

Resumen

La evasión de impuestos es una realidad propia de cualquier sociedad donde exista un sistema fiscal. A lo largo de la historia, diversas teorías han intentado explicar los determinantes que influyen en la decisión de cumplir o no con las obligaciones tributarias. Sin embargo, la mayoría de las teorías tradicionales resultan poco flexibles e incompletas para comprender las motivaciones de los agentes económicos. Por ello, el presente estudio se centra en examinar las contribuciones que se han realizado desde la economía conductual en las últimas décadas, resultando una atractiva alternativa para los investigadores en teoría positiva.

Palabras clave: evasión fiscal, cumplimiento fiscal, economía del comportamiento.

Abstract

Tax evasion is a reality for any society that aims to implement a fiscal system. Throughout history, various theories have tried to explain the determinants that influence the decision to comply or not with the tax obligations. However, most traditional theories are incomplete and not very flexible in understanding the motivations of economic agents. Therefore, the present study focuses on examining the contributions made from the behavioral economics perspective in recent decades, resulting in an attractive alternative for researchers in tax theory.

Key words: tax evasion, tax compliance, behavioral economics.

JEL classification: H20, H26.

LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO EN EL ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO FISCAL

Nuria RODRÍGUEZ PRIEGO

Universidad Autónoma de Madrid

I. INTRODUCCIÓN

UNA buena política fiscal debe diseñarse teniendo en cuenta la evasión como una realidad. Si todos los ciudadanos evadieran el mismo porcentaje de impuestos, el gobierno simplemente tendría que reajustar los impuestos teniendo en cuenta el porcentaje de evasión. Por supuesto, no todo el mundo evade la misma proporción de impuestos, debido a las diferencias en la actitud hacia el riesgo, el sistema tributario de cada país y la honestidad del individuo en cuestión, pero también debido a las diferentes oportunidades y potenciales recompensas que suponen la evasión fiscal para cada individuo, entre otros factores. Como resultado, la evasión de impuestos puede causar graves desigualdades e ineficiencias (Slemrod, 2007). Sin embargo, la evasión fiscal no supone un fallo de la política fiscal en sí mismo, ya que tampoco resultaría óptimo utilizar todos los recursos necesarios para eliminar por completo la evasión (Baldry, 1984). Tal y como Slemrod (2007) señala, debido a la complejidad de evitar la evasión fiscal por completo, es importante definir qué nivel de tolerancia de evasión fiscal podría permitirse una economía. Aunque todavía la teoría normativa debe ser desarrollada en este aspecto.

Por otra parte, los factores que determinan las decisiones de los contribuyentes sobre eva-

sión y cumplimiento fiscal han sido examinados desde diversos enfoques teóricos dentro de la economía, comenzando con teorías tradicionales (Allingham y Sandmo, 1972; Yitzhaki, 1974) y pasando en las últimas décadas a ser investigados desde posicionamientos más cercanos a las teorías psicológicas de comportamiento (Blackwell, 2007; Alm, 2012). Desde esta perspectiva, a mejorar el conocimiento sobre el funcionamiento de la economía política. Dentro de las decisiones que se toman en políticas públicas, la política fiscal ha sido investigada por los economistas comportamentales a través de experimentos y estudios de campo. Este artículo pretende contribuir al debate generado entre la economía neoclásica tradicional y las teorías basadas en el comportamiento de los agentes económicos.

El artículo se estructura del siguiente modo. La sección segunda analiza las teorías tradicionales sobre evasión fiscal y examina los distintos recursos utilizados para medir la evasión fiscal en los estudios científicos realizados con este objetivo. En la tercera sección se revisan algunos de los sesgos cognitivos y teorías conductuales que parecen tener influencia en la decisión de evadir impuestos. La sección cuarta recorre los experimentos tanto de laboratorio como de campo que se han llevado a cabo dentro del estudio de la teoría positiva. Finalmente, la sección quinta

establece una serie de conclusiones como resultado de los argumentos expuestos.

II. CUMPLIMIENTO Y EVASIÓN FISCAL

1. Teorías tradicionales sobre evasión fiscal

La economía sumergida ha sido definida como el conjunto de actividades económicas que actualmente no se registran pero que contribuirían a incrementar el PIB si se contabilizasen (Feige, 1994 y Schneider, 2015). Otros autores la describen como aquellas actividades económicas y los ingresos derivados de éstas que eluden la regulación gubernamental, la imposición o la observación (Dell'Anno y Schneider, 2004). Para conocer la magnitud de aquellas actividades e ingresos ocultos, el informe de Schneider realiza estimaciones anuales del tamaño de la economía sumergida para los 28 miembros de la Unión Europea. Los últimos datos sitúan a España en el puesto número 15 de los países con menor economía sumergida con un 17,9 por 100 del PIB, igualándose a la media de los 28 países miembros (ver gráfico 1).

Los datos de economía sumergida han sido ampliamente utilizados para estimar el nivel de cumplimiento y evasión fiscal. La evasión fiscal supone una amenaza para los ingresos públicos. Esto implica que existan menos recursos para infraestructuras y servicios tales como la educación y la sanidad, lo que contribuye a reducir el nivel de vida de las economías que sufren este perjuicio. Según el glosario de términos fiscales de la OCDE (2017), la evasión fiscal hace referencia a aquellos

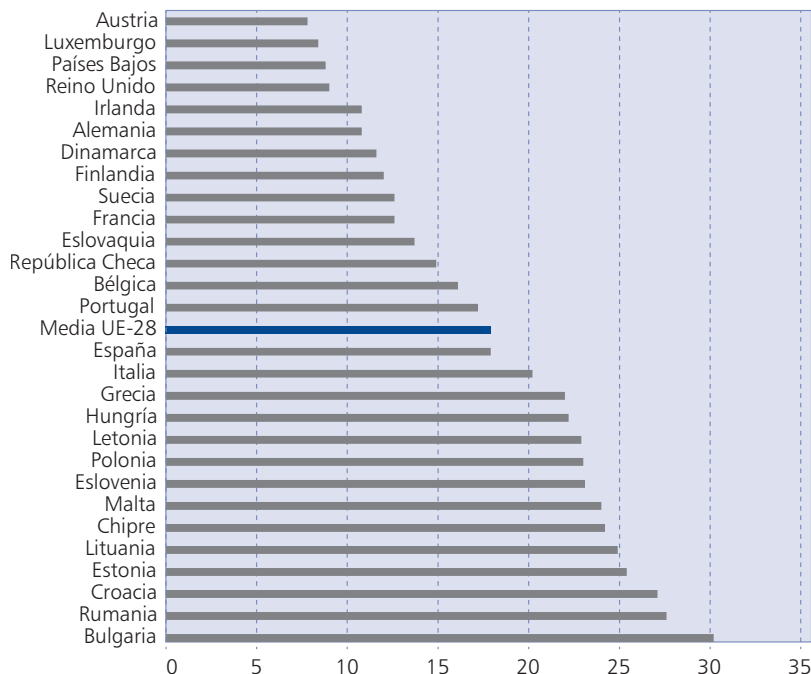
actos ilegales donde se oculta o se ignora la responsabilidad fiscal, es decir, el contribuyente paga menos impuestos de los que está legalmente obligado a pagar ocultando ingresos o información a las autoridades fiscales. Esta definición incluye aquellos actos intencionados, pero también determinados casos que puedan ser no intencionados, sino debidos a la ignorancia o confusión sobre la ley tributaria. Los modelos teóricos hacen referencia, generalmente, a la intencionalidad, pero los análisis empíricos no pueden identificar con precisión la voluntad de los contribuyentes ni separar lo intencional de lo inadvertido (Slemrod, 2007). Existe la misma dificultad desde el punto de vista de los gobiernos por lo que, sean intencionados o no, estos actos son considerados ilícitos. Llegados a este punto, existe una distinción entre evasión y elusión fiscal, teniendo en cuenta que el primer término engloba el uso de artificios ilegales, mientras que el segundo supone el empleo de medios legales a través de los cuales los contribuyentes evitan o reducen sus impuestos (Sandmo, 2005). No obstante, la frontera entre elusión y evasión no resulta siempre nítida (1).

