

**O'Connor, Ernesto A.**

*Problemas de competitividad de las  
exportaciones argentinas*

Ensayos de Política Económica N° 2, 2008

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

O'Connor, E. A. (2008). Problemas de competitividad de las exportaciones argentinas [en línea]. *Ensayos de Política Económica*, 2. Recuperado de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/problemas-competitividad-exportaciones-argentinas.pdf> [Fecha de consulta:.....]

(Se recomienda indicar al finalizar la cita bibliográfica la fecha de consulta entre corchetes. Ej: [consulta: 19 de agosto, 2010]).

Rodden, J. (2000), "Decentralization and the Challenge of Hard Budget Constraints", en Newsletter Report World Bank No. 21597. Washington D.C.

Sen Amartia, (1987), "On Ethics and Economics", Basil Blackwell. Oxford, New York.

Senen González, S. (1989), "Políticas Estatales y Programas de Descentralización Educativa", C.F.I. Mimeo, Buenos Aires.

Senen González, S (1994), "Una nueva agenda para la Descentralización educativa" en Revista Iberoamericana de Educación, No 4.

Ter-Minassian, T. (editor) (1997), "Fiscal Federalism in Theory and Practice", International Monetary Fund. Washington D.C.

Tiebout, C. (1956), "A Pure Theory of Local Government Expenditures", Journal of Political Economy.

Weingast, B. (1995), "The Economic Role of Political Institutions: Market Preserving Federalism and Economic Development", en Journal of Law, Economics and Organization

## **Problemas de competitividad de las exportaciones argentinas**

---

*Ernesto A. O'Connor*<sup>120</sup>

### **Resumen**

---

La economía argentina viene experimentando un elevado proceso de crecimiento desde 2003, en un contexto global muy favorable. Las exportaciones crecen incesantemente, pero su participación en el market share global no se modifica. Esto plantea interrogantes acerca de la performance exportadora. En este trabajo se analizan limitantes de la competitividad de las exportaciones. Al estudio de datos empíricos de Argentina y del mundo sucede un análisis para determinar algunas restricciones sobre el crecimiento de las exportaciones vinculadas con la estructura productiva y la informalidad.

### **Abstract**

---

---

<sup>120</sup> Investigador, Departamento de Economía, Universidad Católica Argentina. Av. Alicia Moreau de Justo 1400. Piso 4°. Oficina 54. Puerto Madero. Ciudad de Buenos Aires (1107). República Argentina. +54-11-4338-0834.

The Argentine economy is showing high economic growth since 2003, in a favorable global context. Exports grow incessantly, but the global market share is not modified. This raises questions on the exporting performance, and this paper shows some bounding of the competitiveness of the exports. The empirical information of Argentina and of the world is useful to determine some restrictions on the exports growth associated with the productive structure and the informality.

**Palabras Clave:** Exportaciones argentinas, competitividad.

**Código JEL:**

O10 General

O17 Sectores formal e informal; economía sumergida; Acuerdos institucionales

O24 La política comercial; factor de circulación política; política cambiaria

**Dirección contacto:** eoconnor@uca.edu.ar

## **I. Introducción: crecimiento e inserción internacional**

---

La economía argentina se encuentra ante un crecimiento muy elevado de cinco años, 2003-2007. En un mundo en globalización creciente, con nuevos mercados globales que se abren e incorporan a la demanda de importaciones en forma sorprendente, las exportaciones deberían ser, por lo menos, un factor más que dinámico.

La tendencia no debería interrumpirse: el ciclo favorable de la economía internacional augura que China y la India no dejarán de crecer, y que la globalización comercial que se está dando en la primera década del nuevo siglo es mucho más permanente que la volátil globalización financiera de los años '90. Este auge del comercio aseguraría a los países productores de bienes primarios y de alimentos una demanda creciente y sostenida por años, en un ejemplo más de crecimiento exógeno, en el fondo, explicado por factores "ajenos" a la función de producción.

En contrapunto, los defensores del crecimiento endógeno, tanto en la teoría como en la práctica, buscan identificar factores que impacten "desde adentro" en la función de producción, y que la movilicen en forma permanente. En la medida en que el crecimiento sea menos dependiente de factores exógenos, será más sostenible. El capital humano o la inversión en Investigación y Desarrollo son ejemplos clave. El impacto de estos últimos sobre las exportaciones es evidente. El rol de la política económica, por ejemplo la política comercial, es otro caso (Rodrik, 2005) determinante para un "export-led growth". Tampoco es neutral la composición de la canasta exportadora (Hausmann, Hwang, Rodrik, 2006)

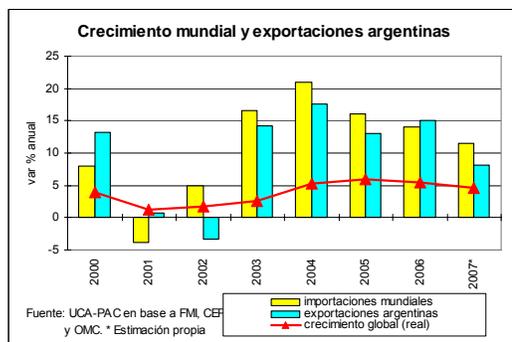
La economía argentina ha crecido en forma muy elevada en los últimos cinco años, tanto por méritos propios como cuestiones exógenas muy favorables. La tasa de inversión ha llegado al 24.1% (nominal-2007), con tasas de ahorro interno

históricamente elevadas, del 26%, consolidando un esquema de crecimiento. El grado de apertura de la economía ha crecido, hasta 43.3% en 2007, liderado por el ratio exportaciones/PIB, 23.5%, pero la participación en las exportaciones mundiales se ha mantenido constante en el orden de 0.4% en los últimos años (Gráfico 1), en un esquema de crecimiento que se ha sostenido fuertemente en el consumo, tal como se podía prever (O'Connor, 2003).

Con todo, factores como el tipo de cambio real alto, o los bajos costos de producción laborales y de energía, lo mismo que una baja inflación, ya no están presentes. Es decir, la rentabilidad de las empresas se enfrenta a un escenario diferente, con lo cual la etapa posterior al quinquenio 2003-2007, desde una perspectiva de largo plazo, debería contar con elementos distintos.

Más allá de las características del proceso de crecimiento de la Argentina, cabe destacar que, aquellos países que han experimentado algún proceso temporalmente importante de suba de actividad económica, se han enfrentado, en un determinado momento, al desafío de rediseñar su estrategia, incorporando nuevos elementos, a la vez que actualizan las fuentes del crecimiento. Como ser, los casos de España, Portugal, Irlanda, Chile, Costa Rica, Finlandia, Nueva Zelanda, Australia, República Checa, entre casos llamativos, han incorporado con el tiempo aspectos de mayor peso del capital humano, del gasto en tecnologías de la información y el Conocimiento (TIC), y de una mayor especialización productiva con valor agregado en el comercio internacional (O'Connor, 2001, Banco Mundial-CEPAL-IDEA, 2004).

