

## La influencia del nivel de exigencia y del esfuerzo puesto en el trabajo sobre la evasión de impuestos en Argentina

Elias Sagmeister\*  
Stephan Muehlbacher  
Erich Kirchler

### Resumen

El presente trabajo investiga los efectos que tiene el esfuerzo puesto en un trabajo y el nivel de exigencia sobre la decisión de evadir impuestos o no. El estudio efectuado en Argentina quiere evaluar los existentes modelos contradictorios acerca de decisiones fiscales tomadas bajo condiciones de inseguridad. Tomando en cuenta las características locales y socio-económicas, se proponen diferentes escenarios para tomar la decisión de declarar correctamente o no los impuestos y también se investigan las características fundamentales de las actitudes fiscales. En el total de la muestra estadística (N = 183) se puede observar una alta moral fiscal general y una significativa relevancia del esfuerzo puesto en el trabajo. Según estos resultados, las personas que ganan su ingreso con poco esfuerzo son más propensas a evadir impuestos. Cuando hay un alto nivel de exigencia personal parece que se evade con menos frecuencia. Sin embargo, no se pudo establecer ningún efecto que salga de la interacción de las dos variables.

Palabras clave: Defraudación de impuestos-Esfuerzo-Sunk costs-Nivel de exigencia

### The influence of effort and aspiration on the decision to evade taxes in Argentina

#### Abstract

The present study investigates the effects of hard work and the aspiration level in tax compliance decisions. Taking the local conditions into account, the study in Argentina tests the contradicting predictions suggested in the literature whether high levels of effort and aspiration increases or decreases the willingness to pay taxes. Participants (N = 183) are presented with scenarios describing the working situations implying different levels of effort and aspiration. They are asked for their judgment on the decision to pay or evade taxes and their personal opinions on tax behavior. While tax compliance is generally high, the results show a significant effect of the effort described in the working scenarios. When effort is described as low, participants are more likely to opt for the non-compliant alternative. On the other hand, high aspiration levels seem to correspond with lower willingness to evade taxes. Finally, no significant effect is seen in the interaction of effort and aspiration levels on tax behavior.

Key words: Tax evasion-Effort-Sunk costs-Aspiration level

Desde el punto de vista individual, disminuir la carga impositiva es un objetivo deseable, pero trae un costo enorme para la economía nacional. Dadas la necesidad social de recaudar impuestos y las limitadas posibilidades de control y sanciones, surge la pregunta de cuáles son los factores que influyen en el comportamiento fiscal. Por lo tanto, en el presente trabajo interesa la explicación del comportamiento fiscal en conexión con la pregunta de cómo influye el nivel de exigencia personal y el esfuerzo que pone una persona para obtener su ingreso económico, en la decisión de evadir o pagar correctamente los impuestos.

#### *Determinantes clásicos y psicológicos del comportamiento fiscal*

En los modelos económicos los determinantes clásicos del comportamiento son la tasa de control y la magnitud de las posibles sanciones. Sin embargo, en la

práctica parece que no hay ninguna correlación clara entre estos factores y la lealtad fiscal (Allingham & Sandmo, 1972). Por la prevalencia de bajas tasas de control y sanciones y por los resultados del análisis de la relación entre el costo y el beneficio, incluso podrían esperarse tendencias de evasión más fuertes de lo que son en la realidad (Alm, 1991). A causa de este fenómeno y luego de investigar el comportamiento impositivo en Austria y Estados Unidos, tanto Torgler y Schneider (2005) como Andreoni, Erard y Feinstein (1998) sugieren que se tomen más en cuenta, por un lado, los factores psicológicos, éticos y sociales y, por el otro, la integración de estos factores en los sistemas económicos. En su estudio comparativo Cummings, Martínez-Vázquez, McKee y Torgler (2004) muestran que las características culturales, la justicia percibida del sistema fiscal y la opinión general acerca de la confiabilidad y capacidad de los gobiernos en los respectivos países repercuten en el comportamiento fiscal. Como pudo mostrar Torgler (2005) en el contexto de los estados latinoamericanos, aparte de la

\* Facultad de Psicología, Universidad de Viena.

