

TRABAJO DE INVESTIGACION FINAL

Evasión Fiscal y Economía del Comportamiento

Autor/es:

Duek, Florencia – LU: 1055224

Carrera: Licenciatura en Economía

Tutor:

Lic. Perez Vazquez, Ezequiel

Año: 2018

Resumen

La evasión fiscal es un problema de índole global que le genera dificultades de financiamiento e inconvenientes para desarrollar sus funciones al Estado. A pesar de que las experiencias en materia de incentivos para disminuir el incumplimiento tributario son extensas, el problema aún continúa. El objetivo de este trabajo es desarrollar el problema de la evasión impositiva y evidenciar el aporte que la teoría de la economía del comportamiento puede realizar a las políticas públicas relacionadas a disminuir la evasión fiscal.

Se expondrán dos análisis. Un modelo de contribuyentes honestos y deshonestos, dónde se observa la influencia de factores morales y sociales en las decisiones del pago impositivo. Y el otro análisis experimental, realizado en Argentina, que evidencia el impacto de los premios en los contribuyentes y cómo este varía según la presencia de los distintos sesgos de comportamiento en los individuos.

Abstract

Tax evasion is a global problem that generates financing difficulties and complications for the State in carrying out its functions. Although the experiences in terms of incentives to reduce tax noncompliance are extensive, the problem still continues. The main aim of this work is to develop the problem and evidence the contribution that the theory of behavioral economics can make to public policies regarding the reduction of tax evasion.

Two analysis will be exposed. The first, is about a model of honest and dishonest taxpayers, where the influence of moral and social factors on tax payment decisions is revealed. And the other experimental analysis, which is conducted in Argentina, shows the impact of awards on taxpayers and how it varies according to the presence of the different behavioral biases in the individuals.

Table of Contents

Resumen	2
Abstract.....	2
1. Introducción.....	4
2. Marco Teórico	6
2.1 Críticas a la Teoría Neoclásica	6
2.2 Economía del Comportamiento.....	8
2.3 Evasión Impositiva	9
3. Sesgos: Desvíos de la Racionalidad.....	11
a) Sesgo del Modelo de Auto-Control o Sesgo Presente	11
b) Sesgo de Aversión a las Pérdidas.....	12
c) Sesgo de Conformismo	13
d) Ley de los Números Pequeños	13
e) La Falacia del Jugador	14
f) Sesgo de Confirmación	14
g) Sesgo de Confianza.....	15
h) Sesgo de Encuadre.....	15
i) Sesgo de Anclaje.....	16
j) Sesgo de Disponibilidad Heurística.....	16
4. Aplicaciones a la Evasión Impositiva	16
4.1 Cumplimiento impositivo	17
4.2 Ampliación del modelo tradicional de cumplimiento tributario	18
4.3 Caso experimental: Argentina	23
5. Conclusiones	25
6. Anexo.....	28
7. Bibliografía	29

1. Introducción

Un impuesto es un tipo de tributo, obligatorio y compulsivo, que realiza un agente económico, el contribuyente, a otro agente económico, el Estado, aunque este último no se ve obligado a realizar una contraprestación directa (Erard y Feinstein 1994). Los impuestos son una herramienta de la política económica que le permite al gobierno financiarse para realizar sus funciones a través de la extracción de recursos de los ciudadanos. Por otra parte, los impuestos sirven como mecanismo de redistribución del ingreso y como instrumento para incrementar la equidad. Otra de las funciones de los impuestos es regular, corrigiendo distorsiones en los mercados y aumentando la eficiencia del uso de los recursos.

A pesar de la contraprestación que existe por pagar impuestos, a los contribuyentes no les da satisfacción pagarlos, y esto se debe a que pagar un impuesto les reduce el poder de compra y por lo tanto disminuye su bienestar individual (Yañez Henríquez 2016) es decir que una decisión racional sería evitarlos, ya que aun así gozarían de los bienes públicos y el Estado podría financiarse con el pago impositivo de los demás contribuyentes (actuando como un individuo “free rider”). Pero ocurre que los agentes económicos no actúan de manera totalmente racional y tampoco motivados únicamente por incentivos financieros, sino que sus decisiones se ven influenciadas por factores morales, sociales, culturales, psicológicos e impulsados por sesgos de comportamiento, los contribuyentes pueden tomar decisiones que generen resultados subóptimos en sus acciones respecto del pago impositivo.

Como consecuencia, la evasión impositiva complica las medidas de los efectos distorsivos de los impuestos variables, quiebra la confianza de la autoridad respecto del contribuyente y dificulta el cumplimiento de su función principal que es financiar al Estado, pudiendo llevar esta situación a una necesidad de financiamiento extra para cubrir la reducción de ingresos (Garbiglia 2015).

Siendo un problema de índole global, presente en todos los países aunque en diferente grado, los diferentes gobiernos han buscado tomar diferentes medidas para combatir el problema y lograr cumplir el objetivo de financiarse. Para ello algunas de las alternativas son: tomar deuda, emitir moneda, crear nuevos impuestos e incrementar las tasas. Esto trae aparejado otro problema, ya que adoptar algunas de dichas medidas para continuar con sus tareas estatales, deja en manifiesto el desequilibrio interno entre recursos y

gastos y genera una amenaza al cumplimiento de las obligaciones internacionales contraídas por el país, percibida como un aumento del riesgo país para los inversionistas, que aumenta las tasas que debe afrontar un país y dificulta la obtención de nuevos créditos, y en un caso extremo no pueda siquiera conseguir crédito externo (Zeitoune y Pazo 2001). Por lo tanto las medidas para obtener financiamiento en este sentido deben ser de origen interno, es decir que la solución al problema de la evasión fiscal, que dificulta el financiamiento estatal, debe provenir del mismo lugar en donde se origina. Entonces, para que el Estado logre financiar sus objetivos, ¿Cómo se puede disminuir la evasión impositiva?

La economía del comportamiento, más conocida como “behavioral economics” es un campo dentro de la economía que estudia los efectos de los factores psicológicos, cognitivos, emocionales, culturales y sociales de los individuos en sus decisiones económicas, y cómo esas decisiones difieren de la teoría económica clásica, que explicita que los individuos actúan racionalmente de forma óptima, con el objetivo de maximizar su utilidad sujetos a determinadas restricciones (Anaya 2005).

Una de las premisas más importantes que apporto dicho campo a la economía es que los individuos pueden actuar con sesgos que los alejan del comportamiento óptimo, y por ende tomar elecciones incorrectas o erróneas. A su vez, la existencia de fallas de mercado, mediante la presencia de bienes públicos (aquellos que no presentan exclusión por precio ni rivalidad en el consumo), de externalidades (acciones de agentes que afectan a otros agentes sin pasar por el sistema de precios), de información asimétrica y de fallas de competencia justifican la intervención del estado mediante el diseño de políticas públicas, con el fin de proteger a los individuos de esas decisiones sesgadas.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el problema de la evasión impositiva y demostrar de qué forma el campo de la economía del comportamiento puede contribuir a las políticas públicas relacionadas a disminuir la evasión impositiva.

La hipótesis de este trabajo es que al incorporar la teoría de behavioral economics en las políticas públicas relativas a la evasión de impuestos, es decir, al agregar en las funciones de comportamiento de los individuos los sesgos que se generan por factores psicológicos, cognitivos, emocionales, culturales y sociales, se mitigarán los efectos de dichos sesgos y se lograrán políticas públicas más eficientes y que generen un mayor incremento del bienestar de los individuos, a través de la maximización de funciones de utilidad que representen de forma más completa y símil la realidad de los individuos.

Esta hipótesis está sustentada por una publicación realizada en 2018 por el Banco de Desarrollo Inter-Americano, que establece “10 lecciones de las ciencias del comportamiento para las políticas públicas en el sector social”, siendo la primera que “los efectos de los distintos tipos de sesgos (...), pueden mitigarse con el uso de herramientas de las ciencias del comportamiento” (behavioral economics).

