

Economía conductual del contribuyente (behavioral economics)

Autores:

Neftalli Carmona González

Cuauhtemoc Talavera Moncayo

RESUMEN:

El concepto de behavioral economics (economía conductual), es un concepto *sui generis* de la relación entre la ciencia de la psicología y de la economía. Para comprender este concepto se describirá en el presente artículo un breve esbozo del nacimiento de la psicología como ciencia del comportamiento humano¹, específicamente de la teoría psicológica del conductismo y cognitivo conductual. Asimismo, del estándar de la economía como ciencia del comportamiento económico. De ello, su análisis de cómo la psicología ha estado implícitamente relacionada con la ciencia de la economía, surgiendo así una disciplina denominada “psicología económica”. Las investigaciones recientes de ésta disciplina científica (psicología económica) se ha interesado en los estudios relacionados con el tema de las decisiones en el ámbito económico, ¿qué factores influyen las decisiones de los sujetos económicos? ¿qué genera un estado de incertidumbre en los sujetos partícipes de una determinada economía de inversión o actividad del contribuyente (ciudadano que rinde cuentas ante la autoridad fiscal)? Ante cierta incertidumbre ¿qué opciones deben tomar estas personas para reducir riesgos o incertidumbre en el paraíso de las inversiones o misceláneas fiscales?

¹ Con fines para el conocimiento de los neófitos en el tema del surgimiento de la psicología como ciencia.

Introducción

La razón de ser de la ley es buscar que la sociedad funcione de manera ideal, sin embargo, alcanzar ese estado ha sido una tarea que está lejos de nuestra realidad actual. Desde el momento mismo en el que los grupos humanos se asentaron y se creó la sociedad, surgieron también necesidades diversas y es por ello por lo que todos los miembros de una sociedad deben contribuir para poder generar los recursos necesarios para atender dichas necesidades. Al mismo tiempo, el ser humano, que es analítico por naturaleza, cuestiona constantemente las reglas que rigen su vida, buscando la manera de mejorarlas.

Las leyes de recaudación de impuestos, que ciertamente buscan contribuir al funcionamiento ideal de la sociedad, no están exentas al cuestionamiento constante por parte de los miembros que la conforman, especialmente cuando resulta evidente que estas leyes pueden y deben ser mejoradas. ¿Por qué es necesario pagar impuestos? ¿Dónde se puede ver reflejado el beneficio de pagar los impuestos? Estas y otras preguntas aunadas a la deficiente calidad de servicios y obras públicas promueven la falta de confianza y buena voluntad que el contribuyente pudiera manifestar, desembocando por ende en resistencia o incluso el franco desconocimiento al cumplimiento de dicho deber. Estos descontentos redundan en prácticas de resistencia fiscal, específicamente evasión y elusión.

El objetivo de este trabajo es analizar los elementos principales que se encuentran detrás de las elecciones de los individuos en su comportamiento económico y analizar mediante estos principios, las elecciones de los contribuyentes respecto a su apoyo o resistencia para cumplir con sus obligaciones fiscales. Esto con el fin de comprender cuáles son realmente los determinantes de la conducta del contribuyente.

Aproximación a los orígenes históricos de la psicología como ciencia del comportamiento

Los estudios epigenéticos² han mostrado evidencia sobre el desarrollo que ha tenido la especie humana en las diversas áreas de su vida, sobre todo, en el ámbito de las relaciones humanas. Desde el paso de la vida nómada a la vida sedentaria hasta las relaciones virtuales que hoy se establecen, dentro de los marcos de referencia de la tecnología y la inteligencia artificial. Es menester que, la vida social del ser humano ha sido objeto de estudio del propio sujeto y, por ende, de las diversas ciencias empírico-factuales y formales.

La filosofía, la teología y el resto de las ciencias han reflexionado en torno al sujeto y sus relaciones. La filosofía clásica griega de la mano de Aristóteles afirmará: “ἐκ τούτων οὖν φανερόν ὅτι τῶν φύσει ἡ πόλις ἐστὶ, καὶ ὅτι ὁ ἄνθρωπος φύσει πολιτικὸν ζῶον, καὶ ὁ ἄπολις διὰ φύσιν καὶ οὐ διὰ τύχην ἦτοι φαῦλός ἐστιν, ἢ κρείττων ἢ ἄνθρωπος³” (De todo esto es evidente que la ciudad es una de las cosas naturales, y que el hombre es por naturaleza un animal social, y que es el ser social por naturaleza y no por azar es o un ser inferior o un ser superior al hombre). Lo cual se entiende, que el sujeto humano necesita necesariamente del concurso y participación de otros sujetos, para la realización y el desarrollo integral de su ser. A los filósofos griegos, pero sobre todo al estagirita⁴, se interesaban sobre el estudio del carácter⁵ del hombre como un factor determinante para la toma de decisiones del ciudadano (del griego πολίτης), en la construcción de una *polis* (ciudad). Este ciudadano participaba de la vida activa de la *polis*. El estado al otorgarle el valor de ciudadano se compromete a darle a éste, educación, seguridad y salud y, el

² Los estudios epigenéticos hacen referencia a los relacionados con la cuestión genética y el desarrollo en general de la especie humana; lo que ha permitido su mejor desenvolviendo en el medio que le rodea y puede transformar.

