

Patricio Narodowski¹

La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor: el caso de la petroquímica-plásticos

Introducción

7

En los últimos años hemos venido trabajando en un intento de estudiar la relación entre economía oculta (EO) –definida como la economía formada por empresas que subdeclaran una parte sustancial de sus operaciones y/o del personal–,² la cadena de valor de las empresas y el cambio tecnológico. El objetivo del presente trabajo es aplicar nuestro enfoque a las empresas transformadoras de plásticos. Según el Censo Económico de 1994, este sector, junto con las empresas de caucho, representaba el 5,7% de los locales industriales, ocupaba el 4,6% de la mano de obra industrial y generaba el 4% del VBP de la industria. Para el Centro de Estudios de la Producción (2004), luego de la devaluación del año 2001, ese porcentaje de locales se elevó a 7,8%. Según datos de la Cámara Argentina de Industrias Plásticas (CAIP) que surgen del mismo informe, existían en 2004 en el país 2.200 plantas que empleaban cerca de 27.200 trabajadores.

Se intenta demostrar que, dentro de la dinámica del proceso productivo, existe un mayor ocultamiento en las empresas ubicadas en los últimos lugares dentro de la cadena de valor, con escasa complejidad en sus productos y que, condicionadas por las estrategias de las grandes firmas (y por la gran competencia, en un

Patricio Narodowski es Profesor Titular Ordinario de Teoría Económica Coyuntural de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) E-mail: p.narodowski@gmail.com

¹ El autor agradece la colaboración de Paula Belloni

² No nos ocupamos de la economía ilegal (asociada a operaciones económicas pasibles de ser juzgadas como delitos)

contexto de globalización), le venden a empresas similares o a los consumidores finales, no pueden tercerizar y obtienen una rentabilidad menor al promedio

El análisis tiene su importancia pues, en el sector de las transformadoras se han refugiado históricamente emprendedores de escasa dimensión, generalmente con poco capital inicial, que han visto crecer sus empresas en los años 60 y 70 pero que en las décadas de 1980 y 1990 sufrieron una competencia muy fuerte. Además, tuvieron serias dificultades para incorporar las mejoras tecnológicas que constantemente se producen. Son, típicamente, casos PYME. Si bien no son empresas generadoras de empleo en el sentido tradicional del término, su desarrollo permite encadenamientos positivos hacia atrás y hacia adelante (Narodowski, 2003).

Para la implementación práctica del enfoque, se realizó un trabajo de campo en los municipios de San Martín y Quilmes, lo que permitió verificar ciertas hipótesis y ver con claridad el deterioro de la situación de los pequeños empresarios del conurbano en la década pasada y las dificultades para aprovechar la actual situación con mejoras estructurales

En el primer apartado se parte de un enfoque que explica la existencia de estas firmas en íntima relación con los actuales procesos productivos dentro de la cadena de valor, y las estrategias de las grandes firmas y la competencia generada por la producción en países de bajos salarios en un contexto de globalización. Además, se considera el efecto del retiro del Estado en la década pasada y sus consecuencias en la distribución del ingreso y del consumo.

Por otro lado, se incluye en el enfoque la preocupación por el contexto: la experiencia demuestra que cuando prolifera la economía oculta (EO) también se observa una fuerte ruptura con el gobierno local y con las instituciones. En nuestra aproximación nos interesan los entornos regionales y locales como explicativos de las especificidades, pero en este trabajo no profundizaremos en las definiciones ni realizaremos este tipo de abordaje. Diremos sólo que en los espacios en que hay una fuerte ruptura con el Estado y las instituciones, en donde existen problemas con la alianza social que sostiene un determinado modelo y donde predominan las economías duales con baja productividad del trabajo, la EO aumenta (Meldolesi, 2000). En nuestro caso, se trata del GBA, una periferia compleja que tuvo un crecimiento desordenado y caótico durante la posguerra y que hoy vive una difícil situación económica (Narodowski, 2007).

Con estas consideraciones, se analizan los motivos que llevan a las pequeñas empresas a ocultar su nivel de actividad real. Se utilizan ejemplos de la cadena bajo análisis a fin de introducir su problemática. Estos motivos se asocian a diversas restricciones y simetría en la distribución de capacidades competitivas y de potencialidades, tales como: la evolución de los niveles de consumo dentro del ciclo económico, los cambios en los patrones de dicho consumo y su segmentación; el lugar en la cadena de valor; si la empresa provee a otra empresa o al

mercado; el tipo de producto; las necesidades de capital inicial y de innovación que requiere; el tipo de clientes (firmas o consumidores), las estrategias que tiene y el mercado en que actúa; y, finalmente, la potencialidad endógena de la empresa para cambiar de producto o de mercado

En el segundo apartado se expone la metodología y fuentes de información y se hace operativa la definición de economía oculta, tomando en consideración la metodología de un grupo de investigación de la Universidad de Nápoles (Grupo Meldolesi). Además se propone una tipología, cruzando tamaño, nivel de ocultamiento y capacidades endógenas para el trabajo de campo

Ya en el abordaje, en el tercer apartado, se analizan estadísticamente los resultados del trabajo de campo, para luego, en el mismo capítulo, estudiar la relación de la economía oculta y las características de la estructura de producción mediante un modelo econométrico no lineal para datos de corte transversal

En las conclusiones se trata de sintetizar cómo la economía oculta, dados ciertos niveles de presión impositiva, es una consecuencia de una serie de elementos exógenos (la política económica en general y la industrial en particular), de los condicionantes particulares de la cadena de valor (que influyen a través de exigencias de inversión, tecnología, calificaciones, etc.) y de las capacidades propias de las firmas para estructurar estrategias superadoras

Desde este punto de vista, se puede explicar concretamente el deterioro de muchas empresas y el empobrecimiento paulatino de una parte del empresariado. Además, se puede ver cómo algunas empresas ocultan pero son innovativas y crecen. Por último, se observa que es posible estructurar estrategias desde lo sectorial y lo local para resolver este tipo de problemáticas.

Marco teórico

Los estudios sobre economía oculta como los de informalidad han tenido siempre que discutir, tanto en países centrales como periféricos, con la perspectiva neoclásica, según la cual sólo hay un problema de elección racional a partir de un análisis de costo-beneficio (Narodowski, 2003).

El eje en la ortodoxia es, muy sintéticamente, el análisis de la presión fiscal y los costos administrativos que las regulaciones generan, ponderados por el riesgo que tienen los evasores de ser descubiertos. Por eso, la presencia de un marco jurídico compuesto por muchas normas, pero al mismo tiempo confuso y endeble, aumenta simultáneamente el estímulo y las posibilidades de evadir.³

³ Hay una perspectiva de origen neoclásica que plantea que los teóricos de la economía dual (que veremos a continuación) pueden ser un caso particular de elección racional pero con agentes que tienen un conjunto de oportunidades mucho más acotado por la pobreza, la falta de educación, etc. (Lódola y Moccerro, 2001). Ambos autores son integrantes del Grupo de Investigación Económica (GIE).

Como se sabe, si bien estas posiciones siempre han sido muy fuertes –y siguen siéndolo (Comisionado Europeo, 1998; Schneider, 1998; Schneider-Enste, 2000; Ghersi, De Soto y Ghibellini, 1986; De Soto, 1989)–, a lo largo de toda la posguerra han protagonizado una interesante polémica con aportes que están fuera del enfoque racional –Tokman, 1990; PREALC, 1978; Castells y Portes, 1989; Cimoli, Primi y Pugno, 2006.

