

Factores del sistema tributario argentino: ¿incentivo o desincentivo a la informalidad empresarial? Percepción de los comerciantes y contadores públicos

*Florencia Pedroni**

Resumen


El artículo tiene por objetivo describir cómo influyen los factores del sistema tributario y las características de la organización en la informalidad empresarial en Argentina. Metodológicamente, se desarrolla una investigación cualitativa-descriptiva con datos primarios recolectados mediante entrevistas a empresarios y contadores públicos de la ciudad de Bahía Blanca (Buenos Aires, Argentina). Se efectúa un análisis de contenido cualitativo, empleando codificación basada en teoría. Según los resultados, la onerosidad tributaria, el diseño y la aplicación de los controles fiscales, las consecuencias del incumplimiento, y la administración y el destino de los recursos fiscales son factores del sistema tributario que influyen en la informalidad empresarial; mientras que el tamaño, la tipología tributaria, el sector, el tipo de cliente, el domicilio fiscal y la ubicación, y el medio de pago son características de la organización y de la operación con influencia en el fenómeno. Asimismo, la interacción entre los factores desalienta el cumplimiento fiscal. Los hallazgos contribuyen con la formulación de políticas públicas para reducir la informalidad.

Palabras clave: evasión tributaria, economía informal, cumplimiento fiscal, regímenes tributarios, determinantes, país en desarrollo.

Clasificación JEL: E26; H26; K34.

Recibido: 16 de mayo de 2023
Evaluado: 12 de octubre de 2023
Aprobado: 1 de diciembre de 2023

Artículo de investigación

* Doctora en Ciencias de la Administración.
Docente investigadora del Departamento
de Ciencias de la Administración,
Universidad Nacional del Sur (Bahía
Blanca, Buenos Aires, Argentina). Correo
electrónico: florencia.pedroni@uns.edu.ar;
 <https://orcid.org/0000-0002-8896-4001>.

Argentine Tax System Factors: Incentive or Disincentive to Firm Informality? Perception of Traders and Public Accountants

Abstract

This work aims to describe how the factors of the tax system and the characteristics of the organization influence firm informality in Argentina. Methodologically, qualitative-descriptive research was carried out with primary data collected through interviews with commercial entrepreneurs and public accountants from Bahía Blanca city (Buenos Aires, Argentina). A qualitative content analysis was performed using theory-based coding. According to the results, the tax burden, the design and application of fiscal controls, the consequences of non-compliance, and the administration and destination of fiscal resources are factors of the tax system that influence firm informality; while size, taxpayers' typology, economic sector, type of client, tax domicile and location, and means of payment are characteristics of the organization and the operation with influence on the phenomenon. In addition, the interaction between factors discourages tax compliance. The findings contribute to the formulation of public policies to reduce informality.

Keywords: tax evasion, informal economy, tax compliance, tax regimes, determinants, developing country.



Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

INTRODUCCIÓN

La economía informal se refiere a transacciones legales que contribuyen al producto interno bruto (PIB), pero que no se reportan a las autoridades estatales, evadiendo impuestos, seguridad social o leyes laborales (Williams et al., 2014; Schneider y Enste, 2000). Esta investigación se enfoca en la informalidad empresarial que comprende emprendimientos no registrados y empresas formales que reportan un nivel de ingresos menor al real, pero no estudia la informalidad en el mercado laboral.

El fenómeno de la informalidad empresarial es, al mismo tiempo, una forma de evasión fiscal (Slemrod y Weber, 2012; Ulyseas, 2020) y se solapa con el concepto de incumplimiento tributario referido a la falta de cumplimiento en la declaración o el pago de las obligaciones tributarias. Por ende, el incumplimiento tributario comprende tanto la informalidad empresarial (firmas registradas que subfacturan ventas o sobredeclaran costos, y emprendimientos no registrados) como la demora o falta de pago de los tributos. Si bien este trabajo se focaliza en la informalidad empresarial, dada su interrelación con el incumplimiento tributario, también se comentan situaciones referidas a la demora o falta de pago de los impuestos sobre operaciones declaradas.

En particular, el presente trabajo tiene por objetivo describir cómo influyen los factores del sistema tributario en la informalidad empresarial en Argentina, a partir de la percepción de contadores públicos y comerciantes de dicho país. Asimismo, el estudio analiza cómo las características de la organización afectan el vínculo entre los factores del sistema tributario y la informalidad empresarial en Argentina, también desde la mirada de contadores públicos y comerciantes.

Para abordar el objetivo propuesto, metodológicamente se desarrolla una investigación cualitativa con alcance descriptivo. Se recolectan datos primarios —entre septiembre de 2020 y marzo de 2021— a través de entrevistas semiestructuradas con ocho empresarios comerciales y ocho contadores públicos independientes de la ciudad de Bahía Blanca (Buenos Aires, Argentina). Los datos recolectados se someten a análisis de contenido cualitativo. La codificación sigue un diseño deductivo basado en la teoría, aunque también se identifican categorías mediante un análisis inductivo (basado en datos). La triangulación de fuentes se realiza combinando entrevistas a comerciantes, contadores públicos y revisión documental (Flick, 2013; Saldaña, 2013; Schreier, 2013). Para el análisis de datos se usa el *software* Atlas.ti.

La justificación de la investigación viene dada por la importancia relativa del fenómeno en el contexto del estudio. En países emergentes, la economía informal constituye entre un tercio y la mitad de las actividades económicas totales (La-Porta y Shleifer, 2008; 2014). En gran parte de los países de América Latina y el Caribe, la evasión fiscal ronda el 50% para la mayoría de los impuestos (Ardanaz et al., 2015). Según estimaciones para Argentina, la evasión tributaria asciende al 33,5% en el impuesto al valor agregado (IVA) (Gómez-Sabaini & Morán, 2020) y al 49% en el impuesto a las ganancias (Pecho-Trigueros et al., 2012).

En este sentido, los resultados de la investigación procuran profundizar la comprensión del fenómeno de la informalidad empresarial en Argentina, lo cual resulta de utilidad para los hacedores de políticas públicas, pues permitirá diseñar de forma más precisa medidas tendientes a reducir la evasión tributaria e incrementar la inclusión financiera en un contexto donde tales tópicos representan problemáticas relevantes y crecientes luego de un contexto de pandemia. Asimismo, el estudio contribuye a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, en particular a la meta 8.3 del ODS 8 sobre trabajo decente y crecimiento económico, que procura fomentar la formalización y el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), incluso mediante el acceso a servicios financieros.

En la literatura académica se reconocen investigaciones previas sobre informalidad en Argentina, en su mayoría con abordajes cuantitativos, enfocadas en el mercado laboral y que consideran una única perspectiva de estudio. En ese sentido, la originalidad del presente trabajo radica en tres aspectos. Primero, la investigación propone el estudio de la problemática desde un enfoque cualitativo que permite profundizar el entendimiento de los motivos subyacentes de la participación en el sector informal. Solo se identifican dos estudios cualitativos de la informalidad empresarial en Indonesia (Rothenberg et al., 2016) y Colombia (Santa María & Rozo, 2009). Segundo, considerando la literatura existente sobre informalidad laboral en Argentina, este trabajo plantea focalizar el estudio en la informalidad empresarial. Tercero, el artículo plantea el análisis del fenómeno de la informalidad desde la visión de los múltiples actores involucrados (empresarios, contadores públicos).

El artículo se divide en cuatro apartados, además de esta introducción; en el primer apartado se expone el marco de antecedentes; en el segundo se detalla la metodología; en el cuarto apartado se exponen los resultados y se describen los datos

primarios recolectados; finalmente, en el quinto apartado se discuten los hallazgos a la luz de estudios previos, y se presentan los aportes del trabajo, las limitaciones y futuras líneas de investigación.

MARCO DE REFERENCIA

Referencial teórico

La existencia del sector informal puede analizarse desde dos marcos complementarios. Por un lado, la dimensión estructuralista (Jiménez-Restrepo, 2012), la perspectiva de exclusión (Perry et al., 2007) o de supervivencia (La-Porta & Shleifer, 2014; 2008) plantea que los individuos y las empresas no pueden operar formalmente porque son demasiado improductivos para volverse formales, incluso sin costos de entrada. Se trata de pequeñas unidades productivas que ofrecen empleos de baja calidad, donde abundan las técnicas de producción intensivas en mano de obra y que solo pueden sobrevivir en el sector informal porque evaden impuestos y regulaciones (León-Camargo y Caicedo-Mora, 2011; Rauch, 1991). Según esta primera dimensión, la estructura productiva de un país y el instinto de supervivencia de las personas son los que determinan la existencia del sector informal.

Por otro lado, para la dimensión legalista (Jiménez-Restrepo, 2012), o perspectiva de salida (Perry et al., 2007), el sector informal está conformado por empresas y personas que voluntariamente deciden operar en la informalidad como resultado de un análisis de costo-beneficio (elección racional). Las empresas no registradas incluidas en este enfoque pueden clasificarse entre la visión de firma-parásito o la visión de De Soto. El primer caso involucra empresas que son lo suficientemente productivas para ingresar al sector formal, pero eligen no hacerlo porque es más rentable operar en el sector informal (La-Porta & Shleifer, 2014; 2008; Farrell, 2004). La visión de De Soto corresponde a empresas informales potencialmente productivas que operan informalmente debido a los altos costos de entrada. Si estos fueran eliminados, las empresas ingresarían al sector formal y mejorarían su desempeño (De Soto et al., 1987).

Además de los marcos de referencia, el sector informal ha sido estudiado desde diferentes argumentos teóricos (económicos, institucionales, sociológicos y psicológicos), aunque la perspectiva del actor económico racional ha sido la predominante (Allingham & Sandmo, 1972). Según esta corriente, los agentes evalúan la utilidad esperada del nivel de ingresos reportados comparando los beneficios de

la evasión en forma de ahorro fiscal contra la probabilidad y sanciones esperadas por ser descubiertos. Por ende, la decisión participar en la economía informal se ve afectada por las tasas impositivas, la probabilidad de detección, el tamaño y tipo de las sanciones y las actitudes de los empresarios hacia la asunción de riesgos (Putniņš & Sauka, 2015).

Desde la teoría institucional, se reconocen tres escuelas que analizan la existencia de la economía informal. La primera enfatiza la calidad de las instituciones formales, planteando que contextos con regulaciones excesivas, altos impuestos, corrupción y sistemas legales débiles derivan en mayor informalidad. Para la segunda escuela, la economía informal existe debido a la incongruencia entre lo que las instituciones formales e informales definen como legítimo. La tercera corriente considera que la economía informal es el resultado de imperfecciones en la aplicación de las regulaciones de las instituciones formales (Webb et al., 2009).