**Gráfico 1**



En nuestro país, se observa la necesidad de mejorar en estos tres últimos aspectos. Todos están vinculados al mediano y largo plazo, si bien sólo en el caso de una mejor inserción internacional se pueden observar efectos positivos en plazos más cercanos.

En este trabajo se analizan cuestiones relacionadas con este último aspecto. Y en particular, se presenta la necesidad de lograr una mejor performance en el

comercio global, a partir de la identificación de las restricciones que se observan a lo largo de la cadena de valor, en función de los efectos de la economía informal. Da la impresión que la producción de bienes y servicios en nuestro país se encuentra ante la posibilidad de dar un salto importante en materia de competitividad, dadas las oportunidades que el cambio estructural del comercio global brinda. Para ello, es crucial entender el rol que juega la rentabilidad generada por la economía informal o negra a lo largo de varias cadenas de valor en nuestro país, y de como se puede modificar esta restricción. Cuando se observa un mayor interés por la búsqueda de la competitividad, uno de los problemas pasa por el centro de la rentabilidad de muchas empresas: la economía informal y los límites que impone sobre un crecimiento competitivo.

El trabajo se organiza como sigue. El capítulo II cubre presenta la interrelación entre economía informal, evasión impositiva, estructura productiva y competitividad. En el capítulo III se revisan datos sobre economía negra y la evasión impositiva, para el mundo y la Argentina. El capítulo IV analiza para la Argentina los temas de producción, informalidad, empleo y exportaciones. En el capítulo V se presentan reflexiones finales y recomendaciones relacionadas con una mayor competitividad.

## **II. Economía informal, estructura productiva y competitividad**

---

Las naciones económicamente exitosas son conocidas por su producción de bienes y servicios, no necesariamente por su política monetaria, fiscal o cambiaria. Por eso, en el imaginario colectivo, la identificación económica de estos países se realiza con sus más conocidas empresas productoras de bienes y servicios.

En los países subdesarrollados, o naciones emergentes en desarrollo -como la Argentina, que cuenta con pocas empresas transnacionales, y acarrea una historia de largos inconvenientes macroeconómicos-, los incentivos a la producción suelen depender más de aspectos vinculados a la políticas monetaria, fiscal o cambiaria, que a cuestiones propias de la microeconomía, y que se relacionan con la productividad y la competitividad.

En nuestro país, evidentemente, las cadenas de valor se articulan en eslabones de distinto grado de formalización. En muchos de ellos, la evasión tributaria es un elemento vital. Paralelamente, la estructura productiva que se deriva de esta situación no es eficiente en la competencia internacional, teniendo limitaciones a la hora de ganar mercados.

La “evasión tributaria” es la expresión más cabal de la economía negra. Los incentivos a la evasión tanto por parte de individuos como de empresas están relacionados con la posibilidad de incrementar las ganancias o de reducir las pérdidas. La clave pasa por los beneficios a obtener, seguida por la probabilidad de

detección por parte del organismo fiscalizador, los costos económicos de ser detectado, y la actitud ética del contribuyente con respecto a la evasión.

La evasión puede referirse tanto a actividades legales como ilegales. Obviamente, toda actividad ilegal implica evasión, desde el comercio de mercaderías robadas hasta la prostitución, el contrabando o el tráfico de drogas. En cuanto a las operaciones legales, se debe distinguir entre evasión y elusión. Esta última no es evasión pero tiene efectos idénticos, pues implica que el fisco perciba menos impuestos que los que debería. Se refiere a actividades y operaciones legales que implican un menor pago de impuestos pero en regla con la legislación vigente. Incluye fundamentalmente operaciones entre empresas del sector formal. Entre operaciones legales con evasión se tienen casos como el empleo "en negro", mientras que la subdeclaración de ventas y la sobredeclaración de costos sirven para la ilegalidad. La mora, por su parte, no es evasión pero implica menor recaudación actual, y quizás evasión futura.

Los efectos de la evasión sobre la actividad económica son importantes, por la competencia desleal que genera y la incidencia sobre la asignación de recursos. Si los beneficios obtenidos por las firmas evasoras son importantes desde el punto de vista de la rentabilidad, se incentiva una competencia totalmente desleal entre productores evasores y no evasores. La mayor presión tributaria sobre los contribuyentes "no evasores" termina perjudicando su competitividad y les provoca una pérdida de market share. Como en la realidad siempre hay grises, las empresas evasoras también operan en blanco, pero limitadas al mercado interno.

Además, si existe una evasión tributaria de consideración generalmente deriva en una mayor carga tributaria sobre los sectores con menor capacidad de evasión, y sobre los sectores eminentemente formales. De esta manera, los contribuyentes, empresas y particulares que cumplen con el fisco se ven doblemente castigados, penalizando sus proyectos de expansión e inversión (FIEL 2006).

Los impactos sobre la inversión y sobre las exportaciones no se demoran, y afectan la competitividad. El tamaño óptimo de la empresa evasora es necesariamente limitado: a mayor escala, mayor necesidad de "blanquear" las operaciones debido a mayores probabilidades de supervisión por parte del organismo fiscalizador, y también debido a relaciones sectoriales con empresas de mayor tamaño. Entonces, una economía con altos niveles de evasión es necesariamente una economía con sesgo hacia actividades mercado-internistas con predominio de proyectos de escala limitada. Los desincentivos a la inversión implican sesgos contra proyectos de inversión de largo plazo y contra actividades capital-intensivas.

Por añadidura, una economía con fuerte peso de la informalidad, característica típica de la alta evasión, poco probablemente pueda expandirse al mercado mundial, siendo un fuerte limitante para la competitividad.

El problema central, entonces, es que la rentabilidad que obtiene alguna parte de la producción destinada al mercado interno se origina en las ventajas de operar en la economía negra. El impacto sobre la eficiencia de la economía es decisivo, generando una importante pérdida de competitividad, desalentando los incentivos a la inversión y a la exportación.

En los países más desarrollados, la estructura tributaria sigue determinados lineamientos, que favorecen la atracción de capital, y que son los recomendados por la teoría económica. El énfasis de la presión tributaria recae sobre los ingresos del trabajo de las personas, y sobre los impuestos indirectos, no debiendo gravarse en exceso el capital<sup>121</sup>.

Para los países de la OECD, los tributos indirectos representan el 35% del total de impuestos percibidos, siguiéndole Ganancias de Personas Físicas, con el 26%. Luego le siguen, en orden de importancia, las Contribuciones Sociales de los Empleadores, con el 15%, las Contribuciones Sociales de los Empleados, con el 8%, Ganancias de Corporaciones y Sociedades, con el 9%, y un resto general con el 10%, entre los que se ubican tributos tan disímiles como a la propiedad y al comercio exterior, entre otros impuestos de menor significación. Es decir, en los países de la OECD, que son las naciones líderes en el desarrollo económico global, los impuestos indirectos más los pagos por Ganancias de Personas equivalen al 61% del total, siguiendo las recomendaciones citadas de la literatura económica, que señala que se debe evitar gravar en exceso al capital, para no afectar las decisiones de inversión.

