

PAPELES DE TRABAJO
CUADERNOS DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Nº 35

LOS ENFOQUES DE ANÁLISIS DE LA EVASIÓN FISCAL.

UNA REVISIÓN ACTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

Pilar Martínez Fernández
Ana M^a Castillo Clavero
M^a Ángeles Rastrollo Horrillo

UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

IMPRIME: Imagraf Impresores

Imagraf Impresores, S.A.
c/ Nabucco, Nave 14-D Pol. Ind. Alameda
29006 Málaga – Telf. 952 32 85 97

ISBN 10: 84-95701-13-8
ISBN 13: 978-84-95701-13-8

D. LEGAL: MA -11-2009

ÍNDICE	i
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. EL ENFOQUE TRADICIONAL DE LA EVASIÓN FISCAL	6
1.1 Fundamentos teóricos iniciales basados en la Teoría de la Utilidad Esperada.....	7
1.2 Evidencia empírica.....	12
1.2.1 Modelos econométricos.....	12
1.2.2 Estudios sobre actitudes de los contribuyentes	18
1.2.3 Economía experimental.....	26
1.2.4 Enseñanzas aportadas por la evidencia empírica: la insuficiencia del enfoque tradicional en la explicación de la evasión fiscal	33
CAPÍTULO 2. DESARROLLOS ACTUALES	37
2.1 Extensiones del enfoque tradicional	38
2.2 Explicaciones alternativas y complementarias al enfoque Tradicional.....	48
2.2.1 La teoría prospectiva	49
2.2.2 Teoría de la equidad.....	55
2.2.3 Teoría de la confianza.....	60
2.2.4 Moral fiscal y "motivation crowding theory".....	63
2.3 El análisis de la evasión fiscal en la empresa.....	73
CAPÍTULO 3. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES. Las principales líneas de interés actual	87
BIBLIOGRAFÍA	95

INTRODUCCIÓN

El estudio de la economía irregular, y de la evasión fiscal como su principal consecuencia, ha constituido una preocupación constante de la investigación económica que cíclicamente adquiere actualidad en función de las circunstancias coyunturales. Así, la medición de la economía oculta, el estudio del empleo sumergido y los análisis sobre magnitud del fraude fiscal por parte de los contribuyentes, han constituido un objeto de estudio de recurrente intensidad desde la mitad del siglo veinte.

Conseguir que los contribuyentes paguen impuestos es una de las tareas más complejas a las que se enfrenta la Administración. Es por ello que la investigación de la evasión o el cumplimiento fiscal haya tenido un largo recorrido desde los trabajos pioneros de Allingham y Sandmo (1972) y Yitzhaki (1974). Para poner de manifiesto el interés de este tema se pueden plantear los siguientes argumentos.

El debate fiscal abierto en estos momentos en España, en la Unión Europea y, en general, en los países más avanzados, junto a la constatación de dónde radican los mayores volúmenes detectados de fraude fiscal, evidencia la relevancia de las investigaciones en la dirección mencionada. La discusión sobre la consolidación fiscal y la estabilidad presupuestaria ha situado, aún más si cabe, la cuestión de la evasión tributaria como un elemento central de toda la política fiscal europea. Efectivamente, se pueden identificar tres ejes en este debate, con tendencias diametralmente contrapuestas, que sitúan a la lucha contra el fraude como elemento fundamental.

El primero de estos ejes es el relativo a la sostenibilidad financiera del modelo social europeo, concretado en el debate sobre el mantenimiento o ampliación del Estado del Bienestar, y que viene a poner el acento en las presiones y retos en el ámbito del gasto público: el envejecimiento de la población y su impacto en los sistemas de pensiones, el aumento la demanda de servicios básicos y la gratuidad de servicios públicos

esenciales, como la sanidad, presionan al alza el gasto y proyectan un futuro de necesidades de recursos que incide sobre la recaudación tributaria y el déficit.

Paralelamente, el segundo eje juega precisamente en sentido contrario al apuntado anteriormente. Efectivamente, la existencia de un cierto paradigma político, fuertemente instalado en la conciencia política y ciudadana, que aboga por la disminución de impuestos, especialmente los de carácter directo, provoca dudas sobre hasta qué punto es factible esperar que el incremento del gasto público pueda ser subvenido a través de un aumento de la presión fiscal.

Por último, el tercer eje viene señalado por la institucionalización de una cultura de la estabilidad presupuestaria, que en España ha alcanzado dimensión normativa. La estabilidad presupuestaria, alentada por la constatación de sus efectos benéficos en el crecimiento económico, constituye el tercer vértice de este triángulo, pues excluye la utilización del déficit y del endeudamiento para ajustar ingresos y gastos.

El resultado de la conjunción entre el requerimiento de mayor gasto, la disminución de impuestos y la limitación en el uso del déficit público conduce necesariamente a una apuesta por la lucha contra la evasión fiscal como fórmula para incrementar los recursos, especialmente en países como España donde multitud de trabajos (Moltó, 1980; Lafuente, 1980; Raymond, 1987); Ávila et al. 1997; Mauleón y Sardá, 1997, Ruesga, 2000) apuntan claramente a la existencia de un abultado volumen de actividad irregular y, consecuentemente, de evasión fiscal. Así por ejemplo, Raymond (1987) estima que en torno al 27,5 por 100 de las declaraciones son fraudulentas. Gómez de Antonio y Alañón Pardo (2004) sostienen que la economía sumergida en España creció en la década de los ochenta hasta llegar alrededor del 20 por 100 del PIB en la década de los noventa.

A pesar de que la primera característica del problema de la evasión fiscal es la dificultad inherente a su origen de medición y caracterización, dada su naturaleza oculta, cierta evidencia indica que la evasión tiene

proporciones importantes no sólo en España, sino en todos los países. Por ejemplo, según el IRS¹ la evasión representa actualmente en EE.UU. entre el 22 y el 23 por 100 de los impuestos recaudados. Los datos son similares para otros países. Por ejemplo, Pissarides y Weber (1989) encontraron que la economía sumergida era del 5,5 por 100 del PIB en Reino Unido y, más recientemente, Lyssiou et al. (2004) obtienen resultados similares.

La dificultad obvia para medir ha condicionado un interés teórico prioritario por parte de la investigación. Los trabajos, tanto en este ámbito teórico como en las diversas aproximaciones empíricas, han estado principalmente concentrados en el análisis del contribuyente individual, en la imposición sobre el ingreso hasta que, muy recientemente, la evidencia señala a las empresas como el principal objeto de interés en la actualidad en la lucha contra el fraude.

En este sentido, una buena parte de la doctrina apunta tanto a las grandes empresas como a los pequeños negocios como los segmentos de la economía que concentran la población de riesgo en el incumplimiento fiscal, al estar lejos de las cifras medias del cumplimiento voluntario (Slemrod, 2004, Boucher, 2001; Joulfaian y Rider, 1998; Wallschutsky, 1984; Pissarides y Weber, 1989). Los datos de la inspección tributaria ponen de manifiesto cómo, del total de la deuda instruida por conceptos tributarios en 2005 por la Agencia Estatal de Administración Tributaria en España, el 56 por ciento se refiere al Impuesto sobre Sociedades y el 28 por ciento al IVA. Ambos conceptos tributarios, que recaen mayoritariamente en las empresas, suponen el 86 por ciento del total de la deuda.

Estos datos muestran la relevancia de la empresa como objeto de interés en el análisis de la evasión, pero no delimitan totalmente el problema. Una idea más aproximada puede obtenerse a partir de los cálculos sobre pérdidas de ingresos provocados por la evasión que van más allá de los realmente detectados por los servicios de inspección. En el caso de los

¹ Hacemos referencia al "Internal Revenues Service"

impuestos en Estados Unidos, donde existe un importante desarrollo de este tipo de trabajos, el Servicio Interno de Ingresos (IRS) estima para 2004 la pérdida total de ingresos fiscales² provenientes de actividades empresariales en torno a 174,6 mil millones de dólares, lo que supone más del 10 por ciento del total de impuestos voluntarios recaudados. Esta cantidad no resulta en absoluto despreciable si consideramos que, entre otros, no están considerados los datos referentes a los negocios totalmente ocultos, a la actividad económica informal ni a las actividades ilegales y, además, que las estimaciones se realizan sobre la base de las tasas de cumplimiento de hace veinte años.

La evasión relacionada con otros impuestos ha sido también escasamente tratada. Por ejemplo, el fraude relacionado con los Impuestos sobre el Valor Añadido ha acaparado escasa atención a pesar de su importancia, ya que, de un lado, las infradeclaraciones en este impuesto suponen una merma importante desde el punto de vista de los ingresos del Estado y, de otro, la ocultación de ingresos que ello conlleva permite a las empresas defraudar en los impuestos sobre beneficios y encubrir otro tipo de irregularidades como, por ejemplo, algunas relativas al empleo. En este sentido, Agha y Haugton (1996) sintetizan los resultados de diversos estudios en Europa y Asia señalando que las pérdidas de ingresos para los Estados por este concepto varían en el mejor de los casos, del 3 por ciento en Francia o Reino Unido al 40 por ciento en Italia, puntualizando que incluso en las mejores situaciones estos datos suponen una gran cantidad de empresas implicadas y unas elevadas cifras de defraudación (3 billones de \$ para el caso de Francia).

Las evidencias citadas ponen de manifiesto que la evasión, resultado de prácticas irregulares, se concentra mayoritariamente en la actividad económica de las empresas. Sin embargo, tal y como se ha apuntado con anterioridad, las empresas no han sido un objeto preferente de estudio en la investigación de las decisiones de evasión. Es más, en los estudios sobre economía irregular que sí han tenido a las empresas como objeto no

² El IRS (Internal Revenue Service) estima el denominado "gap fiscal", entendido como la pérdida total de ingresos fiscales derivada de la cantidad total de ingresos infra declarados y deducciones sobrevaloradas

se ha optado por el análisis de la toma de decisiones, al contrario que en el caso de las personas físicas donde este aspecto ha sido intensamente tratado.

Es interesante presentar una revisión de la literatura sobre los enfoques de análisis de la evasión fiscal actualizado que permita centrar las principales líneas de interés actuales, de cara a señalar las líneas de interés futuras en el análisis de la evasión fiscal.

Para alcanzar este objetivo, el trabajo se estructura de la siguiente forma. En el capítulo 1 se aborda la presentación de enfoque tradicional en el análisis de la evasión fiscal basado en la teoría de la utilidad esperada y centrado en el contribuyente individual, enfoque que focalizan el interés en los parámetros del sistema fiscal. La revisión de la literatura basada en la evidencia empírica se aborda posteriormente. Ello permite presentar un recorrido de la investigación de los distintos enfoques sustentados en modelos econométricos, estudios cualitativos o la aportación de la economía experimental; la revisión pone de manifiesto las diferencias entre la evidencia de la realidad y las predicciones del enfoque tradicional. De esta forma, se abre paso al análisis de los desarrollos actuales de la evasión fiscal, aspecto que es tratado en el capítulo 2. En él se pasa revista, en primer término, a los que pueden considerarse extensiones del modelo original. Esta revisión pone de manifiesto que la incorporación de argumentos provenientes de otros campos como la psicología, la sociología y, especialmente, la economía experimental, permiten dar entrada a aspectos personales y sociales en los modelos. Tras este repaso se estudian algunas aportaciones alternativas y complementarias en las que, junto a los parámetros fiscales, se da prioridad a los aspectos de predisposición. A continuación se recogen los principales desarrollos relacionados con la evasión en la empresa. En esta parte quedará patente la falta de protagonismo de las empresas en el análisis de la evasión.

Finalmente se presentan las principales conclusiones del estudio, señalando las principales líneas de interés actual.

CAPITULO 1 EL ENFOQUE TRADICIONAL DE LA EVASIÓN FISCAL

Los economistas han estudiado distintos aspectos de la evasión fiscal³. Esto está documentado por una abundante bibliografía formada por contribuciones teóricas y empíricas. Generalmente la práctica totalidad del análisis teórico y empírico ha concentrado el interés en el comportamiento individual, desde la perspectiva de un contribuyente que percibe ingresos procedentes de salarios o retribuciones derivadas del trabajo y responde a incentivos de tipo económico ligados a variables relativas al sistema fiscal. En el análisis tradicional la presencia de estudios relacionados con el comportamiento de las organizaciones empresariales ha sido prácticamente inexistente.

La evidencia empírica acumulada a través de encuestas, economía experimental y modelos econométricos muestra resultados poco concluyentes en lo relativo a la incidencia de los factores explicativos tradicionales, a la vez que parecen indicar que los individuos tienen motivaciones distintas de las consideradas en la literatura tradicional sobre el tema. A las variables económicas habituales, ligadas a aspectos de configuración de los sistemas fiscales se han ido añadiendo progresivamente elementos del componente actitudinal, motivaciones intrínsecas como la moral fiscal o la interacción social de los sujetos, al hilo de los hallazgos obtenidos de la evidencia empírica y de explicaciones alternativas y complementarias al planteamiento original.

Resulta interesante presentar un breve resumen de la literatura que permita esquematizar el estado actual de la investigación, con el interés de ofrecer un contexto para el análisis. Dicha revisión obedece a un criterio selectivo, que pretende destacar los centros de interés prioritarios en la investigación sobre evasión. En ningún caso debe entenderse la citada selección en un sentido exhaustivo.

³ Se usan indistintamente los términos evasión fiscal y (no) cumplimiento fiscal aunque no en toda la literatura sobre el tema se procede así.

1.1 FUNDAMENTOS TEÓRICOS INICIALES BASADOS EN LA TEORÍA DE LA UTILIDAD ESPERADA

El análisis formal de la evasión para el contribuyente individual arranca de los desarrollos iniciales de Allingham y Sandmo (1972) y Yitzhaki (1974). Este análisis originariamente se planteaba en el contexto de la teoría de la utilidad esperada, tomando parte del marco teórico de la economía del crimen (Becker, 1968 y Stigler, 1970) y parte de los elementos de los desarrollos de la Teoría de Carteras (Arrow, 1965; Mossin, 1968 o Stiglitz, 1969).

Siguiendo a Ávila et al. (1997) los análisis iniciales basaron la modelización en planteamientos maximizadores de la utilidad esperada (Allingham y Sandmo, 1972; Yitzhaki, 1974; Christiansen, 1980 o Koskela, 1983) o de la renta esperada (Kolm, 1973; Singh, 1973; o Srinivasan, 1973). En general, solían centrarse en las actuaciones de sujetos individualmente considerados que toman decisiones acerca de la cantidad a evadir (o a declarar) sobre el ingreso, siendo determinantes de la decisión la probabilidad de inspección, la tasa de penalización y el tipo impositivo, dado el grado de aversión al riesgo del sujeto. En este planteamiento, buena parte del análisis se centraba en reflexiones acerca de la incidencia sobre el comportamiento de ciertos cambios en las variables del problema de decisión, esto es, de cambios en la política fiscal, para el caso de un contribuyente individual que toma decisiones de forma aislada y amoral, sobre la base de unos ingresos exógenamente determinados.

Más adelante, en un intento de ir completando el análisis teórico, la literatura ha tratado de extender el modelo básico, centrado en el contexto de la utilidad esperada, a una amplia variedad de dimensiones como, por ejemplo, la consideración de ingresos endógenos (Pencavel, 1979; Cowell, 1981; Sandmo, 1981; Cowell, 1985), de efectos dinámicos, de resultados de inspección inciertos, equidad vertical (Cowell, 1992; Falkinger, 1995) y de consideraciones sobre la honestidad de los sujetos (Erard y Feinstein, 1994 a).

Existe un amplísimo conjunto de buenas referencias⁴ para la modelización de decisiones individuales vinculadas a la evasión fiscal en condiciones de incertidumbre. De ellas, una especialmente interesante es la recogida en Cowell (2004) por su actualidad y capacidad para dar cabida al núcleo principal de las aportaciones del análisis económico tradicional, en la consideración del contribuyente como jugador que se enfrenta al Estado. El planteamiento podría esquematizarse como sigue. Tomando como punto de partida un contexto atemporal, el individuo se enfrenta a una elección elemental, no estratégica, en condiciones de incertidumbre sobre si evadir o no la totalidad o parte de su renta. El sujeto conoce la legislación fiscal, los tipos impositivos, “*t*”, las sanciones si su infracción es detectada, “*s*”, y las posibilidades de que esto ocurra, esto es, la probabilidad de inspección y sanción “*p*”. El contribuyente sabe que la cuantía de los impuestos a pagar depende de lo que declare, de forma que falsificando sus declaraciones y actuando sin escrúpulos de tipo moral, tiene la oportunidad de evadir impuestos.

El problema de decisión consiste en lograr la máxima utilidad esperada derivada del consumo, donde las preferencias del sujeto vienen dadas por una función de utilidad⁵ dependiente de las posibilidades de consumo del sujeto (determinados por el ingreso disponible, “*y*”) en los distintos posibles casos en que evade y no es sancionado y aquel en que es detectado y se enfrenta a una penalización. Dicha función de utilidad esperada puede expresarse:

$$UE = (1 - p) u^a(C') + p u^a(C'')^6 \quad (1)$$

⁴ El planteamiento de este modelo ha sido ampliamente debatido en la literatura sobre el tema. Pueden verse las revisiones de Cowell (1990); Andreoni, et al. (1998); Slemrod y Yitzhaki (2002) y Sandmo (2005), entre otros.

⁵ Inicialmente se proponía como una función de utilidad creciente y cóncava que permitía excluir el caso de individuos amantes del riesgo y asegurar el buen comportamiento de la función en la consecución de los resultados oportunos.

⁶ Con este parámetro *a*, Cowell trata de recoger, a posteriori, otros desarrollos de la literatura que no se explicitaban en los modelos originales y que permite hacer depender la elección de atributos de los sujetos para dar cabida a explicaciones de más reciente incorporación, como los distintos grados de aversión o distintas hipótesis sobre la honestidad de los sujetos, que han sido confirmados a partir de la investigación empírica. La elección de esta formulación frente a alguna otra más fiel a los modelos

En esta formulación C' y C'' recogen los dos posibles estados una vez que la decisión de evadir está tomada, siendo C' el nivel de consumo que puede disfrutar el sujeto si evade y no es auditado y C'' el nivel de consumo si evade es auditado y castigado con una penalización. Si elige no evadir las posibilidades de consumo no cambian en uno y otro caso. C' y C'' están determinadas por el ingreso bruto sujeto a impuestos, y , el tipo impositivo, t , la probabilidad de inspección y sanción, p y la tasa de sanción sobre el ingreso oculto s .

En este contexto, el no cumplimiento es una actividad con riesgo, con una distribución de rendimiento conocida, dada una tasa de rendimiento r de cada unidad monetaria evadida, que en caso de infracción y sanción toma un valor $-s$ con probabilidad p y, en caso de éxito de la evasión toma valor 1 con probabilidad $1-p$. En este caso, la tasa de rendimiento esperado es $\bar{r} = 1 - p - ps$

El consumo vendrá dado por la variable aleatoria que define el espacio de elección:

$$C = (1-t)y + \bar{r}et \quad (2)$$

Si el contribuyente no oculta nada, el ingreso disponible y , por tanto, su consumo sería $(1-t)y$. En otro caso, el consumo depende, además, de la cuantía evadida, e , y de la tasa de rendimiento.

A partir de las condiciones de primer orden se obtiene que, si el sujeto oculta algo aunque no todo, entonces:

$$\frac{1-p}{p} \frac{u_c^a(C')}{u_c^a(C'')} = s \quad (3)$$

originales obedece al interés que tiene, en nuestra opinión, poner de manifiesto el enriquecimiento que el planteamiento puramente teórico ha tenido gracias al diálogo continuo entre teoría y análisis empírico. Inicialmente se proponía como una función de utilidad creciente y cóncava que permitía excluir el caso de individuos amantes del riesgo y asegurar el buen comportamiento de la función en la consecución de los resultados oportunos.

Donde $u_c^a(c')$ y $u_c^a(C'')$, denotan la utilidad marginal que al contribuyente del tipo “a” reportan los consumos en cada estado posible (*no te cogen, te cogen*) respectivamente. La interpretación es:

Tasa marginal de sustitución = penalización proporcional⁷

La anterior condición de equilibrio expresada en (3) puede emplearse para derivar la evasión óptima e^* a partir de las expresiones (1) y (2), que resultaría ser una función de los parámetros relativos al cumplimiento (p , s , t) y de las características personales, esto es del ingreso y otros atributos personales (y , a).

A partir de este simple esquema pueden deducirse de forma sucinta los principales resultados que constituyen el núcleo central de las discusiones del análisis de la evasión fiscal:

- Todos los contribuyentes evaden impuestos siempre que la tasa de rendimiento de la evasión sea positiva⁸. Esta es una de las cuestiones que ha suscitado gran interés, porque contrasta con la evidencia sobre los niveles de cumplimiento, al menos para determinados tipos de ingresos. Esta paradoja ha abierto un importante debate en la literatura que más adelante se muestra.
- La evasión es mayor cuanto mayor es el ingreso personal. Este resultado depende de la asunción sobre las preferencias del individuo hacia el riesgo. Habitualmente, este resultado se presenta como una de las ambigüedades principales del modelo.

⁷ Pueden considerarse también dos casos especiales que modifican esa conclusión. Si el individuo es completamente honesto entonces la tasa marginal de sustitución es menor o igual que la sanción. Si el contribuyente evade completamente la tasa marginal de sustitución es mayor o igual a la penalización proporcional.

⁸ Este resultado se deriva del comportamiento maximizador asumido. No obstante, no se obtiene en modelos más ricos de elección que contemplan, por ejemplo, el contexto temporal o la posibilidad de endeudamiento (Andreoni, 1992). Si las preferencias no se comportan de acuerdo con los axiomas de la utilidad esperada, entonces el contribuyente declara más de lo que la teoría tradicional sugiere (Bernasconi, 1998).

- Cuanto mayor es la aversión al riesgo menor es la evasión. Además, si todos los individuos son aversos y el contribuyente presenta aversión para todos los posibles valores de C , la evasión depende de otros atributos personales, por lo que ciertos individuos siempre ocultan más que otros⁹. De ello se puede deducir que, bajo determinadas circunstancias, la propensión de los individuos a evadir depende de otras características del sujeto.

- A mayores valores de los parámetros relativos a la política fiscal (p , s , t), menor será la cantidad evadida. Los resultados iniciales del planteamiento original concluyen que los individuos pagan impuestos debido a las políticas disuasorias, esto es, a las posibilidades de detección y castigo.

El anterior planteamiento es robusto en sus resultados incluso para un amplio espectro de preferencias individuales. Sin embargo, no todos los resultados se aceptan sin discusión desde la lógica del sentido común. Además de los resultados ambiguos sobre los efectos conjuntos de cambios en distintos parámetros, resultó claro que el cumplimiento no podía explicarse exclusivamente por los incentivos generados por los parámetros de la política fiscal (Graetz *et al.*, 1986; Elffers, 1991).

Incluso teniendo en cuenta exclusivamente el punto de vista del análisis económico, parece claro que la mayoría de los individuos racionales infradeclaren sus ingresos o sobrestimen sus deducciones si no están sujetos a pagos a cuenta, o a terceras fuentes de información, dadas las dificultades de implementación de las políticas disuasorias. Sin embargo, hay muchos individuos que aparentemente pagan sus impuestos con independencia de los incentivos, esto es, de los bajos valores de los parámetros de la política fiscal. Por ello, desde un principio resultó adecuado acudir a la evidencia empírica en la confirmación de resultados y en la búsqueda de explicaciones complementarias. Además, las últimas décadas también han proporcionado estimaciones del tamaño de la economía sumergida que han permitido dimensionar el problema de la

⁹ Véase desarrollo en Cowell (1990a).

evasión. Aunque no toda esa literatura estaba basada, al menos al comienzo, en una estructura teórica subyacente, como afirma Sandmo (2005) no hay duda de que ese trabajo empírico y las direcciones que siguieron de él inspiraron nuevo trabajo teórico y que la teoría también abrió nuevas direcciones para la investigación empírica. Así pues, resulta imprescindible un breve repaso de la evidencia sobre evasión fiscal.

1.2 EVIDENCIA EMPÍRICA

En general, el trabajo empírico se ha centrado en el análisis de la magnitud y los factores determinantes de la evasión. Siguiendo a Cowell (1985), esos trabajos pueden clasificarse según la metodología empleada, distinguiendo entre modelos econométricos, encuestas a los contribuyentes y economía experimental. En la revisión que a continuación se presenta pretendemos ofrecer una selección de los trabajos realizados con la metodología indicada que sean representativos de los aspectos esenciales, los tratamientos más habitualmente usados, los determinantes más comúnmente tratados y/o los resultados más representativos del objeto de este trabajo.

Además en la presentación se ha optado por un criterio cronológico que responde a una doble motivación. Por un lado, permite ubicar temporalmente los centros de interés con el fin de plasmar la dinámica de la investigación en el contexto temporal. Por otro, procura una visualización del origen del interés y, por comparación, de la extensión del mismo, así como de la incorporación de esos aspectos en los desarrollos teóricos.

1.2.1 MODELOS ECONOMÉTRICOS

El modelo original de cumplimiento fiscal de Allingham y Sandmo (1972) se presta con facilidad al ajuste de modelos econométricos estimados bien con datos agregados, bien con datos microeconómicos. Sin embargo, las dificultades para la obtención de datos fiables, inherentes al carácter oculto del propio fenómeno, ha condicionado la extensión de esta

metodología. El grueso de la investigación en este aspecto se ha concentrado esencialmente a lo largo de los años ochenta.

Por regla general, se suele estimar alguna función de los parámetros fiscales, ingreso personal e indicadores del tipo de ingreso como variables explicativas, tomando como variable dependiente alguna medida del ingreso evadido. Se han estimado modelos de este tipo tanto para el contribuyente en general como para distintos tipos o categorías de contribuyentes. El interés ha recaído, esencialmente, en probar la idoneidad explicativa del enfoque tradicional sobre evasión fiscal. En el cuadro 1 se presentan, a modo de ejemplo, algunos de los principales trabajos de este tipo¹⁰. La mayor parte de la literatura está basada en datos de los programas de inspección y/o comisiones para evaluación del fraude. La información recogida en el cuadro se refiere a estudios sobre EEUU, por su mayor difusión y por constituir, en todos los casos, ejemplos adecuados de lo que sobre este tipo de trabajos se ha llevado a cabo en la mayoría de países¹¹. No obstante, es de interés mencionar algunas referencias españolas en este campo, como las de Valdés (1982), Raymond y Valdés (1985), García, Raymond y Valdés (1986), Raymond (1987) y Sánchez (1990).

¹⁰ Aunque la bibliografía sobre este aspecto no es muy abundante, las principales recopilaciones son Beron et al. (1992) y Landsman et al. (2002).

¹¹ Existe una gran cantidad de estudios para la mayoría de países, aunque se omita su referencia explícita ya que en la mayoría de los casos son replicas de estudios más generales.

Cuadro 1. Principales estudios econométricos en el ámbito de la evasión fiscal (I)

Autor	Objeto de estudio	Foco de interés	Factores considerados	Resultados
Mork (1975)	Evasión fiscal	Relación Renta real-Renta declarada	Ingresos declarados; Progresividad; Renta real	Relación ingresos declarados y nivel de renta positiva debido a la progresividad del sistema
Clofelter (1983)	Evasión fiscal	Relación tipo impositivo-renta declarada	Evasión fiscal; Tipos impositivos Renta declarada; Variables socioeconómicas	Evasión aumenta con ingreso disponible después de impuestos y características socioeconómicas del sujeto (mayor en casados y jóvenes)
Stemrod (1985)	Evasión fiscal	Relación tipo impositivo y evasión	Evasión fiscal; Tipos impositivos Probabilidad de detección	No aísla relación entre cuantía de la evasión y tipos. Relación directa entre probabilidad de detección y evasión.
Witte y Woodbury (1985)	Cumplimiento fiscal	Sanciones y probabilidad de detección	Cumplimiento; Probabilidad de inspección; Sanciones; Fuentes de renta	Incrementos en las sanciones se asocian a menor evasión. A mayor porción de rentas del trabajo en el total de ingresos mayor nivel de cumplimiento.
Crane y Nouzard (1986)	Evasión fiscal	Inflación y evasión fiscal	Evasión fiscal; Inflación; Probabilidad de detección; Fuente de renta	Evasión relacionada positivamente con inflación, negativamente con probabilidad de detección, sanciones y participación de rentas del trabajo.