El enfoque psicológico, reconociendo las limitaciones del modelo tradicional de Allingham y Sandmo (1972), propone la inclusión de otros determinantes de la evasión fiscal, como las cuestiones morales, la justicia percibida del sistema tributario y el juicio sobre el desempeño del gobierno (Kirchler, 2007; Kirchler et al., 2008; Andreoni et al., 1998). Según la perspectiva psicológica, no son las variables objetivas *per se* (como la carga tributaria, la probabilidad de detección, la densidad regulatoria, etc.) las que inducen un aumento o una disminución de las actividades económicas informales, sino la percepción y evaluación subjetiva de tales atributos.

La perspectiva sociológica destaca la importancia de los datos demográficos y las características personales para explicar el comportamiento de los participantes en la economía informal. En este sentido, atributos como la edad, el género, el estado civil, el nivel educativo, el nivel de ingresos y la situación financiera, entre otros, son determinantes en la propensión a participar en el sector informal (Schneider & Enste, 2013). Estos factores pueden considerarse a nivel organizacional analizando aspectos de tamaño, forma legal, sector económico, etc.

El análisis conjunto de estas perspectivas teóricas confluye en el concepto de pacto fiscal. En particular, la relación negativa entre la economía informal y la calidad de los servicios públicos y de las instituciones es usualmente empleada para explicar la tendencia de espiral descendente o “círculo vicioso” del fenómeno de la informalidad. Esto es, en virtud del pacto fiscal, los individuos cumplen con ciertas obligaciones (como el pago de impuestos) a cambio de que el Estado provea un marco legal apropiado para el desarrollo de las actividades económicas y servicios públicos de calidad.

Sin embargo, ante una deficiente provisión estatal de tales elementos, los agentes no perciben beneficios suficientes por el cumplimiento de sus deberes como ciudadanos y, por ende, tienen mayores incentivos para desarrollar las actividades de manera informal. Ello reduce los ingresos fiscales y motiva el incremento impositivo sobre el sector formal, situaciones que socavan aún más la capacidad del Estado para suministrar eficientemente bienes y servicios públicos (Johnson et al., 1997; Schneider & Enste, 2000).

Literatura empírica

Antecedentes internacionales y latinoamericanos

A nivel internacional¹ y latinoamericano se identifican numerosos antecedentes empíricos, en su mayoría, trabajos cuantitativos que estudian los factores determinantes de la informalidad desde la percepción del empresario incluyendo tanto elementos del sistema tributario y el contexto (impuestos, probabilidad de detección, penalidad, corrupción, calidad de los servicios públicos) como características de las organizaciones (tamaño, sector). Estos trabajos han sido organizados en función del factor determinante estudiado en la última columna de la [tabla 2](#).

Dentro de los antecedentes internacionales sobre informalidad, amerita describir los referidos a factores determinantes menos estudiados como el tipo de cliente y el medio de pago. En ese sentido, [Culiberg y Bajde \(2014\)](#) analizan la evasión del impuesto al consumo que ocurre cuando los compradores abonan las transacciones en efectivo recibiendo un mejor precio o descuento y ello permite a la empresa evadir el impuesto al consumo. De este modo, la relación formal entre el Estado y la empresa está influenciada por la relación informal entre la empresa y el consumidor ([Culiberg & Bajde, 2014](#)). Por su parte, [Immordino y Russo \(2014\)](#) analizan un modelo de evasión fiscal colaborativa entre compradores y vendedores, documentando que la reducción de la evasión fiscal debería provenir de una combinación de dos instrumentos de política: una devolución de impuestos para el comprador que solicita el comprobante, y un impuesto a las extracciones de efectivo.

[Horodnic et al. \(2021\)](#) analizan las razones por las que los consumidores europeos realizan compras informales, es decir, la propensión a participar de la economía informal desde la perspectiva de la demanda. Sus resultados descriptivos revelan que

¹ Un compendio de antecedentes empíricos internacionales puede encontrarse en las revisiones de la literatura ([Pedroni et al., 2022c](#); [Ulyseea, 2020](#)).

la conveniencia (es decir, precio más bajo o mejor servicio/producto) es el motivo único en el 46% de las compras, mientras que en el resto de las transacciones intervienen otros factores, como no tener opción en el mercado regular, participar en la economía informal de manera involuntaria o hacerlo para ayudar a una persona de una red cercana (razones sociales). La prevalencia de cada una de estas razones varía según los grupos de población y las regiones de la Unión Europea. Estos resultados reafirman al factor medio de pago como determinante de la informalidad, al permitir precios más convenientes para los consumidores.

Respecto a la relación entre informalidad y medios de pago electrónico, estudios macroeconómicos en países de la Unión Europea documentan una fuerte correlación negativa entre la prevalencia de pagos electrónicos y la economía informal (Schneider, 2010) o la tasa de evasión del impuesto al valor agregado (IVA) (Immordino & Russo, 2018), y encuentran una relación positiva entre las tenencias de efectivo de los hogares, el volumen de transacciones y el tamaño del sector informal (Reimers et al., 2020). A nivel microeconómico, un estudio en pequeños comercios de Colombia muestra que la baja aceptación de pagos electrónicos (tarjetas de débito y crédito) responde a que el análisis costo-beneficio de aceptarlas percibido por el comerciante resulta negativo (Arango-Arango et al., 2017, 2020).

Antecedentes en Argentina

Trabajos anteriores estudian la informalidad empresarial en Argentina, con diferentes abordajes. Los estudios cuantitativos que analizan la informalidad en mipymes argentinas desde la perspectiva de los empresarios evidencian que la subdeclaración de ingresos es un fenómeno multicausal con diversos factores determinantes, que comprende tanto elementos del entorno (corrupción, regulación y burocracia, calidad de los servicios públicos, probabilidad de detección, informalidad del sector e inestabilidad política, entre otros) como características de las propias organizaciones (principalmente tamaño, forma legal, actividad, tipo de clientes, financiamiento, género del empresario, presión tributaria que afronta) (Pedroni et al., 2022a, 2022b; Villar et al., 2015; Pesce et al., 2014). Hallazgos similares reportan los trabajos que estudian el tamaño y los determinantes de la subdeclaración de ingresos en empresas argentinas registradas desde la percepción de profesionales en ciencias económicas (Pedroni et al., 2020b).

Entre los estudios experimentales sobre informalidad y cumplimiento tributario en Argentina, varios de ellos analizan la influencia de la forma de comunicación. Según sus hallazgos, el cumplimiento tributario se incrementa cuando en las boletas impositivas se simplifica la información y se subraya el intercambio fiscal inherente (externalidad en servicios públicos) (Eguino & Schächtele, en [BID, 2022](#)) y cuando se informan multas reales y las posibles consecuencias legales que los contribuyentes podrían enfrentar en caso de incumplimiento ([Castro & Scartascini, 2015](#)). Otro subgrupo de estudios experimentales examina la incidencia de premios o castigos en la conducta de los contribuyentes demostrando que algunos incentivos al pago de impuestos pueden ser más eficientes que las sanciones ([Chelala & Giarrizzo, 2014](#)), y que recibir una recompensa en forma de bien público incrementa la probabilidad de pagar las obligaciones tributarias futuras ([Carrillo et al., en BID, 2022](#)).

Además de las investigaciones comentadas, existen antecedentes que estudian la relación entre la informalidad en Argentina y ciertos tópicos de interés como las tipologías tributarias, los pagos digitales o las amnistías fiscales. Según los resultados de un estudio de caso simulado, en empresas argentinas los incentivos para evadir son mayores para los contribuyentes del régimen general y para contribuyentes del régimen simplificado con ventas en niveles de ingresos cercanos al punto de inflexión entre los regímenes tributarios. Asimismo, se documenta que la principal limitación a la adopción de medios de pago electrónicos está mayormente asociada a la informalidad y no a los costos de transacción ([Pedroni et al., 2022b](#)). Respecto al efecto de las amnistías fiscales, la evidencia empírica para Argentina muestra que las moratorias inducen una caída del cumplimiento tributario y aumentan la probabilidad de tener impuestos impagos ([Castro & Scartascini, 2019](#); [Lauletta & Montaña-Campos, 2018](#)).

Finalmente, artículos más recientes reflexionan y analizan cualitativamente el impacto de la crisis por covid-19 en la informalidad empresarial ([Pedroni et al., 2020a](#); [Pedroni, 2023](#)) y laboral ([Canesa et al., 2021](#)) en Argentina. En ese sentido, a pesar del uso generalizado de pagos electrónicos durante la crisis sanitaria, la evidencia cualitativa sugiere un aumento tanto en la subdeclaración de ingresos como en la cantidad de empresas no registradas, lo que indicaría un comportamiento contracíclico del sector informal durante dicha crisis ([Pedroni, 2023](#)). Hallazgos similares reportan [Saldaña-Villanueva et al. \(2023\)](#) para el mercado laboral informal en México.

Los antecedentes citados en esta sección han sido organizados en función del factor determinante estudiado en la anteúltima columna de la [tabla 2](#).

METODOLOGÍA

Para abordar el objetivo propuesto, se desarrolla una investigación cualitativa con alcance descriptivo. Se recolectan datos primarios —entre septiembre de 2020 y mayo de 2021— a través de entrevistas semiestructuradas con ocho empresarios de mipymes comerciales y ocho contadores públicos independientes de la ciudad de Bahía Blanca (Buenos Aires, Argentina) ([tabla 1](#)). Los contadores responden desde su experiencia profesional sobre un conjunto de mipymes (cartera de clientes), lo que incrementa la representatividad de las respuestas obtenidas.

Se emplea un muestreo mixto combinando dos tipologías orientadas a la investigación cualitativa: teórica y por conveniencia ([Hernández-Sampieri et al., 2010](#)). El tamaño de muestra se determina por saturación de categorías en 16 sujetos. El instrumento de recolección de datos (guion de la entrevista) fue sometido a una prueba piloto, luego de la cual fue mejorado. Todos los entrevistados firmaron un acuerdo de confidencialidad de la información. Las entrevistas fueron grabadas y transcritas para permitir un mejor tratamiento y manipulación del material.

Las transcripciones de las entrevistas se someten a un análisis de contenido cualitativo, buscando describir el significado de los datos asignando categorías al material recolectado en un libro de códigos (*codebook*). La codificación sigue principalmente un diseño deductivo basado en la teoría, aunque también se identifican algunas categorías y relaciones entre ellas mediante el análisis inductivo, basado en datos ([Saldaña, 2013](#); [Schreier, 2013](#)).

Las categorías creadas se organizan en dos grandes grupos: factores del sistema tributario y características de la organización. El libro de códigos con la denominación y descripción de cada categoría se muestra en la [tabla 2](#); en las columnas finales de esta tabla también se incluyen las citas de los trabajos previos que han estudiado cada una de las categorías, lo que demuestra su derivación a partir de la teoría y la evidencia empírica (*theory driven*). La triangulación de fuentes se realiza combinando entrevistas a comerciantes, contadores públicos y revisión documental ([Flick, 2013](#)). Para el análisis de datos se utiliza el *software* Atlas.ti 9.