En tanto, en los países menos desarrollados, la composición de los ingresos fiscales tiende a cambiar. En América Latina, los impuestos a los bienes y servicios aportan el 48% del total recaudado, siguiéndole en orden de importancia el impuesto a las Ganancias de Sociedades con el 17.5%. Los gravámenes sobre el comercio internacional son relativamente elevados en la comparación internacional, con el 6.8%. Las contribuciones a la seguridad social aportan menos que en los países de la OECD. Las Ganancias de Personas Físicas contribuyen con apenas el 4.8%.

Es decir, esta estructura tributaria es subóptima desde el punto de vista de las recomendaciones de la teoría económica, pues se está gravando demasiado al capital. El peso de los impuestos a las Ganancias de Sociedades y al comercio exterior evidencia una pérdida de competitividad relativa a la hora de, por ejemplo,

---

<sup>121</sup> La literatura económica, si bien recomienda gravar tanto consumo como capital, advierte acerca de los efectos de una excesiva tributación sobre éste último y su impacto sobre la inversión. Los economistas clásicos sostenían que en general los impuestos indirectos debían ser la principal fuente de ingresos públicos, como históricamente había ocurrido. En 1842 se reintrodujo el impuesto a la renta en Inglaterra, y se transformó en una de las fuentes principales de financiamiento. Desde entonces la discusión se enriqueció en torno a la estructura que debía tener el sistema tributario.

atraer inversiones extranjeras y promover exportaciones. Las retenciones a las exportaciones son un ejemplo muy negativo al respecto.

¿Cómo expresan las estructuras tributarias problemas de evasión y de economía negra? Evidentemente, la evasión tributaria es superior en aquellos países menos desarrollados, que a su vez, tienen estructuras tributarias subóptimas. Estudios recientes de la literatura económica y tributaria proporcionan evidencia al respecto.

Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (1998) encuentran una correlación positiva entre el tamaño de la economía informal y la carga del impuesto a la renta o a las ganancias. Factores institucionales, como la eficacia de la administración, el alcance de los derechos de control de políticos y burócratas, y la cantidad de soborno y sobre todo corrupción, juegan un papel principal en el "juego negociador " entre gobierno y contribuyentes.

Pese a que resulta difícil estimar el tamaño de la economía informal, Friedrich Schneider y Dominik Enste (2002) han realizado un interesante estudio. Aplicando distintos métodos como el tradicional de la demanda de dinero, el método de la demanda del insumo físico electricidad, y un modelo específico, llegan a interesantes resultados.

Para 110 países, el tamaño de la economía informal, en el año 2000, habría sido de 41% para países en desarrollo, 38% para naciones del este europeo en transición, y 18% para los países de la OECD.

Los autores demuestran que un incremento en la carga tributaria y en la seguridad social, junto a una mayor regulación estatal, son las fuerzas que más dinamizan el tamaño y el crecimiento de la economía informal. En este sentido, las diferentes estructuras tributarias son una significativa explicación.

Los impuestos afectan las decisiones entre ocio y trabajo, y estimulan la oferta de trabajo en la economía informal. A mayor diferencia entre el costo total del trabajo en la economía formal y los ingresos después de impuestos del trabajo, mayor incentivo para evitar esta diferencia y trabajar en la economía informal. Esta diferencia depende fuertemente de la carga de impuestos al trabajo y a la seguridad social.

El factor más importante en los modelos neoclásicos es la alícuota impositiva marginal. Cuanto mayor es ésta, mayor es el efecto sustitución y más grande la distorsión de la decisión ocio-trabajo. Para Schneider y Enste, teniendo en cuenta que el individuo también puede recibir ingreso en la economía informal, el efecto de sustitución es definitivamente más grande que el efecto ingreso, y luego el trabajador se emplea menos en el sector formal. La conclusión es que el exceso de carga impositiva puede afectar negativamente a la economía formal.

El impacto de la evasión tributaria y la economía informal sobre la estructura productiva ha sido objeto de recientes estudios. La complejidad de acceso a confiables estadísticas de tributación de varios impuestos por sectores productivos entre países ha demorado los análisis de este tipo hasta hace pocos años.

Davis y Henrekson (2004) estudian la respuesta de largo plazo entre países ricos a las tasas impositivas de impuestos a los ingresos del trabajo, a la seguridad social y al consumo. Los impuestos a los ingresos del trabajo y a los bienes de consumo estimulan la sustitución de mercados formales hacia actividades no gravadas, como el ocio, la producción en el hogar, y la economía informal. Para ellos los mayores impuestos reducen el tiempo de trabajo en la economía formal de mercado, aumentan el tamaño de la economía negra, y modifican el mix de producción industrial en el sector formal. Las regresiones cross country realizadas arrojan evidencias del tipo que, para una muestra de países ricos de mediados de los años '90, una alícuota impositiva diferencial de 12.8% lleva a un aumento de la economía informal del 3.8% del PIB.

Los estudios empíricos previos sostienen en general que la evasión impositiva es predominante en sectores como el comercio minorista, reparaciones, restaurantes, hoteles, servicios de taxis, consultoría profesional, reparación de automotores, entre otros (Giles y Tedds (2000)). La explicación más simple es que la evasión es más fácil en estos sectores. Para Davis y Henrekson (2004) los motivos pasan más por los menores costos de la producción informal, y el menor capital necesario para su actividad. Además, la baja eficiencia de estos sectores es consecuencia de su participación en la economía informal, provocándose un círculo vicioso.

Gordon y Li (2005), en cambio, estudian que ocurre en los países subdesarrollados. Allí, las empresas tienen incentivos para elegir ser parte de la economía formal o informal, a partir del grado de presión tributaria vinculado al uso del sistema financiero. En este caso, pueden optar por las operaciones cash, para evitar la tributación, y se afirman en la economía negra, consolidando la orientación de su producción hacia el mercado interno.

El gobierno necesita apoyarse en información disponible en bancos para identificar bases imponibles y medir bien el alcance de la tributación. Luego, las firmas son sujetas a impuestos si ingresan al sistema financiero. Cuando los impuestos son elevados, las empresas pueden comparar los beneficios de estar en el sector formal y pagar impuestos, frente a los beneficios de estar en el sector informal y no pagar impuestos.

