



Pagar o no pagar es el dilema: las actitudes de los profesionales hacia el pago de impuestos en Lima Metropolitana

Juan Timaná
Yulissa Pazo



esan
ediciones

50
AÑOS

**Pagar o no pagar es el dilema:
las actitudes de los profesionales hacia el pago de impuestos
en Lima Metropolitana**

**Pagar o no pagar es el dilema:
las actitudes de los profesionales hacia
el pago de impuestos en Lima Metropolitana**

Juan Timaná • Yulissa Pazo



esan
ediciones

50
AÑOS

ESAN/Cendoc

TIMANÁ, Juan ; PAZO, Yulissa

Pagar o no pagar es el dilema: las actitudes de los profesionales hacia el pago de impuestos en Lima Metropolitana. – Lima : Universidad ESAN, 2014. – 151 p. – (Serie Gerencia para el Desarrollo ; 39)

CONTRIBUYENTES / TRABAJADORES PROFESIONALES /
COMPORTAMIENTO / ACTITUDES DE LOS EMPLEADOS /
TRIBUTACIÓN / EVASIÓN TRIBUTARIA / PERÚ / LIMA

HJ2579 L5T5

ISBN: 978-612-4110-29-0

Pagar o no pagar es el dilema: las actitudes de los profesionales hacia el pago de impuestos en Lima Metropolitana

Serie Gerencia para el Desarrollo 39

ISSN de la serie: 2078-7979

© Juan Timaná y Yulissa Pazo, 2014

© Universidad ESAN, 2014

Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima-Perú

www.esan.edu.pe

esanediciones@esan.edu.pe

Primera edición

Lima, mayo del 2014

Tiraje: 80 ejemplares

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º 2014-06974

DIRECCIÓN EDITORIAL

Ada Ampuero

CORRECCIÓN TÉCNICA

José Lumbreras

CORRECCIÓN DE ESTILO Y EDICIÓN

Rosa Díaz

DISEÑO DE CARÁTULA

Alexander Forsyth

DISEÑO DE INTERIORES Y DIAGRAMACIÓN

Ana María Tessey

IMPRESIÓN

Cecosami Prerensa e Impresión Digital S. A.

Calle Los Plateros 142, Ate

Lima, Perú

Impreso en el Perú / Printed in Peru

Índice

Introducción	9
Capítulo 1. Marco teórico	13
1. Planteamiento del problema	13
2. Modelos del comportamiento humano	16
2.1. Enfoque psicológico	16
2.2. Enfoque económico	22
2.3. Enfoque sociológico	28
2.4. Enfoque interdisciplinario	29
3. Factores que influyen en el comportamiento humano	32
3.1. Motivación	33
3.2. Percepción	36
3.3. Actitudes	37
4. Investigaciones sobre el comportamiento tributario	38
5. Factores que influyen en el comportamiento del contribuyente	43
5.1. Moral tributaria	43
5.2. Normas sociales	53
5.3. Riesgo percibido de ser detectado y sancionado por la administración tributaria	56
Capítulo 2. Marco contextual	61
1. El sistema tributario peruano	61
1.1. Antecedentes históricos	61
1.2. La tributación moderna	63
2. El cumplimiento tributario en el Perú	66
Capítulo 3. Procedimiento metodológico	71
1. Modelo de la investigación	71

2. Universo y muestra de la investigación	75
3. Operacionalización de las variables	75
3.1. Variables de moral tributaria	76
3.2. Variables de normas sociales	78
3.3. Variable de control conductual percibido	79
4. Diseño del instrumento	80
4.1. Resumen de la literatura	80
4.2. Desarrollo del constructo	88
4.3. Confiabilidad del instrumento piloto	88
5. Hipótesis de la investigación en términos estadísticos	94
6. Herramientas de análisis	95
Capítulo 4. Actitudes de los profesionales ante el pago de impuestos	97
1. Descripción de la muestra	97
2. Confiabilidad y validez del instrumento definitivo	98
2.1. Respecto de las variables de moral tributaria	99
2.2. Respecto de las variables de normas sociales	102
2.3. Respecto de la variable control conductual percibido	103
2.4. Respecto de la variable intención de evadir impuestos	103
2.5. Respecto de la variable comportamiento del contribuyente	104
3. Resultados estadísticos	104
3.1. Descripción de los constructos	105
3.2. Validación de hipótesis	110
4. Análisis de resultados	114
Conclusiones	117
1. Discusión de los resultados	118
2. Significado de los resultados	122
3. Posibles investigaciones futuras	123
Bibliografía	125
Anexos	
1. Cuestionario piloto para el estudio de los factores que influyen en el cumplimiento tributario	143
2. Cuestionario definitivo para el estudio de los factores que influyen en el cumplimiento tributario	147
Sobre los autores	151

Introducción

Según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat), la evasión fiscal en el Perú del año 2012 se consideró la más alta de América Latina; esta ascendió a 50% en el caso del impuesto a la renta (IR) y a 35% en el del impuesto general a las ventas (IGV) (Sunat, 2013). Situación que demuestra el grado de informalidad existente en la economía del país, causante de fomentar la competencia desleal entre personas y empresas formales (Schneider & Enste, 2000) y afectar el crecimiento económico al no proveer al Estado de financiamiento sostenible para los bienes y servicios públicos. Es esta la importancia de estudiar el cumplimiento tributario en el Perú, tanto desde el punto de vista teórico como empírico.

La evasión de impuestos en los últimos años ha aumentado enormemente. Investigaciones realizadas sobre el tema han concluido que no solo se debe a factores externos como el grado de complejidad del sistema tributario, por sus múltiples tasas impositivas y diversidad de normas legales, sino que también influyen factores internos como la actitud o la voluntad de los contribuyentes ante sus deberes fiscales¹.

1. Algunos conceptos sobre las causas de la evasión tributaria los recogen Sanabria (1999) y Garcés Moreano (1981), quienes sostienen que se trata de un problema que no solo está relacionado con factores económicos, políticos, técnicos, jurídicos y psicosociales, sino con factores de motivación. Por ello, pagar o evadir impuestos es un acto individual y, por tanto, adicional a los factores del sistema donde operan los individuos. Las motivaciones y las actitudes desempeñan un papel importante en la toma de las decisiones fiscales.

En una encuesta aplicada a contribuyentes de Australia, con una elevada tasa de impuestos respecto de Hong Kong (Gilligan & Richardson, 2005), se demostró la existencia de factores vinculados con el comportamiento humano que predominan en el cumplimiento de las obligaciones fiscales, tales como la edad, el género, la educación, el nivel de ingresos, la fuente de ingresos, el estado ocupacional, la moral tributaria, la percepción de la complejidad de las normas, el temor de ser detectado, las sanciones punitivas y las tasas. Se concluyó que los asalariados con un nivel de ingreso medio pagaban más impuestos que lo que en justicia les correspondía, se detectó además signos de posiciones neutrales respecto de la imparcialidad y el número de beneficios que reciben de su gobierno, pues opinaban que su sistema tributario estaba sesgado en favor de los contribuyentes ricos, que las tasas deberían ser proporcionales a la capacidad de pago, y que su actual sistema de impuesto a la renta les obligaba a pagar más de lo que les correspondía.

No se ha realizado un estudio de este tipo para el Perú. Partiendo de este vacío observado en la literatura revisada, el presente libro busca un primer acercamiento al tema mediante la investigación de las motivaciones que impulsan a los profesionales en su calidad de contribuyentes del Estado a cumplir con sus obligaciones tributarias.

En este acercamiento se busca detectar los principales factores personales y sociales que influyen en las actitudes, la intención y el comportamiento de los profesionales en relación con el pago de impuestos. Para ello se desarrolla un modelo conceptual que explica las actitudes de los contribuyentes hacia el pago de impuestos con base en la teoría de la acción planeada de Iceck Ajzen. Además, se intenta identificar la relación de actitudes, normas y control percibido en las intenciones, y los principales factores personales y sociales que influyen en las actitudes de los profesionales contribuyentes hacia el cumplimiento voluntario del pago de impuestos.

El estudio se realizó en Lima Metropolitana y utilizó una encuesta a 150 profesionales de diversas especialidades, estudiantes del MBA de la Universidad ESAN. La selección de este centro de estudios respondió a las características de sus alumnos que los hacían apropiados para el estudio, ya que, actualmente, son requisitos para iniciar una maestría haber cumplido 25 años de edad y tener experiencia en el ejercicio de la profesión. En ese

sentido, el haber ejercido, o seguir ejerciendo, implica haber percibido, o seguir percibiendo, ingresos que, con independencia de su origen, están gravados con impuestos directos, como el IR, o indirectos, como el IGV.

Como parte de los resultados de la investigación se verificó que es imposible medir con exactitud la moral tributaria, en coincidencia con lo que refiere la diversa literatura revisada, a pesar de que se utilizó un cuestionario de naturaleza anónima y confidencial para dar confianza al encuestado.

El libro se divide en cuatro capítulos:

- El primero presenta el marco teórico, a partir de la revisión de una extensa literatura sobre el sistema tributario y los enfoques conductuales relacionados con el comportamiento tributario.
- El segundo capítulo esboza el marco contextual de la investigación: el sistema tributario peruano y sus grados de cumplimiento.
- El tercer capítulo expone el procedimiento metodológico seguido en la investigación.
- El cuarto capítulo muestra los resultados desagregados de la encuesta aplicada y valida sus resultados utilizando diversas herramientas estadísticas.

Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio y las recomendaciones para futuros estudios sobre el tema.

1

Marco teórico

Establecer los factores que influyen en el cumplimiento de las obligaciones tributarias requiere partir del conocimiento actual sobre este tema, mediante la revisión de la literatura sobre los antecedentes y las bases teóricas de las distintas corrientes de investigación que lo han explorado. Esto permitirá construir un marco teórico que respalde el estudio. Este ejercicio parte de las teorías del comportamiento humano que, desde los enfoques psicológico, social, económico e interdisciplinario, explican el comportamiento de los individuos en general e identifican los principales factores de naturaleza personal y social que influyen en sus decisiones para aplicarlas al caso concreto de los contribuyentes y su conducta en el Perú.

Con este fin, en este primer capítulo se realiza el planteamiento del problema, se revisan los modelos y los factores que influyen en el comportamiento humano y en las actitudes de las personas, se presentan los resultados de diversas investigaciones realizadas en el ámbito internacional sobre el comportamiento tributario y se definen los factores que afectan el comportamiento del contribuyente.

1. Planteamiento del problema

En todo Estado, los impuestos son fuente económica importante para el cumplimiento de sus principales funciones. Las instituciones encargadas

de recaudarlos han utilizado diversos métodos y estrategias que van desde los coercitivos hasta los más persuasivos con el fin de crear incentivos para el pago de impuestos. Sin embargo, la evasión fiscal continúa siendo hasta ahora uno de sus grandes problemas.

Las ciencias del comportamiento humano demuestran que la forma de actuar de un individuo está fuertemente asociada con sus actitudes hacia ese comportamiento o acción; por la misma razón, las actitudes de los contribuyentes hacia el pago de impuestos podrían influir en su decisión de cumplir o no su obligación.

El presente estudio pretende conocer las actitudes que tienen los profesionales frente al pago de sus obligaciones tributarias, así como los factores determinantes que inciden en su comportamiento fiscal pues, considerarlos y conocerlos como clientes del Estado, permitirán a las entidades recaudadoras diseñar con eficacia sus estrategias para reducir la evasión y mejorar sus actuales programas de concienciación tributaria encaminados a persuadir para el cumplimiento voluntario.

En materia de pago de impuestos, Kirchler y Wahl (2010) concluyeron que las actitudes y las creencias difieren en los distintos grupos poblacionales debido a la heterogeneidad de una población influenciada por su entorno social. Así, un país con alto grado de auditoría y presión tributaria siempre tendrá un mayor promedio de cumplimiento.

Por otro lado, las teorías del comportamiento humano que tienen sus orígenes en los planteamientos de Max Weber sostienen que el desarrollo de los países se debe, entre otros, a la moral tributaria y a la buena socialización de sus miembros. Por su parte, McClelland (1962) afirma que la socialización es uno de los factores que motiva al ser humano en su realización personal, por lo que como ser social requiere de la convivencia con otros para desarrollarse. Nace así el concepto de Estado que como tal necesita de los ingresos que solo sus integrantes pueden proveerle a través de los impuestos para que se encargue de la satisfacción de sus necesidades básicas; por lo que ambos factores son vitales tanto para las personas como para el Estado.

Así, resulta oportuno preguntarse por qué, si estos impuestos son necesarios, no todos los contribuyentes cumplen con su deber en igual

medida. Cuestión que se intentará responder en la presente investigación con apoyo de las teorías del comportamiento humano que refieren que los seres humanos actúan por una necesidad que, si bien tiene raíces biológicas, puede ser modificada por la cultura del medio ambiente (McClelland, 1962).

Todas las personas se enfrentan a situaciones que las obligan a tomar decisiones como comprar, ahorrar y pagar impuestos o evadirlos, decisiones que abordan las teorías del comportamiento económico (Van Raaij & Verhallen, 1990) y aquellas sobre el grupo en el cual estas se desenvuelven (Ash, 1958). Por su parte, la teoría de la acción planeada (Ajzen, 1991) trata de explicar la conducta del sujeto basándose en el supuesto de que este es esencialmente racional y hace uso sistemático de la información disponible en su entorno antes de actuar, y que muchas de sus acciones de relevancia social están bajo su control por lo que su conducta no es tan difícil de predecir al existir una correspondencia perfecta entre la intención y el comportamiento.

El incumplimiento tributario siempre ha sido de interés de los gobiernos, dado que constituye uno de los principales problemas para la recaudación. Becker (1968) sostuvo que existen determinantes individuales en el incumplimiento de las normas tributarias basadas en el principio de maximización de la utilidad personal, por lo que un contribuyente cumplirá con sus obligaciones fiscales en la medida en que perciba que la probabilidad de ser detectado y castigado es suficientemente alta como para disuadirlo, pues de lo contrario buscará una mayor utilidad eligiendo no pagar.

Las teorías de la disuasión de Klepper y Nagin (1989) y Grasmick y Bursik (1990) han determinado que las limitaciones existentes en los estudios sobre la economía del delito han permitido la evolución de nuevas teorías que incluyen a las normas sociales como factores de incumplimiento tributario. Estos autores se centraron en identificar algunos aspectos que explican cómo los contribuyentes deciden entre cumplir o evadir el pago de impuestos, teniendo en cuenta el riesgo y los costos de oportunidad que representan el cumplimiento o el incumplimiento.

Otras explicaciones tradicionales referidas al cumplimiento se han basado en el diseño del esquema impositivo que posee cada Estado y señalan que los impuestos con tasas bajas son la mejor receta para eliminar

la evasión, por lo que a partir de la década de 1970 se comenzó a insistir en las administraciones tributarias como piezas claves para lograr el cumplimiento tributario en la medida en que las cargas impositivas no fuesen altas. Sin embargo, después se ha determinado que el sistema impositivo no era necesariamente lo que movía a los contribuyentes al pago de sus impuestos, sino que existían otras variables muy importantes que explican la disparidad en el cumplimiento, asociadas con los valores morales y las percepciones sobre la justicia del sistema tributario, impuestas por el medio en el cual viven los contribuyentes (Torgler, 2002).

Sin embargo, en estas investigaciones no se ha podido explicar cómo llegan las personas a tomar la decisión de pagar impuestos; pues, a pesar de que se muestra que las sanciones y los riesgos importan mucho a la hora de cumplir, siguen existiendo evasores no obstante ser conscientes de las consecuencias de evadir. Por ello, estos estudios se han enfocado principalmente en las reacciones de los contribuyentes frente a las normas legales y sociales establecidas, pero no desde la perspectiva de la voluntad que los mueve a cumplir o no. Situación que no se puede constatar en el Perú dado que no hay estudios previos relacionados con los factores de naturaleza personal y social que influyen en las decisiones fiscales de los contribuyentes, aun cuando la evasión y la informalidad constituyen dos de los grandes problemas que aquejan al Estado peruano.

