

Santiago Chelala *
Victoria Giarrizzo **

Universidad de Buenos Aires,
Buenos Aires, Argentina.

Recibido: 28 de noviembre de 2013
Concepto de evaluación: 9 de junio de 2014
Aprobado: 18 de junio de 2014

Artículo de investigación
© 2014 Universidad Católica de
Colombia. Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas.
Todos los derechos reservados

Evación de impuestos en Argentina: un análisis experimental de la eficiencia de premios y castigos al contribuyente

RESUMEN

La investigación presenta un experimento controlado que tiene como objeto analizar la conducta de los contribuyentes para determinar en qué casos los premios o los castigos promueven el pago de impuestos. En esta primera aproximación se trabaja con una población compuesta por estudiantes universitarios argentinos. Se diseñan tres grupos donde se simula el cumplimiento de obligaciones tributarias con diferentes probabilidades de ser auditados y con diferentes premios, probabilísticos o ciertos, para los casos de cumplimiento fiscal. Los resultados sugieren que algunos incentivos a pago de impuestos pueden ser más eficientes que las sanciones. También se exponen las consecuencias para la política tributaria que se desprenden de los corolarios del experimento propuesto.

Palabras clave: economía del comportamiento, experimento, evasión, impuestos, premios, castigos, política tributaria.

JEL: H26, E62

Tax Evasion in Argentina: an Experimental Analysis of the Efficacy of Rewards and Punishments to Taxpayers

ABSTRACT

This research presents a controlled experiment that aims to analyze taxpayers' behavior to determine in which cases rewards or punishments promote taxes payment. In this first approach, a population of Argentinian university students was analyzed. Three groups were designed where tax compliance is

* Doctor en Economía, Universidad de Buenos Aires. Investigador del Conicet. Profesor adjunto del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad de Buenos Aires. Dirección de correspondencia: Av. Córdoba 2122, 1410, Capital Federal, Argentina. Correo electrónico: schelala@gmail.com

** Doctora en Economía, Universidad de Buenos Aires. Profesora adjunta del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad de Buenos Aires. Dirección de correspondencia: Av. Córdoba 2122, 1410, Capital Federal, Argentina. Correo electrónico: schelala@gmail.com

simulated with different probabilities of being audited and different rewards, probabilistic or true, to the fiscal compliance cases. Results suggest that some incentives to tax payment could be more effective than punishments. Consequences of the tax policy, which result from the corollaries of the suggested experiment, are also explained.

Keywords: Behavioral economics, experiment, evasion, taxes, rewards, punishments, tax policy.

Evasão de impostos na Argentina: uma análise experimental da eficiência de prêmios e castigos ao contribuinte

RESUMO

A pesquisa apresenta uma experiência controlada que tem como objetivo analisar a conduta dos contribuintes para determinar em que casos os prêmios ou os castigos promovem o pagamento de impostos. Nesta primeira aproximação, trabalha-se com uma população composta por estudantes universitários argentinos. Desenham-se três grupos nos quais se simula o cumprimento de obrigações tributárias com diferentes probabilidades de serem auditadas e com diferentes prêmios, probabilísticos ou certos, para os casos de cumprimento fiscal. Os resultados sugerem que alguns incentivos a pagamento de impostos podem ser mais eficientes que as sanções. Também se expõem as consequências para a política tributária que se desprende dos corolários da experiência proposta.

Palavras-chave: economia do comportamento, experiência, evasão, impostos, prêmios, castigos, política tributária.

INTRODUCCIÓN

Los mecanismos habituales para reducir los niveles de evasión tributaria suelen involucrar prácticas coercitivas basadas en diferentes combinaciones de controles y sanciones. El diseño de esos instrumentos se apoya en modelos simples que suponen que si los individuos perciben mayor probabilidad de ser detectados y son expuestos a multas más severas, se verán naturalmente disuadidos a evadir e inducidos a cumplir con sus obligaciones tributarias.

Tras siglos en los que el control y la sanción fueron la base de las políticas implementadas para combatir la evasión, existe una abundante evidencia empírica sobre las limitaciones de estos enfoques. Esta insuficiencia comenzó a ser analizada más exhaustivamente en los últimos veinte años a partir de resultados novedosos obtenidos por disciplinas cercanas a la economía, como la psicología social.

Estos estudios avanzaron; analizaron los efectos que provocan los premios y los castigos en el comportamiento de los individuos, con una especial atención en la eficiencia de los premios o recompensas (*carrots*) para inducir el cumplimiento de las normas en una organización o institución determinada. Los resultados arrojaron implicaciones relevantes para las políticas económicas y, específicamente, para las políticas tributarias.

Actualmente, son muchos los países que están introduciendo diferentes combinaciones de estímulos para alentar el pago tributario de sus contribuyentes. Aunque todavía se trata de medidas menores, diseñadas en forma aislada, sin continuidad y sin un marco teórico que permita darles sistematización o elaborar una teoría más general en el ámbito de la economía tributaria, reflejan la incipiente necesidad de buscar métodos alternativos y complementarios para alentar el cumplimiento impositivo. Es relevante darles un adecuado marco teórico que permita evaluar su alcance, perspectivas y eventuales modificaciones con el fin de que mejoren.

En Argentina, hay experiencias piloto como las que inducen a los individuos a ser agentes de

control indirectos del pago de IVA, al estimular que soliciten la factura luego de una compra (LoterIVA, el IVA Solidario, e IVA y Vuelta); los descuentos por pagos anuales de impuestos bimestrales, o las bonificaciones por adhesión a sistemas de débito automático en el pago de impuestos. A partir de estos sistemas de recompensas, surge el interrogante acerca de si estos son realmente útiles para inducir el pago entre quienes actualmente no cumplen con sus obligaciones fiscales o si esos esquemas terminan siendo utilizados por quienes ya están dentro de la economía formal y cumplen con sus obligaciones, por lo que no ayudarían a reducir la informalidad e, incluso, representarían un costo para el fisco.

El objetivo de este trabajo es aportar algunas evidencias empíricas sobre cómo influyen los sistemas de premios y bonificaciones en la predisposición a pagar impuestos de los individuos. Para ello, se presenta un experimento realizado durante el segundo semestre de 2011, en el cual, introduciendo diferentes formas de recompensas para testear los cambios en el comportamiento individual, se observó cómo algunos esquemas de premios resultan más eficientes para eliminar los comportamientos indeseados que los castigos.¹

El trabajo está estructurado en siete secciones. En el primer párrafo, se considera el problema de la evasión tributaria en la región y se cuantifica para Argentina. En la segunda sección, se repasa la literatura vigente sobre la evasión, sus causas y posibles soluciones. En la tercera parte, se presentan los abordajes teóricos sobre premios y castigos; mientras que en la cuarta se cuentan algunas experiencias piloto realizadas en Argentina para alentar el cumplimiento a partir de premios o bonificaciones. En el quinto apartado, se da a conocer un experimento controlado para testear cómo responden los individuos cuando se introducen recompensas. El sexto párrafo está dedicado al

1 Los premios o recompensas utilizadas son monetarios, con el fin de tener una mayor aproximación a la realidad. El trabajo se encuentra en el marco del Proyecto de Investigación Científica y Tecnológica (PICT), dirigido por los autores: *Estrategias y mecanismos para reducir la evasión tributaria en la Argentina. Un aporte desde el análisis experimental.*

análisis de los resultados del experimento; mientras que en el último se exponen las conclusiones y las reflexiones finales que se desprenden de la investigación.