Factores del sistema tributario argentino: ¿incentivo o desincentivo a la informalidad empresarial? Percepción de los comerciantes y contadores públicos

Tabla 1.

Perfil de los entrevistados

Contador público (CP)	Cartera clientes: actividad/sector	Entrevistado/a: edad y género
CP1	Variado	53, femenino.
CP2	Servicios (gastronomía), comercio	34, femenino.
CP3	Variado	53, femenino.
CP4	Comercio, industria y servicios	40, masculino
CP5	Mayoría comercio, algunos de servicios	45, masculino
CP6	Agropecuario, comercio, servicios	48, femenino
CP7	Industria, comercio, servicios, construcción	49, masculino
CP8	Comercio, industria y servicios	30, masculino
Empresario Comercio (EC)	Características comercio: rubro, antigüedad (años) y barrio	Entrevistado/a: rol, género, edad, formación
EC1	Venta mayorista y minorista de alimentos naturales, 10, Santa Margarita	Propietaria, femenino, 32, universitario incompleto
EC2	Venta mayorista y minorista de productos y maquinarias de limpieza, 15, Pedro Pico	Socia, femenino, 42, terciario incompleto
EC3	Venta minorista indumentaria de bebés y niños, 10 (3 años propiedad del entrevistado), Microcentro	Propietaria, femenino, 42, universitario completo
EC4	Elaboración y venta de productos de pollo y minimercado, 13, Universitario	Propietaria, femenino, 60, secundario completo
EC5	Fotocopiadora y librería comercial-escolar, 25, Universitario	Propietario, masculino, 43, secundario completo
EC6	Venta minorista de indumentaria masculina, 9 (5 años propiedad del entrevistado), Villa Mitre	Propietario, masculino, 27, terciario completo
EC7	Librería comercial-escolar e insumos de computación, 22, Microcentro (2 sucursales)	Propietario, masculino, 59, secundario completo
EC8	Venta minorista de indumentaria deportiva, 1, Altos de Palihue (centro comercial)	Propietario, masculino, 53, terciario completo

Fuente: elaboración de la autora.

Tabla 2.

		<i>Libro de códigos</i>		
Nombre	Código	Factor asociado según marco antecedentes	Relación c/informalidad o incumplimiento tributario s/antec. empíricos	
	Definición		De Argentina	Internacionales
Onerosidad de los tributos	La percepción de la onerosidad de los tributos viene dada por la combinación de diversos factores: nivel de las cargas impositivas y laborales, cantidad de tributos, creación de nuevos impuestos, entre otros.	Tributos (perspectiva económica o psicológica)	Positivo: Pesce et al. (2014). No significativo: Pedroni et al. (2022a)	Positivo: Abdixhiku et al. (2018); Alm et al. (2016); Beck et al. (2014); Dabla-Norris et al. (2008); Johnson et al. (1998); Johnson et al. (2000); Putniņš y Sauka (2015); Schneider y Enste (2013); Williams y Kedir (2018)
Factores del sistema tributario	Diseño y aplicación de controles fiscales	Describe la percepción sobre el tipo de controles fiscales, la eficacia de su diseño y el grado de aplicación de los mismos, incluyendo las características de las inspecciones o auditorías.	Probabilidad de detección (perspectiva económica o psicológica). Imperfección en aplicación de regulaciones (teoría institucional)	Negativo: Pedroni et al. (2022a); Pedroni et al. (2020b); Pesce et al. (2014) Negativo: Cebula (1997); Putniņš y Sauka (2015)
	Consecuencias del (in) cumplimiento	Comprende la percepción sobre los efectos del incumplimiento tanto en la declaración como en el pago de las obligaciones tributarias Incluye el análisis de las penalidades por incumplimiento tributario, el rol de las amnistías fiscales y la existencia de beneficios para contribuyentes cumplidores.	a. Penalidad (perspectiva económica o psicológica) b. Amnistías fiscales c. Beneficios fiscales	a. Negativo: Castro y Scartascini (2015) b. Positivo: Castro y Scartascini (2019); Lauletta y Montaña- (2018) c. Negativo: Chelala y Giarrizzo (2014) a. Negativo: Cebula (1997); Ihrig y Moe (2004)
	Administración y destino de los recursos fiscales	Refiere al grado de conformidad/adherencia con la administración y/o aplicación de recursos fiscales, incluyendo la percepción de las contraprestaciones estatales y la corrupción en el manejo de los fondos.	a. Corrupción b. Calidad de servicios públicos (teoría institucional, pacto fiscal, perspectiva psicológica)	a. Positivo: Pedroni et al. (2022a); Pesce et al. (2014) b. Negativo: Carrillo et al. en BID (2022); Eguino y Schächtele en BID (2022); Pedroni et al. (2022)
Caract. Org.	Tamaño	Tamaño de la organización en función de su nivel de ventas y/o la cantidad de empleados.	Tamaño	Negativo: Pedroni et al. (2022a); Pedroni et al. (2020b); Pesce et al. (2014); Villar et al. (2015) Negativo: Abdixhiku et al. (2017); Alm et al. (2016); Beck et al. (2014); Dabla-Norris et al. (2008); De Paula y Scheinkman (2011); Putniņš y Sauka (2015); Williams y Kedir (2018)

Factores del sistema tributario argentino: ¿incentivo o desincentivo a la informalidad empresarial? Percepción de los comerciantes y contadores públicos

	Código	Factor asociado según marco antecedentes	Relación c/informalidad o incumplimiento tributario s/antec. empíricos		
	Nombre		Definición	De Argentina	Internacionales
Características de la organización	Tipología tributaria	Tipología tributaria	Se refiere el régimen tributario al cual está adherida la organización. En Argentina existen dos regímenes: general y simplificado. El régimen general comprende a personas físicas o jurídicas que son sujetos de alguno de los siguientes tributos: impuesto a las ganancias, al valor agregado, sobre los bienes personales, a la ganancia mínima presunta, y a todo otro impuesto nacional. El régimen simplificado -o monotributo- es un régimen simplificado, integrado y opcional, para sujetos definidos como pequeños contribuyentes por cumplir con ciertos requisitos (Rodríguez, 2010; AFIP, s.f.).	Positivo: Pedroni et al. (2022b); Pedroni et al. (2020b)	
	Tipo de cliente	Tipo de cliente	Refiere al nivel de formalización y la categoría tributaria del comprador o prestatario: no registrado o registrado, en este último caso si pertenece al régimen general, simplificado o si es consumidor final.	Positivo: Pesce et al. (2014) (clientes pymes), Pedroni et al. (2020b) (clientes consumidores finales)	Positivo (cliente consumidor final): Culiberg y Bajde (2014); Immordino y Russo (2014)
	Actividad – sector	Actividad – sector	Refiere al sector de actividad económica de la organización (comercio, industria, servicio), incluyendo el rubro, y el tipo y valor unitario de los productos-servicios.	Positivo (manufactura): Pedroni et al. (2022a) Negativo (manufactura): Villar et al. (2015)	Positivo (servicios): Abdixhiku et al. (2017); Santa María y Rozo (2009) Negativo (manufactura): Santa María y Rozo (2009)
	Domicilio fiscal y ubicación		Refiere a la jurisdicción donde está registrada la organización y la ubicación de su local físico (céntrica, periférica).		
	Medio de pago	Medio de pago	Refiere al medio de pago usado para concretar la operación de compraventa, incluye efectivo y medios de pago electrónicos (bancarios y no bancarios).	Positivo (efectivo): Pedroni et al. (2020b)	Positivo (efectivo): Reimers et al., 2020) Negativo (electrónico): Arango-Arango et al. (2017, 2020); Culiberg y Bajde (2014); Horodnic et al. (2021); Immordino y Russo (2018; 2014), Schneider (2010)

Fuente: elaboración de la autora.

RESULTADOS Y DISCUSIONES

Los resultados del análisis cualitativo se resumen en la figura 1 que muestra las categorías identificadas organizadas por grupo, la vinculación entre ellas y su influencia en la informalidad empresarial. Siguiendo la **figura 1**, los hallazgos se presentan organizados en cuatro subsecciones. En el apartado “Factores del sistema tributario” se describe cómo influyen cada uno de los factores del sistema tributario en la informalidad empresarial y cómo la interacción entre ellos también afecta el cumplimiento tributario. En el apartado “Características de la organización”, se aborda el efecto de cada una de las características de la organización en la informalidad empresarial, por intermedio de los factores del sistema tributario, y también se explora cómo la interacción entre las particularidades de las organizaciones influye en el fenómeno. En todos estos apartados se profundiza en el análisis de las categorías y de las relaciones entre ellas, ejemplificando con extractos de las respuestas de los entrevistados.

Factores del sistema tributario

Relación entre factores del sistema tributario e informalidad empresarial

Onerosidad de los tributos

Entre los factores del sistema tributario que influyen en la informalidad, la onerosidad de los tributos (incluidos los laborales) es uno de los motivos más mencionado por los entrevistados (**Figura 1, R1**). En palabras de los empresarios: “¿por qué ‘negreamos’? ¿por qué hacemos las cosas de manera informal? [...] porque te matan con los impuestos [...] todos los meses te saltan con un impuesto nuevo” (EC6), “es tremendo la cantidad de impuestos que uno paga” (EC4). Concluyendo, EC3 expresa: “en realidad, informalidad, es obviamente para salvar impuestos”. Del mismo modo, los contadores agregan: “la carga impositiva en este momento es atroz, es sofocante” (CP3), “es muy alto lo que se paga impositivamente y de cargas sociales” (CP2). Y CP6 concluye: “en parte el costo de la carga impositiva brutal hace que los negocios no sean negocios si pagan absolutamente todo o los deja con márgenes que no están dispuestos a aceptar”.

Asimismo, según los entrevistados, el nivel de onerosidad tributaria actual internaliza el grado de incumplimiento fiscal e informalidad existente (R1- flechas en ambos sentidos): “lamentablemente hay una distorsión en el sistema tributario [...]: todo está al doble porque paga la mitad o el que paga (todo) declara la mitad.

El IVA es del 21%, tendría que ser el 10,5% [...], ganancias está al 35% y podría ser el 18% [...]. Entonces está todo [...] inflado” (CP7).

Esta onerosidad tributaria percibida juega un doble papel. Por un lado, implica un elevado costo impositivo que desincentiva el cumplimiento tributario —tal como se menciona en el párrafo precedente— y, al mismo tiempo, torna más atractivo el “ahorro fiscal” que se obtiene al subfacturar. Como comenta CP8: “con la cantidad de impuestos que gravan la actividad [...] ganancias, IVA, ingresos brutos y tasas municipales [...] resulta muy tentador para el empresario entrar en la informalidad y ahorrarse digamos por así decirlo, ese costo impositivo”. En palabras de los empresarios, a quien subfactura “le resulta positivo porque puede no pagar ciertas cosas y esa plata, esa utilidad puede usarla para otra cosa” (EC7).