2. Modelos del comportamiento humano

A lo largo de la historia, la psicología, la economía, la sociología, y la combinación de estas ciencias bajo un enfoque interdisciplinario, han desarrollado diversas teorías de la motivación que tratan de entender y explicar el comportamiento humano (tabla 1.1).

2.1. Enfoque psicológico

Durante los siglos XIX y XX, la psicología desarrolló diversas teorías de la motivación humana con la finalidad de entender y explicar el comportamiento humano desde esta perspectiva. Del Cerro (2006) señala que las actitudes de los individuos son las que determinan sus preferencias y estas, a su vez, explican sus elecciones entre las diferentes alternativas que se les

presentan. Además, agrega que desde el punto de vista psicológico los factores contextuales son determinantes en las decisiones en igual o mayor medida que las preferencias, por lo que resultaría difícil establecer diferencias entre estas si no se tienen en cuenta los factores contextuales. Por su parte, Ormazábal (2002) considera las teorías elaboradas bajo este enfoque como modelos descriptivos, ya que tratan de explicar el porqué del comportamiento humano. Dentro de estas teorías están las teorías de la necesidad, o de contenido, y la teoría cognitiva, o de proceso.

Las teorías de la necesidad se caracterizan por estudiar las necesidades y los objetivos que tienen las personas para poder entender aquello que las motiva a realizar determinadas actividades. En el siglo XIX, una de las primeras teorías bajo los preceptos establecidos por el darwinismo consideraba que la conducta humana estaba controlada por los instintos, descritos por Tinbergen (1951) como una conducta compleja que no es aprendida, sino innata. Sin embargo, esta teoría fue rechazada posteriormente porque no explicaba la razón de esos instintos y cómo funcionaban en el comportamiento humano, nació así la teoría de los impulsos que tiene su sustento en las necesidades que motivan a los seres humanos como impulso interno básico que origina los deseos que, a su vez, crea una demanda que necesita ser satisfecha. Dentro de estas teorías destacan las de las necesidades humanas, la de la existencia, la relación y el crecimiento, y la de las necesidades adquiridas.

2.1.1. La teoría de las necesidades humanas

Esta teoría, denominada como la jerarquía de las necesidades humanas, señala que, hasta el momento en que se satisfacen las necesidades, algunos motivos son más importantes que otros y, por tanto, un individuo atenderá las necesidades ubicadas más alto en la pirámide siempre que haya satisfecho las necesidades básicas, ubicadas en la base de la pirámide (Maslow, 1943).

Maslow ordenó, a través de la imagen de una pirámide, las necesidades (figura 1.1). En la base se encuentran las básicas y en la cúspide, aquellas que se satisfacen cuando las anteriores ya han sido atendidas. Señaló que el ser humano actúa para satisfacer sus necesidades más urgentes, por lo que podría considerarse que si un contribuyente cumple con sus

Tabla 1.1. Teorías del comportamiento humano

Enfoque	Teoría	Autor	Tesis principal
Enfoque psicológico	Teoría de las necesidades humanas	Abraham Maslow	Los individuos tienen una serie de necesidades básicas que deben ser satisfechas antes del resto y, por ello, actuarán para satisfacer las necesidades más urgentes. Por ejemplo, si tienen la necesidad de seguridad cumplirán con sus obligaciones tributarias para no ser aprehendidos y sancionados por la administración tributaria.
	Teorías de la necesidad o de contenido	Clayton Aldéfer	Señala tres niveles de necesidades centrales: <ul style="list-style-type: none"> • De existencia, relativas a los requerimientos básicos de las necesidades fisiológicas y de seguridad. • De relación, vinculadas al deseo de mantener relaciones interpersonales importantes como los deseos sociales y de estatus. • De crecimiento, alusivas al deseo intrínseco del desarrollo personal, estima y autorrealización.
	Teoría de las necesidades adquiridas	David McClelland	Las necesidades se adquieren de la cultura en la que la persona se desarrolla, por lo que estas son aprendidas.
	Teorías cognitivas	John Stacy Adams	Los empleados comparan sus esfuerzos y gratificaciones con los de sus compañeros de trabajo; idea en la que basa su hipótesis de que la motivación de las personas depende en gran medida de que sientan que son tratadas con equidad en la distribución de los recursos respecto de los demás.
Enfoque económico	Teoría de la causación de la conducta económica	Gabriel Tarde	El comportamiento social se explica mediante la imitación y la invención.
	Teoría del comportamiento económico	Burkhard Strümpel	El comportamiento económico está influenciado por las siguientes variables: el bienestar subjetivo, el ambiente económico, las características personales, el descontento social y el comportamiento económico.

Enfoque económico	Teoría de la utilidad	Michael G. Allingham y Agnar Sandmo	La evasión es el resultado de la decisión tomada por el individuo que trata de maximizar utilidades y cuya conducta negativa dependerá de su estimación de los costos y los beneficios que espera de evadir.
Enfoque sociológico	Teoría de la influencia social	Solomon Asch	La necesidad de aprobación social es de tal magnitud que los individuos ceden sus propias opiniones, aun siendo conscientes de que pueden ser equivocadas, con el único fin de pertenecer a un grupo y no ser rechazados socialmente.
	Teoría de la obediencia a la autoridad	Stanley Milgram	La influencia social incluye la persuasión, la conformidad social, la aceptación social y la obediencia social.
Enfoque interdisciplinario	Teoría de la conducta planeada	Isek Ajzen	La mejor manera de comprender y predecir la conducta de los individuos es conociendo las intenciones que lo llevan a actuar. Relaciona tres variables: actitud, norma subjetiva e intención conductual.
	Dinámica del proceso de toma de decisiones	Charles Camic	La mayoría de las acciones se determinan más por inercia o hábito que por la toma de decisiones conscientes, por lo que deliberar sobre una acción, formando intenciones y su ejecución implica un costo de esfuerzo, de tiempo y, a veces, de dinero que la gente prefiere evitar, a menos que sienta que es importante tratar de hacer una elección cuidadosa porque recibirá un beneficio económico.

Fuente: Maslow, 1943; Aldefer, 1969; McClelland, 1961; Adams, 1965; Tarde, 1931; Strümpel, 1972; Allingham & Sandmo, 1972; Asch, 1958; Milgram, 1960; Ajzen, 1991; Camic, 1986.

Elaboración propia.

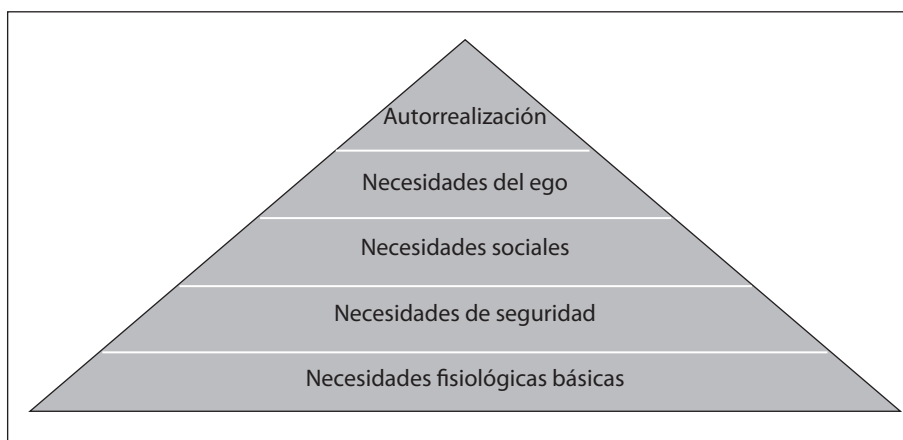


Figura 1.1. Jerarquía de las necesidades de Maslow

Fuente: Maslow, 1943.

impuestos estaría satisfaciendo la necesidad de seguridad, puesto que la probabilidad de ser detectado y sancionado por la administración tributaria es casi nula.

2.1.2. La teoría de la existencia, la relación y el crecimiento

La teoría de la existencia, la relación y el crecimiento (ERG) se basó en los principios de Maslow, para lo cual su seguidor Aldefer (1969) utilizó el modelo de frustración-regresión e identificó tres niveles de necesidades que pueden motivar al individuo, incluso cuando las anteriores no hayan sido satisfechas. Consideró a estos tres niveles como necesidades centrales: las de existencia, que exige los requerimientos básicos de las necesidades fisiológicas y de seguridad; las de relación, vinculadas al deseo de mantener relaciones interpersonales importantes como los deseos sociales y de estatus; y las de crecimiento, relacionadas con el deseo intrínseco de desarrollo personal, estima y autorrealización.

Asimismo, además de sustituir las cinco necesidades de Maslow por solo tres, refiriendo que más de una necesidad puede operar al mismo tiempo, reconoció que las motivaciones se ven influenciadas por el grupo social en el que actúa el individuo. Siendo así, podría ocurrir que incluso las decisiones fiscales se vean influidas por el medio en el que habitan los contribuyentes.

2.1.3. La teoría de las necesidades adquiridas

Propone que las necesidades que afectan la motivación de los individuos no son instintivas sino que se van adquiriendo con el tiempo a través de las vivencias personales. McClelland (1961) sostiene que todos los individuos tienen tres necesidades importantes y agrega que muchas de estas necesidades se adquieren de la cultura en la que la persona se desarrolla, por lo que sus necesidades son aprendidas. Las tres necesidades a las que se refiere son:

- Necesidad de logro, como el impulso por sobresalir u obtener éxito.
- Necesidad de poder, como las acciones que se realizan y afectan la conducta de otros.
- Necesidad de afiliación, como el deseo de tener amigos o relacionarse con los demás.

Asimismo, plantea que cuando surge una necesidad fuerte en los individuos esta los motiva a comportarse de tal manera que se sientan satisfechos; por ejemplo, una elevada necesidad de afiliación llevará a mantener buenas relaciones sociales. Si se relaciona esta teoría con el tema de investigación se tiene que si las personas experimentan necesidades de afiliación tendrán la necesidad de tener amigos e interactuar con las redes sociales que pueden influir positiva o negativamente en sus decisiones tributarias.

2.1.4. La teoría de la equidad

Las teorías cognitivas estudian los procesos internos y conscientes del individuo en la medida en que afectan su comportamiento para lograr un objetivo, entre ellas se encuentra la teoría de la equidad.

Sobre esta teoría, Adams (1965) señaló que los empleados comparan sus esfuerzos y gratificaciones con las de sus compañeros, basando su hipótesis en que la motivación de las personas depende en gran medida de que sientan que son tratadas con equidad en la distribución de los recursos respecto de los demás. Así, cuando un individuo detecta un estado de inequidad tratará de hacer justicia y se sentirá satisfecho si nota que sus compañeros reciben los mismos recursos que él, de lo contrario sentirá una sensación de injusticia.

Esta teoría se incorpora a esta investigación desde la perspectiva en que los contribuyentes pagarán o evadirán impuestos en la medida en que perciban que estos tienen un destino para la satisfacción general de la sociedad en su conjunto y no de solo algunos, y cuando vean que su sistema tributario es justo y equitativo, si no, tratarán de hacer justicia por sus propios medios al evadir impuestos.

2.2. Enfoque económico

El enfoque económico del comportamiento humano ha estado orientado a la racionalización de los problemas mediante el empleo de fórmulas matemáticas para simular la conducta de los individuos, de lo que se ha derivado su denominación de teorías o modelos normativos. Este enfoque también considera que la información que posee el individuo es completa, perfecta y oportuna, situación que le permite optar por la mejor alternativa y maximizar su posición frente a los demás (Ormazábal, 2002).

Bajo este enfoque se forjaron las teorías del comportamiento económico que, si bien tienen una corta historia, son de vital importancia pues ayudan a comprender el comportamiento humano desde una perspectiva económica.

La economía, como ciencia social que estudia la forma en la cual los seres humanos utilizan los recursos escasos para obtener diversos bienes y servicios y la distribución que realizan para su consumo presente y futuro, se sustenta en que el individuo, en calidad de consumidor, elige entre las diferentes alternativas que le ofrece el mercado de manera racional y trata de alcanzar un cierto bienestar a partir de sus limitados recursos. Este enfoque se centra en el concepto del hombre económico, el cual orienta su comportamiento hacia la maximización de utilidades gracias al conocimiento completo de sus necesidades y de los medios disponibles para satisfacerlas (Lambin & Peeters, 1983).

En esta perspectiva, el comportamiento humano es eminentemente racional, egoísta y maximizador. Es completamente racional y egoísta porque para tomar una decisión se guía por los precios y no por los intereses comunes del bienestar social, y es maximizador porque con el solo hecho de decidir racionalmente logra obtener mayores utilidades, beneficios y ganancias (Morales, 1997).

2.2.1. La teoría de la causación de la conducta económica

Las primeras referencias acerca de los factores que influyen sobre la conducta económica las hizo, a finales del siglo XIX, Gabriel Tarde, precursor de la teoría de la causación de conductas económicas, quien sostuvo que la cultura propia de una sociedad es el resultado de una acción conjugada de causas psicológicas de deseo y carencia (Barry & Thrift, 2007).

Tarde (1902) señala que el comportamiento social se explica mediante la imitación y la invención. La imitación es una especie de estado hipnótico que lleva a los individuos a repetir de manera automática conductas previamente desarrolladas por otros. Es un proceso psicológico que se inicia en las creencias y los deseos de un individuo que luego se repiten en la sociedad, estos grupos sociales desarrollan a su vez actitudes y sentimientos comunes que, al ser expresados públicamente, proporcionan a todos sus miembros la confianza para compartir creencias que posteriormente se convierten en tradiciones que se repetirán en las próximas generaciones. La invención, en cambio, es todo nuevo pensamiento o acción que surge de dos o más ideas combinadas, las cuales han sido adquiridas previamente por imitación o por las prácticas existentes y ayudan a la superación de una sociedad.

Bajo el enfoque de la teoría de la causación, en la cual la conducta económica es el resultado de la combinación de creencias y deseos, Tarde explicitó los siguientes supuestos que permiten conocer el comportamiento económico:

- Que la conducta económica es el resultado de la acción conjugada de las causas psicológicas del deseo y las creencias.
- Que el individuo es un ser hecho de deseos y apetitos, que cree, con o sin razón, en la utilidad agregada del deseo cuando lo consigue.
- Que el precio es lo que cuesta o lo que desea el individuo en términos efectivos y está determinado por la intensidad del deseo.
- Que la demanda refleja la fuerza de las creencias representada por los mitos existentes en una determinada época.
- Que el consumo cambia constantemente y, de acuerdo con la forma en que los mitos adquieren poder, ambición y desafíos, se amplía con la imitación.

- Que la producción depende del trabajo y la invención, factores que a su vez están determinados por las necesidades.
- Que el capital es el resultado de la suma de los beneficios que generan los deseos manifestados según las creencias del momento.

Además, Tarde señaló once elementos que es necesario tener en cuenta para la comprensión de la compleja conducta humana:

- Que el comportamiento económico no tiene lugar en el vacío ni está separado de otros aspectos del comportamiento humano, por el contrario, se relaciona con ellos.
- Que todas las decisiones económicas implican dinero, tiempo y esfuerzo para obtener bienes o servicios e involucran resolver situaciones relacionadas con el ahorro y el gasto.
- Que las decisiones económicas se caracterizan por las renunciaciones que debe hacer un individuo, que no son sino el costo de oportunidad, como la evaluación de los beneficios presentes o futuros de un desembolso, la evaluación de los beneficios esperados de algunas alternativas (costo/beneficio) y la realización de la conducta concreta.
- Que los criterios usuales para una decisión económica son el financiero, el temporal y la evaluación del esfuerzo requerido para conseguir las expectativas presentes y futuras de bienestar.
- Que las decisiones económicas incluyen los factores personales, sociales, culturales, situacionales y otros, que de una u otra manera estimulan o inhiben la conducta.
- Que los factores personales comprenden las características de la personalidad, el estilo de vida personal y familiar, las normas y los valores de conducta, los niveles de comprensión del mundo económico y, a su vez, se ven influenciados por otros factores como el sexo, la región de residencia y la subcultura.
- Que los factores sociales y culturales incluyen también el estrato socioeconómico de pertenencia, las expectativas sociales y las características globales del sistema político y cultural en el que opera el individuo.
- Que los factores situacionales son las condiciones y las circunstancias que normalmente limitan la toma de decisiones económicas,

como el ingreso disponible, el tamaño de la familia, el tipo de hogar, las situaciones de mercado y la existencia de ofertas.