En nuestro enfoque, la EO es un problema estructural y debe ser enmarcado en las características de la organización económica actual. Partimos de una definición (Narodowski, 2007) –que se hará operativa más adelante– que considera que lo que determina hoy el funcionamiento de la economía mundial es la transición del fordismo al posfordismo, proceso caracterizado por la pérdida de centralidad de la producción en masa de bienes tradicionales y la adopción de estrategias basadas en la producción flexible y el involucramiento. Por otro lado, en la actualidad, la producción es más compleja en la medida en que genera bienes y servicios con alto contenido cognitivo (en general, bienes tecnológicamente complejos) pero también con alto contenido estético (fundamentalmente servicios).

En este contexto, se observa además una fuerte descentralización de los procesos, que aumentan los niveles de tercerización, aun a nivel internacional. También se produce una mayor autonomía de los flujos financieros –que no es absoluta respecto de la producción del resto de bienes y servicios.

Específicamente, los llamados estructuralistas norteamericanos (Castells y Portes, 1989; Sassen, 1997) plantean que el cambio de paradigma tecno-organizacional (para ellos, fundamentalmente la producción flexible) incentiva nuevas formas de empleo en el sector secundario y –más aún– en el terciario. El enfoque nos interesa porque no se limita al análisis de las actividades precarias sino que diferencia y vincula las diversas formas de la economía oculta. Se asume que, a lo largo de las cadenas, se relacionan procesos muy simples (producidos según las reglas organizacionales del taylorismo o del fordismo) y complejos (de alto contenido tecnológico),⁴ pero que el *core* del negocio es detentado por las firmas que generan y venden estos últimos productos, los bienes y servicios del posfordismo, y tercerizan el resto. La EO aumenta en los procesos simples, realizados por PYMES ajenas al eje del negocio.

Al mismo tiempo, dicho enfoque ha puesto en el centro del problema la forma en que la globalización genera la competencia entre economías de diverso grado de desarrollo y salarios. Por eso, un número creciente de empresas manufactureras necesita competir, aun cuando la moneda local está devaluada, con importaciones baratas, lo que las obliga a trabajar con niveles menores de beneficios y a subdeclarar, en algún lugar

⁴ Nosotros incluimos los de alto contenido estético

del encadenamiento, empleados y ganancias.

Con esta perspectiva, es lícito volver a suponer algunos parámetros estructurales importantes: por un lado, queda claro que las firmas que, por su capacidad tecnológica y financiera, están en mejores condiciones de llevar adelante los negocios vinculados al nuevo paradigma son las grandes empresas multinacionales que siguen controlando las cadenas a nivel mundial y los negocios financieros. Estas tercerizan los procesos más simples, donde se acumula la EO.

Por otro lado, también surge que los centros económicos de los países centrales son la sede de las innovaciones más dinámicas y las finanzas, mientras que en las periferias, en el mejor de los casos, se producen los bienes más simples del fordismo (Lipietz, 1987).

Por eso, en los países periféricos, sobre todo en aquellos que han logrado cierta industrialización en la posguerra, el proceso ha quedado trunco; en la actualidad, las empresas que controlan los mercados no alcanzan una dinámica innovativa como sus pares de los países centrales y, además, como sucede en todo el mundo, siguen una estrategia basada en mantenerse en el *core* del negocio y tercerizar los eslabones de la cadena de valor de menor rentabilidad en otras empresas de menor envergadura y con dificultades para acceder directamente al mercado. Así como descentralizan los procesos, descentralizan el ocultamiento. Es en las unidades productivas de menor poder en el mercado donde finalmente se encuentran los niveles más altos de subfacturación y trabajo en “negro”. Para competir con bienes importados, de bajo precio, intensivos en trabajo informal hay que utilizar las mismas reglas de juego (Sassen, 1997).

Un ejemplo claro al respecto es la estrategia seguida por las casas de moda de Buenos Aires que, como sucede en todo el mundo, explotan marca y capacidad de diseño y tercerizan buena parte de la producción concreta en talleres precarios en los que se opera en “condiciones asiáticas”. Otro ejemplo es el de las embotelladoras de gaseosas de marca que, cuando están excedidas por la demanda, hacen pedidos en talleres de plásticos que no cumplen con las normas laborales, sanitarias, etc. (Narodowski, 2003).

De allí que sea posible suponer que las firmas líderes, seguidas de cerca por los organismos de control, no evaden sino que realizan más bien otras maniobras (fundamentalmente elusión) y utilizan formas legales de desregulación de los contratos. La subfacturación y el empleo en negro se producen cuando el cliente con poder de mercado es provisto por una empresa de menor poder que asume el riesgo.

Pero hay otro problema: el de la tradicional economía dual profundizada drásticamente debido a la proliferación de los modelos de oferta y al retiro del Estado de ciertas actividades, con la consecuencia de un aumento en la desigualdad de ingresos, en las diferencias en valores absolutos y en los patrones de consumo entre individuos con altos y bajos ingresos. En las actividades manufactureras vinculadas a los mercados de poco poder adquisitivo, la complejidad

y el precio son menores a lo largo de toda la cadena, y la necesidad de ocultar es mayor. Además, por la situación descrita, aparecen estrategias de supervivencia, ajenas –en la medida en que pueden– al mercado y al Estado que lo regula. En este caso, predominan las dinámicas de informalización más antiguas.

Lo que surge del análisis precedente es que una parte de la informalidad puede ser una forma de ajuste en la cadena de valor, comandada por la empresa con poder dentro del cluster, en general de alto beneficio, en detrimento de las de baja rentabilidad (Marino, 2000). Estas firmas están sometidas a exigencias enormes, incluso a la necesidad de mantener una alta calidad y procesos innovativos. La informalidad no está asociada necesariamente a la falta de capacidad competitiva sino a la lógica del mercado de cada sector en particular. Por eso, el fenómeno se denomina economía oculta. El grado de ocultamiento baja si, como veremos, las empresas logran a su vez tercerizar una parte de la actividad. Aquellas que tercerizan poco son las que más ocultan. Esto es así naturalmente, porque la necesidad de ocultamiento cambia a medida que baja la complejidad y nos alejamos del *core* del negocio.

Por otro lado, la economía oculta del segmento tradicional, que produce bienes y servicios de baja calidad y precio, tiene menos capacidad competitiva y puede ser asociada a la informalidad propiamente dicha.

12

La EO y los distintos tipos de empresa en la economía periférica⁵

Entonces, debemos identificar diversos tipos de empresas en función de su relación con la flexibilidad, la conducta innovativa, la producción de bienes y servicios complejos resultante y la economía oculta:

La informalidad en las “cadenas virtuosas”

Por un lado, las políticas de apertura y desregulación han permitido la proliferación de “cadenas virtuosas” con grandes beneficios por cuasi renta –el control de los recursos naturales, cadenas de comercialización, negocios inmobiliarios, servicios públicos y negocios financieros– que se reflejan en salarios altos aunque inestables para los profesionales de mayor nivel y un estrato de bajos salarios, *part-time* de alto nivel sociocultural. Son firmas que ocultan poco, más bien tercerizan a empresas que subdeclaran personal y subfacturan y que deben internalizar como un costo los débitos del impuesto al valor

⁵ En Narodowski 2007 hay una discusión teórica que sostiene este apartado

agregado. La estrategia central no es tener personal en negro sino presionar en el dictado de las leyes, eludir, participar en privatizaciones rentables, subfacturar importaciones (Narodowski, 2003)

Los mayores niveles de la economía oculta surgen como la contracara en la misma cadena virtuosa cuando el conjunto de firmas que vende en mercados de calidad y precios medio/altos intenta bajar costos en la producción de insumos estándar o en los servicios y, para lograrlo, subcontrata con una empresa más pequeña la producción de algún insumo, una parte o un producto final particular. Los últimos subcontratan, a su vez, los procesos que requieren trabajadores de menor calificación a talleres chicos o familias. Lo mismo sucede con los servicios simples (limpieza, seguridad, etcétera).