Para el estudio de la evasión fiscal, se ha realizado una primera distinción en función del sujeto que lleva a cabo este acto, distinguiéndose así entre empresas y agentes económicos individuales. La segunda distinción se realiza en cuanto a la procedencia del impuesto, diferenciando así entre impuestos sobre la renta, impuestos sobre el valor añadido e impuestos sobre la propiedad. La mayor parte de los estudios se focalizan en los impuestos sobre la renta que proceden de

agentes individuales, debido a la incidencia de éstos y a una mayor complejidad en cuanto a su detección (Alm, 2012).

Si nos centramos en el estudio de la evasión fiscal relacionada con los impuestos de la renta, Allingham y Sandmo (1972) realizan un análisis teórico con un enfoque relacionado con los estudios de la economía de actividades criminales (Becker, 1968), así como la selección óptima de carteras de valores. Este estudio se basa en los modelos económicos tradicionales para simplificar la toma de decisiones de los agentes individuales. Por tanto, la decisión que debe tomar un contribuyente se basa en dos estrategias posibles: 1) declarar su renta real; 2) o declarar una renta menor a la real. Si el contribuyente decide evadir sus obligaciones fiscales, la consecuencia de esta decisión dependerá a su vez de si finalmente es investigado por las autoridades públicas o no. En el caso de que este agente económico no sea investigado, se encontrará en una situación económica mejor que si hubiera decidido cumplir con sus obligaciones fiscales. No obstante, se trata de una decisión que debe tomar bajo la incertidumbre de si será investigado o no. Para elaborar el modelo económico, los autores deciden asumir que el contribuyente tiene aversión al riesgo. Suponiendo que las autoridades públicas decidan finalmente investigarle, este agente tendrá que pagar una penalización sobre la cantidad de renta no declarada que es mayor de lo que pagaría si la hubiese declarado. La decisión que toman los contribuyentes se basa en la maximización de la utilidad. El óptimo depende de la probabilidad de ser investigado, el tamaño de la penalización, y el grado de aversión al riesgo de cada individuo.

GRÁFICO 1
TAMAÑO DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN LA UE-28 (EN % DEL PIB)



Fuente: DICE Report (Schneider, 2016) y elaboración propia

Posteriormente, Yitzhaki (1974) introduce cambios en el modelo de Allingham-Sandmo (A-S) para hacerlo más realista. La sanción impuesta a un contribuyente que decide no declarar todos sus ingresos se calcula ahora como una parte del impuesto evadido, en lugar de una tasa sobre el ingreso no declarado. Yitzhaki (1974) indica que en el modelo A-S cuando se aumenta el tipo impositivo se produce a la vez un efecto renta y un efecto sustitución, siendo dos efectos contrapuestos. Sin embargo, con los cambios propuestos, este error se corrige ya que, conforme aumenta el tipo impositivo disminuye la evasión fiscal. La versión Yitzhaki del modelo A-S también ha sido criticada porque produce dos predicciones incorrectas. En primer lugar, la condición suficiente para que

la evasión ocurra predice un nivel de evasión que está por encima del nivel observado empíricamente. Segundo, el modelo prevé que la evasión fiscal se verá reducida cuando se eleve la tasa impositiva, como consecuencia de la multa por evasión proporcional al impuesto evadido. Este resultado está en conflicto con algunas de las pruebas empíricas (Clotfelter, 1983; Hashimzade, Myles y Tran-Nam, 2013). Con el objetivo de corregir esta debilidad del modelo estándar, se ha incluido posteriormente el efecto de las normas sociales, en función del nivel de sensibilidad del individuo (Traxler, 2010).

Andreoni, Erard y Feinstein (1998) realizan un estudio exhaustivo sobre la literatura relacionada con el cumplimiento fiscal, y Sandmo (2005) ofrece

una retrospectiva e incorpora la evasión fiscal por parte de las empresas y el mercado laboral sumergido, entre otros. Muchas de las extensiones teóricas del modelo A-S han continuado con el enfoque económico básico del crimen, manteniendo así una dependencia de la teoría de utilidad esperada. Estas extensiones introducen funciones alternativas de penalización, imposición y retención de impuestos, incorporan complejidad e incertidumbre sobre los parámetros fiscales relevantes, reconocen la prestación de servicios gubernamentales, recompensan a los individuos por su honestidad, y permiten reglas sistemáticas de elección de auditoría en las que la autoridad tributaria utiliza información de las declaraciones de impuestos para determinar estratégicamente a quién auditar. Estas extensiones pretenden mejorar el grado de realismo necesario al modelo básico. Sin embargo, también complican considerablemente la estadística comparativa de la elección de cumplimiento fiscal. No obstante, se centran en la aplicación de la ley como el principal factor que motiva el cumplimiento, y no cambian la respuesta a las tasas de cumplimiento (Alm, 2012).

Otros autores, han intentado ampliar el modelo de A-S más allá del enfoque básico de la economía del crimen, centrándose en el estudio de los efectos de la economía del comportamiento en los modelos de cumplimiento fiscal (Hashimzade, Myles y Tran-Nam., 2013). La motivación que subyace para la introducción de las perspectivas de la economía conductual es la necesidad de mejorar el enfoque económico estándar para analizar el comportamiento individual. Estas teorías han demostrado que algunos de los supuestos de la economía neoclásica estándar no

se cumplen en la realidad, ya que los individuos tienen niveles de racionalidad limitada, enfrentan límites en cuanto a su capacidad de calcular mentalmente, y sus decisiones se ven afectadas por la forma en que se les presenta la información, entre otros sesgos.