Universitätsstrasse 7, A-1010 Viena. T +43 1 427747808; F +43 1 427747889. E-mail: sagmeister\_elias@hotmail.com

transparencia percibida en cuanto a los gastos estatales, la confianza en los jefes de estado y los políticos son una determinante fundamental; y en el modelo *slippery-slope* de Kirchler (2007), que ofrece una amplia vista general de los factores psicológicos que influyen en las decisiones impositivas, también se subraya la importancia de la relación entre los pagadores de impuestos y el estado. Según este modelo, en un clima de confianza los pagadores de impuestos reaccionan cooperando de forma voluntaria, mientras que, en un régimen autoritario que se enfoca en la ejecución de poder, se producen la resistencia y la maximización del beneficio individual.

De acuerdo con lo expuesto, en el presente trabajo se quiere investigar si la cantidad de esfuerzo puesto en el trabajo conduce a la evasión o si más bien se incluyen los ingresos ganados con mucho sacrificio en las declaraciones de impuestos. Además, se quiere examinar si hay más tendencia a pagar los impuestos según los montos correspondientes cuando los ingresos están por encima del nivel de expectativa (nivel de exigencia) del contribuyente. Como se va a mostrar en este artículo, el estudio bibliográfico muestra distintas suposiciones con respecto a lo mencionado.

#### *El esfuerzo puesto en el trabajo y la voluntad de asumir riesgos*

En la economía clásica se parte de la suposición de que la fuente de un ingreso o la manera de alcanzarlo no tienen ningún efecto sobre su valoración o uso. Sin embargo, los estudios psicológicos empíricos (como por ejemplo los de Loewenstein & Issacharoff, 1994), muestran que existe cierta relación entre el origen del ingreso y la actitud hacia el riesgo y las inversiones, y que los ingresos son valorados más cuando se atribuyen a causas internas como la dedicación y la habilidad personal. Thaler (1980) pudo mostrar que no sólo influye el origen de un objeto, sino que también varía su valoración por el simple hecho de poseerlo.

Finalmente, el efecto *Sunk-Cost* (Arkes et al., 1994; Thaler, 1980) describe cómo repercuten los costos ya pagados en las decisiones actuales y cómo pueden llevar a los tomadores de decisiones a un comportamiento que parece irracional y riesgoso. Según Thaler (1980), este efecto puede ser explicado con la ayuda de la *Prospect Theory* desarrollada por Kahneman y Tversky (1979). Allí, los autores describen una curva de valores que explica por qué en general en situaciones de pérdida se actúa de forma más arriesgada mientras en las situaciones de ganancia se tiende a evitar los riesgos. Siguiendo esta argumentación, si el esfuerzo con el que se ha logrado el ingreso es visto como costo hundido y si el pago de impuestos es entendido como pérdida en el contexto impositivo, resulta la siguiente suposición: si se invierte mucho trabajo aumenta la propensión de asumir el riesgo de evadir impuestos.

Zeelenberg y van Dijk (1997) critican que los

estudios arriba descritos se concentran en las inversiones financieras y en el hecho de que solamente el método arriesgado podía satisfacer el nivel de exigencia. Ellos describen un efecto *Sunk-Cost* a la inversa (*reverse*) según el cual los costos hundidos también pueden conducir a que se trate de evitar los riesgos. Por lo tanto, las inversiones de diferente tipo (dinero, tiempo) llevan a la expectativa de una correspondiente compensación financiera (nivel de exigencia). En el caso de que la opción segura corresponda al nivel de exigencia (o que lo supere) esta es elegida. La alternativa arriesgada conlleva el peligro de caer por debajo del nivel de exigencia, lo que significaría haber trabajado sin la correspondiente compensación. Por los resultados puede suponerse que las personas que han invertido trabajo y tiempo en cuanto a sus ingresos toman decisiones menos arriesgadas que los que no han invertido mucho esfuerzo. Los estudios de Arkes et al. (1994) sobre los *Windfall Gains* llegan a conclusiones parecidas. Con esto los autores describen ganancias inesperadas, cuyo valor subjetivo es menor que el de las ganancias esperadas y que por ende son gastadas más fácilmente. Entonces, los dos estudios citados insinúan que los contribuyentes de impuestos que han ganado sus ingresos sin grandes esfuerzos y de manera sorprendentemente fácil, tienen más propensión a elegir la alternativa arriesgada de evadir los impuestos.