- Que los factores económicos generales se relacionan con la percepción del estado económico, como tasas de inflación, tasas de interés, equidad de la distribución del ingreso y políticas económicas; la cual puede provocar actitudes pesimistas u optimistas y generar expectativas que influyen en las decisiones de gasto, ahorro o inversión.
- Que las consecuencias de las decisiones económicas son la satisfacción, el bienestar o el descontento de los individuos.
- Que las decisiones económicas sirven de experiencia de aprendizaje que puede influir sobre las decisiones futuras del individuo.

Como se aprecia, las variables que influyen en la toma de decisiones económicas individuales o colectivas, y la forma en que las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones, tienen relación con los efectos de la economía y el comportamiento individual económico como ahorrar, invertir o pagar impuestos (Denegri, 2004).

2.2.2. La teoría del comportamiento económico

Katona (1965) sostiene que los procesos económicos surgen directamente del comportamiento de las personas quienes están influenciadas por sus diferentes reglas de conducta; por ello, los procesos económicos son fenómenos influidos por las decisiones humanas. Su modelo considera cuatro variables: el estímulo, las actitudes previas, el ambiente percibido, las actitudes modificadas y la respuesta. Entre el estímulo económico y las respuestas median variables psicológicas (figura 1.2):

- El estímulo económico se refiere a las condiciones económicas objetivas existentes como las tasas impositivas. Las respuestas a los estímulos son las conductas que se manifiestan a través del cumplimiento o el incumplimiento tributario. Las variables psicológicas actúan como intermediarias y son las actitudes previas, el ambiente percibido y las actitudes modificadas.
- Las actitudes previas pueden ser aprendidas, algunas se adquieren en la infancia y permanecen en el tiempo y otras pueden cambiar por efecto de las nuevas experiencias que viven las personas.

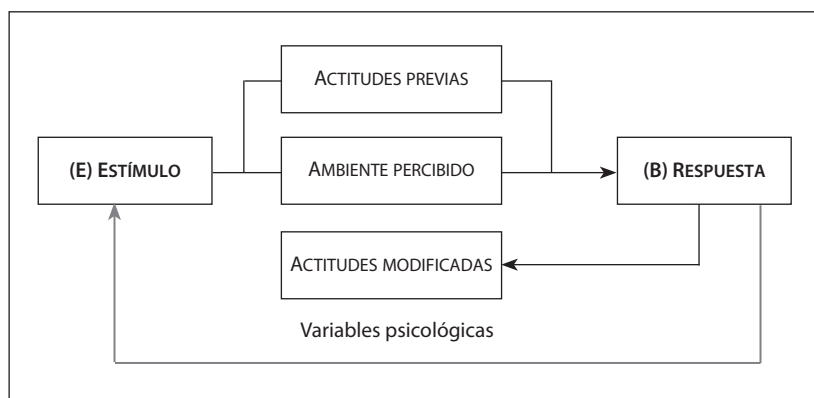


Figura 1.2. Modelo de la conducta económica

Fuente: Katona, 1965: 14.

- El ambiente comprende la situación económica del individuo, la percepción de la situación social y las condiciones reales de intercambio.
- Las actitudes modificadas son el efecto de la conducta individual ante los resultados obtenidos; es decir, si ante el incumplimiento (respuesta) al contribuyente lo detecta la administración tributaria, este modificará su próxima actuación por el cumplimiento (actitud modificada), toda vez que las sanciones también le resultan perjudiciales para su economía.

Strümpel (1972), a partir de fundamentos de la teoría de Katona, desarrolló su propio modelo de comportamiento económico al agregar nuevas variables como el bienestar subjetivo, el ambiente económico, las características personales, el descontento social y el comportamiento económico (figura 1.3). En este modelo el bienestar subjetivo lo determinan el ambiente económico y las características personales. La percepción de bienestar subjetivo incluye la satisfacción o la insatisfacción que siente un individuo respecto de los diversos aspectos de su vida (trabajo, consumo, ingreso, entre otros) y cuyas consecuencias pueden ser el descontento social ante las políticas de sus autoridades, lo que finalmente determinará su comportamiento económico que podría ser un cambio de política impositiva no acorde con sus expectativas o ingresos, este comportamiento puede materializarse en una actitud negativa: el incumplimiento fiscal. El

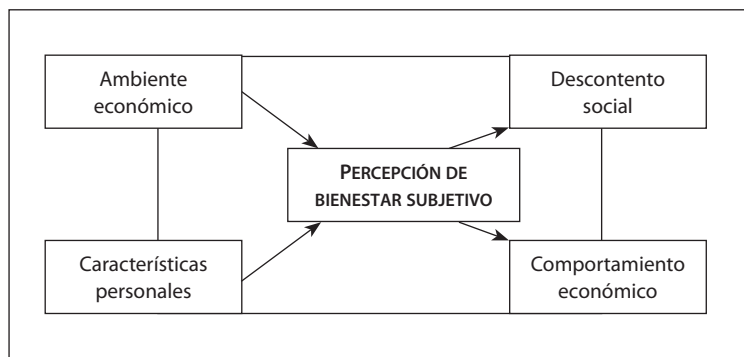


Figura 1.3. Modelo del comportamiento económico

Fuente: Strümpel, 1972: 25.

descontento social se refiere a la insatisfacción con el empleo, la política del gobierno o los precios, entre otros; y el comportamiento económico incluye el gasto, el ahorro, el pago de impuestos, la demanda, etc.

Albou (1984) expuso dos bases del comportamiento económico que influyen en las decisiones de las personas: las contextuales, representadas por el contexto económico, político y sociocultural de una sociedad en una época determinada, y las psicológicas, integradas por tres sectores. Estos son el conativo, es decir, las actividades económicas; el afectivo, constituido por los sentimientos; y el cognitivo, que permite percibir e interpretar la realidad de la sociedad en que se desenvuelven los individuos.

Van Raaij (1981) sostiene que la conducta económica está relacionada con la decisión que asumen las personas para elegir entre diferentes alternativas de uso de recursos como dinero, tiempo, esfuerzo, espacio, recursos materiales y energía para satisfacer sus necesidades. Considera que existe una retroalimentación constante entre la conducta económica y las condiciones del medio donde habitan las personas.

2.2.3. La teoría de la utilidad

Bunge (1985) señala que el individuo, al enfrentarse constantemente con las condiciones del medio, tiene que realizar diversas elecciones que lo fuerzan a tomar decisiones y, al ser un maximizador racional, las decisiones que tome son las que es más probable que maximicen sus utilidades y beneficios.

Quintanilla y Bonavía (2005), abordan la evasión de impuestos, señalando que no solo la maximización de beneficios hace que las personas evadan impuestos sino que existen otros factores relacionados con los sentimientos de inequidad, la oportunidad de evadir y los descuentos que pueden recibir de las autoridades fiscales. Los sentimientos de inequidad son producidos por la percepción y la evaluación que tiene el individuo de su sistema de impuestos; la oportunidad de evadir está asociada con la edad, con las personas jóvenes como más propensas a presentar actitudes negativas de evasión, y recibir un descuento por parte de las autoridades fiscales es visto como una ganancia que, de alguna manera, ayuda a reducir la evasión, pero no la hace desaparecer.

Finalmente, Allingham y Sandmo (1972) señalan que la evasión es el resultado de la decisión tomada por el individuo que trata de maximizar utilidades y cuya conducta negativa dependerá de su estimación de los costos y los beneficios que espera por evadir sus impuestos.

2.3. Enfoque sociológico

El enfoque sociológico se basa en el principio de que el comportamiento humano, aparte de estar determinado por las características internas de la persona y por las circunstancias económicas, también está influenciado por las condiciones del entorno (Bunge, 1985).

2.3.1. La teoría de la influencia social

La teoría de la influencia social propone que el comportamiento humano se ve afectado por la sociedad en que se desenvuelven los individuos. Asch (1958) señala que la necesidad de aprobación social es de tal magnitud que los individuos aceptan las opiniones mayoritarias y ceden sus propias opiniones, inclusive siendo conscientes de que pueden ser equivocadas, con el único fin de pertenecer a un grupo y no ser rechazados socialmente.

La influencia social puede ser informativa y normativa. La primera ocurre cuando los individuos sienten la necesidad de estar informados y la segunda cuando los individuos modifican su comportamiento adaptándolo a las expectativas de los otros con la finalidad de ser aceptados por ellos.

2.3.2. La teoría de la obediencia a la autoridad

La influencia social incluye la persuasión, la conformidad social, la aceptación social y la obediencia social (Milgram, 1960). La persuasión es el proceso mediante el cual se influye en el comportamiento de una persona para intentar modificar sus actitudes y cambiar su comportamiento. La conformidad social se produce cuando los individuos cambian sus actitudes y comportamientos para cumplir con las normas grupales y así poder adaptarse a la sociedad. La aceptación social, en cambio, implica una petición directa de un individuo a otro, consiste en aceptar lo que la otra persona le pide o le exige. La obediencia social supone que una persona obedece órdenes directas de otra que tiene algún tipo de autoridad en determinado grupo social.

2.4. Enfoque interdisciplinario

Las diferentes ciencias (psicología, economía y sociología) se han enfocado en tratar de entender y explicar cómo se comportan los individuos frente a las distintas situaciones que se les presentan y algunos autores han tratado de integrar parte de estos fundamentos teóricos con el fin de explicar mejor la conducta humana.

2.4.1. La teoría de la conducta planeada

Con un enfoque interdisciplinario, la teoría de la conducta planeada de Ajzen (1991) parte del supuesto de que los individuos son esencialmente racionales, cualidad que les permite hacer uso de la información disponible para la realización o no de determinada conducta; plantea así una correspondencia directa entre la intención y el comportamiento. Por ello, considera que la mejor manera de comprender y predecir la conducta de los individuos es conociendo las intenciones que los llevan a actuar.

Esta teoría relaciona tres variables: la actitud, la norma subjetiva y el control conductual percibido. Las actitudes se ven influidas por las creencias de las personas y las evaluaciones de la posible conducta; la norma subjetiva, por las creencias normativas y la motivación para formarse; ambos elementos ejercen control sobre las intenciones. El constructo de control conductual percibido se relaciona con el contexto, pues se plantea que en

el momento en que los contribuyentes realizan una acción pueden surgir imprevistos (obstáculos) que les impidan ejecutar su cometido (figura 1.4).

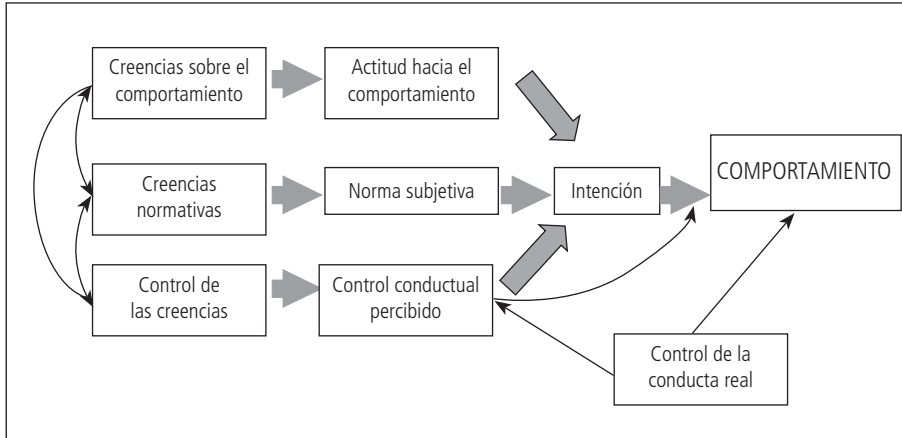


Figura 1.4. Modelo basado en la teoría de la conducta planeada

Fuente: Ajzen, 1991: 3.

2.4.2. La dinámica del proceso de toma de decisiones

Camic (1986) diseñó un modelo de diagrama de flujo de la dinámica del proceso de toma de decisiones en un contexto situacional que se inicia con el reconocimiento de que la mayoría de las acciones se determinan más por inercia o hábito que por la toma de decisiones conscientes; por ello, deliberar sobre una acción evaluando intenciones y su ejecución implica un costo de esfuerzo, tiempo y, a veces, de dinero que la gente prefiere evitar a menos que sienta que es importante hacer una elección cuidadosa porque recibirá un beneficio económico (figura 1.5).

En este proceso, la acción específica que resulta de los hábitos depende de una secuencia lógica:

- *Antecedentes*: las situaciones y lo que han hecho en el pasado los individuos.
- *Nueva información*: por ejemplo, en el tema fiscal, la exposición a cambios en las leyes fiscales, el clima económico y las situaciones económicas personales que hacen que el pago de impuestos sea más relevante, sobre todo cuando comprenden que su propia

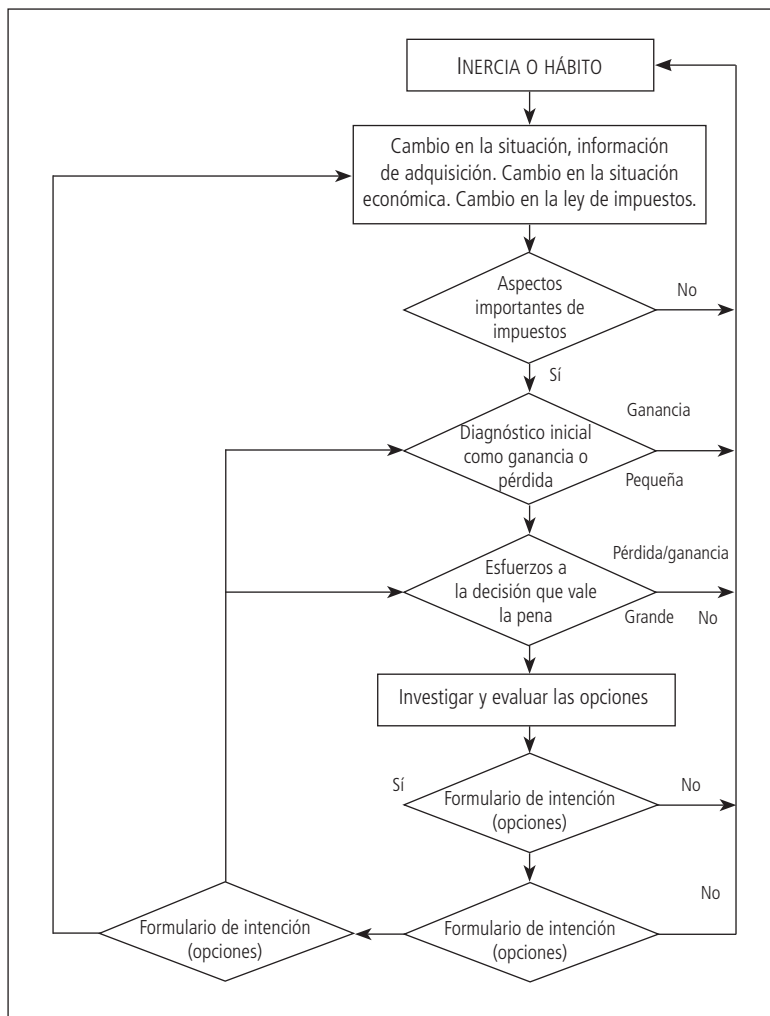


Figura 1.5. Diagrama de flujo del proceso de decisión

Fuente: Camic, 1986: 32.

situación fiscal se verá afectada con el cumplimiento o el incumplimiento. Por esta razón, la toma de decisiones de un contribuyente implica verificar aspectos importantes ante un cambio, sobre todo de las leyes tributarias.