2. ¿Cómo medimos la evasión fiscal?

En cuanto al perfil del evasor, es cierto que existe heterogeneidad respecto a las variables sociodemográficas que caracterizan a los defraudadores y que hacen que no sea fácil describir un perfil. No obstante, se ha observado que los contribuyentes con rentas más bajas suelen evadir proporcionalmente más impuestos que aquellos con rentas altas (Christian, 1994); igualmente ocurre en el caso de los contribuyentes casados y aquellos menores de 65 años (Andreoni, Erard y Feinstein, 1998); y la tasa de evasión es más alta también en el caso de los hombres que en el de las mujeres (Baldry, 1987). Respecto a la fuente de ingresos, se asocia una tasa de incumplimiento mayor a aquellos ciudadanos cuyas rentas proceden de ingresos por cuenta propia (Pissarides y Weber, 1989; Feldman y Slemrod, 2007).

La metodología para estimar los datos no cuantificables sobre economía sumergida se basa, generalmente, en datos que sí son cuantificables tales como la demanda de divisas, el consumo de electricidad o las cuentas de ingresos nacionales (Slemrod, 2007). Andreoni, Erard y Feinstein (1998) describen cuatro fuentes alternativas de información que se han utilizado para cuantificar e investigar la evasión fiscal, siendo éstas las siguientes: datos de auditorías, datos de en-

cuestas, datos de amnistía fiscal y datos generados a través de experimentos de laboratorio. Una quinta fuente provendría de las discrepancias existentes en las estadísticas económicas, tales como los agregados macroeconómicos.

En primer lugar, los datos derivados de auditorías, suponen una fuente extremadamente valiosa, especialmente cuando son cruzados con datos censales (Dubin y Wilde, 1988). Sin embargo, recopilar este tipo de información es muy costoso para las autoridades, por lo que normalmente suponen muestras muy pequeñas, aunque extremadamente detalladas sobre evasión fiscal.

El uso de encuestas supone una ventaja en cuanto a que éstas incluyen normalmente variables socioeconómicas, demográficas, y actitudinales las cuales no están disponibles en el caso de las auditorías, y que permiten investigar las motivaciones de los evasores fiscales (Andreoni, Erard y Feinstein, 1998). Algunas encuestas proporcionan claras evidencias sobre la relación positiva entre la actitud hacia la evasión fiscal y la desconfianza profesada hacia el gobierno (Torgler, 2003). Igualmente, parece ser que los individuos que creen que los servicios públicos son deficientes, tienen más probabilidades de evadir impuestos (Hanousek y Palda, 2004). Por otro lado, otras encuestas han encontrado que la actitud de los ciudadanos sobre la aceptabilidad de la evasión fiscal varía considerablemente de un país a otro (Torgler, 2004).

No obstante, puesto que la evasión fiscal es a la vez personalmente sensible y potencialmente incriminatoria, las encuestas en las que los ciudadanos admiten evadir impuestos proveen datos

poco fiables, en ocasiones con información incorrecta, lo que supone infravalorar la realidad de la economía sumergida (Baumeister, 1982; Elffers, Weigel y Helsing, 1987).

La amnistía fiscal permite regularizar la situación tributaria de todos aquellos que tienen rentas no declaradas, siendo una medida directa de la evasión fiscal. La desventaja que supone este tipo de fuentes está relacionada con la selección de muestras, ya que éstas no resultan representativas de la población en general (Andreoni *et al.*, 1998).

Por último, nos centraremos en aquellas fuentes que estiman la evasión fiscal a través de experimentos. Esta metodología se utiliza para evitar las dificultades encontradas a través de los métodos de estimación hasta ahora mencionados. Algunos autores destacan ciertos inconvenientes del uso de experimentos para medir la evasión fiscal, tales como la escasa extrapolación a la población cuando se utilizan muestras de estudiantes universitarios (Andreoni, Erard y Feinstein, 1998). Sin embargo, las cualidades positivas de éstos como fuente de datos superan al número de desventajas, y éstas en la mayoría de los casos son subsanables. Los experimentos económicos permiten obtener evidencia empírica directa sin esperar a que los fenómenos ocurran de forma inesperada y permiten representar de forma minuciosa las condiciones que se plantean bajo los distintos modelos económicos. Las preferencias de los sujetos pueden ser inducidas a través de los incentivos económicos apropiados para cada caso. Además, existen métodos para asegurar la validez externa de los experimentos, aunque siempre deben

interpretarse los datos con cautela ya que puede haber factores culturales, geográficos o sociodemográficos que afecten al comportamiento de los individuos y no permitan su generalización a otras poblaciones.

Si bien es cierto que la probabilidad de ser sancionado y la cuantía de la penalización sirven para reducir el porcentaje de evasión fiscal existente, surgen dos opciones posibles: 1) que haya una alta probabilidad de ser sancionado y que las penas sean proporcionalmente bajas; 2) o que haya una baja probabilidad de ser sancionado y que las penas sean proporcionalmente altas. Normalmente, los gobiernos preferirían optar por la segunda opción lo que conlleva menores gastos por parte de la administración (Sandmo, 2005). Sin embargo, cualquier decisión debe respetar el principio de proporcionalidad de forma que la sanción impuesta sea adecuada a la gravedad o la cuantía del delito para que las penas sean aceptables socialmente.

III. ECONOMÍA Y SESGOS DEL COMPORTAMIENTO

Como se ha indicado anteriormente, el modelo de Allingham y Sandmo (1972) ha sido criticado debido a que no refleja determinados elementos relevantes en la decisión de evadir impuestos, de tal manera que predice una tasa de cumplimiento mucho menor de la realmente observada. El modelo tradicional supone que el cumplimiento fiscal está positivamente correlacionado con la probabilidad de ser detectado, con el peso de la penalización, y con el tipo impositivo, y negativamente relacionado con los ingresos brutos de los agentes

económicos. Se observa, por tanto, cierta discrepancia entre el modo en que los agentes económicos toman su decisión de cumplimiento o evasión fiscal y los modelos basados en la teoría de la utilidad esperada. Esta discordancia entre el comportamiento teórico y el observado se encuentra frecuentemente en otras elecciones en situaciones de incertidumbre, especialmente en aquellas que suponen una baja probabilidad de sufrir una gran pérdida, como ocurre en el caso de los desastres naturales o también en los ataques terroristas, o en aquellas decisiones individuales que son interdependientes y repetitivas, tales como la provisión de bienes públicos (Alm, McClelland y Schulze, 1992).