³ Aristóteles. Política. Libro I. Ed. Madrid. p. 125.

⁴ Así se le llamaba a Aristóteles pro ser originario de Estagira.

⁵ Aristóteles entendía el carácter, como el producto de la formación de hábitos. En el caso de un carácter civilizado, la creación y formación del hábitos buenos, encaminados al ἀρετή, es decir, a la virtud.

ciudadano a cambio se compromete libremente al pago de los impuestos que el mismo estado establecía.

Una de las ciencias relativamente nuevas en interesarse en estudiar el carácter de la persona es la psicología; establecida como ciencia a finales del siglo XIX, teniendo como corrientes fuertes el conductismo, el psicoanálisis y el humanismo. El conductismo se interesó por estudiar el comportamiento condicionado, el psicoanálisis por el comportamiento como resultado de manifestaciones del inconsciente y el humanismo por estudiar la conducta motivada desde dentro y fuera del sujeto. Pero ¿qué es la psicología? La psicología es una ciencia que estudia “el comportamiento humano” como resultado de los procesos psíquicos.⁶ De ahí que, la psicología tenga como dentro de alguno de sus fines, el estudio del carácter del ser humano a partir de un comportamiento observable.

La psicología como ciencia, ha tenido un enorme interés en establecer relaciones interdisciplinarias con otras ciencias. Por describir, la corriente conductual o conductismo se ha relacionado con la educación, la biología, la fisiología, entre otras, pero, últimamente con la “economía”. Para puntualizar la relación psicología y economía, se permitirá narrar esbozadamente la teoría conductual de la psicología, para poder comprender ésta relación y así, entender el término behavioral economics (economía conductual).

El principal representante del conductismo operante⁷ es Skinner, nacido en Pensilvania en 1904, en su obra más importante, *The Behavior of Organisms* (1938), elabora una teoría general del comportamiento, aun cuando su contenido empírico se restringiera exclusivamente a la conducta animal, y en especial, a la de una sola especie, la rata blanca, planteó una manera sistemática y global de

⁶ Para su mejor estudio los procesos psicológicos o psíquicos se clasifican en básicos y superiores. Los básicos: sensación, percepción motivación y emoción y memoria. Los procesos superiores: atención, lenguaje, pensamiento, inteligencia y aprendizaje.

⁷ Entiéndase conductismo operante como aquel en donde el organismo sujeto actúa para modificar (operar) el ambiente y, así obtener un cambio de modificación conductual

construir una teoría psicológica como teoría del comportamiento y, aun cuando su análisis sustantivo se limitara a ciertas formas de condicionamiento en la rata blanca, la perspectiva conceptual cubriría a toda forma de comportamiento, incluyendo a las consideradas formas superiores del comportamiento humano; como el pensar la actividad científica, y otras más.

Ésta conceptualización sobre el comportamiento humano, parte de una posición ambientalista, es decir, las conductas de los organismos están determinadas por las condiciones ambientales. Si esto es así, transformando experimentalmente esas condiciones, se puede modificar el comportamiento de los seres humanos. Este tipo de posicionamiento teórico, incluso, se ha llevado a la pantalla grande en su momento (cine), como se puede observar en la película de culto: “La naranja mecánica”, basada en la novela la novela distópica del mismo nombre de Anthony Burgess.⁸

Así, el aprendizaje de nuevas conductas exige previamente una modificación de las circunstancias ambientales que inciden sobre un ser en concreto. Por lo cual hay que entender entonces, que el fin último de la teoría behavioral (conductual), es la elaboración de una tecnología de la conducta que permita predecir, controlar y dirigir tanto la mentes como las acciones de los seres humanos (ciudadanos). En este sentido, Skinner define la conducta como “aquella parte del funcionamiento de un organismo que consiste en actuar o en relacionarse con el mundo exterior”.⁹

Sin duda alguna, la teoría Skinneriana sobre el condicionamiento operante ha tenido influencia en diversos ámbitos de la vida del ser humano. Específicamente en el comportamiento del ciudadano en el ámbito de la política, economía y religión. La historia propia de algunos países y sus gobiernos, dan cuenta de que se ha

⁸ Si bien esta película es una crítica a la violencia de su tiempo, invita a reflexionar sobre los efectos que tiene el condicionamiento psicológico en moldeamiento y resultado de conductas en los organismos. Este tipo de programas de condicionamiento, utilizados por un gobierno autoritario puede tener resultados maléficos en la mente de sus ciudadanos.

⁹ Schunk, Dale H. “Teorías del Aprendizaje”. México, Prentice-Hall Hispanoamericana. 1997. p. 43.

condicionando-reforzando¹⁰, incluso moldeando ciertos comportamientos a partir de determinadas características modificadas del ambiente, consiguiendo conductas específicas en sus ciudadanos; esto como resultado de que se han cambiado estructuras mentales de los mismos. Tanto pueden ser útiles en beneficio del sujeto y comunidad, como pueden ser perjudiciales.