#### *El nivel de exigencia, el esfuerzo de trabajo y la honestidad impositiva*

Kirchler, Mühlbacher, Hölzl y Webley (2006) analizaron en el laboratorio estas suposiciones contrarias, donde los participantes del estudio tuvieron que declarar tanto el ingreso ganado con mucho sacrificio como el que se ganó con poco esfuerzo. Los resultados correspondieron al efecto *Sunk-Cost* a la inversa (Zeelenberg & van Dijk, 1997) y demuestran que un mayor esfuerzo puesto en el trabajo conduce a una mayor honestidad impositiva. En un siguiente experimento se pudo comprobar la correlación positiva entre el nivel personal de exigencia subjetivo y la magnitud de la evasión. Muehlbacher et al. (en prensa) investigaron los efectos del nivel personal de exigencia y el esfuerzo puesto en el trabajo en ocho países (Australia, Inglaterra, Francia, Italia, Nueva Zelanda, Austria, España y Suiza) y los resultados también manifestaron el efecto que tiene el esfuerzo puesto en el trabajo. El presente trabajo se basa en estos estudios internacionales y los repite con los contribuyentes fiscales argentinos.

## **Método**

### *Participantes*

Para el estudio se usaron 210 cuestionarios de los cuales 27 se tuvieron que eliminar a causa de faltas o datos contradictorios. Resultó una muestra estadística

de 183 personas entre 18 y 59 años de edad que en su mayoría fueron entrevistadas en universidades y negocios. Un 53% de los participantes eran mujeres, un 47% hombres y la edad promedio del total fue de 27.38 años ( $DS = 7.55$ ). Alrededor de dos tercios de los entrevistados eran empleados, un 11% trabajaban por cuenta propia y un 23% estaba haciendo una formación laboral. De los que trabajaban un 57% lo hacía por tiempo completo y el resto tenía jornadas reducidas. Se establecieron siete categorías de ingreso, pero la gran mayoría - un 96% de los entrevistados - cabe en las primeras dos que van hasta arg \$ 40,000 por año.

### Material

Al igual que en los estudios de Muehlbacher et. al. (en prensa) se entregaron a los participantes cuatro escenarios que describieron la situación de un arquitecto independiente que tiene que tomar la decisión de efectuar su liquidación anual de impuestos de manera correspondiente, o descontando indebidamente los gastos de viaje que ya fueron pagados por el cliente, para evitar una parte del impuesto sobre el ingreso. En el rubro “mucho esfuerzo puesto en el trabajo”, el proyecto se calificó como tedioso y agotador, mientras en el rubro “poco esfuerzo” la adquisición y el transcurso del proyecto se presentaron como simples y sin problemas. La manipulación del nivel de exigencia se logró a través del nombramiento de un ingreso habitual correspondiente a un proyecto comparable. Para evitar respuestas socialmente deseables se hizo la pregunta de cómo se iba a decidir el mencionado arquitecto en tercera persona. Además se comunicó a los informantes que el asesor fiscal calculaba la probabilidad de un examen fiscal en un  $p = .33$ . Si el arquitecto efectúa el descuento indebido asume el riesgo de una multa correspondiente a este porcentaje y luego de descontar la multa le quedaría un ingreso menor de lo que se paga usualmente para este tipo de proyectos. Sin embargo, si no se descubre la evasión ( $p = .66$ ) ganaría más de lo que normalmente podría esperar. La otra alternativa es la declaración correcta, con la que el arquitecto obtendría un ingreso neto por encima o por debajo de lo usual, lo que en el último caso significa que el nivel de exigencia sólo podría ser alcanzado a través de la evasión. Luego de tomar la decisión a favor o en contra del descuento los participantes, según una escala de nueve, afirmaron cuán seguros estaban de su decisión. En lo siguiente hubo 10 ítems acerca de posibles actitudes y razones del arquitecto y 10 preguntas sobre la actitud personal de los participantes en cuanto a los impuestos. Al final se tenían que evaluar nuevamente el esfuerzo puesto en el trabajo y el nivel de exigencia personal para controlar el éxito de la manipulación.

### Resultados

Con respeto al escenario fiscal y el posible descuento de los costos de viaje en los cuatro grupos de

prueba, un 62% de los participantes se decidió en contra de la evasión y un 38% iba a efectuar el descuento ilícito.