EL PROBLEMA DE LA EVASIÓN

La evasión impositiva ha sido, a lo largo de las últimas décadas, una de las características centrales de los países en desarrollo. En este hecho inciden fenómenos de distinta naturaleza, desde cuestiones de índole sociocultural hasta factores más complejos de atraso tecnológico y deficiente administración tributaria. Al mismo tiempo, estos países tienen un menor ingreso *per cápita* y sus sociedades acostumbra a mostrar importantes desigualdades entre los distintos estratos de ingreso. Esto lleva a que la política fiscal, y por ende la política tributaria, tengan un papel significativo en cuestiones de equidad y distribución de la renta.

Las políticas públicas de redistribución, al igual que una tijera, tienen dos hojas que son igualmente importantes y complementarias. Por un lado, se encuentra la política de gasto público, ya que tanto los programas sociales como la inversión en mejorar la calidad educativa son esenciales para revertir una situación social de falta de equidad. Por el otro lado, el sistema impositivo, con su estructura de impuestos de renta directa e indirecta, conforma con sus alícuotas y su recolección de fondos un esquema de distribución de la renta en la base misma de su generación. Por este motivo, el análisis del sistema impositivo y su eficiencia tienen una inmediata relación con la redistribución del ingreso, la equidad y el bienestar social.

En las economías de América Latina es frecuente que la economía informal o no registrada tenga un tamaño similar a la economía registrada —y está sujeta a una fiscalización sistémica—, lo que genera inequidades sociales entre los trabajadores de ambos tipos de economía. El alto índice de informalidad ocasiona problemas ciudadanos, derivados del empleo no registrado, como la falta de acceso a la seguridad social que incluya beneficios gremiales, de salud y aportes previsionales.

La inequidad se perpetúa en el tiempo y fragmenta a la sociedad entre incluidos y marginados.

El análisis del sistema tributario puede fragmentarse en tres grandes rubros: la estructura de impuestos, el resultado fiscal de esta estructura (recaudación fiscal) y su grado de cumplimiento o incumplimiento (evasión). Aunque esta investigación esté dirigida principalmente a este último rubro, es necesario aclarar que los tres están íntimamente relacionados, no es posible tener una buena recaudación con una estructura impositiva deficiente o con un bajo grado de cumplimiento; tampoco es factible contar con una buena estructura si esta no va a ser respetada por los contribuyentes o si estos no van a aportar al fisco lo necesario para financiar la carga de sus obligaciones públicas, y, al mismo tiempo, una alta evasión es indicio de que la recaudación potencial está lejos de la real y que existen fallas en la estructura impositiva.

El índice de incumplimiento tributario varía según se trate del impuesto en cuestión. A modo de ejemplo, la tasa de evasión en la imposición a la renta se encuentra entre el 40% y el 65% del total imponible y representa el 4,6% del producto interno bruto (PIB) para el promedio de los países en América Latina, según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (Jiménez *et al.*, 2010).

El mismo estudio precisa un cálculo de la economía informal en el mundo, un fenómeno directamente vinculado a la evasión. Se trata de actividades económicas que no se declaran y dan origen a una economía subterránea, también denominada oculta o paralela, en este grupo se incluyen el comercio de bienes robados, la producción y la comercialización de drogas, el contrabando, los ingresos no declarados de trabajos por cuenta propia, los descuentos a empleados para eludir impuestos, el trueque de bienes y servicios lícitos, los trabajos domésticos, entre otros. “La economía oculta incluye toda actividad económica que, en general, estaría sujeta a impuestos si fuera declarada a las autoridades tributarias”, remarca la Cepal, y agrega que América Latina es la región que registra la mayor economía informal del mundo, incluso

superior a la de otras regiones de países en desarrollo. Mientras que en Asia el fenómeno alcanza el 30,4% del PIB de la región, en África llega al 43,2% y en América Latina, al 43,4% (Schneider, 2006).

La existencia de una economía informal obliga a diferenciar entre evasión y elusión de impuestos. La evasión es ilegal, un delito penado incluso con la cárcel en la mayoría de los países occidentales. Incluye, entonces, la intención clara, definida y personal de estafar al fisco. Es decir, hay dolo. Tiene, a su vez, causas múltiples y su estudio requiere del análisis multidisciplinario porque incluye factores económicos, sociales, culturales e históricos. Por otro lado, la elusión de impuestos puede ser legal. Hay una intencionalidad de pagar menos impuestos mediante mecanismos legales, más o menos sofisticados. Al respecto, se utilizan las zonas grises de la normativa vigente para reducir la carga tributaria; estos procedimientos pueden ser legales si se hacen de forma adecuada. De allí la necesidad de realizar fiscalizaciones permanentes de modo de evitar posibles abusos. En tercer lugar, puede haber también incumplimientos de tipo involuntario cuando se trata de un error, de la ignorancia de alguna normativa. Estas diferencias resultan poco relevantes para los fines de nuestra investigación, que se enfatiza en el grado de incumplimiento y los incentivos que pueden o no alterar el comportamiento.²

Existen múltiples causas que repercuten en la evasión de impuestos. Como todo fenómeno complejo, no se trata de escoger una sobre otra, sino que diferentes factores pueden operar al mismo tiempo e influir sobre este fenómeno. En Chelala y Giarrizzo (2012), realizamos un estudio pormenorizado de las diferentes causas que impactan en las decisiones individuales sobre el pago de impuestos, que van de razones tan extremas como la percepción de corrupción que se tenga de un Gobierno hasta la satisfacción personal con

los bienes públicos recibidos. Tampoco nos interesa aquí las diferencias históricas y culturales sobre el impacto de estos factores en los diferentes países de América Latina, una cuestión relevante, pero que trasciende los límites de este trabajo.

La intención del presente trabajo es marcar, a grandes rasgos y de modo ilustrativo, el costo de oportunidad de tolerar excesivos niveles de evasión. La consecuencia es evidente: el fisco queda con una menor cuantía de recursos para atender las necesidades propias de la vida pública. Este es el fundamento último que lleva a poner bajo la lupa los motivos y las conductas individuales que impulsan la evasión de impuestos.

Aunque la metodología aplicada puede generalizarse, nos centraremos en Argentina, donde la última estimación oficial de la evasión del impuesto al valor agregado (IVA), el más significativo para las arcas estatales, alcanzó el 20% y es de prever que la evasión actual sea algo mayor, ya que en épocas de crisis, suele bajar el cumplimiento tributario. En tanto, el Ministerio de Trabajo estimó el empleo no registrado en un 38% (Schesler, 2007). De tomar estas estimaciones oficiales, el costo de la evasión, solo en estos dos gravámenes, sería del 15% del total de la recaudación pública. Si además se considerara la economía informal en su conjunto, con la evasión de otros tributos como el impuesto a las ganancias, los derechos de exportación, los bienes personales, etc., el número sería mayor. La pérdida para el erario público que produce la evasión obliga a redoblar los esfuerzos en investigaciones aplicadas que permitan reducir las consecuencias de este flagelo.