Con el objetivo de validar empíricamente la hipótesis del presente trabajo, se llevó a cabo una recopilación de estudios para realizar un trabajo de campo cualitativo en el que se analizó la problemática global de la evasión fiscal, cómo se ve afectada por diferentes sesgos de comportamiento y, finalmente, se analizaron dos trabajos, un caso experimental realizado en Argentina, donde se probó la eficiencia de la incorporación de behavioral economics en las políticas públicas y el segundo análisis sobre una ampliación del modelo tradicional de cumplimiento tributario, en el que se le incorpora contribuyentes honestos y deshonestos y factores morales, la culpa y la vergüenza.

El trabajo está dividido en cuatro secciones. En una primera sección se realizan críticas a la teoría neoclásica que soporta la racionalidad en los individuos, se define el campo teórico de behavioral economics y el de la evasión fiscal; en la siguiente sección se analizan varios sesgos que justifican la irracionalidad de los agentes económicos al tomar decisiones que los aleja del óptimo y su impacto en la evasión impositiva. A continuación, se analiza el efecto de la economía del comportamiento en las decisiones de los individuos respecto de la evasión fiscal a través de un caso experimental realizado en Argentina y la ampliación del modelo tradicional de cumplimiento tributario. Finalmente, se presentan conclusiones del trabajo, propuestas y posibles líneas para futuras investigaciones.

2. Marco Teórico

2.1 Críticas a la Teoría Neoclásica

La teoría neoclásica comprende las teorías económicas, actualmente llamadas ortodoxas, desarrolladas en los años comprendidos entre 1870 y 1920, aproximadamente. Lo que estudió dicha ciencia son las decisiones individuales que fuesen racionales, mientras que las irracionales serían estudiadas por la sociología.

La teoría neoclásica propone que los agentes económicos son racionales y toman decisiones maximizando cierta función de utilidad, sujeto a los recursos que disponen y

basándose en información completa y perfecta. La función de utilidad representa una “cuantificación” de las preferencias del agente tomador de decisiones, lo que obliga a que dichas preferencias sean transitivas, es decir, comparables y coherentes. (Orive 1975).

Autores (Shepsle y Bonchek 2005) agregan que según la teoría neoclásica, “la racionalidad consiste en un comportamiento que busca lo óptimo”.

En 1985 el premio Nobel en economía Kenneth Arrow refutó los principios de la teoría neoclásica ya que conforme dicho modelo “la racionalidad solamente es útil en “conjunción”... con los otros conceptos básicos de la teoría neoclásica; equilibrio, competencia y mercados completos... cuando estos supuestos fallan, el mismo concepto de racionalidad se ve amenazado”.

En la economía real dichos supuestos no se dan en conjunto. En el caso que se dé, cada agente racional debe incorporar en sus funciones de utilidad las decisiones racionales de los demás agentes, lo cual además de imposible, viola el supuesto de la “mano eficiente” que regula los mercados y maximiza el bienestar social a través de la búsqueda del propio interés (Adam Smith 1759).

Por otra parte, el neoclasicismo supone individuos iguales a través del supuesto de que hay mismas funciones de utilidad para los todos los agentes. Esto niega el supuesto fundamental de la economía, dónde a través de las diferencias de los agentes entre preferencias, gustos, habilidades, etc. se genera el intercambio, es decir, el comercio. (Arrow 1986).

A su vez, Douglas North cuestiona el supuesto neoclásico que caracteriza a los agentes económicos como completamente racionales al afirmar que "la economía experimental demuestra que la conducta humana es más complicada de la que está encarnada en la función utilitaria individual de los modelos tradicionales" (North 1994). También se agrega que en la mayoría de los casos no se maximiza la riqueza, y esto se debe a que hay una desviación respecto del óptimo que se produce por sesgos.

Por lo tanto, a fin de obtener políticas públicas óptimas y disminuir la evasión fiscal, se deben considerar en sus modelos equilibrios óptimos, es decir, incorporar la teoría de behavioral economics.

2.2 Economía del Comportamiento

Diversos trabajos se realizaron en pos de justificar la inclusión de los sesgos en el comportamiento de los agentes, ya que contribuiría a las políticas públicas y a la disminución de la evasión fiscal, mediante nuevas herramientas de políticas, mejorando predicciones sobre efectos de políticas existentes y generando nuevas implicaciones de bienestar.

Tal es el caso de Richard H. Thaler, que en su libro titulado “Todo lo que he aprendido con la psicología económica” (2015), afirma que los procesos de tomas de decisiones de los agentes se ven afectados por factores, aspectos conductuales según el autor, que los modelos clásicos no incluyen en sus predicciones y por lo tanto, la capacidad de predicción de los mismos se ve ampliamente limitada. De esta forma, se anula el supuesto clásico según el cual los agentes económicos optimizan.

A su vez, en un estudio, Rabin (1998) respaldó descubrimientos psicológicos que sugieren modificar la función de utilidad utilizada por los economistas, sustentado por la teoría de los niveles de referencia, el altruismo, el altruismo recíproco, la ley de los números pequeños y diversos sesgos que presentan los individuos, tal como el sesgo de confirmación. Además, abre el debate acerca de si representar la economía a través de modelos donde se maximiza la utilidad es la forma correcta. El autor sugiere que no lo es y argumenta que es un error suponer que en todos los casos las funciones de utilidad que se maximizan son estables y coherentes.

Por otra parte, en 1996, Conlisk fundamentó porque se debe incorporar la racionalidad limitada en los modelos económicos mediante cuatro razones: hay evidencia empírica que justifica la importancia de su incorporación; se ha probado que modelos con racionalidad limitadas son satisfactorios, las justificaciones estándares para asumir racionalidad ilimitada no son convincentes y que deliberar sobre una actividad económica es una actividad costosa.

Asimismo, estudios indican que, tanto los individuos menores como los mayores, pueden ser influenciados por pequeños cambios en el contexto, tanto como para mejor como para peor, y por ende sus decisiones estarán sesgadas. Quién ejerce la influencia es llamado *arquitecto de elección*, que tiene la responsabilidad de organizar el contexto en que las personas toman decisiones (Thaler y Sunstein 2008).

Dichos trabajos son consistentes en la idea de incompletitud en las funciones de utilidad utilizadas, y por lo tanto las predicciones de los modelos que las consideran serán subóptimas. Y es lo que ocurre en el caso de la evasión impositiva, al considerar funciones de utilidad subóptimas en los modelos, se obtienen valores de las variables (como tasas impositivas, multas, premios y castigos) subóptimos para lograr disminuir los niveles de la evasión.

Esta existencia de un desvío del óptimo de los modelos económicos clásicos se produce por suponer erróneamente racionalidad ilimitada de los agentes económicos, entre otras cosas.

2.3 Evasión Impositiva

Existe una amplia cantidad de trabajos sobre la evasión fiscal. Parte de ellos se concentran en analizar las reacciones y comportamientos de los contribuyentes respecto de variaciones en las tasas de los impuestos, multas, premios, castigos y probabilidades de auditoría, con el objetivo de alcanzar los valores óptimos de dichas variables y lograr disminuir al máximo la evasión impositiva y alcanzar la mayor recaudación fiscal de manera equitativa y eficiente.

Respecto de los valores de las tasas de impuestos, una variación positiva de las mismas conlleva mayores niveles de evasión (Friedland, Maital y Rutenberg 1978), Alm, Jackson y McKee 1992) y Baldry 1987). Por lo tanto, un aumento en las tasas impositivas no implicaría necesariamente mayores niveles de recaudación, sino que habría un efecto ambiguo. Teniendo que considerar cual efecto prevalece, si el aumento que se logra en los contribuyentes honestos al aumentar las tasas impositivas, en cuyo caso efectivamente se lograría un aumento de la recolección fiscal, o si prevalece el efecto sustitución, por el que aumentan los contribuyentes que evaden sus impuestos y concluyendo con menores niveles de recaudación.