Cuadro 1. Principales estudios econométricos en el ámbito de la evasión fiscal (II)

Autor	Objeto de estudio	Foco de interés	Factores considerados	Resultados
Dubin et al. (1987)	Cumplimiento fiscal	Relación parámetros fiscales y cumplimiento	Cumplimiento fiscal; Cambios en tipos impositivos; Variaciones en la renta	Menores volúmenes de evasión acompañados de aumentos en los tipos y niveles de renta.
Poterba (1987)	Cumplimiento fiscal	Cumplimiento fiscal y tipos impositivos para rendimientos de capital	Cumplimiento fiscal; Tipos impositivos Ganancias de capital:	Relación negativa tipos-cumplimiento.
Pissarides y Weber (1989)	Cumplimiento fiscal	Relación diferencial entre gasto e ingreso según fuentes de ingreso.	Cumplimiento fiscal Fuentes de ingreso Oportunidades de evasión	Diferencias en niveles de cumplimiento entre empleados (sujetos con bajas oportunidades de evasión) y autoempleados (con oportunidades sustanciales para el no cumplimiento).
Klepper y Nagin (1989)	Cumplimiento fiscal	Cumplimiento y modos alternativos de evasión	Costes de inspección para distintas formas de evasión; Complejidad correspondiente a cada modo.	Relaciones de sustitución entre alternativas de evasión para reducir el riesgo de inspección
Feinstein (1991)	Evasión fiscal	Relación entre evasión de ingresos y detección ante modos distintos de evasión	Tipos marginales Fuentes de ingreso; Edad; Estado civil; Evasión en ingresos; Deducciones sobrestimadas	Cumplimiento decreciente con tipos marginales, autoempleo y agricultores, creciente con la edad, no varía con estado civil. Relaciones de sustitución entre modos de evasión

Cuadro 1. Principales estudios econométricos en el ámbito de la evasión fiscal (III)

<i>Autor</i>	<i>Objeto de estudio</i>	<i>Foco de interés</i>	<i>Factores considerados</i>	<i>Resultados</i>
<i>Klepper, Mazur Nagin (1991)</i>	No cumplimiento y asistencia fiscal	Habilidad asesores reducir penalizaciones	Penalizaciones; Cumplimiento en sueldos y salarios; Cumplimiento en diferentes items.	Tienden a promover cumplimiento en sueldos y salarios. Promueven no cumplimiento en gasto de los empleados en empresas
<i>Erard (1992)</i>	Evasión fiscal	Efectos disuasorios de una experiencia de inspección	Evasión fiscal Experiencia con inspección previa	La experiencia de una inspección tiene efectos pequeños sobre el comportamiento futuro
<i>Erard (1993)</i>	Papel de asesores fiscales	Elección de modo de presentación fiscal y nivel de cumplimiento	Asesores legales Asesores fiscales Otros asistentes	Nivel de ingreso no influye en elección del asesor; El tipo de ingreso o actividad influye en elección de asesor y en nivel de cumplimiento. El uso de asesores fiscales especializados está positivamente relacionado con no cumplimiento.
<i>Martinez- Vazquez y Rider (2003)</i>	Disuasión y evasión multi-modo	Efectos de la política disuasoria en un contexto de evasión multimodo	Ingreso total declarado; Deducciones; Tipo impositivo marginal; Probabilidad de detección Variables sociodemográficas	Aumentos en el esfuerzo disuasorio en un modo disminuye la evasión en ese modo pero aumenta en el otro

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de Andreoni *et al.* (1998); Ávila *et al.* (1997).

En suma, los principales resultados en este campo pueden sintetizarse como sigue:

- El cumplimiento difiere con el tipo de ingresos y las características socioeconómicas del contribuyente.

- La fuente de ingresos tiene un mayor poder explicativo como determinante de la evasión que el nivel de ingresos. Se dan mayores niveles de cumplimiento entre ingresos provenientes del trabajo y salarios que entre ingresos provenientes de autoempleo.

- Los niveles de ingresos y los parámetros fiscales presentan el comportamiento esperado. Así, mayores ingresos están asociados con cantidades infradeclaradas más altas. Por su parte, el cumplimiento se asocia positivamente con la probabilidad de detección y las penalizaciones, aunque la relación es débil.

- Según los resultados de los primeros estudios se da un menor nivel de cumplimiento en grupos con mayores tipos marginales. Sin embargo, estos resultados deben tomarse con cautela ya que como afirma Cowell (2004) en cualquier muestra de contribuyentes en un momento del tiempo, éstos se enfrentan a diferentes tipos impositivos marginales por pertenecer a grupos que tienen oportunidades económicas distintas o cuyas preferencias por el riesgo y actitudes hacia la evasión difieren sustancialmente. Más recientemente la literatura muestra un mayor interés en la separación de la relación entre tipos marginales y evasión y el ingreso. Los resultados muestran que mientras el ingreso tiene un efecto débil, los tipos impositivos marginales tienen un impacto negativo.

- Las variaciones en los parámetros de detección tienen un impacto al menos tan importante como los cambios en las características personales, por lo que puede concluirse que las variables que inicialmente se consideraron en los modelos de evasión no son suficientes para explicar el comportamiento de

los contribuyentes. Es necesario considerar junto a las anteriores variables las características de los sujetos¹².

1.2.2 ESTUDIOS SOBRE ACTITUDES DE LOS CONTRIBUYENTES

Junto al enfoque inicial derivado de la corriente principal de la economía neoclásica, otras ciencias sociales, como la sociología o la psicología también se han interesado por la investigación sobre cumplimiento y evasión fiscal. Este es el enfoque que Cullis y Lewis (1997), usando la terminología de Wetzler (1993), denominan el enfoque “suave” del cumplimiento fiscal.

Tradicionalmente, el centro de interés de este enfoque ha recaído en el conocimiento de las características de los contribuyentes, las percepciones de los mismos sobre los impuestos y el sistema fiscal, los valores, actitudes y la moral, incorporando a los análisis las principales características de los tratamientos comportamentales. Detrás de este enfoque se encuentra la idea consistente en que la evasión no es sólo función de los impuestos, los tipos impositivos, la probabilidad de detección o las sanciones, sino también de la disposición a evadir o cumplir (Cullis y Lewis, 1997). Esta disposición tiende a explicarse en función de las actitudes de los contribuyentes hacia los impuestos y el sistema fiscal o de las relaciones de los mismos con sus grupos sociales, la sociedad y la cultura a la que pertenecen.

El enfoque basado en el estudio de las actitudes se ha empleado con frecuencia en la investigación social en el ámbito del cumplimiento. En este contexto, se puede señalar la existencia de dos grupos de aportaciones por el núcleo en el que concentran el interés. El primero de ellos sitúa el énfasis en el estudio de las normas de carácter personal que guían el cumplimiento fiscal o la evasión. El segundo, más reducido, concentra el mismo en la influencia de las normas de tipo social.

Una parte relativamente importante de la literatura, interesándose esencialmente por el estudio de causas de la defraudación fiscal, centra su

¹² Esta es la idea que queda recogida en el modelo que siguiendo a Cowell (2004) se presentaba anteriormente y que da cabida, igualmente, a una parte de las consideraciones que se argumentan a continuación.

interés en el conocimiento de las actitudes de los contribuyentes para determinar en qué medida explican el fenómeno. Así, los trabajos de Schmolders¹³ (1970), Vogel (1974), Spicer y Lundstedt (1976) y Song y Yarbrough (1978) constituyen las primeras referencias en la consideración de factores sociales no económicos, como la moralidad de los agentes o las normas sociales, como determinantes del comportamiento de los contribuyentes, considerando, además, factores de tipo personal. Desde entonces hay bastante evidencia del impacto de variables como la ética privada o las convicciones morales (normas personales) y, en definitiva, de los aspectos que de una u otra forma inciden en el componente actitudinal. Por regla general, el grueso de esta evidencia se ha centrado en el estudio de la imposición personal.

En el inicio, la mayor parte de este tipo de trabajos comparte la metodología empleada, basada en el uso de encuestas que se realizan a una muestra representativa, bien del público en general, bien de contribuyentes sujetos a un régimen fiscal concreto. Más recientemente, a esa metodología se ha sumado la simulación y la experimentación¹⁴.

En el cuadro 2 se ofrece una relación de los principales estudios centrados en el conocimiento de las actitudes de los contribuyentes la mayoría de los cuales versan sobre el fraude o la evasión fiscal, con la finalidad de aislar los principales factores determinantes de la evasión, o las actitudes hacia el sistema fiscal en su conjunto. La mayoría de estos trabajos focalizan el interés en motivaciones de los sujetos que se ligan a los aspectos de justicia y equidad del sistema o de la autoridad fiscal y/o a la eficacia y honestidad del sistema político y fiscal.

¹³ Schmolders, considerado por la doctrina *el padre* de la psicología financiera, inicia sus trabajos anteriormente (1959,1965) acuñando el término de *mentalidad fiscal*, entendida como las actitudes y los patrones de comportamiento hacia la imposición y la recaudación por parte del Estado. Como potenciales determinantes de esa mentalidad consideró la equidad (justicia) horizontal y vertical del sistema, el comportamiento de la administración, la complejidad de los impuestos y la ética fiscal.

¹⁴Aquí se hace mención a la experimentación procedente de la psicología económica y psicología social. La evidencia experimental, desde la economía experimental, no obstante, por haberse constituido de forma reciente en la fuente principal de investigación en el contexto de la evasión y el cumplimiento fiscal será tratada, a continuación, de forma separada.

Cuadro 2. Principales estudios basados en encuestas a contribuyentes en el ámbito fiscal (I)

<i>Autor</i>	<i>Objeto de estudio</i>	<i>Foco de interés</i>	<i>Factores considerados</i>	<i>Resultados</i>
<i>Spicer y Lundsfecht (1976)</i>	Evasión fiscal	Factores determinantes	Probabilidad de sanción	Relación negativa
			Renta	Relación ambigua
			Edad	Relación negativa
			Experiencia con inspección	Relación positiva
			Satisfacción por servicios públicos	Relación positiva con la renta
<i>Song y Yarbrough (1978)</i>	Sistema impositivo en general	Predisposición ética hacia obligaciones fiscales	Moralidad de los agentes	Relación negativa entre ética tributaria y marginación por las actuaciones estatales
<i>Mason y Calvin (1978)</i>	Evasión y sistema impositivo en general	Comparación temporal de respuestas sobre evasión y sistema impositivo	Evasión	Más respuestas favorables a la evasión
			Justicia del sistema impositivo	Menos respuestas favorables sobre justicia del sistema
			Niveles de renta	Relación negativa entre ingresos y probabilidad de evasión

Cuadro 2. Principales estudios basados en encuestas a contribuyentes en el ámbito fiscal (I)

<i>Autor</i>	<i>Objeto de estudio</i>	<i>Foco de interés</i>	<i>Factores considerados</i>	<i>Resultados</i>
<i>Dean et al. (1980)</i>	Evasión fiscal	Opinión sobre ineficiencia del sector público	Ineficiencia del sector público	Correlación entre opinión sobre ineficiencia del sector público y nivel de evasión
<i>Warneryd y Walerud (1982)</i>	Evasión fiscal	Tipos impositivos	Tipos marginales	Relación positiva con descontento con los tipos marginales
<i>Alvira y García (1975, 1988)</i>	Sistema fiscal (encuestas CIS)	Opinión respecto del sistema fiscal español	Presión fiscal	Incremento
			Justicia fiscal	Bajo grado de realización
			Fraude	Generalizado
			Transparencia en normas e impuestos	Falta de transparencia
			Beneficio por servicios percibidos	Escaso
			Funcionamiento admon.	Crítica generalizada
<i>De Juan (1992)</i>	Dimensiones fiscales	Percepción de declarantes del IRPF sobre dimensiones fiscales	Coerción fiscal	La coerción fiscal resulta eficaz
			Inspección	Inspección y sanciones se perciben como poco severas
			Sanciones	Se encuentra en disminución.
			Generalidad del fraude	Más oportunidad para profesionales y empresarios
			Justicia fiscal	La percepción de justicia depende del nivel de renta
			Complejidad del sistema	Complejo para la mayoría
			Relación intercambio contribuyente-Estado	Deficitaria

Cuadro 2. Principales estudios basados en encuestas a contribuyentes en el ámbito fiscal (I)

<i>Autor</i>	<i>Objeto de estudio</i>	<i>Foco de interés</i>	<i>Factores considerados</i>	<i>Resultados</i>
<i>De Juan (1995)</i>	Fraude fiscal	Causas del comportamiento o fraudulento y estrategias correctoras	Predisposición al fraude	Relacionada con : - Relación de intercambio - Percepción de equidad - Principio de solidaridad - Situación económica del sujeto
			Utilidad Esperada	
			Oportunidades	Dependen de características internas y externas: - Generalidad en el entorno - Empresarios - Profesionales liberales - Pequeños empresarios y autónomos en menor medida
<i>Forest y Sheffrin (2002)</i>	Cumplimiento fiscal	Percepciones de injusticia, percepción de complejidad y cumplimiento	Percepción de complejidad del sistema fiscal.	Simplificar el sistema fiscal puede no tener efectividad en la detección de la evasión.
			Percepción de justicia del sistema	No encuentran relación entre percepciones de complejidad e injusticia.
			No cumplimiento	Aumentos en la percepción de justicia están relacionados con mayor cumplimiento.

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de Ávila *et al.* (1997); Cullis y Lewis (1997), entre otros.

Como puede apreciarse, se ha considerado una amplia gama de variables en los estudios basados en el uso de encuestas. Dos aspectos llaman la atención: por un lado, la falta de evidencias concluyentes en lo que se refiere al signo de la relaciones que se obtienen; por otro, el que la característica común es la ausencia de un esquema de modelización.

Igualmente en el contexto de estos estudios, desde la perspectiva del cumplimiento fiscal cabe destacar otro conjunto de trabajos donde, en mayor o menor medida, el centro de interés recae en el papel de las normas personales. Así, Groeland y Van Veldhoven (1983) apuntan que las características de personalidad, ideológicas, los valores religiosos y la orientación moral influyen en el comportamiento hacia los impuestos. Porcano (1988) muestra que la honestidad del sujeto, en general, está significativamente relacionada con el cumplimiento fiscal. Reckers *et al.* (1994) relacionan este último aspecto con las convicciones éticas de los contribuyentes.

Junto a las anteriores referencias se encuentra otro cuerpo de trabajos en los que, compartiendo la orientación con los anteriores, el protagonismo recae en el papel de actitudes y normas relacionadas con otros, esto es, las normas sociales. En general, como se comentaba con anterioridad, la consideración del seguimiento de normas de tipo social ha sido uno de los temas de mayor crecimiento y actualidad en muy diversos campos de la investigación económica. Más recientemente, ésta se ha convertido en una de las líneas de interés, aunque mayoritariamente tratada en el marco de la economía experimental, desde dónde se está impulsando su inclusión en la modelización analítica.

La investigación sobre cumplimiento, evasión y fraude ha tratado de forma tangencial y relativamente reciente la vinculación entre comportamiento fiscal y grupos de referencia. La escasa literatura al respecto ha incidido en una doble dirección: de un lado, se encuentran los contribuyentes que piensan que la evasión es común en sus grupos de referencia y se muestran más predispuestos a evadir impuestos. Las principales referencias en este sentido son las de Wallschutzky (1984), Kaplan y Reckers (1985), De Juan *et al.* (1994) y Webley *et al.* (2001).

Por otra parte, cuando los contribuyentes piensan que no hay estigma asociado con la evasión o que sus amigos aceptarían su comportamiento están más predispuestos a la evasión. Las principales referencias en este aspecto son Porcano (1988), De Juan *et al.* (1994) y Webley *et al.* (2001). Wenzel (2005) obtiene que los individuos tienden a subestimar las creencias normativas de los otros en el cumplimiento fiscal, esto es, hay una tendencia a creer que los otros evaden más que uno mismo. Sin embargo, la relación de causalidad en estos aspectos es ambigua. También

constata que hay una tendencia por parte de los sujetos a estimar la aceptación de la evasión fiscal de los otros como superior a la propia, lo que significa que, en un posible intento de justificar el comportamiento evasor propio, los sujetos sobreestiman los niveles de evasión fiscal de los otros. Esta falsa percepción de la norma social llevaba a los sujetos a acomodarse a la norma descriptiva percibida.¹⁵ Concluye este autor que hay un riesgo de obtener percepciones falsas que sobrepresionen la intención de los sujetos y ejerzan influencia en el comportamiento evasor.

Una tendencia más reciente es la consistente en relacionar cumplimiento o evasión con cultura fiscal, como proxy de la moral fiscal, tratando de explicar las diferencias en el cumplimiento entre países en función de las diferencias culturales. En este contexto, son buenos ejemplos los trabajos de De Juan *et al.* (1994), Torgler y Schneider (2004).

Las críticas que reciben este tipo de trabajos guardan relación con las dificultades para separar los efectos culturales e institucionales de los relacionados con las diferencias en los regímenes fiscales de los diferentes países. En un intento de superación de esas críticas las diferencias culturales también se han estudiado en países en los que como Suiza o España, junto con regímenes fiscales comunes, se dan diferencias culturales entre regiones.

Muy recientemente, se han generalizado los estudios basados en encuestas para cubrir el interés en los aspectos de moral, en el sentido fiscal. Estos trabajos usan generalmente datos de la Encuesta de Valores (World Values Survey). Los principales resultados se detallarán cuando se explore, más adelante, el papel de la moral fiscal.

En conclusión, esta breve revisión nos pone de manifiesto como principales resultados del uso de esta metodología cualitativa los siguientes:

- Junto a las variables tradicionales del enfoque estrictamente económico, otros factores de tipo personal (características

¹⁵ Se entiende por norma descriptiva lo que los sujetos actualmente hacen.

sociodemográficas) tienen cierto poder explicativo de la evasión fiscal.

- A partir de los años ochenta el interés se concentra en las explicaciones actitudinales de la evasión. Se pone de manifiesto que, parcialmente bebiendo de las fuentes de la psicología, la predisposición a evadir de los sujetos se vincula a aspectos relacionados con la actitud de los mismos hacia los impuestos y el sistema fiscal y político. En términos generales, se asume que cuando la actitud es favorable el cumplimiento es relativamente mayor (Cullis y Lewis, 1997).

- En la concreción de los aspectos actitudinales de este enfoque “suave” del cumplimiento, ha predominado la vinculación de los mismos a consideraciones éticas de los sujetos (normas personales) o morales, a aspectos de justicia y equidad de los sistemas fiscales y a percepciones de los sujetos sobre el comportamiento de los gobiernos en relación con el gasto y los servicios públicos.

- Junto a este componente, ha ido ganando fuerza la consideración de las relaciones con otros sujetos, grupos de referencia, la sociedad o la autoridad fiscal, considerando como factor explicativo de la predisposición de los sujetos a la evasión las normas sociales y culturales. En este sentido, actualmente se considera de conocimiento común que los contribuyentes se comportan de acuerdo con “patrones de conformidad” respecto a otros, incluso cuando el comportamiento no es de cumplimiento sino de desviación del cumplimiento. Visto desde esta perspectiva, la decisión de evadir puede entenderse como dependiente de influencias sub-culturales y de otros factores sociales incluyendo comparaciones sociales, consideraciones de equidad y justicia (Cullis y Lewis, 1997).

- En el mismo contexto, la predisposición de los sujetos se ha vinculado a factores de oportunidad. En este sentido, las posibilidades de los sujetos para evadir se han relacionado con las fuentes de obtención de la renta o la actividad económica que desarrollan. En esta dirección, una de las conclusiones, es que se

dan mayores niveles de cumplimiento y, por tanto, menor evasión, entre perceptores sujetos a una tercera fuente de información que cuando no concurre esta circunstancia.

1.2.3. ECONOMÍA EXPERIMENTAL

Si hay una metodología en la que se han concentrado los esfuerzos recientes en la investigación sobre evasión y cumplimiento fiscal, sin duda, ésta ha sido la economía experimental donde, en consonancia con lo que ocurre en otras disciplinas, la cantidad de trabajos que han visto la luz en los últimos años es ingente.¹⁶

La economía experimental también ha permitido a los investigadores contrastar el posible papel de las características personales o de la actividad como factores de predisposición al cumplimiento (cuadro 3). Asimismo, ha facilitado el estudio del impacto de cambios en los tipos impositivos y la relación entre cumplimiento y estructura fiscal. Sin embargo, la principal aportación de la metodología experimental es su especificidad para el estudio de los aspectos relacionados con la motivación de los sujetos o los efectos de los incentivos (premios o penalizaciones) sobre el cumplimiento fiscal, en unas condiciones de aislamiento que otras metodologías no permiten¹⁷.

¹⁶ Para una revisión sobre la literatura centrada en trabajo experimental sobre evasión fiscal puede verse Torgler (2002).

¹⁷ Los experimentos generalmente consisten en la reproducción de un juego multiperiodo en el que los participantes (frecuentemente estudiantes) hacen declaraciones, pagan impuestos, se enfrentan a inspecciones, pagan la penalización correspondiente o según el caso, reciben premios, en un contexto controlado. (Andreoni et al. 1998)

Cuadro 3. Estudios de economía experimental en el ámbito del cumplimiento y evasión fiscal (I)

<i>Autor</i>	<i>Objeto de estudio</i>	<i>Foco de interés</i>	<i>Factores considerados</i>	<i>Resultados</i>
Friendland, Maital y Rutenberg (1978)	Evasión fiscal	VARIABLES FISCALES VARIABLES SOCIO-DEMOGRÁFICAS	Sanciones Inspección Tipos impositivos	Sanción más eficiente que inspección. Mayores tipos se corresponden con más evasión. Probabilidad de inspección tiene influencia positiva en el cumplimiento
Spicer y Becker (1980)	Evasión fiscal	Relación con desigualdad fiscal	Víctimas y beneficiarios de la desigualdad	Aumenta para víctimas de desigualdad. Decrece para los beneficiarios.
Spicer y Hero (1985)	Evasión fiscal	Relación con la inspección y con evasión de otros	VARIABLES SOCIO-DEMOGRÁFICAS Evasión de otros Reglas de inspección	Mayor evasión en mujeres No se verifica relación con la evasión de otros. Se sobrestima la probabilidad de inspección si hay inspección previa. La experiencia con inspección disminuye la evasión.
Baldry (1987)	Evasión fiscal	VARIABLES FISCALES y factores sociodemográficos	Edad, sexo	Edad positivamente relacionada. Mayor evasión en hombres. Mayores tipos favorecen la evasión.
Webley (1987)	Evasión fiscal	Evasión, e inspección en Pequeñas empresas	Probabilidad de inspección Pequeñas empresas	La experiencia con inspecciones previas mejora el cumplimiento

Cuadro 3. Estudios de economía experimental en el ámbito del cumplimiento y evasión fiscal (II)

Autor	Objeto de estudio	Foco de interés	Factores considerados	Resultados
Robben et al. (1990)	Cumplimiento fiscal	Oportunidad percibida y cumplimiento en contexto de empresas pequeñas	Riesgo de detección Deducciones expresadas en ítems Uso de efectivo	A mayores oportunidades percibidas menor cumplimiento. Relación positiva entre cumplimiento y riesgo de detección
Alm, McClelland y Schulze (1991)	Cumplimiento fiscal y servicios prestados por el gobierno	Poder explicativo de la prestación de servicios por parte del gobierno	Distintos niveles de provisión de servicios públicos	Hay límites a la mejora del cumplimiento incrementando la prestación de servicios: - Con la provisión de bienes más preferidos. - Con la provisión más eficiente de esos bienes - Vinculando impuestos a la provisión de bienes y servicios.
Alm, Jackson y Mckee (1992 a)	Cumplimiento y recompensas	Efectos de implementación de premios en cumplimiento	Lotería Premio fijo Reducción en inspección Bien público Tasa de inspección	Los premios tienen un efecto positivo en cumplimiento. Una reducción de la tasa de inspección aumenta el cumplimiento pero menos que los otros premios.
Alm, Jackson y Mckee (1992 b)	Cumplimiento fiscal	Determinantes del cumplimiento	Tipos impositivos Sanciones Probabilidad de inspección	Mayores tipos, mayor evasión. Cuando se consideran probabilidad de inspección y sanciones a niveles consistentes con la realidad los efectos sobre cumplimiento son pequeños.

Cuadro 3. Estudios de economía experimental en el ámbito del cumplimiento y evasión fiscal (III)

Autor	Objeto de estudio	Foco de interés	Factores considerados	Resultados
Alm, Jackson y Mckee (1992 c)	Papel de la incertidumbre fiscal en cumplimiento o	Comparación entre condiciones de incertidumbre y certeza sobre parámetros fiscales.	Tipos impositivos Tasa de penalización Probabilidad de detección	Incertidumbre aumenta el cumplimiento cuando los pagos se realizan de forma independiente Resultados contrarios si los sujetos reciben un beneficio por el pago fiscal
Alm, McClelland y Schulze (1992)	Cumplimiento fiscal	Errores de juicio sobre probabilidad de inspección	Neutralidad al riesgo Probabilidad de inspección	Niveles de cumplimiento mayores que las predicciones de la utilidad esperada. Cumplimiento no siempre relacionado con sobreestimación de probabilidades de inspección
Pommerehne, Hart y Frey (1994)	Cumplimiento y variables institucionales	Moral fiscal entendida como la predisposición que afecta al comportamiento actual	Diferentes contextos institucionales Provisión de un bien público Consideraciones de justicia Despilfarro del gobierno	Desviación entre elección óptima de bien público y provisión actual del mismo, mayor número de ciudadanos que evaden, mayor nivel de despilfarro explican la baja predisposición a pagar impuestos
Alm, Sanchez y De Juan (1995)	Factores económicos y no económicos del cumplimiento o	Comparación entre países con sistemas fiscales similares y culturas fiscales diferentes	Factores morales Cohesión social Evasión entre amigos	Individuos que cumplen entienden inmoral evadir Individuos que declaran tener amigos evasores es más probable que evadan El cumplimiento es mayor en sociedades con mayor cohesión social

Cuadro 3. Estudios de economía experimental en el ámbito del cumplimiento y evasión fiscal (III)

Autor	Objeto de estudio	Foco de interés	Factores considerados	Resultados
Bosco y Mittone (1997)	Evasión y norma social en contexto estático	Existencia y efectividad de restricciones morales	Sentimientos colectivos de culpa y evasión. Restricciones morales subjetivas. Reducción de bienestar social y evasión	Restricciones morales constituyen un desincentivo a evadir.
Mittone (1997)	Evasión y norma con planteamiento o dinámico	Restricción moral subjetiva	Restricciones morales subjetivas	Los aspectos redistributivos de los impuestos reducen la evasión
Alm, McClelland y Schulze (1999)	Cumplimiento y norma social	Normas sociales y cambios en las normas en respuesta a cambios en política fiscal	Comportamiento de grupo. Cambios en comportamiento ante anuncios de voto pre y post cumplimiento.	La norma social de cumplimiento afecta a las decisiones individuales. Cambios en las normas por comunicación
Alm, McKee y (2000)	Cumplimiento fiscal	Reglas de inspección endógenas	Probabilidad de inspección es endógena. Posibilidad de comunicación entre sujetos. Reglas de inspección aleatorias	La combinación de reglas de inspección endógenas y la probabilidad de inspección aleatoria genera más cumplimiento
Stemrod, Blumenthal y Christian (2001)	Evasión y variables fiscales	Respuesta de contribuyentes a cambios en probabilidad de inspección	Tipos de ingresos. Probabilidad de inspección creciente en el tiempo. Distintas oportunidades de evasión	Los resultados dependen de los ingresos. Efecto del crecimiento en la probabilidad de inspección más fuerte para quienes tiene más posibilidad de evasión

Cuadro 3. Estudios de economía experimental en el ámbito del cumplimiento y evasión fiscal (III)

<i>Autor</i>	<i>Objeto de estudio</i>	<i>Foco de interés</i>	<i>Factores considerados</i>	<i>Resultados</i>
<i>Cumming, Martinez-Vazquez y Mckee (2001)</i>	Cumplimiento y efectos culturales	Diferencias entre culturas fiscales (experimento en países diferentes)	Características institucionales Normas sociales	Las diferencias entre países no se deben a diferencias en actitudes hacia el riesgo sino que guardan relación con instituciones fiscales y comportamientos de los gobiernos

Fuente: Elaboración propia a partir de información contenida en Ávila *et al.* (1997) y Torgler (2002)

Inicialmente, el análisis experimental en el ámbito de la evasión fiscal dirigió su atención hacia el comportamiento de los individuos en relación con las variables características del sistema impositivo con respecto a la renta. La idea original era verificar la relevancia del enfoque económico tradicional basado en la teoría articulada en el contexto de la utilidad esperada, sobre la base de los modelos de Allingham y Sandmo (1972) y Yitzhaki (1974). Al igual que en el resto de la investigación empírica sobre evasión, tras los trabajos iniciales se exploró, más adelante, la relación entre los elementos anteriores con las características propias de los sujetos que participaban en los experimentos.

Como principales conclusiones del amplio número de trabajos de economía experimental en este terreno podemos señalar las siguientes:

- Desde el punto de vista experimental, los resultados no son del todo satisfactorios en relación con el modelo del contribuyente como jugador que se enfrenta al estado.
- Los primeros estudios concluyen que los sujetos no actúan como jugadores en el cumplimiento, e incluso no está claro que actúen de conformidad con el modelo básico de elección en condiciones de riesgo. Es más, parece que la estructura de los impuestos es más importante que los niveles del tipo impositivo y las exenciones.

