleo de la formalidad. La principal características de las PyMEs es el uso intensivo de la mano de obra y la utilización de tecnología obsoleta y de baja productividad.

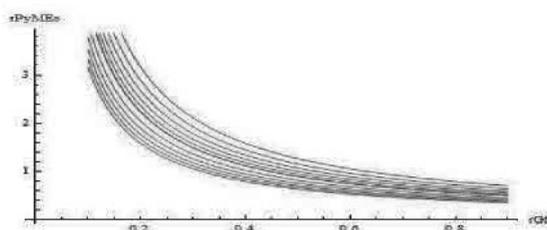


Figura 2. Valores del radio de las PyMEs informales al centro de la formalidad r_{G-F} [0.2-0.8]

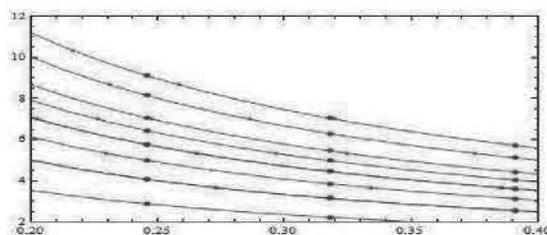


Figura 3. Valores del radio de las PyMEs informales al sector formal r_{G-F} [0.2-0.4]

En estas condiciones, y presentándose pocas diferencias en términos de productividad entre las empresas del sector formal, las PyMEs tienen de escasas a nulas oportunidades de insertarse en cadenas de valor del sector formal²⁴.

Ambas figuras muestran la familia de curvas para diferentes valores de las masas, tanto del sector formal como de las PyMEs, así como dos intervalos diferentes del radio del sector formal (medida de disparidad de la productividad). En la figura 3 para un intervalo pequeño (entre 0.2 y 0.4) la familia de curvas tiene un comportamiento más suavizado. Por otro lado, en la figura 2 las curvas son más pronunciadas (prácticamente asintóticas) para intervalos pequeños (0-0.2, por ejemplo), lo que

24 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 que trae como consecuencias macroeconómicas una mayor disparidad de la productividad macro.

confirma que para diferencias pequeñas de productividad en el sector formal, las PyMEs tienen menos oportunidades de acercarse. El caso contrario puede comprobarse de la inspección en la propia figura 2, para diferencias más marcadas (mayores de 0.4), el radio de las PyMEs se hace asintótico pero para valores cada vez más pequeños, indicando una mayor facilidad de acceso de las PyMEs al sector formal.

Pero las asociaciones de PyMEs tienen costos de coordinación. Las figuras 4, 5 y 6 muestran las superficies de respuesta para diferentes combinaciones de costos de coordinación y sus beneficios. Esta curva modela la eficiencia (en términos de relación costo y beneficios de la asociación) con que operan las asociaciones de PyMEs, los coeficientes de elasticidad de producto y capital, siguieron la evidencia empírica utilizada por Cobb-Douglas (1927) en la construcción de la función producción.

Obsérvese que aun cuando los beneficios son altos y los costos bajos (extremo inferior izquierdo, puntos [10; 2]) la eficiencia es baja (0.2). En la medida en que los beneficios son menores para mayores costos, la eficiencia aumenta lentamente. Para explicar tal comportamiento, es necesario considerar el llamado costo social de la informalidad.

El costo social de la informalidad está asociado a la producción de las PyMEs informales con economías de escalas inferiores a las que son óptimas (en términos de eficiencia). Así la relación entre el costo de la coordinación de las asociaciones de PyMEs y sus beneficios producidos tienen una cota en la unidad.

Con los costos de la coordinación en el numerador y los beneficios en el denominador, la relación de la eficiencia está acotada (meseta en la superficie de respuesta). Este comportamiento representa una condición en la que cada peso de ganancia es utilizado para pagar los costos de la coordinación. Sin embargo, hay que analizar esta condición en tres (3) situaciones diferentes, a saber: cuando la suma de las elasticidades del producto y el capital generan condiciones de economías de escala decrecientes, constantes y crecientes (coincidiendo con el comportamiento de la función producción modelada por Cobb-Douglas).

De la inspección de las figuras se puede comprobar que cuando la combinación de las elasticidades de capital y trabajo, consiguen economías de escala crecientes, la eficiencia de las PyMEs tiene una cota superior que se alcanza con más o menos esfuerzo (más o menos escar-

pada la pendiente en la superficie de respuesta), dependiendo de sus estructuras de costos. En los otros dos casos (economías de escala decreciente y constante, según las figuras 6 y 7) hay una pérdida de eficiencia que correspondería con el denominado costo social de la informalidad.