La EO es funcional al proceso productivo de las empresas de altos beneficios: lo que no se produce dentro de ellas se produce afuera; la subfacturación y el trabajo no declarado o subdeclarado van juntos y son parte del mismo fenómeno. A medida que se desciende en esta cadena, alejándonos del mercado, la EO va dejando lugar a la precariedad y, al mismo tiempo –siempre alejándonos del mercado–, se observa menor capacidad competitiva e innovación.

Ahora bien, ¿de qué dependen las diversas estrategias?

a) Ante todo, dependen de la utilización del poder en la cadena de valor: se trata, por un lado, del tipo de relación que entabla la firma líder con los proveedores y, por otro lado, de la relación que se les presenta a estos por parte de las firmas productoras de materia prima.

En una punta del encadenamiento es central la relación estrictamente comercial, específicamente, la fijación de los precios, la forma y plazo de pago y la forma de establecer el porcentaje de subfacturación. Pero hay otra parte de la relación, que es la de los vínculos no estrictamente comerciales, esto es, el trabajo en red, que considera: la realización de proyectos conjuntos, reuniones, transmisión de experiencias, sugerencias, etcétera. Para un alto porcentaje de industrias plásticas (más de la mitad de lo producido por la rama), sus clientes son las alimenticias, con gran poder de mercado pero, a su vez, condicionadas por las grandes cadenas de comercialización que, en países como el nuestro, presionan siempre a la baja de los precios y pagan a 180 días. Lo mismo les sucede a las firmas fabricantes de plásticos para la construcción. Le siguen en orden de importancia la rama de los automotores y electrodomésticos y otras empresas industriales que son más proclives a organizar redes de proveedores. En todos los casos, muchas veces pueden mediar distribuidores y mayoristas que quitan rentabilidad a los proveedores.⁶

⁶ Cuando les vende a estos, un plástiquero suele recibir un 30% menos de precio que cuando le vende a un minorista o al consumidor final.

13

En la otra punta, la provisión de las materias primas aparece en muchas cadenas como el componente principal del costo y esto condiciona la actividad. Las proporciones de materias primas bajan cuando las empresas de productos finales agregan más valor al insumo. Son firmas con mayor capacidad competitiva. Los plásticos en este segmento pueden llegar a tener trato directo con las empresas petroquímicas, reciben una buena calidad del insumo y no deben pasar por distribuidores, pero entre los plásticos menos virtuosos, como veremos luego, el acceso a los insumos suele ser más difícil.

b) Luego del análisis del poder en la cadena, hay que considerar los datos morfológicos: fundamentalmente relativos al tipo de producto. En los productos de mayor complejidad potencial hay, naturalmente, una mayor exigencia de capacidad innovativa (en plásticos la complejidad depende de varios factores tales como el tipo de materiales, la creación de diseño y matricería, la incorporación de electrónica, el diseño e imagen de dibujos y colores, la publicidad) y, por ende, la rentabilidad es mayor (dada la menor competencia existente en este tipo de segmentos). Son bienes con características especiales por la inversión inicial, la capacidad gerencial, el equipo de ingenieros y creativos: así, por ejemplo, los juguetes de pequeña dimensión requieren una matricería especial, los artículos de bazar o los muebles de jardín de alto precio requieren diseño y comunicación; pero también los tubos de PVC o polietileno exigen continuas innovaciones en materiales.

En el caso de los productos conceptualmente simples, es posible lograr complejidad de otro modo: por la forma de entrega, el control de calidad, la necesidad de producirlos bajo férreas condiciones de certificación, por los elementos que contienen (alimentos, medicamentos), por los usuarios finales (bebés, niños), por seguridad (para electricidad, agentes retardadores de fuego), por resistencia mecánica (tracción, golpes). En todos los ejemplos, la potencialidad puede ser aprovechada o no, pero las posibilidades existen. Estos elementos definen el lugar en la cadena y la complejidad; por eso, sin ser centrales en nuestro enfoque, son útiles para entender la estrategia de ocultar su nivel de actividad por parte de los diferentes tipos de empresa.

c) En cuanto al tipo de mercado, las firmas-clientes que aquí se consideran son preferentemente proveedoras de los mercados de calidad medio-alto, con productos de una complejidad y calidad similares y consumidores finales exigentes.

d) Por último, hay que considerar una variable endógena: la potencialidad de las empresas de los eslabones más alejados del mercado —que fabrican partes o productos para firmas (industriales o comercializadoras) que actúan preferentemente en mercados de calidad medio-alta— de acceder por sí mismas a dicho mercado con bienes más complejos de mejor calidad. Esto depende, sobre todo, de su capacidad innovativa (para desarrollar una marca y un diseño propios) y de sus estrategias de comercialización. En este caso, podrán aumentar la renta-

bilidad y reducir las necesidades de ocultamiento avanzando en el encadenamiento.

La economía oculta en las cadenas de los mercados no-virtuosos

Se trata de la EO en las pequeñas empresas que producen para mercados de baja calidad y precio o que son proveedoras de otras pequeñas empresas que actúan en el mismo tipo de mercado. En general, producen bienes y servicios simples pero sin tener la inversión inicial necesaria ni la escala óptima; por eso es la EO que responde a la lógica de la informalidad tradicional. Si bien el aumento de la pobreza permite que este tipo de mercado se amplíe, las innovaciones de los últimos años y cierta estandarización de todos los consumos hacen que los productos simples sean menos: en el sector plásticos, por ejemplo, los juguetes tienen cada vez más movimiento, lo que requiere de una parte electrónica; los productos para bebés, de simple fabricación, requieren de materiales aptos y los productos potencialmente complejos son cada vez más en proporción al resto.

Además, en momentos de crisis, la empresa que usualmente produce para el mercado de alto precio suele invadir los mercados de baja calidad con segundas marcas; entonces, “los dos mundos” se entrecruzan.

Las empresas de este segmento no tienen relación con las grandes empresas de alimentos o con las automotrices; no acceden a las grandes cadenas de comercialización, pero sí deben realizar sus compras de materia prima, aunque sin poder negociar directamente con las empresas productoras. En la cadena plástica, las grandes petroquímicas no les venden por problemas de volumen, falta de continuidad e incumplimiento. Hay un sinnúmero de distribuidores que se ocupan de este segmento en un mercado minorista con precios mucho más elevados. Esta posición relativa las obliga a pagar mayores precios por los insumos; y es por ello que la predisposición al ocultamiento es más alta.

En cuanto al tipo de producto, la simplicidad de los mismos explica por qué sólo es posible la competencia por precios, con pobres márgenes de ganancia por falta de escala. El ocultamiento es parte de la estrategia.

Por último, nuevamente hay una variable endógena: la potencialidad de las empresas de cambiar de producto para pasar de uno simple hacia algún otro más complejo, siempre en este tipo de mercados de bajos ingresos, o bien, para acceder directa o indirectamente a los mercados de más alto poder adquisitivo con un producto más complejo y de más calidad. De todos modos, estos saltos son difíciles.