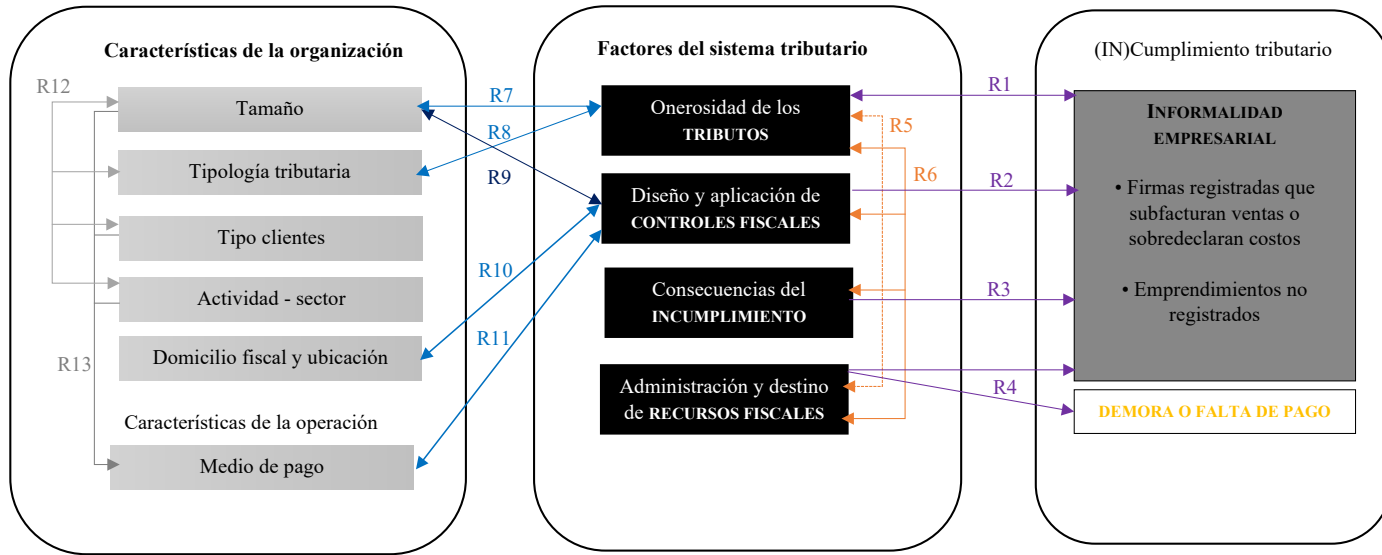
Diseño y aplicación de controles fiscales

Otro elemento del sistema tributario que influye en la informalidad empresarial es la percepción de los contribuyentes sobre el diseño y el grado de aplicación de los controles fiscales (Figura 1, R2). Por un lado, los entrevistados observan una *falta de control que deriva en una baja probabilidad de detección percibida*. Al respecto, uno de los empresarios afirma: “yo en todos estos años tuve una sola inspección” (EC2) y los contadores coinciden en que “les caen inspecciones, a veces enganchan, porque de 10, capaz que enganchan a uno o dos” (CP7). Asimismo, otro comerciante agrega: “denuncié a todos mis colegas que sabía que tenían empleados en negro [...] pero mira a lo que tengo que llegar porque no hay control [...]. Es más, si yo mañana me puedo conseguir un trabajo que me quedo en mi casa —trabajando como herrero, por ejemplo—, no digo nada y no tengo que declarar nada [...] ¡mejor! En este país logran eso: mejor trabajá en negro, ¿para qué en blanco? ¡sino controlan nada!” (EC5).

Por otra parte, los entrevistados perciben cierta *ineficacia o inadecuado diseño de los controles*. Según los contadores, “en mi experiencia que es extensa [...] no he visto inspecciones bien orientadas que estén buscando encontrar a alguien que realmente está haciendo algo grosero (...). Es una caza en el zoológico simple, en general, sistémica que pregunta solo por cosas formales como una caza de hormigas con elefantes cruzando alrededor sin problemas. Una de las cosas importantes que hacen que la gente se anime a ser informal es la ineficacia de las inspecciones [...]. Es una fiscalización de vagos en realidad, porque los negocios que están abiertos y no dan un *ticket* de casualidad los conocemos todos [...] no

Figura 1.

Relaciones entre factores del sistema tributario y la informalidad empresarial, incluyendo influencia de las características de la organización



Fuente: elaboración de la autora.

hay manera de que un inspector de AFIP² no los conozca y no les pasa nada” (CP6). En el mismo sentido, los empresarios expresan: “¿Sabes qué te viene a pedir el de ARBA?³ ¡El talonario sustituto por si te quedás sin luz! Te hacen gastar plata en un talonario que no sirve porque hoy nadie quiere una factura escrita a mano [...]. Esas son las cuestiones simples que controlan, no las cosas importantes [...] para que todo el conjunto funcione” (EC5).

Reflexionando sobre el diseño de los controles fiscales, los profesionales expresan: “en general tengo la sensación de que a muchísima gente que es informal exagerada no le pasa absolutamente nada, nunca sufre ninguna inspección y el tipo que es bastante prolijo y puede llegar a tener algún error eventual tiene inspecciones groseras, pesadas, difíciles” (CP6). En la misma línea, CP2 menciona: “a veces el que es más ordenado o el que más información expone termina siendo el más perjudicado [...] porque fiscalmente el que tiene todo desordenado es como que bueno es una ‘caja negra’ que nadie la puede controlar entonces termina zafando”. Concluyendo la idea, los contadores indican: “tiene consecuencias para quien trabaja bien y no para el que trabaja demasiado mal, entonces desanima bastante a ser correcto” (CP6).

Como contrapunto a lo mencionado anteriormente, algunos contadores enfatizan en la importancia de las bases de datos de los organismos de fiscalización y de los cruzamientos sistémicos de información: “hay una base de datos bastante contundente [...] hoy por hoy los controles están muy afilados para poder hacer las relaciones pertinentes y decir ‘acá hay una inconsistencia’ y después te cargan la prueba a vos contribuyente” (CP3). Incluso CP5 explica que el control podría ser mayor con la información existente: “AFIP tiene una herramienta magnífica que son las bases de datos y la individualización a partir de los CUIT [Clave Única de Identificación Tributaria]. Yo siempre digo que no hacen más daño porque no quieren, con todo ese bagaje de cosas podría tener un control muchísimo mayor, casi de punta a punta”.

Consecuencias del (in)cumplimiento

Las consecuencias que recaen sobre el contribuyente —ya sean premios o castigos— por su conducta fiscal, también son un factor que afecta la propensión a

2 La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) es la agencia nacional de recaudación tributaria.

3 La Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires (ARBA) es el organismo provincial.

la informalidad o la predisposición al cumplimiento de las obligaciones fiscales (Figura 1, R3). En este apartado se abordan tres cuestiones: penalidades por incumplimiento tributario, rol de las amnistías fiscales (moratorias) y beneficios para contribuyentes cumplidores.

En el caso de incumplimiento tributario, las *sanciones* incluyen aspectos pecuniarios (intereses, multas) y de privación de la libertad, si el hecho encuadra en la ley penal tributaria. En palabras de los contadores: “si está la informalidad porque vos tomaste una salida no documentada, usaste facturación apócrifa o evadiste de alguna manera, a la larga tiene consecuencia, a los cinco años salta [...]. Y todo eso implica obviamente más plata, más multas, intereses, rectificativas, y ni hablar si esa evasión supera los montos de la evasión tributaria, porque... ahí ‘fuiste’ [aplica la ley penal tributaria]. Pero todo salta, tanto a nivel nacional como provincial” (CP3). Aquí se observa una cuestión mencionada por los entrevistados que merece ser destacada y es la oportunidad de la penalidad, esto es, se percibe que las sanciones no son inmediatas, sino más bien en el mediano plazo, generalmente vinculado al período de prescripción de las obligaciones fiscales (cinco años). Por ejemplo, CP6 menciona que las auditorías y los procesos penales “tardan muchísimos años en tener consecuencias”.

Por otra parte, en el marco de incumplimiento tributario aparece la figura de las amnistías fiscales. En palabras de los entrevistados: “viste que en este país te conviene ser deudor, porque después agarrás 73 moratorias” (EC2); de hecho “todos los comerciantes deben tener una pilita de impuestos guardadas para cuando se puedan meter en una moratoria” (EC7), “y algunos [...] dicen: qué voy a pagar si después si pago al otro le van a dar moratoria” (CP8). Entonces, “la verdad que también ese mensaje es un poco contradictorio [...]: al que le gusta cumplir se encuentra con esas cuestiones que para muchos es el bálsamo ¡uy llegó la moratoria! estaba en la penal tributaria y zafé..., y para el pobre cristo que venía cumpliendo ¿y a mí qué? ¿cuál es mi premio?” (CP5). En este sentido, si bien la conducta del contribuyente está determinada en última instancia por su moral tributaria, se observa que la existencia de moratorias puede tener un efecto adverso al desincentivar el cumplimiento fiscal (Castro & Scartascini, 2019; Lauletta y Montaña-Campos, 2018): el contribuyente que no cumple sigue con esa conducta esperando la condonación, y aquellos que cumplen son incentivados dejar de hacerlo para no quedar en desventaja.

La tercera cuestión destacable sobre las consecuencias de la conducta fiscal son los *beneficios para contribuyentes cumplidores*. Si bien los entrevistados destacan la existencia de algunos, reconocen que su magnitud no es comparable con el efecto de las moratorias: “no ves beneficios impositivos reales para los que hacen las cosas bien, no tenés nada que te motive más allá del hecho de decir ‘estoy haciendo las cosas bien’ [...]. El que tiene una deuda acumulada de hace 10 años sabe que cada tanto sale una moratoria [...] y al empresario que hace un esfuerzo y paga todos los meses [...] le sale algo que se va a poder tomar a cuenta de su próxima declaración jurada de ganancias que es dentro de un año y que con la inflación que hay no sirve de nada” (CP2). Aunque “pareciera que están interpretando que el cumplidor necesita también algún beneficio” (CP5) porque “en los últimos años salieron beneficios para buenos contribuyentes, pero no son ni comparables con las condonaciones a los que no pagaron” (CP8). Específicamente, “si te lo tengo que medir en porcentajes, al no cumplidor lo beneficiaste con un 80% y le diste como mucho un 20% al cumplidor” (CP5).