Puede suponerse que funcionó la manipulación del esfuerzo de trabajo y del nivel de exigencia personal, ya que en todas las circunstancias un 70% de los participantes evaluaron de forma correspondiente estos parámetros. El análisis estadístico de las hipótesis se llevó a cabo a través de una tabla de contingencia en la que se quería comparar el efecto que tenían las variables “mucho esfuerzo puesto en el trabajo” y “poco esfuerzo puesto en el trabajo” sobre la decisión de evadir impuestos o no. Todavía no se tomaba en cuenta el nivel de exigencia personal. Como en todos los análisis siguientes se estipuló el nivel de significatividad en  $p = .05$ . Comparando un 25% frente a un 13% de los participantes se pudo establecer una preferencia significativa para la evasión fiscal bajo la condición de poco esfuerzo frente a la condición de mucho esfuerzo, que solamente indujo a un 13% a hacer uso de esta práctica ilícita ( $\chi^2 [1, N=183] = 6.06, p = .01$ ).

Para poder comparar si los pertenecientes a los dos grupos de mucho y poco esfuerzo se diferenciaban en cuanto a su cálculo de la probabilidad de una evasión, se compararon los promedios de los dos grupos. Ya que no se pudo suponer una distribución normal ( $Z$  de Kolmogorov-Smirnov [183] = 2.14,  $p < .01$ ), se empleó una prueba  $U$  de Mann-Whitney. En el grupo con la condición de poco esfuerzo se obtuvo mayor probabilidad de una evasión ( $Md = 5.00, Q_3 - Q_1 = 5.25$ ) que en el grupo con la condición de mucho esfuerzo ( $Md = 3.00, Q_3 - Q_1 = 4.00; U = 3077.50, Z = -3.067, p < .01$ ).

La hipótesis 2 postula una menor disposición a evadir impuestos cuando el nivel de exigencia del contribuyente de impuestos es más bajo que el ingreso alcanzable a través de la declaración honesta. No hubo ninguna diferencia significativa entre los grupos con las condiciones de un alto versus un bajo nivel de exigencia personal ( $\chi^2 [1, N=183] = 2.39, p = .12$ ). Por el contrario, existe una tendencia a que los participantes de la condición “bajo nivel de exigencia personal” tiendan más a evadir que los que pertenecen al grupo de mucha exigencia personal. Finalmente, los resultados de la prueba  $U$  de Mann-Whitney muestran diferencias significativas en las medianas, pero en la dirección opuesta a lo que se había predicho ( $Md = 5.00, Q_3 - Q_1 = 5.25; Md = 3.00, Q_3 - Q_1 = 4.50; U = 3264.50; Z = -2.598; p = .01$ ). Los participantes que recibieron una descripción del arquitecto como persona con un bajo nivel de exigencia personal calcularon como más alta la probabilidad de una evasión que los del grupo que tenía una descripción enfatizando en un alto nivel de exigencia personal.

Luego se compararon las cuatro condiciones con respecto a la decisión de evadir o no (tabla 1). La prueba a través de la tabla de contingencia muestra que existe una diferencia significativa entre los grupos ( $\chi^2 [3, N=183] = 8.72, p = .03$ ).

Tabla 1. Comparación de la decisión en cuanto a la evasión entre los cuatro grupos

Condición	Decisión		Total
	Evasión	Declaración honesta	
E- A-	13%	13%	26%
E- A+	8%	15%	23%
E+A-	12%	16%	28%
E+A+	5%	18.00%	23%
Total	38%	62%	100.0%

E- = bajo nivel de exigencia; E+ = alto nivel de exigencia; A- = poco esfuerzo puesto en el trabajo; A+ = mucho esfuerzo puesto en el trabajo

Cuando la condición es “poco esfuerzo puesto en el trabajo” (A-), la tendencia de descontar los costos de viaje de forma incorrecta y, por lo tanto, evadir los impuestos, es mayor que cuando se trata del grupo “mucho esfuerzo puesto en el trabajo” (A+). Según el test de homogeneidad de las varianzas de Levene no se dan las condiciones para un análisis de varianzas ( $F[3, 179] = 11.88, p < .01$ ). Si de igual manera se efectúa surge un efecto significativo del esfuerzo puesto en el trabajo ( $F[1, 179] = 6.42, p = .01$ ). No se puede mostrar ningún efecto en cuanto al nivel de exigencia personal ( $F[1, 179] = 2.71, p = .10$ ) y la interacción entre el esfuerzo puesto en el trabajo y el nivel de exigencia personal no tiene efectos visibles ( $F[1, 179] = .063, p = .80$ ).