Psicología y economía: “a behavioral relationship”¹¹

La interdisciplinariedad de la ciencias consiste en la relación comunicativa que tienen diferentes disciplinas científicas para analizar, describir, comprender y evaluar un determinado objeto de estudio, que en su mejor caso tienen en común. En los párrafos anteriores se describía el carácter de ciencia de la psicología, lo cual le permite poder establecer una interdisciplinariedad con otras ciencias. En el caso de relación con la economía, se puede definir a ésta ciencia, como el estudio social del comportamiento humano validado empíricamente, que propone leyes del comportamiento político y económico dentro de un proceso de socialización del ser humano.

En este último punto, tanto la psicología, concretamente la psicología social y la economía, comparten como objeto de estudio científico, el comportamiento humano como resultado de un proceso de socialización; mismo fenómeno descrito desde diferentes herramientas, métodos y enfoques que cada una utiliza, así como a las discrepancias que surgen entre ellas. Establecer su relación entre ellas no resulta fácil, ya que el tramaje del comportamiento humano es per se un fenómeno complejo. Ambas ciencias encuentran su sustento teórico-epistémico en la filosofía.

¹⁰ El significado el reforzador en la teoría del condicionamiento operante de B.F. Skinner tiene que ver con el incremento de alguna conducta. Existen dos tipos de reforzadores: positivo y negativo. Aplicación de un estímulo para incrementar una conducta deseada y retirar un estímulo para aumentar una conducta deseado, respectivamente.

¹¹ “una relación conductual”.

Describe Margarita Billón Currás, profesora titular de Estructura Económica en la Universidad Autónoma de Madrid, comentando a Egidí que partir de los años 50, y después de una etapa de cooperación que alcanza su punto álgido en torno a la teoría neoclásica del consumidor, la economía y la psicología han seguido caminos diferentes. Hasta esa década las relaciones estuvieron influidas por la teoría predominante en psicología que era el conductismo. Con la emergencia en la psicología de la revolución cognitiva y el mantenimiento en la economía de los supuestos de carácter conductista, la separación entre ambas se fue haciendo más evidente. Es por eso que hoy en día, la psicología se permita estudiar el comportamiento económico del sujeto humano desde la teoría cognitivo-conductual.

Con lo anterior surge la disciplina científica denominada “*psicología económica*”, es decir, la psicología será la disciplina que se encargará de realizar un análisis, descripción, comprensión y evaluación de la conducta del consumidor y contribuyente, desde el punto de vista conductual y emocional para la toma de decisiones en el ámbito económico. Describiendo y analizando motivaciones conscientes e inconscientes del consumidor, condicionando o moldeando actitudes del contribuyente (esto en políticas económicas fiscales).

Describe Kauth de la Universidad Nacional de San Luis que la Psicología Económica “es una disciplina que se ocupa de estudiar los fenómenos económicos en sus aspectos subjetivos –lo que no significa que ignore los objetivos– es decir, cómo se viven y se sienten las necesidades y la influencia de los valores sobre la satisfacción de las mismas. Por ejemplo, la descompensación que sienten aquellos que estando imbuidos por un sentido ético de solidaridad para con los otros, ven que ellos pueden consumir los bienes que no están disponibles para todos, que son la mayoría de los que constituyen su entorno y, en consecuencia, lo viven como un privilegio injusto que no les permite disfrutar plenamente los beneficios que se poseen”¹².

¹²Rodríguez K. Ánge.l”Alguna relaciones entre psicología y política” Psicología Política, No 25, 2002, 37-48 Universidad Nacional de San Luis. 2002. p389

Ya Freud por la década de los veinte del siglo pasado señala categóricamente que el psicoanálisis reconoce que la dinámica de los procesos psíquicos están regidos por el principio del placer, a lo cual añade que esto equivale a decir que, en la consideración de los procesos psíquicos que estudiamos introducimos el punto de vista económico. Es decir, el inconsciente tiene su propia economía de elección y al ser inconsciente tiene sus propios riesgos. Que de sí, toda elección conlleva riesgos, en el mejor de los casos a veces es mejor condicionar el riesgo. Una neopsicoanalista Silvia Bleichmar de origen argentino describe que en los últimos años se produjo una mutación cuya aceleración precipitó a una generación entera al desconcierto.

A partir de ello, todo lo pensado entró en crisis y fue sometido a caución y quedó librado a una recomposición futura. Ese fue el "riesgo de pensar". Sobre el tema de los riesgos al hacer referencia específica al "riesgo país", que suele adquirir características de síndrome psicológico –tanto individual como colectivo¹³– cuando se evalúa cualquier inversión, ley o iniciativa fiscal, que ésta al azar del pleno del senado y que sufre oscilaciones importantes, teniendo un perjuicio para la estabilidad social, fiscal y financiera de un país. Cabe decir que estos temas son punta de lanza en las investigaciones actuales sobre la psicología económica; aún que no se tenga una premisa permanente y constante, se parte de la permanencia del constante cambio en el ámbito de las leyes fiscales y de inversión. Nuestro país, es un ejemplo claro de la fluctuación y devenir de las iniciativas tributarias y fiscales. En otros términos se ésta en el nivel de la incertidumbre.¹⁴ Trabajar en contextos de incertidumbre influye negativamente sobre los mecanismos autorreguladores (autoeficacia, metas y estado emocional) y sobre su desempeño a corto plazo

¹³ Cfr. Rodríguez K. *op.cit.* p.39-41

¹⁴ La incertidumbre ha generado preguntas como: ¿Cómo las personas se enfrentan a las tomas de decisiones de riesgo? y ¿qué variables influyen para que opten por las soluciones más conservadoras o las de mayor riesgo? ¿Por qué algunas personas deciden mantenerse trabajando en situaciones sencillas y de estabilidad mientras otras eligen afrontar situaciones complejas que suponen un mayor riesgo?