- *Diagnóstico*: análisis sobre si la decisión representa una ganancia o una pérdida, con el fin de determinar si vale o no la pena realizar el esfuerzo.

- *Investigar o evaluar opciones*: considerar un abanico de opciones como pagar, no pagar o pagar solo una parte de los impuestos que le corresponden. Puede comenzar con la decisión general de incumplir tanto como pueda para no pagar los impuestos, o puede comenzar verificando la cantidad máxima de impuestos que está dispuesto a pagar para entonces decidir.

Beach (1982) distingue tres etapas en la toma de decisiones fiscales que son útiles en el análisis del comportamiento tributario: el diagnóstico de las decisiones, etapa en la que las personas definen su decisión; la toma de la decisión, en la cual esta forma sus intenciones sobre qué hacer; y las decisiones de aplicación, en la que se configura la manera de llevar a cabo estas intenciones.

El diagnóstico de las decisiones comienza cuando los cambios de situación hacen relevante el tema de impuestos, entonces, los contribuyentes evalúan si su situación fiscal personal puede verse afectada positiva o negativamente, por lo que las potenciales ganancias y pérdidas vienen a representar los costos de la toma de decisión.

En la toma de la decisión, el grado de esfuerzo puesto y el uso de esta como estrategia dependen en gran medida de la evaluación preliminar sobre las probables consecuencias, como la cuantía de la responsabilidad personal. Por ello, muchos contribuyentes perciben que para una determinada decisión no vale la pena el esfuerzo y tratarán de volver a los hábitos que tenían antes, lo que puede significar el incumplimiento total o parcial de sus obligaciones tributarias.

Las decisiones que llevan a cabo las intenciones se refieren a la combinación del comportamiento y la inclinación con la preferencia o la tendencia del contribuyente sobre una acción particular o un conjunto de acciones relacionadas con asuntos fiscales.

3. Factores que influyen en el comportamiento humano

El comportamiento de un individuo está influido por los estímulos que recibe de su entorno. Según Vargas Bianchi (2013), existen tres factores

principales que influyen en el comportamiento del individuo: la cultura, la motivación y la percepción. La cultura es el modo de vida de una comunidad o un grupo en la que el individuo para encajar debe seguir normas culturales formalmente establecidas o tácitas, que definen lo que puede o no hacer.

Por otro lado, investigadores como Hall (1998) sostienen que la cultura es como un iceberg porque engloba la conducta, las creencias y los valores. La cultura interna determina y motiva la conducta cultural del individuo al enfocarse más en los sentimientos que en sus ideas y la cultura externa, como aquella que interactúa y tiene conflictos con la cultura interna, la cual puede adquirirse a través de la observación, la educación o la instrucción, por lo que puede ser fácil de cambiar, como las costumbres. Por su parte, Eagleton (2001) la define como el conjunto de valores, costumbres, creencias y prácticas que constituyen la forma de vida de un grupo específico.

En un contexto que considera al individuo como contribuyente del Estado, Torgler (2002) señala que las actitudes y las creencias no son factores exógenos sino que forman parte de la estructura individual del contribuyente que se ve influenciado por las interacciones que tiene con las autoridades fiscales. Por ello, las actitudes y las creencias no solo son importantes en la forma en que el individuo actúa frente a una oportunidad de evasión sino también cuando la tiene como su primera opción.

Estas definiciones ayudarán en la presente investigación para determinar en qué medida el pago de impuestos que realizan los contribuyentes se ve influido por la cultura que lo caracteriza, y si esta constituye un factor que lo motiva a la hora de decidir si cumplir o evadir.

3.1. Motivación

Según Vargas Bianchi, la motivación es una variable que impulsa al individuo a considerar una necesidad más importante que otra y, por tanto, se exigirá satisfacerla en primer lugar de acuerdo con su grado de importancia:

La motivación es una dinámica compleja alimentada por diferentes necesidades de naturaleza fisiológica, biológica y social. Por ejemplo, cuando

un individuo se halla motivado por la necesidad de sentirse seguro, por lo general va a comprar productos o servicios que se encuentren alineados con dicha necesidad, tanto en el plano funcional (objetivo) como perceptual (subjetivo) (2013).

Otros autores cuyos estudios destacan desarrollan esta idea:

- Chiavenato (2009) define la motivación como un proceso psicológico básico que, junto con las actitudes, la personalidad, la percepción y el aprendizaje, se convierten en elementos importantes para comprender el comportamiento humano.
- Mitchell *et al.* (1997) señalan que la motivación está formada por tres componentes: la dirección, referida a la elección que se realiza cuando se tienen varias opciones; la intensidad, que es la fuerza que tiene la respuesta cuando el individuo ha hecho su elección; y la persistencia, la cual se relaciona con el tiempo que dura el esfuerzo realizado por el individuo.
- Bindra (1959) sostiene que la motivación es la manera de incitar un comportamiento, lo que significa darle energía, mantenerlo y dirigirlo hacia determinadas acciones.
- Hellriegel y Slocum (2009) sostienen que la motivación tiene seis fases:
 - La primera es el inicio del proceso motivacional con la identificación de las necesidades representadas por las carencias o las deficiencias que las personas sienten en determinados momentos, las cuales pueden ser fisiológicas, psicológicas o sociológicas.
 - La segunda en la que estas necesidades o carencias crean tensiones en la persona que la impulsan a realizar esfuerzos para reducirlas o eliminarlas.
 - La tercera cuando la motivación tiende a dirigirse a la meta y los objetivos que se pretenden alcanzar.
 - La cuarta cuando la persona evalúa sus metas logradas y revisa su desempeño con el fin de mejorarlo en el futuro.
 - La quinta es la retroalimentación. McManus (2001) señala que sin retroalimentación no hay motivación, pero si esta se realiza de manera equivocada la persona irá también en una dirección equivocada.

- La sexta es aquella en la cual la persona reevalúa sus necesidades y, entonces, se reinicia el proceso motivacional.

Considerando las motivaciones del individuo como contribuyente del Estado, la teoría prospectiva sustentada en el modelo de los factores sociales y psicológicos que influyen en la formación de las intenciones y las motivaciones para la realización de una acción, expuesta en particular por Triandis (1977) y Fishbein y Ajzen (1980), combina en sus estudios aspectos materiales, consecuencias y normas tributarias que influyen sobre el cumplimiento de los contribuyentes, e indica que los factores que afectan sus motivaciones son: las oportunidades situacionales, las restricciones, los factores expresivos, las consecuencias, las opiniones jurídicas, las opiniones sobre el gobierno, las opiniones sobre el sistema de impuestos, las normas sociales y las referencias de otras personas. Todos ellos interactúan entre sí (figura 1.6).

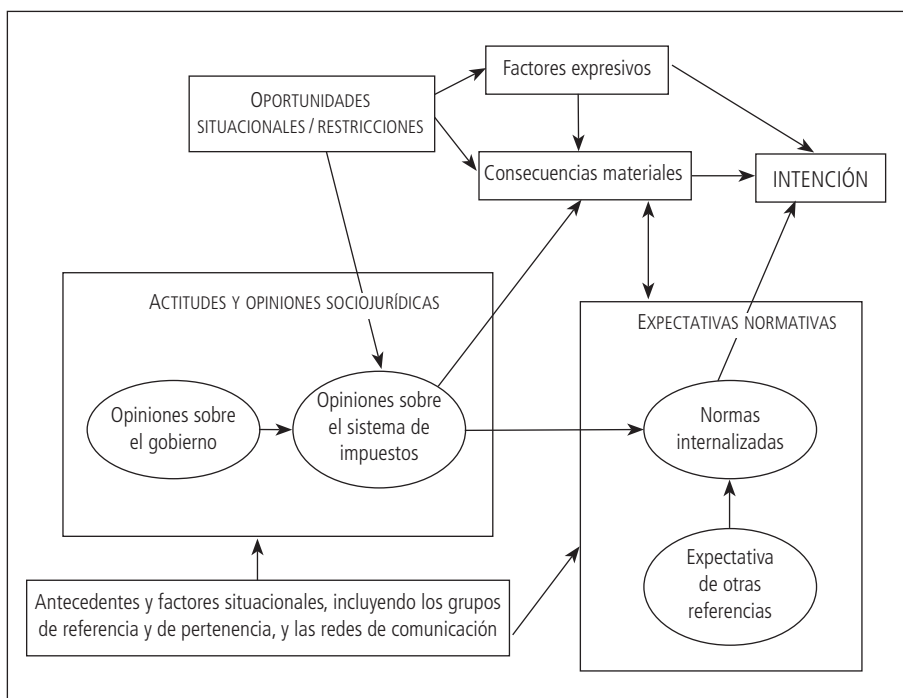


Figura 1.6. Modelo social y psicológico de los factores que afectan las intenciones del contribuyente

Fuente: Triandis, 1977; Fishbein & Ajzen, 1980: 17.

3.2. Percepción

Según Vargas Bianchi (2013), la percepción es la opinión prevaleciente acerca de un determinado producto o servicio y es susceptible de cambiar con el paso del tiempo. Los individuos pueden tener la misma necesidad, pero compran marcas totalmente distintas y esto es debido a que cada uno tiene su propio sistema perceptual.

Otros investigadores como Lindsay y Norman (1976) señalan que la percepción se torna cada vez más importante, ya que el comportamiento de las personas se basa en la percepción de lo que es real para cada uno y no de la realidad en sí; estos autores precisan que la percepción no solo se asocia a temas psicológicos, sino que abarca otras disciplinas como las sociales y las culturales.

Robbins y Judge (2009) definen la percepción como el proceso en el cual las personas organizan e interpretan las impresiones de sus sentidos con la finalidad de asignar un significado a su entorno. Dentro de los factores que influyen sobre la percepción se encuentran los factores internos, representados por la personalidad, las actitudes, la motivación, el interés, la atención y la experiencia previa, entre otros; y los factores externos, representados por el tamaño de un objeto en particular, su movimiento, la proximidad y los sonidos, entre otros. Ambos conjuntos se ven influenciados por un tercer factor de contexto, como el ambiente y la ubicación entre otros.

De estas definiciones se puede concluir que la percepción desempeña un papel importante en el comportamiento humano, en tanto que todos los sentidos entran en juego para lograr una observación del mundo que lo rodea para, finalmente, interpretarlo de manera individual. De allí que las percepciones difieran de una persona a otra, como ocurre en el caso específico materia de análisis, en el que algunas percibirán como de suma importancia cumplir con el pago de impuestos, mientras que habrá otras a las que les parecerá irracional la existencia de estos. Así, el grado de percepción del riesgo de ser aprehendido y sancionado por incumplimiento de las normas impositivas, o la percepción de un sistema tributario justo y equitativo, definirán las diferencias entre el comportamiento de un contribuyente y otro.

3.3. Actitudes

Las actitudes de las personas constituyen uno de los temas más estudiados por las ciencias humanas al constituir expresiones del comportamiento adquiridas a través de la experiencia del individuo y su interacción con su mundo social (Tejada & Sosa, 1997).

Secord y Backman (1961) definen las actitudes como ciertas regularidades de los sentimientos, los pensamientos y las predisposiciones de un individuo a actuar hacia algún determinado aspecto del entorno en el cual se desenvuelve.

Fishbein y Ajzen (1975) las conceptúan como una predisposición aprendida por el individuo para responder en forma consistente, de modo favorable o desfavorable, hacia el objeto de la actitud. Selltiz *et al.* (1976) señalan que son una disposición fundamental que interviene en la determinación de las creencias, los sentimientos y las acciones de aproximación o elusión del individuo con respecto de un objeto y que existe un cierto acuerdo en considerar las actitudes como un factor importante, pero no el único, en la determinación de las conductas externas del individuo.

Eagly y Chaiken (1993) proponen definir las actitudes como una tendencia psicológica que se expresa mediante la evaluación de una entidad o un objeto concreto con cierto grado de favor o animosidad. Schunk (1997) considera que las actitudes son creencias internas que influyen en los actos personales y reflejan características individuales como la generosidad, la honestidad o los hábitos de vida saludables.

Martínez (1999) postula que las actitudes se refieren a las concepciones fundamentales relacionadas con la naturaleza del ser humano, pues implican ciertos componentes morales, exigen un compromiso personal y se definen como una tendencia constante a percibir y reaccionar ante una determinada circunstancia.

Morales (2000) las entiende como una predisposición aprendida, no innata y estable, aunque susceptible de cambiar, a reaccionar de una manera favorable o desfavorable ante un individuo, un grupo social, una situación, etc.

4. Investigaciones sobre el comportamiento tributario

Adam Smith, un autor clásico, plantea cuatro factores que definen la conducta de los contribuyentes con respecto de los tributos: la justicia, referida a la equidad de los impuestos y el esfuerzo que cada uno realiza para contribuir con el Estado; la certidumbre, relacionada con un sistema tributario no discrecional o arbitrario en el cual todos pueden comprender cómo se determinan los impuestos; la comodidad, que debe darse en la oportunidad de cobro de los impuestos; y la economía, relacionada con los menores costos de cumplimiento para el ciudadano.

En la bibliografía moderna destaca el modelo de Allingham y Sandmo (1972) y se puede encontrar diferentes autores que han estudiado el comportamiento de los contribuyentes mediante una amplia gama de variables como factores de influencia en las decisiones tributarias de los individuos, entre los que se encuentran: la cultura, las normas sociales, la religión, la identidad nacional, la aversión al riesgo, la cultura tributaria, la moral tributaria, los valores, la ética fiscal y las multas, entre otros. En sus estudios, recurrieron a diversos métodos de medición como cuestionarios, *focus groups*, juegos simulados, encuestas, etc. Estos autores concluyeron que no solo los factores económicos, como multas y sanciones, motivan el cumplimiento tributario, por lo que en sus investigaciones ampliaron el modelo de Allingham y Sandmo (1972) con otras variables (tabla 1.2).

Los diferentes modelos utilizados detallan una relación de factores tanto internos como externos que determinan el grado de cumplimiento tributario.

Es importante mencionar que el modelo de Allingham y Sandmo se basa principalmente en determinar las relaciones entre los impuestos y la toma de riesgos que implica su incumplimiento, basándose en el supuesto del ahorro fiscal producto de la evasión; pues las personas tienen dos alternativas al momento de realizar sus declaraciones de impuestos: declarar sus ingresos reales o declarar menos, pero siempre con el riesgo de ser detectadas por una investigación de la autoridad fiscal. Lo que se concluye es que mientras menor sea la probabilidad de detección, mayor será el grado de evasión, y cuanto menor sea la multa, mayor será el incumplimiento.