### Exploración

Además de analizar el efecto del esfuerzo puesto en el trabajo y el nivel de exigencia personal, se coleccionaron más datos sobre la actitud subjetiva del arquitecto con respecto a los impuestos y las supuestas causas para su decisión.

La mayoría de las personas estaba de acuerdo con la afirmación de que el arquitecto pensaba que uno tenía que ser honesto manejando sus impuestos. La escala de aprobación/desaprobación se dividía en seis y, como era de esperar, había menos aprobación entre los participantes que se habían decidido por el descuento incorrecto ( $M = 3.00, DS = 1.51$ ) que entre los que se opusieron al descuento ( $M = 4.50, DS = 1.40$ ). La prueba U muestra una diferencia significativa ( $U = 2301.50, Z = -4.783, p < .001$ ).

El siguiente ítem era: “El arquitecto podría haber pensado que la probabilidad de ser descubierto es pequeña.” Se ve que las personas que decidieron evadir suponían que era menor el riesgo de ser descubiertos ( $Md = 4.00, Q_3 - Q_1 = 2.00; Md = 4.00, Q_3 - Q_1 = 1.00; U = 3156.00, Z = -2.281, p = .02$ ). Por el hecho de que la probabilidad de ser detectado se había fijado con  $p = .33$  este resultado adquiere especial significado. Sin embargo, el esfuerzo puesto en el trabajo no parece influir en el cálculo de la probabilidad de ser descubierto ( $U = 3569.50, Z = -1.699, p = .09$ ).

La actitud personal en cuanto a los impuestos se

averiguó a través de 10 ítems donde, en una escala de seis, se pudo señalar la aprobación o el rechazo (tabla 2). Siempre dos de las afirmaciones usadas representaron una de las cinco *motivational postures* (posturas motivacionales) de Braithwaite (2003), que reflejan la distancia que un contribuyente de impuestos quiere imponer entre sí mismo y la administración fiscal, y que pueden influir en las decisiones tributarias. Mientras los conceptos de *commitment* y *capitulation* expresan una actitud en el fondo positiva hacia la autoridad estatal y la necesidad de pagar impuestos, los términos de *resistance*, *game playing* y *disengagement* muestran una actitud negativa. Como puede verse en la tabla 2, la comprobación mediante las correlaciones posibilita la identificación de tres de las cinco categorías. Si se suman los valores de las correspondientes afirmaciones, las variables calculadas pueden tomarse en cuenta como co-variables en un análisis de varianza, lo que muestra una influencia significativa de los tipos *resistance* ( $F[1, 179] = 5.748, p = .02$ ) y *disengagement* ( $F[1, 179] = 6.473, p = .01$ ). El primer tipo se caracteriza por dudar de la benevolencia de la administración fiscal y quiere que se restrinja el poder de la administración. Defiende sus derechos personales y muestra el desacato hacia la autoridad estatal. El término *disengagement* también expresa resistencia aunque las personas que están de acuerdo con este concepto no encuentran ningún sentido en desafiar la administración fiscal y su objetivo es no llamar la atención y guardar una distancia social grande con el fisco (Braithwaite, 2003, p. 18). A pesar de que la aprobación de estos conceptos influye en la decisión acerca de la evasión, sólo cambian muy poco los efectos del esfuerzo puesto en el trabajo y del nivel de exigencia personal si se toma en cuenta la influencia de estos conceptos en el análisis de varianza.

El alto grado de aprobación de ítem 1 insinúa que exista una amplia comprensión de la necesidad de los impuestos para el funcionamiento de una sociedad. Entonces los valores igualmente altos del ítem 7 muestran un alto compromiso moral correspondiente. El valor relativamente alto del ítem 2 muestra que aún cuando se percibe a la administración fiscal como

poco coadyutoria, sí es una institución que tiene sentido y le ayuda a uno a cooperar con el fisco. A pesar de que se tiende a ver al fisco más como “enemigo” que como ayuda (hecho que parece mostrar la aprobación de ítem 9), vale este concepto

pragmático. Sin embargo, por el fuerte rechazo de ítem 5 se supone que se toma muy en serio al “enemigo”. Además, se atribuyen competencias y poder al fisco, lo que muestra el bajo nivel de aprobación de ítem 8.