Es por eso que ante esta incertidumbre¹⁵, que impacta en el ámbito tributario y fiscal que genera un estado de pánico, ansiedad, depresión incluso llegar hasta el suicidio en los consumidores y contribuyentes, es mejor que estos sujetos opten por una “estrategia fiscal” que pueda disminuir los riesgos conscientes e inconscientes y, aumentar la optimización de eficiente y responsable del contribuyente.¹⁶

Sin duda alguna la incertidumbre también puede verse como una posibilidad de cambio a afrontar la experiencia como reto, oportunidad y posible gratificación, lo que en conjunto también puede considerarse como una reacción funcional. La psicología económica, pues, nos puede permitir realizar un análisis de la incertidumbre en el mercado financiero y en el ámbito de materia fiscal y tributaria, para implementar programas y estrategias que reduzcan los riesgos y, permitan ver las posibilidades reales de acción, como la elección de una estrategia financiera que optimice la actividad del contribuyente ante las autoridades correspondientes.

La naturaleza probabilística del comportamiento social

La economía es una ciencia social, que ha venido evolucionando desde la antigua cultura griega y diversos pensadores, desde filósofos clásicos, hasta, economistas modernos han realizado aportes para construir la base teórica en la que se asienta. En las últimas décadas los economistas han buscado desarrollar el pensamiento económico sobre una base más científica, por lo cual han incorporado bastos e intrincados modelos matemáticos con el fin de formalizar la disciplina económica y dotarla de un rigor determinista. No obstante, aunque la economía es una ciencia, no deja de llevar el componente social, lo cual ha supuesto un enorme obstáculo para lograr este fin.

¹⁵ La dimensión de Incertidumbre experimenta emociones negativas de miedo, depresión e indefensión frente a las experiencias inciertas, lo cual expresado en forma intensa puede considerarse una reacción poco adaptativa y disfuncional.

¹⁶ La psicología económica le nombraría, behavioral economics.

Las ciencias exactas como la Física, la Química o las Matemáticas, son deterministas dada la naturaleza de sus objetos de estudio, por lo que es posible formalizar leyes y principios que siempre se cumplan bajo ciertas condiciones. Por otro lado, las ciencias sociales, dentro de las que se encuentra la economía, tienen como objeto de estudio al ser humano dentro de su condición social, es decir, estudian el comportamiento de la sociedad, lo que implica que poseen un elemento intrínsecamente aleatorio.

De esta manera, aunque se puedan encontrar patrones de comportamiento en un grupo social, estos pueden ser muy distintos a los observados en una sociedad distinta, debido a que su contexto cultural, político, histórico e incluso geográfico, es muy distinto el uno del otro. Esto no significa que sea imposible generar un modelo sobre el comportamiento de las personas que se ajuste con suficiente exactitud a la realidad, sin embargo, debe entenderse la complejidad que conlleva abstraer los elementos adecuados que compongan dicho modelo, entendiendo que, aun eligiendo aquellos que mejor explican la realidad, siempre se tendrá como resultado un acercamiento probabilístico, y, por lo tanto, cargado de un inherente margen de error.

Economía neoclásica y la elección racional

De acuerdo con la teoría económica neoclásica, es posible definir el comportamiento de los agentes económicos a partir de ciertas características como, por ejemplo, el principio de maximización, es decir, que las decisiones que tome un agente económico van a partir de la búsqueda del beneficio máximo posible.

En el caso específico de los consumidores, su conducta se explica a partir de los siguientes elementos¹⁷:

1. **Las preferencias de los consumidores:** es decir, los gustos personales que les hacen elegir un producto por sobre otro.

¹⁷ VARIAN, H.: *Microeconomía Intermedia*. Barcelona. Antoni Bosch, 2005, pág. 36¹⁸ ROBERT, S., DANIEL, L.: *microeconomía*. Madrid. Pearson Prentice Hall. 2009, pág. 208

2. **Las restricciones presupuestarias:** se refiere a la cantidad de ingresos de los que dispone el consumidor para adquirir un bien o servicio.
3. **Las elecciones de los consumidores:** los consumidores eligen combinaciones de bienes y servicios en función de sus preferencias y su capacidad adquisitiva.