Tabla 1.2. Investigaciones relacionadas con el cumplimiento tributario

Autor	Universo	Preguntas	Variable dependiente	Variable independiente	Método	Instrumentos utilizados
<p>Michael G. Allingham y Agnar Sandmo</p>	<p>Profesionales que toman decisiones sobre el pago de su impuesto a la renta</p>	<p>¿De qué manera las normas sociales ejercen su influencia en las decisiones cuando interactúan con los contribuyentes?</p>		Cultura		<p>Cuestionario para obtener información sobre la cantidad hipotética de ingresos gravados con IR.</p>
		<p>¿La identidad nacional y la educación son importantes a la hora de cumplir con los impuestos?</p>		Género		
		<p>¿Es posible evaluar el impacto de las normas sociales que influyen en la toma de decisiones fiscales?</p>	<p>Impuestos sobre los ingresos declarados</p>	Identidad nacional	<p>Método econométrico / Simulación de auditoría</p>	<p>Juego simulado para deducir impuestos sobre los ingresos declarados y las sanciones por evadir una parte de estos luego de una auditoría.</p>
		<p>¿Cuál es el impacto en el pago de impuestos de la auditoría?</p>		Voluntad de cumplir		
		<p>¿Cómo afectan a los contribuyentes las normas reguladoras y cuáles son las consecuencias de sus percepciones?</p>		Aversión al riesgo		
		<p>¿Qué hacer para cambiar la situación de los impuestos?</p>		Normas sociales		<p>Encuesta de ingresos y gastos para determinar el nivel de ingresos y gastos; con preguntas como: «Imagine usted que es comerciante establecido con una base imponible de XXX, de este importe ¿cuánto estaría dispuesto a declarar sabiendo que le deducirán el 30%?». Con el fin de determinar el porcentaje que se pretende evadir.</p>
		<p>¿Cuál es el papel de las redes sociales y otras fuentes de información en el desencadenamiento de la toma de decisiones?</p>		Probabilidad de ser detectado		
Multas						



Tabla 1.2. Investigaciones relacionadas con el cumplimiento tributario (continuación)

Knut Eriksen y Lars Fallan	¿Cuánto se conoce de las normas fiscales? ¿El género es un indicador del cumplimiento?	Ingresos declarados	Distribución de la carga tributaria	Prueba y posprueba	Cuestionario.
				Estadística descriptiva	Encuesta demográfica con variables como edad, sexo, nivel de educación y situación ocupacional.
Robert Kidder y Craig McEwen (basados en el modelo de Allingham y Sandmo)		Ingresos declarados	Ética fiscal	Coefficientes de correlación	Encuestas sobre cómo declaran sus ingresos y no declaran una parte pequeña.
				Actitudes	Encuesta sobre cómo informan sus gastos deducibles.
				Equidad fiscal	Observación directa a la muestra de contribuyentes.
				Conocimiento fiscal	Entrevistas a profundidad.
				Intercambio con el gobierno	<i>Focus groups.</i>
				Actitud hacia los impuestos de los ricos	
				Edad	
				Situación ocupacional	
Redes sociales					

Autor	Universo	Preguntas	Variable dependiente	Variable independiente	Método	Instrumentos utilizados
James Alm y Benno Torgler	Países según la Encuesta Mundial de Valores (1990-1997)	Hacer trampa en los impuestos cuando tiene la oportunidad de hacerlo es justificable o no lo es en absoluto.	Declaración de impuestos	Moral tributaria	Estadística descriptiva	Encuesta y cuestionario dirigidos.
Bernard Lamize	Países	Preguntas relacionadas con el sistema tributario y la estructura impositiva de un determinado país.	Impuestos declarados	Cultura tributaria	Estadística descriptiva	Encuestas y cuestionario dirigidos para medir el conocimiento que tienen los contribuyentes de su sistema fiscal.
Klaus Tipke	Países europeos según la Encuesta Mundial de Valores (1990-1997)	Los contribuyentes son sensibles a la justicia tributaria y se escandalizan de las desigualdades de los impuestos.	Estructura de impuestos de los distintos países	Equidad percibida	Estadística descriptiva	Evaluación de las estructuras.

Fuente: Allingham & Sandmo, 1972; Eriksen & Fallan, 1996; Kidder & McEwen, 1986; Alm & Torgler, 2004; Lamizet, 1998; Tipke, 2002. Elaboración propia.

Este modelo fue ampliado con otras variables en investigaciones realizadas por Andreoni (1994), quien incluyó las amnistías fiscales como factor que motiva el cumplimiento tributario; Polinski y Shavell (2001), quienes anotaron la presencia de la corrupción en las administraciones fiscales; Boadway *et al.* (2002), quienes pusieron en evidencia la colaboración mutua de los contribuyentes para evadir en conjunto los impuestos que les correspondía pagar; Macho-Stadler y Perez-Castrillo (2004), quienes repararon en la reducción de las sanciones también por acuerdos con los contribuyentes inspeccionados por las autoridades fiscales; y Martinez-Vásquez y Torgler (2005), quienes utilizando las encuestas World Values Survey y European Values Survey, realizadas en los años 1981, 1990, 1995, 1999 y 2000, que aportaron información sobre variables como capital social, confianza en el Parlamento, religiosidad, orgullo ciudadano y variables socioeconómicas, llegaron a conclusiones originales como que las mujeres, las personas de mayor edad y los miembros de las clases menos favorecidas son quienes tienen mejor moral tributaria y, por ende, mejor cumplimiento fiscal.

Witte y Woodbury (1983) utilizaron modelos matemáticos. Por su parte, Kinsey (1984) empleó encuestas a los contribuyentes, análisis estadístico de la auditoría utilizada por la Internal Revenue Services (IRS), agencia federal del gobierno de Estados Unidos de América (EUA), datos de aplicación descriptiva de Clotfelter (1983), estudios de simulación de laboratorio de Webley y Halstead (1985-1986), el modelo de costos de cumplimiento en el pago de impuestos de Slemrod y Forum (1984) y el modelo de Shimp y Kavas (1984). Estos autores concluyeron que las normas sociales, la percepción de la justicia del sistema tributario, la moral tributaria y el conocimiento de las normas tributarias establecidas en un Estado influyen en el cumplimiento fiscal.

A partir de estas investigaciones se puede verificar que el cumplimiento o el incumplimiento en el pago de impuestos es el resultado de considerar opciones y decisiones conscientes, de hacer lo que es más fácil o simplemente no actuar ante una decisión deliberada. Se destaca que los factores que más pueden influir en la toma de decisiones de cumplimiento o incumplimiento tributario son: la moral tributaria, la influencia social, la percepción de riesgo de ser detectado y sancionado, el conocimiento de las normas que regulan el sistema tributario, la confianza en el Estado (gobierno e instituciones) y la percepción de la equidad del sistema tributario.

5. Factores que influyen en el comportamiento del contribuyente

En la revisión de la literatura relacionada con las teorías que buscan explicar y entender el comportamiento humano se identificaron aquellas relacionadas con el comportamiento tributario de los contribuyentes referidas a las motivaciones que influyen en el cumplimiento o el incumplimiento fiscal.

De esta revisión se puede deducir que los factores que más afectan el cumplimiento fiscal son la moral tributaria, el riesgo de ser detectado y sancionado por la administración tributaria y las normas sociales, los cuales se analizan y explican en el modelo de investigación propuesto bajo los preceptos establecidos por la teoría de la acción planeada.

5.1. Moral tributaria

El primer factor clave es la moral tributaria; pero, ¿qué significa exactamente este concepto? A continuación, algunas definiciones:

- Alm y Torgler (2004) la definen como la motivación intrínseca que tienen las personas hacia el pago de impuestos y la relacionan con los valores morales, dado que estos cumplen un papel especial en el desarrollo de los individuos y en las consecuencias de sus acciones.
- Tekeli (2011) la considera como la obligación moral de pagar impuestos o como una creencia que tienen los individuos de contribuir a la sociedad mediante el pago de impuestos.
- Song y Yarbrough (1978) la definen como el conjunto de normas de conducta que rigen las acciones de los ciudadanos en calidad de contribuyentes en su relación con el gobierno.
- Torgler y Murphy (2004) la entienden como el conjunto de principios morales o los valores que tienen los individuos sobre el pago de sus impuestos.

Como sinónimos de moral tributaria se utilizan también términos como ética tributaria, situación ética o moral de la fiscalidad (Álvarez & Herrera, 2004). Precisando, el término ética es una disciplina filosófica que formula las reglas o los principios del actuar moral, donde una situación es moral, o moralmente correcta, si se ajusta a los principios de la teoría ética. Además,

el cumplimiento de las leyes es también un deber moral y los contribuyentes se encuentran obligados a presentar declaraciones y consignar los datos exigidos de acuerdo con las normas tributarias establecidas, lo cual podría ser inútil cuando el contribuyente carece por completo de conocimientos fiscales o no comprende los textos legales y la jurisprudencia relacionada, o simplemente no los conoce. Por ello, el conocimiento de las normas que rigen el sistema tributario de un Estado es un factor importante que influye en la moral tributaria y tiene consecuencias positivas sobre el cumplimiento fiscal.

Fallan y Eriksen (1993) señalan que las actitudes hacia la fiscalidad están influidas por el comportamiento ético del contribuyente. Torgler (2002), siguiendo la línea de trabajo de Allingham y Sandmo (1972) según la cual los valores están relacionados con la moral tributaria de los contribuyentes e influyen en sus decisiones de cumplimiento o incumplimiento, operacionaliza el concepto de moral tributaria señalando que la escala de valores que identifica a los contribuyentes en una sociedad permite predecir los niveles de evasión de impuestos. Erard y Feinstein (1994) sostienen que para que un contribuyente decida evadir, los beneficios de hacerlo deben ser superiores a los costos morales que enfrenta, y que este costo moral solo aparecerá cuando los contribuyentes consideren que la tasa de impuesto que se cobra es justa y equitativa.

Por otro lado, algunos estudios señalan que la moral tributaria de los contribuyentes se ve influenciada por otros factores como la confianza en el Estado respecto de la gestión de los recursos fiscales y la equidad percibida del sistema tributario. Alm y Torgler (2004) sostienen que las acciones positivas de un gobierno tienen un efecto significativamente positivo en la moral tributaria, dado que si un Estado actúa de manera confiable los contribuyentes están más dispuestos a cumplir con sus impuestos. Así, un aumento en la confianza acerca del sistema legal o del gobierno aumenta el número de personas que están dispuestas a cumplir con sus obligaciones tributarias y, con ello, crece el universo de contribuyentes que tienen una moral más alta. Torgler (2005) indicó que la confianza de los contribuyentes en su presidente y sus funcionarios se asocia positivamente con la propensión de estos a pagar impuestos y que la moral tributaria es mayor cuando el contribuyente percibe que el gobierno es eficiente, es decir, cuando es capaz de proporcionar servicios y bienes públicos razonables con los ingresos

recaudados por impuestos; de lo contrario, los contribuyentes lo castigarán evadiendo si observan que los recursos no se gastan bien.

En sentido contrario, Frey (2003) encuentra que la moral tributaria se reduce cuando los ciudadanos tienen poca confianza en su Estado y se sienten maltratados por el sistema tributario. También cree que, en la medida en que se trate al contribuyente de manera respetuosa, justa y equitativa, este se sentirá respaldado y apoyado por su institución, lo que lo motivará a cumplir con el pago de impuestos. Considera a la disuasión (sanciones y multas) como factor extrínseco y a la moral tributaria como factor intrínseco. Además, añade que a nadie le gusta pagar impuestos y por ello se hace necesaria la disuasión para cumplir con la tributación, pero que a su vez existe en el individuo un componente voluntario (moral tributaria), lo que hace que el acto de pagar impuestos sea cuasi voluntario.

Resumiendo, Tekeli (2011) propone que la moral tributaria es un factor determinante en la mejora del cumplimiento tributario en la medida en que haya una variedad de políticas tributarias, además de la coacción, que ayuden a reducir el fraude fiscal.

La moral tributaria se ve afectada por otros factores como el conocimiento de las normas tributarias, la equidad percibida del sistema tributario y la confianza en el Estado, por lo que estas definiciones ayudarán en el análisis con el fin de determinar en qué medida el conocimiento de las normas tributarias, la confianza en el Estado (gobierno e instituciones) y la equidad percibida del sistema tributario pueden influir en la aceptación por parte del contribuyente de sus responsabilidades y, sobre todo, si motivan su sentido de responsabilidad para pagar impuestos.

5.1.1. Cultura tributaria

Etimológicamente, el término cultura proviene del latín *cultus* (cultivado) y *ura* (resultado de una acción). La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco) define la cultura como el conjunto de rasgos definitivos, materiales, espirituales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad y que engloba los modos de vida, los derechos fundamentales del ser humano, sus valores, tradiciones y creencias. Posteriormente, agrega que también moldea los pensamientos, la imagen y el comportamiento (Unesco, 1996).

Lamizet (1998) aplica este concepto al tema tributario al afirmar que existe una cultura política institucional relacionada con una visión determinada que tienen los ciudadanos de su sistema tributario, lo cual constituye su cultura, representada por las leyes, los usos y las costumbres que les permiten tener conciencia de su importancia y la necesidad de incluirlas en sus prácticas sociales.

Cortázar (2000) vincula la cultura tributaria a cuatro conceptos:

- Los valores, entre los que destacan la solidaridad, la justicia y la cooperación.
- La noción de Estado y de ciudadanía en el ejercicio de los deberes y los derechos del ciudadano.
- La evolución de los tributos a través de la historia de un Estado.
- Los conocimientos básicos de tributación que incluyen sus características y los objetivos del sistema tributario.

Asimismo, señala que es el principal recurso para modificar la indiferencia respecto del sostenimiento financiero de un Estado, dado que el conocimiento de estas normas tributarias facilita el cumplimiento fiscal.

Robles (2002) sostiene que los aspectos matriciales más importantes y sobre los cuales se debe crear una cultura tributaria son cinco:

- *El pacto social*: porque las sociedades están llamadas a hacer un pacto contractual con el Estado, las instituciones, el gobierno, los poderes, los partidos y los sistemas tributarios, ya que si cada uno actúa en forma independiente se desarrollarán bajo un ambiente de falta de credibilidad y legitimidad.
- *La sociedad como proyecto*: porque la sociedad debe sentir la necesidad de hacer un nuevo pacto que involucre a todos sus miembros para la consecución de sus objetivos.
- *La dinámica*: que implica percibir a la sociedad como una institución que se encuentra en constante evolución y construcción, influida por los sistemas de información, la gestión de sus directivos y la globalización de la economía.
- *La información y el conocimiento*: porque la multiplicación de la información y el conocimiento son el punto de partida para la revolución

fiscal, más aún cuando actualmente los ciudadanos demandan tener más y mejor información y conocimiento para sentirse en mayor capacidad de garantizar sus derechos y controlar todo aquello que les afecta de los proyectos que desarrolla su Estado.

- *La participación ciudadana*: porque todos los ciudadanos deben participar en la concepción, el diseño, la planeación y la conducción de la sociedad como proyecto, en la definición y la elaboración de las políticas tributarias y en la decisión del sistema tributario que se necesita para el desarrollo de todos sus miembros.

Se concluye así que es de estos aspectos estructurales de donde se derivarán las pautas para la generación de una cultura tributaria en la que el sistema tributario y la administración tributaria tienen que ser instituciones que encarnen estos principios, ya que no se puede aspirar a que si un sistema y una administración no son coherentes con estos principios tenga los frutos de cultura tributaria deseados.

Maksvytienė y Šinkūnienė (2012) definen la cultura tributaria como un fenómeno social que se expresa a través de las personas que participan en la creación del sistema tributario, la cual se percibe a través de su actitud en el sistema de impuestos. También precisan que es la totalidad de las relaciones fiscales que se forman por la cultura nacional para la optimización de ingresos fiscales y que abarca actitud y comportamiento de los individuos en el sistema de impuestos, influenciados por el nivel de desarrollo de un país, la situación social y el sistema de educación. Además, refieren que los factores específicos del sistema fiscal son la experiencia histórica del Estado, el grado de desarrollo económico del país, la condición social de los ciudadanos, la calidad del sistema educativo y la educación familiar (figura 1.7).

Robles (2002) sostiene que se ha demostrado que la complejidad tributaria lleva al menor crecimiento económico de un país, lo que significa que mientras más simple sea la estructura tributaria más fácil será cumplir con la obligación fiscal. En igual sentido, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado de México concluyó que el grado de complejidad, la multiplicidad de tasas y los diversos regímenes especiales que existen no hacen más que alentar la cultura del no pago, conduciendo a que paguen más los que menos deberían con un costo excesivo tanto para el contribuyente como para las autoridades (Miranda, 2010).