Desde la economía del comportamiento se ha observado, por tanto, que los supuestos neoclásicos son quebrantados de forma sistemática, y que la forma en que los agentes económicos los incumplen resulta identificable y predecible. Congdon, Kling y Mullainathan (2009) describen, a su vez, dos clases básicas de desviaciones: los individuos son imperfectamente racionales, y tienen preferencias no estándar. La racionalidad imperfecta implica que a los agentes económicos no se les da bien tomar decisiones óptimas, ya que no siempre saben reconocer dónde se encuentra el óptimo. Además, su capacidad de atención es limitada, lo que únicamente les permite hallar óptimos locales, y no globales. Y también parece ser que las aptitudes para el cálculo mental son moderadas. En cuanto a la carencia de preferencias estándar, se ha observado que los individuos no siempre se comportan de forma egoísta, sino que se preocupan por el bienestar de los demás, y por la justicia y la equidad (Andreoni y Mi-

ller, 2002; Kahneman, Knetsch y Thaler, 1986).

Hashimzade, Myles y Tran-Nam (2013) distingue entre dos tipos de contribuciones que se realizan al estudio de la evasión fiscal, desde la economía conductual. El primer grupo de contribuciones modifica el modelo A-S estándar utilizando la teoría de la utilidad no esperada. Esto permite una mayor flexibilidad en cuanto a la estructura de las preferencias y reduce las limitaciones del modelo anterior basado en la teoría de la utilidad esperada. La segunda clase de contribuciones altera la estructura de pagos para incluir una gama de factores que reflejan ampliamente la interacción social entre contribuyentes. Esta literatura ha incorporado muchos elementos interesantes en la decisión de evasión fiscal, que encajan mejor con la evidencia empírica. Estos autores concluyen que la teoría de la utilidad no esperada demuestra que los contribuyentes individuales no toman decisiones basadas en el conocimiento de probabilidades objetivas en cuanto a que se pueda producir una auditoría. Por otra parte, las teorías sobre interacción social demuestran que los contribuyentes operan dentro de un entorno social, lo que conduce a la formación de sus creencias y actitudes que influirán en sus decisiones. Es decir, los agentes económicos no toman sus decisiones de forma individual, sino que se ven influenciados por su entorno social.

Dentro de la economía conductual existe una extensa lista de factores y sesgos que pueden afectar al comportamiento de los agentes económicos. En este caso, enumeramos algunos de estos determinantes que, por sus características, podrían afectar al cumplimiento y evasión fiscal, sin ánimo de ser exhaustivos.

Aversión a las pérdidas: Bajo este sesgo, los autores argumentan que los individuos pueden mostrar una gran sensibilidad o sobrevalorar aquellos sucesos que ocurren con una baja probabilidad (Kahneman y Tversky, 1979). Si los contribuyentes sobrevaloran la probabilidad de sufrir una auditoría, tenderán a cumplir con sus obligaciones fiscales en todo momento (Alm, Jackson y McKee, 1992). Este tipo de contribuciones entrarían a formar parte de la teoría de la utilidad no esperada (Dhami y al-Nowaihi, 2007).

Normas sociales: Se trata de acuerdos informales (no escritos), que rigen el comportamiento de los miembros de una sociedad o grupo de referencia y están generalmente aceptados. Se definen como aquellas representaciones mentales de lo que se consideraría como un comportamiento adecuado ante la presencia de otros (Aarts y Dijksterhuis, 2003). En el área de la evasión fiscal, varios estudios han testado la influencia de las normas sociales. Se ha observado que las creencias morales de los individuos, así como las de sus amigos y familiares cercanos, determinan su comportamiento fiscal, e igualmente ocurre con la visión de lo que se considera adecuado dentro de esa sociedad (Bobek, Roberts y Sweeney, 2007). En nuestro caso, las normas se referirían a la aceptación o prevalencia social de la evasión fiscal dentro del grupo de referencia (Wenzel, 2005). Si los contribuyentes creen que en su grupo de referencia la evasión fiscal está aceptada y generalizada, es probable que su comportamiento siga esa norma social y decidan evadir.

Reciprocidad: Este sesgo entraría a formar parte de la

categoría anterior de normas sociales. No obstante, debido a su relevancia dentro de la teoría de evasión fiscal, merece ser descrito individualmente. La reciprocidad hace referencia al impulso de corresponder a las acciones de otros individuos, ya sea positiva o negativamente. Es decir, la reciprocidad puede ser una respuesta al buen trato, o a una acción hostil hacia nosotros (Cialdini y Goldstein, 2004). Formaría parte de las contribuciones relacionadas con interacciones sociales, siendo una de las fuerzas sociales más fuertes y presente en todas las culturas (Gouldner, 1960). Se trata, por tanto, de una norma social, la cual nos lleva a construir relaciones de confianza y equidad hacia otros (Kelln y Ellard, 1999). Numerosos estudios han testado esta teoría en experimentos con bienes públicos. Por ejemplo, Sefton, Shupp y Walker (2007) exploran la eficacia relativa de los castigos y recompensas en un juego de bienes públicos.

Actitud: Este factor hace referencia a las evaluaciones positivas y negativas que los individuos tienen hacia determinados objetos o ideas (Kirchler, Hoelzl y Wahl, 2008). Tanto la teoría de la acción razonada, como la teoría del comportamiento planificado incorporan este factor como pre-determinante del comportamiento (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen, 1991), por lo que, en nuestro caso podría entenderse como un determinante del cumplimiento fiscal o también de la evasión en función de si la actitud hacia dichos comportamientos es positiva o negativa. Otros autores han testado esta relación entre la actitud individual y el comportamiento evasor (Orviska y Hudson, 2003); no obstante, dicho comportamiento procede de datos reportados por los propios individuos a

través de encuestas, por lo que no se puede confirmar la fiabilidad de estos resultados.

Justicia y equidad: Se trata de conceptos sociales ya que depende de lo que cada individuo o grupo de referencia considere justo o equitativo. En el caso del cumplimiento y evasión fiscal, los estudios hacen referencia a ambos conceptos de forma alternativa. Podemos distinguir entre tres tipos de equidad fiscal: equidad de intercambio, la cual hace referencia al valor percibido de aquellos bienes y servicios que el gobierno ofrece en contraprestación a los contribuyentes al pagar sus impuestos; equidad vertical, que hace referencia a la carga impositiva de ciertos estratos sociales respecto a otros estratos; y equidad horizontal, que alude a la carga fiscal de los individuos de un mismo estrato en comparación con la de individuos de ese mismo estrato (Wenzel, 2003). En la teoría de la tasación, se distingue entre tres tipos de justicia fiscal que provienen de la psicología social: la justicia distributiva, que se refiere al intercambio de recursos ya sean beneficios o costes; la justicia procesal, que se refiere al proceso de distribución de los recursos; y la justicia retributiva, que se refiere a la percepción de la adecuación de las sanciones en el caso de la normalización (Wenzel, 2003; Kirchler, Hoelzl y Wahl, 2008).