No obstante, estos supuestos no siempre se apegan a la realidad ya que las preferencias son muy distintas de una persona a otra e incluso, la misma persona puede cambiar sus preferencias dependiendo de distintas circunstancias de su vida y de su entorno. Del mismo modo, el principio de maximización de la utilidad no siempre rige las elecciones pues son muchos los factores que determinan el comportamiento del individuo. Lo anterior puede entenderse mejor a través del siguiente ejemplo¹⁸:

El modelo convencional de la conducta de los consumidores supone que estos atribuyen valores únicos a los bienes y los servicios que compran. Sin embargo, los psicólogos han observado que el valor que se cree que tiene una cosa depende de las circunstancias. Consideremos, por ejemplo, los precios de los apartamentos de Pittsburgh y de San Francisco. En Pittsburgh, el alquiler mensual mediano de un apartamento de dos habitaciones era de alrededor de 650 dólares en 2006, mientras que en San Francisco era de 2.125, dólares. Para alguien acostumbrado a los precios de la vivienda de San Francisco, Pittsburgh podría parecer una ganga. En cambio, una persona que se mudara de Pittsburgh a San Francisco podría sentirse “extorsionada”, pensando que es injusto que la vivienda cueste tanto.

En el ejemplo anterior, el valor o precio que los consumidores le asignan a un mismo bien depende de su contexto, en este caso, el lugar en el que viven, y lo que unos valoran como normal, los otros lo valoran como un precio extraordinario, es decir, la valoración que se hace sobre un bien o servicio depende fuertemente del punto de referencia del cual parta el consumidor.

¹⁸ ROBERT, S., DANIEL, L.: *microeconomía*. Madrid. Pearson Prentice Hall. 2009, pág. 208

Economía conductual

Queda claro que la perspectiva neoclásica de la economía sobre el comportamiento del consumidor es insuficiente para explicar muchas de las situaciones cotidianas a las que se enfrentan los individuos en la realidad. Se requiere pues, un enfoque reforzado con la perspectiva de la psicología que permita comprender de manera más precisa los elementos que explican el comportamiento de los agentes económicos. Es por ello por lo que nace la rama de la economía conocida como economía conductual.

Si bien la economía conductual ha tenido un auge en la última década gracias a Richard H. Thaler, los fundamentos de ésta se presentaron por primera vez en 1979 por Amos Tversky y Daniel Kahneman. De hecho, para Thaler, hablar de economía conductual, no es un enfoque innovador, sino por el contrario, una vuelta a los orígenes, pues Adam Smith, considerado el padre de la economía moderna, ya partía de conceptos propios de un enfoque conductual y estos mismos principios fueron retomados por Irving Fisher y John Maynard Keynes hacia la década de 1930¹⁹.

En diversos estudios realizados por, Kahneman y Tversky²⁰ muestran que los razonamientos de las personas a la hora de tomar decisiones, no se limita a una actitud egoísta y maximizadora, sino que supone procesos más complejos. El contexto, la memoria, la intuición, la cultura, entre otros factores son relevantes en las elecciones económicas. Dentro de la economía conductual aparece el concepto de racionalidad limitada, el cual critica el postulado de racionalidad total mediante el cual la economía neoclásica describe las elecciones de los consumidores pues se ha encontrado que cuando las personas toman decisiones económicas, no lo hacen

¹⁹ Thaler H., Richard.: "Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro". *Revista de Economía Institucional*. 20, (2018), pp. 9-43

²⁰ KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A.: "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk". *Econometrica*. 47, (1979), pp. 263-291

desde un sentido de optimización, sino que buscan incrementar su satisfacción personal²¹.

Otro factor importante encontrado en la conducta de las personas es la existencia de una mayor aversión a las pérdidas que un incentivo por las ganancias, es decir, una persona estará más dispuesta a tomar riesgos para evitar una gran pérdida que para generar una gran ganancia: en otras palabras, las personas sienten más aversión por las pérdidas que estímulo por las ganancias. Un último elemento para destacar respecto a los postulados de la economía conductual es la noción de justicia que interviene en la toma de decisiones. Una forma de apreciar de manera clara el papel del sentimiento de justicia de los individuos al momento de tomar alguna elección es mediante el “juego del ultimátum”, propuesto originalmente por Güth, Schmittberger, & Schwarze²². El juego consiste en lo siguiente:

Dos personas se encuentran conversando cuando un extraño aparece, pone cien monedas de oro sobre la mesa y dice que les regalaba esas monedas pero deben repartirlas entre ambos y les enumera una serie de reglas:

1. El encargado de repartirlas (proponente) debe hacerle una oferta a su compañero sobre los montos en las que se han de repartir las monedas
2. El compañero (receptor), debe escuchar la oferta y decidir si la acepta o la rechaza.
3. Si el receptor decide aceptar la oferta, ambos se quedarán con la cantidad de monedas acordada.
4. Por otro lado, si el receptor rechaza la oferta el extraño tomará sus monedas de vuelta y ambos se quedarán con cero monedas.