Metodología y fuentes de información

En el trabajo de campo se ha buscado relacionar la EO con el lugar que ocupa la empresa en la cadena de valor, con la capacidad innovativa y con la performance empresarial. La EO se estudia aquí dentro del sector y este es visto como un eslabón de la cadena de valor a la que pertenece, es decir petroquímica-plásticos, influenciada a su vez por el modelo de desarrollo –primero las reformas estructurales de los 90, luego la economía post-crisis– y en relación con el espacio local que conforman tanto los elementos políticos, como económicos e institucionales de los municipios del trabajo de campo.

La definición de economía oculta usada refiere a aquellas firmas en las que se verifican las siguientes características:

1. Inexistencia de habilitación o incumplimiento de la normativa sanitaria de los locales
2. Evasión fiscal: subfacturación del IVA.
3. Evasión de contribuciones sociales a través de la subdeclaración de personal (trabajo no registrado), o del salario verdadero (remuneraciones no registradas), o de las horas efectivamente trabajadas (horas extras no registradas).

Una empresa se define como completamente oculta si no tiene siquiera la habilitación precaria para funcionar como tal, por lo cual no está empadronada. Estas entidades no han sido estudiadas en este trabajo. Se considera que una empresa está oculta parcialmente si su actividad se ubica en las estrategias 2 y 3 pero evadiendo en una proporción alta. En este sentido, es muy difícil establecer cuánto se debe ocultar en relación con las operaciones totales para que la firma sea incluida en esta categoría. Se seguirá aquí el enfoque del Proyecto Excelsior con sede en Nápoles, que establece un mínimo del 30% (Unione Camere, 1999)

Desde el enfoque teórico descrito, es posible estudiar la relación entre los niveles de ocultamiento y un conjunto de variables:

a) *Tamaño*. El objeto de estudio del trabajo es la EO en las pequeñas empresas. El tamaño se define según la cantidad de empleados declarados y no declarados (informados por el empresario o estimados por el entrevistador) al momento de realizarse la/s entrevista/s. La cifra que separa a las micro y pequeñas de las medianas es 30 empleados. Se ha tomado este límite considerando que en Narodowski (2003) se apreció un cierto consenso entre los informantes clave en cuanto a que el límite giraba en el año 2000 en torno a los 22 empleados declarados –cifra similar a la que surge del Observatorio de Empleo y Dinámica

Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social con datos de la misma época– y a que, si se consideraban los trabajadores no informados y también el aumento del empleo en el sector de los últimos años, la cifra podría elevarse.⁷ No hemos encontrado en la muestra original más que tres plásticas que superasen el límite; por eso se ha procesado sólo las pequeñas. Dentro del universo encuestado, sólo había 6 microempresas (definidas por debajo de los 5 empleados), por lo que no podremos realizar comparaciones por tamaño en el interior de la muestra

b) *El esfuerzo endógeno*. Se estudia el esfuerzo de las firmas por trabajar innovativamente, al margen de su performance. Las variables utilizadas son:

- Certificación de calidad
- Procesos de control de calidad
- Persona o grupo con tareas específicas de investigación y desarrollo
- Marca
- Nivel de utilización de la marca sobre el total de ventas
- Mejora en diseños
- Técnicas utilizadas en el área de diseño
- Mejoras organizativas
- Nuevos procesos
- Nuevos productos
- Utilización de herramientas informáticas
- Equipos informáticos en administración y producción
- Aplicación de sistemas específicos de software en administración y producción
- Existencia de software diseñado a medida de las empresas
- Utilización de e-mail con clientes y proveedores
- Existencia y actualización de página web

Se considera que la empresa realiza un esfuerzo innovativo (para simplificar, a partir de ahora hablaremos de “empresa innovativa”) si:

- ha obtenido resultados óptimos (un intervalo definido por cada caso) en las siguientes variables: procesos de control, persona o grupo con

⁷ Como se sabe, los problemas de datos en la Argentina hacen que la definición de PYMES, incluso la oficial, genere controversias. Hemos consultado recientemente al organismo mencionado y allí nos han planteado que se están revisando los límites

tareas específicas de investigación y desarrollo, mejora en diseños, mejora organizativa; y

- presenta valores óptimos en al menos 10 de cualquiera de las 16 variables de la lista

c) *Destino de las ventas* (más del 70% del total de la facturación):

- si las mismas se realizan a líderes,⁸ es decir, a las firmas industriales que dominan los mercados de consumo de alta calidad y precio, o a las cadenas de comercialización;

- si venden a empresas PYMES de similar dimensión en mercados de alta calidad y precio;

- si venden a empresas PYMES de similar dimensión en mercados de baja calidad y precio;

- si venden directamente al consumidor final en mercados de baja calidad y precio

d) *Complejidad del producto*. Se analiza si el o los productos que predominan en las ventas de la firma (más del 70% del total de la facturación) son simples o complejos. Se considera bien complejo a aquel que tiene incorporadas las innovaciones de producto: utilización de materiales no estándar, diseño y matricería propia, original; novedosos dibujos y colores; incorporación de electrónica. Los bienes simples son aquellos fabricados sin estas innovaciones. Los ejemplos de productos plásticos simples y complejos surgen de los párrafos anteriores. Entre los simples se distinguen aquellos “con marca” de aquellos “sin marca”.

e) *Importancia de los pedidos a terceros*. Esta variable trata de identificar la proporción de la producción realizada mediante subcontratación. Es importante para determinar la posibilidad que tiene la firma de transferir la presión hacia sus proveedores. En el trabajo de campo se diferencia entre las que tercerizan igual, más o menos que el promedio.

f) *La performance de las firmas*. La misma incluye la rentabilidad declarada (igual, mayor o menor al promedio).

En cuanto al trabajo de campo en sí, las particularidades del objeto de estudio y el enfoque hasta aquí planteado obligan a combinar

⁸ El listado de empresas líderes que se proveen de plásticos en los diversos sectores surge de una investigación propia anterior (Narodowski, 2003)

diversas fuentes de información

con la observación directa a través de visitas a empresas empadronadas y de informantes clave. En otras palabras, para conocer la realidad oculta se debe conocer el funcionamiento del sistema económico local y eso se logra con el contacto directo con los operadores.

En la metodología se pone especial énfasis en el recorrido del territorio y la generación de vínculos más estables con los entrevistados, de modo de poder profundizar los temas, entender el origen económico, social, institucional, cultural y político, comprender la historia, encontrar los puntos de fuerza, de debilidad y la potencialidad del fenómeno de la EO (Meldolesi-Stamme, 1998). Se intentó seguir la metodología de las personas informadas (Bergonzini, 1973), iniciando la búsqueda de datos a partir de actores indirectamente implicados que tienen un buen conocimiento del tema y menos problemas para revelarlos que los directos interesados: profesionales, miembros de instituciones, familiares, investigadores (Aniello-Meldolesi, 1998). Se vieron, en total, 93 personas vinculadas con el sector bajo análisis. Por otra parte, se procesaron 84 entrevistas en empresas de Quilmes y San Martín en el GBA: todas las contactadas se encontraban empadronadas en los municipios y representan un 22% de los padrones a que hemos tenido acceso (un total de 381 firmas). Las visitas, dos por empresa, se realizaron en el último trimestre del año 2005. Las mismas cesaron en el momento en que se empezaban a saturar las hipótesis de trabajo.