Esa opción, que en los países desarrollados es poco importante, por el alto valor agregado generado por el sector financiero, es un factor clave en los países pobres, donde los sistemas financieros tienen menor volumen y una baja bancarización tiene muchos efectos. En los países menos desarrollados, el sistema financiero no cumple acabadamente su rol de intermediación, la magnitud del crédito al sector privado no es relevante, el costo del dinero es alto, y por ende se retroalimentan

los incentivos de las empresas informales a seguir operando en el sector informal, o en una parte menor en el sector formal. La predominancia de banca pública no soluciona el problema. Además, el uso del sistema financiero es una función creciente del peso del capital en la función de producción, y en los países subdesarrollados el proceso productivo no es generalmente intensivo en capital y tecnología de punta. Entre los resultados, los autores resaltan que:

- 1) La presión tributaria será menor o muy distorsiva, afectada por la desbancarización.
- 2) La base imponible será limitada, y restringida a empresas capital-intensivas que utilizan la intermediación financiera con mucha frecuencia.
- 3) La estructura óptima de esos países pondrá sustancial peso en los impuestos a los ingresos de capital, para concentrar la carga fiscal en las firmas que más usan la intermediación bancaria.
- 4) Las tarifas a la importación serán altas para proteger a los sectores internos gravados. Los impuestos a la exportación, como las retenciones, son introducidos.
- 5) El impuesto inflacionario tiende a ser usado como medio de imposición sobre la economía informal, que se mueve sólo con efectivo.
- 6) El ingreso de empresas extranjeras está limitado en el sector formal, y no hay altos incentivos para ingresar al sector formal.

El resultado es que los incentivos a la desintermediación bancaria llevan a un mayor peso de la economía informal, con mayor evasión impositiva. Entonces, la estructura tributaria de los países menos desarrollados tiene características comunes, e ineficientes: los impuestos a los ingresos del trabajo juegan un rol menor, los tributos al consumo son importantes, las tasas efectivas varían dramáticamente por empresas, con muchas firmas evadiendo al operar en el sector informal y otras sufriendo una elevada carga tributaria. Por supuesto, los tributos al capital son importantes, y existen tarifas a las importaciones, a las exportaciones, y señoriage, todo lo opuesto a lo que recomienda la literatura.

En definitiva, la relación entre economía informal, evasión y estructura productiva impacta en las posibilidades de crecimiento de la competitividad de un país.

### **III. La economía informal y la evasión impositiva: casos globales y la Argentina**

---

Uno de los ejemplos más claros de la importancia de la economía informal es la evasión impositiva. Si bien la evasión es de muy difícil estimación, es posible realizar estudios acerca de la evasión-elusión en el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Las comparaciones internacionales son difíciles de lograr, no obstante, algunos datos permiten aproximar una idea acerca de la evasión en el IVA en el mundo.

Según un trabajo del Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research (2001) la evasión en el IVA en países de la Unión Europea difería enormemente según grupos de naciones. Registros muy bajos de evasión se estimaban para Holanda, Reino Unido, Dinamarca y Alemania, inferiores al 5%, en tanto que Grecia y España superaban el 20%, e Italia llega al 34.5%.

En cuanto a países de América Latina, hay diferencias. A partir de datos oficiales del Servicio de Impuestos Internos de Chile, en 1997 la evasión total era de 23.9%, mientras que para el IVA el valor era de 19.7%, con guarismos muy superiores para Ganancias de Sociedades, 41.7% y Ganancias de Personas, 35.8%. Estas mediciones correspondían a 1997, luego de un crecimiento económico ininterrumpido de más de 10 años. En cambio, Venezuela registra, según un trabajo privado, una evasión en el IVA de 66% en 2004.

Evidentemente, el grado de desarrollo esta inversamente correlacionado con la evasión en el IVA, y con la evasión en general, por eso en todos los países subdesarrollados la economía informal y la evasión son mayores.

La Argentina no escapa a esta realidad de la evasión impositiva. A priori, por tratarse de un país que no integra el grupo de los más desarrollados, los niveles de evasión deberían ser superiores a los de los países de la OECD. Existen estimaciones de evasión en el IVA en la Argentina en los últimos años, tanto oficiales como privadas, con resultados que presentan una dispersión de hasta el 40%. La AFIP (Salim y D'Angela, 2006) estimó que la evasión en el IVA en 2005 fue de \$ 9.545 millones, equivalente al 24.8% de la recaudación potencial. De este total, el 70% sería evasión "directa", y el resto mora. El organismo recaudatorio presentó una serie histórica, corta, pero significativa, que comienza en 2000 con una evasión del 27.9%, para llegar a un techo de 34.8% en 2002, en el pico de la crisis, y luego descender de la mano de la reactivación económica. La cifra es contrastante con el 26.8% de evasión de 1997, estimado por la propia AFIP (Silvani, 1998), en aquel año que acumulaba un importante ciclo alcista de la economía y, en principio, un tamaño de la economía informal inferior al actual. El último dato de la AFIP, de 2007, estima la evasión en el IVA en 21.5%.

Los argumentos del organismo en la mejora registrada post-devaluación de 2002 son la mayor actividad (y su impacto positivo sobre la conducta de los contribuyentes), progresos en el control y limitación de facturas apócrifas, la baja de alícuota al 10.5% para el sector agropecuario, mejoras en el sistema de retenciones y percepciones, e importantes impactos en la fiscalización por aplicación de la informática y cruces de información. A esto habría que agregar otros aspectos, como ser el efecto de la inflación (94.8% acumulado 2002-mediados 2007), los bajos intereses punitivos, y el impacto de las mayores importaciones que mejoran la base imponible al impulsar la formalización de las operaciones.

Estudios de fines de los '90 estimaban la evasión en el IVA algunos puntos por encima de los resultados de la AFIP, como los casos de FIEL (2000) y de IERAL (2001). Por su parte, algunos estudios recientes difieren con las estimaciones oficiales de 24.8% de evasión para 2005. Un trabajo de J. Llach y M. Harriague (2005) estima que la evasión en el IVA ha caído del 42% en 2000 al 33% en 2004 (\$16.000 millones), sobre un guarismo base de 1997 de 34%. Además, el mismo trabajo estima una evasión del 51% en Ganancias de Sociedades y del 29% en Seguridad Social. En tanto, el IERAL (2006) ha presentado un trabajo en el que afirma que la evasión en el IVA, luego de un máximo del 51% en 2002, mejoró hasta 32.8% en 2005. O'Connor (2006) realiza dos estimaciones para la evasión en el IVA en 2005: la medición comparable con las otras arroja el 34.6%. En tanto, se realiza una medición alternativa que analiza el impacto del Monotributo en la erosión de la base imponible del IVA<sup>122</sup>. La idea es que la introducción de este impuesto implica pérdidas de recaudación de otros tributos, como ser del IVA. La evasión-elusión en este nuevo cálculo trepa 4.3 puntos porcentuales, llegando a 38.9%. Más allá de los porcentajes de evasión estimados, es evidente que la presencia de la economía informal es un hecho en la economía argentina, e impacta en la recaudación.