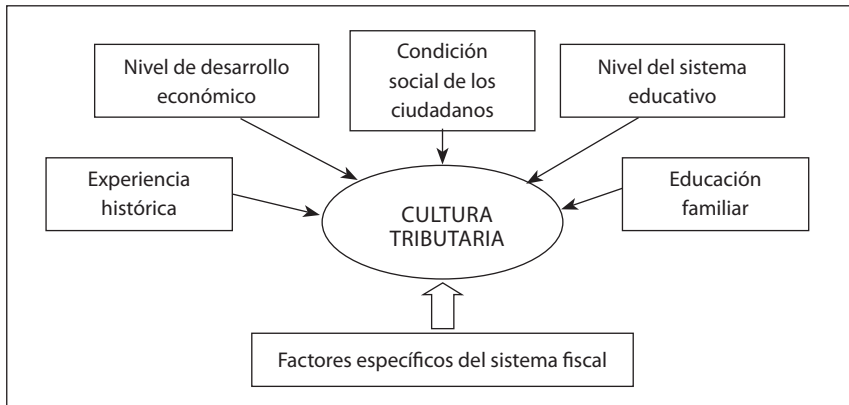


Figura 1.7. Factores que influyen en la cultura tributaria

Fuente: Maksvytienė & Šinkūnienė, 2012.

Slemrod (1990) establece que la complejidad del sistema tributario afecta la certidumbre, la capacidad de fiscalización, la dificultad y el manejo de las normas. La certidumbre precisa que las obligaciones tributarias estén claramente definidas por leyes, pero, cuando no hay claridad, el contribuyente tiene dificultades para determinar su obligación tributaria, lo que impacta sobre la capacidad de fiscalización. Ello porque la administración tendrá mayores dificultades para comprobar los delitos, puesto que el contribuyente puede argumentar un error involuntario o una interpretación equivocada o distinta de la norma. La dificultad supone mayores costos para el cumplimiento y la fiscalización, por lo que a mayor complejidad es menor la probabilidad de detectar la evasión. Para el contribuyente, el grado de complejidad se asocia con los costos en que incurre; por ejemplo, el tiempo que dedica a entender las leyes y los procedimientos, reunir los antecedentes requeridos y declarar, contar con asesoría, y problemas similares. Todo ello afecta su aceptación del sistema tributario lo que trae como consecuencia el incumplimiento.

Álvarez y Herrera (2004) sostienen que el cumplimiento de las leyes está relacionado con la información o la desinformación que tienen los contribuyentes acerca de las normas legales que regulan el sistema tributario, el cual se ve afectado cuando el contribuyente carece por completo de conocimientos fiscales, no los comprende o simplemente no los conoce. Se incrementa así la evasión fiscal.

La consultora Yankelovich, Skelly & White, Inc. (1984) considera que las normas tributarias están sujetas a una amplia variedad de interpretaciones, sin embargo, con el conocimiento de estas hay una relación negativa entre la complejidad y el cumplimiento, por lo que son un medio que facilita el cumplimiento fiscal.

Dentro de este amplio rango de acepciones sobre cultura tributaria que abarcan el conjunto de valores, creencias, conocimiento de leyes y normas tributarias, así como actitudes compartidas por una sociedad respecto de la tributación y las leyes que la rigen (CIAT, 2012), para efectos de esta investigación se hará referencia a solo un aspecto específico: el conocimiento de las leyes y las normas tributarias que facilita el cumplimiento fiscal, ya que las demás variables están incluidas dentro del estudio de la moral tributaria.

5.1.2. Confianza en el Estado (gobierno e instituciones)

Al igual que el cumplimiento tributario, el gasto público es importante por ser la herramienta de distribución de los ingresos recaudados por los tributos al interior de una sociedad. Por ello, las percepciones que tengan los contribuyentes del uso o el destino del gasto público dirigido al bienestar general, dependiendo del grado de necesidades, podrían motivar la aceptación de la carga impositiva de su sistema tributario.

Sobre la confianza en el Estado existen aportes de distintos autores:

- Para Falkinger (1988), el gasto público es un factor que influye en el cumplimiento fiscal, por ello a los ciudadanos se les debe considerar desde una doble perspectiva: como beneficiarios y como contribuyentes, ya que evalúan simultáneamente los costos representados por las cargas tributarias obligados a pagar y los beneficios que les reporta el gasto del gobierno y, bajo ciertas circunstancias, el nivel de incumplimiento disminuye cuando el contribuyente percibe los beneficios del gasto público.
- Tipke (2002) concluye que si el Estado pretende exigir el cumplimiento fiscal deberá observar en sus propias actuaciones un comportamiento moral y ético, transparente y eficiente, mostrando la corresponsabilidad de los impuestos, su recaudación y su uso, dado que el contribuyente los percibe a través de los servicios públicos y el

gasto social. Por lo que la motivación para el pago depende mucho de la calidad de los servicios públicos que recibe y de la gestión del gobierno, de los cuales espera ser informado a través de la pública rendición de las cuentas.

- Spengler (1974) destaca que un contribuyente, si bien sabe que depende de las prestaciones del Estado porque no puede construir por sí mismo carreteras, escuelas, hospitales, etc., está convencido de que el Estado es un derrochador y que ofrece prestaciones mínimas, y por ello considera que los impuestos solo se deben pagar si existe una contraprestación equivalente.
- Rahmani y Fallahi (2012) encontraron que a mayor democracia y menor corrupción los contribuyentes percibirán que los impuestos se destinan a financiar bienes públicos (educación, salud e infraestructura) y, por tanto, se sentirán impulsados a cumplir con sus deberes fiscales.
- Barone y Mocetti (2011) enfatizan que la ineficiencia en el gasto público influye negativamente en la moral tributaria, por lo que la actitud hacia el pago de impuestos es mejor cuando los recursos se gastan de manera eficiente. Plantean también que el comportamiento eficiente del sector público en la prestación de bienes y servicios estimula una reacción cooperativa de los contribuyentes en la forma de una mejor actitud hacia sus deberes fiscales. Asimismo, indican que los contribuyentes perciben el pago de impuestos como una relación costo-beneficio cuya ineficiencia en el gasto implica una pérdida de recursos, lo que supone una situación menos favorable entre la oferta de bienes públicos y los impuestos utilizados para financiarlos; por ello, el contribuyente puede reaccionar con una menor propensión a pagar sus impuestos debido a la injusticia fiscal de los gobernantes. Concluyen que un menor nivel de gasto público genera resentimiento en los contribuyentes que se vuelven más sensibles a la forma en que se gastan los recursos.
- Torgler (2005 y 2011) sostiene que la moral tributaria es mayor cuando el contribuyente percibe que el gobierno es eficiente, es decir, cuando es capaz de proporcionar servicios y bienes públicos razonables con los ingresos recaudados por impuestos; de lo contrario, los contribuyentes lo castigarán evadiéndolos si observaran que los

recursos no se gastan bien. También pronostica que las personas no van a pagar sus impuestos si no les gusta la manera en que estos se gastan o si sienten que su gobierno no responde a sus deseos y necesidades.

- Alm *et al.* (2012) concuerdan en que la comunicación a los ciudadanos de las decisiones que toma el gobierno respecto de los ingresos fiscales y el gasto estimulan el cumplimiento de los contribuyentes con el pago de sus impuestos.
- Rothstein (2007) postula que, para aumentar la confianza de los contribuyentes, los gobiernos deben sumar esfuerzos en demostrar que los recursos fiscales se invierten en el bienestar público y no en llenar los bolsillos de los funcionarios públicos o del gobierno.
- Kahneman y Tversky (1981) y Lewis (1982) sostienen que las opiniones sobre los fines que cumplen los impuestos influyen en las decisiones de los contribuyentes, las cuales pueden estar relacionadas con la eficacia del gobierno, las prioridades del gasto y la confianza en los líderes del gobierno.

Por lo tanto, resulta claro que el grado de cumplimiento fiscal voluntario también se ve influido por la confianza que se tenga en el Estado y la calidad de los servicios que brinda y en qué medida estos responden a las necesidades de la población.

5.1.3. Equidad percibida del sistema tributario

Como se ha indicado, la equidad es también un elemento interviniente. Smith y Kinsey (1987), utilizando un modelo de ecuaciones estructurales, demuestran que la imparcialidad percibida del impuesto sobre la renta afecta tanto el compromiso normativo como el cumplimiento efectivo; es decir, si los contribuyentes perciben que la estructura impositiva del impuesto a la renta no está de acuerdo con su nivel de ingresos, buscarán la manera de incumplir con las leyes y tratarán de pagar menos de lo establecido por su sistema tributario y, por tanto, la recaudación efectiva del Estado será menor.

La teoría kantiana afirma que los contribuyentes perciben como un impuesto equitativo aquel que es justo para todos los demás contribuyentes, y que el evadirlo puede afectar su imagen frente a los demás.

Tipke (2002) constata que los contribuyentes son sensibles a la justicia tributaria y se escandalizan de las desigualdades de los impuestos, de los numerosos beneficios fiscales que solo pueden ser invocados por algunos sectores y de que las leyes tributarias no se apliquen por igual.

Un estudio realizado por Bergman y Nevarez (2005) comparó dos escenarios para determinar la equidad percibida por los contribuyentes en el pago de sus impuestos, asociándolos con su profesión. Así, en un escenario de un país A de alta evasión quienes efectivamente pagan sus impuestos son menos que en el país B, pues en este último hay más contribuyentes que pagan y, por ello, el cumplimiento es más uniforme; sin embargo, en el país A se percibe como perdedores a los profesionales a quienes les son retenidos sus impuestos por las empresas donde trabajan y se creen los únicos incapaces de salirse del juego del cumplimiento y que cumplen con sus impuestos. Al no parecerles una situación justa, los contribuyentes siempre aprovecharán cualquier circunstancia para escapar del cumplimiento y, con ello, las tasas de evasión en el país A tendrán mayor probabilidad de aumentar. Por el contrario, en el país B donde la mayoría de los contribuyentes cumple, el incentivo de copiar a los evasores disminuye, por lo que la percepción de perdedores de quienes pagan también será considerablemente menor, lo que reduce las probabilidades y los incentivos para evadir.

Hernández Batista (2006) afirma que se llega a la equidad tributaria cuando la administración garantiza a los que cumplen con pagar sus impuestos y a los que no cumplen les aplica las sanciones de ley que les corresponden, las cuales para ser más eficientes deben ser oportunas, es decir, hacerse efectivas cuando se detecta el incumplimiento.

Cummings *et al.* (2005) postulan que si la administración tributaria es percibida como justa, honesta, informativa y que actúa al servicio del contribuyente, y no como superior en una relación jerárquica de dominio, generará en los contribuyentes mayores incentivos para pagar honradamente sus impuestos. Esta situación está relacionada con la buena reputación que tienen y deben mostrar las administraciones fiscales en el cumplimiento de sus funciones con el fin de crear confianza en todos los administrados a través de la eficiencia y la eficacia en la gestión tributaria.

La consultora Yankelovich, Skelly & White, Inc. (1984) concluyó que a algunos contribuyentes no les parecen justos los impuestos que pagan en su sistema tributario, lo que incrementa las posibilidades de evasión.

Estas precisiones ayudarán en la presente investigación con el fin de determinar si la equidad percibida del sistema tributario por parte de los contribuyentes influye en la decisión de estos de pagar o evadir sus impuestos.

5.2. Normas sociales

Las normas sociales ayudan a definir la conducta de los individuos y refuerzan lo que es bueno o malo, más allá incluso de lo que establezcan la Constitución Política o las leyes, y tienen validez siempre que los individuos consideren que un determinado comportamiento es visto por la sociedad como algo positivo o negativo, por lo que, desde el momento en que forman parte de esa sociedad, aceptan de manera directa o indirecta las responsabilidades, los deberes y los derechos que regulan la convivencia social, ya que como seres sociales tienden a interactuar y compartir con otras personas, lo que origina el intercambio de experiencias, conocimientos, puntos de vista, etc., relacionados con el modo de dirigir sus vidas y hasta las obligaciones que tienen por el hecho de formar parte de un Estado (Klepper & Nagin, 1989).

Estos autores también sostienen que las expectativas normativas de otras referencias pueden afectar directamente las intenciones en la medida en que estas pueden ofrecer recompensas informales o sanciones a la persona. Estas referencias pueden obtenerse de la observación de las sanciones impuestas a otras personas, o a través de conversaciones con personas que tienen altas probabilidades de incumplimiento. Estas normas sociales en la presente investigación se materializan en dos variables: la influencia de personas cercanas y la tolerancia a la informalidad como factores que también influyen en las decisiones tributarias de los contribuyentes.

5.2.1. Influencia de personas cercanas

Kagan (1986) sostiene que las intenciones del comportamiento están influenciadas por las normas sociales, las expectativas de referencia del grupo

y los valores que identifican a una sociedad. Torgler (2003) afirma que el cumplimiento tributario se ve influenciado por las normas sociales; así, el cumplimiento es mayor en sociedades con mayor sentido de cohesión social, al mismo tiempo que los individuos cuyas amistades son evasoras de impuestos tienen más posibilidades de serlo.

Spicer (1986) y Baldry (1984) señalaron que las normas sociales son una comprensión compartida acerca de las acciones obligatorias, permitidas o prohibidas y, por tanto, el individuo se comportará como si fuera a experimentar costos psíquicos si no se ajustase a las normas sociales.

Gordon y Slemrod (1988) relacionan el cumplimiento tributario con los costos psíquicos de la decisión de evadir, interpretándolos como derivados del entorno social en el que opera el contribuyente relacionado con la pérdida de prestigio social o de reputación. Bordignon (1993) sostiene que los individuos modifican su comportamiento a la luz de una norma social y la perciben como que el Estado tiene propiedad de legítimo derecho sobre parte de sus ingresos.

Myles (1995) afirma que si las personas que evaden conocen a más personas que también lo hacen lo seguirán haciendo mientras interactúen con ellas. Por su parte, Torgler (2004) señala que si los individuos creen que la mayoría de los miembros de la sociedad cumplen con las leyes existirá una motivación que mejorará el pago de los impuestos.

Andreoni *et al.* (1998) señalan que la vergüenza y la culpabilidad existen si el contribuyente siente culpa por evadir incluso si no es atrapado y, si es descubierto por un auditor, sentirá vergüenza siempre que en la sociedad en que viva la evasión sea vista como algo reprochable.

Torgler (2005) plantea que si los individuos advierten que los otros son honrados en el pago de sus impuestos su voluntad de hacerlo también aumenta, mientras que, por el contrario, si son persuadidos por otros que evaden su cumplimiento disminuye su motivación para cumplir.

Bergman y Nevarez (2005) apuntan que cuando la mayoría de los contribuyentes de una sociedad cumple con los impuestos, los incentivos de copiar a los evasores son menores, reduciéndose con ello las probabilidades

de evasión. Kidder y McEwen (1989) y Scholz (1986) proponen que las redes y las asociaciones sociales ayudan a dar forma a las percepciones y las actitudes frente al cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Por último, Ratto y Verge (2002) sugieren que las normas sociales pueden ser mediadas por lo menos de dos formas: interna, relacionada con el valor intrínseco derivado del concepto de ser fiel a sí mismo, y externa, en referencia al valor extrínseco derivado de la influencia del comportamiento de los demás.

5.2.2. Tolerancia a la informalidad

Teniendo en cuenta que una de las características del Perú en el aspecto económico es la informalidad se hizo necesario conocer si este mal social influye en las motivaciones fiscales.

El Banco Mundial analiza la informalidad en América Latina como un fenómeno complejo que conduce a un equilibrio social no óptimo en el que las empresas, las microempresas y los trabajadores quedan desprotegidos en términos de salud y empleo y cuyas causas principales son los altos impuestos laborales, la mala legislación en seguridad social, las inadecuadas políticas macroeconómicas y las reformas comerciales que no incentivan la productividad de los actores sociales (Perry *et al.*, 2007).

Loayza (2011), al estudiar las causas de la informalidad en el Perú, estableció que este mal que aqueja al país disminuye cuando la ley y el orden, al igual que la libertad y el nivel educativo aumentan. De similar manera, el fenómeno es menor cuando la base productiva del país se aleja de la actividad agrícola y las presiones demográficas de los jóvenes y de la población rural se reducen. Por otro lado, anota que los costos de la formalización son de dos tipos: de ingreso al mercado formal, como los largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro; y de mantenerse dentro del sistema formal, como el pago de impuestos, beneficios sociales y remuneraciones, entre otros.