En cuanto al tipo de entrevista, se definió un cuestionario semiestructurado para las empresas empadronadas y uno no estructurado para informantes clave. Como es posible imaginar, la mayor dificultad se encontró en la información sobre subfacturación y subdeclaración de empleo. La pregunta se realizó en la segunda entrevista, cuando se había logrado un cierto nivel de confianza. Se eliminaron 12 firmas que se negaron a responder a esta pregunta específica.

Al analizar los determinantes econométricos del nivel de ocultamiento, se utiliza una especificación *probit* sobre la base de los datos de las encuestas realizadas. La especificación no lineal del modelo permite evaluar los efectos marginales en valores específicos de los determinantes. De este modo, se procede a calcular la probabilidad de ocultamiento para firmas con diferentes características estructurales.

Análisis empírico

Caracterización

En el análisis estadístico de la muestra (véase el Cuadro 1 del Apéndice estadístico), lo primero que debemos señalar es que se encontró un gran porcenta-

je de empresas con alto nivel de ocultamiento: representan un 63% de la muestra.

a) En cuanto al destino de ventas, sólo un 19% le vende a líderes de mercados de calidad, mientras que un 73,81% lo hace a empresas similares. Dentro del grupo que venden a similares, sólo un 14,52% (un 10,71% del padrón) lo hace en mercados de alta calidad y precio. Por último, un 7,14% vende a consumidor final, pero siempre en mercados de baja calidad y precio. Esto significa que, del total de firmas consultadas, sólo un 29,71% actúa —directa o indirectamente— en mercados de buen poder adquisitivo.

Entre las que venden a líderes (19%), un alto porcentaje (el 56%) terceriza a su vez en niveles mayores al promedio, y sólo el 18,75% oculta significativamente; tal vez esta dinámica explica la estrategia de no ocultamiento. Las empresas clientes son líderes y exigen a sus proveedoras trabajar en blanco; estas tratan de hacer lo mismo (por incentivos fiscales) con las empresas en las que tercerizan. Un ejemplo de estos casos es la subcontratación de matrices o de servicios especializados, rubros que representan una parte importante del costo del producto.

Se ha encontrado que, en el grupo que vende a líderes, hay preeminencia de empresas que, además de no ocultar, son innovadoras (75%) y que producen predominantemente bienes complejos y simples “con marca”. Todas las empresas que presentan bajo nivel de ocultamiento son innovadoras y producen bienes complejos o simples con marca, es decir, realizan el esfuerzo en los bienes que producen. La rentabilidad en las empresas que venden a líderes con bajo nivel de ocultamiento es mayor al promedio en un 53,38% del grupo. Es evidente que la ganancia podría ser mayor si dominasen el negocio.

El porcentaje de empresas que venden a similares en mercados de alta calidad y precio es bastante pequeño: un 11%. Producen en su mayoría productos simples pero con marca (un 55%), y, en general, no innovan (un 78%). No obstante, los niveles de rentabilidad son mayores al promedio en un 89% de los casos, y los niveles de tercerización mayores al promedio son muy altos, un 67%. Es un grupo especial, son pocas, y sobresalen por tener marca y, probablemente gracias a eso, obtienen alto nivel de beneficios, incluso superiores a las firmas del grupo anterior que hacen tanto esfuerzo innovativo pero dependen de las líderes.

El grupo de empresas que vende a similares pero en mercados de baja calidad y precio es claramente el más importante de la muestra: representa el 63%. De este grupo, el 83% (un mayoritario 52,38% del padrón) presenta alto nivel de ocultamiento; como el porcentaje de tercerización mayor al promedio es insignificante (sólo un 4% del grupo), no pueden a su vez descargar el ocultamiento en otras. El 52% de toda la muestra, que vende en mercados de baja calidad y precio a similares empresas y oculta, en general terceriza menos aún y casi no produce bienes complejos (2%). Esto explica su baja rentabilidad: sólo

un 5% de este grupo obtiene rentabilidades mayores al promedio. Es interesante hacer notar que este resultado respalda la hipótesis de que la precariedad del mercado de destino y la escasa capacidad de subcontratación explican el alto nivel de ocultamiento.

b) Si miramos la muestra desde la variable ocultamiento surge que, entre las empresas que no ocultan, un 68% es innovador y un 42% produce bienes complejos. El problema es que sólo el 18% de la muestra es innovadora y logra realizar bienes complejos; como consecuencia, solamente el 35% de las innovadoras logra realizar bienes complejos.

Entre las empresas que ocultan, un 42% de la muestra es innovadora y sólo un 6% produce bienes complejos. Un porcentaje mínimo, el 4%, cumple con ambas condiciones. Esta es sólo otra manera de llegar a una conclusión similar a la del párrafo anterior.

c) Si se mira el padrón a partir de las variables “innovación” y “tipo de producto”, surge que hay un 51% de innovadoras y un 49% de no innovadoras. De las que innovan, un 49% trabaja en blanco y el 51% oculta. Entre las que no innovan, un 24% trabaja en blanco y el 76% oculta. Esta variable no parece muy útil para explicar el fenómeno del ocultamiento.

Entre las que producen bienes complejos (19%), un 81,25% opera en blanco y el 18,75% oculta. Entre las que producen predominantemente bienes simples (80,95%), el 26,47% lo hace con escaso ocultamiento y el 73,53% oculta. Es evidente que lo que parece determinante en el ocultamiento es la complejidad de la producción realizada y no tanto el hecho de haber realizado actividades innovativas.

De este resultado surge la necesidad de analizar la muestra prestando especial atención a una taxonomía que resulte de cruzar ocultamiento y complejidad. Para ello, se proponen las siguientes categorías:

Caso 1: Pequeñas empresas productoras de complejos con bajo nivel de ocultamiento.

Caso 2: Pequeñas empresas productoras de complejos con alto nivel de ocultamiento.

Caso 3: Pequeñas empresas productoras de simples (con o sin marca) con alto nivel de ocultamiento. Son las consideradas: “precarias”.

Caso 4: Pequeñas empresas productoras de simples (con o sin marca) con bajo nivel de ocultamiento.

En primer lugar, surge que el 37% de la muestra (Casos 1 y 4) son firmas chicas que no ocultan mayoritariamente su actividad (véase el Cuadro 2 en el Apéndice estadístico).

Las empresas que ocultan escasamente o no ocultan

El Caso 1 representa el 15% del padrón (42% del grupo de bajo ocultamiento); el 62% de las mismas le vende a grandes empresas (líderes), un 8% vende en mercados de alta calidad y un 54% terceriza a niveles mayores al promedio. En este grupo la mayor proporción de empresas obtiene una rentabilidad superior al promedio (un 54%); y, si accediesen al mercado, las ganancias podrían crecer considerablemente. La venta a líderes parece ser determinante.

El Caso 4 representa el 21% del padrón (58% del grupo de bajo ocultamiento). Un 27% de estas firmas le vende a grandes empresas (líderes), un 22% vende en mercados de alta calidad. Un 39% terceriza a niveles mayores al promedio y un 55% tiene una rentabilidad por encima del promedio. Son empresas que ocultan poco, fabrican productos simples. Ninguna variable parece fuerte para explicar el modelo.

22

La empresa de la EO

Como ya se ha mencionado, el 63% de la muestra de pequeñas empresas presentaba alto nivel de ocultamiento. De estas firmas, el grupo más importantes es el Caso 3 –compuesto por el 60% de la muestra total–, que produce bienes poco complejos y oculta. El 8% vende a similares en mercados de baja calidad y precio, un 58% terceriza a niveles similares al promedio, un alto 86% obtiene rentabilidades iguales o inferiores al promedio (influido por el grupo mismo). Este grupo es importante: es el “corazón del ocultamiento”. Las empresas están principalmente en actividades de extrusión (son las vulgarmente denominadas “bolseras”) y en menor medida son sopladoras de envases, en general para terceros, de una dimensión similar. Si realizan productos propios, estos son estándar. Tienen problemas de escala; el número de maquinarias es escaso, con una proporción considerable de fabricación propia, y los diseños son mayoritariamente copias. Pocos tienen matricería y las formas son muy simples. Adicionalmente, como se menciona más arriba, tienen pobres beneficios.