A su vez, las penas más altas y mayores probabilidades de auditoría contable desalientan el engaño (Allingham y Sandmo 1972). Consistentemente con esta última idea, se concluye que un aumento en la tasa de auditoría ejerce un gran efecto positivo en el cumplimiento (Dubin, Graetz y Wilde 1990, Pommerehne y Frey 1992, Klepper y Nagin 1989, Long y Swingden 1990, y Robben et al. 1990).

Por otra parte, ser auditado una vez, no aumenta la percepción por parte de los individuos de ser auditado en el futuro (Long y Schwartz 1987, Hessing et al. 1992 y

Erard 1992). Una posible explicación es que las auditorías pueden no resultar tan mal como temen inicialmente los contribuyentes. Alternativamente, a pesar de que los contribuyentes encuentren que las auditorías son una experiencia negativa, el impacto de esta experiencia les puede generar el deseo de evadir más en el futuro en un intento de "recuperar" de la agencia tributaria. A pesar de la importancia del estudio del área, los resultados econométricos hasta la fecha sugieren que el uso del "castigo" para hacer cumplir las leyes tributarias puede no tener ningún impacto a largo plazo (Andreoni, Erard y Feinstein 1998).

Al observar la baja probabilidad de detección a la que se enfrentan los contribuyentes, y la pequeña sanción esperada en caso de detección, Andreoni, Erard y Feinstein (1998) han estudiado porque son tantos los hogares honestos y han encontrado, al igual que Scholz y Pinney (1993), que esto se debe a dos posibles razones. La primera es que los contribuyentes tienden a sobreestimar la probabilidad y la magnitud de las penalizaciones, y la segunda, que pueden temer el estigma social o el daño a su reputación si están expuestos como tramposos, actuando bajo la presencia del sesgo de conformismo. A su vez, luego de encuestas, han observado que los individuos casados y menores de 65 años son los que cuentan con mayores niveles de incumplimiento en la población. Baldry (1987) y Friedland, Maital y Rutenberg (1978) a través de sus estudios experimentales concluyen que la edad está asociada positivamente con el cumplimiento. Mientras que Baldry (1987) agrega que los hombres tienden a evadir más que las mujeres.

Cabe mencionar también, que los niveles de evasión varían según el país, siendo mayores en países en desarrollo. Según el estudio de la United Nations University World Institute for Development Economic Research, la suma de la pérdida de las autoridades fiscales de todo el mundo por la evasión impositiva es de alrededor de 650 mil millones de dólares, y entre los diferentes mecanismos por los que se logra engañar, los paraísos fiscales ocupan un rol preponderante. De ese monto, una tercera parte proviene de los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, como la Argentina, que es el quinto país del mundo más perjudicado por la evasión. Según la estimación de este estudio, el volumen de dicho monto alcanza el 5,1% sobre el PBI. Es decir que, según datos del Banco Mundial, Argentina perdió de recaudar en 2017 aproximadamente 32.517 millones de dólares estadounidenses por los grandes evasores que no declaran sus bienes y ganancias al fisco.

Según una publicación realizada por BBC Mundo, entre los métodos utilizados para evadir impuestos en Inglaterra se encuentran: la subdeclaración impositiva, esta consta de en un primer paso declarar menos de lo que es real y seguidamente esconder u ocultar dicha diferencia. El segundo método es registrar empresas en los llamados guaridas o paraísos fiscales ya que estos se caracterizan por ser exentos parcial o totalmente del pago de impuestos. El tercer método es la utilización de testaferros, es decir, nombrar a un individuo que actúa como presunto propietario del bien o compañía. Seguidamente se encuentra el método de fijar residencia en otro país, cuyos impuestos sean menores. En último lugar, se encuentra la técnica de utilizar los vacíos legales.

A pesar de que las economías de los países no dependan de las recaudaciones impositivas, la evasión fiscal afecta las finanzas públicas, ya que al disminuir los recursos recaudados, el Estado posee menos dinero para invertir en acciones que mejoren la calidad de vida de los ciudadanos y propicien el desarrollo económico del país. Por esta razón es importante lograr disminuir los niveles de evasión impositiva y de esta forma obtener políticas públicas más eficientes y equitativas.

3. Sesgos: Desvíos de la Racionalidad

Un sesgo es un efecto psicológico, cognitivo, emocional, cultural o social que produce en los individuos una desviación en lo que percibe, que lo lleva a tomar decisiones irracionales, entre ellas las decisiones fiscales. Es decir que los contribuyentes pueden tomar decisiones sesgadas que son subóptimas y tienen impacto en la evasión impositiva.

A continuación se enumeran algunos de los muchos sesgos identificados en el campo de behavioral economics y cómo podrían impactar en las decisiones de evasión fiscal. Luego el trabajo se concentrará en los primeros tres sesgos.

a) Sesgo del Modelo de Auto-Control o Sesgo Presente

Las elecciones racionales implican consistencia en el tiempo (no varían en el tiempo). En muchos casos, decisiones que uno toma no se llevan a cabo en el futuro porque los planes de consumo cambian en el tiempo; planes de un momento puntual generan satisfacción en dicho momento y en la idea de la “buena” conducta futura. Pero cuando el futuro llega, el momento de realizar dicho plan, se elige la satisfacción inmediata y lo que era una “buena” conducta en un principio se vuelve a postergar para un momento

futuro. Es como si los individuos estuviesen formados por muchos “yoes”, generando un conflicto interno donde los yoes de un momento puntual hacen planes para el futuro, que los yoes de ese futuro no querrán cumplir cuando llegue el momento, provocando una inconsistencia dinámica que implica un conflicto entre los yoes del momento de decidir el plan y los yoes del futuro, cuando es el momento de realizar el plan. Es decir, los individuos no actúan de acuerdo a lo planeado ya que tienen un problema de auto-control.

El modelo expuesto por Hindriks y Myles en su libro “Intermediate Public Economics” (2006) para el problema del auto-control a partir de la función de utilidad surge de descontar factores por los niveles de utilidad futura:

$$U = u_0 + \beta\delta u_1 + \beta\delta^2 u_2 + \dots + \beta\delta^T u_T$$

Dónde:

$\delta < 1$ es la tasa de descuento estándar (tasa de descuento en el tiempo 1)

$\beta \leq 0$ descuento de auto-control; para $\beta = 1$ no hay problema de auto-control; para $\beta < 1$ el futuro inmediato es más fuertemente descontado que el futuro más lejano, es un sesgo presente, es decir que en el largo plazo somos más pacientes que en el corto plazo.

Los individuos sofisticados/racionales, sin problema de auto-control, con un $\beta = 1$, consumirán de acuerdo al plan $\beta\delta = \delta$.

El sesgo del modelo de auto-control o sesgo presente es sustancial en las decisiones de evasión fiscal, ya que las preferencias por el consumo presente, que se logran con el poder de compra presente, generan que, para no disminuir su poder de compra, los agentes elijan evitar los impuestos presentes, a pesar que con ellos obtendrían mayores ingresos o contribuciones futuras, por ejemplo mediante los pagos jubilatorios o infraestructura que les genere mayor utilidad como una conexión más rápida con una nueva autopista.

b) Sesgo de Aversión a las Pérdidas

La aversión a las pérdidas se refiere a la tendencia de los individuos a ser más sensible, otorgarle más valor a las pérdidas que a las ganancias, es decir que le afecta más negativamente una pérdida que una ganancia de la misma magnitud.

Opuesto a este sesgo es el sesgo de propensión al riesgo, en el que los individuos que lo poseen valoran más las ganancias que las pérdidas de la misma magnitud.

El sesgo de aversión a las pérdidas está presente en algunos individuos al realizar sus pagos fiscales, y genera que estos evadan el impuesto para quedarse con el monto del mismo hoy y evitar el posible riesgo de no percibir en el futuro una contraprestación.

c) Sesgo de Conformismo

El conformismo es la inclinación de un individuo de cambiar espontáneamente, sin pedido de nadie, por ejemplo al cambiar la decisión individual óptima por la opción prevaleciente del grupo; puede ser por falta de autonomía, que es conformismo ante la presión social, y se viola el principio de economía estándar que los individuos son completamente autónomos.