Administración y destino de los recursos fiscales

La disconformidad con la administración o aplicación de recursos fiscales es otro de los factores que atenta contra el cumplimiento tributario e incentiva la informalidad (Figura 1, R4). Al respecto CP5 expresa: “se supone que uno tributa para que luego exista una redistribución [...] y uno no ve como argentino esa devolución por parte del Estado [...]. Siempre que uno habla con los clientes sale esta cuestión: para qué pago tantos impuestos y fijate fulano de tal que robó tantas cosas” (CP5).

En el mismo sentido, CP6 menciona: “el grado de compromiso con el pago de impuestos para mí estuvo relacionado siempre con qué actitud ven del otro lado y qué creen que hacen con su plata. Cuando se sienten estafados es cuando menos quieren pagar [...] Lo vi en el blanqueo, por ejemplo [...] había un grado de expectativa bastante alto, estaban muchísimo más dispuestos a pagar. Ahora la mayoría quiere pagar lo mínimo imprescindible (porque) está creyendo que todo lo que pagan [...] se lo van a robar o es para mantener vagos”.

Como contrapunto con lo expresado por los contadores, uno de los comerciantes considera que el pacto fiscal sigue vigente y percibe la existencia de contraprestaciones del Estado en el mediano plazo: “a la larga nosotros no le vemos la beta buena [a subfacturar]. Si nosotros declaramos todo lo que declaramos después tenemos algún tipo de beneficio” (EC3).

Relaciones entre los factores del sistema tributario y su influencia en la informalidad empresarial

Además de la influencia de cada uno de los factores del sistema tributario sobre la informalidad empresarial, la interacción entre ellos también afecta el cumplimiento tributario.

Onerosidad de los tributos - Administración y destino de los recursos fiscales

Respecto al vínculo entre onerosidad de los tributos y administración de los recursos fiscales (Figura 1, R5), se observan diferentes situaciones según la importancia relativa otorgada a los factores. Por ejemplo, para CP4 el incentivo a la informalidad viene dado por la interacción entre ambos elementos: “alta presión tributaria que no se ve reflejada en contraprestación [ya sea en salud, en escuelas, en infraestructura, en calles, etc.]. [...] y le podemos meter en la misma bolsa la corrupción. Eso es básicamente lo que empuja al empresariado justamente a subdeclarar ventas o inflar costos [...] Nuestro grandísimo problema como país radica ahí: en la alta presión primero y en el destino segundo, o podría ser también en el orden inverso porque es un círculo vicioso”.

En contraste con esta postura, otros contadores perciben que uno de los factores tiene preponderancia. Según CP8, la onerosidad tributaria es el principal incentivo para la informalidad: “hay motivos relacionados con cuestiones políticas cómo ¿a dónde va ese dinero? Pero yo creo que el motivo más grande es el tema del costo impositivo” (CP8). Por el contrario, para CP6 “es una cuestión de desacuerdo [con el destino de los recursos fiscales] más que nada, porque no veo que sea estrictamente por el costo” (CP6).

Onerosidad de los tributos - Administración y destino de los recursos fiscales - Diseño y aplicación de los controles fiscales

En un análisis holístico del fenómeno, una de las contadoras hace referencia a la interacción conjunta de todos los factores del sistema tributario como efecto que potencia la informalidad (Figura 1, R6). En sus palabras: “Se juntan [...]: el costo impositivo irracional que hace que valga la pena [...]; una conducta de administración de los recursos fiscales que hace que la gente no encuentre ninguna cuestión positiva en aportar porque no se siente identificado en cómo se está gastando; y, una forma de fiscalización que castiga a los buenos y deja vivir a los más incumplidores [...] un círculo complicado” (CP6).

Características de la organización

Efecto mediato de las características de las organizaciones en el vínculo entre factores del sistema tributario e informalidad empresarial

Además de la influencia que ejercen los factores del sistema tributario en el sector informal o en el cumplimiento fiscal, cuando tales factores se vinculan con determinadas características de las organizaciones, se potencian los incentivos a la informalidad.

Onerosidad de los tributos - Tamaño de la organización

Considerando la relación entre la onerosidad de los tributos y el tamaño de la organización (Figura 1, R7), según los entrevistados en el caso de las mipymes, la subdeclaración de ingresos termina siendo una cuestión de “supervivencia [...] porque hay una estructura tributaria tan gravosa, tan fuerte que hace que aquellos empresarios que quieran hacer absolutamente todo de manera impecable tienen que estar por encima de un nivel de explotación que es grande. Entonces aquel que tiene un volumen de facturación muy elevado, puede hacerlo. Pero aquel que es pyme [...] lamentablemente tiene que elegir: le pago a este o le pago a este otro [...] Y ninguno está contento por tener que negrear alguna operación o subfacturar [...], pero a veces lo hacen para poder llegar a sobrevivir” (CP7).

Para ilustrar la relación entre onerosidad de los impuestos y tamaño de la empresa, uno de los entrevistados explica que en firmas grandes el costo impositivo afecta el margen de ganancia, mientras que, en pequeños emprendimientos, además de reducir dicho margen, representa el punto de inflexión para la continuidad del negocio. En palabras de CP7: “(es) de acuerdo al tamaño, si vos sos un mega supermercado [...] y en dos o tres cajas tenés hecha una trampeada en el sistema y van a parar a un punto ciego, eso es porque sos ambicioso y querés ganar más [...] Pero si vos lo que tenés es un almacén de barrio y sabes que no podés llegar a pagar, no te alcanza” (CP7).

Incluso, el mismo entrevistado sugiere algunas políticas que podrían morigerar el efecto derivado de la relación entre carga tributaria y tamaño de la firma: “no hay normativas diferenciales de acuerdo al tamaño de empresa [...] yo creo que hasta un determinado nivel de facturación las empresas no tendrían que pagar nada, nada, cero [...] por ejemplo, facturarás hasta un millón de pesos, pero con una condición si yo te engancho que [...] estas negreando, listo afuera, se te acabaron todos los beneficios [...] Apoyarlo, porque el chiquito tributa igual que una empresa grande y tributa igual” (CP7).

Onerosidad de los tributos: tipología tributaria de la organización

Otra cuestión que afecta el fenómeno la informalidad es la tipología tributaria de la organización (responsable inscrito [RI] o monotributo) que está asociada a las particularidades y onerosidad de los regímenes fiscales existentes en Argentina (general o simplificado, respectivamente) (Figura 1, R8). Excepto casos puntuales, el régimen simplificado es menos oneroso y más previsible que el sistema general. Por lo tanto, las empresas adheridas al monotributo tienen incentivo para subfacturar ventas y compras a fin de permanecer en esa categoría tributaria, mientras que para las firmas categorizadas como RI, la tendencia a la informalidad viene dada por la mayor onerosidad de dicho régimen.

Los entrevistados hacen referencia a estas cuestiones. Sobre la previsibilidad, EC6 menciona: “si lo que yo facturo lo pondría todo en blanco, me voy a RI y no podría bancar ser RI [...] porque no es algo fijo que vos decís bueno yo acá facturo 500 mil pesos todos los meses. Yo acá todos los meses arranco de cero [...]. Y eso lo tenés que llevar como para decir bueno: pago hasta ahí, me da el margen de ganancia que me sirve y no me matan en impuestos” (EC6).

Por su parte, EC1 se refiere a la onerosidad de cada régimen: “el gobierno tiene que formar políticas para que no se pasen con los impuestos o por lo menos elevar más alto el límite de [facturación] del monotributo que es rebajo”. Incluso, la emprendedora explica cómo diseñan estrategias conjuntas con otros comerciantes para aprovechar condiciones comerciales y, al mismo tiempo, evitar cambios en la categoría tributaria cuando las compras de mercaderías exceden las ventas: “nos solemos juntar entre varios emprendimientos [...] y hacemos una compra en conjunto a tal fábrica. Este mes te lo facturan a vos, el otro a vos, vamos tratando de equiparar y nos viene bien porque no tenemos que comprar tanta cantidad cada uno para llegar a un costo bajo que es lo ideal” (EC1).

Diseño y aplicación de controles fiscales: tamaño de la organización

Las particularidades de los controles fiscales y la finitud de los recursos estatales hacen que empresas con determinadas características (por ejemplo, más grandes o ubicadas en zonas no céntricas) tengan mayor propensión a la informalidad.

En ese sentido, se observa una relación directa entre el grado de aplicación de los controles fiscales y el tamaño de las empresas (Figura 1, R9), fundamentada

en cuestiones de interés fiscal. En palabras de los entrevistados: “las empresas que son más fiscalizadas, las grandes...” (EC1); “obviamente no a una persona que facture poco, pero a las grandes empresas o a alguien que facturó mucho, en algún momento va a saltar” (EC2).

Diseño y aplicación de controles fiscales: domicilio fiscal y ubicación

Asimismo, la ubicación de las empresas en cierta jurisdicción —domicilio fiscal— determina su tamaño en términos relativos (en función de la cantidad y el tamaño de las restantes firmas del lugar) y establece, en última instancia, su elegibilidad o importancia en el radar fiscal (Figura 1, R10). Según CP5: “cuanto más chico sos, menos te van a ir a controlar [...] y no lo digo solo por los monotributistas [...]. Muchas empresas se inscriben en capital federal, porque lo que para Bahía Blanca sería una empresa importante, capaz que en capital federal es algo ‘chiquito’ y eso hace que —con los recursos finitos que tiene el Estado para controlar— no puedan controlar tanto. Si estuvieran en Bahía Blanca serían una gran empresa y estarían bajo el foco de control” (CP5).

Aparece también como aspecto relevante de la ubicación la mayor intensidad de los controles fiscales en compañías de zonas céntricas y con “vidriera” o venta al público. Al respecto, los comerciantes mencionan: “en pleno centro yo tengo inspecciones de trabajo cada 15 días [...] y ellos [los no registrados o sin vidriera] no tienen ninguna” (EC7); “a mí me cae ARBA y me dice ‘me presta el teléfono que voy a fijarme en todas sus operaciones’ y si yo no tengo una factura asociada a todas esas ventas, tengo un lío bárbaro. Pero a tu casa no van a ir a controlarte si vendiste con el *Posnet* y entregaste una factura” (EC5).

Diseño y aplicación de controles fiscales: medio de pago

Además de los atributos de la empresa hay ciertas características de la operación —como el medio de pago— que afectan la posibilidad de fiscalización estatal y, por ende, la propensión a subfacturar (Figura 1, R11). En ese sentido, los entrevistados reconocen que la informalidad se asocia a operaciones realizadas en efectivo por la imposibilidad de control fiscal: “el efectivo es lo que (admite) manejar cierta informalidad” (CP2) o, desde el polo opuesto, “un medio de pago bancarizado es la única vía para decir basta a la informalidad” (CP3). En este sentido, CP5 expresa: “el Estado [...] ha cerrado puertas de fugas bancarizando muchas de las operaciones. O

sea, [...] el movimiento de efectivo [...] hace que la empresa pueda tener un margen de maniobra mucho mayor a tener hitos de registros como son los movimientos bancarios”. Otros contadores agregan: “todo lo que va por tarjeta [...] se factura religiosamente” (CP7), y si no se factura “es muy fácil detectarlo fiscalmente” (CP8).