Se trata de las plástiqueras integradas a la cadena formada por pequeños supermercados/almacenes alimenticias/limpieza (de baja calidad) y la cadena de pequeños y medianos supermercados/almacenes/ferreterías/bazares (bazar, juguetes, construcción). La subfacturación y el trabajo en negro parecen recorrer todo el entramado, la relación es menos jerárquica y tienen la ventaja de que no

se cobra el IVA al consumidor –por eso no se tiene que internalizar el impuesto en ningún eslabón de la cadena–. Representan una gran exigencia para la política, porque son muchas; pero salir de la baja calidad y de la EO no parece tarea sencilla.

Finalmente, tenemos el Caso 2, compuesto de pocas firmas (un 4% de la muestra total). Es el segmento que se compone de las escasas empresas que ocultan a pesar de producir un bien complejo. Les venden en proporciones iguales (un 33%) a líderes, a similares de baja calidad y precio y a minoristas. En general, el 67% del grupo 2 obtiene una rentabilidad superior al promedio. Si accediesen al mercado podrían estar más visibles, aumentar la rentabilidad y reducir el ocultamiento.

Determinantes econométricos del nivel de ocultamiento

En esta sección se estudia la relación de la economía oculta y las características de la estructura de producción mediante un modelo econométrico. Se expone, para los datos disponibles, un modelo en el que se relaciona la economía oculta con la estructura del sector productivo (la complejidad del producto desarrollado, el lugar en la cadena de valor –destino de ventas–, los niveles de tercerización y de rentabilidad).

El modelo es no lineal de elección binaria “Probit”, donde la variable dependiente binaria es la “Economía Oculta” (EO):

$$P\{EO_i=1\} = \Phi(\beta_1 + \beta_2 C_i + \beta_3 Rent_i + \beta_4 DVtasLideres_i + \beta_5 TerA_i + \mu_i) \quad i = 1, \dots, 84$$

siendo Φ la función de distribución acumulada de una normal.

Nos interesamos en la probabilidad de ocurrencia del evento “Economía Oculta”, que si toma valor = 1 denotará un alto grado de ocultamiento y si toma valor = 0 señalará el caso contrario (el nivel de ocultamiento es bajo).

La motivación es analizar bajo qué factores las pequeñas firmas presentan un elevado nivel de ocultamiento respondiendo a cuestionamientos tales como:

- ¿Cuál es la chance de que exista la economía oculta?
- ¿El ocultamiento se explica por la complejidad de los productos?
- ¿Cuál es la dinámica entre la tercerización de las actividades y la economía oculta?
- ¿Las empresas con alto ocultamiento tienen rentabilidades superiores o inferiores?

23

Las variables explicativas del modelo son *dummies*, debido al tipo de preguntas formuladas y a lo delicado del tema abordado en las entrevistas. La muestra para el trabajo consiste en las 84 pequeñas empresas de Quilmes y San Martín (GBA). La elección de las variables surge del enfoque planteado en el primer apartado:

Nivel de Complejidad alcanzada

Complejo (C) = 1 si produce complejos, = 0 en caso contrario.

Nivel de Rentabilidad

Rentabilidad (Rent) = 1 si obtiene rentabilidades iguales o mayores al promedio, = 0 en cualquier otro caso.

Destino de Ventas

Venta a líderes (DVtasLíderes) = 1 si las ventas son a líderes, = 0 en otro caso.

24

Pedidos a Terceros

Tercerización elevada (TerA) = 1 si la tercerización se realiza a niveles superiores al promedio, = 0 en caso contrario.

Dada la clasificación enunciada y el enfoque expuesto, se espera que resulten negativos los signos de todos los coeficientes:

β_2 , Complejo

β_3 , Rent

β_4 , DVtasLíderes

$\beta_5 = TerA$

Estimación del modelo propuesto

La especificación no lineal del modelo estimado provoca que los efectos marginales sean fijados para cada observación o grupo que quiera evaluarse. En este sentido, los efectos marginales se han computado para casos opuestos. Por un lado, se evalúan los efectos en empresas pequeñas que denominaremos por convención "PYME": la PYME Tipo I es aquella que no logra complejizar su producción, no accede a vender al mercado de las líderes, obtiene una ganancia menor al promedio y no puede tercerizar a niveles elevados. Por otro lado, se

analiza el tipo de empresa PYME Tipo II, que complejiza la producción, vende a líderes, obtiene niveles de rentabilidad medios-altos y niveles de tercerización superiores al promedio.

Luego de realizados los controles y las correcciones pertinentes,⁹ se arribó a los resultados resumidos en los Cuadros 3 (Análisis econométrico) y 4 (Resultados de la regresión) del Apéndice estadístico.

Se observa que:

- Las variables son globalmente significativas.
- Las variables significativas individualmente son Bienes complejos, Venta a Líderes y Tercerización elevada.
- El signo del efecto marginal de las variables coincide con el esperado.

Se espera que el nivel de ocultamiento aumente con la producción simple, la menor rentabilidad, las ventas a mercados de similares de baja calidad y precio y la imposibilidad de tercerización a niveles superiores al promedio.

Como ya se indicara anteriormente, dada la especificación no lineal del modelo, se evalúa en los casos particulares PYME Tipo I y PYME Tipo II (véase el Cuadro 5. Efectos Marginales, del Apéndice Estadístico).

El resultado relevante es que la probabilidad de ocultamiento es significativa para la PYME Tipo I. La probabilidad de ocultamiento aumenta en la PYME que no incorpora complejidad en la cadena de valor, que no vende a líderes y que no logra tercerizar una parte importante de su proceso productivo.

La interpretación económica de cada coeficiente en particular, siempre teniendo en cuenta la observación realizada sobre la metodología, es la siguiente:

PYME Tipo I

- Se espera que la producción de bienes complejos disminuya la probabilidad de ocultamiento en 32 puntos porcentuales.
- Se espera que la tercerización alta disminuya la probabilidad de ocultamiento en 20 puntos porcentuales.
- En el caso de la venta a líderes, se espera que la probabilidad de ocultar sea menor en 34 puntos porcentuales.

Así, mediante el modelo de probabilidad propuesto, resulta que las características estructurales de la producción son contundentes para explicar los niveles de ocultamiento. Se concluye que las variables estadísticamente significativas para explicar la probabilidad de un alto nivel de oculta-

⁹ Previo al cálculo e interpretación de los resultados, se testeó la presencia o ausencia de heterocedasticidad y se corrigieron los resultados en consecuencia.

25

miento se relacionan con la incorporación de complejidad en los productos elaborados y con la dinámica de ajuste en la cadena de valor.

Resulta evidente que el problema de la economía oculta es de estructura productiva. Del lado de la demanda, es imprescindible ampliar las franjas de población de mayor poder adquisitivo, es decir, ampliar el mercado de alta calidad y precio. Del lado de la oferta, las empresas deben tener una mayor actitud innovadora, deben producir bienes complejos y lograr que la tercerización deje de ser una fórmula de flexibilidad y se convierta en una estrategia de trabajo de red de alto nivel cognitivo.