Dos razones que explican el sesgo de conformismo son que, los individuos pueden sufrir de ser “diferentes” y que les importa su “status” (estado), que solo se puede inferir por sus acciones.

Para ello se creó un modelo de conformismo en el que se agrega a la función de utilidad una penalidad:

$$p(x_i, m)$$

Dónde la penalidad depende de la distancia de la decisión individual x_i de la decisión “normal” m .

Un contribuyente que teme el estigma social o el daño a su reputación si está expuesto como tramposos, tomará una decisión sesgada a la hora de realizar su pago impositivo (por la presencia del sesgo de conformismo), y probablemente tome una decisión más honesta que una decisión óptima.

d) Ley de los Números Pequeños

Esta ley se da cuando la gente exagera en cuan cercano una muestra pequeña se parecerá a la población a la que pertenece la muestra, es decir que se espera la misma probabilidad de distribución en grupos pequeños que en grandes grupos (cuando se tiene una muestra lo suficientemente grande, la media de la muestra se parecerá mucho a la poblacional).

Un contribuyente podría tomar una decisión sesgada bajo la ley de los números pequeños al considerar, por ejemplo, que la probabilidad de auditoría en una muestra conocida es muy pequeña respecto de la probabilidad verdadera, por lo que entonces,

al considerar que la detección es más improbable de lo que realmente es, aumentar los volúmenes de evasión.

e) La Falacia del Jugador

Establece que los individuos consideran que si un mismo hecho aleatorio ha ocurrido varias veces, el hecho opuesto es, en cierto sentido, "debida" para el próximo sorteo, es decir, el agente considera que por no haber sucedido ocurrirá la próxima vez.

Un sujeto que no es auditado en numerosos periodos, puede considerar que en el próximo debe ser auditado, ya que en alguna ocasión debe tocarle, por lo que decidiría no evadir sus impuestos para no ser detectado. Entonces estaría accionando bajo el sesgo de la falacia del jugador.

f) Sesgo de Confirmación

El sesgo de confirmación surge de inferir menos de lo que se justifica a partir de la observación de un evento reciente. El agente actualiza su información en base al desarrollo de observaciones con más peso/sobre ponderando la información que contradice su opinión inicial. Según Rabin (1998) al confirmar una hipótesis fuerte, la gente es más inatenta a nueva información que contradiga la hipótesis.

A su vez, a partir de este sesgo surge que proveer la misma información ambigua a dos personas que difieren en su creencia inicial de un tema, puede llevarlas a reafirmar sus creencias iniciales, y alejar aún más una idea de la otra, generando una polarización.

Adicionalmente, el sesgo retrospectivo o sesgo de desconfirmación es el opuesto al sesgo de confirmación, es decir, es inferir más de lo que se justifica a partir de la observación de un evento reciente.

El sesgo de confianza podría llevar a un individuo que experimentó una detección de evasión de alguien cercano, a considerar que entonces la probabilidad de que lo detengan si evade en el próximo periodo es baja, que incita a la evasión. De manera opuesta, el sesgo de desconfirmación llevaría al individuo que lo posee a considerar que, dada la situación mencionada, la probabilidad de que lo detengan si evade en el próximo periodo será alta.

g) Sesgo de Confianza

Surge a partir de que muchos individuos tienen demasiada confianza (sobre confianza) que los lleva sobreestimar las propias habilidades y esperar que los resultados sean mejores de lo que serán. Por ejemplo, sobre confianza en el trabajo que uno puede realizar, en los talentos/habilidades de uno mismo, tal es el caso al no usar casco de protección o cinturón de seguridad.

La presencia de este sesgo en los contribuyentes puede influirlos para tomar decisiones subóptimas. Por ejemplo, tener sobre confianza con que no serán detectados si evaden, o sobre confianza en que si cumplen con sus obligaciones fiscales recibirán un premio.

h) Sesgo de Encuadre

El sesgo de encuadre se caracteriza por violar la condición normativa fundamental de "invariancia de descripción", es decir, que el mismo problema es evaluado de la misma manera sin importar como se describa, y se llegará a la misma elección. Lo que ocurre es que descripciones diferentes pero equivalentes de un problema llevan a decisiones sistemáticamente diferentes, y se evidencia de la incoherencia de las elecciones de los individuos. Los individuos se ven afectados por la manera en que se les presenta el problema.

Dentro de este sesgo se pueden identificar diferentes estructuras:

Estructura de Atributo: un único atributo de un único objeto es descrito en términos de un atributo de valor positivo o un equivalente atributo de valor negativo. Los objetos descritos en términos de un atributo positivo son generalmente evaluados más favorablemente que objetos equivalentes descritos en términos de un atributo negativo

Encuadre de Objetivos: los sujetos son alentados, instados a participar en alguna actividad, mediante la descripción de las ventajas de participar de la actividad o las desventajas de no participar. Mayormente, los sujetos tienden a realizar la actividad cuando se destacan las desventajas de no realizarla. Un ejemplo de esto es mediante políticas públicas (multas) o publicidad alentar el uso de cinturón de seguridad.

Los efectos de encuadre reflejan el hecho de que la percepción y cognición humana está fuertemente influenciada por contraste, las decisiones involucran percepciones básicas y son sensibles a contraste.

Frente a una probabilidad dada de auditoría de, por ejemplo, 50%, un agente que actúe bajo la presencia de este sesgo puede considerar que él estará dentro del 50% que será detectado y entonces optará por cumplir con el pago impositivo. Análogamente, un individuo que considera que estará dentro del 50% que no será auditado, decidirá evadir sus impuestos. Es una misma probabilidad de detección, 50%, pero bajo la presencia del sesgo de encuadre puede ser descripto como un valor positivo o negativo.

i) Sesgo de Anclaje

A través de un proceso de anclaje y ajuste, el individuo parte de lo que conoce, lo que sabe y lo va ajustando en la dirección que cree apropiada. Produciendo un sesgo ya que en su mayoría el ajuste es insuficiente (Thaler y Sunstein 2008).

Un individuo que conoce si cierta muestra fue auditada o no y actúa bajo la presencia del sesgo de anclaje, podrá intentar ampliar y ajustar la probabilidad de esa muestra a la población para analizar la probabilidad de que lo auditen y decidir si evade o no.

j) Sesgo de Disponibilidad Heurística

Consta de evaluar la probabilidad de riesgos al preguntarse cuan fácilmente los ejemplos vienen a la mente. A su vez, eventos recientes tendrán mayor impacto en la conducta. Este sesgo ayuda a explicar muchas conductas relacionadas con el riesgo. Por ejemplo, muchos individuos obtienen seguros cuando han vivenciado el riesgo recientemente.

Cuando el sesgo de disponibilidad heurística está en funcionamiento, las decisiones privadas y públicas pueden mejorarse si los juicios pueden ser reorientados en la probabilidad verdadera. Un sesgo “malo” sería recordar o vivenciar un mal momento y actuar en base a eso. De lo contrario, un sesgo “bueno” sería actuar en base a un buen momento (Thaler y Sunstein 2008).

El sesgo de disponibilidad heurística en presencia de un contribuyente, puede llevarlo a pagar sus impuestos al recordar que en un evento reciente, un conocido fue detectado por evadir impuestos.

4. Aplicaciones a la Evasión Impositiva

En la siguiente sección se presenta un caso de una aplicación empírica, realizado en Argentina, del campo de behavioral economics a la economía política de la evasión impositiva y un análisis de una ampliación del modelo tradicional de cumplimiento

tributario. En ellos se demuestra cómo a través de la economía del comportamiento se puede mejorar las herramientas sugeridas por la teoría neoclásica para las decisiones sobre evasión impositiva.

4.1 Cumplimiento impositivo

Dado que la naturaleza de la evasión fiscal es permanecer oculta, investigadores han empleado fuentes de datos alternativos para lograr estimar la magnitud de la misma, surgiendo así el indicador de la brecha fiscal que es la diferencia negativa entre los ingresos y los egresos públicos en un cierto plazo determinado. Las cuatro fuentes alternativas de información utilizadas por los investigadores son: datos de auditoría, de encuestas, fiscales y generados a través de experimentos de laboratorios (Erard y Feinstein 1994).