Conclusiones y Perspectivas futuras

El modelo ha comprobado el supuesto de que el estado debe ocuparse de hacer recorrer menores distancias a las PyMEs en comparación con las grandes empresas, si quiere atraerlas hacia la formalidad de la misma forma que atrae a estas últimas. En tal sentido, las investigaciones futuras estarán orientadas a buscar combinaciones de políticas del gobierno que a través de combinaciones de gasto público y el enforcement, consigan reducir estas distancias, alterando además positivamente (en términos de menores costos sociales) las proporciones de tiempo dedicadas por las familias a un tipo de trabajo u otro.

Se ha podido explicar mediante relaciones entre magnitudes económicas dentro de los marcos del “modelo gravitacional” propuesto, el costo social de la informalidad lo que permite verificar a nivel teórico, su consistencia y robustez. La principal ventaja de esta capacidad comprobada del modelo radica en que es posible en ausencia de datos reales de la economía nacional o regional, hacer previsiones y estimados, asumiendo una estructura de costos y valores de elasticidades estimadas.

El costo social de la informalidad representa en última instancia la consecuencia visible e impugnabile de la informalidad. Estudios posteriores intentarán construir relaciones capaces de explicar la dependencia del costo social de la informalidad con el número de informales, así como con las estructuras de costos y relaciones de elasticidades, a fin de identificar cuál de estos factores tiene mayor peso.

El modelo postula que para conseguir equilibrar la resultante de las fuerzas es necesario un enfoque de inclusión desde la complementariedad, más que perseverar en el intento de eliminar la manifestación del fenómeno de la informalidad. La búsqueda de las condiciones de equilibrio en las que los informales tengan cada vez menores distancias que recorrer hacia la formalidad y estos últimos, consigan equiparar las disparidades de productividad en valores que no aumenten

la distancia a recorrer por los primeros, contribuirá a reducir el costo social de la informalidad.

El modelo propuesto no tiene la intención de fundamentar las relaciones económicas que explica. En su lugar, está construido sobre los fundamentos teórico-conceptuales resumidos en los primeros apartados de este documento.

Esta fundamentación unido a las capacidades explicativas demostradas, convierten al modelo en una herramienta práctica-metodológica capaz de anticipar el impacto que una estrategia particular produce en las distancias de los informales al núcleo de la formalidad. Adicionalmente, sus resultados confirman la superioridad del enfoque complementario, multidisciplinario y sistémico para encarar el fenómeno de la informalidad.

Figura 4. Economía de escala creciente

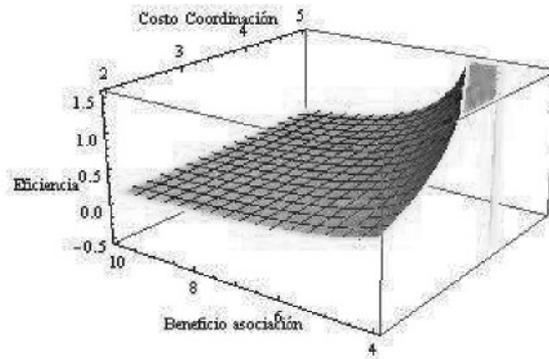


Figura 5. Economía de escala decreciente.

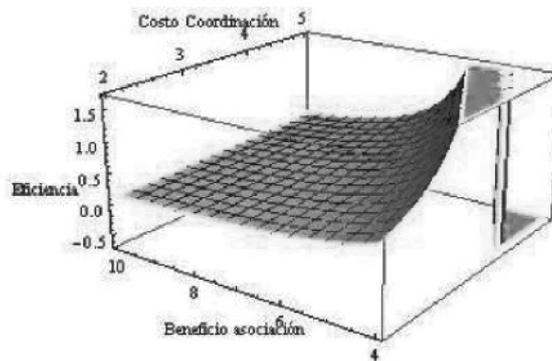
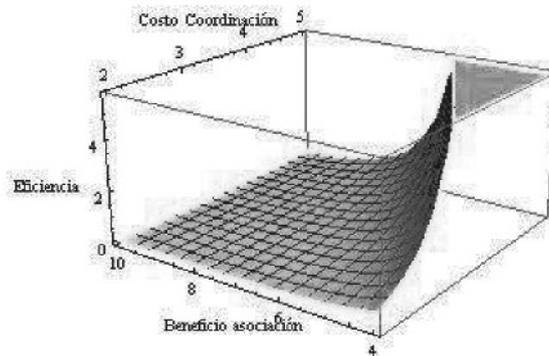