Conclusiones

A lo largo del trabajo se ha visto que, dada una cierta presión fiscal y un sistema de control de la evasión, la economía oculta también depende de diversos factores.

En primer lugar, depende de lo macro, específicamente, de la política económica en general y de la industrial en particular, que genera un tipo de ciclo económico muy inestable y una segmentación del consumo que incide en los sectores específicos.

En segundo lugar, depende de la estructura, esto es, de los condicionantes particulares de la cadena de valor, empresas, productos y mercados, que influyen a través de exigencias de inversión, tecnología, calificaciones, etc., y que condicionan necesidad y posibilidad de ocultar la actividad.

En tercer lugar, encontramos las capacidades propias de las firmas para estructurar estrategias superadoras a partir de la innovación.

Estos condicionantes económico-sectoriales se potencian (recíprocamente) en espacios locales con serios problemas institucionales, deterioro productivo y una imagen de "periferia en crisis", donde la opinión generalizada es que "todos trabajan en negro" y poco cabe esperar de las autoridades.

Con estos elementos, hemos observado que, en muchos casos, la EO es funcional al proceso productivo de las empresas de altos beneficios. La subfacturación y el trabajo subdeclarado son parte de la misma estrategia. Las empresas o los trabajadores precarios del mundo tradicional aprovechan la demanda del mundo virtuoso, pero están obligadas a un nivel de competencia estresante. El esfuerzo innovativo, la complejidad y la rentabilidad bajan a medida que nos alejamos del *core* del negocio, pero no desaparecen.

El conjunto de causas incluye la cuestión de la presión impositiva pero no se limita a dicho problema. Desde nuestro punto de vista, se puede explicar concretamente el deterioro de muchas empresas y el empobrecimiento paulatino de

una parte del empresariado y su relación con el ocultamiento, y también se puede ver cómo algunas empresas ocultan pero son innovativas y crecen. Por último, es posible estructurar estrategias desde lo sectorial y lo local para ayudar a resolver, al menos en parte, este tipo de problemáticas.

En la práctica, se vio que hay empresas que han complejizado su actividad: por un lado, existe un tipo de pequeña empresa que logra realizar su esfuerzo innovador y que oculta poco, que produce bienes complejos de calidad con una rentabilidad mayor, le vende a las líderes, pero al mismo tiempo tiene múltiples posibilidades comerciales. Es un modelo de firma autónoma que debe ser sólo acompañado.

Por otro lado, hay un tipo de firma que es similar a la anterior —es una empresa organizada, innovadora, produce bienes complejos de alta calidad— pero oculta. Lo hace presionada porque tiene menor rentabilidad, por el sector o por su lugar en la cadena de valor. Estas empresas pueden estar en mercados de alto poder adquisitivo; pero, para ello, deben ser apoyadas. Así podrán aumentar la visibilidad y la rentabilidad y reducir el ocultamiento.

Pero el grupo más importante es el de la pequeña empresa que oculta, es escasamente innovadora, terceriza poco y produce bienes simples con baja rentabilidad. Es el grupo escogido para evaluar los resultados del modelo estadístico. A medida que baja la capacidad endógena, estas firmas se van alejando del mercado y se ubican en los últimos eslabones de la cadena, empeorando sus expectativas. La permanencia en cada lugar, como se vio, tiene que ver con las condiciones estructurales mencionadas. En su mayoría, son firmas precarias y no les alcanza con una buena estrategia; necesitan de contexto y de capital. Su crecimiento es la condición necesaria para que se expandan al mercado de mayor poder adquisitivo, en un círculo que hasta ahora se ha revelado vicioso.

Por otra parte, como determinantes econométricos decisivos del alto nivel de ocultamiento se han encontrado la baja complejidad en la producción y la imposibilidad de acceder a vender en el mercado de las líderes y de tercerizar a niveles elevados.

Por lo expuesto, es urgente que este tipo de firmas sean apoyadas para que se capitalicen, mejoren la utilización de sus capacidades y accedan directamente al mercado. Sólo así la EO les será menos necesaria. El caso es más difícil ya que, mientras el poder adquisitivo no crezca estructuralmente, estas empresas deben pasar de un producto simple hacia algún otro más complejo en el mercado en el que ya se encuentran, y al mismo tiempo tratar de acceder a los mercados de más alta calidad y precio, compitiendo con las que ya tienen allí un lugar ganado. Mientras predomine una economía de bajos ingresos, estas estrategias serán muy limitadas.

Bibliografía

28

ALTIMIR, O. y L. BECCARIA (2000), *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina. La Argentina de los Noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas*, Tomo I, Buenos Aires, CEPAL-EUDEBA.

ANIELLO, V. y L. MELDOLESI (1998), "Italia che non c'è: quant'è, dov'è, com'è?", parte II, en *Rivista di Politica Economica*, VIII-IX y X-XI, Roma, SIPI, agosto-septiembre y octubre-noviembre

BECCARIA, L., J. CARPIO y A. ORSATTI (2000), "Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico", en J. CARPIO, E. KLEIN e I. NOVACOVSKY (comps.), *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, SIEMPRO-OIT, FCE.

BERGONZINI, L. (1973), "Casalinghe o lavoranti a domicilio?", en *Inchiesta*, 10, Bari, abril-junio.

CASTELLS, M. y A. PORTES (1989), *El mundo sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía informal*, Buenos Aires, Planeta.

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA PRODUCCIÓN (2004), "El sector de las manufacturas de plástico en la Argentina", en <http://www.industria.gov.ar/cepl/industrial/2004/plastico.pdf>

CIMOLI, M., A. PRIMI y M. PUGNO (2006), "Un modelo de bajo crecimiento como restricción estructural: la informalidad", en *Revista de la CEPAL*, 8, Santiago de Chile, abril

COMISIONADO EUROPEO (1998), "Comunicación de la Comisión sobre trabajo informal", Bruselas, abril.

DE SOTO, Hernando (1989), *The Other Path*, Nueva York, Ed. Harper and Row.

DI NARDO, T. y R. CALDARELLI (1998), "Rilevazione dell'occupazione sommersa con il metodo Bergonzini", en *Rivista di Politica Economica*, VIII-IX y X-XI, Roma, SIPI, agosto-septiembre y octubre-noviembre

GASPARINI, L. (2001), "La Informalidad Laboral en la Argentina: evolución y caracterización", en FIEL, *La economía oculta en Argentina*, Buenos Aires, FIEL.

GHERSI, E., H. DE SOTO y M. GHIBELLINI (1986), *El Otro Sendero*, Lima, El Barranco.

LIPIETZ, A. (1987), "Miragens e Milagres", *Problemas da industrialização do Terceiro Mundo*, San Pablo, Nobel.

LÓDOLA, A. y D. MOCCERO (2001), "El dilema de la economía informal: evidencias y políticas", en *Cuadernos de Economía*, 59, La Plata, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires

MARINO, V. (2000), "I Consorzi d'impresa tra spontaneità e strategie d'animazione", Primo Forum sugli Strumenti di emersione, organizado por el Comitato nazionale per l'emersione del lavoro non regolare, Roma.

MELDOLESI, L. (1994), "Alla scoperta del possibile", en *Il mondo sorprendente di Albert Hirschman*, Bologna, Il Mulino.