LITERATURA NO TRADICIONAL PARA ABORDAR EL PROBLEMA

La evasión y sus causas es un tema profundamente abordado por la literatura económica. En general, la teoría tradicional de evasión tributaria supone que los contribuyentes realizan una selección de cartera donde el activo sin riesgo es el ingreso declarado y el activo con riesgo es el ingreso no declarado. Las preferencias de las personas son representadas por

2 Para algunos autores, como Christian (1994), las personas de altos ingresos evaden menos que las de bajos ingresos. De allí la popular frase: "Los pobres evaden, los ricos eluden", haciendo referencia a maneras legales más sofisticadas de tributar menos.

la teoría de utilidades esperadas de Von Neumann-Morgenstern; es decir, la utilidad de una decisión con resultado incierto es igual a la suma de las utilidades de las distintas consecuencias posibles ponderadas por las probabilidades de que cada una de ellas ocurra. En este contexto, la evasión tributaria decrece con la probabilidad de que sea detectada y con el monto de la sanción.

Desde el primer modelo tradicional desarrollado por Allingham y Sandmo en 1972 y Yitzhaki en 1974, donde el análisis se planteaba en términos de la utilidad esperada, el caudal teórico para analizar el problema de la evasión se multiplicó y diversificó en diferentes frentes; se incorporaron factores económicos y no económicos como influyentes en las motivaciones de los individuos a pagar sus impuestos.

Uno de los métodos más recientes para estudiar la evasión fue aportado por la economía del comportamiento, que mediante experimentos controlados ha tratado de recrear las condiciones para corroborar una serie de hipótesis relacionadas a las posibles reacciones de los contribuyentes frente a combinaciones de castigos, penas, controles e incentivos. Los trabajos experimentales de evasión han estudiado la relación de la evasión con muchos factores que van desde el ingreso de los individuos, el conjunto de variables que definen el sistema fiscal (tipo de gravamen, probabilidad de inspección, monto de la sanción) y las características de los individuos (sexo, estado civil, edad, propensión o aversión al riesgo) hasta factores éticos y morales o, incluso, el sentido de justicia que percibe la población.

Un estudio pionero realizado desde la economía experimental fue el de Friedland *et al.* (1978), que demuestra que para reducir la evasión, es más efectivo incrementar el monto de las sanciones que incrementar la frecuencia de las inspecciones.³ También la incidencia de los aspectos morales en la decisión de pagar fue un punto muy investigado a partir de estudios experimentales. Uno de los

primeros en abordar la relación evasión-moral mediante experimentos controlados fue Baldry (1987), quien demostró que los individuos no solo se mueven en el sistema fiscal por el valor monetario de las ganancias esperadas, sino también por sus aspectos morales. En 1997, los experimentos realizados por Bosco y Mittone validaron la hipótesis de que las restricciones morales son relevantes en el comportamiento tributario.⁴

A principio de los ochenta, investigaciones realizadas por Spicer y Lee (1980) concluyeron que la evasión es mayor cuando las personas perciben que son tratadas en forma desigual por el sistema fiscal en relación con individuos de similares características. Spicer y Hero (1985) contrastaron sin éxito la hipótesis que vincula el nivel de evasión de un individuo con lo que ese individuo percibe en relación con la evasión de otros. En cambio, sí encontraron vinculación negativa entre control y evasión. Es decir, cuando los individuos perciben que hay más probabilidad de inspección, más impuestos pagan.

La relación entre evasión y gasto público fue abordada por Becker, Buchner y Sleeping en 1989. Estos autores vincularon la evasión a la distribución del gasto y demostraron, a partir de un juego, que si un individuo percibe que recibe menos que otro, la probabilidad de que evada aumenta. Asimismo, Alm *et al.* (1992a) encontraron que el comportamiento tributario mejora cuando la recaudación impositiva financia bienes públicos que los participantes aprueban. Se preguntaron por qué la gente paga impuestos, y de su análisis experimental concluyeron que los contribuyentes lo hacen porque sobrevaloran la probabilidad de ser inspeccionados aunque esa sobrevaloración no sea universal. También reforzaron la idea de que la gente paga porque valora los servicios públicos que con sus pagos contribuyen a financiar.

Recientemente, Slemrod (2007) sostuvo que los contribuyentes de mayores ingresos reciben en promedio más fiscalización que los de bajos

3 Sin embargo, estudios más recientes encuentran que en los estratos sociales más altos, la frecuencia de las inspecciones puede resultar más efectiva que el monto de la multa.

4 Webber y Wildrasky (1986) realizan un análisis histórico de los modos individuales de evadir impuestos y contextualizan las razones.

ingresos, y por eso la proporción de evasores es menor entre en el primer grupo. También describió una encuesta que muestra que los contribuyentes están más dispuestos a evadir cuando creen que los servicios públicos no son adecuados.

Como se puede observar, la literatura no tradicional sobre evasión tributaria es amplia y los métodos propuestos son diversos. El presente enfoque pondrá la lupa sobre un segmento individual de estudio, que se refiere a la reacción de los contribuyentes a incentivos específicos bajo la forma de premios y castigos. Sobre este aspecto, la literatura económica también ha hecho importantes avances.

PREMIOS Y CASTIGOS

Si se buscara algún enunciado de sumo consenso en economía, este bien podría ser el siguiente: los incentivos importan. Las discrepancias comienzan, sin embargo, a la hora de discernir qué incentivo es mejor, en qué momento ponerlo en práctica o qué grupos de individuos deben recibir incentivos.

En general, los estudios de los premios y los castigos abarcan distintas áreas, dependiendo del contexto en el que se busque la eficiencia de los incentivos. Pero un resultado común parece ser que los premios son un buen estímulo para mejorar el comportamiento de los individuos. George (1995) aportó evidencias de que los premios y los castigos afectan el grado de colaboración social de formas muy diferentes.

En tanto, investigaciones de psicología organizacional sobre los efectos de premios y castigos desde décadas previas ya sugerían que las respuestas son asimétricas. Uno de los primeros trabajos en esa dirección, Hamblin (1964), concluyó que cuando los empleados de una organización se sentían penalizados, mostraban sentimientos de agresividad que se traducían en una menor productividad y un aumento en el índice de rotación. Resultados similares fueron obtenidos pocos años después (Day & Hamblin, 1969; Raven & Kruglanski, 1970; Day, 1971), lo que sugería que la aplicación de sanciones alimentaba conflictos, sentimientos de

rechazo, agresividad y deseo de tomar represalias entre los empleados expuestos a esas penalidades. Investigaciones posteriores demostraron que los incentivos pueden ser un buen instrumento para mejorar el desempeño de los individuos.

Pero algunos trabajos confirmarían que si bien los incentivos mejoran los niveles de desempeño de las personas que los reciben, las sanciones también son útiles. Sims y Szilagyi (1975), en una investigación realizada en el desempeño en un hospital, encuentran que los sistemas de incentivos producen mejoras en la ejecución, pero que las sanciones también contribuyen en la misma dirección. Según los autores, eso se debe a que las sanciones ayudan a reducir las ambigüedades que pueden existir durante el desempeño del trabajo. En esa dirección, Pödsakoff (1982) concluye que los directivos con mejores resultados en su unidad utilizan las recompensas y las penalizaciones al mismo tiempo. Durante los años siguientes, los estudios de penalidades e incentivos dentro de diferentes tipos de organizaciones revelaron resultados de seguimientos empíricos sistemáticos realizados dentro de una misma empresa o dentro de una muestra de empresas de un mismo país o un mismo rubro de actividad (Bowey, 1982; Argyle, 1989).