**Tabla 2. Promedios de los ítems acerca de la actitud impositiva, las posturas motivacionales y las correlaciones**

Posturas e ítems	<i>r</i>	<i>p</i>	M	SD
<i>Commitment</i>	.30	.00		
Me siento moralmente obligado a pagar mis impuestos.			4.66	1.55
Yo creo que pagar mis impuestos es mi responsabilidad.			5.25	1.13
<i>Capitulation</i>	-.01	.91		
El sistema impositivo no sera perfecto, pero para la mayoría funciona bastante bien.			3.22	1.59
No me importa cuan colaboradora o no sea la hacienda, la major estrategia es siempre cooperar con ella.			4.22	1.35
<i>Resistance</i>	.19	.01		
A la hacienda le interesa más atraparle haciendo algo mal que ayudarte a hacerlo correctamente.			4.21	1.68
Satisfacer la hacienda completamente es imposible.			3.98	1.61
<i>Disengagement</i>	.10	.17		
No creo que la hacienda pueda hacer mucho para que yo pague mis impuestos cuando no quiero hacerlo.			3.12	1.66
No me importa si hago todo correcto en mi declaración de impuestos.			2.64	1.64
<i>Game Playing</i>	.23	.00		
Me encanta encontrar zonas intermedias y vacíos en el derecho tributario.			3.09	1.72
Encontrar posibilidades para minimizar mis impuestos me alegra.			4.11	1.70

*r* = correlación; *p* = probabilidad de error; M = promedio; SD = desviación estándar; 1 = no estoy de acuerdo para nada; 6 = estoy totalmente de acuerdo.

## Discusión

Mientras para el esfuerzo puesto en el trabajo se encontraron los mismo efectos significativos que aparecieron en otros estudios acerca del tema (véase Mühlbacher & Kirchler, 2008), no se observó efectos del nivel de exigencia personal como se había esperado. A pesar de que gracias a los escenarios la mayoría de los participantes calculó de manera correspondiente el nivel de exigencia personal, puede ser que los participantes no hayan podido imaginarse de forma realista los escenarios. Para los empleados dependientes la situación fue nueva, ya que no tienen mucha experiencia en la declaración de impuestos. Hasta ahora, el cuestionario se ha usado más que nada en muestras estadísticas compuestas por estudiantes que supuestamente tienen cierta práctica con este tipo de procedimiento. Podría ser que para la gente de mayor edad y la que tiene un nivel de educación inferior sea mejor un cuestionario más simple.

Es especialmente sorprendente la tendencia significativamente más alta cuando se trata del nivel de exigencia personal bajo. Una posible explicación nuevamente podría estar en los escenarios usados. En el grupo del alto nivel de exigencia *en comparación con*

*el promedio* se tenía que aceptar una pérdida más alta que en el grupo del bajo nivel de exigencia. Puede ser que los participantes hayan querido evitar una pérdida en comparación con los otros arquitectos. Haciendo elegir a sus participantes entre dos realidades de vida, también Frank (2003) muestra cuán importante se considera el ingreso relativo. Muchos de ellos aceptan un ingreso menor en términos absolutos cuando los demás ganan menos aún (p.3).

Los participantes del presente trabajo en parte criticaron el estilo teórico o ideal de los escenarios. Dijeron que en empresas pequeñas los controles fiscales eran muy inusuales y que en el caso de una irregularidad en la mayoría de los casos terminarían con un pago correspondiente al controlador de impuestos. El tema de la corrupción no se tomó en cuenta en el escenario, lo que puede haber influido en los resultados. La alta moral fiscal podría ser otro índice de que el escenario fue percibido como poco realista y que por lo tanto se respondió a las preguntas de forma hipotética. También fue interesante la frecuente afirmación de los participantes de que en Argentina casi nadie pagaba sus impuestos de forma honesta. El hecho de estimar como baja la moral fiscal de los demás puede tener consecuencias negativas sobre la propia moral fiscal, lo que Torgler (2005) pudo

comprobar para los estados latinoamericanos y lo que también presenta cierta contradicción con la observada honestidad fiscal.

Además, no se puede descartar que a pesar de formular las preguntas en tercera persona, se estimuló el alto grado de disposición a cooperar por el hecho de la deseabilidad social. Muchas veces los participantes en un estudio tienen miedo de un veredicto social, por lo que tienden a un comportamiento conforme a una orientación en las normas y expectativas difundidas (Bortz & Döring, 2003). Finalmente, Hessing, Elffers y Weigel (1988) muestran de forma contundente el cuidado que se tiene que tener al interpretar y calificar las afirmaciones personales acerca del comportamiento fiscal. Ellos compararon las afirmaciones de contribuyentes de impuestos holandeses con sus respectivas declaraciones y a pesar de una supuesta honestidad, muchas veces encontraron faltas. Incluso en ocasiones se observaron evasiones cuando las declaraciones estaban correctas.