----- (2000), *Occupazione ed emersione. Nuove proposte per il Mezzogiorno d'Italia*, Roma (mimeo)

MELDOLESI, L. y N. SIAMME (1998), "Note sulla metodologia della ricerca", en *Rivista di Politica Economica*, VIII-IX y X-XI, Roma, SIPI, agosto-septiembre y octubre-noviembre

NARODOWSKI, P. (2003), "La informalidad en la cadena de valor: el caso de las empresas plásticas del conurbano bonaerense", Informe Final, Buenos Aires, Consejo Federal de Inversiones (mimeo)

----- (2007), *La Argentina pasiva*, Buenos Aires, Prometeo (tesis doctoral en imprenta).

PORTES, A., M. CASTELLS y L. A. BENTON (1989), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The John Hopkins University Press.

PREALC (1978), *Sector informal: Funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, PREALC.

PROYECTO CUORE (1999), *UniNa-Provincia di Napoli, Primer Informe*, Nápoles (mimeo).

SASSEN, S. (1997), "Informalization in advanced market economies", en *Development Discussion*, 20, Ginebra, ILO Issues.

SCHNEIDER, F. (1998), "Nuovi risultati sull'andamento delle dimensioni dell'economia sommersa in 17 paesi OCSE", en *Rivista economica del Mezzogiorno*, año XII, n° 1, Milano, enero.

SCHNEIDER, F. y D. ENSTE (2000), "Shadow Economies: Size, causes, and Consequences", en *Journal of Economic Literature*, 38, Nashville, marzo

29

TOKMAN, Víctor E (1991), "Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico", en Osvaldo SUNKEL (comp.), *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Serie Lecturas 71, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, pp. 163-192.

UNIONE CAMERE (1999), "Rapporto di Ricerca. Analisi dell'economia sommersa, del lavoro irregolare, della domanda di lavoro e dei fabbisogni formativi in tre aree distretto dell'Italia", Roma (mimeo).

Apéndice estadístico

Cuadro 1. Análisis estadístico de la muestra (expresado en porcentajes)

Destino de ventas	Empresas con bajo nivel de ocultamiento			Empresas con alto nivel de ocultamiento			Total
	Innovadoras	No innovadoras	Total	Innovadoras	No innovadoras	Total	
Líderes	14,29	1,19	15,48	3,57	0,00	3,57	19,05
Similares mercados de alta calidad y precio	2,38	3,57	5,95	0,00	4,76	4,76	10,71
Similares mercados de baja calidad y precio	4,76	5,95	10,71	21,43	30,95	52,38	63,10
Venta minorista	3,57	1,19	4,76	1,19	1,19	2,38	7,14
Total	25,00	11,90	36,90	26,19	36,90	63,10	100,00

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las 84 empresas encuestadas en los municipios de Quilmes y San Martín.

Cuadro 2. Análisis estadístico según la complejidad y el nivel de ocultamiento (Casos) (expresado en porcentajes)

Destino predominante de ventas	Tipo de Bien				Porcentaje respecto del Padrón Total
	Complejos		Simples con o sin marca		
	Bajo Nivel de Ocultamiento (Caso 1)	Alto Nivel de Ocultamiento (Caso 2)	Bajo Nivel de Ocultamiento (Caso 4)	Alto Nivel de Ocultamiento (Caso 3)	
Líderes	61,54%	33,33%	27,78%	4,00%	19,05%
Similares mercados de alta calidad y precio	7,69%	0,00%	22,22%	8,00%	10,71%
Similares mercados de baja calidad y precio	7,69%	33,33%	44,44%	86,00%	63,10%
Venta minorista	23,08%	33,33%	5,56%	2,00%	7,14%
Porcentaje respecto del padrón total	15,48%	3,57%	21,43%	59,52%	100%
Porcentaje respecto del padrón total por tipo de bien		19,05%		80,95%	100%
Porcentaje respecto de los niveles de ocultamiento	41,94%	5,66%	58,06%	94,34%	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las 84 empresas encuestadas en los municipios de Quilmes y San Martín.

Cuadro 3. Análisis Econométrico

	Coefficientes	Efectos marginales valores medios
Bienes complejos	-0.9320 (0.4392)**	-0.3581 (0.1603)**
Venta a líderes	-0.9609 (0.4379)**	-0.3686 (0.1582)**
Rentabilidad media-alta	-0.0965 (0.3738)	-0.0358 (0.1375)
Tercecerización elevada	-0.6149* (0.3950)	-0.2372 (0.1530)
Constante	0.9318 (0.3152)***	
Observaciones	84	84
Prob>chi2	0.00	
Pseudo R2	0.24	

Errores estándar robustos expuestos entre paréntesis

* Significante al 10%; ** Significante al 5%; *** Significante al 1%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de las 84 empresas encuestadas en los municipios de Quilmes y San Martín.

Cuadro 4. Resultados de la regresión

Variables	Signo Esperado	Signo Obtenido	Significatividad
Bienes complejos	Negativo	Negativo	Significativa
Rentabilidad media-alta	Negativo	Negativo	No significativa
Venta a Líderes	Negativo	Negativo	Significativa
Tercecerización elevada	Negativo	Negativo	Significativa

Cuadro 5. Efectos Marginales

	Efectos marginales valores medios	Efectos marginales PYME Tipo I	Efectos marginales PYME Tipo II
Bienes complejos	-0.3581 [0.1603]**	-0.3244 [0.1741]*	-0.1823 [0.1167]
Venta a líderes	-0.3686 [0.1582]**	-0.3359 [0.1735]*	-0.1912 [0.1313]
Rentabilidad media-alta	-0.0358 [0.1375]	-0.0260 [0.0995]	-0.0103 [0.0443]
Tercerización elevada	-0.2372 [0.1530]	-0.1999* [0.0562]	-0.0979 [0.0866]
Constante			
Observaciones	84	84	84

Errores estándar robustos expuestos entre paréntesis

* Significante al 10%; ** Significante al 5%; *** Significante al 1%

34 *Fuente:* Elaboración propia sobre la base de las 84 empresas encuestadas en los municipios de Quilmes y San Martín.

Resumen

El trabajo tiene el objetivo de investigar la relación entre la economía oculta, la cadena de valor de las empresas y el cambio tecnológico

Para la implementación práctica del enfoque se realizó un trabajo de campo en las empresas transformadoras de plásticos de los municipios de San Martín y Quilmes

En el trabajo se ve cómo la economía oculta, dados ciertos niveles de presión impositiva, es una consecuencia de una serie de elementos exógenos (la política económica), de los condicionantes particulares de la cadena de valor y de las capacidades propias de las firmas para estructurar estrategias superadoras

Así se explica el deterioro de muchas empresas y el empobrecimiento paulatino de una parte del empresariado. Además se puede ver cómo algunas empresas ocultan pero son innovativas y crecen.

Abstract

This paper investigates the relation between hidden economy, the position of the firms in the value chain and their endogenous capabilities with an approach based on the north American structuralism (Castells, Portes, Sassen) and a tipology of the Meldolesi group (Napoli)

To put the approach into practice, we make a field research into a group of plastics firms of the San Martín and Quilmes, Provincia de Buenos Aires.

In this paper we see as the submerged economy is a consequence of a various exogenous elements (the economic policy), the particular place in the value chain and the own firms capacities to structure new strategies.

In this way, we explain the deterioration of a lot of firms. Furthermore, we can see as some firms hide their activity but are innovative and prosperous. As a result, emerge different political prescriptions.

35

Descriptores

(economía sumergida)
(estructura económica)
(capacidades endógenas)
(estructuralismo norteamericano)
(plásticos)

Key words

(submerged economy)
(economic structure)
(endogenous capabilities)
(american structuralism)
(plastics)