Recordando los principios propuestos por la economía neoclásica, el oferente será un individuo egoísta, que buscará maximizar sus ganancias, por lo que la única

²¹ KAHNEMAN, D.: “A Psychological Perspective on Economics”. *The American Economic Review*. 93, (2003), pp. 162-168

²² PALACIO, L. y PARRA, D.: “Tómelo o déjelo! Evidencia experimental sobre racionalidad, preferencias sociales y negociación”. *Lecturas de Economía*. 82, (2015), pp. 93-125

oferta válida bajo estos principios será la de ofrecer al receptor una moneda y él mismo quedarse con noventa y nueve. Dado que el receptor se rige bajo los mismos principios, la única opción viable para él será la de aceptar la moneda, ya que uno es mayor a cero y al aceptar la moneda estará maximizando sus beneficios.

Sin embargo, al realizar este experimento, se observa que los repartos suelen ser en una relación de entre 67/33 y 50/50, y esto sucede porque el proponente piensa que, si ofrece menos de 33% al receptor, éste, probablemente considere la propuesta injusta, y termine rechazándola, quedando ambos sin monedas. ¿Por qué razón el proponente llegaría a esta conclusión? Seguramente porque él mismo preferiría darle una lección al otro si los papeles cambiaran y le ofreciera una cantidad muy pequeña, eligiendo rechazar la oferta para castigarlo por su codicia²³. Queda claro que, dentro de las elecciones económicas de las personas, juegan un papel importante distintos factores que no son tomados en cuenta en la teoría económica convencional, y que, por lo tanto, pueden generar un sesgo en la estimación del comportamiento de los individuos.

Las elecciones del contribuyente

Como se ha mencionado anteriormente, el propósito primero con el que la economía conductual fue desarrollada, fue para analizar los mercados financieros y cómo las personas se comportaban frente al riesgo. Sin embargo, en la actualidad esta disciplina comienza a aplicarse cada vez con mayor regularidad en la creación de políticas públicas, y esto incluye la generación de política fiscal. La importancia de la política fiscal para una economía es evidente, ya que de ella se obtienen los recursos monetarios que permiten la generación del resto de política pública y el funcionamiento del país en general. Sin embargo, un problema muy común al que los hacedores de política fiscal se enfrentan es la evasión fiscal.

²³ ROBERT, S., DANIEL, L.: Idem.

El término, “evasión fiscal” no debe ser confundida con “elusión fiscal”, ya que, aunque ambos hacen referencia a reducir o evitar el aporte fiscal por parte del contribuyente, el primero implica valerse de medios ilícitos para lograrlo, mientras el segundo echa mano de la misma ley para alcanzar dicho objetivo²⁴. Esta diferenciación es importante a la hora de abordar la generación de la política fiscal. Diversos estudios realizados por economistas buscan entender el por qué los contribuyentes optan por la evasión fiscal y a través de esto generar medidas que reduzcan esta práctica a fin de incrementar el nivel de recaudación del gobierno.

Algunos estudios²⁵²⁶ abordan esta problemática desde la perspectiva de los supuestos de la economía clásica sobre el consumidor. En este caso, se toman como base los principios del crimen o economía de las actividades criminales²⁷, la cual establece que los criminales basan su comportamiento en los mismos principios maximizadores que el resto de individuos que actúan bajo la ley. Es decir, cometen los crímenes a sabiendas que esto conlleva un riesgo, sin embargo, racionalmente toman la decisión de correr el riesgo con la esperanza de obtener una recompensa mayor.

Es claro pues que, desde la perspectiva económica, su comportamiento no es irracional ni contradictorio con los principios clásicos de la economía. De la misma manera, los contribuyentes que eligen evadir impuestos sopesan el riesgo que conlleva y deciden arriesgarse con la intención de poder maximizar sus beneficios. El problema con este enfoque es que, precisamente, parte del supuesto de que, cuando un contribuyente evita o reduce el pago de sus impuestos, está actuando

²⁴ SANDMO, A.: “The theory of tax evasion: A retrospective view”. en *Nordic Workshop on Tax Policy and Public Economics*. 58, (2004), pp. 1-31

²⁵ ALLINGHAM, G., SANDMO, A.: “Income tax evasion: a theoretical analysis”. *Journal of Public Economics*. 1, (1972), pp. 323-338

²⁶ YITZHAKI, S. “A note on Income tax evasion: a theoretical analysis”. *Journal of Public Economics*. 3, (1974), pp. 201-202

²⁷ BECKER, G.: “Crime and Punishment: An Economic Approach”. en *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, 1974, pp. 1-54

desde la racionalidad económica, siendo consciente de sus actos e incluso sabiendo que está actuando dentro de la ilegalidad, pero aún así, decide tomar el riesgo. Por lo tanto, partiendo de estos supuestos, las propuestas de política fiscal que de ellos se desprenden, se centran principalmente a estrategias punitivas que tienen como objetivo volver más “caro” el riesgo, de manera que los contribuyentes se sientan menos incentivados a la hora de tomar la decisión de evadir impuestos. Es aquí donde la diferenciación entre evasión y elusión fiscal toma relevancia pues las estrategias punitivas solo tienen sentido si se aplican al contribuyente que, conociendo perfectamente los riesgos, toma una decisión racional de evadir los impuestos con la intención de mantener un ingreso más alto. Pero ¿la racionalidad planteada por la economía realmente explica la realidad de la toma de decisiones del contribuyente?