Tomando en cuenta este contexto y pensando en futuros estudios, sería deseable establecer un procedimiento de máxima validez ecológica (tomando en cuenta el ingreso real y las consecuencias reales). También podría ser manipulado de forma real el nivel

de exigencia personal, dejando que unos participantes aparentemente ganen más o menos que otros. Además, podrían ser analizados de forma empírica los datos de contribuyentes y evasores de impuestos para comparar si están sobrerrepresentados los rubros profesionales, donde se supone que el esfuerzo puesto en el trabajo es menor.

Por último, la influencia del esfuerzo puesto en el trabajo sobre la decisión de evadir impuestos podría ser relevante para la práctica de los controles fiscales. El resultado está en contra de los controles aleatorios de las empresas, como son usuales en Argentina (si no hay ninguna sospecha concreta). Más bien se podría enfocar en el ingreso ganado sin grandes esfuerzos. Sin embargo, podría resultar en numerosas dificultades la calificación del esfuerzo individual puesto en el trabajo, ya que es de suponer que varía mucho entre las personas y dentro de un período estipulado.

En general, el presente estudio y los comentarios de los participantes apoyan el conocimiento de que en el comportamiento fiscal los factores no económicos juegan un rol importante y determinante. Sin embargo, para influir en este comportamiento sería necesario investigar más a fondo estos factores y considerarlos en consecuencia.

---

## Referencias

- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323-338.
- Alm, J. (1991). A perspective on the experimental analysis of taxpayer reporting. *The Accounting Review*, 3, 577-593.
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. S. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.
- Arkes, H. R., Joyner, C. A., Pezzo, M. V., Nash, J. G., Siegel-Jacobs, K., & Stone, E. (1994). The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 59, 331-347.
- Bortz, J., & Döring, N. (2003). *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler* (3 ed.). Berlin: Springer.
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Non-compliant Actions. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing democracy. Understanding tax avoidance and tax evasion* (pp. 15-39). Ashgate: Aldershot, UK.
- Cummings, R. G., Martínez-Vázquez, J., McKee, M., & Torgler, B. (2004). *Effects of culture on tax compliance: A cross check of experimental and survey evidence*. Unpublished manuscript, Basel.
- Frank, R. (2003). Are positional externalities different from other externalities? [Electronic Version]. *Draft for presentation at "Why Inequality Matters: Lessons for Policy from the Economics of Happiness"*, 32. Retrieved 20.07.2008 from <http://www.brookings.edu/gs/events/externalities.pdf>.
- Hessing, D., Elffers, H., & Weigel, T. (1988). Exploring the limits of self-reports and reasoned action: An investigation of the Psychology of tax evasion behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 405-413.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirchler, E., Muehlbacher, S., Hoelzl, E., & Webley, P. (2006). Effort and aspirations in tax evasion: Experimental evidence.
- Loewenstein, G., & Issacharoff, S. (1994). Source dependence in the valuation of objects. *Journal of Behavioral Decision Making*, 7, 157-168.
- Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2008). Arbeitsaufwand, Anspruchsniveau und Steuerehrlichkeit. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 52(2), 91-96.
- Muehlbacher, S., Kirchler, E., Hoelzl, E., Ashby, J., Berti, C., Job, J., Kemp, S., Peterlik, R., Roland-Lévy, C., & Waldherr, K. (in press). Hard-earned Income and Tax Compliance: A Survey in Eight Nations. *European Psychologist*, forthcoming.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1, 39-60.
- Torgler, B. (2005). Tax morale in Latin America. *Public Choice*, 122(1), 133-157.
- Torgler, B., & Schneider, F. (2005). Attitudes towards paying taxes in Austria: An empirical analysis. *Empirica*, 32, 231-250.
- Zeelenberg, M., & van Dijk, E. (1997). A reverse sunk cost effect in risky decision making: Sometimes we have too much invested to gamble. *Journal of Economic Psychology*, 18, 677-691.

Fecha de Recepción: 07 - 11 - 08

Fecha de Aceptación: 26 - 11 - 08