En el estrato intermedio entre efectivo y medios bancarios se ubican las billeteras virtuales. Los entrevistados, en especial los contadores, reconocen que se trata de un medio de pago electrónico sujeto a un menor control fiscal respecto a las modalidades bancarias, pero cuyo monitoreo se ha acrecentado debido al incremento exponencial de su uso. Al respecto, los contadores expresan: “creo que con algunos medios [de pago electrónicos] se puede manejar más informalidad que con otros [...] ciertos medios [donde] el control es menor [...] no se ahora cómo está MercadoPago⁴, pero en un momento [...] te permitía en cierta forma eso” (CP2). Asimismo, CP5 expresa: “aparecen nuevas formas de pago [...] donde ese control que ha logrado el Estado [sobre lo bancario] lo empieza a perder, por lo nuevo, después se empezará a regular... Por ejemplo [...] cuando pedís un resumen de MercadoPago, es un Excel etéreo que no tiene retenciones [...] no se cuanta información tiene la AFIP o ARBA de eso”. Completando la idea, CP8 manifiesta: “hay mucha diferencia entre medio bancario de ese medio [digital]. Por lo menos hoy hay diferencias [...] a futuro va a tender a desaparecer por una cuestión de [...] interés fiscal”. Este incremento del monitoreo estatal sobre medios digitales también es percibido por los comerciantes: “a partir de la pandemia se empezó a controlar algo que era un vacío: las billeteras virtuales o el MercadoPago. Era algo que no había un control. Yo creo que hoy como la gran mayoría empezó a vender de esa manera [...] van a empezar a revisar ahí” (CE2).

Relaciones entre las características de la organización y su influencia en la informalidad empresarial

Tamaño de la organización, tipología tributaria, tipo de cliente y actividad

Existe una relación entre determinadas características de la organización (tamaño, tipología tributaria, tipo de cliente, actividad) que afecta los incentivos de las partes involucradas e impacta en la propensión a la informalidad (Figura 1, R12). La Tabla 3 resume la percepción de los entrevistados al respecto. La lógica implícita de esta tabla es la siguiente:

- a. La parte vendedora tiene incentivos para subfacturar por la onerosidad tributaria y ese incentivo está afectado por (columnas tabla 3):

4 MercadoPago es una de las billeteras electrónicas no bancarias más grande y pionera en Argentina.

- i. La tipología tributaria: comúnmente, los incentivos a subdeclarar ventas son mayores para los contribuyentes del régimen general, respecto a los incluidos en el régimen simplificado (esta situación puede variar en casos de actividades gravadas con el 10,5 % del IVA o en contribuyentes con saldo a favor). Asimismo, la propensión a subfacturar es alta en el caso de monotributistas con niveles de ventas cercanos al punto de inflexión entre regímenes.
 - ii. El tamaño: en general, a mayor tamaño menor propensión a subfacturar por diversos motivos: no hay unidad entre propiedad y administración, la cantidad de operaciones implica altos costos de gestionar dos circuitos (formal/informal), la existencia de los regímenes de percepción y retención.
- b. La mencionada propensión a subfacturar del vendedor se potencia con la falta de incentivo de la parte compradora de solicitar comprobante de las operaciones (filas [tabla 3](#)). En ese sentido, excepto compradores que sean contribuyentes RI (tienen incentivo a pedir factura para computarse el IVA, crédito fiscal), el resto de los clientes tiene alicientes para no pedir factura a fin de recibir rebaja en el precio (ya sean consumidores finales o no registrados) o para no superar el límite de ventas de su categoría o régimen tributario (monotributistas).

Además de los factores incluidos como filas o columnas de la [tabla 3](#), los incentivos de los clientes para solicitar factura pueden estar afectados por la actividad del vendedor o el tipo de producto adquirido: en general, en el caso de bienes durables, el comprobante de la operación es necesario para la garantía o el servicio posventa. También la propensión a la informalidad se reduce si el comprador pretende cancelar la operación con medios de pago electrónico.

En resumen, las celdas rojas y naranjas de la [tabla 3](#) representan las combinaciones con mayor propensión a la informalidad donde las operaciones se conciertan entre compradores no registrados, consumidores finales o monotributistas y vendedores mipymes (MT o RI). Por su parte, las celdas naranja claro y verdes muestran los casos de menor propensión a la subfacturación, donde interviene la figura del RI ya sea como cliente —con incentivo a computarse el crédito fiscal de la factura— o como un vendedor de tamaño grande —con alto costo administrativo por subfacturar o con obligación de actuar como agente de recaudación—.

Tabla 3.

Propensión a la informalidad según la combinación de características del vendedor y comprador

		Organización (vendedor/prestador)			
		Tamaño Tipo trib.	Micro, pequeña, mediana (puede elegir MT/RI) MT	RI	Grande RI
Tipo de cliente (comprador/prestatario)	No registrado	N/A	ALTA	ALTA / MEDIA	BAJA
	Registrado	CF	ALTA	ALTA / MEDIA	MEDIA / BAJA
		MT	ALTA	ALTA / MEDIA	MEDIA / BAJA
		RI	BAJA	NULA / BAJA	NULA/BAJA

Ref.: CF: consumidor final, MT: monotributo (régimen simplificado); RI: responsable inscripto (régimen general)

Fuente: elaboración de la autora.

A continuación, con palabras de los entrevistados, se ilustra lo resumido anteriormente. El grado de informalidad de una empresa “está directamente relacionado con el destino de su bien o servicio [...] quien vende o presta servicios a consumidores finales tiene mucha facilidad para caer en la informalidad [...] [pero] una empresa que trabaja con una gran empresa [...] no tiene casi posibilidad de tener informalidad, por lo menos en la parte de su prestación de servicio o de su venta” (CP8). “Vender masivamente a consumidores finales podría ser la característica más predominante [de la informalidad], pero en las empresas que facturan a otras empresas, ya esa situación se ve más limitada” (CP1). “Los que trabajan con intermedios es más difícil [que subfacturen] porque el que te compra tiene interés en tener el costo reflejado.

Y algunas que trabajan con empresas totalmente formales son 100% blanco y no hacen otra cosa” (CP6). A modo de conclusión, CP4 expresa: “si nos centráramos en un experimento de laboratorio donde no existiera contacto con el consumidor final, la evasión sería cero [...] ¿por qué existe la informalidad?, porque en algún punto el producto o el servicio llega al consumidor final”.

De acuerdo con lo comentado previamente, la informalidad es más recurrente en la cadena minorista. Así lo explica EC1: “yo creo que si vos les pedís factura de la totalidad a los proveedores [...] te la dan con gusto porque la mayoría de comerciantes grandes o fábricas [...] tienen un sobrante de compras de IVA, lo que les falta es la venta de IVA”. En el mismo sentido, EC2 expresa: “yo la venta que hago minorista no la facturo y por ende no le cobro el IVA [al comprador]”, y EC1 agrega: “eso al pequeño comerciante [...] monotributista le viene bien [comprar sin factura] porque no paga el IVA que no lo va a recuperar”.

Además de la alta propensión a subfacturación en el caso de actividades orientadas al consumidor final, ello también ocurre cuando el comprador/*cliente no está registrado*: “muchas veces el destinatario está completamente informal y no quiere que vos le hagas el comprobante, entonces te pone en un compromiso, porque si vos le haces el comprobante no te efectúa la operación... Entonces, ¿qué hago? ¿vendo o no vendo? y si vos haces la factura —suponiendo que el comprador no se entera— después deberías percibirle por no ser inscrita... y cómo le vas a percibir si supuestamente no le hiciste la factura... o sea, no vas a cobrar la percepción. Entonces ese es un problema grande también que hay [...] de destinatarios [clientes] que están en la informalidad total” (CP8).

Por último, los entrevistados resaltan casos de empresas que trabajan con el Estado u organismos públicos, o que reportan a terceros, donde la propensión a subfacturar también es baja. En estas situaciones, suele suceder que el tipo de cliente está fuertemente relacionado con la actividad o el sector económico. Por ejemplo “las empresas que —por su actividad— le facturan el 100% al Estado o a empresas tercerizadas del Estado y ahí no tienen manera de subdeclarar ventas” (CP4); “en salud, [...] en el caso de los médicos con especialidad, la informalidad es muy pequeña [...] tienen que facturar porque el 90% de las prestaciones es a obras sociales” (CP3); “y después tenés empresas que tienen que reportar a terceros o que tienen concesión [...] son tantos los controles que tienen por todos lados que no se pueden desviar” [...] (CP5). En la misma línea, EC5 expresa: “yo necesito facturar y que mi cuenta de AFIP esté al día [...]. Imagínate que yo le facturo a organismos públicos como la universidad, el Instituto Nacional de Tecnología

Agropecuaria o Vialidad. Todos ellos cuando se llevan su factura, tienen un sistema que verifica que esté todo al día [...], sino no te liberan el pago”.

Si bien los entrevistados reconocen actividades que —por los tipos de clientes— derivan en una baja propensión a subfacturar; también identifican casos de sectores con mayor tendencia a la informalidad. Según CP2: “en el sector gastronómico y hotelero se suele ver más informalidad que en otros sectores”; o para CP3 la informalidad es muy alta en actividades primarias como “el mercado al por mayor de frutas y verduras”.

Tamaño de la organización, tipo de cliente, actividad, medio de pago

Dado que el efectivo admite mayor propensión a la informalidad, aquellas empresas que por su tamaño, actividad y tipo de clientes tengan mayor posibilidad de operar en efectivo, tendrán también altas posibilidades de subfacturar (Figura 1, R13). En palabras de los entrevistados: “si vos tenés una actividad que permite venta en efectivo es candidata a la informalidad casi de inmediato” (CP6), “pero bueno, son empresas chicas las que permiten hacer eso y sobre todo para ventas a consumidores finales” (CP1). En relación con el monto de las operaciones rigen normativas que exigen pagos bancarios desde ciertos importes y, en caso de no cumplirse “tenés este castigo de no poder tomarte el IVA de esa operación o no poder deducirlo de ganancias [...] después muchas empresas se lo toman pese a no hacerlo así y tiene que venir una fiscalización a tirártelo, pero las normas ya están escritas” (CP5). Tales normativas, si bien aplican a todos los contribuyentes, adquieren más sentido en el caso de los adheridos al régimen general (RI), que están interesados en deducir los gastos del impuesto a las ganancias.