Si bien, es verdad que el conjunto de contribuyentes de un país es altamente heterogéneo y se compone por un porcentaje de individuos que efectivamente, siguen estos principios de racionalidad prevista por la economía neoclásica, la economía conductual ha demostrado que en la realidad, es muy alto el porcentaje de individuos que de hecho, no se comportan bajo estos principios de racionalidad, y que al contrario, es más común observar una racionalidad limitada, por lo que la toma de decisiones depende de otros factores como la forma en la que las personas perciben la información que se les presenta o sus propios valores personales.

Como se mencionó en el apartado anterior, un factor importante en la toma de decisiones de los individuos es su percepción de justicia. Esto coincide con los estudios en los que se observa que existe una mayor evasión fiscal cuando los contribuyentes tienen desconfianza del gobierno²⁸, o cuando perciben que los servicios públicos son deficientes²⁹. Es claro que, cuando los contribuyentes, perciben el pago de los impuestos como algo injusto, esto afecta su decisión de

²⁸ TORGLER, B.: “Tax morale, rulegoverned behaviour and trust”. *CREMA Working Paper*. 2004-05, (2004), pp. 1-24

²⁹ HANOUSEK, J. y PALDA, F.: “Quality of government services and the civic duty to pay taxes in the Czech and Slovak Republics, and other transition countries”. *KYKLOS*. 57, (2004), pp. 237-252

cumplir con sus obligaciones fiscales o no. Bajo este enfoque, se entiende que, aunque el incremento de las sanciones reduce la evasión fiscal, no supone una solución al problema, precisamente porque no toma en cuenta factores relevantes que dictan las decisiones de los contribuyentes.

Así como la noción de justicia toma un papel importante en la toma de decisiones de los individuos, existen otros factores como la aversión a las pérdidas, las normas sociales y la reciprocidad. Se han realizado diversos experimentos en los que se ha encontrado que al informar a los contribuyentes sobre una inminente auditoria, estos tienden a declarar sus impuestos con mayor puntualidad en comparación a aquellos que no saben si serán auditados o no.³⁰ En otros experimentos, se le mandan cartas a un grupo de contribuyentes y a otro no. Las cartas apelan a la moralidad de las personas, informándoles los beneficios que tendrá sobre la comunidad el que paguen sus impuestos.

Los resultados indican que hay una mayor propensión a cumplir con sus obligaciones fiscales en los sujetos que reciben las cartas³¹. Lo mismo ocurría cuando el contenido de las cartas no apelaba a la moralidad, sino que hacía alusión al cumplimiento de las normas sociales teniendo, el resultado era un impacto positivo en el pago de impuestos de quienes recibían estas cartas³². Aunque los experimentos antes mencionados no suponen una prueba terminante del comportamiento de los contribuyentes a la hora de tomar sus elecciones con respecto al pago de impuestos, sí asienta un enfoque distinto en el que valdría la pena indagar a la hora de generar estrategias sobre política fiscal, estrategias que tengan en cuenta los factores reales que inciden en la toma de decisiones de los

³⁰ SLEMROD, J.; BLUMENTHAL, M.; CHRISTIAN, C. "Taxpayer response to an increased probability of audit: evidence from a controlled experiment in Minnesota". *Journal of Public Economics*. 79, (2004), pp. 1-24.

³¹ TORGLER, B.: "A field experiment in moral suasion and tax compliance focusing on underdeclaration and overdeduction". *FinanzArchiv*. 69, (2004), pp. 393-411.

³² HALLSWORTH, M. et al.: "The Behavioralist As Tax Collector: Using Natural Field Experiments to Enhance Tax Compliance". *NBER Working Paper*. 20007, (2014), pp. 1-44.

contribuyentes, el cual no solo se desenvuelve como un *homo economicus* sino que considera factores como el altruismo y la justicia a la hora de decidir.

Conclusiones

Las políticas públicas tienen como finalidad, el poder generar el mayor bienestar posible dentro de la sociedad. Y, aunque el fin que persiguen es colectivo, es importante el entendimiento del individuo para poder desarrollar mejores políticas, esto debido a que, aunque seres sociales, los individuos se ven influidos por distintos factores a la hora de tomar sus decisiones. Si bien la economía ha intentado encontrar elementos generales que permitan explicar y predecir el comportamiento de los individuos y la sociedad, la evidencia demuestra que la economía como disciplina no puede por sí sola explicar el comportamiento de las personas ni sus elecciones. Es por ello que ha sido necesario el aporte de la psicología para generar una nueva rama de conocimiento: la economía conductual. La economía conductual ha logrado replantear los principios a través de los cuales los economistas estudiaban los fenómenos económicos y esto ha repercutido de manera importante en los estudios sobre la generación de políticas públicas incluyendo la política fiscal.

Se ha observado que el comportamiento de los individuos no puede ser explicado únicamente a partir de los supuestos de propuestos por la economía neoclásica tradicional, y en el caso de los contribuyentes, sus decisiones sobre el cumplimiento de las obligaciones fiscales toma un nuevo enfoque. El punto de partida de las reformas en política fiscal ya no puede ver la toma de decisiones del contribuyente bajo el único criterio de la maximización de los beneficios. Es necesario entender que hay otros factores como la noción de justicia, la reciprocidad o el entendimiento de las normas sociales los cuales son elementos clave en el criterio de la toma de decisiones.