Debido a que las medidas de incumplimiento basadas en la corrección del informe del contribuyente por parte del inspector están sujetas a error, ya que los examinadores no pueden detectar toda evasión, especialmente la evasión en forma de subestimaciones de ingresos, los datos de auditoría no sería la fuente de información más confiable.

La principal desventaja de las encuestas es que se basan en auto informes, que en general brindan información no exacta y con bajo nivel de confianza. Elffers, Weigel y Hessing (1987) realizan una investigación donde demuestran que los datos de una encuesta no son confiables y que en su mayoría los encuestados exageran sustancialmente el grado de cumplimiento. Otra fuente de información adicional sobre el incumplimiento tributario son los datos fiscales, pero estos presentan un problema de selección de muestra, ya que es probable que solo un subconjunto de todos los evasores participe en una amnistía fiscal, y este subconjunto puede no ser representativo de la población en general.

Dadas las dificultades para obtener información confiable de terceros sobre el comportamiento de cumplimiento tributario, muchos investigadores han recurrido a generar sus propios datos a través de experimentos de laboratorio. Dichos experimentos generalmente consisten en un juego de informes de múltiples períodos que involucra a participantes (principalmente estudiantes) que hacen declaraciones, pagan impuestos, realizan auditorías, pagan multas por el incumplimiento detectado y, en algunos casos, reciben recompensas por comportamientos conformes, todo dentro de un ambiente controlado. A pesar de que hay que ser cuidadosos con los resultados, ya que la

configuración de los experimentos por su naturaleza no es realista y de que pueda haber aspectos de la decisión de cumplimiento que no se pueden replicar en un laboratorio, aun así los experimentos pueden enseñarnos sobre las motivaciones básicas de las personas en situaciones de riesgo.

4.2 Ampliación del modelo tradicional de cumplimiento tributario

Aunque el enfoque principal de la literatura económica ha sido el papel de los incentivos financieros en las decisiones de presentación de informes de los contribuyentes, la sociología, la psicología y las literaturas legales sobre el cumplimiento tributario han defendido sistemáticamente una visión más amplia del comportamiento de cumplimiento. Schwartz y Orleans (1967) sugieren que se puede convencer a los contribuyentes para que paguen sus impuestos completamente a través de la persuasión moral. Spicer y Lundstedt (1976) y Smith y Stalans (1991) argumentan que el cumplimiento puede aumentarse no solo mediante la disuasión, sino también al mejorar la imagen pública de una agencia tributaria y su tratamiento a contribuyentes. Es decir que el grado de honestidad en los agentes económicos podría ser endógeno, dependiendo de una variedad de normas sociales y políticas gubernamentales.

En los modelos económicos de cumplimiento tributario, tradicionalmente se ha asumido que el comportamiento de los contribuyentes se basa principalmente en los incentivos del sistema tributario, en dónde los individuos eligen la cantidad de ingresos para reportar en sus declaraciones de impuestos resolviendo un problema estándar de maximización de la utilidad esperada en el que los ahorros impositivos por engañar en el monto de los ingresos reales tienen un valor positivo y se le resta los riesgos de auditoría y las sanciones en caso de detección de incumplimiento (Allingham y Sandmo (1972) y Srinivasan (1973).

El supuesto de comportamiento tradicional de que los contribuyentes toman decisiones de cumplimiento estratégicas y motivadas financieramente está en desacuerdo con la evidencia empírica sobre el cumplimiento tributario. Si bien algunos contribuyentes abordan sus decisiones de presentación de informes de esta manera, otros son inherentemente honestos y están dispuestos a soportar toda su carga fiscal, incluso cuando se enfrentan a incentivos financieros a la hora de reportar sus ingresos (Graetz, Reinganum y Wilde 1986, Alm, McClelland y Schulze 1992, Alexander y Feinstein 1987, Spicer y Lundstedt 1976 y Smith y Stalans 1991).

Se asume en el modelo de los contribuyentes tradicionales, individuos con diferentes ingresos reales. Un individuo que se comporta como un "tramposo racional" elige cuánto ingreso reportar, "x", en su declaración de impuestos de modo de maximizar la utilidad esperada. Después de que cada contribuyente haya realizado su informe de ingresos, la agencia tributaria elige la función de auditoría, $p(x)$, para maximizar los ingresos netos esperados, sujetos a una restricción presupuestaria. El contribuyente es consciente que se realizarán auditorías.

En el presente caso se utilizó un modelo teórico del juego del cumplimiento tributario construido por Erard y Feinstein (1994) que se caracteriza por incorporar en el modelo tradicional desarrollado por Reinganum y Wilde (1986) contribuyentes honestos y deshonestos y una restricción presupuestaria explícita para la agencia tributaria, con el objetivo de demostrar que la honestidad sí importa y que es relevante tener en cuenta la presencia de contribuyentes inherentemente honestos al formular modelos de incumplimiento y auditoría, ya que esto altera sustancialmente la solución de equilibrio del juego.

Existe un considerable apoyo empírico hacia la idea de que existen contribuyentes que son honestos y están dispuestos a pagar sus impuestos voluntariamente, tal es el caso del estudio presentado por Alexander y Feinstein (1987), en el que informan que aproximadamente una cuarta parte de todos los contribuyentes realizan informes fiscales precisos. Asimismo, la encuesta publicada por Sheffrin y Triest (1992) brinda mayor apoyo a la noción de que muchos agentes informan con sinceridad. Aunque si bien la presencia de auto-racionalización y otros factores son sin duda responsables de muchos de estos auto-informes de comportamiento honesto, los resultados ciertamente son consistentes con la idea de que una minoría considerable de contribuyentes son veraces en sus prácticas de presentación de informes.

Para incorporar la existencia de contribuyentes honestos en el juego de cumplimiento tributario, se asume "y" como la cantidad de ingresos reales de los individuos, dónde una fracción "Q" de todos los contribuyentes son "honestos", en el sentido de que siempre informan en sus declaraciones sus verdaderos ingresos. Mientras que los individuos "1 - Q" restantes son "deshonestos", en el sentido de que eligen estratégicamente una cantidad a reportar, "x", (generalmente menor que "y") que obtienen al resolver su problema individual de maximización de utilidad. A su vez, el nivel de evasión fiscal varía

con el ingreso real ("y"). El modelo cuenta con la limitación de que "Q" se especifica como un parámetro exógeno.

Ahora entonces hay dos tipos de contribuyentes que realizan informes en cada nivel de ingresos: contribuyentes honestos y deshonestos, cuyos ingresos reales son algo más altos de lo que se informa. Por lo tanto, la agencia tributaria no puede deducir el verdadero ingreso de cada agente a partir de su informe.

Este modelo conformado por contribuyentes honestos y deshonestos, tiene varias características cualitativas que mejoran el modelo tradicional.

Los resultados del modelo indican que la agencia tributaria ahora enfrenta un verdadero problema de inferencia en su decisión de auditar una declaración: la declaración puede haber sido reportada por un contribuyente honesto o deshonesto. A su vez se concluye que para un presupuesto fijo para auditorías por parte de la agencia tributaria, cuando Q (cantidad de contribuyentes honestos) es baja, los individuos deshonestos engañan por cantidades relativamente grandes y enfrentan probabilidades relativamente bajas de auditoría. En contraste, cuando Q es alta, los contribuyentes deshonestos engañan en cantidades relativamente pequeñas y enfrentan probabilidades relativamente altas de auditoría.

Por otra parte, los resultados de la simulación del modelo indican que los informes de bajos ingresos tienden a asociarse con probabilidades de auditoría relativamente altas. También muestran que la carga fiscal para los contribuyentes honestos puede ser sustancialmente mayor que la carga esperada para los contribuyentes deshonestos, si los costos de auditoría son altos o si la agencia tributaria está lo suficientemente restringida en el presupuesto. Manteniendo constante el programa de probabilidad de auditoría, un aumento en Q aumenta la probabilidad relativa de que un contribuyente honesto sea seleccionado para la auditoría, lo que reduce los ingresos netos esperados de la auditoría.