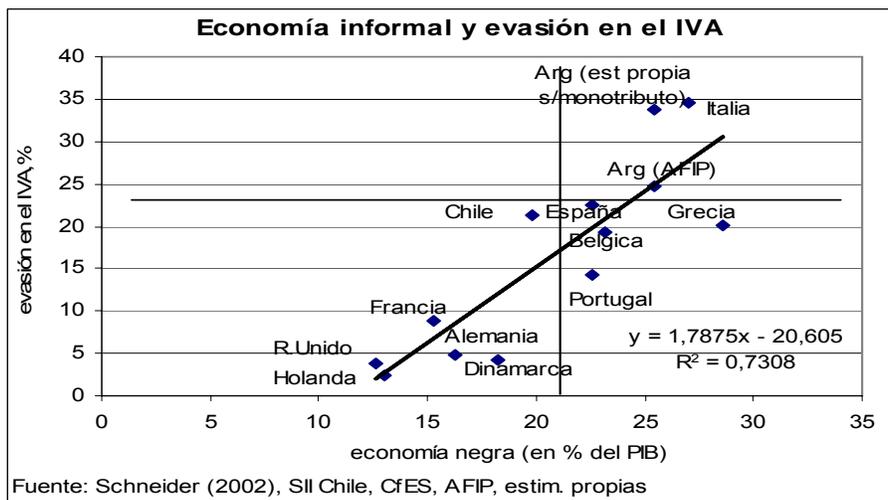
Al respecto, es interesante comparar lo que ocurre con la evasión y con la economía informal en otros países, a la luz de los resultados logrados. Íntimamente relacionado con la evasión en el IVA esta la cuestión de la economía informal. Obviamente, a mayor economía informal, mayor evasión. En el gráfico 2 se presenta la relación entre ambas variables para una serie de países, la mayoría de Europa, a los que se agregan Chile y Argentina, por disponibilidad de información.

Los datos de economía informal, expresada como porcentaje del PNB, provienen del trabajo de Friedrich Schneider (2002), para fines de los '90. La relación entre economía informal y evasión es de 3 a 1 para Reino Unido y Holanda, y de 2 a 1 para Francia, Alemania y Dinamarca. Para España la relación es de 1 a 1 (20.6% de economía informal y de evasión en el IVA). En el extremo, Italia tiene una economía informal del 27% del PIB, y una evasión estimada de IVA de 34.5%. La Argentina, por su parte, registraría una economía informal del 25.4%, algo inferior a la de Italia, y a la de Bolivia, 67.1%, Nicaragua, 45.2%, México, 30.1%, o Brasil, 39.8%, siempre para datos de 1999-2000.

---

<sup>122</sup> El régimen simplificado para pequeños contribuyentes, también llamado Monotributo, introducido en 1998, consiste en un impuesto único de cuota fija mensual que reemplaza en un solo pago al Impuesto a las Ganancias, al IVA y a las Contribuciones a la Seguridad Social. El monotributo impositivo reemplaza a los dos primeros impuestos, mientras que el monotributo previsional al último.

Grafico 2



Siguiendo con la relación entre IVA y economía informal, la elevada correlación es esperable, con un R2 de 0.73. Chile se posiciona mucho mejor que la Argentina, pues su economía negra sería de 19.8% y la evasión en el IVA 21%.

Para nuestro país, según la estimación de AFIP, la evasión en el IVA sería de 24.8%, mientras que según las estimaciones privadas siempre es superior. A priori, el tamaño de la economía informal de Argentina en la actualidad debería ser superior al estimado oportunamente por Schneider, de 25.4%, por los cambios acontecidos desde 2002 en el funcionamiento de la economía, descriptos anteriormente, y pese a los favorables impactos del crecimiento 2003-2007. Por ende, la Argentina se ubicaría cerca de Italia, en la comparación lograda entre países, mostrando un nivel de economía informal superior al de los países desarrollados.

#### IV. Argentina: producción, informalidad, empleo y exportaciones

Existen elementos que permiten pensar que desde 2001 la economía informal ha crecido en nuestro país<sup>123</sup>, pese al proceso de crecimiento. A los efectos del Monotributo<sup>124</sup> sobre la base imponible del IVA se ha sumado la introducción desde

<sup>123</sup> Ahumada, H, A. Canavese, P. Canavese y F. González Alvaredo (2000) estimaron que la economía oculta en la Argentina en 1991- 1999 alcanzaba al 24.2% (PIB no registrado como porcentaje del PIB total) .Utilizan el método econométrico monetario de estimación del tamaño de la economía oculta, basado en inferencias a partir de agregados monetarios bajo el postulado de que los agentes utilizan circulante para realizar actividades que desean disimular, pues existe una cantidad adicional de circulante demandado para financiar estas actividades.

<sup>124</sup> Los resultados del incremental de evasión-elusión de IVA por licuación de base imponible por existencia del Monotributo tienen directa relación con la existencia de la economía informal, pues el Monotributo es un impuesto que, a diferencia del IVA, no opera

2001 del Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios, en conjunto con la existencia de las cuasimonedas provinciales y los Lecop nacionales durante 2001-2003, que indudablemente afectaron, negativamente, junto con medidas como el corralito y el corralón, el grado de bancarización. Consecuentemente, el grado de monetización ha crecido, pasando el ratio M1 de 8% en 1998 a 13.4% del PIB a mediados de 2007. Paralelamente el crédito bancario al sector privado no financiero ha caído del 22.5% al 9.6% del PIB entre los mismos años, pese a la recuperación vigente desde 2005. Las tasas de interés reales negativas operan contra la bancarización. La precarización de buena parte de los nuevos puestos de trabajo creados post-devaluación (39% del mercado laboral son trabajadores informales, según el Ministerio de Trabajo, a comienzos de 2008), explica la persistencia de índices de pobreza elevados y de una economía informal importante.

Como se ha observado, la evasión impositiva y la economía informal van de la mano. Si bien el alto crecimiento económico experimentado por la Argentina en los últimos cinco años ha permitido superar situaciones extremas de pobreza y desempleo, y crecer a tasas de las más altas del mundo, la informalidad ha acompañado el proceso.

Como es sabido, no es posible realizar ni encontrar confiables estimaciones de la evasión tributaria por sectores. No obstante, desde el punto de vista del mercado laboral, existe información relevante que permite tener una adecuada aproximación al problema. La Cuenta de Generación e Ingresos, de reciente publicación en 2006, permite conocer, para trece sectores de la oferta agregada, cual es la relación entre asalariados no registrados y asalariados totales, es decir, el empleo "en negro" por sector.

La relación entre asalariados no registrados y asalariados totales es un buen proxy del alcance de la economía informal. En el cuadro 1 se puede observar este dato para la economía argentina en su conjunto y para trece sectores. Desde los mínimos de 39.3% en 1993, se llegó a un máximo de 41.5% en 2000, para luego descender hasta 39.7% en 2005. Con todo, en algunos sectores la preeminencia del empleo "en negro" es dominante: 64.7% en Agricultura, 63% en Construcción, 50.1% en Hoteles y Restaurantes, 50.6% en Transporte y comunicaciones, 74.6% en Servicios Sociales, Comunes y de Hogares.