A partir de los años noventa, la literatura sobre el impacto de los incentivos fue abundante en otras áreas, como la educación, el medio ambiente y la economía, y para ello se utilizaron otras herramientas metodológicas, como el estudio del comportamiento individual mediante la realización de experimentos controlados. En Alm *et al.* (1992b) se demuestra, mediante un experimento, que los premios tienen un efecto positivo en el cumplimiento. Asimismo, Kirchsteiger *et al.* (1997) encontraron que un regalo podía reforzar la relación de intercambio entre el Gobierno y los contribuyentes, basada en la reciprocidad, y aumentar el cumplimiento en mayor medida que los premios monetarios.⁵

5 Más recientemente, aunque fuera del área exclusivamente fiscal, Andreoni *et al.* (2003) señalaron la importancia de los premios en el sistema educativo y la mejoría institucional que se alcanza al premiar a los docentes de mejor desempeño,

Con respecto a la fiscalización tributaria y la evasión, las recomendaciones más habituales que se suelen sugerir apuntan a incrementar los niveles de administración y control sobre la base de que los agentes responden principalmente a la fiscalización. No obstante, los resultados pueden ser ambiguos, pues una mayor fiscalización podría marginar aún más del sistema a aquellos contribuyentes cuyas actividades se llevan a cabo en una zona gris o intermedia.

A modo de ejemplo, un pequeño empresario puede pagar los aportes patronales de sus trabajadores, pero no facturar la mayoría de sus ventas. Si teme ser detectado por una fiscalización, al dar a conocer solo alguno de sus datos, puede elegir pasar completamente a la economía informal para que el fisco tenga menos información acerca de sus actividades. La mayor fiscalización no generaría, en este caso, una mejora en el cumplimiento o la recaudación impositiva en general, sino lo contrario.

Para Torgler y Schaltegger (2005) y Alm y Torgler (2011), lo realmente sorprendente es que una buena parte de los contribuyentes cumplan con sus obligaciones fiscales pese a las facilidades para no hacerlo, ya que los recursos que destinan los Gobiernos para fiscalizar y la baja probabilidad de recibir una auditoría deberían inducir a niveles de evasión mayores a los que se verifican en la práctica.

Un trabajo realizado por el Internal Revenue Service (IRS) en 2005 mostró que el 96% de los contribuyentes estadounidenses coinciden en que pagan sus impuestos porque es un deber cívico de buen ciudadano, mientras que solo el 65% aseguran hacerlo por temor al castigo de la fiscalización. A partir de allí, Slemrod (2007) también puso en

duda que la mayor fiscalización o el temor a ser castigado sea una de las causas que genera que los contribuyentes sean mejores pagadores.

Por otro lado, la fiscalización no es gratuita, implica costos operativos de transferencias de datos con el sector bancario,⁶ la compra de equipos, computadoras de alta complejidad, etc. La creencia común es que existe un óptimo de fiscalización que se alcanza al igualar el costo marginal de continuar fiscalizando al ingreso marginal producto de esa fiscalización. Existe, así, una evasión tolerable que dependerá de las condiciones iniciales, del estado de la administración tributaria en cada contexto y de los valores compartidos por los individuos que componen la sociedad.

Egas y Riedl (2008) exploraron los límites de lo que llaman *castigos altruistas* —que se supone, sirven para mantener la cooperación. Allí concluyeron que el castigo es solo efectivo si su puesta en marcha presenta bajos costos para quien castiga y produce un impacto importante en quien es castigado. Este *ratio* gasto-impacto es el que asegura su efectividad. También resaltaron que es importante la cantidad de *free-riders* que permanecen sin castigo, y que este castigo altruista impuesto a un individuo de un grupo por su falta de cooperación difícilmente pueda mantener la cooperación de un grupo por sí mismo. Su metodología de trabajo es similar a la de la investigación experimental que se presentará en detalle más adelante. Estos autores conformaron grupos de personas sujetas a incentivos, y analizaron sus respuestas y comportamientos.⁷ El presente trabajo se encuadra en esta línea de investigación. El propósito será entonces analizar la conducta de los contribuyentes ante incentivos de premios o castigos para observar las diferencias. De esta tarea se obtendrán importantes conclusiones útiles para el diseño de la política tributaria.

una práctica frecuente también en Argentina. Por otra parte, en materia de medio ambiente y contaminación, señalan que los Gobiernos suelen tomar medidas tanto para premiar como para castigar la responsabilidad social empresarial. Finalmente, y en un plano más personal, los autores destacan la institucionalización de las propinas para premiar servicios varios como el de taxistas y camareros, cuando su trabajo resulta efectivo. El artículo, publicado por *The American Economic Review*, también realiza un buen resumen de los principales estudios experimentales sobre premios y castigos hasta esa fecha.

6 Gordon y Li (2005) analizan el papel del sector bancario en la fiscalización para países en desarrollo.

7 En este caso, se trata de 846 participantes voluntarios y, para premios y castigos, utilizan lo que denominan unidad monetaria experimental (EMU, según sus siglas en inglés).

INCENTIVOS EN LA PRÁCTICA

La mayoría de los trabajos sobre informalidad en el país se han dedicado principalmente a cuantificar los niveles de evasión y sus consecuencias.⁸ De estos, ha surgido una escasa información sobre el conjunto de factores que llevan a los agentes económicos a tomar la decisión de cumplir o no con sus obligaciones tributarias. La falta de información sobre el comportamiento de los individuos frente al sistema tributario impide elaborar esquemas para reducir la evasión que tengan en cuenta el comportamiento individual y que contemplen, por ejemplo, cuáles son los mecanismos más eficientes para inducir el pago de impuestos en determinados grupos poblacionales.

A pesar de que existe una carencia de estudios experimentales y teóricos en general,⁹ en Argentina hubo algunos intentos de poner en práctica elementos alternativos de premios a los contribuyentes, diferenciándose así de políticas de incentivos más tradicionales relacionadas con un aumento en la frecuencia de fiscalización o en los intereses punitivos.

En todo el territorio nacional, la Administración de Ingresos Públicos (AFIP), anteriormente solo Dirección General Impositiva (DGI), puso en marcha el LoterIVA. Este sistema de premio probabilístico consistía en el sorteo de premios a aquellos contribuyentes que enviaban sus facturas por correo postal; la entidad entregaba un premio de 225.000 pesos, tres premios de 75.000 pesos y 25 premios de 3000 pesos al mes. Funcionó desde 1990 a 1998, de manera ininterrumpida. Luego se suspendió y se retomó más tarde con distintas variantes.

Si bien mostró una participación importante al comienzo, su evolución se vio frenada por el

costo que implicaba la participación del contribuyente (el costo del franqueo postal) y la baja probabilidad de recibir el premio. En el año 2009, y también bajo la figura de premio probabilístico, la AFIP puso en marcha el programa IVA y Vuelta. La lógica era similar, pero la incorporación de nuevas tecnologías permitió reducir el costo para ambas partes. Los contribuyentes debían enviar los datos de facturación vía Internet, a cambio de los cuales recibían un número para el sorteo de un automóvil cero kilómetros. Así, la administración tributaria reducía el costo de fiscalizar al tener como materia prima la información ya digitalizada por los contribuyentes.

En un estadio provincial, la Agencia de Recaudación de Buenos Aires (ARBA) inició una serie de premiaciones para quienes consideraba “buenos contribuyentes”. El titular de la entidad y el gobernador de la provincia entregaron placas de reconocimiento a personas con “un comportamiento tributario ejemplar”. En este caso, el premio es puramente de reputación y tiene el elemento probabilístico evidente de que el contribuyente no puede anticipar si será o no reconocido públicamente por las autoridades en caso de cumplir con todas sus obligaciones.¹⁰

También la Dirección de Rentas de la ciudad de Buenos Aires tiene estrategias de premiación de contribuyentes: se descuenta una cuota si se paga por adelantado la tasa de alumbrado barrido y limpieza (ABL). En este caso, si bien hay un costo financiero de adelantar la erogación, se trata de un premio cierto en el sentido de que la contribución anual nominal es menor de la que se pagaría si ante cada vencimiento periódico, se debe tomar la decisión, incierta para el fisco, de pagar o no hacerlo.