En su modelo de contribuyentes honestos y deshonestos, Erard y Feinstein (1994) proponen cerrar la brecha entre la literatura económica sobre cumplimiento tributario y las literaturas de sociología y psicología sobre este tema. Argumentan que son las fuerzas sociales, psicológicas y morales, también llamadas la "endogeneidad de la honestidad", las que inducen a los individuos a pagar sus impuestos en su totalidad, es

decir que la teoría proporcionada por la economía del comportamiento tiene incidencia en las decisiones de los contribuyentes respecto del informes y pagos impositivos.

A pesar de que son muchos los factores que afectan las decisiones de informar honestamente, Erard y Feinstein (1994) analizan dos en su trabajo.

El primer factor analizado son las percepciones de los contribuyentes sobre la imparcialidad del sistema tributario. Hay dos tipos de percepciones. Hay percepciones sobre la imparcialidad del propio código tributario y sobre si la autoridad tributaria asigna equitativamente las cargas impositivas entre los diferentes grupos sociales, como por ejemplo los ricos y los pobres o los ancianos y los jóvenes. El otro tipo de percepciones es compararse con otros individuos, acerca de si otros pueden "jugar el sistema" mejor que uno mismo, es decir que el sistema impositivo sería el juego en el que uno paga sus impuestos de acuerdo a sus ingresos informados y "ganar" sería reducir sus cargas fiscales relativas, ya sea por evasión ilícita o por evasión legal.

El segundo factor considerado que afecta la información honesta es la reacción de los contribuyentes a las actividades, políticas y personal del gobierno. Distinguen dos niveles de interacción. En un nivel están las políticas e ideologías gubernamentales generales. Apoyando esta idea, el trabajo experimental de Alm, Jackson y McKee (1992) proporciona evidencia de que el cumplimiento tributario tiende a ser mayor cuando los contribuyentes están conscientes de un vínculo directo entre sus pagos de impuestos y la provisión de un bien público deseable. El otro nivel de interacción entre los contribuyentes y el gobierno reside en el ámbito de las interacciones personales con los empleados de las agencias tributarias. Evidencia sociológica sugiere que los contribuyentes tienen más probabilidades de informar honestamente si sienten que están siendo tratados amablemente y con respeto por los empleados que representan la agencia tributaria.

Por otra parte, dado que la evidencia de encuestas y ciertas teorías psicológicas sugieren que ciertos sentimientos morales influyen fuertemente el comportamiento de reporte tributario, reduciendo los posibles beneficios de engañar; Erard y Feinstein, amplían su búsqueda con el objetivo de extender el modelo económico convencional para incorporar la noción de que la honestidad de los contribuyentes emerge, potencialmente, de la internalización de los sentimientos de culpa y vergüenza, y los incorporan directamente en las funciones de utilidad de los mismos.

Como ya fue mencionado, en los modelos tradicionales, los comportamientos de cumplimiento se asumen que son motivados únicamente por consideraciones financieras, pero los autores argumentan que en realidad muchos contribuyentes son influenciados por una variedad de otros sentimientos, que son llamados *sentimientos morales*. En su análisis incorporan los sentimientos de culpa y vergüenza. Scholz y Pinney (1993) también enfatizan la importancia del deber civil y culpa en las decisiones de cumplimiento.

Según *The Random House Unabridged Dictionary of the English Language*, la culpa es un "sentimiento de responsabilidad o remordimiento por cierta ofensa, crimen, mal, etc., sea real o imaginaria". Dicho sentimiento es más probable que aparezca cuando un contribuyente evade una parte o la totalidad de un impuesto obligatorio y no es auditado, ya que sentirá que injustamente "se salió con la suya". Diferente sería si el contribuyente es auditado, entonces sería más probable que sienta vergüenza. Para ilustrar la culpa en la función de utilidad, Erard y Feinstein proponen agregar un parámetro "g", que se asume no negativo, resultando entonces la siguiente función de utilidad del contribuyente cuando no es auditado:

$$\frac{[y - t(x)]^\alpha}{1 + g \left[\frac{t(y) - t(x)}{y} \right]}$$

En la misma se observa que, al aumentar el monto evadido, aumenta el denominador y por lo tanto disminuye la utilidad, es decir que, al incorporar el sentimiento de culpa, la utilidad esperada del contribuyente es menor que en el modelo tradicional. Además, la magnitud de la culpa es proporcional al ratio de la insuficiencia del pago impositivo ($t(y) - t(x)$) respecto de su ingreso real (y).

Otro sentimiento moral presente en los individuos que afecta sus decisiones respecto de su cumplimiento tributario es la vergüenza, definido por *The Random House Unabridged Dictionary of the English Language* como "El doloroso sentimiento que surge en la consciencia de algo deshonorable, incorrecto, ridículo, etc..., hecho por uno mismo u otro", es decir que refiere a la mirada ridiculizada de otro real o imaginado. Lewis (1971) y Wurmser (1981) hacen dos distinciones útiles entre culpa y vergüenza; por un lado la culpa es asociada con una transgresión de una norma o regla impersonal, un hecho, mientras que la vergüenza surge como respuesta de la imaginación de "otro" humano que juzga a uno mismo o el propio comportamiento como inapropiado o inmoral. Por otra

parte, la culpa es específica de una acción o intención puntual, mientras que la vergüenza es un sentimiento más global, de la persona en su totalidad.

Erard y Feinstein incorporan el sentimiento de vergüenza en la función de utilidad, de manera análoga al sentimiento de culpa, a través de un parámetro s que se asume no negativo y obteniendo la siguiente función de utilidad para un contribuyente auditado:

$$\frac{[y - t(y) - \theta(t(y) - t(x))]^{\alpha}}{1 + s \left[\frac{t(y) - t(x)}{y} \right]}$$

En este sentido, el sentimiento de vergüenza, al igual que la culpa, reducirá la utilidad esperada por debajo del nivel predicho por el modelo de cumplimiento estándar.

Alcanzando su objetivo, los trabajos realizados por Erard y Feinstein (1994) otorgan una visión más completa y similar a la realidad, al incluir en el modelo del comportamiento tributario contribuyentes honestos y deshonestos y sentimientos morales. La forma de actuar (honesta o deshonestamente) y por lo tanto las decisiones respecto del pago impositivo, se ven influenciadas por factores psicológicos, sociales y morales. Además, al limitar las estimaciones de las percepciones de los contribuyentes a niveles realistas, se encuentra que los sentimientos de culpa y vergüenza se convierten en determinantes importantes del comportamiento de sus informes.

Es decir que, a partir de estos estudios, que se centran principalmente en la moral, la culpa y la vergüenza, se observa como los sesgos de comportamiento afectan el grado de honestidad en las decisiones de pagos tributarios. Por lo que, al incluir la teoría de la economía del comportamiento en los modelos utilizados en las políticas públicas impositivas para determinar variables óptimas y reducir la evasión fiscal, se podría obtener herramientas y predicciones más acertadas con lo que realmente ocurrirá, y de esta forma aumentar la eficiencia política y disminuir la evasión fiscal.

4.3 Caso experimental: Argentina

A pesar de que los controles y sanciones son los principales métodos utilizados para combatir la evasión, dichas políticas tienen limitaciones que llevaron a la búsqueda de nuevos métodos alternativos y/o complementarios.

Adicionalmente, behavioral economics aportó nuevos métodos para estudiar la evasión impositiva mediante trabajos experimentales controlados que tienen el fin de recrear las

condiciones para comprobar hipótesis que consideran las posibles reacciones de los contribuyentes frente a los controles, sanciones, premios, castigos e incentivos.