Desde el punto de vista de las cadenas de valor, la informalidad es necesariamente alta. A pesar de la agregación de los datos, los números son reveladores. La Industria Manufacturera, etapa insalvable en todas las cadenas de valor, registra un 33,7%. El Transporte y el Comercio completan el cuadro de informalidad en otras etapas imprescindibles.

---

en forma sistémica en el sistema tributario, sino que su pago (o no pago) es independiente del cumplimiento de otros impuestos. Además, permite reemplazar a los impuestos a las Ganancias y las Contribuciones a la Seguridad Social, con aportes sustancialmente menores.

Estas cifras de empleo informal contrastan, por ejemplo, con las estimaciones de evasión en el IVA de la AFIP. Es evidente que la informalidad en el empleo implica otro tipo de informalidades impositivas y productivas. El impacto de la informalidad sobre la competitividad del sector privado es un elemento decisivo a la hora de pensar en un desarrollo económico sostenido. El camino hacia el desarrollo económico implica mayor formalidad, y una estructura productiva que se sostiene en parte en la economía informal es un limitante más decisivo de lo que parece.

**Cuadro 1.**

**Asalariados no registrados como proporción de los asalariados totales**  
**Cuenta Generación de Ingreso**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total de la economía	39,3	39,2	40,0	40,4	40,9	40,7	41,2	41,5	40,4	40,1	40,8	41,2	39,7
Agricultura, caza y silvicultura	71,4	71,7	73,8	72,5	70,2	69,8	70,1	69,5	69,6	70,8	69,3	67,4	64,7
Pesca	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5
Minas y Canteras	35,1	35,1	35,1	35,0	36,6	39,2	40,5	38,6	37,2	36,1	33,4	33,8	29,1
Industria manufacturera	28,8	28,6	27,7	29,8	31,5	31,4	31,1	32,5	32,1	32,9	34,9	34,0	33,7
Electricidad, gas y agua	7,2	7,9	8,6	9,6	10,6	12,3	11,6	10,9	12,0	8,6	9,0	11,2	10,5
Construcción	59,0	59,6	59,1	60,8	63,8	63,8	64,3	65,3	64,3	71,5	68,4	67,9	63,0
Comercio	49,2	48,3	48,6	49,8	47,2	48,4	48,4	49,3	47,8	47,7	51,7	50,5	46,4
Hoteles y restaurantes	51,3	47,4	53,2	48,8	48,1	47,3	46,8	51,6	54,9	51,2	55,2	54,5	50,1
Transporte y comunicaciones	43,6	47,7	50,6	50,8	50,2	51,3	54,4	54,6	52,9	53,5	53,8	52,2	50,6
Intermediación financiera y serv seguros	6,7	4,8	6,5	7,1	7,5	9,2	4,5	4,0	7,0	4,9	8,7	9,7	10,3
Actividades inmobiliarias, empres y alquiler	22,7	20,6	23,2	28,6	27,9	25,1	29,6	28,3	26,3	26,2	26,8	25,5	23,4
Servicios de educación y salud	10,4	9,6	10,1	10,7	11,9	12,1	11,8	11,8	11,1	10,9	11,6	11,5	12,0
Servicios sociales, comunales y hogares	79,1	79,9	79,9	79,0	79,5	78,7	79,1	79,2	78,2	77,7	75,8	76,7	74,6

Fuente: elaboración propia en base a INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

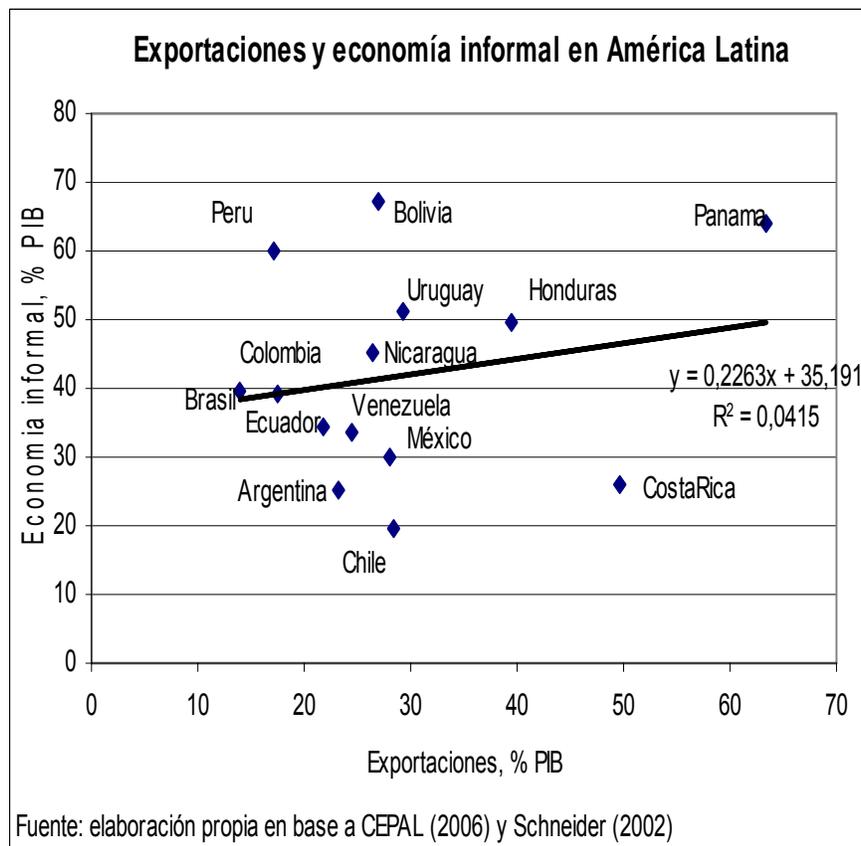
La formalidad se encuentra estrechamente ligada con el grado de apertura, y sobre todo con la participación de las exportaciones en el PIB. El grado de apertura y el ratio exportaciones/PIB están inversamente relacionados con el tamaño de la economía, con lo cual los países más pequeños deberían estar más integrados con el mundo. Los países continente, o grandes, tienden a tener mercados internos de mayor tamaño, con lo cual el grado de apertura o de inserción exportadora tiende a ser menor.

Desde una perspectiva de la economía informal, cabe esperar una relación de menor grado de apertura cuanto mayor es el peso de aquella. La razón pasa tanto por las dificultades para competir internacionalmente para la producción informal, como por la rentabilidad que esta obtiene en el mercado interno, sea vía protección arancelaria, cambiaria, o por evasión impositiva.