IV. EVIDENCIA EXPERIMENTAL

El cumplimiento y la evasión fiscal es un tema de especial interés para la economía experimental dadas las limitaciones y la excesiva simplicidad que surgen al estimar estos datos a través de otras fuentes. Por el contrario, los métodos experimenta-

les permiten introducir factores y generar datos precisos sobre las decisiones individuales. Las tasas de penalización pueden estar sujetas a modificaciones en distintas rondas en el entorno experimental para estudiar las respuestas individuales ante cambios de este tipo. Igualmente ocurre con otras variables tales como la provisión de bienes públicos o las reglas de selección en las auditorías (Alm, 2012).

Los resultados experimentales proporcionan una fuerte evidencia de que algunos individuos sobrevvaloran eventos que ocurren con una baja probabilidad; es decir, cuando la probabilidad no es cero, pero es lo suficientemente baja como para que la evasión sea la estrategia óptima, el nivel de cumplimiento excede con creces el nivel previsto por la teoría de la utilidad esperada. Sin embargo, también hay evidencia de que los individuos no siempre sobrevvaloran las bajas probabilidades, y no siempre muestran aversión al riesgo. Cuando la probabilidad de detección es cero, sigue existiendo cierto grado de cumplimiento fiscal, y cuando la probabilidad es lo suficientemente alta como para que la estrategia óptima sea el cumplimiento fiscal, aún hay individuos que evaden impuestos. En algunos casos, los individuos cumplen con sus obligaciones fiscales simplemente porque reconocen que el pago es necesario para recibir bienes públicos (Alm, McClelland y Schulze, 1992).

1. Experimentos de laboratorio

El procedimiento habitual en los experimentos económicos realizados en laboratorio consistiría en dotar de una cantidad de ingresos a los participantes, tras lo cual éstos deben decidir

qué cantidad de ingresos declarar sabiendo que hay una cierta probabilidad de ser detectados si declaran menos ingresos de los realmente recibidos. En caso de ser detectados, se enfrentarían a una penalización. Además, los ingresos declarados se destinan a una cuenta de grupo o común dentro del experimento. Estos pagos a la cuenta común serán disfrutados posteriormente por todos los miembros del grupo, independientemente de si han contribuido o no a los mismos (Torgler, 2003b).

Los experimentos de laboratorio se realizan introduciendo a los sujetos mediante unas instrucciones iniciales que les guían a través del experimento. Incluyen un incentivo que puede dividirse normalmente en dos partes: una parte es la recompensa por participar en el estudio, y otra parte depende de sus acciones a lo largo del experimento. En el caso de los experimentos sobre evasión fiscal, cada sujeto tiene unos ingresos que pueden ser asignados desde el comienzo, o bien depender de una serie de tareas que deben cumplir para emular los ingresos que obtendría a través de su trabajo. En un momento dado, a los participantes se les pide que notifiquen los ingresos obtenidos, pudiendo decidir entre notificar el total de lo ingresado, o comunicar una cantidad menor a la realmente ingresada. No obstante, si deciden notificar menos ingresos, se enfrentan a una probabilidad de ser descubiertos y penalizados posteriormente. Este proceso puede repetirse a lo largo del experimento en diversas rondas. Una de las ventajas de utilizar experimentos para el estudio de la evasión fiscal es, como hemos indicado anteriormente, que se pueden introducir diversos cambios de política, como cambios

en las probabilidades de ser auditado o en las normas de auditoría, en las tasas de penalización, en las tasas impositivas y en la provisión de bienes públicos (Alm, 2012).

Blackwell (2007) realiza un metaanálisis de experimentos sobre cumplimiento fiscal y Alm (2012) muestra una extensa revisión de la literatura relacionada con esta temática. El primero determina una serie de factores que han sido testados en los experimentos como determinantes de la evasión fiscal, siendo éstos: el tipo impositivo, la probabilidad de ser auditado, la cuantía de la sanción. Además, en algunos experimentos se ha añadido la posibilidad de contribuir a financiar un bien público a través del cumplimiento fiscal, siendo la finalidad de este bien público proporcionar un beneficio a todos los participantes independientemente de si han contribuido o no. El objetivo es testar si la rentabilidad marginal per cápita del bien público tiene algún efecto sobre la decisión de evadir impuestos en el entorno experimental. Los resultados muestran que hay tres factores que mantienen una relación positiva con el cumplimiento fiscal. Tales factores son el aumento de la sanción, la probabilidad de ser auditados y la rentabilidad marginal del bien público. A este respecto, la evidencia parece mostrar que los contribuyentes sobrevvaloran la probabilidad de ser auditados, de modo que el cumplimiento fiscal está por encima de los niveles previstos por la teoría de la utilidad esperada (Alm, 2012). No obstante, no queda clara la correspondencia entre un aumento en el tipo impositivo y el cumplimiento tributario (Blackwell, 2007). La divulgación pública parece ser también un factor que influiría

en el cumplimiento fiscal, como mecanismo de penalización adicional (Alm, 2012), aunque entraría en conflicto con la legislación en protección de datos personales.

Por otra parte, Friedland, Maital y Rutenberg (1978) afirman que una gran sanción es más efectiva que las auditorías frecuentes para que los contribuyentes cumplan sus obligaciones fiscales, aunque el estudio contaba con una muestra algo sesgada, ya que se trataba de 15 sujetos que provenían de una muestra de estudiantes universitarios.

Otros estudios identifican factores tales como los métodos de selección de auditoría, la complejidad y la incertidumbre, los servicios a los contribuyentes, las instituciones sociales, las reglas colectivas de decisión, las nociones de «imparcialidad» e «injusticia» y las amnistías fiscales (Alm y Jacobson, 2007).

Algunos experimentos han demostrado que los sujetos responden además al contexto que se les proporciona en el entorno experimental. Esto implica que la percepción de equidad del sistema tributario, uno de los factores enumerados en el apartado anterior, afecte a las normas sociales contra la evasión fiscal (Spicer y Becker, 1980; Alm, Jackson y McKee, 1992; Slemrod, 2007). El concepto de justicia también es examinado en relación al uso que el gobierno da a los ingresos fiscales. En este caso, en función de lo que los individuos consideran justo, tomarán sus decisiones tributarias (Andreoni, Erard y Feinstein, 1998), aunque esta creencia dependerá del grupo social de referencia y de nuestra propia cultura, así como de nuestros propios intereses.