Además de buscar incorporar las funciones de utilidad subjetivas de los individuos para minimizar la evasión impositiva, los experimentos relacionan la decisión de pagar o no pagar los impuestos con múltiples factores como las condiciones del impuesto (el tipo de gravamen, la probabilidad de inspección, el monto de la sanción y/o premio), características de los individuos (sexo, edad, ingreso, propensión o aversión al riesgo) y creencias éticas y morales entre otras variables.

En el siguiente caso práctico se presenta un análisis de la forma en que behavioral economics puede contribuir a la eficiencia de los premios y castigos en los contribuyentes, con el objetivo de disminuir en su mayor cantidad la evasión de impuestos en Argentina. Para ello se utilizó un experimento realizado en el segundo semestre de 2011 presentado en el trabajo “Evasión de Impuestos en Argentina: un análisis experimental de la eficiencia de premios y castigos al contribuyente” (Chelala y Giarrizo 2014), que se caracteriza por la introducción del otorgamiento de diferentes formas de recompensas fiscales con el fin de testear los cambios en los comportamientos individuales de los agentes analizados.

Para ello, se analizó 60 participantes universitarios de edades comprendidas entre los 21 y 25 años pertenecientes a la ciudad de Buenos Aires. Se los dividió en tres grupos de 20 participantes cada uno, y había algunas normas e instrucciones comunes a todos los participantes y algunas para cada grupo.

Al finalizar la actividad, todos los participantes obtenían una remuneración de \$ 50 con la condición de que el 40% debía destinarse a pagar un impuesto. Cada participante tenía que realizar el pago del impuesto en una habitación solo. Luego, se auditó el 25% de los pagos de cada grupo. Los participantes auditados que incumplían parcial o totalmente con el pago del impuesto, debían pagar no solo el total del impuesto, sino también una multa equivalente al 50% que evadieron.

A su vez, para los grupos 2 y 3 hubo normas adicionales. Para los participantes del grupo 2 que fuesen auditados y cumplieran con el impuesto, se les bonificaba el 25% del impuesto pagado. Respecto del grupo 3, para todos los participantes que realizaron el pago del impuesto, se les bonificaba el 10% del impuesto pagado, equivalente a \$ 2. Es decir, la diferencia entre los incentivos al cumplimiento de los últimos dos grupos

radicaba en que, para el grupo 2 había un premio equivalente al 25% del impuesto pagado, pero dicho premio no era certero, sino que dependía de la probabilidad de que el participante sea auditado; y para el incentivo al cumplimiento del grupo 3 el premio era cierto pero menor, ya que era el 10% del impuesto pagado.

Finalmente, se observó que para el grupo 2, el premio, a pesar de ser probable y no cierto, actuó como un estímulo al pago, ya que reunió dos condiciones relevantes para los participantes: el monto era significativo y la probabilidad de ganarlo era relativamente significativa. Para el grupo 3, se incrementó la tasa de pago respecto del grupo 1, que no poseía incentivos, pero en menor cuantía que el grupo 2.

A través del análisis experimental se observó la incidencia de los premios en la predisposición a cumplir con los tributos. Concluyendo que existe una relación positiva entre los premios y la predisposición a pagar, aunque no siempre en la magnitud esperada. Dicha magnitud dependerá del monto del premio y del beneficio que los individuos interpretan que efectivamente obtendrán (Chelala y Giarrizzo 2014).

Es decir que, por ejemplo, los individuos con sesgo presente necesitarían un beneficio mayor para cambiar su comportamiento de evadir un impuesto y los individuos con sesgo de aversión a las pérdidas necesitarían una mayor probabilidad de ganancia que individuos más conservadores. Esto se podría anticipar incorporando en las funciones de utilidad de los modelos la teoría de la economía del comportamiento, la racionalidad limitada y el impacto de los posibles sesgos de los agentes económicos.

En este caso práctico mediante el uso de un trabajo experimental se observa como la incorporación de behavioral economics en el diseño de las políticas impositivas puede colaborar a maximizar la recaudación y minimizar la evasión anticipando comportamientos individuales de los diferentes agentes económicos, asumiendo la irracionalidad de los agentes y evitando desviaciones en los resultados de las políticas públicas.

5. Conclusiones

Con el fin de mitigar el problema de la evasión fiscal, que compete a todos los países, las diferentes Administraciones Tributarias han adoptado distintas medidas para inducir el cumplimiento fiscal.

Tal es el caso de Suecia, Noruega y Finlandia, que cada año, las autoridades tributarias de cada país exponen públicamente los datos fiscales de todos los ciudadanos. El método, que prueba la cultura de transparencia y que a pesar de que no elimina por completo la evasión impositiva, favorece su disminución, consta de llamar a la agencia tributaria competente, y decir el nombre completo, fecha de nacimiento y lugar de la persona sobre la que se pide la información. Este método incentiva a la población a pagar sus impuestos, ya sea por no sentir vergüenza frente al resto de los ciudadanos, o por miedo a ser descubiertos por las autoridades, ya que pueden ser expuestos ante las mismas por cualquier agente, por lo que aumentan las posibilidades de detección.

Por su parte, Argentina está incursionado en nuevos métodos que tienen el objetivo de incitar el pago de los impuestos y reducir la evasión. Por ejemplo, en 2017 se creó el Programa Buen Contribuyente Municipal (PBCM) cuyo objetivo principal es “generar cultura tributaria, para apoyar el fortalecimiento de la capacidad recaudatoria de los municipios, bajo el marco de mayor eficiencia, transparencia y calidad de la gestión de la administración tributaria, fortaleciendo la relación pago de la tasa municipal con la contraprestación de servicios, a través de incentivos formales”¹. Para incentivar el pago tributario, se brindan descuentos a los contribuyentes que estén al día con el pago de las Tasas Municipales.

Adicionalmente, otros de los métodos introducidos son los LoterIVA, el IVA Solidario, el IVA y Vuelta, métodos en los que se descuentan cuotas o porcentajes del pago impositivo al realizarlo bimestralmente o anualmente y bonificaciones por adhesión a sistemas de débito automático.

Sin embargo, para lograr una solución que contemple la disminución de la evasión fiscal y una elección óptima de los agentes económicos es necesario introducir la teoría de la economía del comportamiento en los modelos impositivos.

En el presente trabajo se analizó, a través de un estudio experimental y una ampliación de un modelo tradicional de cumplimiento tributario, el impacto de la teoría de behavioral economics en las decisiones de los contribuyentes respecto de sus cumplimientos impositivos, concentrándose en los sesgos de comportamiento, la moral, la culpa y la vergüenza. Asimismo se evidencia que la incorporación de la teoría de dicha rama de la

¹ Sitio web oficial del PBCM <http://buencontribuyente.com.ar/objetivos-y-metas/>

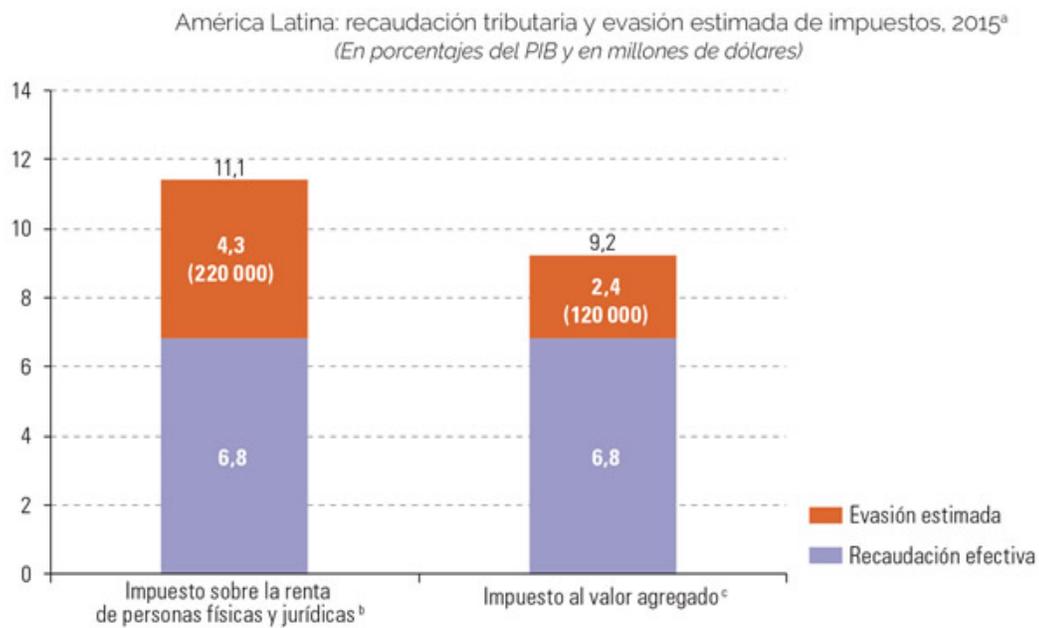
economía, colabora en lograr funciones de utilidad que se acercan más a la realidad que favorecen en reducir la evasión impositiva.