- No obstante, la evidencia sobre las respuestas a los parámetros de detección están completamente en línea con los resultados de los análisis econométricos con datos micro. A mayor probabilidad de inspección mayor cumplimiento. Por su parte, el incumplimiento es una función creciente del ingreso y decreciente del tipo impositivo.

- En consonancia con lo observado en la realidad, los resultados experimentales muestran mayor cumplimiento que el predicho por la teoría. En este sentido, la economía experimental ha ejercido una notable influencia en la teoría económica, en la dirección de incorporar nuevos factores, al tiempo que incrementó los incentivos de la investigación a mantener constantes los parámetros de la política fiscal y analizar la relevancia de factores sociales e institucionales.

- Paralelamente a la investigación con metodología cualitativa, la investigación experimental ha indagado aspectos relacionados con consideraciones de equidad, insistiendo, prioritariamente, en la equidad horizontal al implementar distintos tratamientos de unos contribuyentes en relación con otros. En este sentido, la evidencia presenta resultados mixtos sobre cómo las manipulaciones de equidad pueden ejercer influencia en el cumplimiento. En tratamientos de otro tipo,

- La economía experimental ha tratado de indagar aspectos de equidad vertical por medio de la relación entre cumplimiento y bienes públicos, encontrando que, por regla general, cuando el cumplimiento se vincula a bienes públicos los niveles de cumplimiento son mayores. Una muestra de este tipo de trabajos son los de Güth y Mackerscheidt (1985) y Becker, Büchner y Slesking (1987). Sus resultados parecen indicar que lo que se recibe del Estado juega un importante papel en el cumplimiento individual. La evasión tiene lugar cuando los contribuyentes suponen que reciben menos que otros.

- En esa misma línea de desarrollo, en ocasiones la evasión también se vincula con la eficiencia percibida del Estado. Un aspecto sobre el que se ha concentrado el interés de la literatura es

la relevancia del beneficio recibido derivado del gasto público. Tanto desde la metodología cualitativa como desde la experimental, se ha indagado sobre distintas cuestiones relacionadas de una u otra forma con el grado de satisfacción con el gobierno. En esta línea se ubican los trabajos de Alm, Jackson y McKee (1992) y Pommerehne, Hart y Frey (1994)

- De la misma manera, los experimentos han mostrado la influencia de las normas sociales en la evasión y el cumplimiento, sin que todavía se haya consensuado una definición precisa de qué normas son las que tienen capacidad más explicativa en el cumplimiento fiscal.

- De forma similar, la investigación experimental se ha preocupado recientemente por el posible efecto de la cultura en el cumplimiento fiscal, y para ello se han realizado estudios comparativos entre países. Las dificultades, por otra parte, comunes a otras áreas de investigación, para aislar los efectos culturales en experimentos entre países dificulta la extracción de resultados claros (Torgler, 2002).

- A partir de la influencia de la teoría, que en lo que sigue se discutirá, los experimentos también empezaron a analizar la incertidumbre institucional y, con ella, la relevancia de la información disponible. Desde la experimentación se analizó el papel de la incertidumbre fiscal, comparando el cumplimiento cuando los parámetros clave eran conocidos con certeza en relación con aquellas otras situaciones en las que esos parámetros eran inciertos. Este es el caso de los trabajos de Spicer y Thomas (1982); Spicer y Hero (1985) o Alm, Jackson y McKee (1992c).

1.2.4. ENSEÑANZAS APORTADAS POR LA EVIDENCIA EMPÍRICA: LA INSUFICIENCIA DEL ENFOQUE TRADICIONAL EN LA EXPLICACIÓN DE LA EVASIÓN FISCAL

La primera conclusión de carácter general que ha podido extraerse de los desarrollos acometidos en los trabajos empíricos sobre el no cumplimiento es que el modelo original, basado en el enfoque tradicional de la evasión fiscal, no es suficiente para explicar el comportamiento del

contribuyente. La evidencia muestra resultados contradictorios en relación con el planteamiento convencional.

En primer lugar, podemos señalar que los niveles de evasión son inferiores a los que predice el modelo y no quedan explicados en su totalidad por las tasas reales de inspección y penalización, situadas en niveles inferiores a los que explicarían los niveles de cumplimiento real. Así, por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, donde se ha concentrado el grueso de la investigación en este terreno, la probabilidad de inspección y las tasas de penalización observadas son muy bajas. En concreto, como señalan entre otros Alm *et al.* (1992); Andreoni *et al.* (1998) o Bernasconi (1998) la probabilidad de inspección podría situarse en una tasa entre 0,01 y 0,03, mientras que la tasa de sanción estaría entre 0,5 y 2,0. Dados los valores observados de esos parámetros el modelo convencional basado en el esquema de Allingham y Sandmo (1972) y Yitzhaki (1974) explicaría tasas de evasión entre 91 y 89,5% (Dhami y Al-Nowaihi, 2005). Estos porcentajes contradicen la evidencia empírica en, al menos dos formas. Por un lado, la evidencia experimental muestra que, como mínimo, el 20% de los contribuyentes declaran completamente sus ingresos incluso cuando la probabilidad de inspección es 0 (Alm *et al.*, 1992). Además, como señalan Slemrod y Yitzhaki (2002) el porcentaje de declaración voluntaria para ingresos provenientes de salarios fue de 99,5%, aunque sólo de un 41,1% para ingresos provenientes del autoempleo, según datos basados en el programa de medida del cumplimiento del contribuyente (TCPM)¹⁸ para 1998. Por otro lado, para que las predicciones de evasión fiscal del modelo tradicional encajen con la evidencia empírica, el contribuyente debería presentar grados de aversión al riesgo extremadamente elevados; véase, por ejemplo, Alm *et al.* (1992).

Además de lo señalado, otros factores como la fuente de renta o los tipos de ingresos tienen influencia en los niveles de cumplimiento. De la misma manera, tienen capacidad explicativa los factores sociales y demográficos de los sujetos. Se consideró necesario, por tanto, apelar a las características de los sujetos como factores explicativos de las

¹⁸ Este es un programa americano de medida del cumplimiento fiscal que se realiza sobre la base de aproximadamente 50.000 inspecciones trienales. Los resultados de esas inspecciones son usadas por el IRS (Internal Revenue Service) para obtener modelos estadísticos para seleccionar inputs para futuras inspecciones.

diferencias en el cumplimiento. Aunque se dan diferencias importantes según el tipo de sujeto (autoempleado frente a trabajador por cuenta ajena) y/o fuentes de ingresos (actividades económicas frente a ingresos provenientes de salarios), se observaron tasas de cumplimiento elevadas (véase Baldry, 1987), que resituaron el interés de la investigación en procurar explicaciones sobre la honestidad de los sujetos (Andreoni *et al.* 1998). Esta evidencia ha orientado la investigación a intentar explicar más el cumplimiento que el no cumplimiento.

Esta reorientación ha producido que se haya recurrido a enriquecer los análisis teóricos con explicaciones derivadas de la tendencia observada a sobreestimar la probabilidad de inspección y sanción, generalmente planteadas como extensiones del enfoque tradicional o como variaciones en el esquema de modelización, considerando mecanismos alternativos sobre las variables relativas a la probabilidad de inspección y sanción, o incluyendo otros factores como el papel de los asesores fiscales.

Por lo tanto, la evidencia motivó que los investigadores acudieran a ampliar el enfoque tradicional en la búsqueda de otras teorías o a implementar nuevos experimentos concentrándose en variables adicionales sin un trasfondo teórico claro. De este modo, se ha asistido a un dialogo intenso entre la teoría y la evidencia empírica (Torgler, 2002). Además, desde otros campos de investigación, la evidencia ha ido mostrando factores explicativos distintos a los tradicionalmente tratados. Así, desde los desarrollos de la psicología fiscal investigados con metodología cualitativa o desde la experimentación, parece sostenible la evidencia del impacto que las variables actitudinales parecen ejercer en el cumplimiento fiscal. *Las actitudes* se han vinculado a aspectos de motivación de los sujetos de diversa índole.

Un aspecto adicional que se ha ido poniendo de manifiesto es que los sujetos parecen comportarse considerando las relaciones con los demás y con las instituciones. Así, se han considerado explicaciones relativas al temor al estigma social o a poner en peligro la reputación. En este sentido, la *norma social* se considera un factor explicativo del cumplimiento fiscal. Los resultados son más o menos concluyentes dependiendo del tipo de norma al que se hace referencia. Sin embargo, desde estos otros campos de investigación se ha impulsado la inclusión en el aparato teórico de factores no económicos explicativos del

cumplimiento. Por su parte, en torno a los aspectos normativos del cumplimiento de índole diversa se han construido, más recientemente, otras explicaciones alternativas o complementarias del cumplimiento.

CAPÍTULO 2 DESARROLLOS ACTUALES

El enfoque tradicional de cumplimiento basado en los trabajos de Allingham y Sandmo ha estado sujeto, por los argumentos esgrimidos, a distintos tipos de críticas. Las diferencias entre la evidencia y las predicciones del enfoque teórico se han relacionado con explicaciones de diversa índole.

De un lado, una parte importante de las críticas han ido dirigidas a la naturaleza de la interacción entre el contribuyente y el Estado, haciendo hincapié en la estrechez del planteamiento original en lo referente al carácter no estratégico del juego planteado.

Otro grupo de críticas ha ido dirigido a aspectos relacionados con la motivación del contribuyente, en una doble línea:

En primer lugar, se encuentran las críticas relativas a la debilidad explicativa de un enfoque que se sustenta, casi exclusivamente, en determinantes del cumplimiento relativos a los parámetros fiscales. La evidencia ha mostrado ampliamente que, mientras que algunos contribuyentes responden fielmente a estímulos relativos a las políticas disuasorias, hay otros cuyo comportamiento queda explicado por determinantes ajenos a estas variables, que parecen tener cierta capacidad explicativa. En definitiva, este grupo de críticas sostiene que la teoría ha puesto poco énfasis en los motivos por los que los contribuyentes pagan impuestos. Ello ha originado explicaciones complementarias sobre el cumplimiento que, en algunos casos, han dado lugar, a su vez, a su inclusión como extensiones del modelo original.

En segundo lugar, sumándose a las críticas relativas al propio enfoque de la utilidad esperada que se han realizado desde distintos ámbitos de estudio, algunos trabajos proponen explicaciones alternativas a la utilidad esperada en las preferencias por el riesgo de los sujetos. Este es el caso de la teoría prospectiva.

Junto a estos aspectos, otro grupo de críticas ha estado dirigido a los agentes implicados en la decisión de cumplimiento fiscal, destacando la escasa presencia en los análisis de un agente primordial como la empresa y la ausencia inicial en los planteamientos del papel de los asesores legales

y fiscales en la asistencia relativa a las decisiones de este tipo. Además una debilidad recientemente tratada del enfoque tradicional versa sobre el carácter multidimensional del cumplimiento.

A continuación se recoge, de forma necesariamente sintética, el planteamiento de esas cuestiones. Para ello, en primer lugar se abordan las extensiones del enfoque original para presentar después los planteamientos alternativos y complementarios al mismo, a pesar de que algunos de estos últimos se tratan en su papel de extensión del modelo original. Se reserva la revisión del papel de la empresa en los análisis sobre cumplimiento fiscal para un capítulo específico.

2.1 EXTENSIONES DEL ENFOQUE TRADICIONAL

En un primer momento, el modelo original fue generalizado y extendido, debido a la ambigüedad de los resultados del propio aparato teórico. Las primeras líneas de trabajo en la extensión del modelo original consistieron en la consideración de la oferta de trabajo, con el interés de incluir el tratamiento del ingreso como variable endógena. Las principales referencias en esta línea son, entre otras, las de Pencavel (1979), Cowell (1981) y Sandmo (1981). Otra generalización de la formulación inicial fue la inclusión de la naturaleza repetida de la decisión de declarar ingresos (Engel y Hines, 1994) y, por tanto, la consideración dinámica del cumplimiento, Andreoni *et al.* (1998).

Junto a estas extensiones iniciales, el modelo original de Allingham y Sandmo ha registrado un gran número de ampliaciones en distintas direcciones durante los últimos treinta años, en parte recogiendo las orientaciones aportadas por la evidencia empírica y, en buena medida, tomando como base la riqueza que aportó la teoría de juegos. En las distintas líneas desarrolladas se incorporaron algunos de los argumentos aportados desde otros campos de investigación, entre los que cabría destacar los relativos al enfoque suave de la psicología y la sociología, o aquellos aportados por la economía experimental. Así, por ejemplo, considerando lo observado a partir de los estudios econométricos y de los experimentos realizados, la investigación teórica exploró las implicaciones de introducir mayor riqueza en los impuestos y en la estructura de penalizaciones, incluyendo funciones de pagos a cuenta (Pencavel, 1979; Yaniv, 1988); complejidad e incertidumbre sobre los parámetros fiscales

(Alm, 1988b; Beck *et al.* 1991, entre otros), cambios institucionales relacionados con la existencia de información imperfecta sobre los parámetros de la política fiscal, como la probabilidad de inspección y la verdadera tasa de inspección. Igualmente, tomando en consideración las hipótesis de trabajo formuladas desde la evidencia con métodos cualitativos y experimentales en el contexto de la psicología fiscal y de la economía experimental, la investigación teórica ha ido incorporando el papel de la moral y de la interacción social en las decisiones de evadir o cumplir.

En el cuadro 4 se presentan algunas de las principales líneas en las que el enfoque tradicional del cumplimiento se ha ampliado o ha sido refinado, agrupando los principales trabajos por líneas de investigación¹⁹. La muestra de trabajos incluida en el mencionado cuadro no pretende ser, en ningún, caso exhaustiva, aunque sí representativa de algunas de las áreas que la mayor parte de la literatura señala como líneas de investigación de futuro y que se comentan a continuación.

¹⁹ Una referencia obligada en la revisión del trabajo teórico es la de Andreoni, et al. (1998). Revisiones más recientes son las de Yizthaki y Slemrod (2002), Sandmo (2005) y Cowell (2004).

Cuadro 4. Extensiones y refinamientos en los modelos de cumplimiento

<i>Extensión</i>	<i>Carácter de la extensión (modelización)</i>	<i>Autores</i>
<i>Cambios en el carácter de la interacción entre el contribuyente y la autoridad fiscal</i>	La autoridad se compromete con una regla fija de inspección (modelos principal-agente)	Reinganum y Wilde (1985); Graetz et al. (1986); Mookherjee y P'ng (1989); Beck, Davis y Jung (1991); Border y Sobel (1987); Sansing (1993); Cronshaw y Alm (1995); Sánchez y Sobel (1993); Cremer et al. (1990); Macho-Stadler y Pérez-Castrillo (1997,2002, 2004, 2005)
	La autoridad no se compromete con una regla fija (modelos de teoría de juegos)	Reinganum y Wilde (1986); Greenberg (1984); Erard y Feinstein (1994 a); Graetz et al. (1986).
<i>Incorporación de aspectos morales y sociales</i>	Reglas morales y éticas (argumento en la función de utilidad)	Grasmick y Bursick (1990); Erard y Feinstein (1994 b); Falkinger (1995).
	Consideraciones de equidad vertical y horizontal (costes psíquicos consecuencia de normas sociales, componente adicional en la función de utilidad)	Cowell y Gordon (1988) Gordon (1989), Cowell (1990); Falkinger (1995); Myles y Naylor (1996); Glaeser et al. (1996); Cullis y Lewis (1997); Molero y Pujol (2005); Fortín et al. (2004)
	Confianza en el gobierno	Cowell (1990); Pommerehne, Hart y Frey (1994); Bordignon (1993)
<i>Modos múltiples de evasión</i>	Modos de evasión alternativos. Ingresos y deducciones	Klepper y Nagin (1989); Cremer y Gahvari (1994); Cowell y Gordon (1995); Martínez- Vazquez y Rider (2003)
<i>Influencia de asesores fiscales</i>	Papel facilitador del cumplimiento	Scotmer (1989); Beck, Davis y Jung (1989); Reinganum y Wilde (1989)
	Papel posibilitador del no-cumplimiento	Slemrod (1989); Klepper, y Nagin (1991)
<i>Evasión y mercado negro de trabajo</i>	Modelos de oferta de trabajo	Pestieau y Possen (1991); Kolm y Larsen (2004), Sandmo (2005)

Fuente: Elaboración propia a partir de Andreoni *et al.* (1998)

Uno de los aspectos que ha suscitado un amplio interés en los desarrollos teóricos posteriores al modelo original ha estado vinculado con la revisión de la naturaleza de la interacción entre el contribuyente y el Estado. En el planteamiento original la Administración y el contribuyente

desarrollaban un juego no estratégico en el que la autoridad definía los parámetros fiscales y el contribuyente tomaba, sobre la base de esos parámetros, su decisión sobre la cuantía de la evasión óptima sin tener en cuenta las motivaciones del otro agente. La endogeneidad de la interdependencia en los modelos parecía un aspecto crucial. Con posterioridad, la posibilidad de interacción entre la autoridad fiscal y el contribuyente se ha enriquecido a través del planteamiento de modelos estratégicos que, por el momento, han centrado el interés en la interacción entre el contribuyente y la agencia tributaria en relación con el diseño de la política de inspección óptima, en los que el eje central se plantea en torno a la implementación de reglas de inspección²⁰.

En estos desarrollos basados en la economía de la información y la teoría de juegos se endogeneiza la probabilidad de inspección como función del ingreso declarado y, por tanto, queda determinada conjuntamente con la evasión como resultado de equilibrio. Los modelos en este tipo de extensiones se pueden agrupar en dos categorías:

1- Modelos en los que se asume que la agencia tributaria (el principal) puede anunciar una regla de inspección y comprometerse a cumplirla antes de que los contribuyentes declaren sus ingresos. Son modelos estándar de principal-agente caracterizados por una distribución simple de ingresos (generalmente ricos y pobres con una proporción conocida) en los que el principal se compromete a cumplir con una regla previamente anunciada, consistente en auditar con certeza a los contribuyentes que declaren por debajo de un nivel mínimo (regla denominada “cutoff”); si el contribuyente declara más de ese nivel mínimo, no será auditado y pagará sólo por los ingresos declarados. Ejemplos de este tipo de modelos son los trabajos de Reinganum y Wilde (1985), Border y Sobel (1987), Mookherjee y P’ng (1998), Sánchez y Sobel (1993), Macho-Stadler y Pérez-Castrillo (1997) quienes además dan cabida a la existencia de actividades con distintas posibilidades de evasión. Los resultados señalan que esta regla aumentará el ingreso más que una política de inspección aleatoria, si el nivel mínimo se fija adecuadamente.

²⁰ Andreoni, *et al.* (1998) constituía la revisión más extensa sobre las aportaciones en este contexto. Más recientemente, Macho-Stadler y Pérez-Castrillo (2005) llevan a cabo una revisión de la literatura sobre políticas de inspección fiscal presentando una exposición detallada de los principales resultados.

Muchas agencias fiscales parecen seguir una regla similar a la descrita. Esto es, dada una clase de inspección, la agencia inspecciona declaraciones bajas con alta probabilidad, mientras que las declaraciones altas no son inspeccionadas. Las declaraciones que igualan un mínimo nunca son inspeccionadas. Además, los grupos difíciles de controlar y con más renta evaden más. Por su parte, los contribuyentes con mayor renta de grupos de renta media menor evaden más.

2- Modelos que asumen que las reglas de inspección pueden no cumplirse y que se pueden determinar después de efectuar las declaraciones. Son modelos que usan las nociones de equilibrio habituales de la teoría de juegos, especialmente el equilibrio secuencial. Al principio del juego, el contribuyente conoce sus ingresos y la agencia conoce su tecnología de inspección. En la segunda etapa, la agencia decide qué ingresos inspeccionar, sobre la base de la información contenida en las declaraciones. El equilibrio del juego especifica una estrategia simultáneamente determinada para ambos participantes: para el contribuyente, la cantidad o la probabilidad de evadir, para la agencia tributaria, la probabilidad de inspección. Ese equilibrio es denominado “Bayesiano de Nash”, en el que la decisión de cada agente representa la mejor respuesta a las acciones del otro por lo que ninguno tiene incentivos para realizar cambios en la estrategia. Aquí la agencia no se compromete a cumplir una regla, pero en su lugar elige una regla como mejor respuesta a la decisión del contribuyente.

Hay una amplia variedad de modelos que difieren en las asunciones sobre la información disponible, los costes de inspección, el presupuesto de la agencia, los niveles de ingreso de los contribuyentes, la presencia de contribuyentes honestos y la naturaleza de los impuestos y funciones de penalización. Reinganum y Wilde (1986), Graetz *et al.*(1986), Beck y Jung (1989b), Erard y Feinstein (1994 a), Crosnhaw y Alm (1995) son algunas de las principales referencias. Generalmente el resultado es la existencia de muchos equilibrios posibles. Por esta razón no emerge ninguna regla simple de inspección como resultado de este tipo de modelos. Es más, la naturaleza general de la regla de inspección tiende a ser la misma en todos los modelos: declaraciones fiscales con altos niveles

de ingresos declarados no serán inspeccionadas, mientras que declaraciones con bajos (y decrecientes) ingresos declarados serán inspeccionados con una probabilidad positiva (y creciente). Recientemente, Macho-Stadler y Pérez-Castrillo (2005) presentan un marco unificado de comparación de los distintos modelos desarrollados para el diseño de la política de inspección óptima de las agencias tributarias, centrándose en los desarrollos en los que se asume que la Agencia puede agrupar a los contribuyentes en función de la actividad de donde provienen sus ingresos, y abordando, además, las consecuencias de que existan grupos de contribuyentes honestos.

Cuando se considera la naturaleza dinámica del cumplimiento, se encuentran también algunas otras reglas más específicas y más efectivas para disuadir la evasión (Greenberg, 1984; Richard *et al.* 1982).

Erard y Feinstein (1994a) presentan resultados más realistas y consistentes con la realidad, mostrando que algunos contribuyentes inspeccionados declaran sus ingresos correctamente mientras que otros no, que el nivel de evasión aumenta con el ingreso y que la agencia no conoce los ingresos ciertos de ningún contribuyente hasta que la inspección concluye.

Siguiendo a Andreoni *et al.* (1998) el desarrollo de estos dos grupos de modelos constituyó un avance teórico importante, aunque siguen siendo pobres descripciones del mundo real. Según Alm (2000) todos esos modelos implican, sorprendentemente, que en equilibrio la agencia es indiferente entre inspeccionar o no a los contribuyentes. Esta es una implicación necesaria para la obtención de soluciones en los modelos pero es contraintuitiva y choca con lo que cabría esperar del comportamiento de los que deben vigilar el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Otra crítica que reciben este tipo de modelos está relacionada con las dificultades para aceptar los resultados de la estadística comparativa, que resultan principalmente debido a que en los equilibrios en estrategias mixtas (donde cada jugador elige una estrategia con una probabilidad) la estrategia de los jugadores no es elegida simplemente para maximizar sus resultados, sino para asegurar que el otro jugador tenga los incentivos apropiados para elegir una estrategia mixta.

A pesar de todo lo anterior, la mayor parte de los juicios críticos a estos dos tipos de modelos guardan más relación, con la razonabilidad de sus asunciones que con sus implicaciones. Una de esas hipótesis, común a la mayor parte de la investigación en este campo, se relaciona con la vinculación de las posibilidades de evasión con un único modo de evasión: aquel que se deriva de la información que posee la Administración sobre los ingresos, y más en concreto, los ingresos provenientes de sueldos y salarios o en general, sujeta a imposición sobre la renta. Sólo más recientemente se han considerado múltiples modos de evasión, para dar cabida al carácter multidimensional de la decisión de evadir. Aunque algunos trabajos, como Pencavel (1979), Christiansen (1980) y Cowell (1985) distinguen diferentes formas de evasión, no reconocen explícitamente que los contribuyentes pueden emplearlos como una forma de controlar el riesgo de inspección si se utilizan como sustitutos. Una excepción es el trabajo de Klepper y Nagin (1989) que examina el cumplimiento relacionado con distintas formas del mismo. Argumentan que puede darse un proceso de sustitución para el cumplimiento entre distintos modos del cumplimiento, aunque reconocen que en buena medida, este resultado es consecuencia de las hipótesis sobre la forma funcional de las probabilidades de detección y neutralidad al riesgo de los contribuyentes.

En un intento de superación de estas limitaciones Martínez-Vázquez y Rider (2003) consideran en su modelo la influencia de las actitudes hacia el riesgo (aversión y neutralidad), con probabilidad de detección independiente, en la decisión óptima de cumplimiento. Centrándose en el comportamiento del contribuyente en equilibrio, consideran modos alternativos de evasión y revisan el efecto de las políticas disuasorias, encontrando que los contribuyentes usan esos modos de evasión como sustitutos. Los efectos de las políticas disuasorias cambian, por tanto, respecto del caso en que se considera un único modo. En definitiva, incrementos en el esfuerzo disuasorio operan positivamente en un modo pero originan una disminución en el cumplimiento en el otro modo. Sin duda esta es una línea de trabajo interesante para desarrollos futuros. De confirmarse los resultados de esta incipiente línea, la consideración de la decisión de evadir bajo un prisma multidimensional puede condicionar los análisis de determinantes y resultados del enfoque futuro. Sin embargo no

hay todavía suficiente acumulación de trabajos que permitan apuntar las tendencias futuras.

En lo tocante a la revisión del papel de los agentes que intervienen en la decisión de cumplimiento, una extensión de desarrollo relativamente reciente ha sido la exploración teórica del papel de los asesores legales y fiscales. Andreoni *et al.* (1998) sintetizan las principales aportaciones al análisis teórico en este contexto, destacando la asignación de un doble papel a la intervención de los asesores legales y fiscales.

De un lado, se ha considerado que los mismos pueden influir como proveedores de información perfecta, reduciendo la incidencia de errores de percepción y, por tanto, mejorando el cumplimiento. Así, Scotchmer (1989) y Beck *et al.* (1989) consideran su papel para reducir la incertidumbre sobre las obligaciones fiscales, mientras que Reinganum y Wilde (1991) destacan su valor para reducir el tiempo y los costes de ansiedad asociados con la preparación de las declaraciones y las inspecciones.

Por otra parte, se ha considerado que, en la medida en que pueden contribuir a reducir los errores de percepción sobre la intensidad de las inspecciones y las penalizaciones, disminuyendo los costes asociados a dichas inspecciones y/o proporcionando consejos agresivos en esta línea, los asesores pueden promover el no cumplimiento. En este sentido, por lo tanto, se considera que los asesores pueden actuar como posibilitadores del no cumplimiento fiscal. Son ejemplos de este tipo los trabajos de Slemrod (1989), que examina la utilidad de los asesores para descubrir la forma legal de reducir la disponibilidad fiscal, mientras Klepper *et al.* (1991) investigan su capacidad de explotar las características ambiguas de la ley fiscal para reducir las penalizaciones en el caso en que el no cumplimiento sea detectado.

Una línea de importancia es la revisión de la naturaleza de las *motivaciones de los contribuyentes* con la incorporación de los aspectos morales y sociales. De hecho, una buena parte de las críticas recibidas por el enfoque tradicional guardan relación con la debilidad explicativa de los niveles de cumplimiento en contraste con las predicciones del modelo. Las explicaciones sobre las diferencias han guardado relación con el enfrentamiento de la hipótesis de amoralidad de los agentes racionales a

las hipótesis relativas a las consideraciones morales y sociales de los agentes.

La evidencia aportada por los trabajos desarrollados con metodología cualitativa y experimental parecen avalar la incidencia en el cumplimiento fiscal de aspectos relacionados con las reglas morales y los sentimientos de los sujetos, la influencia de las percepciones de justicia²¹ en las relaciones con otros contribuyentes (equidad horizontal) y con el Estado (equidad vertical), así como la incidencia de la evaluación de los contribuyentes sobre los gastos de los gobiernos y la corrupción. Andreoni *et al.* (1998) sintetizan la incorporación en los desarrollos teóricos de aspectos de esta índole en los tres grupos de aportaciones que se incluyen en el cuadro 1.8. La mayor parte de los estudios introducen estas cuestiones como argumentos de la función de utilidad, reconociendo contenidos de la misma de origen interno y externo o como restricciones. De esta manera, Erard y Feinstein (1994), después de revisar las principales aportaciones de la psicología, al incluir sentimientos de culpa y vergüenza como argumentos en la función de utilidad, consiguen mejoras importantes en el modelo.