CONCLUSIONES

A partir de datos primarios cualitativos, el presente trabajo describe cómo influyen los factores del sistema tributario y las características de la organización en la informalidad empresarial en Argentina, desde la percepción de contadores públicos y empresarios comerciales. Los resultados del análisis de contenido cualitativo —plasmados en las diez categorías identificadas— se condicen ampliamente con los antecedentes teóricos y empíricos sobre el tema. Asimismo, los hallazgos obtenidos permiten profundizar el análisis de la informalidad empresarial en Argentina generando valiosas contribuciones para la academia y para los hacedores de políticas públicas.

Según la percepción de los contadores públicos y empresarios entrevistados, los diversos *factores del sistema tributario* influyen en la informalidad empresarial, aunque con algunas diferencias. Entre los factores más comentados se destacan: la onerosidad tributaria, tal como lo plantea la teoría del agente económico racional y la evidencia empírica previa (Pesce et al., 2014); la falta o el inadecuado diseño y aplicación de los controles fiscales que impacta en la probabilidad de detección percibida (Allingham & Sandmo, 1972) y se alinea con la tercera corriente de la teoría institucional (Web et al., 2009); y la administración y el destino de los recursos fiscales que define la vigencia del pacto fiscal (Johnson et al., 1997; Schneider & Enste, 2000) y se condice con el primer abordaje de la perspectiva institucional (Web et al., 2009). Dentro de los elementos del sistema tributario, el factor consecuencias del incumplimiento solo es mencionado por los contadores públicos, quienes señalan que la penalidad generalmente ocurre en el mediano plazo (prescripción a los cinco años). Desde la economía conductual, este hallazgo puede indicar que la sanción esperada es subestimada por los contribuyentes por no tener un efecto de corto plazo (Thaler, 2018).

Además de la influencia individual de los factores del sistema tributario en la informalidad empresarial, los resultados —en especial desde la percepción de los contadores públicos— indican que el mayor efecto sobre el fenómeno proviene de la interacción entre los factores. Es decir, la conjunción de la onerosidad tributaria, el diseño de los controles fiscales, las consecuencias del incumplimiento, y la administración y el destino de los recursos fiscales configuran un sistema de incentivos implícito que termina desalentando el cumplimiento fiscal. En el caso de Argentina —según los entrevistados— los contribuyentes perciben: altas tasas impositivas, deficiente contraprestación estatal en instituciones y servicios públicos, disconformidad con el manejo de los recursos fiscales, baja probabilidad de detección, sanciones no inmediatas esperables en el mediano plazo, castigos muy severos y pocos beneficios al contribuyente cumplidor respecto al incumplidor, lo que se suma a la posibilidad de condonación mediante amnistías fiscales para los infractores.

En función de lo expuesto, reducir las tasas impositivas puede ser una política necesaria, pero no suficiente, para el abordaje del fenómeno de la informalidad empresarial. Resulta fundamental repensar el sistema tributario en conjunto para ajustar adecuadamente los incentivos a fin de fomentar el comportamiento cumplidor (Chelala & Giarrizzo, 2014) —por ejemplo, mediante reintegros fiscales o reducción de alícuotas por declaración y pago a término de obligaciones tributarias— y desalentado la conducta infractora —por ejemplo, a través de auditorías fiscales más frecuentes y mejor enfocadas o con la reducción de la posibilidad de ingreso a moratorias—. Además de estas medidas

fiscales, puede pensarse en políticas de mediano plazo tendientes a reducir la corrupción e incrementar o mejorar la calidad de los servicios públicos y las instituciones (BID, 2022), en pos de resaltar a los contribuyentes las externalidades positivas del pacto fiscal.

Dentro del segundo grupo de hallazgos, la percepción de los entrevistados muestra que diversas *características de la organización* son elementos influyentes en la informalidad empresarial, a través de su efecto mediato en los factores del sistema tributario. En ese sentido, el tamaño de las organizaciones y su tipología tributaria determinan la onerosidad tributaria relativa afectando la propensión a la informalidad. Respecto al tamaño de la organización, las respuestas de los entrevistados enfatizan la perspectiva de exclusión o de supervivencia (La-Porta & Shleifer, 2014; 2008; Perry et al., 2007); mientras que en relación con la tipología tributaria los hallazgos se condicen con los estudios previos que encuentran que la elusión de recategorizaciones tributarias incentiva la subfacturación (Pedroni et al., 2020b; Pedroni et al., 2022b) y que los incentivos a evadir son mayores para los contribuyentes del régimen general (Pedroni et al., 2022b).

Por su parte, los resultados también indican que el domicilio fiscal y la ubicación afectan la posibilidad de detección dadas las características de los controles fiscales y, por ende, también influyen en la propensión a formalizar las actividades. Estos hallazgos, en especial los referidos a la ubicación de los comercios (céntricos frente a periféricos), si bien han sido poco analizados en la literatura empírica podrían vincularse con el principio de la Torre de la Iglesia usado en estudios de riesgos crediticio (Carling & Lundberg, 2005). Es decir, en sentido figurado, el organismo fiscal sería la torre de la iglesia y, desde su perspectiva, puede filtrar y monitorear las empresas en su proximidad. Por tal motivo, los comercios más cercanos a la sede de la agencia fiscal estatal son los más controlados y, por ende, tienen menor propensión a la informalidad. Teniendo en cuenta tales resultados, políticas que ampliaran los radares estatales de control a áreas urbanas no céntricas podrían ser de utilidad en la reducción de la evasión tributaria.

En última instancia, los entrevistados también resaltan el efecto de la interacción de diversas características de la organización (tamaño, tipología tributaria, tipo de cliente, sector de actividad) y de la operación (medio de pago) en la informalidad empresarial. Tal como se explica en la [tabla 3](#) de la sección de resultados, la conjunción de estos atributos produce que ciertas actividades muestren mayor tendencia a la informalidad por las particularidades de compradores, vendedores y tipo de bien o servicio. En general, los entrevistados coinciden en que la informalidad resulta más frecuente en la cadena minorista, donde se produce el contacto con el consumidor

final y, sobre todo, en transacciones realizadas en efectivo, tal como documentan los estudios de [Culiberg y Bajde \(2014\)](#) e [Immordino y Russo \(2014\)](#).

Considerando lo comentado en el párrafo precedente, podría pensarse en dos líneas de acción que contribuyan a morigerar la informalidad. Por un lado, incentivar el uso de medios de pago electrónico, ya sea modalidades bancarias o billeteras virtuales. De esta forma, no solo se reduce la evasión tributaria, sino que también se incrementa la inclusión financiera. En Argentina, estos incentivos están siendo generados con las promociones de reintegros porcentuales sobre el monto de la operación que alientan el uso de billeteras virtuales, o con los descuentos y las financiaciones que estimulan el uso de pagos con tarjetas de débito y crédito. El segundo curso de acción implica generar incentivos a los compradores —sean consumidores finales, contribuyentes no registrados o monotributistas— para que soliciten el comprobante de la operación. Esto se ha implementado, por ejemplo, con devoluciones parciales del IVA ([Immordino & Russo, 2014](#)).

El artículo reconoce la existencia de ciertas limitaciones. Por un lado, el carácter cualitativo del trabajo no posibilita la generalización de los resultados, aunque el estudio permite profundizar el tema analizado y, como se describe en los párrafos precedentes, sus hallazgos son de utilidad para los hacedores de políticas públicas. Por otra parte, si bien solo se consultó a contadores públicos y comerciantes de la ciudad de Bahía Blanca, la recolección de datos con entrevistas a actores de otras regiones u otros sectores económicos puede traer nuevos hallazgos sobre los temas discutidos.

Las futuras investigaciones para complementar los hallazgos del presente trabajo comprenden principalmente dos abordajes. Primero, analizar cualitativamente la informalidad empresarial en Argentina desde la perspectiva de expertos en tributación y funcionarios de organismos estatales de control fiscal. Segundo, examinar cuantitativamente la informalidad empresarial en Argentina desde la óptica de los consumidores, haciendo especial hincapié en la inflación y los medios de pago como factores determinantes.

AGRADECIMIENTOS

La autora agradece a las doctoras Anahí Briozzo y Gabriela Pesce por su disponibilidad y generosidad para compartir su experiencia y amplio conocimiento en la investigación científica, y por sus valiosas sugerencias que sirvieron para mejorar sustancialmente la calidad del artículo.

FINANCIAMIENTO

Este trabajo forma parte de la investigación posdoctoral de Florencia Pedroni, cuya formación ha sido financiada por una beca posdoctoral interna del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet).

REFERENCIAS

1. Abdixhiku, L., Krasniqi, B., Pugh, G., & Hashi, I. (2017). Firm-level determinants of tax evasion in transition economies. *Economic Systems*, 41(3), 354-366. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2016.12.004>
2. Abdixhiku, L., Pugh, G., & Hashi, I. (2018). Business tax evasion in transition economies: A cross-country panel investigation. *The European Journal of Comparative Economics*, 15(1), 11-36. <http://doi.org/10.25428/1824-2979/201801-11-36>
3. Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) (s. f.). Impositiva. <https://www.afip.gob.ar/sitio/externos/institucional/impositiva/>
4. Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2)
5. Alm, J., Martínez-Vázquez, J., & McClellan, C. (2016). Corruption and firm tax evasion. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 124, 146-163. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.006>
6. Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.
7. Arango-Arango, C., Arias-Rodríguez, F., Rodríguez-Niño, N., Suárez-Ariza, N. F., & Zárate-Solano, H. (2020). Efectivo y pagos electrónicos. *Revista Ensayos sobre Política Económica*, 93, 1-76. <https://doi.org/10.32468/espe.93>
8. Arango-Arango, C., Zárate-Solano, H., & Suárez-Ariza, N. F. (2017). Determinantes del acceso, uso y aceptación de pagos electrónicos en Colombia. *Borradores de Economía*, (999). <https://www.banrep.gov.co/es/borrador-999>
9. Ardanaz, M., Corbacho, A., Gonzáles, A. & Caballero, N. (2015). Structural Fiscal Balances in Latin America and the Caribbean. *IDB Working Paper 579*. <https://publications.iadb.org/en/structural-fiscalbalances-latin-america-and-caribbean-new-dataset-and-estimations>.
10. Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2022). Pequeños empujones para América Latina y el Caribe: Una década de mejorar la política pública con la economía del comportamiento. *Monografía BID*, 967. <http://dx.doi.org/10.18235/0004399>
11. Beck, T., Lin, C., & Ma, Y. (2014). Why do firms evade taxes? The role of information sharing and financial sector outreach. *The Journal of Finance*, 69(2), 763-817. <https://doi.org/10.1111/jofi.12123>
12. Canesa, F., Chong-Cevallos, M., Flores, C., Laferriere, F., & Politti, M. (2021). *Innovación social: la voz de la informalidad*. CAF- Banco de Desarrollo de América Latina. <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1769>