Este autor identifica como beneficios de la formalización la protección policial frente al crimen y al abuso, el respaldo del sistema judicial en la resolución de conflictos y el cumplimiento de contratos, el acceso a

instituciones financieras para la obtención de créditos y la diversificación de riesgos y, sobre todo, las posibilidades de expandirse local e internacionalmente. Agrega que pertenecer al mercado formal elimina la necesidad de pagar sobornos, multas y tarifas a las que pueden estar expuestas las empresas que trabajan en la informalidad. Concluye enfatizando que el sector informal predomina cuando el marco legal y normativo es opresivo, los servicios públicos no son de calidad y la presencia y el control del Estado son débiles.

Schneider (2005) sostiene que la economía informal afecta el cumplimiento tributario, definiéndola como aquella que incluye a todos los factores de producción legal del mercado de bienes y servicios que se ocultan deliberadamente de las autoridades públicas con la finalidad de evitar el pago de impuestos y beneficios de seguridad social.

Torgler y Schneider (2007) argumentan que el incumplimiento tributario aumenta cuando los individuos perciben que existen mayores incentivos para trabajar en el mercado informal. Alm (2004) plantea que hay una correlación negativa entre el tamaño de la economía en la sombra y el cumplimiento fiscal, situación en la cual las acciones reveladas de los individuos que perciben esta deficiencia económica (informalidad) se relacionan con sus actitudes sobre el pago de impuestos. Estos autores también enfatizan que una reducción de la moral tributaria disminuye los costos morales del comportamiento ilegal y aumenta los incentivos para trabajar en el mercado informal.

5.3. Riesgo percibido de ser detectado y sancionado por la administración tributaria

Actualmente, nuestro modelo de sistema tributario, al igual que la mayoría de las administraciones tributarias, tiene a las sanciones y las fiscalizaciones como las dos principales herramientas para reducir la evasión. La combinación de ambas representa para los contribuyentes la posibilidad de determinar los incentivos económicos que los llevarán a cumplir o evadir, siempre y cuando perciban que las posibilidades de ser detectados y sancionados sean altas o bajas. Sin embargo, se debe tener en cuenta que, dada la realidad peruana, no necesariamente incrementar las sanciones conduciría a lograr un mayor cumplimiento tributario, por el contrario, el

uso excesivo de estas herramientas puede llevar en la práctica a no poder imponer sanciones, sobre todo si las normas contienen vacíos legales que ponen en riesgo los derechos de los contribuyentes, incrementándose con ello las posibilidades de evasión.

Para Becker (1968), el paradigma básico de incumplimiento es el que se basa en la maximización de la utilidad personal del contribuyente quien cumplirá con sus obligaciones tributarias siempre que perciba que la probabilidad de ser detectado es lo suficientemente alta como para cumplir con el pago. Sin embargo, también un contribuyente racional con información perfecta evadirá siempre sus impuestos bajo este paradigma si tiene conocimiento de que la tasa de ser auditado es baja, lo que lo llevará finalmente a incumplir.

Según el modelo de Allingham y Sandmo, el contribuyente pagará sus impuestos en la medida en que haya mayor riesgo de detección; por el contrario, elegirá un grado de evasión para maximizar su utilidad esperada si percibe que no hay posibilidades de ser detectado.

Spengler (1974) califica al contribuyente como un *homo oeconomicus* que, si bien piensa en su conveniencia económica, también calcula el riesgo de ser descubierto pues las penas y las sanciones resultan perjudiciales para su economía, por lo cual actuará de una manera u otra dependiendo de cómo perciba la existencia de mayor o menor riesgo.

Los trabajos de Spicer y Lundstedt (1976) constituyen una de las primeras referencias en la consideración de los factores sociales no económicos que influyen en el cumplimiento tributario, su modelo incluye la probabilidad de sanciones y el concepto de coercitividad. Plantean esta hipótesis: a mayor coercitividad (sanciones e inspecciones) habrá menos evasión y el incumplimiento tributario será menor cuando la probabilidad de ser detectado sea alta.

Otros estudios ofrecen precisiones adicionales:

- Kahnenan y Tversky (1979) encuentran que las decisiones que toman los contribuyentes se realizan con base en probabilidades subjetivas que pueden diferir de manera significativa de las probabilidades

objetivas, es decir, por el riesgo de ser detectado por las autoridades fiscales más que por las auditorías efectivamente realizadas por las administraciones tributarias.

- Lempert (1982), atendiendo a los significados subjetivos de las sanciones oficiales, constató que las personas pueden ver la recepción de una notificación de la administración tributaria como una sanción, por lo que considera un factor importante la percepción y la valoración subjetiva que hacen los contribuyentes sobre determinadas situaciones relacionadas con los impuestos.
- Tanzi y Schome (1993) reparan en que si el tiempo que transcurre entre la realización del delito y la aplicación del castigo es muy largo, el castigo pierde todo efecto disuasivo. Si esto lo saben los contribuyentes por diferentes medios, se incrementarán sus posibilidades de evadir.
- Robles (2002) estima que la penalización no debe ser es un factor más activo en el cumplimiento tributario ni tampoco debe ocupar el primer lugar en las administraciones tributarias; sin embargo, sí cree que debe estar presente como factor de persuasión, reconocimiento y sancionador del incumplimiento de las obligaciones fiscales.
- Torgler (2003) anota que la sensación de impunidad y la severidad en la aplicación de los castigos son factores de relevancia para la legitimidad del sistema tributario, en especial porque su ausencia puede significar una justificación para dejar de cumplir o hacerlo en menor medida.
- Gilligan y Richardson (2005) estiman que muchas personas evitan evadir impuestos porque perciben que la probabilidad de que su comportamiento sea detectado, investigado y procesado es muy alta.

Teniendo en cuenta estas consideraciones se puede advertir que la percepción del riesgo de ser detectado por las autoridades fiscales puede disminuir cuando se percibe que los medios de detección y fiscalización utilizados por las administraciones tributarias son ineficientes, por lo cual, con un bajo nivel de aversión al riesgo, aumentarán los niveles de evasión cuando se disponga de alguna oportunidad para evadir. Los contribuyentes asocian el riesgo de ser detectado con las auditorías realizadas por las administraciones tributarias (Crane & Nourzad, 1986).

Asimismo, diversos estudios han concluido que las administraciones tributarias no deben dejar de vigilar a los contribuyentes pues la mayoría siempre va a preferir no pagar impuestos:

- Según el CIAT (2005), el cumplimiento voluntario puede mantenerse en una tasa razonable siempre que exista una fuerza disuasiva creíble contra la evasión, lo que implica que todos los Estados deben demostrar su capacidad para detectar y sancionar sin temor o preferencia.
- Kirchler (2007) considera que la disposición de los contribuyentes a pagar sus impuestos se incrementa con un aumento de la conciencia sobre las leyes fiscales y las normas pertinentes que combaten la evasión y que están relacionadas con las sanciones y las multas.
- Almet *et al.* (2011) proponen la hipótesis de que la decisión compleja de pagar impuestos no puede estar determinada exclusivamente por el riesgo que percibe un solo contribuyente, no obstante que el modelo de Allingham y Sandmo sostiene que la honradez tributaria aumenta con la mayor probabilidad de auditoría y multas severas, ya que los efectos disuasivos de auditorías y multas siempre están presentes en los gobiernos, pero no siempre son un factor estimulante para aumentar el cumplimiento tributario, dado que más bien los contribuyentes los perciben como señal de falta de confianza y, por tanto, incrementan sus posibilidades de evadir impuestos.

Como se puede observar, el factor determinante de la decisión de pagar o no pagar no solo depende de la probabilidad que tiene el contribuyente de ser detectado y sancionado sino de la percepción acerca de la eficacia de la administración tributaria para detectar delitos de evasión y de su capacidad para fiscalizar a todos; que, sumada a la información disponible del entorno, llevará al contribuyente a formar su decisión de cumplir o incumplir con el pago de sus impuestos, según perciba el riesgo de ser detectado o no por la administración tributaria.

2

Marco contextual

En este segundo capítulo se expone, brevemente, el marco contextual de la investigación: el sistema tributario y el cumplimiento tributario en el Perú.

1. El sistema tributario peruano

A través de la historia tributaria del Perú se puede observar cómo la imposición de los tributos siempre ha estado presente en la vida cotidiana de las personas sin importar su cultura, religión o lengua. Así, el sistema fiscal tuvo dos etapas: antes y después de la llegada de los españoles, en ambas el Estado actuó como receptor de bienes en moneda, trabajo o especie que destinaba a financiar el cumplimiento de sus funciones.

1.1. Antecedentes históricos

La primera etapa corresponde a la época incaica en la que la tributación tuvo sus bases en la reciprocidad del intercambio de la fuerza y la energía humana, los tributos recaudados eran contribuciones destinadas al Inca y al culto del Sol, situación que permite a Klauer (2005) clasificarlas como contribuciones permanentes, periódicas y esporádicas (tabla 2.1).

En la segunda etapa, la época colonial, el tributo consistió en la entrega de una parte de la producción, personal o comunitaria, al Estado, por lo que

Tabla 2.1. *Tributos aplicados en la época incaica*

Permanentes	Periódicos	Esporádicos
<ul style="list-style-type: none"> • Mujeres y hombres asignados a la actividad de extracción de oro y plata que eran llevados al Cusco. • Hombres destinados al resguardo de los depósitos de armas. • Hombres destinados a la custodia de las mujeres del Inca. • Hombres destinados a cargar las andas del Inca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hombres y mujeres destinados al sembrío de tierras. • Hombres y mujeres dedicados a la recolección y la cosecha de productos. • Mujeres destinadas a la confección de prendas de vestir del Inca y sus mujeres. • Mujeres destinadas a la limpieza de las instalaciones de las fortalezas incaicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hombres destinados a acompañar al Inca en sus diversas actividades diarias. • Hombres y mujeres dedicados a realizar actividades eventuales, como las festividades y los cultos.

Fuente: Klauer, 2005: 129.
Elaboración propia.

se emitían ordenanzas y mandatos de acuerdo con los regímenes tributarios para el establecimiento de las tasas a pagar. Los principales contribuyentes eran los indios de las encomiendas y de las comunidades, sobre los cuales recaía el mayor peso de la carga impositiva.

Asimismo, se instituyó la obligación de pagar tributos a los conquistadores, quienes regularon los medios necesarios para la efectiva recaudación a través de una institución administradora de la recaudación de impuestos.

Las encomiendas fueron el instrumento principal de explotación de la mano de obra. Consistían en la entrega de indígenas a los españoles en calidad de encomendados, para que estos aseguraran la recaudación del tributo indígena, fuente fundamental de recursos financieros del Virreinato. Posteriormente, por disposición del virrey Toledo, esa función pasó a manos de los corregidores que, además, tenían potestad de fijar las tasas y controlar los fondos recaudados. Entre ellos:

- *Quinto real*: tributo por el cual se obligaba la entrega de la quinta parte de los tesoros de la conquista al rey de España.
- *Diezmos*: tributos pagados a favor de la iglesia a la que le correspondía el 10% de lo producido en un determinado periodo.
- *Tributos varios*: venta de títulos, alcabala, impuesto al vino, a la importación de esclavos, almojarifazgo y pagos de aduanas.

Los principales órganos de control y supervisión eran los tribunales de cuentas, creados para vigilar y juzgar los asuntos fiscales, y el Consejo de Indias, el cual diseñaba las políticas que debían seguir las colonias españolas en materia tributaria.

Habría que precisar que el único tributo directo fue el indígena, el cual también tuvo la mayor rentabilidad, manteniéndose hasta la época republicana. En 1854 lo abolió el presidente Ramón Castilla junto con la esclavitud.

En el siglo XIX, con Nicolás de Piérola, se introdujo un nuevo modelo de tributación en el cual el Estado asume nuevas responsabilidades como la educación y la salud pública, que necesitaba financiar a través de impuestos, lo que lo obligaba a ampliar la base tributaria. Ese fue el punto de partida de la época moderna en la que el sistema tributario comienza su proceso de transformación al convertir a los impuestos en la fuente principal de ingresos, dado que representan el medio para cubrir los costos de mantenimiento de los servicios públicos y asistenciales de todo el Estado (CIAT, 2012).

1.2. La tributación moderna

La tributación actual sigue un estándar internacional y se constituyó a través de la adopción de una política fiscal, la creación de un sistema tributario y la formación de una administración tributaria (figura 2.1).

Si bien es cierto que los tributos existieron como tales desde la antigüedad con la formación de los Estados, también es cierto que su noción se ha modificado por el concepto del deber que tienen los ciudadanos de contribuir con el gasto del país en forma consistente con su capacidad de pago. Por ello, en las sociedades modernas todos los tributos, con independencia de su denominación, se aplican a los contribuyentes de acuerdo con las operaciones que realicen y sirven como fuente de recursos para el desarrollo del país (Sunat, 2012).

Smith y Kinsey (1987) consideran al contribuyente como el nexo principal entre el individuo y el Estado y a las leyes tributarias como expresión del derecho administrativo estructurado para el cumplimiento de sus fines. Señalan también que el cumplimiento es tan problemático como

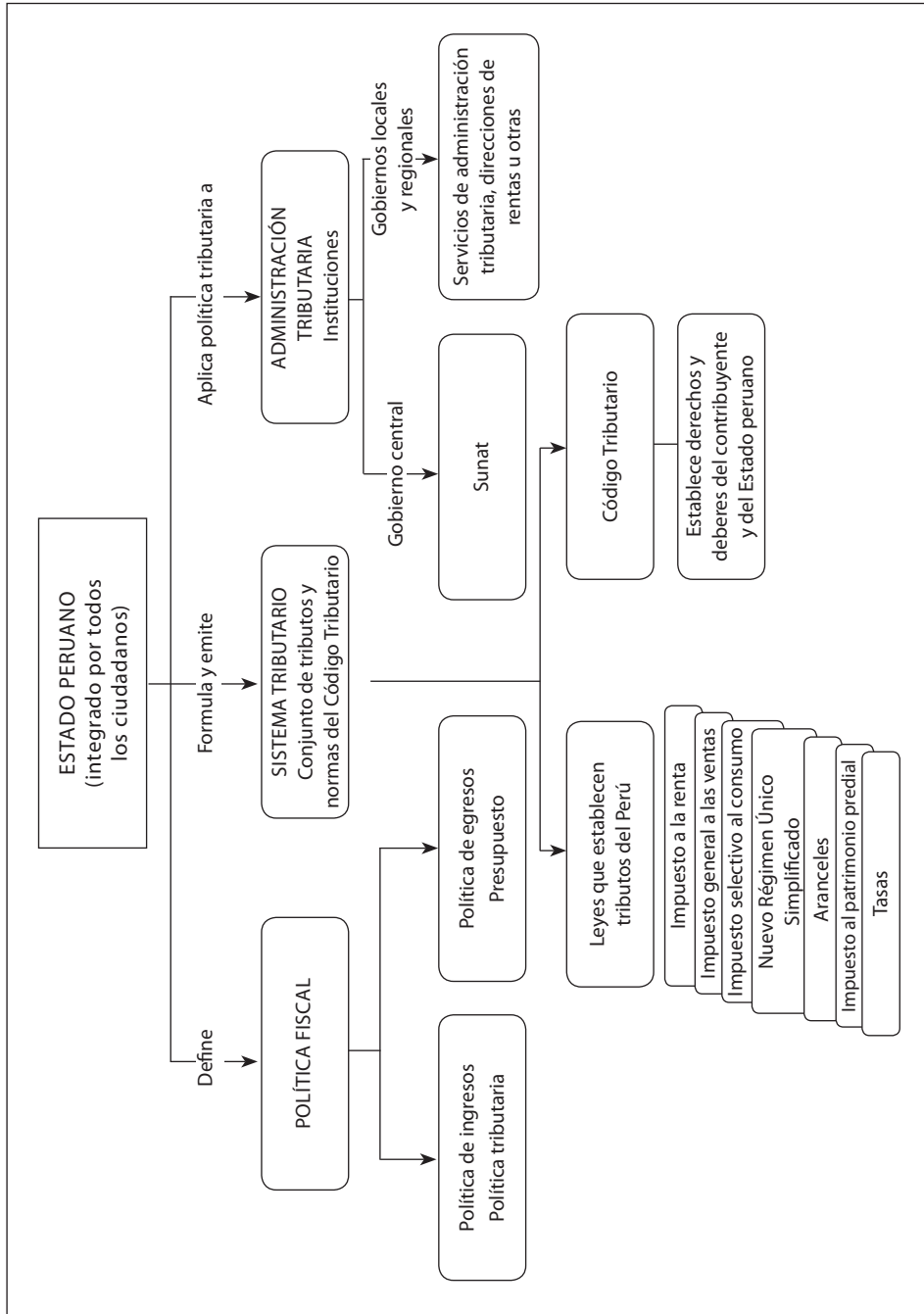


Figura 2.1. Sistema tributario peruano actual

Fuente: Sunat, 2012: 2.

el incumplimiento, pues las personas tienen diferentes oportunidades tanto para cumplir como para evadir; por ello, identifican cuatro grupos de factores que influyen en las decisiones sobre cumplimiento: las consecuencias materiales, las expectativas normativas, las actitudes y las creencias sociojurídicas, y los factores expresivos.