Por otra parte, Gordon (1989) encuentra individuos que soportan costes psíquicos así como costes de reputación²². Bordignon (1993) introduce una restricción de justicia que depende de los pagos, de la calidad y cantidad de bienes públicos y de la evasión de otros. Más recientemente, Myles y Taylor (1996) proponen una fuente de utilidad social que aumenta cuando un individuo se adhiere al patrón estándar de comportamiento social. Cullis y Lewis (1997) proponen un modelo en el que los individuos se enfrentan a múltiples fuentes de utilidad, concretamente aspectos económicos, considerando el consumo derivado de los ingresos del sujeto, el grado de conformidad individual con la convención de cumplimiento y la fracción de la sociedad que cumple sus obligaciones fiscales.

²¹ En próximos epígrafes será tratada con mayor profundidad la incidencia y los orígenes de las teorías que dan cuerpo a las explicaciones desde de la teoría de la equidad, o de la confianza en el análisis del cumplimiento fiscal.

²² La formulación original del modelo de Allingham y Sandmo ya recogía, en un segundo modelo, la posibilidad de un efecto reputación aunque los tratamientos de estática comparativa se llevaron a cabo sobre la versión sin estos efectos, por lo que los mismos quedaron relegados a un segundo plano.

No obstante, a pesar de estas aportaciones, el cómo introducir estos aspectos en la función de utilidad es una de las cuestiones sobre las que no hay consenso ya que su consideración no se deduce del análisis económico o de la teoría psicológica. Aunque parece claro que las consideraciones actitudinales y morales juegan un papel en las decisiones, desde la literatura del análisis económico formal se argumenta, en sentido crítico, la debilidad que se deriva de su inobservabilidad y las dificultades de identificación de este tipo de variables.

Un segundo factor social que, a partir de lo explorado en el ámbito empírico se ha incorporado a los análisis teóricos, guarda relación con la consideración sobre la relación de intercambio entre los contribuyentes y los gobiernos.

Una forma de extensión del análisis formal ha sido la inclusión de consideraciones de equidad²³ y comparaciones sociales generalmente asociadas a la noción vertical de la misma, ejemplo del cual serían los trabajos de Cowell y Gordon. En este sentido, aunque con consideraciones de equidad horizontal, Gordon (1989) extendió el modelo tradicional con la inclusión de costes psíquicos asociados a la evasión, que guardan relación con el número de sujetos que evaden. Sus resultados establecen que, en cualquier equilibrio hay contribuyentes honestos y evasores, y que la proporción de estos últimos aumenta con incrementos en los tipos marginales, lo que supone una mejora en las predicciones del modelo. No obstante, a pesar de esta relación este tipo marginal a nivel agregado, el nivel de evasión puede aumentar o disminuir.

Los aspectos relativos a la confianza en los gobiernos se han considerado también en el análisis formal, a partir de los desarrollos con metodología cualitativa y experimental. Los trabajos de Spicer y Lundstedt (1976), Alm *et al.* (1992) y Webley *et al.* (1991) sustentan esta hipótesis. Los trabajos de Cowell (1990) y Pomerehne *et al.* (1994) son las principales aportaciones analíticas en este ámbito. Los segundos proponen un análisis dinámico con relaciones entre la provisión de bienes

²³ Se aplaza para más adelante la aclaración sobre la incidencia de las explicaciones basadas en la teoría de la equidad y el papel que las mismas ocupan en el análisis de la evasión. También se desarrollará después las explicaciones que se basan en la confianza en el gobierno o Administración. Nos limitamos en esta parte a mostrar cuáles han sido las principales incorporaciones al modelo tradicional.

públicos, consideraciones de justicia, gasto del gobierno y cumplimiento. Muestran que cuanto mayor es la desviación entre la elección individual de provisión de bienes públicos y el nivel actual de los mismos, mayor es la infradeclaración de impuestos. De igual forma, a mayor despilfarro del gobierno en el periodo previo, menor es la disposición a contribuir. Bordignon (1993) propone asumir que los individuos se enfrentan a restricciones morales relacionadas con las diferencias entre el nivel de impuestos y la provisión de bienes públicos respecto de un ideal moral.

No obstante, aunque hay acuerdo sobre la necesidad de considerar los aspectos morales y sociales en los análisis, esta es un área poco desarrollada, sobre la que hay una amplia disputa a propósito de la importancia del efecto que producen esos factores. Al debate sobre sus efectos hay que añadir la falta de unanimidad acerca de la mejor forma de incorporar estas cuestiones en el análisis formal²⁴ (Andreoni *et al.*, 1998).

Junto a los desarrollos anteriormente presentados hay otras líneas de extensión del planteamiento tradicional, como el análisis de la elusión fiscal, la incidencia de la economía sumergida, las consideraciones de equilibrio general, los planteamientos alternativos sobre las decisiones en condiciones de incertidumbre, etc. en los que no insistiremos aquí por no guardar una relación tan estrecha y directa con el objeto de nuestra investigación como los analizados. Para concluir este epígrafe sobre las extensiones del enfoque tradicional hay que señalar que otros aspectos, como las modificaciones que guardan relación con otros análisis sobre el riesgo, dada su singularidad se tratarán como planteamientos alternativos y, por lo tanto, de forma separada. De igual forma, se reserva un apartado específico para el tratamiento de estas cuestiones cuando el agente considerado es la organización y no el individuo.

2.2. EXPLICACIONES ALTERNATIVAS Y COMPLEMENTARIAS AL ENFOQUE TRADICIONAL

En esta sección se trata de proporcionar una breve revisión de la literatura actual que centra el interés en cómo las percepciones de los

²⁴ En la presentación del enfoque tradicional abordado con anterioridad, se adoptó la versión debida a Cowell (2004) que, aglutinando las distintas propuestas teóricas, permite la consideración de algunos de estos aspectos.

sujetos determinan el comportamiento fiscal. En particular, se tratan los desarrollos más relevantes que, en un contexto alternativo al planteamiento del enfoque de la utilidad esperada, enfatizan el papel del punto de referencia respecto del que los sujetos evalúan la decisión y las diferencias en la evaluación de pérdidas y ganancias en el marco de la teoría prospectiva.

Junto a ésta teoría, presentamos como aportaciones complementarias al enfoque tradicional un conjunto de contribuciones que, si bien no son incompatibles con el enfoque de la utilidad esperada, escapan del marco habitual de análisis, ya que ponen el énfasis en las percepciones de los sujetos. De hecho, algunas de estas explicaciones ya han sido recogidas en los trabajos que desarrollan un análisis más formal y se han presentado con anterioridad como extensiones del modelo original. En esta línea, se recoge en este epígrafe la literatura reciente que provee explicaciones relativas a la consideración de aspectos de equidad, los basados en la confianza, los que apelan a diferentes tipos de motivación de los sujetos o a la moral fiscal. Se ha optado por realizar una breve presentación conceptual del origen de estos análisis, para, con posterioridad, reseñar el tratamiento de estos aspectos de forma global en los principales trabajos, ya que, en buena medida, la mayor parte de ellos incorporan más de uno de los factores señalados.

2.2.1 LA TEORÍA PROSPECTIVA

El enfoque convencional, estructurado sobre la teoría económica clásica, asume la existencia de individuos racionales con preferencias estables que, dadas unas oportunidades económicas y probabilidades, maximizan su utilidad esperada. El paradigma de la utilidad esperada es un buen contexto para la construcción de modelos simplificados, pero puede presentar debilidades a la hora de describir las preferencias de los individuos cuando se enfrentan a decisiones en presencia de incertidumbre. De hecho, el uso de las asunciones que caracterizan esas preferencias en el enfoque de la utilidad esperada se han considerado frecuentemente demasiado restrictivas (Cowell, 2004).

Este carácter restrictivo del enfoque de la utilidad esperada se refleja claramente cuando se descarta la posibilidad de que la utilidad dependa del estado en que se encuentra el individuo y, por tanto, impide la

consideración de cualquier sentimiento de vergüenza (o alegría) por el éxito de la evasión. De la misma manera, este enfoque excluye la posibilidad de arrepentimiento o el que los sujetos cometan errores de percepción sobre la probabilidades de inspección, a pesar de que, tal y como la evidencia parece mostrar, los individuos cometen errores sistemáticos cuando maximizan la utilidad esperada. Por otra parte, la observación de errores en la asignación de probabilidades en contextos experimentales apoyó la posibilidad de que los individuos se comportaran bajo un esquema de elección distinto al propuesto por el enfoque tradicional de la utilidad esperada.

De alguna manera, este es el sentido de algunos intentos de relajar las premisas en las que se basa la utilidad esperada. Una de las primeras formas utilizadas para flexibilizar el enfoque tradicional consistió en imponer restricciones técnicas a las preferencias. Así, Bernasconi (1998), basándose en el trabajo previo de Spivak (1990), usó ordenes de aversión al riesgo, consiguiendo que para diferentes ordenes de aversión pudiera darse o no la evasión como solución de equilibrio.

A pesar de los resultados de estos trabajos iniciales, hay un mayor acuerdo en que el enfoque más apropiado para introducir cambios en la función de utilidad consiste en reemplazar la función de utilidad esperada por modelos axiomáticos de elección bajo incertidumbre. Eide (2002) plantea su sustitución por la denominada “Rank-dependent expected utility (RDEU)”. Este cambio supone modificaciones en las condiciones por las que evadir es óptimo, que se vuelven más restrictivas que en el enfoque original, aunque las paradojas relacionadas con los resultados de estática comparativa no cambian. Sandmo (2005) argumenta que los resultados obtenidos por esta vía son similares a los que se obtienen con otras variaciones del modelo, como el estigma social o la mala conciencia, sugiriendo que los resultados de estática comparativa pueden ser insensibles a cambios en las premisas sobre la función objetivo.

En este sentido, Cowell (2004) indica que este no parece ser un enfoque fructífero en el presente contexto, señalando la teoría prospectiva como un marco interesante para desarrollos futuros.

La teoría prospectiva, debida a Kahneman²⁵ y Tversky (1979) y Tversky y Kahneman (1992), plantea el análisis del comportamiento en situaciones de riesgo e incertidumbre aplicando el análisis de la psicología cognitiva. El trabajo de Kahneman, en línea con los planteamientos de Simon (1978), cuestiona el supuesto neoclásico de racionalidad de los agentes, centrando el interés, no en el comportamiento frente al riesgo como la teoría de la utilidad esperada, sino en el comportamiento frente a pérdidas o ganancias, considerando como referencia la situación de partida del sujeto. Los mencionados autores encuentran que se da una clara asimetría en el comportamiento frente a pérdidas y ganancias, pues el individuo suele ser más averso a las pérdidas que atraído por las ganancias. Según estos autores, a partir de los resultados experimentales se puede constatar cómo las pérdidas moderadas son valoradas el doble que las ganancias de un mismo tamaño.

Kahneman y Tversky consideran que este comportamiento es debido a la existencia de un sesgo en la valoración subjetiva de las probabilidades que lleva a sobrestimar probabilidades muy bajas y a subestimar probabilidades muy altas. Esto implica una actitud de aversión al riesgo compatible con una función de utilidad cóncava según el análisis tradicional. Pero una vez que la aversión a las pérdidas se presenta, incluso para pérdidas muy pequeñas, se da una discontinuidad en la función de utilidad que no puede ser explicada desde el análisis convencional. Kahneman y Teverski (1979) no sólo ponen de relieve las debilidades de la teoría de la utilidad esperada, sino que presentan un modelo alternativo, que denominan “teoría prospectiva” (Prospect Theory), desarrollado de forma inductiva a partir de los resultados de un cuerpo sustancial de evidencia experimental independiente del aspecto de la evasión. Esta teoría distingue dos fases en el proceso de decisión: una primera fase de encuadre (framing), el contexto de la decisión, en la que el individuo archiva información sobre la decisión y encuadra el problema, y una segunda fase de evaluación.

Cowell (2004) estima que la teoría prospectiva incorpora las siguientes cuatro características que pueden ser relevantes para la modelización de la elección del contribuyente:

²⁵ Kahneman, quien compartió el Nobel de economía en 2002 con V. Smith, debe, en buena medida, esta mención a sus aportaciones en relación con la teoría prospectiva.

- El individuo acumula información sobre el problema antes de evaluarlo y de simplificar la perspectiva a la que se enfrenta.
- Usa un punto de referencia desde el que medir los resultados en términos de cambios.
- Propone una función de valor definida sobre las ganancias y pérdidas relativas a un punto de referencia, más que a los valores absolutos de ingresos o bienestar.
- Para evaluar la decisión, el individuo asigna pesos distintos a las probabilidades actuales.

Las tres primeras características son una versión de lo que es denominado en términos de la psicología, el “fenómeno de encuadre” (framing phenomenon)²⁶, según el cual las elecciones bajo riesgo son evaluadas de acuerdo con la forma en que se presentan al sujeto. En particular, las ganancias pueden ser evaluadas de forma distinta a las pérdidas en relación con un punto de referencia.

En buena medida, la idea de la toma de decisiones en dos fases respecto a una situación o punto de referencia y el contextualizar las decisiones en términos de pérdidas o ganancias respecto de ese punto de partida son, en general, las principales aportaciones de este enfoque, que lo hacen interesante en su aplicación a la investigación sobre la evasión fiscal. No obstante, a pesar del interés que suscita este nuevo desarrollo, ésta es todavía un área de investigación incipiente. Hay una escasa cantidad de trabajos sobre evasión fiscal bajo el modelo de la teoría prospectiva. Uno de los primeros es el de Alm *et al.* (1992) quienes sugieren que una posible explicación por la que los contribuyentes pagan impuestos podría estar basada en la teoría prospectiva. Argumentan que los contribuyentes pueden usar una transformación no lineal de probabilidad para sobreestimar la probabilidad de inspección, que explica la disuasión de la actividad evasora, aunque no formalizan esa sugerencia.

No obstante, algunos trabajos específicos sobre evasión fiscal realizados sobre la base de la teoría prospectiva parecen avalar la hipótesis de la

²⁶ Framing es el proceso de uso selectivo de marcos de referencia para encuadrar una imagen o idea.

existencia un efecto de encuadre. Este es el caso de los trabajos de Chang, Nichols y Schuts (1987), Robben *et al.* (1990 a y b) o Schepanski y Shearer (1995). Kirschler y Maciejovsky (2001), distinguiendo entre autoempleados y empresarios individuales, tratan de examinar cómo las distintas categorías fiscales y, por tanto, el contexto, tienen impacto en el punto de referencia empleado en la toma de decisiones. Sus resultados parecen avalar el efecto de encuadre, pues mientras que los primeros toman como referencia la posición actual de los activos, los segundos consideran la posición esperada de esos activos. Ello permite afirmar que los incentivos económicos difieren de acuerdo con el contexto de la decisión.

Siguiendo esta línea, otros trabajos aplican la teoría prospectiva al problema de la evasión, intentando analizar el papel de los pagos a cuenta para detener la evasión. Este es el caso de los trabajos de Yaniv (1999) y Hessing y Elffers (1997), quienes muestran que los pagos a cuenta pueden complementar la capacidad de disuasión de las autoridades fiscales. Para mostrar este aspecto, la idea subyacente en los modelos parte de suponer que los pagos a cuenta exceden de la carga fiscal final. En este caso, hacer la declaración correcta permite obtener ingresos, es decir, una ganancia, una vez que finaliza el cumplimiento fiscal, pues se produce una devolución. Bajo la teoría prospectiva, el contribuyente es averso al riesgo en el dominio de las ganancias. Por otro lado, si el pago a cuenta fuera más bajo que la carga fiscal final, entonces declarar el ingreso adicional podría ser considerado una pérdida. Bajo la teoría prospectiva, el contribuyente es amante del riesgo en el dominio de las pérdidas y, por tanto, podría estar más dispuesto a practicar un juego de evasión. Teniendo esto en cuenta, la dimensión de los pagos a cuenta podría complementar las posibilidades de disuasión a incurrir en una práctica de evasión o no cumplimiento fiscal.

Actualmente, un aspecto de interés en este campo es la discusión sobre la operación de codificación de la información, es decir cómo afecta el que los decisores representen internamente los resultados en términos de cambios desde un punto de referencia. Kahneman y Teversky mostraron que la forma en que se presentan los resultados puede tener influencia en la elección del punto de referencia, por lo que conocer más sobre dicho proceso de elección puede tener importancia en la extensión de la teoría prospectiva como alternativa a la teoría de la utilidad esperada. Este es el

sentido del trabajo de Schepanski (2001), quien enfrentando como hipótesis competitivas la actual posición de activos y la codificación hedónica²⁷ (que postula que el punto de referencia adoptado está basado en los principios de maximización de la utilidad) obtiene resultados a favor de la segunda hipótesis de codificación hedónica de la información.

Muy recientemente, Dhami y al-Nowaihi (2005) plantean un modelo teórico de evasión basado en la teoría prospectiva, que predice magnitudes plausibles de evasión para tasas de probabilidad de inspección y sanción en niveles similares a los reales, aspecto éste que tradicionalmente ha sido presentado como uno de los principales argumentos críticos en relación con el enfoque tradicional. Por su parte, mediante calibración, obtienen que incrementos en las tasas impositivas provocan aumentos en la cantidad evadida, un resultado que coincide con la evidencia, pero que es contrario a las predicciones de la teoría de la utilidad esperada. Estos resultados parecen apuntar que este camino constituye una prometedora línea de investigación de cara al futuro.

En definitiva, aunque los desarrollos basados en la teoría prospectiva parecen tener un claro interés como línea de investigación de futuro, sin embargo, los test de conformidad de la teoría prospectiva son todavía poco concluyentes. No está claro aún que esta teoría tenga una mayor prueba empírica que la teoría de la utilidad esperada, aunque las hipótesis de encuadre parecen importantes para los efectos de efectividad de los incentivos y sanciones.

En el caso de la presente investigación, la separación de las fases previas a la toma de decisiones y el renovado interés que actualmente suscitan las primeras etapas permitirá sustentar el interés de nuestra investigación, cuyo núcleo principal recae en la predisposición a evadir de los agentes, entendida como el punto de partida y referencia para la posterior decisión sobre comportamientos irregulares.

²⁷ Se entiende por codificación hedónica aquella basada en planteamientos de maximización de la satisfacción.

2.2.2 TEORÍA DE LA EQUIDAD

En estos momentos, está ampliamente admitido que el cumplimiento depende de los elementos tradicionalmente aceptados desde la teoría de la disuasión, que aunque tiene su fundamento en los parámetros fiscales, se admite también que es función de la disposición individual a cumplir o evadir. Si bien los aspectos relacionados con la disposición individual se abordaron utilizando distintas ópticas (psicología económica, economía experimental, sociología), en términos generales han sido tratados de forma aislada. Durante la década de los noventa se ha producido una acumulación de evidencia empírica suficiente como para renovar, en la actualidad, el interés por profundizar en la incidencia de estos aspectos vinculados a los individuos y no al sistema fiscal, aunque este impulso se ha realizado en ocasiones tratando aspectos parciales como la equidad, las normas sociales, o la confianza en los gobiernos. Sin embargo, hay una incipiente tendencia a considerar estos factores bajo un prisma más articulado, que tiende a integrar distintos elementos relacionados con diferentes fuentes de motivación. Esta es una de las orientaciones que se seguirá en el curso de la actual investigación.

Como ha quedado plasmado anteriormente, una gran cantidad de trabajos basados en metodología cualitativa indagaron la posible existencia de una relación entre desigualdad y evasión. Este es el caso de los trabajos de Schmolders (1970), Spicer y Lundsted (1976), Song y Yarbrough (1978), etc. Igualmente, los experimentos también han ayudado a plasmar la relación entre esas dos variables, y así los trabajos de Spicer y Becker (1980), entre otros muchos, son representativos de esta línea argumental. La idea fundamental que sustenta estas aportaciones es que el contribuyente y el Estado mantienen una relación por la que el último ofrece bienes y servicios públicos que se financian con los impuestos que el contribuyente paga. Este aspecto puede ser considerado como parte de la decisión de cumplir, pero puede que el contribuyente valore también si el intercambio es equitativo o no (Cowell, 1992; Falkinger, 1995). A lo largo de los años noventa, un gran número de investigadores se preocuparon por prestar atención a los factores no económicos del cumplimiento, que la evidencia empírica había destacado como determinantes de la decisión de cumplir (Grasmick y Bursik, 1990; De Juan *et al.* 1994; Reckers *et al.* 1994; Alm, Sánchez y de De Juan, 1995). En el centro de ese debate se situaban los aspectos relacionados con la

equidad, y de hecho, las consideraciones de equidad se han incluido en el esquema metodológico de la utilidad esperada (Gordon, 1989; Cowell, 1992; Bordignon, 1993; Falkinger, 1995).

Estos trabajos están basados en el bagaje que aporta la teoría de la equidad. Este cuerpo teórico propone que la relación entre los contribuyentes y los gobiernos puede observarse como una relación de intercambio. En este sentido, Tyler y Smith (1998) afirman que la teoría de la equidad es importante porque sostiene como hipótesis que la satisfacción y el comportamiento están unidos, no sólo a niveles de resultados objetivos, sino también de resultados en relación a aquello que se considera justo. Es más, la ausencia de equidad en el intercambio entre los contribuyentes y los gobiernos produce un sentido de inquietud. Una posición de desventaja en esa situación crea irritación, una de ventaja genera culpabilidad (Adams, 1965; Homans, 1961; Adams y Friedman, 1976). La argumentación de esta teoría sugiere que los individuos evalúan su ratio input-output y, a su vez, lo comparan con el ratio de otros individuos. Si esos ratios difieren, se infiere una situación de inequidad y los individuos estarán motivados a reducir esa desigualdad. En este sentido, los contribuyentes pueden adoptar comportamientos como la evasión para tratar de restablecer la equidad.

La teoría de la equidad sostiene, por lo tanto, que es más probable que los individuos cumplan con las reglas si perciben el sistema como justo. Por el contrario, si el sistema se percibe como desigual, la teoría predice que los contribuyentes evadirán impuestos como forma de restablecer la equidad del sistema.

La vinculación de los bienes públicos al pago de impuestos añade al problema una dimensión social, ya que la cantidad de ingresos disponibles y la cantidad y calidad de los bienes públicos que pueden proveerse no dependen únicamente de la elección de un contribuyente individualmente considerado. Desde esta perspectiva, el cumplimiento puede considerarse un dilema social (Dawes, 1980). Un individuo puede elegir evadir, de cara a maximizar sus propios resultados y disfrutar de su porción de bienes públicos que no se ve afectada por su decisión individual (comportamiento *free-rider*). Sin embargo, si muchos contribuyentes hacen lo mismo, la caída en los ingresos podría alcanzar un nivel en el

que la provisión de ciertos bienes públicos podría verse afectada (Weigel *et al.* 1987; Elffers, 2000).

Por su parte, desde la investigación en psicología social ha habido también una tendencia a hacer ver que en el contexto de dilemas sociales se asume un componente de mayor competitividad o menor cooperación cuando los individuos se definen a sí mismos como miembros de un grupo más que como individuos independientes (Brewer y Schneider, 1990, Schopler e Insko, 1992). Sin embargo, la mayoría de los modelos de evasión iniciales han asumido que el contribuyente, al maximizar sus propios resultados, no tiene en cuenta la posibilidad de tomar decisiones considerándose miembro de un grupo de referencia y actuando de acuerdo con las normas de ese grupo o siguiendo las normas del mismo. Es importante, según el nivel de análisis, considerar igualmente que los miembros de un grupo no sólo buscan maximizar los resultados del grupo sino que buscan hacerlo de acuerdo con las normas de justicia y equidad dentro del grupo. En este sentido, por ejemplo, una pequeña empresa cualquiera podría argumentar que el cumplimiento completo y total podría expulsarla del mercado si sus competidores evaden (Cullis y Lewis, 1997). Así pues, en el terreno competitivo, las situaciones no equitativas en relación con competidores próximos pueden tener consecuencias económicas directas que podrían proporcionar a la empresa argumentos sólidos para justificar la irregularidad.

El análisis suele también extenderse para incluir la posibilidad de que los contribuyentes se consideren miembros de la sociedad (Wenzel, 2003). La evasión podría depender de las percepciones del contribuyente (socialmente mediatizadas) sobre si las actuales prácticas fiscales afectan o no al bienestar colectivo.

La investigación empírica sobre cumplimiento ha tratado las cuestiones relativas a los aspectos de justicia de una forma indiferenciada y/o de manera selectiva. En unos casos, mediante el uso de indicadores genéricos de *justicia fiscal* (De Juan *et al.*, 1994), y en otros trabajos, utilizando algún aspecto de justicia de forma aislada. A pesar de que algunos autores han demandado una mayor atención a la clarificación de las formas de inequidad que con mayor probabilidad guarden relación con la evasión (Spicer y Becker, 1980), o sobre la necesidad de especificar cuidadosamente la noción de equidad que se utiliza como motivo para

evadir impuestos (Cowell, 1990), lo cierto es que esas cuestiones no han sido tratadas de una forma sistemática (Wenzell, 2003).

En esta línea, la diferenciación más común en investigación sobre cumplimiento se refiere a los conceptos de intercambio equitativo, equidad vertical y equidad horizontal (Kinsey y Grasmick, 1993). La equidad referida al intercambio hace alusión al valor percibido de los bienes y servicios públicos recibidos en relación a la contribución fiscal. La equidad vertical se refiere al peso de los impuestos de un estrato respecto a otro, o a la relación de intercambio deficitaria del contribuyente respecto del estado. Por su parte, la equidad horizontal se refiere al peso de los impuestos para distintos miembros dentro de un mismo estrato social.

En la mayoría de los estudios que incorporan la dimensión equitativa como explicación a los resultados sobre evasión se trata alguno de estos aspectos, en buena medida sin diferenciar claramente el aspecto tratado y, en ocasiones, mezclando aspectos diferentes. Los resultados de la mayoría de los trabajos indican la obtención de conclusiones mixtas. En unos casos, la equidad horizontal, en términos individuales, permite explicar la evasión, de tal suerte que a mayor desigualdad percibida, mayor es la evasión y viceversa (Spicer y Becker, 1980). Sin embargo en otros estudios, los resultados son negativos respecto de la incidencia de las percepciones de equidad y evasión o declaración de ingresos (Webley, Robben y Morris, 1988; Moser, Evans y Kim, 1995).

Por su parte, cuando se hace referencia al intercambio equitativo, los resultados no arrojan una evidencia clara en un sentido u otro, en buena medida debido a una falta de debate a propósito de qué evaluar y cómo hacerlo, de tal forma que hay dificultades para la realización de ejercicios de estática comparativa. Así, mientras que Wallschutzky (1984) no encuentra diferencias en la evaluación del intercambio entre evasores y no evasores, Mason y Calvin (1978) relacionan la evaluación de los niveles impositivos en relación con los beneficios percibidos (intercambio equitativo) y con los beneficios medios percibidos por otros individuos (contexto horizontal), para concluir que ninguna de estas medidas guarda relación con los niveles de evasión declarados. Sin embargo, Porcano (1988) encuentra que los evasores tienden a percibir el intercambio más injusto que quienes no evaden. Alm, McClelland y Schulze (1992) encuentra que el cumplimiento aumenta a medida que el ratio de

intercambio se percibe como favorable. Moser *et al.* (1995) verifican que el intercambio interactúa con la desigualdad horizontal y afecta a la declaración de ingresos sólo cuando el tipo impositivo es más alto que el de otros.

Por otro lado, cuando el análisis se sitúa en torno a grupos, se encuentran pocos estudios que permitan extraer alguna conclusión. En este sentido, algunos trabajos señalan que quienes creen que el sistema beneficia a los ricos, encontraban un efecto significativo en las respuestas afirmativas sobre la aceptabilidad de la evasión (Kinsey y Grasmick, 1993). Asimismo, otros desarrollos han encontrado diferencias en la percepción de oportunidad entre grupos, por ejemplo, según fuentes de renta (Wallschusky, 1984; De Juan, 1995).

Cuando el análisis se ha centrado en el conjunto de la sociedad, generalmente se vincula la equidad percibida en relación con otras sociedades, o diferentes periodos de tiempo. La evaluación de la equidad se plantea, generalmente, sobre la base de la idea de cómo esta se percibe en la sociedad (Wenzell, 2003).

También en este aspecto la conclusión general es que es más el trabajo por realizar que el realizado, ya que si bien los aspectos relacionados con la equidad del sistema han sido tratados como aspectos que guardan relación con el cumplimiento, queda un debate formal importante que permita depurar qué aspectos tratar y qué tipo de relación mantiene. Si bien las cuestiones relativas a la noción de equidad a tratar están pendientes de un debate conceptual, el trabajo relativo a cuestiones de medida prácticamente no ha empezado, y en lo relativo al tipo de relación aislada hasta el momento, sólo se han verificado ciertas relaciones de correlación sin estructura de causalidad, que no permiten la extracción de conclusiones claras sobre el efecto determinante de estos aspectos en el cumplimiento o evasión.