Es interesante revisar entonces lo que ocurre, por ejemplo, en los países de América Latina, para referenciar a la Argentina en un contexto de países similares. En el gráfico 3 se observa la relación entre el ratio exportaciones/PIB y el tamaño

de la economía informal. Los países que han avanzado en su grado de desarrollo en los últimos treinta años, como Chile y Costa Rica, muestran un grado de apertura interesante, junto a bajos niveles de economía informal, según las estimaciones de Schneider. El resto de la región presenta niveles de informalidad muy elevados. Sólo tres países miden una informalidad menor al 30%, mientras que apenas tres naciones superan un ratio exportaciones /PIB del 30%. Es decir, existe una relación directa entre informalidad y menor inserción exportadora en la región de América Latina, como hace prever la intuición.

**Gráfico 3**



La Argentina, por su parte, registraba en 2000 niveles de economía informal del 25%, de los más bajos de la región (aunque es probable que actualmente el ratio sea más alto). Con todo, las exportaciones de nuestro país alcanzaron en 2006 el 23.3%, siguen siendo menores en relación al PIB, como ocurre en Brasil, y se encuentran lejos aún de niveles de naciones de desarrollo similar, sea por dotación de factores, sea por tamaño de la economía, como Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Chile, Costa Rica, España o Portugal.

**V. En pos de la competitividad y el desarrollo económico y social**

¿Cómo pasar de un esquema económico que genera entonces buena parte de la rentabilidad en el mercado interno a otro que incorpore crecientemente la competitividad externa como fuente del crecimiento?

La clave para pasar de la producción concentrada en el mercado interno, a un mix mayor exportación-mercado interno, es demostrar que las oportunidades de ganancias permanentes son mayores en el caso de la formalización-exportación. Para la Argentina, el tema de la estructura productiva es determinante al respecto. ¿Cuál es el mejor perfil exportador del país, y en que medida este perfil es sustentable en términos de crecimiento y equidad?

La inserción exportadora actual de la Argentina por sectores, medida relacionando la participación de las exportaciones argentinas en la demanda mundial, para 2006, es un motivo aleccionador. En aquellos rubros donde el país es competitivo, el grado de inserción es mayor. Ejemplo, el 4% de la demanda mundial de primarios agropecuarios es oferta nacional, número que de por sí es elevado, aunque a priori no lo parezca. El 2,1% de los alimentos y el 1% de los pescados y mariscos de las importaciones mundiales son oferta argentina. Así ocurre en general con los agroalimentos. Por el lado de las industrias, los metales emergen como manufactura de inserción relevante. No obstante, la mayoría de los demás bienes registra participaciones inferiores al promedio, de apenas 0.39% del comercio mundial. Evidentemente, nuestro país es muy competitivo en la exportación de primarios y alimentos, y en algunas industrias originadas en recursos naturales.

El grado de inserción internacional de la Argentina es bajo. En este sentido, es útil analizar la participación relativa de las exportaciones de los países del MERCOSUR en el total de la demanda mundial. En los casos de la Argentina y Uruguay no lograron modificar su inserción exportadora en la presente década (2000 vs. 2006), sino que la mantuvieron prácticamente inalterada, en 0.39% y en 0.03% de la demanda global. En cambio, tanto Brasil como Chile evidenciaron un notable aumento en su participación dentro de las importaciones mundiales. Brasil paso del 0.82% al 1.11% en esos años, mientras que Chile lo hizo de 0.28% a 0.47%, superando a la Argentina. La suba del precio del cobre, extraordinaria, es compensada por la suba de los oleaginosos y el petróleo en el caso argentino.

Considerando un crecimiento de 8.7% anual para el período 2003-2007, es evidente que la rentabilidad productiva ha estado más determinada por el mercado interno en la Argentina, y más allá del boom de precios externos. Las retenciones a las exportaciones, muy elevadas, no han sino significado una importante transferencia de ingresos, mucho más allá de los planes sociales, hacia gastos generales del Presupuesto. ¿Cómo pasar a un esquema más competitivo? El desarrollo de cadenas de valor agroindustriales e industriales es fundamental. Las industrias productoras de metales, químicos y plásticos han demostrado excelentes niveles de inserción internacional. El turismo, receptivo y doméstico, es otra actividad con cobertura territorial amplia, y con un perfil excelente. En 2007 las exportaciones por turismo han llegado a U\$S 4.000 M, siendo el cuarto complejo exportador detrás del aceitero, petrolero y automotriz. Otra cuestión a resolver es el problema de la exportación de bienes-salario, en el sentido de que una estrategia exportadora exitosa que aumente el empleo necesariamente requiere de políticas

de ampliación de la oferta productiva, para no generar problemas inflacionarios. Como contracara, el bajo grado de inserción y de dinamismo de varios sectores productivos esta asociado al alto peso del mercado interno en su producción. Las industrias textiles, de máquinas y aparatos, y el material de transporte, son algunos de los ejemplos. No obstante, los dos últimos tienen segmentos muy competitivos.

El crecimiento 2003-2007 se basó, por el lado de la oferta, en la construcción residencial, la obra pública, la sustitución de importaciones con impacto en industrias (tanto exportadoras como con protección en el mercado interno), en el agro y su reconversión permanente (tecnológica, formas productivas), la industria automotriz, el turismo receptivo, como locomotoras visibles. El crecimiento 2008 hacia adelante encontraría algunos elementos que no se repetirían (tipo de cambio alto, bajos costos de energía y salarios, inflación moderada), lo cual puede ser una oportunidad para introducir cambios de política hacia una mayor competitividad.

Evidentemente, existe una relación no positiva entre la economía informal y el grado de desarrollo económico. Si bien no es posible cuantificar la cuestión de la informalidad -por su propia naturaleza- con precisión, en este trabajo se ha reseñado la importancia del tema y su impacto sobre la estructura productiva. Por ello, se percibe que una agenda debería incluir cambios en los incentivos de la producción de bienes y servicios en nuestro país.

El Estado y el sector privado podrían incursionar, en conjunto, en el fomento de clusters exportadores de pequeñas y medianas, dado que el país prácticamente carece de empresas transnacionales. Al respecto, la mayoría de las agroindustrias, desde las tradicionales hasta las nuevas dinámicas como el olivo o los arándanos, el turismo receptivo, promesas hoy pequeñas como software, biotecnología, energía nuclear, y las industrias competitivas como la fabricación de metales y los químicos, más metalmeccánicas puntuales, pueden ser objeto de consideración. El rol de la agencia Prosperar es reciente, pero hasta el momento, insuficiente, y con muy bajo presupuesto.

Una mayor asociación de productores es necesaria para mitigar el problema de la escala de producción y comercialización, para que haya beneficios superiores a los que ofrece la venta en el mercado interno, y se rompa el círculo vicioso de la rentabilidad asociada a la economía informal. Al decir de Hirschman (1958), sólo si el tamaño del mercado es grande habrá externalidades en la producción, y las pymes exportadoras argentinas pueden hacerlo bajo formas asociativas. Romer (1986), afirma que solo si hay muchas empresas e inversión, habrá aprendizaje por la práctica y derramamiento del conocimiento, y esto es lo que necesitan los sectores productivos pymes nacionales, a partir de una coordinación de su producción que aumente las externalidades de las inversiones. El Estado tiene un rol al respecto, no como productor de bienes y servicios, sino como coordinador del desarrollo. La amplia literatura de clusters competitivos es el antecedente

internacional exitoso más que suficiente (Krugman, Paul, 1990; Vázquez-Barquero, Antonio, 2006).