Con la misma finalidad de asegurarse liquidez y tener mayor control de los ingresos mensuales, la AFIP premia en la actualidad a los monotributistas que se adhieran al débito automático de las cuotas. Una vez al año, se les reintegra en su cuenta

8 Típicamente, se calcula cuál sería la recaudación potencial con base en el PIB y se le resta la recaudación real o efectiva, teniendo en la diferencia una medida aproximada de la evasión. Esta metodología fue incluso usada por la AFIP en el último dato oficial del cálculo de evasión tributaria, que data del 2007, pero solo abarca el IVA. Cfr. Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) (2008).

9 No deja de resultar llamativa esta carencia, teniendo en cuenta la magnitud del problema, su importancia para las finanzas públicas y su efecto en la distribución de la renta.

10 Una pregunta interesante para una próxima investigación es: ¿cómo modifican las sucesivas moratorias o perdones impositivos el comportamiento del contribuyente, premiando con la quita de impuestos la falta de pagos?

bancaria el monto equivalente al componente impositivo de la cuota.

En materia de castigos, también hubo prácticas abundantes, tanto en el aspecto monetario como multas, o aún más severas, como la prisión para el evasor; incluso castigos más heterodoxos, como el intento de restar reputación con la publicación en Internet o en medios de comunicación masivos los nombres de los presuntos evasores. ARBA siguió este camino más agresivo durante la década pasada. Si bien la recaudación fue en aumento, el alza tuvo lugar durante un periodo de fuerte aumento de la actividad económica, por lo que no es sencillo diferenciar ambos efectos, tarea que trasciende los límites de este trabajo.

Queda establecido, entonces, que los intentos de premiar o castigar al contribuyente, según su comportamiento, fueron prácticas comunes y recientes de la política tributaria argentina, aunque no cuenten con un sustento teórico específico que permita analizar en profundidad su alcance, sus limitaciones y sus perspectivas. No hay hasta ahora elementos de juicio para evaluar el comportamiento individual que permitan dar sustento a políticas de incentivos en una u otra dirección. De allí la necesidad de analizar el accionar individual mediante experimentos controlados. Sobre esta temática, y mediante el uso metodológico que proponemos, no hay estudios previos para Argentina.

PREMIOS Y COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL. CASO DE ESTUDIO

¿Pueden ciertos controles y castigos garantizar el cumplimiento de las normas? La mayor parte de las instituciones suelen plantearse este tipo de preguntas con el objetivo de lograr un orden y cierta equidad en los usos y los aportes de cada miembro. En el caso puntual del pago de impuestos, donde el cumplimiento (pago) suele ser una práctica resistida por los contribuyentes, las administraciones tributarias y los Gobiernos han aplicado, a lo largo de los siglos, todo tipo de instrumentos para inducir el pago. Los métodos más tradicionales se basaron y se basan en prácticas coercitivas, como

son controles, multas o castigos. El supuesto detrás de esos medios es que, por la fuerza y mediante la agudización de las fiscalizaciones y las penas, los contribuyentes se verán inducidos u obligados a incrementar su nivel de cumplimiento.

Pero, aun así, una vez aplicadas las penas, que dependiendo de los casos pueden ser más o menos severas, los resultados obtenidos suelen estar por debajo de las expectativas. Generalmente, el grado de cumplimiento no es el esperado; los controles suelen ser costosos y burocráticamente tediosos, y, en el balance final, la evasión a menudo persiste o se extiende incluso en presencia de una mayor combinación de penas y controles. Las dificultades para combatir la evasión mediante los mecanismos tradicionales condujeron, en las últimas décadas, a que los países comenzaran a evaluar la posibilidad de complementar los métodos coercitivos con formas alternativas. Uno de los instrumentos que comenzó a ser examinado consiste en otorgar incentivos a quienes cumplen con las normas; en este caso, quienes pagan correctamente sus impuestos. La pregunta detrás de las políticas de incentivos, que escasamente se han ido aplicando en algunos países, es: ¿qué sucede si, además de controlar y castigar el incumplimiento, se premia el cumplimiento?

Para responder esta pregunta, se realizó un experimento simple con 60 participantes, todos alumnos universitarios de entre 21 y 25 años. El experimento se diseñó con el objetivo de testear cómo responden los individuos al cumplimiento de una norma cuando, además de castigos por no cumplir, se otorgan premios por cumplir.¹¹

11 Es evidente que esta población no es por completo representativa del universo de contribuyentes argentinos; por lo tanto, no necesariamente sus respuestas al experimento se pueden generalizar. Sin embargo, como una primera aproximación al estudio del comportamiento, es frecuente trabajar con estudiantes universitarios. Estudios de frontera sobre estas y otras cuestiones se realizan de esta forma en las principales universidades del mundo. No creemos que la falta de experiencia en el pago de impuestos de los estudiantes sea una limitación para el objetivo propuesto, ya que se analizan aquí incentivos genéricos de premios y castigos. Se evalúa una forma de responder a premios y castigos, no solo a temas impositivos. Sin embargo, puede interferir el hecho de que se trabaje con estudiantes de ciencias económicas, pero en todo caso, ellos serán los

Al convocar a los participantes, no se les mencionó que participarían de un juego experimental como habitualmente se hace. En cambio, se les comunicó que se seleccionaría un grupo de estudiantes para trabajar en una sesión de debate sobre los principales problemas macroeconómicos que enfrenta Argentina. Durante el proceso de selección, se informó a los interesados en participar que la actividad duraría una hora y que sería remunerada con \$ 50. La participación tenía una condición: al finalizar la sesión, el participante recibiría su pago de \$ 50, pero sobre este, debería pagar un impuesto que se informaría oportunamente. Para que el participante pudiera estimar el pago neto que efectivamente recibiría, se anticipó que el impuesto rondaría el 40% del monto recibido.

Para la sesión de debate, se dividieron los participantes en tres grupos, de 20 personas cada uno. Con la dirección de un coordinador externo en cada grupo, las sesiones de debate se desarrollaron normalmente: se arrojaron ideas y se discutieron hipótesis, intentando en todo momento que los participantes percibieran la actividad como un trabajo y el pago pautado como una remuneración justa. Si bien los tres grupos de sesiones se desarrollaron simultáneamente, cada uno fue totalmente independiente de los otros. Es decir, cada grupo trabajó en forma separada, en lugares diferentes y totalmente independientes, de manera tal que no hubiera contacto intergrupar.

Al finalizar la sesión, los participantes recibieron un conjunto de instrucciones (I) y normas (N) para recibir el pago pautado (\$ 50). Algunas de estas instrucciones y normas fueron comunes a todos los grupos, en tanto en los grupos 2 y 3 se introdujeron modificaciones. Las pautas comunes fueron las siguientes:

- Instrucción 1 (I1): para cobrar el dinero, cada participante ingresaría a un aula en forma absolutamente individual.

Al ingresar, el coordinador le entregaría un sobre con su nombre con los \$ 50 pactados en el contrato inicial (los \$ 50 se entregarían en billetes de \$ 5).