Muy recientemente, Wenzell (2003) aboga por una clarificación más cuidadosa proponiendo distinguir los aspectos distributivos de justicia (relacionados con los recursos recibidos), de justicia procedimental (haciendo mención a la justicia en los procedimientos, en la forma) y justicia retributiva (referida a la justicia en las sanciones y reacciones en relación con la ruptura de las normas). Propone, a su vez, distinguir tres

niveles de análisis en cada caso, nivel individual, de grupo y nivel de sociedad. No obstante, en la propuesta de estas dimensiones, aspectos y niveles del análisis, por el momento, prima más el ánimo de señalar el camino por hacer que el de realizar una propuesta metodológica sobre la base de una reflexión conceptual.

2.2.3 TEORÍA DE LA CONFIANZA

La corriente de análisis de la evasión que considera aspectos relacionados con el comportamiento del gobierno en el gasto como determinante de la disposición a pagar impuestos deriva de la idea del Estado como “comunidad” alentada por la confianza entre ciudadanos y quizá también por la confianza en el gobierno apuntada por uno de los hacendistas más relevantes, el profesor Musgrave (Slemrod, 2003).

La noción de confianza y el término más recientemente acuñado de capital social, han recibido mucha atención en ciencias sociales últimamente, estimulado, en parte, por el trabajo de Putnam (1993) y Fukuyama (1995), pero con antecedentes, por ejemplo, en Coleman (1990). Con anterioridad la economía ha reconocido el papel crítico de la confianza en el desarrollo económico, vinculándolo a distintos aspectos: transacciones económicas (Arrow, 1972); innovación y acumulación de capital (Knack y Keefer, 1997); progreso económico (Clague, 1993), reputación (Axerlod, 1986).

La actual noción de confianza generalmente se vincula a relaciones entre partes privadas, y hace mención a la reputación como la habilidad de una parte para obtener la confianza de otros (Glaeser *et al.*, 2000).

En el contexto de la relación entre los ciudadanos y el gobierno, la confianza tiene diferencias cruciales respecto de esta misma noción cuando ésta se refiere a relaciones entre partes privadas. Las principales diferencias radican en el papel del Estado como único proveedor de bienes y servicios públicos, su capacidad coercitiva para establecer impuestos con los que obtener esos bienes y servicios, y la ausencia de unión entre lo que los ciudadanos reciben y lo que pagan (Slemrod, 2003). En efecto, los ciudadanos, por ejemplo, no adquieren bienes públicos de los gobiernos en función de la reputación de calidad como en el caso de las empresas; la cantidad de impuestos pagados no determina la calidad de los servicios

recibidos del gobierno; la calidad percibida de los bienes públicos no influye en el nivel de impuestos que pagamos y un gobierno no tiene incentivos financieros para invertir en su reputación sobre la provisión de bienes públicos, ya que es incapaz de recuperar los beneficios de esa inversión en términos estrictamente económicos aunque naturalmente pueden tener incentivos políticos para hacerlo.

Además, un elemento distintivo de la relación entre el contribuyente y el gobierno es el problema de los comportamientos *free-rider* asociados a la provisión de bienes públicos. La presencia de este tipo de comportamientos oportunistas suponen que los contribuyentes no tengan incentivos para ser dignos de confianza de los gobiernos, a menos que el régimen de detección se utilice como instrumento para proporcionar esos incentivos financieros.

Quizás el aspecto que tiene mayor interés en relación con la reputación y credibilidad de los gobiernos guarda relación con qué aspectos de la confianza en los mismos pueden implicar que los ciudadanos abandonen sus intereses financieros de comportamientos oportunistas o evasores. En este contexto, Levi (1998) argumenta que es más probable que los ciudadanos confíen en el gobierno si creen que actúa en su interés, sus procedimientos son justos y la confianza en el Estado se percibe igual a la que tienen el resto de los ciudadanos. En su opinión, la confiabilidad en el gobierno junto con la percepción de que la misma es compartida, puede inducir a cooperar aún cuando el comportamiento *free-rider* resulte la mejor opción. Esta postura confiere también a la norma social un papel protagonista en la formación de la confianza en el gobierno. Levi (1998) argumenta que “la disposición a pagar impuestos “cuasi voluntarios” a menudo descansa en la existencia de capacidad y la prontitud demostrada por parte del Estado para asegurar el cumplimiento de quienes no cumplirían en otro caso”.

Si se adopta este criterio, la fiabilidad y confianza en el gobierno incluye todas las acciones que pueden inducir a eliminar comportamientos oportunistas y a procurar aquellos cumplidores o cooperativos. Por lo tanto, siguiendo a Slemrod (2003), la confianza en el gobierno es la creencia en que el gobierno impulsa esas acciones. Los dos primeros aspectos (actuación en interés de los ciudadanos y justicia en los procedimientos) guardan relación con la aprobación de las actuaciones del

gobierno; sin embargo, el tercero (la percepción de compartir esa idea con los otros) tiene connotaciones de reciprocidad y, por tanto, de confianza en los otros, en tanto que supone que los individuos actúan como si otros se guiaran por lo que han prometido hacer.

Cuando se observa la investigación sobre cumplimiento en relación con las cuestiones antes destacadas, puede apreciarse cómo la literatura, si bien ha tratado en algunos casos aspectos relacionados con la confianza en los gobiernos, mayoritariamente han considerados estos factores de forma implícita y aislada, y sólo muy recientemente aportando algún elemento de reflexión conceptual. Al margen del trabajo de Slemrod (2003), las explicaciones relacionadas con el papel del Estado en el cumplimiento no relativas a su papel coercitivo se han vinculado tradicionalmente a los aspectos sobre equidad del intercambio fiscal, horizontal y vertical²⁸. Otros elementos tratados han sido los relativos a la satisfacción de los ciudadanos con el comportamiento de los gobiernos, la provisión eficiente de bienes y servicios o la dimensión de la corrupción como factores positivos o negativos para procurar el cumplimiento o favorecer la evasión. (Spicer y Lundsfecht, 1976; Dean *et al.*, 1980; Alvira y García, 1988; De Juan, 1992; 1995; Alm McClelland y Schulze, 1991; Cumming *et al.*, 2001).

Además de esos primeros trabajos que vinculan la evasión con la satisfacción con los servicios públicos, más recientemente, Scholz y Lubell (1998) examinaron, usando datos de encuesta, si la confianza en el gobierno afecta al cumplimiento. A partir de preguntas sobre el cumplimiento fiscal en los últimos tres años, construyen medidas generales de confianza y deshonestidad en relación al gobierno, y confianza en el resto de los ciudadanos (medida comparativa con respecto al cumplimiento propio). Estos autores apuntan que los beneficios recibidos de las actividades públicas dependen de la cantidad de impuestos recaudados que, a su vez, son función del número de contribuyentes honestos, utilizando como principal medida de confianza las creencias sobre los mayores beneficios para la colectividad (esta medida ha sido duramente criticada por Slemrod, 2003). Estos autores usan, igualmente,

²⁸ Estos aspectos han sido tratados en el apartado anterior, por lo que ahora no insistiremos en ellos, aún cuando de forma reciente se han vinculado, como se ha explicitado anteriormente a las explicaciones basadas en la teoría de la confianza

medidas sobre las actitudes hacia la justicia y la equidad fiscal, eficacia política, deber ciudadano, deber fiscal, oportunidades de evasión y ocupación en actividades de alto grado de incumplimiento. La utilización de estas variables de control les llevará a obtener como resultado que las altas puntuaciones en las medidas de confianza se relacionan con disminuciones en la probabilidad de no cumplimiento fiscal. No obstante, tal y como señala Slemrod (2003), algunas objeciones de tipo metodológico aconsejan no considerar las conclusiones de este estudio como definitivas.

A pesar de que no hay evidencia contundente sobre la incidencia de las cuestiones relativas a la confianza en la explicación de la evasión, la evidencia experimental sobre comportamientos *free-rider* permite creer que el cumplimiento fiscal debe estar afectado por las actitudes hacia los gobiernos. De hecho, Andreoni *et al.* (1998), reconocen como factores más relevantes además de las valoraciones sobre la justicia del código fiscal, la evolución sobre los gastos del gobierno. Sin embargo es de justicia reconocer la falta de un debate serio sobre qué actitudes en concreto influyen en el cumplimiento fiscal y, más aún, sobre cómo medir esas actitudes.

La principal reflexión sobre estas cuestiones se refleja en el trabajo de Slemrod (2003) quien, estimando un modelo de ecuaciones estructurales a partir de datos de encuesta sobre confianza y confiabilidad en el gobierno²⁹, relaciona explícitamente la interdependencia entre evasión y tamaño del gobierno en términos agregados a nivel de país. Aunque el trabajo abarca aspectos más generales sobre prosperidad y confianza, concluye que la evasión es menor en países con más confianza en el gobierno.

2.2.4 MORAL FISCAL Y “MOTIVATION CROWDING THEORY”

Andreoni *et al.* (1998) en su revisión sobre cumplimiento fiscal, identificaban tres clases de razones que se han utilizado durante la década de los noventa para justificar la aparentemente baja evasión observada respecto de la predicha por los principales modelos estrictamente

²⁹ Los datos que utiliza proceden de la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey, WVS) para 1990.

económicos. A saber: las reglas morales o sentimientos; las evaluaciones de justicia del aparato fiscal; y las evaluaciones sobre los gastos del gobierno y la corrupción. Algunos trabajos recientes vinculando varias de esas facetas reseñadas como determinantes del cumplimiento fiscal y, aglutinando aspectos de equidad, confianza en los gobiernos, además de otros relacionados con la intervención de los gobiernos, proponen explicaciones alternativas sobre la evasión o el cumplimiento fiscal, haciendo mención a diversos aspectos de motivación de los sujetos, bajo el término acuñado como moral fiscal.

En general, la experiencia acumulada a partir de la evidencia empírica avala el argumento de que los individuos parecen tener una motivación interna a pagar o evadir impuestos. Esta idea ha inducido a la literatura más reciente a indagar para tratar de descubrir los determinantes de esa motivación, a menudo denominada moral fiscal (Halla y Schneider, 2005). Esta orientación sobre cumplimiento fiscal responde a una tendencia actual en la investigación a retomar aspectos anteriormente estudiados para vincularlos con tendencias más generales. Así, tal y como se ha recogido en los apartados anteriores, se han desarrollado líneas de trabajo como la teoría de la equidad o de la confianza. En el mismo sentido se posicionan las explicaciones relativas a la moral fiscal.

La noción de moral fiscal surgió cuando, ante iguales posibilidades, algunos contribuyentes evaden mucho y otros cumplen siempre. Algunos autores como Baldry (1987) apelaron a los costes morales asociados a la evasión. Frey (1997), por ejemplo, muestra que hay contribuyentes que no buscan evadir. De ahí surgió la noción de moral fiscal.

Elffers (2000) argumenta que hay distintas etapas o fases en la decisión de evadir. En primer lugar, el contribuyente debe estar motivado para la evasión, pues de hecho muchos investigadores muestran que hay individuos que no piensan nunca en la evasión (Pyle, 1991). En segundo lugar, no todo el mundo que tiene inclinación a ocultar concreta su intención en acción. De hecho, muchos individuos no tienen oportunidad o recursos para evadir. Por último, Elffers (2000) señala que hay quien tiene disposición o intención y busca la oportunidad. Este autor señala que la teoría tradicional juega un papel en esta tercera fase de elección y propone que, por el contrario, hay que concentrar el interés de la

investigación en las etapas previas, es decir, en las relativas a la predisposición a evadir o cumplir fiscalmente.

Cuando se habla de moral fiscal se hace alusión a los aspectos previos a la decisión de evadir, pero que son determinantes de la misma, esto es, a las primera y segunda fase que Elffers señala, haciendo mención a los aspectos de motivación de los sujetos para evadir o cumplir, ajenos a la intervención externa.

Generalmente, la moral fiscal hace mención a las actitudes hacia la evasión de impuestos o el cumplimiento. Se entiende como la motivación o disposición a pagar impuestos relacionados con la virtud ciudadana, aspectos éticos, motivaciones morales o actitudinales hacia los impuestos. En conclusión, por moral fiscal se entiende la disposición a pagar impuestos que incorpora los distintos aspectos actitudinales antes referidos y que es presentada como determinante de los altos niveles de cumplimiento fiscal observados. Es lo que Frey (1997)³⁰ denominó motivación intrínseca de los sujetos, distinta de la denominada motivación extrínseca derivada de la intervención de los gobiernos. Frey incluía en los aspectos de motivación intrínseca el sentimiento de deber que motiva a una persona sin ser forzada o premiada externamente. En este contexto, la moral fiscal es un tipo particular de motivación intrínseca. Esta es una forma de apelar a aspectos psicológicos para vincularlos con explicaciones económicas.

El primer antecedente de la moral fiscal puede encontrarse en los trabajos de Schmolders (1952; 1960) quién define el concepto de mentalidad fiscal que incorpora los términos de moral y disciplina fiscal y está compuesto por cuatro constructos: Las actitudes y patrones de comportamiento con los que los ciudadanos se enfrentan a los impuestos y a la recaudación. La moral fiscal definida como la actitud hacia el cumplimiento y la disciplina fiscal entendida como el comportamiento actual de los ciudadanos. Como potenciales determinantes de esa mentalidad, Schmolders consideró la carga fiscal en relación al intercambio recibido, la equidad horizontal y vertical, la complejidad del

³⁰ Se insistirá en un apartado especial sobre la teoría de la motivación aportada por Frey por constituir un conjunto de explicaciones que, aunque guardan relación con la moral fiscal, merecen una atención especial.

sistema, el comportamiento de la administración y la eficiencia de la política de gasto del Estado en la provisión de bienes y servicios públicos, así como el grado en el que los individuos se benefician de ellos (aspectos relativos a la confianza en los gobiernos). Algunos de esos determinantes se han incorporado a las teorías de la equidad y la confianza.

En los años siguientes, muchos de los aspectos relativos a la predisposición de los sujetos se han tratado, como se ha podido ver, desde distintas metodologías. Sin embargo, en la mayor parte de los trabajos se ha considerado la moral fiscal o sus determinantes como una variable independiente, exógenamente determinada, generalmente usada como explicación residual. Este ha sido, además, el tratamiento común en economía de los aspectos morales o éticos, como exógenamente dados no influidos por regulaciones o precios (Becker, 1976; Hirshleifer, 1985).

Sólo muy recientemente la moral fiscal u otras conceptos de origen similar han pasado a estudiarse como variables dependientes explicadas a partir de otros determinantes y nociones, esto es, han empezado a recibir un tratamiento endógeno (Halla y Schneider, 2005).

Aunque la moral fiscal se vincula a los aspectos que parcialmente se habían tratado con metodología cualitativa y experimental³¹, una de las tendencias actuales dominantes consiste en tratar la moral fiscal como la variable que explica las diferencias en el cumplimiento entre países. En este contexto, la moral fiscal es analizada empíricamente en términos agregados, insistiendo en comparaciones entre países o entre regiones. Se entienden, en este ámbito por moral fiscal los aspectos normativos del cumplimiento entendidos como la respuesta a normas sociales y culturales. (Cummings, Martínez-Vázquez, McKeey, Torgler, 2005). Aunque esta es un área incipiente constituye, hasta el momento, el enfoque más comúnmente tratado. Como representativa de este enfoque se encuentra la prolija obra de Torgler. Otra de las corrientes actuales en este mismo campo consiste en el interés por los determinantes individuales de la moral fiscal.

³¹ Se precisarán, más adelante, los determinantes habitualmente tratados en la investigación sobre Moral fiscal.

Dentro de esa primera línea de trabajo, desde un tratamiento experimental, Torgler (2004a) observa un cumplimiento fiscal significativamente más alto en Costa Rica que en Suiza. No obstante, no puede establecerse a priori si esta diferencia es debida a efectos culturales o a diferencias institucionales entre los dos países. Para aislar el efecto cultural, Torgler y Schneider (2004) sugieren explotar las diferencias culturales, encontrando que, con datos de encuesta de España, Suiza y Bélgica, las diferencias culturales dentro de cada país proporcionan sólo una explicación de segundo orden de importancia en la explicación de la moral fiscal. Por mencionar algunos de los trabajos usando los datos de WVS, citaremos los referidos a Canadá, Alemania, Suiza, Asia, América Latina, Europa (Torgler, 2003d; 2003a; 2003c; 2004b; 2005b), Australia (Torgler y Murphy, 2005) y Wenzell (2004), por referir algunos. En estos trabajos los principales resultados permiten señalar como determinantes de la moral fiscal algunas características personales y sociodemográficas como la edad, el género y la situación financiera, encontrando aumentos de la moral fiscal con la mayor edad, el género femenino y la satisfacción económica. Junto a éstos, tienen incidencia variables relativas al capital social como la confianza en el gobierno y las autoridades fiscales. La religiosidad y el patriotismo parecen tener un efecto positivo en la moral pero sin embargo otras variables no tienen poder explicativo similar en uno y otro país. Este es el caso de la evasión fiscal percibida o la confianza en el sistema legal. Ello permite concluir que no todas las normas tienen un poder explicativo claro.

Un trabajo de particular interés, en nuestra opinión, es el de Martínez-Vazquez y Torgler (2005), en el que se estudia la evolución de la moral fiscal en España en la era post-Franco. Utilizan la moral como variable dependiente y, a partir de datos de encuesta³² para 1981, 1990, 1995 y 1999/2000 estudian la evolución de la misma durante casi 20 años. Ligando esa evolución a los cambios políticos, constitucionales y económicos, encuentran que las reformas institucionales, incluidas la política fiscal o las reformas de la administración fiscal, han supuesto incrementos importantes en la moral fiscal, incluso a pesar del deterioro de la moral entre 1995 y 2000.

³² Los datos provienen de las WVS, World Values Survey y EVS, European Values Survey.

En la segunda línea de trabajo, los determinantes individuales de la moral, estos autores citados destacan cuatro grupos de determinantes: variables socioeconómicas como la edad y género (mujeres) que están altamente correlacionadas con la moral fiscal, y de capital humano individual, como el estatus personal o el empleo, esto es variables que recogen situaciones o características personales. Junto a estos elementos, añaden las variables relativas al denominado capital social, que recogen cómo los ciudadanos se identifican con el Estado, las instituciones nacionales o el propio país, indicando que juegan un importante efecto positivo. Por último, añaden *valores* que promueven el cumplimiento, tratando de recoger normas relativas a instituciones no gubernamentales (como indicador en este caso utilizan medidas de religiosidad). Concluyen mostrando el interés en profundizar en el conocimiento de la moral fiscal en España y, en general, en la comprensión de los aspectos que guardan relación con las actitudes del contribuyente en el pago de impuestos (Martínez-Vázquez y Torgler, 2005).

En un trabajo de características diferentes, pero que concentra el interés en la decisión individual de evadir, Molero y Pujol (2005), tras plantear un modelo teórico en el espíritu de Allingham y Sandmo, en el que incluyen aspectos de reputación y costes psíquicos, asimilan estos últimos a la moral fiscal. Proponen un tratamiento empírico endógeno de la moral, que plantean estimar a partir de datos de encuesta procedentes de una muestra final de 453 estudiantes. Usando la estimación de un modelo logit binomial, relacionan la aceptabilidad de la evasión como variable dependiente, indicativa del nivel de moral, con determinantes de cuatro tipos: el agravio en términos absolutos (entendido como la percepción de los impuestos como muy elevados o demasiado gasto público), el agravio en términos relativos (a partir de la percepción de nivel elevado de evasión por parte de otros, o la aceptación de la economía sumergida); variables de tipo ético, como el sentido del deber y el nivel de solidaridad (aproximado por las donaciones a organismos como ONG o disponibilidad para ayudar a resolver dudas de compañeros). Utiliza como variables de control las variables socioeconómicas detectadas como relevantes en estudios previos. Aunque el origen de los datos no permite extrapolar resultados, el trabajo muestra como principal factor explicativo de la justificación de la evasión los aspectos relativos a la equidad horizontal,

mientras que la excesiva presión fiscal percibida no es estadísticamente significativa.

En suma, a la hora de considerar las relaciones de la moral fiscal con otros determinantes pueden considerarse como factores explicativos de la misma las características personales y socioeconómicas, el capital social, interpretado como la confianza en las autoridades, la equidad del sistema o la confianza en otros (en términos de equidad horizontal), aspectos éticos o de identidad social y cultural. Sin embargo, los determinantes que se proponen provienen de la investigación anterior sobre evasión fiscal en general, no de desarrollos teóricos anclados en la investigación económica o de la teoría psicológica.

“Motivation Crowding Theory”

La idea de moral fiscal está estrechamente relacionada con esta teoría inicialmente propuesta por Frey (1997a), en la que el interés predominante radica en situar el énfasis en el papel de las autoridades y su capacidad de influencia en la motivación de los sujetos por medio de la implementación de las diferentes reglas constitucionales que guían el comportamiento de dichas autoridades. Frey (1997b) propone una teoría alternativa a la teoría económica tradicional denominada *Motivation Crowding Theory*, que distingue entre distintas fuentes de motivación de los sujetos. En su trabajo introduce un efecto psicológico en el contexto de la elección racional y postula que los agentes económicos están influidos, no sólo por los incentivos aplicados desde fuera, generalmente asociados a aspectos económicos (motivación extrínseca), sino también por sus sentimientos interiores que denominan motivación intrínseca. Esta motivación intrínseca es una dimensión endógena. Dicho autor propone que los cambios en la motivación extrínseca (por la vía de cualquier tipo de incentivos monetarios o sanciones potenciales) puede alterar el nivel de motivación intrínseca. De esta manera, las intervenciones externas pueden reducir la motivación intrínseca (efecto desplazamiento o *crowding-out*) o impulsarla (efecto *crowding-in*) si los individuos perciben la intervención externa como apoyo de la motivación intrínseca.

Estos desarrollos han sido susceptibles de aplicación, entre otros aspectos, al análisis del cumplimiento y evasión fiscal, tanto para explicar

el comportamiento de los sujetos, como en relación con la discusión sobre el diseño de las políticas más apropiadas para mejorar el cumplimiento.

Así, por ejemplo, cuando se imponen inspecciones y sanciones para incrementar el cumplimiento, los individuos pueden entender que la intervención externa expulsa a la motivación intrínseca para cumplir con los impuestos. Esto puede hacer que los contribuyentes sientan que pagan impuestos porque no tienen más remedio, no porque quieran hacerlo. La intervención externa, en este caso, expulsa a la interna. En ese caso, el efecto neto de una política fiscal puede ser poco claro. Esto sugiere la relevancia de los instrumentos de la política para apoyar o desplazar la motivación intrínseca. Según Frey (1997), la moral fiscal no será expulsada si, por ejemplo, los pagadores honestos perciben una política más estricta contra los pagadores más deshonestos. Las regulaciones que previenen los comportamientos *free-rider* y establecen la justicia y equidad ayudan a preservar la moral fiscal y, por tanto, ayudan a reforzarla.

Apoyándose en un contexto más amplio que el estrictamente fiscal (Frey, 1977a; Frey y Jegen, 2001), en un modelo de principal-agente reconocen que la intervención externa puede afectar a los beneficios y costes de cualquier intervención de distintas formas. Por ejemplo, acciones que no procuran confianza en los ciudadanos tienen efectos negativos, mientras que acciones que reconocen y apoyan la virtud ciudadana tienen un efecto positivo.

En concreto, la teoría originariamente propuesta por Frey (1997a) se ha generalizado en tres formas:

- Todos los tipos de intervención externa pueden afectar a la motivación interna, esto es, ofreciendo recompensas o sanciones e imponiendo reglas y regulaciones. Entonces la disuasión impuesta por la autoridad fiscal puede desplazar a la disposición intrínseca para actuar de acuerdo con la ley, o por el contrario, impulsarla.
- La motivación intrínseca afectada por una intervención externa debe ser entendida en sentido amplio. Comprende acciones entendidas como un fin en sí mismo, sin buscar incentivos externos, así como las guiadas por una internalización de la norma. Este

último aspecto es un concepto relevante en relación con el comportamiento hacia los impuestos.

- Las intervenciones externas reducen la motivación intrínseca cuando son percibidas como intrusistas (efecto *crowding-out*) y mantiene o aumentan la motivación intrínseca cuando se perciben como constructivas. Por ejemplo, una inspección fiscal puede entenderse como una intrusión de la autoridad, y desplazar la disposición individual a pagar, o reforzarla si el papel de esa inspección es entendida como apoyo a la gestión empresarial. En suma, la eficacia de una medida de política depende del contexto del trato de la autoridad en relación con el contribuyente.

Esta teoría también se ha aplicado para ver cómo el diseño constitucional o alguna otra regla legal afecta a los ciudadanos en relación al comportamiento en la evasión (Frey y Jegen, 2001). La virtud ciudadana puede entenderse como una manifestación de la motivación intrínseca. Una constitución que se base en la idea de que sus ciudadanos tienen comportamientos razonables genera un efecto de impulso de esa virtud. Por el contrario, una constitución que implique una desconfianza en sus ciudadanos expulsa o desplaza a esa virtud ciudadana. Los efectos de esa desconfianza pueden mostrarse de distintas formas. Por ejemplo, si los ciudadanos están insatisfechos con el sistema político y responden a la ruptura de la constitución y sus normas cuando esperan poder hacerlo a bajo coste. Un efecto de la reacción a la desconfianza es la reducción de la moral fiscal y como consecuencia de ello aumentará la evasión.

En línea con esa hipótesis se encuentran los trabajos de Pommerehne y Frey (1993), Pemmerhne y Weck-Hannemann (1996) y Frey (1997b) quienes tratan de mostrar, a través de estudios realizados a partir de observaciones procedentes de distintos cantones Suizos (con distinto grados de posibilidades de participación política), cómo la moral fiscal depende del tipo de constitución existente. Feld y Frey (2002) también enfatizan el tipo de interacción entre el contribuyente y la autoridad como determinante de la moral fiscal y, consecuentemente, de la evasión fiscal.

Frey y Feld (2002) plantean un modelo basado en esta teoría donde tratan de analizar la interacción entre la autoridad fiscal y el contribuyente. En un contexto de principal agente, muestran cómo la

intervención externa (en este caso, el trato de la autoridad fiscal hacia los contribuyentes) puede afectar a la motivación intrínseca (en este caso, la moral fiscal individual). En este trabajo asumen que el trato de la inspección puede condicionar positivamente (si es respetuoso) o negativamente (si es autoritario) el comportamiento de los contribuyentes. Muestran como la disuasión se tiene que usar para prevenir a los contribuyentes con baja moral fiscal. Una combinación de trato respetuoso y disuasión es posible como instrumentos para mejorar el cumplimiento. Por su parte, cuanto más alto es el nivel inicial de moral, y más fuerte el efecto desplazamiento que puede ejercer la disuasión, menor es el peso de la disuasión y más respetuosamente puede tratarse a los contribuyentes. Concluyen que el éxito de la política fiscal depende del trato respetuoso de los inspectores y la autoridad fiscal, y la reducción de la evasión depende de cómo estén de preparados los contribuyentes para pagar impuestos. Ese tratamiento respetuoso, según estos autores, permite que los contribuyentes perciban que son socios en lo que ellos denominan “un contrato fiscal psicológico”.

Feld y Frey (2005) desarrollan más adelante esa noción de contrato fiscal psicológico, investigando en el contexto de esta teoría de la motivación, el impacto asimétrico negativo (de la disuasión) y positivo (incentivos positivos) sobre la disposición a pagar impuestos, en este caso, asimilada a la moral fiscal. Definen esta relación contractual como un conjunto de derechos y obligaciones para cada parte, contribuyente y Estado. Esta relación debe estar basada en normas de reciprocidad entre ciudadanos (equidad horizontal) así como en un intercambio equitativo. Los contribuyentes deben percibir sus pagos como una contribución al bien común, de forma que estén dispuestos a pagar honestamente incluso si no reciben una cantidad equivalente a su contribución, así como si el proceso político es percibido como justo y legítimo. La relación contractual tiene una implicación adicional a nivel de procedimientos: el tratamiento de apoyo de la autoridad aumentará el cumplimiento.

De confirmarse lo anterior, una conclusión derivada de esta línea de investigación que puede resultar de interés, en relación con las posibilidades de actuación de las autoridades, consiste en reconocer que para que los sistemas de incentivos positivos tengan un papel importante al margen de la disuasión y/o en combinación con la misma, junto con el comportamiento de la autoridad deben tenerse en cuenta los aspectos de

motivación interna, esto es la disposición individual a pagar impuestos, en tanto que el efecto de ese sistema de incentivos depende de los determinantes de esa disposición. Una vez más, se confirma el interés del análisis de la disposición individual a cumplir o evadir, o si se desea, en un sentido más amplio, de la disposición al comportamiento irregular y los determinantes de la misma. Ahora, además, éste queda reforzado no sólo por el propio conocimiento, sino por la relación que ello guarda con el diseño de las políticas y la implementación de las mismas.