Se mostró que a la hora realizar los pagos fiscales, los premios tienen influencias en los individuos y el grado de la misma varía según cómo sean las características de las recompensas y los sesgos de comportamiento presente en cada agente. Por otra parte, a través del modelo de contribuyentes honestos y deshonestos creado por Erard y Feinstein, se comprueba que el grado de honestidad de los individuos respecto del cumplimiento fiscal, se ve afectado por aspectos morales, como la culpa y la vergüenza. Ambos sentimientos disminuyen la utilidad que otorga la evasión y justifican la existencia de contribuyentes honestos en los modelos.

Propongo incorporar en las funciones de utilidad de los contribuyentes los sesgos de comportamiento así como el impacto de la moral, la culpa y la vergüenza y utilizar dichas funciones de utilidad en los modelos de teoría impositiva, ya que, al ser más reales, brindarán herramientas y predicciones más certeras, valores de variables más eficientes, con el fin de disminuir los volúmenes de evasión fiscal. Resta testear las nuevas funciones de utilidad para poder otorgarle el valor óptimo a los parámetros que colaboren en disminuir la evasión fiscal.

En futuros trabajos, continuaremos explorando acerca de los factores cognitivos, emocionales, sociales, etc. que afectan a los agentes económicos en sus decisiones de pagos impositivos con el objetivo de incorporarlos a las funciones de utilidad, que modelan la realidad, y lograr eliminar la evasión fiscal.

6. Anexo



Fuente: Sitio web oficial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

7. Bibliografía

Alexander C. y Feinstein J. S., (1987), "A microeconomic analysis of income tax evasion" Mimeo, MIT.

Allingham M. G. y Sandmo A., (1972), "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", J. Public Econ., pp. 323-38.

Alm J., Jackson B. R. y McKee M., (1992), "Deterrence and Beyond: Toward a Kinder", Gentler IRS

Alm J., McClelland G. H. y Schulze W. D., (1992), "Why Do People Pay Taxes?", J. Public Econ., pp. 21-38.

Anaya Garay G., (2015), "Las finanzas conductuales, el alfabetismo financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar económico y la felicidad".

Andreoni J., Erard B. y Feinstein J., (1998) "Tax Compliance", Journal of Economic Literature, Vol. 36, No. 2 (Jun., 1998), pp. 818-860.

Arrow K. J., (1986), "Rationality of Self and Others in an Economic System". The journal of Business, Vol. 59, No. 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, pp. S385-S399.

Baldry J. C., (1987), "Income Tax Evasion and the Tax Schedule: Some Experimental Results", Public Finance, pp. 357-83.

Chelala S. y Giarrizo V., (2014), "Evasión de impuestos en Argentina: un análisis experimental de la eficiencia de premios y castigos al contribuyente, Universidad Católica de Colombia".

Conlisk J., (1996), "Why Bounded Rationality?", Journal of Economic Literature, Vol. 34, No. 2 (Jun., 1996), pp. 669-700.

Dubin J. A., Graetz M. J. y Wilde L. L., (1990), "The Effect of Audit Rates on the Federal Individual Income Tax", 1977-1986, Nat. Tax. J., pp. 395-409.

Elffers H., Weigel R. H. y Hessing D. J., (1987), "The Consequences of Different Strategies for Measuring Tax Evasion Behavior", J. Economic Psychology, pp. 311-37.

Erard B., (1992), "The Influence of Tax Audits on Reporting Behavior", in Joel Slemrod ed., pp. 95-114.

Erard B. y Feinstein J. S., (1994), "Honesty and Evasion in the Tax Compliance Game".

Friedland N, Maital S. y Rutenberg A., (1978), "A Simulation Study of Income Tax Evasion", J. Public Econ., 10(1) pp. 107-16.

Garbiglia G. R., (2015), "Evasión impositiva en Argentina: Sus causas, consecuencias y los mecanismos para revertirla".

Graetz M. J., Reinganum J. F. y Wilde L. L., (1986), "The Tax Compliance Game: Toward an Interactive Theory of Tax Enforcement", J. Law Econ. Organ., pp. 1-32.

Hessing D. J. et al., (1992), "Does Deterrence Deter? Measuring the Effect of Deterrence in Field Studies and Experimental Studies".

Hindriks J. y Myles G., (2006), "Intermediate Public Economics".

Klepper S. y Nagin D., (1989), "The Anatomy of Tax Evasion".

Lewis H. B., (1971), "Shame and guilt in neurosis", New York: International Universities Press.

Long S. B. y Schwartz R. D., (1987), "The Impact of IRS Audits on Taxpayer Compliance: A Field Experiment in Specific Deterrence".

Long S. B. y Swingden J. A., (1990), "The Role of Third-Party Information Reporting in our Self-Assessing Income Tax System".

North D., (1994), "Economic Performance through Time", American Economic Review, 84, pp. 359-68.

Orive A., (1975), "De la racionalidad neoclásica a la racionalidad situada".

Pommerehne W. W. y Frey B. S., (1992), "The Effects of Tax Administration on Tax Morale".

Rabin M., (1998), "Psychology and economics", Journal of Economic Literature, Vol. 36, No. 1. (Mar., 1998), pp. 11-46.

- Robben H. S. J. et al.**, (1990), "Decision Frame and Opportunity as Determinants of Tax Cheating; An International Experimental Study", *J. Economic Psychology*, 1990, 11(3) pp. 341- 64.
- Scholz J. T. y Pinney N.**, (1993), "Do Intelligent Citizens Free Ride? The Duty Heuristic, Low-Information Rationality, and Cheating on Taxes".
- Schwartz R. D. y Orleans S.**, (1967), "On legal sanctions", *University of Chicago Law Review*, Vol. 34 (1967), pp. 282-300.
- Sheffrin S. M. y Triest R. K.**, (1992), "Can Brute Deterrence Backfire? Perceptions and Attitudes in Taxpayer Compliance", in Joel Slemrod, ed.
- Shepsle K. A. y Bonchek M. S.**, (2005), "Las fórmulas de la política, instituciones, racionalidad y comportamiento", Cide-Taurus-Santillana.
- Smith A.**, (1759), "La teoría de los sentimientos morales".
- Smith K. W. y Stalans L. J.**, (1991), "Encouraging tax compliance with positive incentives: a conceptual framework and research directions".
- Spicer M. W. y Lundstedt S.B.**, (1976), "Understanding Tax Evasion", *Public Finance*, pp. 295-305.
- Srinivasan T. N.**, (1973), "Tax evasion: a model", *J. Public Econ.*, pp. 339-46.
- Thaler R. H.**, (2015), "Todo lo que he aprendido con la psicología económica".
- Thaler R. H. y Sunstein C. R.**, (2008), "Improving decisions about health, wealth and happiness".
- Wurmser L.**, (1981), "The mask of shame", Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Yañéz Henríquez J.**, (2016), "¿Por qué son necesarios los impuestos?" *Revista de Estudios Tributarios*, (16), pp. 189-222.
- Zeitoune J. y Pazo H. G.**, (2001), "Evasión impositiva en la Argentina".