La posibilidad de romper el círculo de la economía informal pasa entonces por generar las condiciones para que las actividades con mayor capacidad competitiva tengan la posibilidad de aumentar la oferta sectorial y ganar mercados externos, pero para ello se requieren adecuadas políticas sectoriales. Los casos de las carnes y los lácteos son los ejemplos más claros, desincentivados por las políticas de control de oferta y de precios vigentes desde 2006. La estrategia de crecimiento compatible con un nivel de empleo –en blanco- adecuado, requiere equilibrios macroeconómicos (condición necesaria pero no suficiente), y además políticas pro-competitivas, de inserción internacional, internacionalización de pymes, y una visión de integración y desarrollo del territorio de todo el país, sin exclusiones, sino integrando las cadenas de valor de la agroindustria, las industriales manufactureras y las de servicios más eficientes. A medida que la economía informal vaya perdiendo peso, el desarrollo económico y social podrá ser percibido sin interrupciones.

### **Bibliografía**

---

Ahumada, H, A. Canavese, P. Canavese y F. González Alvaredo (2000). "El tamaño de la economía oculta. Revisión del método de estimación basado en la demanda de circulante con una ilustración para la Argentina". en *La Economía Oculta en la Argentina*, FIEL, Buenos Aires, Argentina, Octubre 2000.

Engel, Eduardo, Alexander Galetovic y Claudio Raddatz (1998). "Estimación de la Evasión del IVA". Servicio de Impuestos Internos. Santiago de Chile, Chile.

Feldstein Martin (1978) "The Welfare Cost of Capital Income Taxation", *Journal of Political Economy*, April, vol 86.

FIEL (2000). *La Economía Oculta en la Argentina*, Octubre. Ed. FIEL.

FIEL (2006). *La Presión Tributaria sobre el Sector Formal de la Economía*. Ed FIEL

FMI (2006). *Government Finance Statistics. Yearbook*

FMI (2006). *International Financial Statistics. Yearbook*

Gordon, Roger, Laura Kalambokidis y Joel Slemrod (2004) "A New Summary Measure of the Effective Tax Rate on Investment". En *Measuring the Tax Burden on Capital and Labor*, editado por Meter Birch Sorensen, pp. 99-128.

Johnson, Simon, Daniel Kaufman y Pablo Zoido-Lobatón (1998). "Corruption, public finances and the unofficial economy". Washington, D.C.. The World Bank, discussion paper.

Giles, David y Lindsay M. Tedds (2002) "Taxes and the Canadian Underground Economy". Toronto: Canadian Tax Foundation.

Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik, Andrés Velasco (2005) *Growth Diagnostics*. John F. Kennedy School of Government, Harvard University.

Hausmann, Ricardo, Jason Hwang, Dani Rodrik (2006) *What You Export Matters*. John F. Kennedy School of Government. . Harvard University. October

Hirschman, Albert O. (1958). "La estrategia del desarrollo económico", Fondo de Cultura Económica.

IERAL de Fundación Mediterránea (2001). Una reforma tributaria integral para el crecimiento de la Argentina, Editorial IERAL.

IERAL de Fundación Mediterránea (2006). "Newsletter de la Competitividad Argentina". Año2 Nro. 4. Mayo de 2006

Krugman, Paul (1990) *Geography and trade*. Cambridge,MA: MIT Press.

Llach, Juan J., Lucas Llach, Horacio Piffano, Cristina V. de Flood y M. Marcela Harriague (2001). "Más allá del IVA. Una reforma impositiva para mejorar la competitividad, la responsabilidad fiscal, el federalismo y la democracia representativa", Buenos Aires, Asociación de Cámaras de Tecnología Agropecuaria y Cámara de Exportadores.

Llach Juan J., Marcela Harriague (2005). "Un sistema impositivo para el desarrollo y la equidad". Para la Fundación Producir Conservando. Junio.

Libonati Oscar (2000). Estimación del cumplimiento tributario en el Impuesto al Valor Agregado. En *La Economía Oculta en la Argentina*, FIEL, Octubre 2000.

Nam, C.W., Parsche, R., Schaden, B., "Measurement of Value Added Tax Evasion in Selected EU Countries on the Basis of National Accounts Data", *IFO Discussion Papers* 73/February 2001, Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research.

O'Connor, Ernesto (2001). "La arquitectura institucional y la economía política de la estrategia de crecimiento: una comparación para diez exportadores exitosos", en "Una estrategia para el desarrollo sostenido y la integración social", con Juan Llach y otros, Fundación Invertir.

O'Connor, Ernesto (2003) "Políticas de crecimiento pro-consumo en la Argentina: la perpetuación del subdesarrollo", *Revista Valores en la Sociedad Industrial*, Año XXI, nro. 56, UCA, mayo.

O'Connor, Ernesto (2007) "Algunas consideraciones acerca de la eficiencia del IVA en la Argentina", *Ensayos de Política Económica*. Departamento de Economía, Universidad Católica Argentina. Año 2007.

OECD (2007). Consumption Tax Trends, OECD, París.

OECD (2007). Revenue Statistics OECD, París.

Rodrik, Dani (2004) *Rethinking Growth Policies in the Developing World*, Harvard University. October 2004

Romer, Paul (1986). "Increasing returns and long run growth", *Journal of Political Economics*, 94, October.

Salim, José y Walter D'Angela (2005) "Estimación del incumplimiento en el IVA. Años 2000 a 2004". En *Informe de Recaudación Segundo trimestre de 2005*. Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

Schneider, Friedrich (2002) "Size and Measurement of the Informal Economy in 110 countries around the world". *Australian National Tax Centre*, Canberra. Australia and World Bank – Doing Business Project. July.

Schneider, Friedrich and Dominik Enste (2002) "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences", *Journal of Economic Literature* 38, pp.77-114.

Silvani, Carlos A. (1999), "La evasión en la Argentina", Boletín AFIP. Administración Federal de Ingresos Públicos.

Vázquez-Barquero, Antonio (2006) "Surgimiento y transformación de clusters y milieus en los procesos de desarrollo", *Revista eure* (Vol. XXXII, Nº 95), pp. 75-92. Santiago de Chile, mayo de 2006.

World Bank-CEPAL-IDEA (2004) National Visions Matter: Lessons of Success. Santiago, Chile.

## **La evolución reciente de la inversión en Argentina**

---

Alicia Caballero<sup>125</sup>

### **Resumen**

---

En este trabajo se hace una comparación entre las inversiones que se han llevado a cabo en dos períodos bien marcados en Argentina, a saber, pre crisis y post crisis.

---

<sup>125</sup> Directora Licenciada en Economía de la UCA.