2.3 EL ANÁLISIS DE LA EVASIÓN FISCAL EN LA EMPRESA

Como se ha podido apreciar en la revisión bibliográfica que se ha llevado a cabo en los anteriores epígrafes, hay un importante volumen de investigación acumulado en los últimos treinta años sobre cumplimiento fiscal por parte del contribuyente individual. Como se mostrará, a continuación, es en cambio muy modesta la investigación relativa al cumplimiento de las empresas.

En efecto, aún cuando la variedad y riqueza en el análisis teórico, empujado, a su vez, por una gran cantidad y variedad de desarrollo empírico, ha sido una de las características dominante en el contexto de la imposición personal, no puede concluirse lo mismo cuando se plantea el caso de la empresa. Por el contrario, en este ámbito, el comportamiento de la empresa ha sido relativamente olvidado por la investigación. Naturalmente, las empresas hacen aparición en la literatura sobre cumplimiento fiscal o irregularidad, pero sólo de una manera más bien especializada, en relación con cuestiones muy específicas.

El análisis del comportamiento fiscal de la empresa se realizó inicialmente a partir de una traslación de los modelos del contribuyente individual. Una gran parte de la doctrina ha considerado que la toma de decisiones por parte de un decisor unitario que es propietario de la empresa o desarrolla una actividad económica, puede plantearse correctamente en el contexto tradicional basado en el modelo de Allingham y Sandmo. De hecho, desde el punto de vista fiscal, aunque con obligaciones diferentes, el empresario individual queda sujeto a los impuestos sobre la renta. De ello se infiere que la mayor parte de los planteamientos y conclusiones que se extraen del análisis de las decisiones de cumplimiento en la imposición sobre la renta son aplicables en la explicación sobre los comportamientos en este tipo de empresas, en las

que bien por el tipo de organización no societaria, bien por la vinculación entre la propiedad y la toma de decisiones, son sujetos en la imposición personal.

De esta manera, se asume que el análisis del comportamiento en la evasión de pequeños negocios, autoempleados, empresarios individuales y profesionales liberales, entre otros, al estar sujetos a la imposición sobre la renta y, por tanto, a idénticos parámetros y esquemas impositivos que cualquier contribuyente individual, han sido tratados en la mayor parte de las investigaciones de forma similar. Esto es, no se ha considerado específicamente que la forma en que se organiza la actividad económica de la empresa pueda condicionar algunos aspectos del propio comportamiento. El escaso interés por conocer el papel de la propia organización de las actividades empresariales ha implicado una relativa pobreza en los análisis, debido en buena medida, a que los aspectos relacionados con la organización de las empresas, o la actividad que las mismas desarrollan, y la participación de estos aspectos en el proceso de toma de decisiones se han obviado en los análisis.

El papel de la empresa, como agente que toma decisiones, prácticamente no ha suscitado interés en la investigación sobre cumplimiento fiscal, hasta muy recientemente, a pesar de que, considerar la naturaleza de los ingresos y, con ello la naturaleza del agente generador de los mismos, puede proporcionar a los estudios un carácter completamente diferente.

Sólo en lo relativo a la naturaleza de los ingresos, y en un plano estrictamente disuasorio, si se consideran exclusivamente aquéllos procedentes de salarios, la capacidad de control por parte de la autoridad fiscal es relativamente importante por medio del sistema de retenciones que opera en la mayor parte de Europa. No puede decirse lo mismo si consideramos los ingresos provenientes de empresas o de beneficios. En estos casos, sobre todo en segmentos en contacto directo con la demanda, la única fuente de información sobre esos ingresos o beneficios empresariales procede de los propietarios y, por lo tanto las dificultades de control en estos casos son de mayor envergadura. Slemrod (2001) resalta este aspecto, insistiendo en la necesidad de un replanteamiento general de los enfoques para revitalizar el papel de la empresa pues, si bien durante un tiempo la investigación trataba de explicar los elevados niveles de cumplimiento, no explicados por las bajas probabilidades de

inspección o por el esquema de sanciones, cuando se excluyen de las estimaciones los ingresos sometidos a terceras fuentes de información, el panorama cambia sustancialmente.

Slemrod y Yizthaki (2002) puntualizan con datos de 1998 que mientras el cumplimiento denominado voluntario de rentas procedentes del trabajo se situaba en torno a un 99,5 % en el caso de ingresos provenientes de salarios, esto es, rondando la totalidad, para ingresos de autoempleo esa misma tasa lo hacía en un 41,1%, esto es, no llegan a la mitad de las posibilidades de cumplimiento.

Por aportar algún dato que permita ubicar someramente la importancia de este déficit, sólo para el caso de Estados Unidos, el Servicio Interno de Ingresos (IRS) estima la cantidad total de ingresos infra declarados y deducciones sobrevaloradas y calcula el denominado “gap fiscal”, entendido como la pérdida total de ingresos fiscales. Con datos del año fiscal 2001, estima el “gap fiscal” relativo a actividades empresariales para 2004 en torno a 174.6 mil millones de \$, lo que supone más del 10% del total de impuestos voluntarios recaudados. Esta cantidad no resulta en absoluto despreciable si consideramos que, entre otros, no están considerados, los datos correspondientes a negocios totalmente ocultos, economía informal o actividades ilegales y, además, las estimaciones se realizan sobre la base de las tasas de cumplimiento de hace veinte años.

Tedds (2005), a partir de esos mismos datos por medio de las estimaciones puntuales sobre los distintos tipos de evasión, indica que de esa cifra anterior (174.6 mil millones de \$) el gap de sociedades se cuantifica en torno a 29.9 mil de millones de \$, de los cuales unos 25 mil corresponden a sociedades con activos por encima de 10 mil millones. En el caso de negocios individuales el gap asociado a ingresos supone unos 81.2 mil millones. Por su parte, se estima que el autoempleo evade unos 61.2 miles de millones en impuestos asociados al empleo, mientras estima la evasión en las sociedades en unos 2.3 miles de millones de \$ infradeclarando ingresos. Aunque esos datos se refieren a Estados Unidos es razonable pensar que, aún con dimensiones diferentes, las empresas evaden en todos los países del mundo. En el caso de España, los datos de la memoria 2005 de la Agencia Estatal Tributaria registran como la deuda tributaria detectada por la evasión en el Impuesto de Sociedades cuadruplica la del Impuesto sobre la renta.

Además, parece que hay evidencia empírica y teórica que muestra como el cumplimiento de las empresas es estructuralmente más bajo, debido a los efectos del seguimiento de una norma social negativa hacia el cumplimiento o a un deseo de restablecer el sentido de la justicia, consecuencia de las percepciones de trato injusto por parte de la Administración, o a diferencias entre tipos de actividades o empresas (Alm, Sánchez y De Juan, 1995; Bordignon, 1993; Chang y Lai, 2004, entre otros).

Por todo ello, recientemente el interés de la investigación está recayendo en el replanteamiento del papel de la empresa en los análisis sobre evasión. De hecho, la mayoría de los autores que trabajan en torno a este tema de estudio señalan la falta de protagonismo de las empresas como uno de los principales déficits en el estudio de la evasión (Sandmo, 2005; Cowell, 2004; Slemrod y Yitzhaki, 2002; Slemrod, 2004). Ello ha supuesto una incipiente presencia de trabajos sobre este agente en el actual panorama de la literatura al uso. Al desarrollo de estos aspectos dedicaremos este epígrafe.

A lo largo de la mayor parte de los desarrollos teóricos que más adelante se reseñan no hay una separación clara entre los distintos ámbitos de evasión. Así, aunque hay una mayor diversidad de formas posibles de evasión por parte de una organización empresarial, sea sociedad o empresa individual, el tratamiento de la cuestión realizado se ha basado en una aproximación general a la evasión o el cumplimiento fiscal o, como mucho, a los aspectos de comportamiento relativos a la relación entre estas prácticas y los tipos impositivos, sanciones y reglas de inspección.

La escasa investigación inicial está basada en modelos teóricos del cumplimiento fiscal individual y focaliza el interés en alguna de las estructuras de mercado más simples, la competitiva o la monopolista. Estos trabajos que trasladan el enfoque tradicional de la evasión en el ámbito del contribuyente individual, constituyen el núcleo del enfoque tradicional en el análisis de la evasión en la empresa. El interés de estos modelos recae en plantear la influencia de la evasión y la política fiscal sobre las decisiones de producción, como representación del resto de decisiones la empresa, y sobre las decisiones de precios. El resultado principal que obtienen radica en la denominada propiedad de separabilidad de las decisiones fiscales del resto de decisiones de la empresa. Como se

argumenta más adelante, precisamente en este resultado se concentra la mayor parte de las críticas posteriores a este enfoque.

Las principales referencias en esta materia son:

- Cremer y Gahvari (1993) y Virmani (1989), quienes se centran en una industria competitiva.
- Marrelli (1984) y Marrelli y Martina (1988), quienes asumen empresas no competitivas que son aversas al riesgo al tiempo que Myles (1995) y Lee (1998) reformulan el planteamiento general para analizar el efecto de cambios en la naturaleza de las preferencias por el riesgo. Concretamente analizan el caso de empresas neutrales al riesgo.
- Wang y Conant (1988) estudian la función de utilidad esperada cuando un monopolista sobrevalora los costes de producción con el fin de reducir los beneficios sujetos al impuesto. Yaniv (1995) formula un modelo de evasión que cubre distintos tipos de impuestos que puede evadir la empresa, mostrando que no se altera la conclusión de separabilidad. En Yaniv (1996) se extiende el análisis de la separabilidad a casos en los cuales la probabilidad de inspección y la tasa de sanción varían con la cantidad de costes sobrevalorados.
- Cremer y Gahvari (1993) y Etro (1998) introducen cambios en las reglas de inspección y penalización. Por su parte, Lee (1998) muestra que la propiedad de separabilidad y la neutralidad de los impuestos sobre las decisiones de producción dependen de la probabilidad de inspección y de cómo se formule la tasa de penalización.

Para exponer el núcleo teórico principal en el análisis del comportamiento de la empresa en relación con la evasión, representativa del enfoque general con el que se ha abordado la cuestión, se expone, de forma sucinta, la versión del modelo simple que se debe a Cowell (2004)³³. Este modelo está basado en el enfoque más extendido en la literatura que toma como punto de partida las referencias citadas para el

³³ Este trabajo representa, hasta el momento, la revisión de la literatura más completa sobre el comportamiento de la empresa en la evasión desde el punto de vista del análisis económico.

caso competitivo, trasladando la estructura de los modelos originales del contribuyente individual, entendido como un único jugador que se enfrenta al Estado. En este desarrollo, las empresas persiguen maximizar el beneficio esperado, adoptando un comportamiento precio-aceptante, en el caso competitivo, siendo aversas o neutrales al riesgo, con costes medios y marginales constantes, y enfrentándose a una curva de demanda determinada. En el contexto competitivo el precio está dado. Por su parte, la empresa es gravada mediante un impuesto proporcional sobre ventas o sobre beneficios.

El comportamiento de la empresa en relación con la evasión se deriva de que ésta puede ocultar una proporción de las ventas declarando la renta restante a la autoridad fiscal. Para esta empresa la ocultación tiene un coste³⁴ que queda reflejado en una función de costes de ocultar, que recoge el coste unitario de ocultar³⁵. Como la empresa se enfrenta a una probabilidad de detección que proviene de un contexto de reglas de inspección fijas, esta probabilidad es conocida enfrentándose, asimismo, a una penalización fija y proporcional.

La función de beneficio esperado depende tanto de la cantidad y el coste de ocultar como de la política fiscal. Sin embargo, la única fuente de aleatoriedad la proporciona la autoridad fiscal mediante la inspección. En definitiva, en este esquema las únicas fuentes de incertidumbre guardan relación con las acciones a las que se enfrenta la empresa (ocultar beneficios o ventas a un coste o no hacerlo) y la inspección fiscal que decida el gobierno (la probabilidad de inspección se supone dada y conocida por lo que es fácil decidir la cantidad a ocultar). Por tanto, el comportamiento se deriva de esos dos aspectos: la naturaleza de los costes de ocultar y la estructura de sanciones.

Así pues, la empresa realiza separadamente dos elecciones, de las que se derivan además las principales conclusiones del modelo:

1. La decisión de mercado, que consiste en elegir una producción para la que se cumpla la conocida condición competitiva de igualdad de precio y coste marginal.

³⁴ La función del coste de ocultar no es tradicional en los modelos originales sino una incorporación debida a Cowell (2004)

³⁵ Aunque no toda la literatura lo hace, y en según qué casos no es necesario hacerlo, Cowell (2004) propone una función creciente y convexa que asegura las soluciones oportunas al problema.

2. Elige la cantidad a ocultar, buscando incurrir en el mínimo coste. La condición de equilibrio coincide con la condición para el contribuyente en la imposición personal. De esta forma la empresa ocultará siempre que el tipo impositivo esperado sea inferior al tipo efectivo. En caso contrario la empresa no evade nada, es decir, declara de forma ajustada. Uno de los aspectos importantes de este análisis es que esta regla es independiente de las decisiones sobre output (Cowell, 2004).

Este resultado de separabilidad, sobre el que más adelante se insiste, es, de hecho, el aspecto que aglutina una gran mayoría de críticas, pero arroja la ventaja de facilitar enormemente los análisis de estática comparativa usuales, cuyas conclusiones en el marco competitivo indicado pueden sintetizarse en torno a los siguientes aspectos:

- Se da una relación negativa entre los ingresos o ventas declaradas y el tipo impositivo. Así, aumentos en el tipo impositivo se traducen en menor volumen de ventas declaradas.
- Aumentos en el tipo impositivo se traducen en un aumento del precio, pero inferior a la subida de los impuestos. Esto es así porque parte del aumento de los tipos se absorbe vía aumento de la evasión.
- Aumentos en la probabilidad de inspección o en las sanciones aumentan las ventas declaradas, el tipo impositivo esperado y el precio de mercado. Esto es, reducen la evasión.

Todo ello permite concluir que este enfoque tradicional proporciona resultados similares al caso del contribuyente individual: a mayor disuasión menor evasión. Pero, en contraste con el modelo del contribuyente individual, se encuentra una predicción no ambigua sobre los efectos de la modificación del tipo impositivo, puesto que disminuciones en los tipos ahora aseguran caídas en la evasión.

Estos resultados se mantienen además en los distintos contextos de modelización que antes se planteaban, por lo que se suele argumentar que los resultados obtenidos no dependen de la estructura de la industria, o de la hipótesis de preferencias por el riesgo, resultado que contrasta con la evidencia. Más bien parecen guardar relación con las reglas que se emplean para aproximar el papel de la autoridad fiscal, el esquema de inspección y sanción.

La indudable ventaja de este enfoque radica en que ofrece un esquema simplificado de análisis de la evasión de las empresas en el que, figuradamente, “el departamento de producción” puede concentrarse en la determinación del nivel de output sobre la base de las condiciones del mercado, mientras que, por su parte, “el departamento de gestión fiscal” separadamente decide sobre los aspectos relacionados con las declaraciones de beneficios, ventas, etc. Todo resultaría verdaderamente oportuno si la realidad fuera así de simple. Sin embargo, hay varios aspectos que, según la doctrina y la propia evidencia, no resultan satisfactorios.

Por una parte, el resultado de separabilidad y, con él, la neutralidad de los aspectos fiscales sobre el resto de decisiones de la empresa es muy cómodo pero claramente artificial. Las empresas no toman sus decisiones de forma separada por departamentos independientes, ni la organización habitual de las empresas consiste en órganos o centros de decisión independientes sin conexión entre ellos. Por el contrario, la decisión de ocultar beneficios o ventas implica a distintas partes de la empresa (Cowell, 2004; Bayer y Cowell, 2006) e incluso a otros agentes del entorno.

Además, el tipo de regla de inspección utilizado en esta modelización no es el más apropiado, puesto que supone bajos o nulos costes de información disponible para la autoridad fiscal a partir de las declaraciones de las empresas.

Por otra parte, el argumento consistente en que la política fiscal no afecta a las decisiones de producción y, por tanto, a la propia organización de la empresa resulta inapropiado, si se tiene en cuenta que los impuestos o, en general, los aspectos fiscales en las empresas tienen efectos en la actividad de la misma, incluso pueden condicionar a la propia organización, y viceversa. De hecho, a la luz de la evidencia algunos autores recomiendan no perder de vista que, en buena medida, los departamentos fiscales de las empresas son considerados como centros de generación de beneficios en si mismos (Slemrod, 2004; Crocker y Slemrod, 2005).

En general, todo lo anteriormente expuesto permite corroborar que predomina el interés en justificar o determinar la eficacia del resultado de neutralidad y de los elementos que guardan relación con ese resultado, sobre el resto de las decisiones de la empresa, más que en indagar sobre

los aspectos que hacen diferente el comportamiento de la empresa respecto del de un contribuyente individual. Sólo de forma muy reciente, los distintos autores señalan estos aspectos como uno de los principales déficits en el análisis del cumplimiento fiscal, insistiendo en la necesidad de abundar en la investigación en este campo.

Así, hay distintos aspectos que hacen a la empresa, sea ésta un decisor individual o no, diferente en lo relativo a la evasión de un contribuyente que obtiene sus ingresos derivados del trabajo o salario. La mayor parte de la doctrina coincide en mencionar varios aspectos que hacen del problema de la empresa un problema distinto al del contribuyente individual.

El primero de ellos es la propia naturaleza del agente y con ella las fuentes y formas de obtención de los ingresos o el beneficio que dependen, en buena medida, de la organización y los propios factores de competitividad de la misma.

Otro aspecto de importancia es el relativo a la respuesta a los incentivos económicos. En este sentido, los desarrollos hasta ahora presentados adolecen de una debilidad esencial: el comportamiento evasor es un comportamiento que guarda relación, como el resto de los comportamientos económicos, con el efecto de un conjunto de incentivos, en este caso, los fiscales. Difícilmente es sostenible un planteamiento en el que el sistema de incentivos no tenga incidencia en el resto de decisiones de la empresa.

La mayor parte de los desarrollos presentados para explicar la evasión en la empresa parecen explicar el problema al margen de la propia empresa. En realidad, hasta ahora, el comportamiento evasor en la empresa es un verdadero rompecabezas que está sin resolver en tanto que la propia empresa, y muy especialmente, la forma en que esta se organiza no parece tener un papel activo en las explicaciones sobre ese comportamiento.

Distintos autores señalan recientemente aquellos aspectos del comportamiento de la empresa que, tradicionalmente omitidos en los análisis, consideran deben ser tenidos en cuenta a la hora de abordar el análisis de la evasión en la empresa. Así mientras que, por ejemplo, Cowell (2004) plantea la necesidad de incluir aspectos relativos a las características de la empresa y el sector de actividad abogando por plantear contextos más ricos de interacción. Slemrod (2005), sin embargo,

señala que el verdadero vacío en el análisis de la empresa se halla en el cumplimiento fiscal en el contexto de las grandes sociedades.

Por otro lado, y argumentando sobre la necesidad de insistir en los aspectos ausentes en los modelos que tratan de abordar el comportamiento de la empresa en la evasión, Cowell (2006) destaca como uno de los principales la heterogeneidad de la empresa o la incidencia del grado de concentración en la industria. En este sentido, apunta como un aspecto de interés a considerar en los análisis, la naturaleza del bien que la empresa intercambia y, por lo tanto, el sector o industria en el que la empresa está inmersa, considerando, además, que las empresas que operan en un mismo sector son, de hecho, heterogéneas.

En relación con lo anterior, es necesario considerar la propia estructura de la empresa y con ella sus características organizativas. Tradicionalmente se baraja el tamaño y la estructura de la organización como aspectos que guardan relación con la evasión. Empresas con una organización más compleja, es probable, que se enfrenten a mayores costes y dificultades para ocultar. Finalmente, un aspecto también considerado relevante por la literatura es, el papel de la interacción entre empresas y con terceros (Cowell, 2006).

Algunos de los desarrollos en proceso de gestación tratan de corregir, al menos parcialmente, los aspectos anteriores. Así por ejemplo, Bayer y Cowell (2006) se centran en el comportamiento de las empresas, examinando el impacto de reglas de inspección alternativas en la imposición sobre beneficios, en un contexto de interdependencia estratégica de empresas en oligopolio mostrando que la estructura del mercado afecta al cumplimiento fiscal. Otro resultado interesante, guarda relación con el efecto del diseño fiscal sobre el comportamiento de la empresa. Así una regla relativa tiene una ventaja sobre la regla independiente e incluso sobre un sistema sin impuestos si se considera la eficiencia en cantidades. En este trabajo se encuentra cierto avance importante, en tanto muestra que las decisiones fiscales no son independientes relativamente del resto de comportamientos y que la política fiscal tiene capacidad para afectar a la organización de la empresa y viceversa.

Recientemente, algunos autores plantean la interacción entre distintos contribuyentes en modelos que tratan de recoger las relaciones colusivas en la evasión, aspecto éste que no había sido tratado por la literatura

tradicional. Así, Boadway et al. (2002) proponen, en un juego repetido, la colusión entre jugadores, mostrando que el comportamiento cooperativo entre ambos jugadores en la evasión es sostenible como resultado de equilibrio.

Siguiendo una idea similar, Chang y Lai (2004) centran el interés de su trabajo en la comprensión de los aspectos de colaboración de la evasión en los impuestos sobre ventas. Estos autores intentan reflejar el fenómeno de la colaboración entre el vendedor y los compradores, incorporando la norma social en estas actividades de relaciones colusivas en la evasión.

Por su parte, Bayer y Kupzowa (2006) presentan un modelo simple de evasión fiscal de sociedades en el que relacionan el abuso del poder fiscal por parte del gobierno con el comportamiento de la empresa.

Así, en sintonía con lo que ha ocurrido en los desarrollos sobre la evasión en el contexto de la imposición personal, algunos autores comienzan a interesarse por la influencia del comportamiento de los gobiernos en la evasión de las empresas.

Por otra parte, Slemrod (2005) o Crocker y Slemrod (2005) proponen como línea de trabajo de interés, el comportamiento de las grandes sociedades en un ámbito distinto, el de la desvinculación en la toma de decisiones entre propietarios, accionistas de la empresa, y los directivos que se ocupan de la decisión que actúan en nombre de los accionistas, pero que defienden una estructura de compensaciones que los beneficia. En esta corriente se inscriben los trabajos de Chen y Chu (2002) quienes investigan la evasión en sociedades en un contexto de principal agente en el que un propietario neutral al riesgo contrata a un manager averso al riesgo, o el de Desai et al. (2003), quienes plantean otro contexto de interacción al plasmar las relaciones entre el cumplimiento de sociedades y la dirección de la sociedad. Por su parte, Crocker y Slemrod (2005), examinan la evasión fiscal en sociedades en un contexto de principal y agente, focalizando el interés en la relación contractual entre accionistas de una empresa y un director “fiscal” que posee información privada, al conocer los límites de las reducciones en los ingresos sujetos a la imposición y los límites de la legalidad.

Como puede apreciarse, la investigación sobre el comportamiento de la empresa en la evasión sólo ha empezado a adquirir cierto interés en fechas muy cercanas. Sin embargo, la mayor parte de los temas planteados por la literatura todavía permanecen como cuestiones abiertas, en tanto que sólo

muy recientemente se percibe un renacer del interés por el comportamiento y el papel protagonista de este agente.

En lo relativo al análisis empírico, concretar los principales resultados de trabajos de carácter empírico, es por diversas razones, una cuestión delicada. Sin duda, una de las principales limitaciones a las que se enfrenta la investigación sobre las prácticas fiscales en la empresa es la ausencia de datos. Tradicionalmente los únicos datos existentes han sido las actas de inspección que, por regla general, no están disponibles sino para un número muy reducido de países, siendo de acceso costoso y limitado. Sin embargo, cada vez es más común el uso de datos de encuesta, entrevistas y cuestionarios que, probablemente, posibiliten en el futuro una mayor extensión de resultados. De hecho, este es prácticamente el principal método de recopilación de información sobre la empresa, aunque a los habituales problemas de coste y acceso se unen los inherentes al tema objeto de estudio para explicar la escasez de trabajos.

Una parte de la investigación empírica sobre evasión por parte de la empresa centró, inicialmente, el interés en el autoempleo con el fin de cuantificar los ingresos infradeclarados para establecer comparaciones con los ratios relativos a los ingresos provenientes de salarios. Son ejemplos de este tipo de trabajos los de Pissarides y Weber (1989); Apel (1994); Mirus y Smith (1997); Schuetze (2002)

Cuando se revisa la escasa literatura empírica sobre evasión fiscal de la empresa los principales rasgos a destacar pueden sistematizarse en torno a los siguientes siete aspectos:

En primer lugar, se encuentra el mismo tipo de fuentes de estudios y tratamientos que en el caso del contribuyente individual: trabajos basados en metodología cualitativa, experimental, o de datos procedentes de actas de inspección, aunque como era de esperar, la mayoría de las aportaciones usan metodología cualitativa y, generalmente, están basados en muestras pequeñas con todas las limitaciones que ello conlleva a la hora de destacar resultados. En cuanto a los aspectos metodológicos, cabe destacar un uso abundante de métodos de trabajo basados en el empleo de técnicas de estadística descriptiva y la obtención de relaciones de correlación simple, que sólo muy recientemente se completan con técnicas más avanzadas de tratamiento de la información como puedan ser los casos de las estimaciones de modelos Tobit y Probit, métodos de análisis de varianza o

modelos de ecuaciones estructurales, que permiten el aislamiento de relaciones causales.

En cuanto a los temas de interés de la investigación, éstos son similares a los que han guiado el análisis del comportamiento del contribuyente individual. A saber: la incidencia de las variables fiscales y los factores de predisposición de los agentes. La primera cuestión, por las dificultades de obtención de la información a la que antes se aludía, tiene en este caso, una presencia considerablemente menor. El segundo aspecto, los factores de predisposición se continúan vinculando a factores no económicos similares a los del estudio del contribuyente individual, aunque con matices diferenciales, y a características de la empresa.

En relación con la incidencia de las variables fiscales, por la ausencia de trabajos suficientes, no pueden apreciarse conclusiones diferentes a las que ya se habían extraído del estudio sobre la imposición personal. Sobre todo, porque la mayor parte de los estudios o bien no tratan variables disuasorias o bien siguen vinculados a dicha imposición individual, por ahondar sobre autoempleados sujetos a la misma estructura impositiva.

La mayor parte de los trabajos asumen, implícita o explícitamente, que determinados factores característicos de la empresa determinan en un sentido u otro el cumplimiento fiscal. Esta literatura entiende que la probabilidad de evadir, la propensión a hacerlo o incluso de ser una empresa totalmente oculta, está determinada por aspectos como el tamaño, la actividad económica, las relaciones con la demanda, el escaso grado de conocimiento de la normativa fiscal que tiene la empresa, el grado de eficiencia, la competitividad y rentabilidad o el manejo de los instrumentos legales de minimización de impuestos, entre otros (Rice, 1992; Giles, 2000; Tedds, 2005). Estos aspectos, en ocasiones se ligan a componentes éticos, morales, actitudinales o culturales.

Por su parte, al tratar los aspectos que implícitamente se consideran vinculados a la predisposición o probabilidad de participar en la evasión, las conclusiones son semejantes a las que se obtenían en relación con la imposición personal. La predisposición hacia el comportamiento irregular por parte de las empresas se encuentra implícitamente vinculada con distintos aspectos relativos a las actitudes favorables a la evasión y negativas hacia el pago de impuestos y el sistema fiscal. Una revisión detallada de estos aspectos se presenta en Martínez, 2007.

Hay dos aspectos destacables en la explicación de las actitudes adversas hacia el pago de impuestos: las dificultades para la supervivencia de la empresa y la merma de ingresos que los empresarios perciben que supone el pago de impuestos. El componente actitudinal parece, más bien, ligado a las claves competitivas (Rice, 1992; Wallschutzky y Gibson, 1993; Giles, 2000; Erard y Ho, 2001; Ahmed y Braithwaite, 2005; Tedds, 2005). En todo caso, la actitud desfavorable también se vincula, igual que en los análisis sobre la imposición del contribuyente individual, a aspectos relacionados con la confianza en los gobiernos y las instituciones, o en la agencia fiscal y a cierta resistencia hacia los gastos en bienestar por parte de los pequeños empresarios. En algunos casos, esas percepciones parecen guardar relación con el tamaño. En algún caso concreto, se aísla una relación estructural positiva entre las actitudes desfavorables y la baja moral fiscal de las empresas (Kirchler, 2000; Sigala et al. 1999)).

Finalmente, puede apreciarse, de la misma manera, cierta incidencia de aspectos normativos en el cumplimiento de las empresas. De igual manera en el caso de las empresas se asocia la predisposición a la evasión con las percepciones de inequidad del sistema. Además, las percepciones de inequidad horizontal parecen guardar relación con el tamaño de la empresa. Así, las empresas pequeñas y medianas tienden a percibir el sistema fiscal como injusto respecto a otros grupos o a empresas más grandes (Sigala et al., 1999; Noble, 2001).