- Norma 1 (N1): cada participante debería pagar \$ 20 en concepto de impuestos (40% del monto recibido).
- Instrucción 2 (I2): el participante haría esta contribución de \$ 20 en concepto de impuestos dentro de un aula en la que estaría solo. Es decir, el participante debía entrar al aula con su sobre y, una vez adentro, sacar \$ 30 y dejar los \$ 20 restantes en el sobre.
- Instrucción 3 (I3): al salir del aula, el sobre cerrado debía ser ingresado en una urna que estaría a cargo del coordinador.

Como se especificó que las decisiones eran individuales e independientes, dentro del aula cada participante podía tomar la decisión que deseara, ya que no sería observado durante esa acción. Es decir, a su turno, cada participante dentro del aula podía decidir entre tres opciones: a) cumplir completamente con la norma 1 (N1) y pagar todo el impuesto; b) cumplir parcialmente con N1 y pagar solo una parte del impuesto, y c) no cumplir con N1. Pero en su decisión, debía tener en cuenta las normas 2 y 3, también comunicadas, y que responden a los siguientes enunciados:

- N2: una vez que todos los participantes hayan entregado sus sobres, se auditaría al azar el 25% de los participantes. Sobre un total de 20 participantes, el porcentaje auditado significaba que se tomarían 5 sobres al azar de la urna.
- N3: si los auditados incumplieran parcial o totalmente con N1, deberían pagar no solo todo el impuesto correspondiente (\$ 20 si evadió todo o lo que falte en el sobre para llegar a los \$ 20), sino además una multa equivalente al 50% del monto evadido.

futuros asesores impositivos de los grandes contribuyentes, por lo que creemos que este hecho, más que condicionar las conclusiones finales, incluso las refuerza.

Estas fueron las instrucciones y las normas comunes a todos los grupos. Sin embargo, en los grupos 2 y 3 se agregaron cambios.

- En el grupo 2, se agregó N4: a los participantes que fueron auditados y cumplieron con el aporte reglamentado en N1, es decir, a aquellos que aportaron los \$ 20, se les bonificaría el 25% del impuesto pagado (\$ 5). En este caso, se agregó un premio probable de \$ 5 para los auditados que cumplieron. La probabilidad de ganar ese premio resultaba así igual a la probabilidad de ser descubierto si evadía.
- En el grupo 3, en tanto, se agregó N5: todos los participantes que cumplieron con el aporte reglamentado en N1, es decir, a aquellos que aportaron los \$ 20, se les bonificarían \$ 2, el 10% del impuesto pagado. A diferencia del grupo 2, para el cual el premio era probable, en el grupo 3 se agregó un premio menor, pero cierto, donde la probabilidad de ganarlo para quien cumpliera era del 100%.

El objetivo de dividir en tres grupos fue testear cómo inciden, cuando lo hacen, los incentivos a cumplir. En otras palabras, el propósito fue indagar si los premios pueden ser un incentivo para incrementar la tasa de cumplimiento en un marco institucional como el que conforman las

obligaciones tributarias, o si de todos modos los individuos resistirán el pago buscando maximizar su ingreso disponible.

Para evaluar esas alternativas, en el grupo 1 no se otorgaron incentivos al cumplimiento, y en los grupos 2 y 3 sí. La diferencia entre los grupos 2 y 3 es que en el 2 se asignó un premio probable y en el 3, un premio cierto. De esta manera, las características del experimento quedaron configuradas como se expone en la tabla 1.

Las pruebas finalizaron con un breve cuestionario dirigido al participante, y se realizaron durante el segundo semestre del 2011 en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

INCIDENCIA DE LOS PREMIOS EN EL CUMPLIMIENTO

El análisis comparativo de los tres grupos experimentales corroboraría en principio la siguiente hipótesis: *los premios parecen ser un incentivo útil para inducir el pago de impuestos*. En idénticas condiciones —mismo tipo de impuesto, igual tasa impositiva, misma probabilidad de ser detectado y grupos poblacionales de similares características— es de esperar que se incremente el grado de cumplimiento en aquellos grupos donde se implementan incentivos para cumplir con las normas. Además, se puede conjeturar que la magnitud de la mejora en el cumplimiento dependerá del tipo de incentivo,

Tabla 1.

Características generales del experimento

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Tasa impositiva	40%	40%	40%
Jugadores auditados	25%	25%	25%
Premio por cumplir	Ninguna	\$ 5 (25% probabilidad)	\$ 2 (100% de probabilidad)

Fuente: elaboración propia con base en el diseño del experimento.

su magnitud y la probabilidad de obtenerlo que le asigne el individuo.

Efectivamente, en el *grupo 1*, donde no había incentivos para el pago del impuesto, sino un 25% de probabilidad de fiscalización y multa por incumplimiento, solo el 35% de los participantes cumplieron con la norma 1 y pagaron todo el tributo. En cambio, el 65% no cumplieron y evadieron total o parcialmente el impuesto requerido. Entre los incumplidores del grupo 1, el 23% evadieron todo y el 77% evadieron parcialmente.

En el *grupo 2*, para el que la probabilidad de ser auditado y la multa por no cumplir eran idénticas que en el grupo 1 —y además se agregó un premio de \$ 5 para quien fuera auditado y hubiera cumplido con el impuesto—, se incrementó notablemente la tasa de cumplimiento: el 55% de los participantes cumplieron con el impuesto, 20 puntos porcentuales más que en el grupo 1, y lo pagaron en su totalidad. En tanto, la tasa de incumplimiento se redujo al 45%. A su vez, entre los incumplidores, el 78% evadieron parcialmente y el 22% evadieron todo, proporciones similares a los incumplidores del grupo 1. Como se observa, el premio, a pesar de ser probable y no cierto, actuó como un estímulo al pago; en buena medida porque el monto bonificado fue considerado como significativo para los participantes y la probabilidad de obtenerlo (25%) relativamente alta como estímulo.

En el *grupo 3*, en tanto, la bonificación de \$ 2 por cumplir incrementó solo muy levemente la tasa de pago en relación con el grupo sin incentivos (grupo 1). El incremento en el cumplimiento logrado fue muy inferior al logrado en el grupo 2, donde la probabilidad de obtener un reembolso de \$ 5 elevó sustancialmente el cumplimiento tributario. Los resultados del grupo 3 fueron: un 40% de los participantes cumplieron con el impuesto y otro 60% lo evadieron total o parcialmente. A diferencia del grupo 2, en el grupo 3 los participantes no consideraron significativo el premio por pagar, y todos los que tenían menor aversión al riesgo eligieron arriesgarse a obtener un beneficio mayor, corriendo el riesgo de ser auditados. En un

cuestionario que completaron los participantes, al finalizar el experimento, entre los participantes del grupo 3 que evadieron, la recompensa promedio que según declararon los hubiera inducido a modificar su decisión de evadir es de \$ 4, el doble del beneficio ofrecido, esto es, el 20% del pago.¹²

Es posible observar así en el comportamiento de cada grupo algunas diferencias sustanciales originadas por el tipo de incentivos al que fue sujeto. Los premios monetarios estimulan; aun así, hay que tener en cuenta que quienes evaden, tienen menos aversión al riesgo que quienes no evaden, por lo que la recompensa debe ser considerablemente significativa como para inducir un cambio de comportamiento en los individuos. Los \$ 2 de recompensa cierta (la recibían todos los cumplidores), ofrecida en el grupo 3, equivalía a una bonificación del 10% del impuesto. Sin embargo, prácticamente no sirvió para aumentar la cantidad de pagos. En cambio, un premio monetario “probable”, como el ofrecido en el grupo 2, reunió dos condiciones:

- a) *El monto era significativo*: si se mira la tabla 2, casi el 30% de los incumplidores del grupo sin incentivos solo evadieron \$ 5; es decir, los \$ 5 que se reembolsaban en el grupo 2 parecen haber sido un incentivo para inducir cambios en el comportamiento de quienes pretendían un leve aumento en el ingreso final que les quedara por el trabajo realizado.
- b) *La probabilidad de ganarlo era relativamente elevada*: un 25% de probabilidad de llevarse la bonificación fue considerada importante y alentó una suba de 20 puntos porcentuales en la tasa de cumplimiento. Este punto es importante porque en un experimento controlado

12 El plan de pagos para el grupo 2 de tipo probabilístico indica cierto apetito por el riesgo, que puede estar vinculado a la edad de los participantes: el valor esperado del premio que se les ofrece es 1,25, mayor al pago seguro que reciben quienes cumplen en el grupo 3; sin embargo, en el grupo 2 se reduce notablemente el número de evasores en comparación con lo ocurrido en el grupo 3. El hecho de que tener un resultado final de tipo probabilístico tiene una influencia mayor de la que podría esperarse a priori.

Tabla 2.

Resultados del experimento

Jugador	Monto	Pago	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
1	50	20	20	20	20
2	50	20	20	20	20
3	50	20	20	20	20
4	50	20	20	20	20
5	50	20	20	20	20
6	50	20	20	20	20
7	50	20	20	20	20
8	50	20	15	20	20
9	50	20	15	20	15
10	50	20	15	20	15
11	50	20	15	20	10
12	50	20	10	15	10
13	50	20	10	15	10
14	50	20	10	10	10
15	50	20	10	10	5
16	50	20	5	10	5
17	50	20	5	10	5
18	50	20	0	5	0
19	50	20	0	0	0
20	50	20	0	0	0
Resultado del juego					
Cumplimiento total			35%	55%	40%
Incumplimiento			65%	45%	60%

Fuente: elaboración de los autores con base en resultados del experimento.

piloto que se realizó previo al experimento que se presentó con el objetivo de ponerlo a prueba, una probabilidad del 10% de obtener el beneficio —a pesar de ofrecerse un beneficio mayor— produjo resultados similares a los obtenidos en el grupo 3 (el cumplimiento se modificó solo muy levemente).

El punto b) explica por qué los programas tipo IVA y Vuelta no logran grandes resultados; los contribuyentes no asignan una probabilidad elevada a obtener el premio y el costo en tiempo y dedicación de pedir las boletas de compra y enviar

los números de factura no compensa. Quedan hipótesis a seguir explorando como la incidencia de premios “no monetarios”. Algunos trabajos realizados en otros países sugieren incluso mejores resultados que los “monetarios” para inducir el cumplimiento tributario.

CONCLUSIONES

Uno de los mecanismos más antiguos y tradicionales utilizados por los Gobiernos para incrementar el grado de cumplimiento tributario de los contribuyentes es la aplicación de controles más estrictos, multas más significativas y castigos más severos.

El supuesto detrás de esas políticas de fiscalización y castigos es que las penalidades más altas y la mayor probabilidad de detección suelen disuadir la evasión. Es decir, mediante la agudización de las penas económicas y los controles, es de esperar que los contribuyentes incrementen su aporte tributario.

El uso de prácticas coercitivas se apoya en el modelo más tradicional de utilidad esperada de los individuos, que, en la práctica, nunca resultó lo suficientemente robusto para explicar la evasión como tampoco para generar políticas eficientes que permitan inducir en la magnitud necesaria el pago de impuestos. Siquiera en las antiguas colonias, cuando los daños por no pagar implicaban montos económicos y humanos costosos e irreparables, las prácticas coercitivas resultaban suficientes para modificar el comportamiento individual frente al sistema tributario. En la sociedad moderna, los mayores niveles de pago parecen depender de un conjunto muy amplio de variables económicas y no económicas, dentro de las cuales las penas y los castigos parecen condiciones necesarias para sostener cierta predisposición a pagar, pero definitivamente no alcanzan.¹³

En función de estas limitaciones, en los últimos años han comenzado a experimentarse mecanismos alternativos que estimulan el pago. La hipótesis detrás de esos esquemas modernos es que los premios o recompensas pueden resultar más eficientes para eliminar comportamientos distorsivos que los castigos. Las implicancias de esas nuevas teorías para las autoridades responsables del diseño de políticas de combate a la evasión son no solo controlar y castigar el incumplimiento, sino también premiar cuando se cumplen las normas tributarias. La psicología social ha estudiado en detalle cómo funcionan los mecanismos de premios y recompensas en diferentes contextos sociales, en diversas estructuras organizacionales, en instituciones con características disímiles, y por

supuesto también en los acuerdos sociales que sirven de base a los contribuyentes para tomar sus decisiones tributarias.

En Argentina, como en muchos otros países del mundo, han surgido experiencias, en ese sentido, que han aplicado algún tipo de recompensas por pagar, como el sistema de LoterIVA que luego devino en lo que se denominó IVA Solidario y, posteriormente, IVA y Vuelta. Estos programas estimulaban a las personas a solicitar la entrega de facturas y, de esa forma, posicionar a los compradores como controladores indirectos del pago de ese impuesto. La contrapartida es la participación en sorteos que otorgan interesantes premios. Otro tipo de iniciativa aún vigente es la bonificación de una cuota al año para los monotributistas que se adhieren al pago de ese tributo con tarjeta de débito o los descuentos de impuestos inmobiliarios que lanzan algunas provincias si se anticipa en una cuota el total anual.

Sin embargo, más allá de algunas aplicaciones prácticas realizadas por las administraciones tributarias, no se conoce demasiado desde la teoría cuáles son los mecanismos más eficientes para estimular a los contribuyentes a pagar sus impuestos. Esto explica por qué, a pesar de las buenas intenciones que persiguen los programas de beneficios y premios, a menudo no logran captar el interés del público destinatario y se diluyen sin alcanzar el efecto deseado, e incluso siembran dudas sobre la eficiencia de las políticas de incentivos para reducir la evasión.

El objetivo de este trabajo fue, a través del análisis experimental, arrojar evidencia con un respaldo teórico sobre la incidencia de los premios en la predisposición a cumplir con los tributos. Según se pudo concluir del comportamiento individual de los participantes del experimento, los premios inciden claramente en la predisposición a pagar, aunque no siempre en la magnitud esperada. Su incidencia depende no solo del tipo de premio, sino del beneficio que los individuos interpretan que efectivamente obtendrán (monto del premio si es monetario, probabilidad de obtenerlo, etc.).

13 Sigmund *et al.* (2001, pp. 10757-10762) destacan que tanto los premios como los castigos son importantes para guiar el comportamiento social de agentes egoístas y que los premios y castigos no son incentivos sustitutos, sino complementarios.

Si los premios o las bonificaciones otorgados son muy bajos, aunque la probabilidad de obtenerlos sea del 100%, no provocan un efecto relevante sobre los contribuyentes. Eso ocurrió con la bonificación del 10% del impuesto que se ofreció en el grupo 3 como recompensa al pago; en este caso, la predisposición al pago subió solo muy levemente.