Los experimentos de laboratorio han sido, no obstante, objeto de diversas críticas que no deben llevarnos a desechar por completo esta metodología, pero sí a interpretar con cautela sus resultados. En el caso de los primeros experimentos en evasión fiscal, se observa que carecen de procedimientos que han sido posteriormente aceptados de forma general entre los investigadores en economía conductual, como es el uso de instrucciones neutrales, incentivos, y rondas repetidas. Los participantes con frecuencia han sido estudiantes universitarios, que pueden no representar a distintos perfiles de contribuyentes, aunque hay evidencia que demuestra que los datos provenientes de este tipo de muestras no difieren de los resultantes de otros grupos de participantes (Alm, 2012; Exadaktylos, Espín y Brañas-Garza, 2013). Otras preocupaciones se refieren a la validez externa de los estudios experimentales ya que algunas de las sanciones posibles fuera del laboratorio no son replicables en el mismo, como ocurriría si un contribuyente es sancionado con pena de cárcel (Levitt y List, 2007).

2. Experimentos de campo

En respuesta a los obstáculos que se presentan en los anteriores párrafos en torno al uso de experimentos de laboratorio, surgen los experimentos de campo como fuente alternativa de evidencia científica. La validez externa de este tipo de experimentos es mayor ya que son contribuyentes reales los que participan en los estudios. No obstante, también conllevan algunos inconvenientes, en cuanto a que este entorno no permite modificar diversos factores en comparación al laboratorio.

El procedimiento habitual en el caso de los experimentos de campo en el área de la evasión fiscal consiste en seleccionar una muestra aleatoria de contribuyentes reales. Puesto que los participantes deben realizar su declaración de impuestos en un entorno real y no simulado, es difícil variar determinados aspectos tales como el tipo impositivo, que es determinado por la legislación vigente, o bien el nivel de ingresos de los participantes, que no depende de la voluntariedad de los investigadores. Por tanto, en la mayor parte de los experimentos que utilizan esta metodología, se utilizan cartas que son enviadas a los participantes. Dichas cartas contienen determinados elementos que han sido previamente examinados en la economía conductual como determinantes del comportamiento de los agentes económicos. La muestra suele dividirse en dos o más grupos, incluyendo siempre un grupo de control que no recibe carta alguna o cuya carta es totalmente neutral, en el caso de que esto sea posible.

Entre los diversos experimentos de campo que han testado la evasión fiscal destaca el estudio llevado a cabo con una muestra aleatoria de contribuyentes de Minnesota. Los resultados muestran que aquellos contribuyentes de ingresos bajos y medios que recibieron una carta en la que se les informaba de que iban a ser auditados, reportaron un poco más de ingresos, siendo una diferencia estadísticamente significativa en comparación a aquéllos que no recibieron tal carta, y la diferencia fue mayor para aquellos contribuyentes con mayores oportunidades de evadir. Sin embargo, los contribuyentes de altos ingresos que recibieron esta misma carta reportaron menos ingresos en

promedio (Slemrod, Blumenthal y Christian, 2001).

En otro estudio, también llevado a cabo por estos mismos autores en Minnesota, los investigadores dividieron a los contribuyentes en dos grupos, cada uno de los cuales recibió una carta. La carta que recibió el primer grupo hacía referencia a que los contribuyentes deberían cumplir con sus obligaciones fiscales voluntariamente con el fin de apoyar la provisión de bienes públicos para toda la comunidad. Es decir, hacía referencia a los efectos beneficiosos sobre distintos proyectos públicos que tenían los impuestos. La segunda carta enviaba el mensaje de que si el contribuyente deseaba pertenecer a la mayoría de la comunidad de los ciudadanos debía cumplir con sus obligaciones fiscales. Esta segunda opción apelaba, por tanto, al sentimiento de pertenencia a un grupo y las normas sociales. No obstante, los resultados no muestran ningún efecto significativo de las cartas sobre el comportamiento agregado de cumplimientos fiscal (Blumenthal *et al.*, 2001).

En esta misma línea y también con escasos resultados, se llevó a cabo otro experimento en Suiza para ver el efecto de la persuasión moral sobre el cumplimiento fiscal. Tampoco en este caso se pudo demostrar que estas cartas tuvieran algún efecto significativo sobre el comportamiento de los contribuyentes (Torgler, 2004).

En Dinamarca se utilizó una muestra estratificada de aproximadamente 40.000 contribuyentes los cuales fueron divididos en dos grupos. El primer grupo fue auditado, mientras que el segundo grupo no sufrió ningun-

na auditoría. Un año después, la muestra de contribuyentes se dividió esta vez en tres grupos. En este caso se les enviaron una serie de cartas en función del grupo al que pertenecían. A los sujetos del primer grupo se les envió una carta en la que se les advertía de que cualquier contribuyente que recibiese esa carta podría ser auditado. A los contribuyentes del segundo grupo se les envió una carta en la que se les informaba de que la mitad de los ciudadanos que recibiesen esa carta serían auditados. El tercer grupo no recibió ninguna carta. Los resultados de este experimento de campo muestran diferencias entre dos tipos de contribuyentes: los contribuyentes que reportan sus propios ingresos, como ocurre con los trabajadores por cuenta propia; y los contribuyentes cuyos ingresos son reportados por terceros, como en el caso de trabajadores por cuenta ajena. Se observa que para éstos últimos el porcentaje de evasión fiscal es muy bajo, mientras que en el caso de los trabajadores autónomos la evasión fiscal es más frecuente. En cuanto a las cartas que se enviaron a lo largo del experimento, los resultados muestran que tienen un efecto significativo en los contribuyentes que reportan sus propios ingresos, haciendo que aumente el cumplimiento de sus obligaciones tributarias (Kleven *et al.*, 2011).

Torgler (2013) lleva a cabo un segundo experimento de campo en Suiza en el que divide a los participantes en dos grupos. Un grupo recibe una carta, mientras que el segundo grupo funciona como grupo de control por lo que no recibe ninguna carta. El grupo bajo tratamiento recibe un mensaje relacionado con la persuasión moral, indicando que sus impuestos servirán para

garantizar la provisión de bienes públicos de los que todos los ciudadanos se podrán beneficiar. Al igual que en el estudio anterior de este mismo autor (Torgler, 2004), no se encuentran diferencias significativas entre ambos grupos.

En Reino Unido se llevaron a cabo dos experimentos en los que participaron más de 100.000 contribuyentes por experimento. Los participantes fueron divididos en varios grupos, contando con un grupo de control por cada experimento. Los contribuyentes que no formaban parte del grupo de control recibieron una carta con un mensaje que apelaba a distintos factores en función del grupo al que habían sido asignados. Los resultados muestran que uno de los mensajes que había sido utilizado en el primer experimento, y que apelaba a las normas sociales, tuvo un efecto en los contribuyentes, de modo que éstos tardaron un tiempo significativamente menor en cumplir con sus obligaciones fiscales. En el segundo experimento, los autores testaron tipos más específicos de normas sociales, observando que las normas descriptivas tenían un efecto significativo mayor en comparación a las normas subjetivas. Las normas más específicas también parecen tener un mayor efecto haciendo que los contribuyentes cumplan en una distancia temporal más corta (Hallsworth *et al.*, 2017).