En conclusión, la escasa literatura sobre la evasión fiscal en la empresa, sólo recientemente, ha comenzado a despegarse de los enfoques importados de la investigación del contribuyente individual, incorporando los aspectos que le son propios, como la multiplicidad de posibilidades de evadir, las características de la organización o la interacción en el mercado, e incluso las posibles relaciones colusivas con el resto de agentes. En definitiva, un nuevo interés que no sólo otorga protagonismo al objeto de estudio, la empresa sino, sobre todo, a lo que la distingue como agente: su organización y la forma en que interactúa con las variables fiscales.

CAPÍTULO 3 CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES. Las principales líneas de interés actual.

A lo largo de la presente monografía ha quedado patente la gran cantidad y diversidad de conocimiento acumulado sobre el cumplimiento fiscal, consecuencia de la abundante atención que ha recibido este aspecto desde distintos enfoques y disciplinas.

Tras el repaso realizado, se han puesto de manifiesto los aspectos de este análisis que no pueden despreciarse si se desea avanzar en el conocimiento de este fenómeno. Este es el momento de presentar algunas de las conclusiones que, según nuestro punto de vista, permitirían orientar futuros desarrollos. Las principales lecciones extraídas a lo largo de los anteriores capítulos, guardan relación con dos aspectos fundamentales: los enfoques de estudio y los aspectos metodológicos.

Por lo que se refiere a las primeras, se han evidenciado cambios en los enfoques utilizados en el estudio de la evasión, particularmente en lo relativo a los análisis de la imposición personal, que deben ser tenidos en cuenta a la hora de concluir. Inicialmente, el centro de interés recayó en la explicación de la evasión en el contexto de individuos racionales que toman decisiones sobre la base de las variables que sustentan las políticas disuasorias, por lo que el énfasis se sitúa en los elementos externos al sujeto. De este modo, la evasión es una reacción al entorno, siempre y cuando el individuo se comporte racionalmente. Sin embargo, la evidencia empírica y experimental sugiere que no todos los agentes e incluso los mismos agentes en distintas situaciones, se adaptan de igual modo a ese entorno. De hecho, no todos los contribuyentes adoptan comportamientos *free rider*, en todas las situaciones ni en todas las ocasiones como inicialmente predijo la teoría. Lo que, por el contrario, muestra la evidencia es que los niveles de cumplimiento son, en general, superiores a los que la teoría predice. Pero no solo esto, sino que, como argumenta Alm (2000), se ha podido constatar que mientras que en situaciones idénticas hay individuos que siempre ocultan, otros cumplen siempre; algunos sobreestiman las probabilidades de inspección y hay otros que ante cambios iguales en su carga fiscal responden de forma diferente.

Algunos son cooperativos unas veces y evasores otras, y muchos parecen estar guiados por actitudes, normas sociales, aspectos éticos, sentimientos morales, equidad, competitividad, sentido de la responsabilidad o egoísmo. Esta evidencia ha exigido acudir a otras disciplinas, como la teoría de juegos o como la rama comportamental de la economía, en la búsqueda de explicaciones alternativas o complementarias.

De esta forma, se han recogido distintas líneas seguidas actualmente. De un lado, el desarrollo de la teoría de juegos ha hecho posible la extensión de un conjunto de modelos que, basándose en la teoría de la información, inciden en la búsqueda de los elementos esenciales para el diseño de la política fiscal óptima, insistiendo no sólo en los aspectos relativos al comportamiento de los contribuyentes sino también, y muy especialmente, en las reglas de inspección seguidas por la autoridad fiscal.

De otro lado, ha ido tomando cuerpo la idea de búsqueda de explicaciones basadas en la consideración de los factores internos de los sujetos, entendiendo por tales tanto los caracteres relativos al propio sujeto- aspectos socioeconómicos- como actitudinales, normativos o factores de oportunidad que guardan también relación con el contexto concreto del sujeto. Así, se han ido incorporando en los análisis económicos los aspectos de predisposición de los agentes que ya habían sido considerados por otras disciplinas (sociología, psicología económica o fiscal) y que han sido rescatadas gracias a las aportaciones de la economía del comportamiento. De esta forma, los desarrollos teóricos en el análisis de la imposición personal se han ido orientando hacia la consideración de los factores internos de los sujetos que inciden en la predisposición individual hacia la evasión (Andreoni et al. 1998).

Además, recientemente se ha ido gestando un conjunto de aportaciones que pretenden, bajo un cuerpo doctrinal u otro, dar cuerpo a las explicaciones del comportamiento fiscal buscando el apoyo en los aspectos de predisposición individual hacia el cumplimiento o la evasión (Frey y Torgler, 2006). Este es el caso de las explicaciones basadas en la teoría de la equidad, la teoría de la confianza, la moral fiscal o la teoría del desplazamiento, que además trata de plasmar la interrelación entre determinados modos de intervención de los gobiernos y el efecto positivo o negativo que esa intervención puede ocasionar de forma indirecta al afectar a la motivación interna. Todas ellas tienen un rasgo en común:

enfatar el papel que en la explicación del comportamiento hacia la imposición tiene la predisposición de los sujetos y vincular esa predisposición con aspectos de carácter interno o de la relación de los individuos con otros, ya sean la sociedad, el entorno, los gobiernos, la cultura o las posibilidades de que disponen.

Por su parte, la revisión bibliográfica llevada a cabo en los epígrafes anteriores, ha puesto de manifiesto, el enorme diferencial existente entre la empresa como objeto de estudio respecto al análisis del contribuyente individual. Por el número, densidad, profundidad y sofisticación del análisis existe una gran distancia entre la literatura dedicada a uno y otro tipo de agente. Además, dentro de estos desarrollos son escasos los trabajos que se han aproximado al fenómeno de la evasión desde la consideración del propio agente y su proceso de toma de decisiones, obviando que la empresa toma decisiones y responde adaptándose a cada situación originada en su entorno.

Además, en la revisión de los nuevos desarrollos sobre el papel de la organización en el análisis de la evasión ha podido constatarse la existencia de un importante desnivel tanto en el calado de las aportaciones como en el volumen de atención prestada. De hecho, aunque el análisis de la evasión en la empresa se inició como una extensión de los modelos originales, el reciente interés que suscita este agente permite vislumbrar un panorama en el que la investigación discurrirá por caminos diferentes.

Siendo esto así, las anteriores conclusiones en lo relativo al análisis del comportamiento del contribuyente individual, permite extraer a nuestro juicio, al menos, una lección trasladable al contexto de la organización. La investigación sobre el comportamiento evasor en la empresa debe iniciarse considerando los aspectos de predisposición, lo que requiere un doble ejercicio de reflexión. De una parte, deberá considerarse la incidencia que pudieran tener las diferencias entre un individuo particular y una organización compleja como es la empresa a la hora de determinar cómo reflejar los aspectos definitorios de esa predisposición. De otra, y dado que las características de la empresa parecen guardar relación con la mayor o menor predisposición a ese comportamiento, debería considerarse la posibilidad de vincular los aspectos organizativos a los factores de predisposición, recogiendo la posible existencia de una cultura fiscal de la organización (Martínez, 2007).

Por otra parte, casi todo el análisis teórico del comportamiento del contribuyente está basado en la Teoría de la Utilidad Esperada, con diversas extensiones o variaciones en el enfoque original que han intentado recoger aspectos mostrados por la evidencia, de cara a enriquecer el contexto de análisis.

A lo largo de este trabajo se han puesto de manifiesto las limitaciones de esta teoría para explicar algunos aspectos centrales de ese comportamiento; de hecho, hay una creciente falta de satisfacción con este enfoque en el análisis general de la elección bajo incertidumbre que ha permitido dar paso al desarrollo de nuevos enfoques explicativos del comportamiento frente al riesgo. En este contexto, la Teoría Prospectiva ha supuesto el inicio de una ruptura en el paradigma de la elección bajo incertidumbre que ha abierto nuevos caminos posibles para el análisis de la evasión (Cowell, 2004). En relación con este enfoque, resulta relevante extractar algunas enseñanzas que podrían rescatarse para la orientación del trabajo futuro sobre evasión. Como se argumentaba con anterioridad, la idea de la existencia de distintas fases en el proceso de toma de decisiones y la relación de ese proceso con el punto de referencia con respecto al que se evalúa la decisión son, a nuestro juicio, aspectos que deben ser tenidos en cuenta, en tanto que permitiría sustentar la necesidad de separar los aspectos previos de la elección de los relacionados con la elección misma, al tiempo que concede interés al punto de referencia con respecto al cual se toma la decisión, esto es, al propio contexto de la elección. De hecho, esta idea orienta algunos de los desarrollos que insisten en explicaciones basadas en la cultura o la moral fiscal, entre otros.

En paralelo con lo anterior, algunos trabajos (Gould, 1996) han venido a poner de manifiesto que es un error importante representar sistemas complejos por un único agente, denominado agente representativo, que se comporta en términos medios o típicos. En su lugar, la mayoría de los sistemas tienen una increíble variedad de comportamientos individuales (una “casa completa” de comportamientos individuales). Este tipo de argumentación tiene una relevancia especial cuando ese agente individual es la empresa. La comprensión de cualquier sistema debe pasar por el reconocimiento de este hecho. Además, Gould (1996) argumenta que la forma en que un sistema cambia a lo largo del tiempo se puede atribuir a las variaciones dentro del sistema más que a cambios en el comportamiento medio de los miembros del sistema. Compartiendo la

opinión de Alm (2000), esta lección es especialmente apta para el cumplimiento fiscal. Esto sugiere que es improbable que pueda esbozarse una teoría unificada sobre el comportamiento evasor que permita obtener explicaciones sobre todos los comportamientos, de todos los sujetos y, menos aún, si se busca que incorpore el gran número y variedad de comportamientos observados. Se reconoce, por el contrario, que el análisis del cumplimiento debe consistir en explicaciones diferentes sobre el comportamiento de los diferentes individuos (Andreoni et al. 1998; Alm, 2000; Sandmo, 2005; Cowell, 2004; Slemrod y Yizthaki, 2002, entre otros). Este es un aspecto a tener en cuenta en lo relativo al futuro de la investigación, y en particular sobre la evasión en la empresa, donde la diversidad de situaciones o de elecciones puede ser mucho más compleja.

En lo relativo a los aspectos metodológicos, entendemos interesante centrar la atención en algunas conclusiones. De una parte, en cuanto al análisis teórico, seguir el camino abierto por los desarrollos basados en la teoría de juegos parece la línea con mayor perspectiva. Esto es así, no sólo en los desarrollos relativos al diseño de la política fiscal óptima en la imposición personal en el contexto estático en el que actualmente se desenvuelve el análisis, sino en el contexto dinámico en el que, sin duda, se desarrollará la investigación futura. Este es igualmente, el camino por el que, en nuestra opinión, discurrirá la investigación teórica de la evasión en la empresa. De hecho, es el método elegido por los últimos desarrollos teóricos, en los que a la consideración del carácter estratégico de la decisión se añaden la consideración de las características específicas de la organización.

De otro lado, tanto en lo relativo al análisis de la imposición personal, como en lo referente a la empresa, la gran mayoría de autores demandan de cara al futuro mayor y mejor investigación empírica. Sin embargo es en el capítulo de la evasión en la empresa donde esta demanda es clamorosa. De hecho, la propia teoría demanda mayor interés y más rigor en la investigación empírica misma, con el fin de procurar resultados que permitan incorporar en el propio análisis teórico los aspectos relevantes para las decisiones de la empresa. Como se argumentaba con anterioridad, autores como Cowell (2004) o Slemrod (2004) abogaban por considerar en los desarrollos teóricos aspectos internos de la organización, la heterogeneidad de la empresa, la naturaleza de la actividad económica, el

posible impacto de las relaciones con otros agentes, como clientes y proveedores, o las relaciones entre propietarios y directivos y con la Administración, sin dejar de reconocer la necesidad de profundizar empíricamente en la detección de estos factores.

Por otra parte, como anteriormente se avanzaba, el énfasis de la Teoría Prospectiva en la posible existencia de fases en el proceso de toma de decisiones, no necesariamente seguidas en el tiempo, ha permitido a diversos autores argumentar la separación de las distintas fases, y concentrar el interés en las fases primeras de selección y evaluación de la información. Autores como Elffers (2000), Halla y Schneider (2005), Torgler (2003) o Slemrod (2003), entre otros, así lo aconsejan.

Se argumenta que el contribuyente debe estar motivado para la evasión. En primer lugar, muchos investigadores muestran que hay individuos que no piensan nunca en la evasión (Pyle, 1991), en tanto que otros sí lo hacen. En segundo lugar, no todo el mundo que tiene inclinación a ocultar concreta su intención en acción. Muchos contribuyentes no tienen oportunidad o recursos para evadir. Por último, Elffers (2000) señala que hay quien tiene disposición o intención y busca la oportunidad. Este autor aduce que la teoría tradicional juega un papel en esta tercera fase de elección y propone que, por el contrario, hay que concentrar el interés de la investigación en las etapas previas, es decir, en las relativas a la predisposición a evadir fiscalmente, en la concreción de las variables relativas a la disposición a la evasión. Su conclusión es interesante, en tanto que mejorar el conocimiento sobre los determinantes de esa disposición permitiría orientar el diseño de las políticas encaminadas a reducir la irregularidad buscando complementar los mecanismos disuasorios. Ello exigiría que de ese conocimiento pudieran atisbarse las medidas necesarias para procurar un efecto de impulso de la motivación interna conducentes a reducir la evasión. Si se tiene en cuenta la argumentación anterior, ello, a su vez, permitiría colaborar en la orientación de las políticas relativas a la reducción del fraude.

Un último aspecto metodológico a señalar guarda relación con la tendencia reciente a vincular el cumplimiento fiscal con una serie de aspectos relativos a actitudes, equidad, confianza en los gobiernos o relacionados con la intervención de los gobiernos, haciendo mención a diversos aspectos de motivación de los sujetos. De hecho, como

anteriormente se expuso, este es el caso de la reciente línea de investigación sobre lo que en general se denomina “moral fiscal”, que se asocia a la motivación interna de los sujetos a pagar o evadir que es consecuencia de la obligación moral (o en sentido contrario la ausencia de ella) a pagar impuestos contribuyendo a la sociedad. Como se argumentaba, muchos investigadores han sostenido que esta predisposición ayuda a explicar los altos o bajos niveles de cumplimiento (Lewis 1982; Pommerehne, Hart y Frey, 1994; Frey, 1997; 2003; Alm, McClelland y Schulze 1992, 1999; Frey y Feld ,2002; Torgler 2002, entre otros).

De la revisión de estos trabajos pudo extraerse una doble conclusión que ahora es interesante destacar. De una parte, los aspectos relativos a la disposición a la evasión se habían tratado con anterioridad bajo distintos métodos de análisis, tradicionalmente basados en el tratamiento descriptivo de datos procedentes de información cualitativa. Generalmente, a partir del aislamiento de relaciones de correlación simple se concluía sobre la incidencia residual de este tipo de factores como argumento complementario a las variables fiscales. En definitiva, los aspectos de índole social, de motivación, moral, etc. eran considerados como residuos exógenamente dados (Frey y Torgler 2006).

Sin embargo, más recientemente, se detecta una tendencia a emplear tratamientos más articulados de los factores de predisposición, para analizarlos bajo un aparato teórico u otro, como variable dependiente explicada por diferentes determinantes. En términos generales, los determinantes utilizados ya habían sido tratados con anterioridad por la doctrina al uso pero de forma más o menos aislada y generalmente ajenos a un contexto de modelización. Este es el caso, por ejemplo, del actual tratamiento de la moral fiscal como variable exógena dependiente de un conjunto de factores, en lugar de una variable residual, lo que permite analizar la incidencia de los determinantes de la misma para mejorar o reducir esa moral y, por lo tanto, el cumplimiento fiscal. De cara al futuro este es, en nuestra opinión, uno de los aspectos sobre los que la literatura tenderá a incidir y profundizar en próximos desarrollos.

Resulta relevante, además, la necesidad de superar las críticas relacionadas con el tratamiento de la información cualitativa con la que se

indaga en este tipo de trabajos. Más en concreto, como señala Slemrod (2003)³⁶ aunque la literatura empírica sobre aspectos vinculados a los determinantes de la predisposición a cumplir es extensa y creciente, es justo reconocer que existe muy poco trabajo empírico que haya tratado de aislar la relación causal entre esos determinantes. Ello, en buena medida, es debido al empleo de métodos basados en relaciones de correlación que no permitían el aislamiento de relaciones causales. Sin duda, este es uno de los caminos de interés a seguir por los desarrollos futuros en el análisis empírico.

En definitiva, la investigación sobre evasión fiscal se está orientando hacia planteamientos que centran su interés en los aspectos de motivación, una mayor atención a las empresas y una mayor profundidad y complejidad en los tratamientos empíricos que aportan más resultados y más consistentes.

³⁶ En este trabajo Slemrod se refiere en esta crítica a los determinantes del crecimiento, tamaño del gobierno y aspectos de la confianza en los gobiernos y el sistema fiscal. Sin embargo, aquí se hace esta crítica en general en tanto que es común a la mayor parte de la literatura que trata sobre los aspectos no estrictamente económicos del cumplimiento.

Bibliografía

- Adams, J.S. (1965): "Inequity in Social Exchange", en Berkowitz, L. (ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 2, Academic Press, New York, pp. 267-299.
- Ahmed, E. y Braithwaite, V. (2005): "Understanding Small Business Taxpayers. Issues of Deterrence, Tax Morale, Fairness and Work Practice". *International Small Business Journal*, n° 5, pp. 539-568.
- Ahmed, E. y Sakurai, Y. (2001): "Small business individuals: What do we know and what do we need to know?", *Centre for Tax System Integrity Working Paper*, Australian National University, n° 27.
- Allingham, M.C. y Sandmo, A.L. (1972): "Income tax evasion: A theoretical Analysis", *Journal of Public Economy*, n° 3/4 pp. 323-338.
- Alm, J. (2000): "Tax Compliance and Tax Administration", en Hidreth, W.B. y Richardson, J.A. (eds.), *Handbook on taxation*, Inc, New York.
- Alm, J. y McKee, M. (2000): "Tax compliance as a coordinated game", *Working Paper*, University of Colorado at Boulder.
- Alm, J. y Torgler, B. (2006): "Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe", *Journal of Economic Psychology*, 27(2), pp. 224-246.
- Alm, J.; McClelland, G.H. y Schulze, W.D. (1992): "Why do people pay taxes?", *Journal of Public Economics*, n° 48, pp. 21-38
- Alm, J.; McClelland, G.H. y Schulze, W.D. (1999): "Changing the social norm of tax compliance by voting, *KYKLOS*, n° 48, pp. 141-171
- Alm. J.; Deskins, J. y McKee, M. (2006): "Tax Evasion and Entrepreneurship: The Effect of Income Reporting Policies on Evasion. An Experimental Approach". *Working Paper, Experimental Economics Center*, n° 06-35.
- Alm. J.; Erard, B. y Feinstein, J.S. (1996): "The relationship Between State and Federal Tax Audits", en Feldstein, M. y Poterba J.M. (eds), *Empirical foundations of household taxation*, University of Chicago Press, Chicago.
- Alm. J.; Jackson, B.R. y McKee, M. (1992a): "Deterrence and beyond: toward a Kinder, gentler IRS", en Slemrod, J. (ed.), *Why People Pay Taxes*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, pp. 311-329

- Alm. J.; Jackson, B.R. y McKee, M. (1992b): “Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data”, *National Tax Journal*, n° 45, pp. 1018-1026
- Alm. J.; Jackson, B.R. y McKee, M. (1992c): “Institutional Uncertainty and Taxpayer Compliance”, *American Economic Review*, n° 82(4), pp. 1018-1026.
- Alm. J.; Sánchez, I. y De Juan, A. (1995): “Economic and noneconomic factors in tax compliance”, *KIKLOS*, n° 48, pp. 3-18.
- Alvira, F. y Garcia, J. (1975): “Actitudes de los españoles ante el gasto público y sentimiento del contribuyente”, *Hacienda Pública Española*, n° 34.
- Alvira, F. y García, J. (1987): “Los españoles y la fiscalidad la pérdida de la ilusión financiera”, *Papeles de Economía Española*, n° 30/31.
- Andreoni, J.; Erard, B. y Feinstein, J. (1998): “Tax Compliance”, *Journal of Economic Literature*, n° 36,1, pp. 818-860
- Apel, M. (1994): “An Expenditure-Based Estimate of Tax Evasión in Sweden”. *Working Paper*, Department of Economics, Uppsala University.
- Arrow, K. (1965): *Some Aspects of the Theory of Risk-Bearing*, Yrjö Jahnssonin Säätiön, Helsinki.
- Arrow, K. (1972): “Gifts and Exchanges”, *Philosophy and Public Affairs*, 1, n° 4, pp. 343-367.
- Ávila, A.J.; Sánchez, J.; Avilés, C.A. (1997): *Economía irregular y evasión fiscal*. Analistas Económicos de Andalucía, Málaga.
- Axelrod, R. (1986): “An Evolutionary Approach to Norms”, *American Political Science Review*, 80, n° 4, pp. 1095-1111
- Baldry, J.C. (1987): “Income Tax Evasion and the Tax Schedule: Some Experimental Results”, *Public Finance*, n° 42(3), pp. 357-383
- Bayer, R. y Cowell, F. (2006): “Tax Compliance and Firm’ Strategic Interdependence”, *STICERD, Distributional Analysis Research Programme Papers* 81, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines, LSE.
- Bayer y Kupzowa (2006): “Corporate Tax Evasion and Extortionist Governments”, Working Papers 2006-08, University of Adelaide, School of Economics.

- Beck, P.J. y Woon-Oh, J. (1991): “Experimental Evidence on Taxpayer Reporting under Uncertainty”, *Acc. Review*, n° 66(3), pp. 535-558.
- Becker, G.S. (1968): “Crime and Punishment-An Economic Approach”, *Journal of Political Economy*, n° 76(2), pp. 169-217.
- Becker, W.; Büchner, H.J. y Sleeking, S. (1987): “The impact of public transfer expenditures on tax evasion: An experimental Approach”, *Journal of Public Economics*, n° 34, pp. 243-263.
- Bernasconi, M. (1998): “Tax evasion and orders of risk aversion”, *Journal of Public Economics*, n° 67, pp. 123-134.
- Beron, K.; Tauchen, H.V. y Witte, A.D. (1992): “The effect of audits and socioeconomic variables on compliance” in Slemrod, J. (ed.), *Why People Pay Taxes*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, pp. 67-89
- Broadway, R.; Marceau, N. y Mongrain, S. (2002): “Joint tax evasion”, *Canadian Journal of Economics*, 35, pp. 417-435.
- Border, K.C. y Sobel, J. (1987): “Samurai Accountant: A Theory of audit. And Plunder”, *Review of Economic Studies*, n° 54, pp.525-540.
- Bordignon, M. (1993): “A fairness Approach to Income Tax Evasion”, *Journal of Public Economics*, n° 52, pp. 345-362.
- Bosco, L. y Mittone, L. (1997): “Tax evasion and moral constraints: Some experimental evidence”. *Kyklos* n° 50, pp. 297- 324.
- Boyd, R. y Richerson, P.J. (2001): “Norms and bounded rationality”. En G. Gigerenzer, R. Selten (eds), *Bounded Rationality : The Adaptive Toolboxes*. MIT Preess, Cambrige, London, pp.281-296.
- Brewer, M.B. y Schneider, S.K. (1990): “Social Identity and Social Dilemmas”, en Abrams, D. y Hogg, M.A. (eds.), *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances*, Harvester-Wheatscheaf, Londres, pp. 169-184.
- Chang, J. y Lai, C. (2004): “Collaborative tax evasion norms: Why deterrence does not work?”, *Oxford Economic Papers*, n° 54, pp.344-368.
- Chang, O.H.; Nichols, D.R. y Schultz, J.J. (1987): “Taxpayer attitudes toward tax audit risk”, *Journal of Economic Psychology*, n° 8, pp. 299-309.

Chen, K.P. y Chu, C.Y.C. (2005): "Internal Control and External Manipulation: A Model of Corporate Income Tax Evasión". *RAND Journal of Economics*, n° 26, pp.151-164.

Christiansen, V. (1980): "Two comments on tax evasion, *Journal of Public Economics*, n° 13.

Clague, C. (1993): "Rule Obediente, Organizacional Royalty, and Economic Development", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149, n° 2, pp. 393-414.

Clotfelter, C.T. (1983): "Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns", *Review of Economics Statistics*, n° 65, pp. 363-373.

Coleman, C. y Freeman, L. (1994): "The Development of Strategic Marketing Options. Directed at Improving Compliance Levels in Small Business", *Australian Tax Forum*, 11, pp. 347-367.

Coleman, J. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Cowell, F.A. (1981): "Taxation and Labour Supply with Risky Activities", *Economica*, n° 48.

Cowell, F.A. (1985): "Tax Evasion with Labour income", *Journal of Public Economics*, n°26.

Cowell, F.A. (1989): "Honesty is sometimes the best policy ", *Economic Review*, n° 33

Cowell, F.A. (1990, a): "Tax sheltering and the cost of evasion", *Oxford Economic Papers*, n° 42.

Cowell, F.A. (1990, b): *Cheating the Government: The Economics of Tax Evasion*, The MIT Press, Cambridge, MA.

Cowell, F.A. (1992): "Tax Evasion and Inequity", *Journal of Economic Psychology*, n° 13(4), pp. 521-543.

Cowell, F.A. (1995): *Engañar al Estado. Un análisis económico de la evasión*, Alianza Editorial, Madrid.

Cowell, F.A. (2004): "Carrots and Sticks in Enforcement", en H.J. Aaron y J. Slemrod (eds), *Crisis in Tax Administration*, pp. 230-275.

Cowell, F.A. (2006): "Tax Evasion and the Firm", Conferencia de Clausura de Encuentros de Economía Pública, Almería 2006.

- Cowell, F.A. y Gordon, J.P.F. (1988): "Unwillingness to pay: Tax evasion and public good provision, *Journal of Public Economics*, n° 36, pp. 305-321.
- Cremer, H. y Gahvari, F. (1993): "Tax evasión and optimal commodity taxation", *Journal of Public Economics*, 50, pp. 261-275.
- Cremer, H.; Marchand, M. y Pestieau, P. (1990): "Evading, Auditing, and Taxing: The Equite-Compliance Tradeoff", *Journal of Public Economy*, n° 43, pp. 67-92.
- Croker, K.J. y Slemrod, J. (2005): "Corporate tax evasion with agency costs", *Journal of Public Economics*, n°89, pp. 1593-1610.
- Cronshaw, M. y Alm, J. (1995): "Tax Compliance with Two-Sided Uncertainty", *Public Finance Quarterly*, n° 23, pp. 139-166.
- Cullis, J.G. y Jones, P. (1992): *Public Finance and Public Choice. Analytical Perspectives*, McGraw Hill, Londres.
- Cullis, J.G. y Lewis, A. (1997): "Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention", *Journal of Economic Psychology*, n° 18, pp. 305-321.
- Cummings, R.G.; Martínez-Vazquez, J. y McKee, M. (2001): "Cross cultural comparisions of tax compliance behavior. *Working Paper* n° 01-03, George State University.
- Cummings, R.G.; Martínez-Vazquez, J.; McKee, M. y Torgler, B. (2005): "Effects of Tax Morale on Tax Compliance: Experimental and Survey Evidence", *CREMA, Working Paper*, n° 2005-29.
- Dawes, R.M. (1980): "Social Dilemmas", *Annual Review of Psychology*, vol. 31, pp. 169-193.
- Dawes, R.M. y Smith, T.L. (1985): "Attitude and opinion measurement". En: Linzey, G. y Aronson, E. *The handbook of social psychology*. Random House, New York. 3ª edición, vol. 1, pp. 509-566.
- De Juan, A. J. (1992): "Cómo perciben los declarantes de IRPF distintas dimensiones fiscales". Cuadernos de Actualidad, 3 (10), pp. 294-305.
- De Juan, A. J. (1995): "Manifestaciones del comportamiento fraudulento en España. Análisis de causas y estrategias preventivo-correctoras". *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n° 741, pp. 55-65.