13. Carling, K., & Lundberg, S. (2005). Asymmetric information and distance: An empirical assessment of geographical credit rationing. *Journal of Economics and Business*, 57(1), 39-59. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2004.07.002>
14. Castro, E., & C. Scartascini (2019). *Imperfect attention in public policy: A field experiment during a tax amnesty in Argentina*. IDB-DP-665, BID. <http://dx.doi.org/10.18235/0001661>
15. Castro, L., & Scartascini, C. (2015). Tax compliance and enforcement in the pampas evidence from a field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 116, 65-82. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.04.002>
16. Cebula, R. J. (1997). An empirical analysis of the impact of government tax and auditing policies on the size of the underground economy: The case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics and Sociology*, 56(2), 173-185. <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.1997.tb03459.x>
17. Chelala, S., & Giarrizzo, V. (2014). Evasión de impuestos en Argentina: un análisis experimental de la eficiencia de premios y castigos al contribuyente. *Revista Finanzas y Política Económica*, 6(1), 269-286. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323532046002>
18. Culiberg, B., & Bajde, D. (2014). Do you need a receipt? Exploring consumer participation in consumption tax evasion as an ethical dilemma. *Journal of Business Ethics*, 124, 271-282. <https://www.jstor.org/stable/24033268>
19. Dabla-Norris, E., Gradstein, M., & Inchauste, G. (2008). What causes firms to hide output? The determinants of informality. *Journal of Development Economics*, 85(1-2), 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.05.007>
20. De Soto, H., Ghersi, E., & Ghibellini, M. (1987). *El otro sendero*. La Oveja Negra.
21. De-Paula, A., & Scheinkman, J. A. (2011). The informal sector: An equilibrium model and some empirical evidence from Brazil. *Review of Income and Wealth*, 57(s1), S8-S26. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.2011.00450.x>
22. Farrell, D. (2004). The hidden dangers of informal economy. *The McKinsey Quarterly*, 3, 26-37. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/the-hidden-dangers-of-the-informal-economy>
23. Flick, U. (2013). *The SAGE handbook of qualitative data analysis*. Sage.
24. Gómez-Sabaini, J. C., & Morán, D. (2020). *Estrategias para abordar la evasión tributaria en América Latina y el Caribe: avances en su medición y panorama de las medidas recientes para reducir su magnitud*. Serie Macroeconomía del Desarrollo, 215, Cepal. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/46301>
25. Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill.
26. Horodnic, I. A., Williams, C. C., Windebank, J., Zait, A., & Ciobanu, C. I. (2021). Explaining consumer motives to purchase in the informal economy. *PLoS ONE*, 16(10), e0258686. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0258686>
27. Ihrig, J., & Moe, K. S. (2004). Lurking in the shadows: The informal sector and government policy. *Journal of Development Economics*, 73(2), 541-557. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2003.04.004>
28. Immordino, G., & Russo, F. (2014). Taxing Cash to Fight Collaborative Tax Evasion? *Working Paper Series*, 351. Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF), University of Naples, <http://www.csef.it/WP/wp351.pdf>

29. Immordino, G., & Russo, F. (2018). Cashless payments and tax evasion. *European Journal of Political Economy*, 55, 36-43. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2017.11.001>
30. Jiménez-Restrepo, D. M. (2012). La informalidad laboral en América Latina: explicación estructuralista o institucionalista. *Cuadernos de Economía*, 31(58), 113-143. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=282125048006>
31. Johnson, S., Kaufmann, D., McMillan, J., & Woodruff, C. (2000). Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics*, 76(3), 495-520. [https://doi.org/10.1016/s0047-2727\(99\)00094-8](https://doi.org/10.1016/s0047-2727(99)00094-8)
32. Johnson, S., Kaufmann, D., & Shleifer, A. (1997). The unofficial economy in transition. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1997(2), 159-239. <https://doi.org/10.2307/2534688>
33. Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (1998). Regulatory discretion and the unofficial economy. *The American Economic Review*, 88(2), 387-392. <https://www.jstor.org/stable/116953>
34. Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge University Press.
35. Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210-225. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.05.004>
36. La-Porta, R., & Shleifer, A. (2008). The unofficial economy and economic development. *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), 275-352. <https://doi.org/10.1353/eca.0.0016>
37. La-Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-26. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
38. Lauletta, M., & Montaña-Campos, F. M. (2018). Government pardons and tax compliance: The importance of wealth and access to public goods. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, (17), 185-205. <https://ideas.repec.org/a/ake/repba1/y2018i17p185-205.html>
39. León-Camargo, A., & Caicedo-Mora, H. (2011). La economía informal en Villavicencio. *Revista Finanzas y Política Económica*, 3(2), 83-103. <https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/article/view/520>
40. Pecho-Trigueros, M., Longinotti, F., & Vecorena, J. (2012). *Estimación del Incumplimiento Tributario en América Latina*. CIAT. http://www.estimacionestributarias.com/archivos/Incumplimiento%20AL%20pecho_pelaez_sanchez.pdf
41. Pedroni, F. (2023). Impact of COVID-19 crisis on informality in Argentina: A qualitative approach. *Estudios Gerenciales*, 39(166), 24-36. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2023.166.5403>
42. Pedroni, F., Briozzo, A. & Pesce, G. (2020a). Reflexiones sobre la informalidad empresarial en la Argentina en el marco de la pandemia por COVID-19. Documento de trabajo colectivo del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS). <https://iess.conicet.gov.ar/images/DDT/DocColectivoII.pdf>
43. Pedroni, F. V., Pesce, G., Briozzo, A., & Monsueto, S. (2020b). Subdeclaración de ventas en la Argentina: ¿qué tamaño y determinantes tiene el fenómeno desde la percepción de los profesionales en ciencias económicas? *Revista Desarrollo y Sociedad*, 85, 11-66. <https://doi.org/10.13043/DYS.85.1>
44. Pedroni, F., Briozzo, A. & Pesce, G. (2022a). Firm-level determinants of business tax evasion in emerging economies: the case of Argentina. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 34, 83-117. <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.5277>.

45. Pedroni, F., Pesce, G. & Briozzo, A. (2022b). Inclusión financiera, medios de pago electrónicos y evasión tributaria: análisis económico y aplicación en Argentina. *Apuntes del Cenes*, 41(73), 171-202. <https://doi.org/10.19053/01203053.v41.n73.2022.13053>.
46. Pedroni, F., Pesce, G., & Briozzo, A. (2022c). Why do firms operate informally? Insights from a systematic literature review. *Innovar*, 32(83), 121-138. <https://doi.org/10.15446/innovar.v32n83.99451>.
47. Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., Saavedra-Chanduvi, J., & Bosch, M. (2007). Informalidad: escape y exclusión. *Estudios Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe*. Banco Mundial. http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/SP_lacf_Overview.pdf
48. Pesce, G., Speroni, C., Etman, G., Rivera, C., Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). Informalidad, presión tributaria y cumplimiento fiscal en las PyMEs. En *Grandes desafíos para pequeñas empresas: informalidad, financiamiento e información. El caso de las PyMEs de Bahía Blanca*. EDIUNS.
49. Putniņš, T. J. & Sauka, A. (2015). Measuring the shadow economy using company managers. *Journal of Comparative Economics*, 43(2), 471-490. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2014.04.001>
50. Rauch, J. E. (1991). Modelling the informal sector formally. *Journal of Development Economics*, 35(1), 33-47. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(91\)90065-4](https://doi.org/10.1016/0304-3878(91)90065-4)
51. Reimers, H. E., Schneider, F., & Seitz, F. (2020). Payment Innovations, the Shadow Economy and Cash Demand of Households in Euro Area Countries. *CESifo Working Paper Series 8574*. <https://www.cesifo.org/en/publikationen/2020/working-paper/payment-innovations-shadow-economy-and-cash-demand-households-euro>
52. Rodríguez, M. (2010). *Régimen simplificado para pequeños contribuyentes (RS)*. Monotributo. MRConsultores. https://mrconsultores.com.ar/archivos/Capacitacion/2010/El_Nuevo_MONOTRIBUTO/03-%20Monotributo_-_Consideraciones_generales.pdf
53. Rothenberg, A. D., Gaduh, A., Burger, N. E., Chazali, C., Tjandraningsih, I., Radikun, R., ... & Weiland, S. (2016). Rethinking Indonesia's informal sector. *World Development*, 80, 96-113. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.11.005>
54. Saldaña, J. (2013). *The Coding Manual for Qualitative Researchers* (2 ed.). Sage.
55. Saldaña-Villanueva, C. E., Chapa-Cantú, J. C., & Luna-Domínguez, E. M. (2023). "Quédate en casa (si puedes)": empleo informal y COVID-19 en México. *Revista Finanzas y Política Económica*, 15(1). <https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/article/view/4287>
56. Santa-María, S., & Roza, S. (2009). Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, 63, 269-296. <https://doi.org/10.13043/dys.63.7>
57. Schneider, F. (2010). The shadow economy in Europe: Using payment systems to combat the shadow economy. *FeelingEurope*. http://feelingeurope.eu/Pages/Shadow_Economy_in_Europe.pdf
58. Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). Shadow economies: size, causes, and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77-114. <https://doi.org/10.1257/jel.38.1.77>
59. Schneider, F., & Enste, D. H. (2013). *The shadow economy: An international survey*. Cambridge University Press.
60. Schreier, M. (2013). Qualitative content analysis. In U. Flick (Ed.), *The SAGE handbook of Qualitative Data Analysis* (pp. 170-183). Sage. <https://doi.org/10.4135/9781446282243.n12>

61. Slemrod, J., & Weber, C. (2012). Evidence of the invisible: Toward a credibility revolution in the empirical analysis of tax evasion and the informal economy. *International Tax and Public Finance*, 19(1), 25-53. <https://doi.org/10.1007/s10797-011-9181-0>
62. Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9-43. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.02>
63. Ulyssea, G. (2020). Informality: Causes and consequences for development. *Annual Review of Economics*, 12, 525-546. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082119-121914>
64. Villar, L., Briozzo, A., & Pesce, G. (2015). Determinantes de la informalidad en las microempresas de la Argentina. En *Anales de la XX Reunión Anual de Red PyMEs Mercosur*. Bahía Blanca.
65. Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492-510. <https://doi.org/10.5465/amr.2009.40632826>
66. Williams, C. C. (2014). Out of the shadows: A classification of economies by the size and character of their informal sector. *Work, Employment and Society*, 28(5), 735-753. <https://doi.org/10.1177/0950017013501951>
67. Williams, C. C., & Kadir, A. (2018). Evaluating competing theories of informal sector entrepreneurship: A study of the determinants of cross-country variations in enterprises starting-up unregistered. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 19(3), 155-165. <https://doi.org/10.1177/1465750318782766>