Esto significa que, las estrategias punitivas que buscan reducir la evasión fiscal no son suficientes, y que la respuesta no se encuentra en hacer más severos los castigos a quien incumplan con el pago de impuestos. Es necesario que el gobierno tome un papel más activo en la generación de estas estrategias ya que, si se quiere reducir el incumplimiento fiscal, es indispensable que las autoridades proyecten confianza a los contribuyentes, que les faciliten información clara y oportuna sobre las finalidades que se buscan a través de la recaudación de impuestos y que, finalmente, los contribuyentes puedan ver materializadas sus contribuciones en forma de proyectos e iniciativas que realmente beneficien su día a día.

En otras palabras, la apolítica fiscal debe dejar de centrarse únicamente en una postura de castigo al contribuyente que incumple con sus obligaciones, postura que, aunque necesaria, debe de acompañarse de la generación de confianza y certeza en los ciudadanos.

Bibliografía

Allingman, G., & Sandmo, A. (1972). INCOME TAX EVASION: A THEORETICAL ANALYSIS. *Journal of Public Economics*, 323-338. Obtenido de <http://www3.nccu.edu.tw/~klueng/tax%20paper/1.pdf>

Becker, G. (1974). Crime and Punishment: An Economic Approach. Obtenido de <https://www.nber.org/system/files/chapters/c3625/c3625.pdf>

Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 367 - 388. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/le/n82/n82a3.pdf>

HALLSWORTH, M., LIST, J. A., & METCALFE, R. D. (2014). The Behaviorist As Tax Collector: Using Natural Field Experiments to Enhance Tax Compliance. *NBER Working Paper*, 1-44. Obtenido de https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20007/w20007.pdf

Hanousek, J., & Palda, F. (2004). Quality of Government Services and the Civic Duty to Pay Taxes in the Czech and Slovak Republics, and other Transition Countries. *KYKLOS*, 237-252. Obtenido de <https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=765078021102092116098016111071114096024012093049062087109047003073036025025011050027119006046041009000023126081086026046020083100104100102092001071064096109065095101088083076028007004030127024098003002&EXT=pdf&>

Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review*, 162-168. Obtenido de <http://webpace.pugetsound.edu/facultypages/gmilam/courses/econ291/readings/KahnePsychPersp.pdf>

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 263-291. Obtenido de <https://www.uzh.ch/cmsssl/suz/dam/jcr:00000000-64a0-5b1c-0000-00003b7ec704/10.05-kahneman-tversky-79.pdf>

Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American*, 160-173. Obtenido de https://www.academia.edu/8285384/The_Psychology_of_Preferences

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 341 - 350. Obtenido de https://www.academia.edu/36954937/Choices_Values_and_Frames

Kahneman, D., & Tversky, A. (1996). On the Reality of Cognitive Illusions. *Psychological Review*, 582 - 591. Obtenido de <http://matt.colorado.edu/teaching/highcog/fall8/kt96.pdf>

Pindyck, S. R., & Rubinfeld, L. D. (2009). Microeconomía. Madrid: Pearson Prentice Hall. Obtenido de https://danielmorochoruiz.files.wordpress.com/2017/01/microeconomia_-_pyndick.pdf

Sandmo, A. (2004). The theory of tax evasion: A retrospective view. Nordic Workshop on Tax Policy and Public Economics, (págs. 1-31). Helsinki. Obtenido de <https://openaccess.nhh.no/nhh-xmlui/bitstream/handle/11250/162784/dp2004-31.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Schunk, Dale H. "Teorías del Aprendizaje". México, Prentice-Hall Hispanoamericana.

Slemrod, J., Blumenthal, M., & Christian, C. (2001). Taxpayer response to an increased probability of audit: evidence from a controlled experiment in Minnesot. Journal of Public Economics, 455-483. Obtenido de <http://s3.amazonaws.com/fieldexperiments-papers2/papers/00332.pdf>

Thaler, H. R. (2016). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. American Economic Review, 9-43. Obtenido de <file:///D:/Dialnet-EconomiaDelComportamiento-7209183.pdf>

Torgler, B. (2004). Tax morale, rulegoverned behaviour and trust. CREMA Working Paper, 1-24. Obtenido de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/214291/1/2004-05.pdf>

Torgler, B. (2013). A field experiment in moral suasion and tax compliance focusing on underdeclaration and overdeduction. FinanzArchiv, 393-411. Obtenido de <https://eprints.qut.edu.au/220379/1/66144.pdf>

Varian, H. R. (1999). Microeconomía intermedia: un enfoque actual. Barcelona: Antoni Bosch. Obtenido de <https://claseseconomia2015.files.wordpress.com/2016/03/microeconomia-intermedia-varian-1.pdf>

Yitzhaki, S. (1974). A note on INCOME TAX EVASION: A THEORETICAL ANALYSIS. Journal of Public Economics, 201-202. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/284054155_A_note_on_income_tax_evasion