En general, los individuos con menor aversión al riesgo encontraron insuficiente el beneficio ofrecido como para cambiar su comportamiento; este solo incidió en aquellos más conservadores que dudosamente estaban analizando la posibilidad de evadir parte del tributo. Estos comportamientos permiten suponer que los individuos tienen una función de probabilidad subjetiva que guía la decisión de pagar o no los impuestos. Los participantes del grupo 3 que evadieron posteriormente declararon que para cambiar su decisión, el premio debió haber sido en promedio de por lo menos el 20% del monto a tributar.

La misma lógica se pudo observar en el juego del grupo 2. Cuando se ofreció un premio de \$ 5 con una probabilidad de obtenerlo del 25% (el premio se otorgaba a los auditados que hubieran cumplido), la tasa de cumplimiento subió notablemente. Es decir, para comenzar a modificar el patrón de comportamiento de los individuos, fue más eficiente un premio probable de un monto que se consideraba más significativo que un monto fijo que resultaba poco representativo en la ecuación de ingresos individuales.

Si bien el juego implica un primer acercamiento al tema que creemos importante, de comprobarse las conclusiones provistas por el experimento, se obtendrían relevantes implicancias a

tener en cuenta para el diseño de la política tributaria. Por ejemplo, para muchos contribuyentes, en Argentina las tasas tributarias resultan muy altas, y terminan por evadir una parte del impuesto. Una forma de reducir ese tipo de elusión parcial que fácilmente puede derivar en una evasión total es incrementar las bonificaciones para los contribuyentes pagadores.

La economía experimental puede ser un método útil que permita anticipar el comportamiento individual frente a los estímulos que se diseñen, y ayudar en la definición del tipo de premio o castigo a implementar. Por ejemplo, una línea de acción que funciona en muchas organizaciones para alentar el cumplimiento es la asignación de premios no monetarios, como viajes, cupones de descuentos o regalos. De los experimentos realizados, se podría inducir que en programas como el IVA y Vuelta, en vez de sortear un gran premio (automóvil cero kilómetros), de baja probabilidad de ganar, sería más eficiente sortear muchos premios pequeños donde el contribuyente perciba mayores posibilidades de ser beneficiario de alguno.

Claramente, la economía experimental abre una agenda de posibilidades para explorar métodos alternativos para combatir la evasión. Sabemos que premiar la honestidad es un camino para alentar el cumplimiento. El próximo paso es conocer más sobre cuáles recompensas son más eficientes, cuáles menos y en qué magnitudes y condiciones brindarlas. Se trata de una agenda de investigación posiblemente ambiciosa. No obstante, su desarrollo brindará información trascendental para la mejora del diseño de las políticas tributarias, al tener en cuenta los factores que impulsan el comportamiento individual.

REFERENCIAS

1. Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2008). *Informe de incumplimiento del IVA*. Documentos de Trabajo. Buenos Aires: autor.
2. Allingham, M. & Aghar, S. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economy*, 3, 323-338.
3. Alm, J. & Torgler, B. (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. *Journal of Business Ethics*, 101(4), 635-65.
4. Alm, J., Jackson, B. & McKee, M. (1992a). Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data. *National Tax Journal*, 45, 104-114.
5. Alm, J., Jackson, B. & McKee, M. (1992b). Institutional uncertainty and taxpayer compliance. *The American Economic Review*, 82(4), 1018-1026.
6. Andreoni, J., Harbaugh, W. & Vesterlund, L. (2003). The carrot or the stick: Rewards, punishments and cooperation. *The American Economic Review*, 93.
7. Argyle, M. (1989). *The social psychology of work*. London: Penguin.
8. Baldry, J. C. (1987). Income tax evasion and the tax schedule: Same experimental results. *Economic Record*, 60(169), 189-203.
9. Becker, W., Buchner, H. J. & Sleeking, S. (1987). The impact of public transfer expenditures on tax evasion: An experimental approach. *Journal of Public Economics*, 34.
10. Bosco, L. & Mittone, L. (1997). Tax evasion and moral constraints: Some experimental evidence. *Kyklos*, 50(3), 297-324.
11. Bowey, A. (1982). *Effects of incentive payment systems, United Kingdom (1977-1980)*. United Kingdom: Department of Employment Research Paper.
12. Chelala, S. & Giarrizzo, V. (2012). *Economía de la evasión, la rebelión permanente*. Buenos Aires: Editorial Edicon.
13. Christian, C. W. (1994). Voluntary compliance with the individual income tax: Results from the 1988 TCMP Study. *The IRS Research Bulletin*, 9-94.
14. Day, R. C. (1971). Some effects of combining close, punitive, and supportive styles of supervision. *Sociometry*, 34(3), 303-27.
15. Day, R. C. & Hamblin, R. (1969). Some effects of close and punitive styles of supervision. *American Journal of Sociology*, 69, 499-510.
16. Egas, M. & Riedl, A. (2008). The economics of altruistic punishment and the maintenance of cooperation. *Proceedings of the Royal Society*, 275(1637), 871-878.
17. Friedland, N. et al. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Public Economics*, 10(1), 107-116.
18. George, J. M. (1995). Asymmetrical effects of rewards and punishments: The case of social loafing. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 68, 327-338.

19. Gordon, R. & Li, W. (2005). *Tax structure in developing countries: Many puzzles and a possible explanation*. NBER, Working Paper 11267. Cambridge: Mass.
20. Hamblin, R. (1964). Punitive and non-punitive supervision. *Social Problems*, 11, 345-59.
21. Jiménez, J. P., Gómez Sabaini, J. C. & Podestá, A. (2010). *Evasión y equidad en América Latina*. Documento de Proyecto LC/W.309, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).
22. Kirchsteiger, G., Gaechter, S. & Fehr, E. (1997). *Reciprocity as a contract enforcement device: Experimental evidence*. Université Libre de Bruxelles: ULB Institutional Repository.
23. Podsakoff, P. M. (1982). Determinants of supervisors use of reward and punishment. A literature review and suggestions for future research. *Organizational Behavior and Human Performance*, 29, 58-83.
24. Raven, B. & Kruglanski, A. (1970). Conflict and power. En P. Swingle, *The structure of conflict*. New York: Academic Press.
25. Schesler, D. (2007). El trabajo no registrado en el largo plazo. Documento de Trabajo, Ministerio de Trabajo de la Nación.
26. Schneider, F. (2006). *Shadow economies of 145 countries all over the world: What do we really know?* Austria : Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz.
27. Sigmund, K. et al. (2001). Reward and punishment. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 98, 10757-10762.
28. Sims, H. P. (1980). Further thought on punishment in organizations. *Academy of Management Review*, 5(1), 133-138.
29. Sims, H. P. & Szilagyi, A. D. (1975). Leader reward behaviour and satisfaction and performance. *Organizational Behavior and Human Performance*, 14, 426-438.
30. Slemrod, J. (2007). Cheating ourselves: The economics of tax evasion. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 25-48.
31. Spicer, M. W. & Hero, R. (1985). Tax evasion and heuristics: A research note. *Journal of Public Economics*, 26, 263-267.
32. Spicer, M. W. & Lee A., B. (1980). Fiscal inequity and tax compliance: An experimental approach. *National Tax Journal*, 33, 171-175.
33. Torgler, B. & Schaltegger, C. (2005). Tax morale and fiscal policy. *CREMA Working Paper*, 2, 1-35.
34. Webber, C. & Wildrasky, A. (1986). *History of taxation and expenditure in the western world*. New York: Simon & Schuster.
35. Yitzhaki, S. (1974). A note of income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 3, 201-202.