Hasta el momento nos hemos centrado en aquellos experimentos que miden el nivel de cumplimiento y evasión fiscal relacionado con la declaración de ingresos provenientes de la renta de los agentes individuales. No obstante, otros estudios se han centrado en analizar el efecto de distintos mensajes cuando los agentes económicos son empresas en lugar de individuos (Gangl *et*

al., 2014; Kosonen y Ropponen, 2015), o bien los impuestos provienen de fuentes distintas a la renta, como ocurre en el caso de los impuestos de la propiedad (Castro y Scartascini, 2015).

V. CONCLUSIONES

El presente trabajo muestra cómo la economía del comportamiento está dando lugar a nuevos modelos teóricos para explicar determinados factores que no han sido captados a través de las teorías tradicionales de cumplimiento y evasión fiscal. Estos nuevos enfoques han reemplazado el supuesto de racionalidad de los agentes económicos, por la racionalidad limitada, y analizan el comportamiento bajo circunstancias de incertidumbre donde los contribuyentes no cuentan con toda la información que necesitan para tomar sus decisiones.

Los experimentos, tanto de laboratorio como de campo, han sido muy frecuentes hasta ahora en otras ciencias como la psicología, y en determinadas áreas de investigación económica. No obstante, en los últimos años, este tipo de metodología ha proliferado en la teoría de la imposición dada su utilidad para explicar determinados factores que no eran captados por otros medios. Por estos motivos, los experimentos podrían desempeñar un papel muy relevante en relación a la evasión fiscal. Sin embargo, para que los resultados puedan ser de utilidad, es imprescindible que los investigadores presten especial atención al diseño de los experimentos, teniendo en cuenta aquellos inconvenientes que puedan ser previsiblemente solventados y considerando las bases que han sido ya asentadas por otros investigadores experimentales,

tales como la necesidad de establecer incentivos, realizar varias rondas, etc. De igual modo, los resultados deben ser interpretados con cautela, especialmente cuando pretenden ser extrapolados a otras poblaciones, ya que puede haber determinados factores que no lo permitan.

NOTAS

(1) Véase SANDMO (2005) para una discusión más profunda sobre la diferencia entre evasión y elusión fiscal.

BIBLIOGRAFÍA

- AARTS, H., y A. DIJKSTERHUIS (2003), «The Silence of the Library: Environment, Situational Norm, and Social Behavior», *Journal of Personality and Social Psychology*, 84: 18-28.
- AJZEN, I. (1991), «The theory of planned behavior», *Organizational behavior and human decision processes*, 50: 179-211.
- ALLINGHAM M. y A. SANDMO (1972), «Income tax evasion: a theoretical analysis», *Journal of Public Economics*, 1(3-4): 323-338.
- ALM J. (2012), «Measuring, explaining, and controlling tax evasion: lessons from theory, experiments, and field studies», *International Tax and Public Finance*, 19: 54-77.
- ALM, J.; JACKSON, B., y M. J. MCKEE (1992), «Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance With Experimental Data», *National Tax Journal*, 45: 107-114.
- ALM, J., y S. JACOBSON (2007), «Using laboratory experiments in public economics», *National Tax Journal*, 129-152. OJO, FALTA EL VOLUMEN
- ALM, J.; MCCLELLAND, G. H., y W. D. SCHULZE (1992), «Why do people pay taxes?», *Journal of public Economics*, 48: 21-38.
- ANDREONI, J.; ERARD, B., y J. FEINSTEIN (1998), «Tax Compliance», *Journal of Economic Literature*, 36: 818-860.
- ANDREONI, J., y J. MILLER (2002), «Giving according to GARP: An experimental test of the consistency of preferences for altruism», *Econometrica*, 70: 737-753.
- BALDRY, J. C. (1984), «The enforcement of income tax laws: efficiency implications», *Economic Record*, 60: 156-159.

- (1987), «Income Tax Evasion and the Tax Schedule: Some Experimental Results», *Public Finance*, 42: 357-383.
- BAUMEISTER, R. F. (1982), «A self-presentational view of social phenomena», *Psychological Bulletin*, 91: 3-26.
- BECKER, G. S. (1968), «Crime and Punishment: An Economic Approach», *Journal of Political Economy*, 76: 169-217.
- BLACKWELL, C. (2007), *A Meta-Analysis of Tax Compliance Experiments*. International Center for Public Policy, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.
- BLUMENTHAL, M.; CHRISTIAN, C.; SLEMROD, J., y M. G. SMITH (2001), «Do normative appeals affect tax compliance? Evidence from a controlled experiment in Minnesota», *National Tax Journal*, 54: 125-138.
- BOBEK, D. D.; ROBERTS, R. W., y J. T. SWEENEY (2007), «The social norms of tax compliance: Evidence from Australia, Singapore, and the United States», *Journal of Business Ethics*, 74: 49-64.
- CASTRO, L., y C. SCARTASCINI (2015), «Tax compliance and enforcement in the pampas evidence from a field experiment», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 116: 65-82.
- CHRISTIAN, C. W. (1994), «Voluntary Compliance with the Individual Income Tax: Results from the 1988 TCMF Study», en *The IRS Research Bulletin, 1993/1994*, Publication 1500 (Rev. 9-94), Internal Revenue Service, Washington, pp. 35-42.
- CIALDINI, R. B., y N. J. GOLDSTEIN (2004), «Social influence: Compliance and conformity», *Annual Review of Psychology*, 55: 591-621.
- CLOTFELTER, C. T. (1983), «Tax evasion and tax rates: An analysis of individual returns», *The Review of Economics and Statistics*, 65(3): 363-373.
- CONGDON, W. J.; KLING, J. R., y S. MULLAINATHAN (2009), «Behavioral Economics and Tax Policy», *National Tax Journal*, 62: 375.
- DHAMI, S., y A. AL-NOWAIHI (2007), «Why do people pay taxes? Prospect theory versus expected utility theory», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64: 171-192.
- DELL'ANNO, R. y F. SCHNEIDER (2004), «The Shadow Economy of Italy and other OECD Countries: What Do We Know?», *Discussion Paper*, Department of Economics, University of Linz, Linz.
- DUBIN, J. A., y L. L. WILDE (1988), «An empirical analysis of federal income tax auditing and compliance», *National Tax Journal*, 41(1): 61-74.