Figura 6. Economía de escala constante



Referencias

- Apella, I., Economía informal. Conceptos, medición y política pública, CEDES and OIT, Editors. 2009, CEDES: Buenos Aires. p. 36.
- Mejía, D. and C.E. Posada, Informalidad: teoría e implicaciones de política, in Borradores de Economía, B.d.l.R.d. Colombia, Editor. 2007, Banco de la República de Colombia: Colombia. p. 33.
- Bromley, R. (1998) Informalidad y desarrollo: interpretando a Hernando de Soto. Economía informal, microempresas, y estrategias de desarrollo 13.
- <http://www.revistasociologica.com.mx/pdf/3702.pdf>, 25 p
- Fajnzylber, P., W.F. Maloney, and G.V. Montes-Rojas, Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES Program, LZA, Editor. 2009, The Institute for the Study of Labor (IZA). p. 37.
- Bosch, M. and W. Maloney, Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries. 2008, The Institute for the Study of Labor (IZA). p. 53.
- Loayza, N., et al., Informality in Latin America and the Caribbean, in Policy research working paper 4888. 2009, World Bank; Washington, D.C.
- Perry, G., Informality : exit and exclusion. World Bank Latin American and Caribbean studies. 2007, Washington, D.C.: World Bank. xv, 248 p.
- Bosch, M., W.F. Maloney, and London School of Economics and Political Science. Centre for Economic Performance., Gross worker flows in the presence of informal labor markets the Mexican experience 1987-2002, in CEP discussion paper no 753. 2006, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science; London.
- World Bank. Historical data sets and trends data. [Web page] 2011 07.06.2011 [cited 2011 07.06.2011]; Available from: <http://www.doingbusiness.org/custom-query#dvCQResult>.
- Tueros, M. (2003) La economía informal y la acción de la OIT. http://white.oit.org.pe/spanish/260ameri/oitreg/activid/proyectos/actrav/edob/seminario/pdf/propacci_oit_econinf.pdf, 19 p
- Loayza, N. and L. Serven, Business regulation and economic perfor-

- mance. 2010, Washington, DC: World Bank. xiii, 274 p.
- Cosar, A.K., et al., Firm dynamics, job turnover, and wage distributions in an open economy, in NBER working paper series working paper 16326. 2010, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- World Bank., Increasing formality and productivity of Bolivian firms. A World Bank country study. 2009, Washington, D.C.: World Bank. xvi, 117 p.
- Atuesta Montes, B., Modelando informalidad voluntaria e involuntaria. 2009, Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario.
- Cimoli, M., A. Primi, and M. Pugno, Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural, in Revista CEPAL. 2006. p. 89-107.
- Skills, informality, and development. 2010, Delhi: Institute of Economic Growth. 17 p.
- Coletto, D., The informal economy and employment in Brazil : Latin America, modernization, and social changes. 1st ed. 2010, New York, NY: Palgrave Macmillan. xviii, 270 p.
- Hanson, G.H. and National Bureau of Economic Research., Why isn't Mexico rich?, in NBER working paper series working paper 16470. 2010, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Taymaz, E., Informality and Productivity. Productivity Differentials between Formal and Informal Firms in Turkey, D.o. Economics, Editor. 2009, Middle East Technical University: Ankara, Turkey. p. 61.
- Fiess, N.M., M. Fugazza, and W.F. Maloney, Informality and Macroeconomic Fluctuations, LZA, Editor. 2008, The Institute for the Study of Labor (IZA). p. 51.
- Levy, S., Good intentions, bad outcomes : social policy, informality, and economic growth in Mexico. 2008, Washington, D.C.: Brookings Institution Press. xv, 357 p.
- Loayza, N.A. (1997) The economics of the informal sector. A simple model and some empirical evidence from Latin America. Policy Research Working Paper. 60 p
- Alba Vega, C. and D. Kruijt, The convenience of the minuscule : in-

- formality and microenterprise in Latin America. Thela Latin America series. 1994, Amsterdam: Thela. vii, 88 p.
- Feige, E.L., Defining and estimating underground and informal economies: the new institutional economics approach, in World Development. 1990, World Development. p. 29.
- Apella, I., et al., Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina, E.y.S.S. Banco Mundial y Ministerio de Trabajo, Editor. 2008: Buenos Aires.