- De Juan, A. J. y Truyols, M.A. (1993): “Predisposición, habilidad y oportunidad de los contribuyentes hacia el fraude fiscal”. Cuadernos de Actualidad, 4 (1), pp. 27-36.
- De Juan, A.; Lasheras, M. A., y Mayo, R. (1994): “Voluntary Tax Compliant Behavior of Spanish Tax Payers”. *Public Finance*, nº49, pp.90-105.
- Dean, P.; Keenan, T. y Kenney, F. (1980): “Taxpayers’ attitudes to income tax evasion: an empirical study”, *British Tax Review*.
- Desai, M., Dyck, A. y Zingales, L. (2003): “Corporate governance and taxation”, Harvard Business School *Working Paper*, Cambridge, MA.
- Dhami, S. y Nowaihi, A. (2005): *Why Do People Pay taxes: Expected Utility Versus Prospect Theory*, Discussion Papers in Economics, Department of Economics, University of Leicester, nº 05/23.
- Dubin, J.A.; Graetz, M.J. y Wilde, L.L. (1987): “Are We a Nation of Tax Cheaters? New Econometric Evidence on Tax Compliance”, *American Economic Review*, nº 77, pp. 240-245.
- Elffers, H. (2000): “But Taxpayers do Cooperate!”, en Vugt, M.v. *et al.* (eds.), *Cooperation in Modern Society*, Routledge, Londres, pp. 184-194.
- Elffers, H. y Hessing, D.J. (1997): “Influencing the prospects of tax evasion”, *Journal of Economic Psychology*, nº 18, pp. 289-304.
- Elffers, H.; Weigel, R.H. y Hessing, D.J. (1987): “The consequences of different strategies for measuring tax evasion behaviour”, *Journal of Economic Psychology*, nº 8, pp. 311-337.
- Elster, J. (1989): “Social norms and economic theory”, *Journal of Economic Perspectives*, nº 3, pp. 99-117.
- Engel, E.M.R.A. y Hines, J.R.(1994): “Retrospective Audits and Tax Evasión Dynamics in the United States, unpublished manuscript. Harvard Univ.
- Erard, B. (1992): “The Influence of Tax Audits on Reporting Behavior”, en Slemrod (ed.), pp. 95-114.
- Erard, B. (1993): “Taxation With Representation: An Analysis of the Role of Tax Practitioners in Tax Compliance”, *Journal of Public Economy*, nº 52, pp. 163-197.
- Erard, B. (1997): “Self-selection with Measurement Errors: A Microeconomic Analysis of the Decision to Seek Tax Assistance and its

- Implications for Tax Compliance”, *Journal Econometrics*, n° 81, pp. 319-356.
- Erard, B. y Feinstein, J.S. (1994a): “Honesty and Evasion in the Tax Compliance Game”, *Rand Journal Economic*, n° 25, pp. 1-19.
- Erard, B. y Feinstein, J.S. (1994b): “The Role of Moral Sentiments and Audit Perceptions in Tax Compliance”, *Public Finance/Finances Publiques*, n° 49 (supplement), pp. 70-89.
- Erard, B. y Ho, C.C. (2001): “Searching for ghosts: who are de nonfilers and how much tax do they owe? *Journal of Public Economics*, n° 81, pp. 25-50.
- Eriksen, K. y Fallan, L. (1996): “Tax Knowledge and attitudes towards taxation; A Report on quasi-experiment”. *Journal of Economics Psychology*, n° 17, pp. 387-402.
- Etro, F.G. (1998): “Incidenza fiscale e regole di Ramsey con potere di mercato ed evasione”, *Revista di Política Económica*, n° 88, pp. 27-59
- Falkinger, J. (1995): “Tax Evasion, Consumption of Public Goods, and Fairness”, *Journal of Economic Psychology*, 16, n° 1, pp. 63-72.
- Fallan, L. (1999): “Gender, Exposure to Tax Knowledge, and Attitudes Towards Taxation; An Exprimental Approach”, *Journal of Business Ethics*, n° 18, pp. 173-184.
- Feinstein, J.S. (1991): “An Econometric Analysis of Income Tax Evasion and its Detection”, *Rand Journal Economics*, n° 22(1), pp. 14-35.
- Feld, L.P. y Frey, B.S. (2002): “Trust Breeds Trust: How Taxpayers Are Treated”, *Economics of Governance*, vol 3(2), pp. 87-99
- Feld, L.P. y Frey, B.S. (2005): “Tax compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation”. *Annual Meeting of the European Public Choice Society*. 2005. Durham (UK) pp. 1-27.
- Feld, L.P. y Frey, B.S. (2006): “Tax compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation”, *CREMA Working Paper*, n° 2006-10
- Forest, A. y Sheffrin, S.M. (2002): “Complexity and Compliance: An Empirical Investigation”, *National Tax Journal*, 55, pp. 75-88.
- Frey, B.S. (1997a): “A Constituon for Knaves Crowds Out Civic Virtues”, *Economic Journal*, n° 107, pp. 1043-1053.

- Frey, B.S. (1997b): *Not Just for the Money*, Edward Elgar, Northampton, MA.
- Frey, B.S. y Bohent, I. (1996): "Motivation Crowding Theory", *Journal of Economic Surveys*, n° 15(5), pp. 589-611.
- Frey, B.S. y Feld, L.P. (2002): "Deterrence and morale in taxation: An empirical analysis", *CESinfo Working Paper*, N° 760.
- Frey, B.S. y Jegen R. (2001): "Motivation crowding theory", *Journal of Economic Surveys*, n° 15(5), pp. 589-611.
- Frey, B.S. y Torgler, B. (2006): "Tax Morale and Condicional Cooperation", *CREMA Working Paper*, n°. 2006-11.
- Friedland, N.; Maital, S. y Rutenberg, A. (1978): "A Simulation Study of Income Tax Evasion", *Journal of Public Economics*, n° 10(1), pp. 107-116.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust*. New York: Basic Books.
- García, J.; Raymond, J.L. y Valdes, T. (1986): "La detección del fraude en la imposición sobre la renta: un análisis macroeconómico", *Cuadernos Económicos de Información Comercial Española*, n° 34.
- Giles, D.E.A. (2000): "Modelling the tax compliance profiles of New Zealand Firms", en G.W. Scully y P.J. Caragata, *Taxation and the limits of Government*, Boston: Kluwer Academic Publishers, pp. 243-270
- Glaeser, E.I.; Laibson, D.; Scheinkman, J.A. y Coutter, C.L. (1999): "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics*, n° 65, pp. 811-846.
- Gordon, J.P.F. (1989): "Individual Morality and Reputation Costs as Deterrents to Tax Evasión", *European Economic Review*, n° 33, pp. 797-805.
- Gould, S.J. (1996): *Full House*, Harmony Books, New York, NY.
- Graetz, M.J.; Reinganum, J.F. y Wilde, L.L. (1986): "The Tax Compliance Game: Toward an Interactive Theory of Tax Enforcement", *Journal Law Economic Organization*, n° 2(1), pp. 1-32
- Grant, R. M. (1991): "The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation". *California Management Review*, 33 (3), pp. 114-135.
- Grant, R.M. (1991): "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategic Formulation", *California Management Review*, primavera, pp. 114-135.

- Grasmick, H.G. y Bursik Jr., R.J. (1990): "Conscience, Significant Others, and Rational Choice: Extending the Deterrence Model", *Law and Society Review*, vol.24, pp. 837-861.
- Greenberg, J. (1984): "Avoiding Tax Avoidance: A (Repeated) Game-Theoretic Approach", *Journal of Economic Theory*, n°32, pp. 1-13.
- Groenland, E.A.G. y Van Veldhoven, G.M. (1983): "Tax evasion behavior: A psychological framework". *Journal of Economic Psychology* n° 54, pp. 129-144.
- Güth, W. y Mackscheidt, K. (1985): "Die Erforschung der Steurmoral, mimeo, Universität zu Köln
- Halla, M. y Schneider, F.G. (2005): "Taxes and Benefits: Two Distinct Options to Cheat on the State?", *Working Paper*, n°0505, Department of Economics, Johannes Kepler University. Linz.
- Hessing, D.F., Elffers, H. y Weigel, R. H., (1988): "Exploring the limits of self-reports and reasoned action: An investigation of the psychology of tax evasion behavior". *Journal of Personality and Social Psychology*, n° 54, pp. 405-413
- Hessing, D.J. et al (1992): "Does Deterrence Deter? Measuring the Effect of Deterrence in Field Studies and Experimental Studies", en Slemrod, J. (ed.)
- Homans, G.C. (1961): *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Joulfaian, D. y Rider, M. (1998): "Differential Taxation and Tax Evasion by Small Business, *National Tax Journal*, LI, 4, pp. 673-687.
- Joulfaian, F. (2000): "Corporate Tax Evasion and Managerial Preferences", *Review of Economics and Statistics*, n°82, pp. 698-701
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979)" Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica*, n° 47, pp. 263-291
- Kahneman, D. y Tversky, A. (2000)" Choices, values and frames", Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D.; Knetsch, J.L. y Thaler, R. (1986): "Fairness and the Assumptions of Economics", *Journal of business* 59, n° 4, pp. S285-300.
- Kaplan, S. E. y Reckers, P.M.J. (1985): "A Study of Tax Evasion Judgements", *National Tax Journal* 38, n° 1, pp. 97-102.
- Kirchler, E. (1999). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. *Journal of Socio-Economics*, 28, 131-138.

Kirchler, E. y Maciejovsky, B. (2001): "Tax Compliance within the context of Gain and Loss Situations, Expected and Current Asset Position and profession", *Journal of Economic Psychology*, n° 22(2), pp. 173-194.

Kinsey, K.A. y Grasmick, H.G. (1993): "Did the Tax Reform Act of 1986 Improve Compliance? Three studies of Pre-and Post-TRA Compliance attitudes", *Law and Policy*, n° 15, pp. 239-325.

Klepper, S. y Nagin, D. (1989): "The Anatomy of Tax Evasion", *Journal Law Economic Organization*, n° 5(1), pp. 1-24.

Klepper, S.; Mazur, M. y Nagin, D. (1991): "Expert Intermediaries and Legal Compliance: The Case of Tax Preparers", *Journal of Lwe Economic*, n° 34(1), pp. 205-229.

Knack, S. y Keefer, P. (1997): "Does social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics* 112, n 4, pp. 1251-1288.

Kolm, S. (1973): "A note on optimum tax evasion", *Journal of Public Economics*, n° 2.

Koskela, E. (1983): "A nota on progression, penalty schemes and tax evasion", *Journal of Public Economics*, n° 22.

Lansdman, W.R., D. A. Shackelford, and R.J. Yetman. (2000): "The Determinants of Capital Gain Tax Compliance:Evidence from the RJR Nabisco Leverage Buyouts." *Journal of Public Economics*84: 47-74.

Lee, K. (1998): "Tax Evasión, Monopoly, and Nonneutral Profit Taxes", *National Tax Journal*, n° 51, pp. 333-338.

Levi, M. (1998): "A State of Trust", En *Trust and Governance*, Levi, M. y Braithwaite, V. (eds). New York: Russell Sage Foundation.

Lyssiotou, P. Pashardes, P. y Stengos, T. (2004): "Estimates of the Black Economy Based on Consumer Demand Approaches", *Economic Journal*, n° 114, pp. 622-640.

Macho-Stadler, I. y D. Pérez-Castillo (1997): "Optimal Auditing with Heterogeneous Income Sources", *International Economic Review*, n° 38, pp. 951-969.

Macho-Stadler, I. y D. Pérez-Castillo (2002): "Auditing with signals", *Economica*, n° 63, pp. 1-20.

Macho-Stadler, I. y D. Pérez-Castillo (2004a): "Settlement in Tax Evasión Prosecución", *Economica*, n° 71, pp.349-368.

Macho-Stadler, I. y D. Pérez-Castillo (2005): “Políticas de inspección óptimas y cumplimiento fiscal”, *Hacienda Pública Española*, nº 173, pp.9-45.

Manski, C.F. (2000): “Economic Analysis of Social Interactions”, *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol 14(3), pp. 115-136.

Marrelli, M. (1984): “On indirect tax evasion”, *Journal of Public Economics*, nº 25, pp. 181-196.

Marrelli, M. y Martina, R. (1988): “Tax evasion and strategic behaviour of the firms”, *Journal of Public Economics*, nº 37, pp. 55-69.

Martínez Fernández, P. (2007): *Decisiones de comportamiento irregular y evasión fiscal en la empresa. Análisis causal de los factores organizativos*. Tesis Doctoral. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga.

Martínez-Vazquez, J. y Rider, M. (2003): “Multiple modes of tax evasion: Theory and evidence from the TCMP”, *Working Paper*, Department of Economics, Georgia State University, nº 03-06.

Martínez-Vazquez, J. y Torgler, B. (2005):” The Evolution of Tax Morale in Modern Spain”, *CREMA Working Paper Series*, nº 2005-33.

Mason, R. y Calvin, D. (1978): “A study of admitted income tax evasion”, *Law and Society Review*, nº 13.

McCaffery, E.J. y Slemrod, J. (2004): “Toward an agenda for behavioural public finance”, unpublished paper, CLEO Research Paper Series, University of Southern California. Law Scholl.

McGraw, K. M. y Scholz, J.T., (1991): “Appeals to civic virtue versus attention to self- interest: Effects on tax compliance. *Law and society Review*, nº 25, pp. 471-498.

Mirus, R. y Smith, R.S. (1997a): “Canada’s Underground Economy: Measurement and Implications”. En Lippert, O., Walker, M. (eds.): *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*. The Fraser Institute. Vancouver.

Mirus, R. y Smith, R.S. (1997b): “Self-Employment, Tax Evasion, and the Underground Economy: Micro-Based Estimates for Canada”, *Working Paper*, International Tax Program.

Mittone, L. (1997): “Subjective versus objective probability: results from seven experiments on fiscal evasion. *CEEL Working Paper*, nº 4

- Mookherjee, D. y P'ng, I.P.L. (1989): "Optimal Auditing, Insurance, and Redistribution", *Quarterly Journal of Economy*, n° 104, pp. 399-415.
- Moran, P. (1997). "Personality characteristics and growth-orientation of the small business owner-manager". *International Small Business Journal*, 16(3).
- Moreno, J.C. y Pujol, F. (2005): "Walking inside the Potential Tax Evader's Mind", *Working Paper*, n° 01/05, Universidad de Navarra.
- Moreno, P. (2002): "Premio Nobel de Economía de 2002: Vernon Smith y Daniel Kahneman", *Boletín Económico de ICE*, n° 2749, pp. 25-35.
- Mork, K.A. (1975): "Income tax evasion: some empirical evidence", *Public Finance*, n° 30.
- Moser, D.V.; Evans III, J.H. y Kim, C.K. (1995): "The effects of Horizontal and Exchange Inequity on Tax Reporting Decisions", *The Accounting Review*, n°70, pp. 619-634.
- Mossin, J. (1968): "Taxation and risk taking: an expected-utility approach", *Economica, FEB*.
- Myles, G.D. (1995): *Public Economics*, Cambridge University Press.
- Pencavel, J.H. (1979): "A note on Income Tax Evasion. Labor Supply, and Nonlinear Tax Schedules", *Journal of Public Economics*, n°12, pp. 115-124.
- Pérez, M. y Delgado, M. J. (2003). "La Pervivencia de la economía sumergida: Aspectos Económicos y jurídicos". *Quaderns de Política Económica. Revista Electrónica*, 2ª Época. Vol. 3 pp. 43-68.
- Pestieau, P. y Possen, U.M. (1991): "Tax Evasión and Occupational Choice", *Journal of Public Economics*, n° 45, pp. 107-125.
- Pissarides, C.A. y Weber, G. (1989): "An expenditure-based estimate of Britain's black economy". *Journal of Public Economics*, n° 39, pp. 17-32.
- Pommerehne, W.W. y Frey, B. (1992): "The effects of Tax Administration on Tax Morales", Unpublished manuscript, University of Saarland, Saarbrücken.
- Pommerehne, W.W. y Weck-Hannermann, H. (1989): "Tax rates, tax administration and income tax evasion in Switzerland, Discussion Paper n° B8904, Department of Economics, University of Saarland, Saarbrücken.
- Pommerehne, W.W.; Hart, A. y Frey, B.S. (1994): "Tax morale, tax evasion, and the choice of tax policy instruments in different political

systems”, *Public Finance/Finances Publiques*, n° 49 (Suplement), pp. 52-69.

Porcano, T. M. (1988). “Correlates of tax evasion”. *Journal of Economic Psychology*, n° 9, pp. 47-67.

Poterba, J. (1987): “Tax evasion and capital gains taxation”, *American Economic Review*, n° 77-2.

Prieto, J.; Sanzo, M.J. y Suarez, J. (2006): “Análisis económico de la actitud hacia el fraude fiscal en España”, *Hacienda Pública Española*, n 17, pp. 107-128.

Putman, R. (2000): *Bowling Alone*, New York: Simon & Schuster.

Pyle, D.J. (1989): *Tax evasion and the black economy*, McMillan, Londres.

Quiggin, J. (1993): *Generalized Expected Utility Theory: The Rank-Dependent Model*, Kluwer Academic Publishers, Boston, MA.

Raymond, J.L. (1987): “Tipos impositivos y evasión fiscal en España: un análisis empírico”. *Papeles de Economía Española*, n° 30/31, pp. 154-169.

Reckers, P.M.J. Sanders, D.L. y Roark, S.J. (1994): “The influence of ethical attitudes on taxpayer compliance”. *National Tax Journal*, n° 47, pp. 825-836.

Reinganum, J.F. y Wilde, L.L. (1985): “Income Tax Compliance in a Principal-Agent Framework”, *Journal of Public Economics*, n° 26, pp. 1-18.

Reinganum, J.F. y Wilde, L.L. (1986a): “Equilibrium Verification and Reporting Policies in a Model of Tax Compliance”, *International Economic Review*, n° 27, pp. 739-760.

Rice, E.M. (1992): “The Corporate Tax Gap: Evidence on Tax Compliance by Small Corporations,” en J. Slemrod (ed), *Why People Pay Taxes*, Ann Arbor, pp. 125-166.

Robben, H.S.J. et. al (1990a): “Decision frame and opportunity as determinantes of tax cheating: An international experimental study”, *Journal of Economic Psychology*, n° 11, pp. 341-364.

Robben, H.S.J. et. al (1990b): “Decision frame, opportunity and tax evasion, an experimental approach”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, n° 14.

- Robbins, S.P.; Coulter, M. (2000): *Administración*. Pearson Educación, México.
- Ruesga, S.M. (2000): *La economía sumergida*. Acento Editorial, Madrid.
- Sakurai, Y. y Braithwaite, V. (2001). "Taxpayers' perceptions of the ideal tax adviser: Playing safe or saving dollars?" *Centre for Tax System Integrity Working Paper 5*. Canberra: The Australian National University.
- Sanchez I. y Sobel, J. (1993): "Hierarchical design and enforcement of income tax policies, *Journal of Public Economics*, n° 50, pp. 3435-369.
- Sánchez, M.I. (1990): "Empleo regular versus empleo irregular", *Estudios Empresariales*, n° 73.
- Sánchez, I. (1990): "Evasión fiscal, regulación y mecanismos óptimos de inspección", *Cuadernos Económicos de ICE*, 46; pp. 121-144.
- Sandmo, A. (1981): "Income Tax Evasion, Labour Supply, and the Equity-Evasion Tradeoff", *Journal of Public Economics*, n° 16, pp. 265-288.
- Sandmo, A. (2005): "The theory of tax evasion: A retrospective view", *National Tax Journal*, n° 58, pp. 643-663.
- Sansing, R.C. (1993): "Information Acquisition in a Tax Compliance Game, *Acc. Review*, n° 68, pp. 874-884.
- Schepanski, A. (1995). "A Prospect Theory Account of the Income Tax Withholding Phenomenon", *Organizational Behavior and Human Discussion Processes*, vol. 63, n° 3, pp. 174-186.
- Schepanski, A. (2001): "The coding of outcomes in taxpayers' reporting decisions", *Working Paper*, n° 01-05, University of Iowa.
- Scheutze, H.J. (2002): "Profiles of Tax Noncompliance Among the Self-Employed in Canada, 1969-1992", *Canadian Public Policy XXVIII*, pp. 219-237
- Scheutze, H.J. y Bruce, D. (2004): "The relationship between tax policy and entrepreneurship. What we know and what we should know", Paper presented at the Conference on Self-Employment, Estocolmo, Suecia.
- Schmölders, G. (1970): "Survey research in public finance: A behavioral approach to fiscal theory". *Public Finance*, n° 25, pp. 300-306.
- Scholz, J.T. y Lubell, M. (1998a): "Trust and Taxpayers: Testing the Heuristic Approach to Collective Action", *American Journal of Political Science*, 42, n° 2, pp. 398-417.

Scholz, J.T. y Lubell, M. (1998b): “Adaptative Political Attitudes: Duty, Trust, and Fear as Monitors of Tax Policy”, *American Journal of Political Science*, 42, n° 2, pp. 903-920.

Scholz, J.T. y Lubell, M. (2001): “Cooperation, Reciprocity, and the Collective Action Heuristic”, *American Journal of Political Science*, 45, pp. 160-178.

Schopler, J. y Insko, C.A. (1992): “The Discontinuity Effect in Interpersonal and Intergroup Relations: Generality and Mediation”, en Stroebe, W. y Hestone, M. (eds.), *European Review of Social Psychology*, n° 3, Wiley, Chichester, pp. 121-151.

Sigala, M. (2000): “Social Norms, Occupational Groups and Income Tax Evasion: A Survey in the UK Construction Industry”, *Open Discussion Papers in Economics*, The Open University, n° 26.

Sígala, M., Burgoyne, C. B., y Webley, P. (1999). “Tax Communication and Social Influence: Evidence From a British Sample”, *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 9, pp. 237-241.

Slemrod, J. (1985): “An empirical test for tax evasion”, *Review of Economics and Statistics*, n°. 67, pp. 232-38.

Slemrod, J. (2001): “A General Model of the Behavioral Response to Taxation”, *International Tax and Public Finance*, n° 8, pp. 125-138.

Slemrod, J. (2003): “Trust in Public Finance”, en Cnossen, S. y Werner Sim, H. (eds), *Public Finance and Public Policy in the New Century*, MIT Press, Cambridge.

Slemrod, J. (2004): “The Economics of Corporate Tax Selfishness”, *National Tax Journal*, n° 4, pp. 877-899.

Slemrod, J. y Yizhaki, S. (2002): “Tax Avoidance, Evasion, and Administration”, en Auerbach, A. y Felstein, M. (eds.), *Handbook of Public Economics*, vol. 3. Elsevier Science, North-Holland. Amsterdam.

Slemrod, J.; Blumenthal, M. y Christian, C. (2002): “Taxpayer response to an increase probability of audit: evidence from a controlled Experiment in Minnesota”, *Journal of Public Economics*, n° 79, pp. 455-483.

Smith, K.W. (1992): “Reciprocity and Fairness: Positive Incentives for Tax Compliance”, en J. Slemrod. (ed.).

Song, Y.D. y Yarbrough, T.E. (1978): “Tax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey”, *Public Administration Review*, n° 38(5), pp. 442-452.

Spicer, M.W. y Becker, L.A. (1976): "Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach", *National Tax Journal* 33, n° 2, pp. 171-175.

Spicer, M.W. y Becker, L.A. (1980): "Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach", *National Tax Journal*, n° 33(2), pp. 171-175.

Spicer, M.W. y Hero, R.E. (1985): "Tax Evasion and Heuristics. A Research Note", *Journal of Public Economics*, n° 26(2), pp. 263-267.

Spicer, M.W. y Lundstedt, S. B. (1976): "Understanding tax evasion". *Public Finance* n° 31, pp. 295-305.

Spicer, M.W. y Thomas, J.E. (1982): "Audit probabilities and the tax evasion decision: an experimental approach", *Journal of Economic Psychology*, n° 2, pp. 241-245.

Stiglitz, J.E. (1969): "The effect of income wealth and capital gains taxation on risk-taking", *Quarterly Journal of Economics*, n° 83.

Stiglitz, J.E. (1982): "Utilitarianism and Horizontal Equity: The Case for Random Taxation", *Journal of Public Economics*, n°18, pp. 1-33.

Tedds, L. (2005): "Nonparametric Expenditure- based Estimation of Income Underreporting and The Underground Economy", *Working Paper*, McMaster University.

Torgler, B. (2002): "Speaking to Theorists and Searching for Facts: Tax Morale and Tax Compliance in Experiments", *Journal of Economic Surveys*, n° 16(5), pp. 657-683.

Torgler, B. (2003a): "Does Culture Matter? Tax Morales in an East-Vest-German Comparison", *Finanzarchiv*, n° 59(4), pp. 504-528.

Torgler, B. (2003b): "Tax Morale in Transition Countries", *Post-Communist Economies*, n° 15(3), pp. 357-381.

Torgler, B. (2003c): "Tax Morale, Rule-Governed Behaviour and Trust", *Constitutional Political Economy*, n° 14(2), pp. 119-140.

Torgler, B. (2003d): "To Evade Taxes or Not: That is the Question", *Journal of Socio-Economic*, n° 32(3), pp. 283-302.

Torgler, B. (2004a): "Cross Culture Comparison of Tax Morales and Tax Compliance: Evidence from Costa Rica and Switzerland", *International Journal of Comparative Sociology*, n° 15(2), pp. 17-43.

Torgler, B. (2004b): "Tax Morale in Asian Countries", *European of Asian Economics*, n° 45(1), pp. 237-266.

- Torgler, B. (2005a), "Tax Morale and Direct Democracy", *European Journal of Political Economy*, n° 21(2), pp. 521-531.
- Torgler, B. (2005b): "Tax Morale in Latin America", *Public Choice*, n° 122(1-2), pp. 133-157.
- Torgler, B. y Murphy, K. (2005): "Tax Morale in Australia: What Factors Shape It and Has It changed Over Time?" *Journal of Australian Taxation* (forthcoming).
- Torgler, B. y Schneider, F. (2004): "Does Culture Influence Tax Morale? Evidence from Different European countries", *Handbook on Taxation*. Marcel Dekker, pp. 741-768.
- Torgler, B. y Schneider, F. (2005): "Attitudes Towards Paying Taxes in Austria: An Empirical Analysis", *Empirica*, n° 32(2), pp. 231-250.
- Tversky, A. y Kahneman, F. (1992): "Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, n° 5, pp. 297-323.
- Tyler, T.R. y Smith, H.J. (1998): "Social Justice and Social Movements", in Gilbert, D.G.; Friske, S.T. y Lindzey, G. (eds.) *Handbook of Social Psychology*, 4ª ed., vol. 2, McGraw-Hill, Boston, pp. 595-629.
- Vogel, J. (1974): "Taxation and public opinion in Sweden: An interpretation of recent survey data". *National Tax Journal*, n° 27, pp. 499-513.
- Wallschutzky, I.G. y Gibson, B. (1993). "Small Business Cost of Tax Compliance". *Australian Tax Forum*, 70, pp. 511-543.
- Wallschutzky, I.G. (1984): "Possible causes of tax evasion". *Journal of Economics Psychology*, n° 5, pp. 371-384.
- Wallschutzky, I.G. (1985): *Taxpayer Attitudes to Tax Avoidance and Evasion*, Australian Tax Research Foundation Research, n° 1.
- Wallschutzky, I.G. (1996). *Issues in research methods: With reference to income tax research*. Unpublished manuscript, University of Newcastle, Australia.
- Warneryd, K.E. y Walerud, B. (1982): "Taxes and economic behaviour: some interview data on tax evasion in Sweden", *Journal of Economic Psychology*, n° 2.
- Webley, P. (1987): "Audit probabilities and tax evasion in a business simulation", *Economics Letters*, n° 25.

Webley, P. (2004): "Tax compliance by businesses", en H. Sjögren y G. Skogh (eds.), *New Perspectives on Economic Crime*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 95-126.

Webley, P.; Cole, M. y Eidjar, O. P. (2001): "The prediction of self-reported and hipotetical tax-evasion: Evidence from England, France and Norway". *Journal of Economics Psychology*, n° 22, pp. 141- 155.

Webley, P.; Robben, H.; Elffers, H. y Hessing, D. (1991). *Tax evasion. An Experimental Approach*. Cambridge University Press, Cambridge.

Weigel, R.H.; Hessing, D.J. y Elffers, H. (1987): "Tax evasion research: a critical appraisal and theoretical model". *Journal of Economics Psychology*, n° 8, pp. 215-235.

Wenzel, M. (2005). Misperceptions of social norms about tax compliance: From theory to intervention. *Journal of Economics Psychology*.

Wenzel, M. (2004): "An analysis of norm process in tax compliance". *Journal of Economics Psychology*, n° 25, pp. 213-228.

Wenzel, M. (2005): "Motivations or rationalisation ¿ Causal relations between ethics, norms and tax compliance". *Journal of Economics Psychology*, n° 26, vol. 4, pp. 492-508.

Witte, A.D. y Woodbury, D.F. (1985): "The effect of tax laws and tax administration on tax compliance: The case of the US individual income tax, *National Tax Journal*, n° 38.

Yaniv, G. (1988): "Withholding and non-withheld tax evasion, *Journal of Public Economics*, n° 35, pp. 183-204.

Yaniv, G. (1999): "Tax compliance and advance tax payments: A prospect theory analysis", *National tax journal*, n° 52, pp. 753-764.

Yitzhaki, S. (1974): "A note of income tax evasion: a theoretical analysis", *Journal of Public Economics*, n° 3.