<p>ELFFERS, H.; WEIGEL, R. H., y D. J. HESSING (1987), «The consequences of different strategies for measuring tax evasion behavior», <i>Journal of Economic Psychology</i>, 8: 311-337.</p> <p>EXADAKTYLOS, F.; ESPÍN, A. M., y P. BRANAS-GARZA (2013), «Experimental subjects are not different», <i>Scientific Reports</i>, 3.</p> <p>FEIGE, E. L. (1994), «The Underground Economy and the Currency Enigma», <i>Supplement to Public Finance/Finances Publiques</i>, 49: 119-136.</p> <p>FELDMAN, N. E., y J. SLEMROD (2007), «Estimating tax noncompliance with evidence from unaudited tax returns», <i>The Economic Journal</i>, 117: 327-352.</p> <p>FISHBEIN, M., e I. AJZEN (1975), <i>Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research Reading</i>, MA: Addison-Wesley, 6.</p> <p>FRIEDLAND, N.; MAITAL, S., y A. RUTENBERG (1978), «A simulation study of income tax evasion», <i>Journal of Public Economics</i>, 10: 107-116.</p> <p>GANGL, K.; TORGLER, B.; KIRCHLER, E., y E. HOFMANN (2014), «Effects of supervision on tax compliance: Evidence from a field experiment in Austria», <i>Economics Letters</i>, 123: 378-382.</p> <p>GOULDNER A. W. (1960), «The norm of reciprocity: a preliminary statement», <i>American Sociological Review</i>, 25: 161-78.</p> <p>HALLSWORTH, M.; LIST, J. A.; METCALFE, R. D., e I. VLAEV (2017), «The behavioralist as tax collector: Using natural field experiments to enhance tax compliance», <i>Journal of Public Economics</i>, 148: 14-31.</p> <p>HANOUSEK, J., y F. PALDA (2004), «Quality of government services and the civic duty to pay taxes in the Czech and Slovak Republics, and other transition countries», <i>Kyklos</i>, 57: 237-252.</p> <p>HASHIMZADE, N.; MYLES, G. D., y B. TRAN-NAM (2013), «Applications of behavioural economics to tax evasion», <i>Journal of Economic Surveys</i>, 27: 941-977.</p> <p>KAHNEMAN, D.; KNETSCH, J. L., y R. THALER (1986), «Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market», <i>The American Economic Review</i>, 76(4): 728-741.</p>	<p>KAHNEMAN, D., y A. TVERSKY (1979), «Prospect theory: An analysis of decision under risk», <i>Econometrica</i>, 47(2): 263-291.</p> <p>KELLN B. R. C., y J. H. ELLARD (1999), «An equity theory analysis of the impact of forgiveness and retribution on transgressor compliance», <i>Personality and Social Psychology Bulletin</i>, 25: 864-72.</p> <p>KIRCHLER, E.; HOELZL, E., e I. WAHL (2008), «Enforced versus voluntary tax compliance: The «slippery slope» framework», <i>Journal of Economic Psychology</i>, 29: 210-225.</p> <p>KLEVEN, H. J.; KNUDSEN, M. B.; KREINER, C. T.; PEDERSEN, S., y E. SÁEZ (2011), «Unwilling or unable to cheat? Evidence from a tax audit experiment in Denmark», <i>Econometrica</i>, 79: 651-692.</p> <p>LEVITT, S. D., y J. A. LIST (2007), «What do laboratory experiments tell us about the real world?», <i>The Journal of Economic Perspectives</i>, 21: 153-174.</p> <p>KOSONEN, T., y O. ROPPONEN (2015), «The role of information in tax compliance: Evidence from a natural field experiment», <i>Economics Letters</i>, 129: 18-21</p> <p>OCDE, Centre for Tax Policy and Administration's (2017), <i>Glossary of Tax Terms</i>, disponible en: http://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm</p> <p>ORVISKA, M., y J. HUDSON. (2003), «Tax evasion, civic duty and the law abiding citizen», <i>European Journal of Political Economy</i>, 19: 83-102.</p> <p>PISSARIDES, C. A., y G. WEBER (1989), «An Expenditure-Based Estimate of Britain's Black Economy», <i>Journal of Public Economics</i>, 39: 17-32.</p> <p>SANDMO, A. (2005), «The Theory of Tax Evasion: A Retrospective View», <i>National Tax Journal</i>, 58: 643-63.</p> <p>SCHNEIDER, F. (2015), «Schattenwirtschaft und Schattenarbeitsmarkt: Die Entwicklungen der vergangenen 20 Jahre», <i>Perspektiven der Wirtschaftspolitik</i>, 16: 3-25.</p> <p>— (2016), «Estimating the Size of the Shadow Economies of Highly-developed Countries: Selected New Results», <i>DICE Report</i>, 14: 44-53.</p>	<p>SEFTON, M.; SHUPP, R., y J. WALKER (2007), «The effect of rewards and sanctions in provision of public goods», <i>Economic Inquiry</i>, 45: 671-690.</p> <p>SLEMROD, J. (2007), «Cheating ourselves: The economics of tax evasion», <i>The Journal of Economic Perspectives</i>, 21: 25-48.</p> <p>SLEMROD, J.; BLUMENTHAL, M., y C. CHRISTIAN (2001), «Taxpayer Response to an Increased Probability of Audit: Evidence from a Controlled Experiment in Minnesota», <i>Journal of Public Economics</i>, 79: 455-483</p> <p>SPICER, M. W., y L. A. BECKER (1980), «Fiscal inequity and tax evasion: An experimental approach», <i>National Tax Journal</i>, 33: 171-175.</p> <p>TORGLER, B. (2003a), «Tax morale, rule-governed behaviour and trust», <i>Constitutional Political Economy</i>, 14: 119-140.</p> <p>— (2003b), «To evade taxes or not to evade: that is the question», <i>The Journal of Socio-Economics</i>, 32: 283-302.</p> <p>— (2004), «Moral suasion: An alternative tax policy strategy? Evidence from a controlled field experiment in Switzerland», <i>Economics of Governance</i>, 5: 235-253.</p> <p>— (2013), «A field experiment in moral suasion and tax compliance focusing on underdeclaration and overdeduction», <i>FinanzArchiv: Public Finance Analysis</i>, 69: 393-411.</p> <p>TRAXLER, C. (2010), «Social norms and conditional cooperative taxpayers», <i>European Journal of Political Economy</i>, 26: 89-103.</p> <p>WENZEL, M. (2003), «Tax Compliance and the Psychology of Justice: Mapping the Field», en <i>Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion</i>, Ashgate Publishing Ltd.</p> <p>— (2005), «Motivation or rationalisation? Causal relations between ethics, norms and tax compliance», <i>Journal of Economic Psychology</i>, 26: 491-508.</p> <p>YITZHAKI, S. (1974), «A note on Income tax evasion: A theoretical analysis», <i>Journal of Public Economics</i>, 3: 201-202.</p>
--	--	---