En el Perú se considera como tributos a los impuestos, las contribuciones y las tasas:

- *Impuestos*: son los tributos cuyo pago no origina una contraprestación directa a favor del contribuyente, como el IGV o el IR.
- *Contribuciones*: son tributos que se originan a partir de los beneficios recibidos de las actividades del Estado, como los de la seguridad social brindados por la Oficina de Normalización Previsional (ONP) o el Seguro Social de Salud (EsSalud).
- *Tasas*: son los pagos que se realizan por un servicio individualizado por parte del Estado a favor del contribuyente, como emisión del documento nacional de identidad (DNI) o de la licencia de conducir (Sunat, 2012).

El marco legal del sistema incluye las siguientes normas:

- Ley del Sistema Tributario Nacional, Decreto Legislativo 771 y normas modificatorias
- Ley del Impuesto a la Renta, Decreto Legislativo 774
- Ley de Tributación Municipal, Decreto Legislativo 776 y normas modificatorias
- Código Tributario, Decreto Legislativo 816
- Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, Decreto Legislativo 821

La administración tributaria está a cargo de la Sunat, cuya función principal es realizar el proceso de recaudación para el Estado, a partir de:

- Asegurar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias de los contribuyentes.
- Ampliar la base tributaria y recaudar de manera eficaz y eficiente los tributos, combatiendo y sancionando la evasión y el contrabando.

- Promover la competitividad a partir de la facilitación del comercio exterior, la reducción del tiempo que requieren las operaciones de comercio exterior y la simplificación de los procedimientos vinculados a las operaciones tributarias y aduaneras.

La Sunat es un organismo técnico especializado adscrito al sector economía y finanzas². Para el cumplimiento de sus objetivos propone la reglamentación de todas las normas en materia tributaria y aduanera, e identifica a los sujetos obligados y las sanciones que se aplican, de corresponder, en caso de incumplimiento de las normas. La carga impositiva incluye los tributos directos e indirectos. En 2012, los ingresos tributarios del gobierno central ascendieron a S/. 7281 millones (Sunat, 2013).

De otro lado, se encuentran las municipalidades que son las instituciones encargadas de la recaudación de tributos como los impuestos predial, de alcabala, a juegos y apuestas, al patrimonio vehicular, y a los espectáculos públicos no deportivos, así como tasas de acuerdo con sus diferentes procedimientos y contribuciones especiales por obras públicas.

2. El cumplimiento tributario en el Perú

Como se ha indicado, el incumplimiento tributario en el Perú es alto. Schneider *et al.* (2010) realizaron una investigación acerca de las tasas de informalidad que existen en los diversos países del mundo, la cual relacionaron con el incumplimiento fiscal. En el año en el que investigó la tasa estimada de informalidad en el Perú fue de 66.4% del PBI (figura 2.2).

En un estudio nacional de hogares realizado por encargo de la Sunat, el Instituto Cuánto (2009) identificó diversos factores que influyen en la decisión de pago de impuestos por los contribuyentes, clasificándolos por orden de impacto (figura 2.3). Según ese estudio, los factores que más influyen son la democracia, la cooperación, el papel del Estado y la honestidad.

2. Fue creada por la Ley 24829 y su función se perfeccionó mediante el Decreto Legislativo 501 y la Ley de Fortalecimiento de la Sunat, Ley 29816.

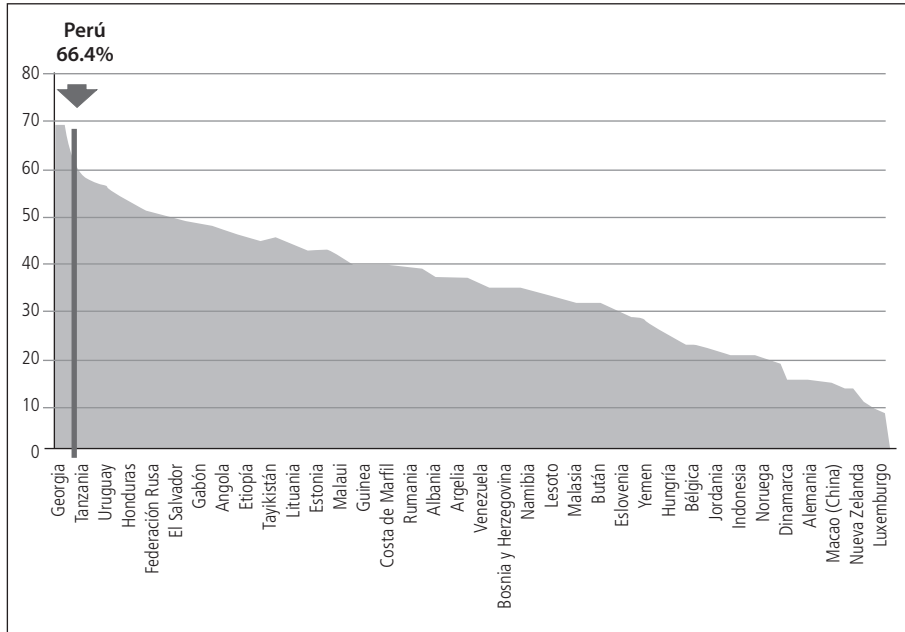


Figura 2.2. Estimación de la tasa de informalidad como porcentaje del PBI, por países

Fuente: Schneider *et al.*, 2010.

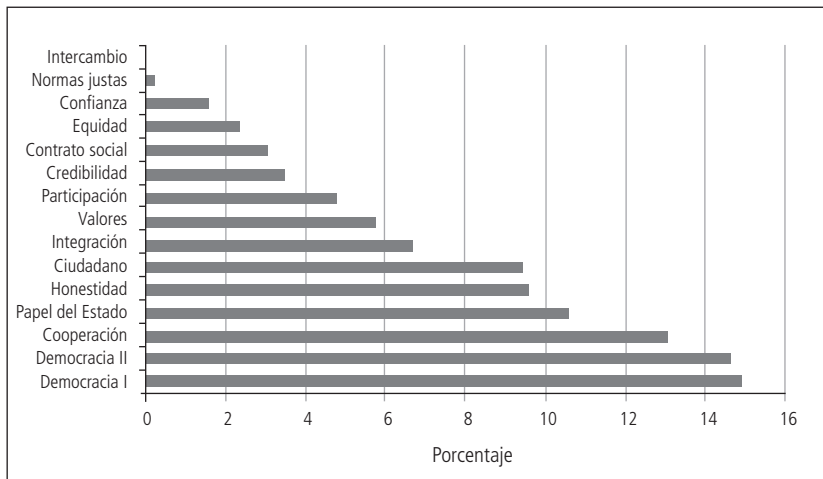


Figura 2.3. Factores que influyen en la responsabilidad fiscal del contribuyente peruano

Fuente: Cuánto, 2009: 12.

La Sunat considera que la cultura tributaria es uno de los ejes estratégicos fundamentales para la ampliación de la base tributaria, la cual debe ser impulsada por sus propios funcionarios y difundida a través de familiares y amigos, transmitiendo la importancia de la tributación y el rechazo a la evasión, la informalidad y el contrabando a partir de la exigencia de la entrega de comprobantes de pago en cada transacción económica que realicen. Como parte del cumplimiento de su objetivo de lograr generar conciencia tributaria, en 2011 lanzó un proyecto conjunto con el Ministerio Público para promocionar los beneficios que trae consigo la tributación. Para este proyecto, la cultura tributaria está vinculada con el conocimiento de las normas tributarias y las creencias acertadas que tienen los contribuyentes sobre los beneficios del cumplimiento fiscal, la cual da origen a actitudes positivas (figura 2.4).

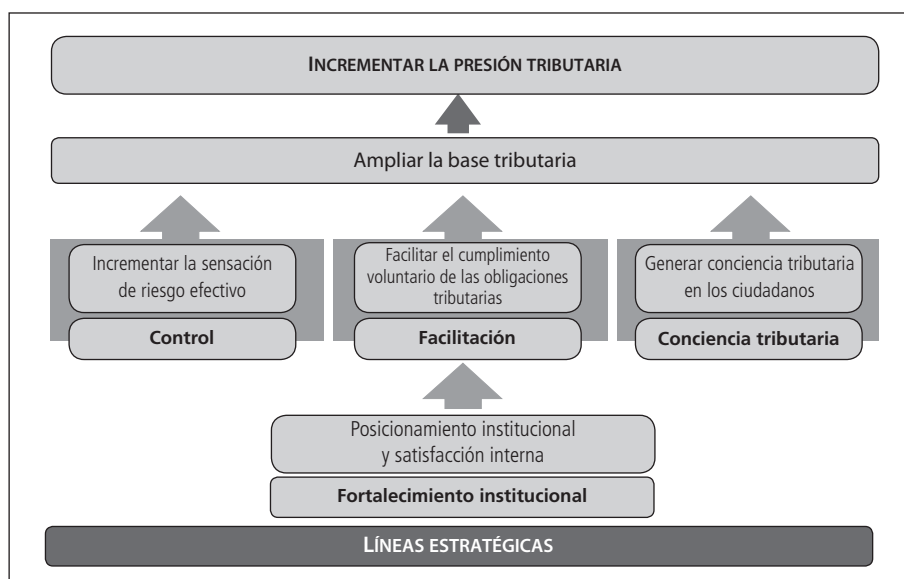


Figura 2.4. Proyecto de cultura tributaria de la Sunat

Fuente: Sunat, 2011: 8.

Con respecto de la equidad percibida del sistema tributario, la Sunat estima que los contribuyentes la perciben de acuerdo con su experiencia y en la medida en que tengan voz para participar en el proceso de determinación de la política tributaria y sean escuchados por las autoridades,

el Estado y los funcionarios que lo dirigen. De allí que los contribuyentes perciben y califican si son justos los mecanismos para la definición de los niveles de impuestos o de exoneraciones, la asignación, la redistribución de los ingresos fiscales y las sanciones impuestas a los evasores. Por ello, a mayor percepción de justicia mayor es el reconocimiento de la legitimidad de las decisiones adoptadas por Estado y, por ende, mayor será su disposición de cumplir con las normas.

Además, esta justicia se refiere a la percepción de la progresividad en el sistema tributario y de las relaciones de intercambio equilibradas y favorables para los contribuyentes. Por lo que si el contribuyente percibe que paga más el que genera más ingresos se verá incentivado a tener un mayor compromiso y actuará cooperando; de lo contrario, tratará de justificar sus actitudes a favor de la evasión como mecanismo de hacer justicia para conseguir la equidad en el intercambio fiscal.

Asimismo, la Sunat entiende que existen otros factores que influyen en la percepción del sistema tributario, como la equidad en la distribución de la carga fiscal en tanto se perciba que las normas la salvaguardan, y la equidad en el intercambio fiscal referida a la existencia de correspondencia entre los tributos que se pagan y el suministro de servicios que recibe por parte del Estado quien debe garantizar sus derechos como ciudadano. De ello se puede concluir que la aceptación del sistema tributario se hace necesaria si se quiere elevar el cumplimiento, pero si este se percibe como injusto, o que los impuestos no cumplen con los fines para los cuales se crearon, los contribuyentes creen que se están gestionando de manera ineficiente los recursos del Estado y, por ello, como es obvio, estarán menos dispuestos a cumplir con sus obligaciones tributarias.

Finalmente, la Sunat asume que el individuo cooperará con el Estado y la sociedad en la medida en que las normas sociales se adecuen a los preceptos de una cultura positiva del pago de impuestos, es decir; que cumplirá si otros también lo hacen y siempre que le inspiren confianza. Estas leyes sociales comprenden las costumbres y las reglas mínimas compartidas que generan sentimientos de pertenencia y facilitan la convivencia entre los miembros del grupo o la sociedad. Se precisa que los ciudadanos que perciben un alto grado de madurez democrática del sistema político tenderán a estar más dispuestos al cumplimiento de sus obligaciones tributarias

en forma voluntaria como mecanismo para preservar el orden político y social. Se concluye que los contribuyentes perciben que el Estado no está cumpliendo con el rol que le corresponde, lo que puede explicar sus dudas respecto al uso y el destino de los impuestos; así, por un lado, existen personas que piensan que el Estado debería ser benefactor, pero que está recibiendo pocos ingresos fiscales, pero, por el otro, algunas lo ven como regulador y consideran que recibe demasiados recursos.

3

Procedimiento metodológico

La investigación realizada es de tipo cuantitativo, de corte transversal y correlacional. Es de tipo cuantitativo (Hurtado & Toro, 1998) porque se utilizaron técnicas estadísticas para la medición de las variables; de corte transversal porque se recolectó datos en un solo momento y tiempo determinado, con el fin de describir las variables para su posterior análisis de incidencia o interrelación con las actitudes del contribuyente hacia el cumplimiento voluntario del pago de impuestos; y correlacional porque relaciona las variables, lo que permite conocer su grado de influencia sobre el cumplimiento fiscal.

En el presente capítulo se describe la metodología usada en la investigación: el modelo de investigación y el sistema de variables planteado, el universo y la población de la muestra analizada, la operacionalización de las variables, el diseño del instrumento de recolección de datos, las hipótesis de la investigación en términos estadísticos y las herramientas de análisis estadístico.

1. Modelo de investigación

En toda investigación es importante plantear un modelo que explicita y relacione las variables a estudiar. En este caso, el modelo de investigación

a utilizar considera los factores que más influyen sobre el comportamiento de los contribuyentes hacia el pago de sus obligaciones tributarias identificados por los estudios previos revisados.

Esas variables son la moral tributaria, el conocimiento de las normas tributarias, la confianza en el Estado (gobierno e instituciones), la equidad percibida del sistema tributario, la influencia de personas cercanas, la tolerancia a la informalidad en la economía de una sociedad y el riesgo percibido ante una acción fraudulenta. Estos son los factores determinantes para que los contribuyentes decidan si cumplir o no con el pago de sus impuestos.

Este modelo de investigación toma como referencia el modelo propuesto por Ajzen (1991), el cual se ha aplicado ampliamente en estudios relacionados con el comportamiento humano en distintas disciplinas e incluye factores de naturaleza personal, social y de contexto que influyen en la formación de las intenciones de los individuos que finalmente determinan su comportamiento. De allí que no solo puede servir para comprender la complejidad de la conducta del individuo, sino también para explicar su comportamiento en asuntos fiscales.

El modelo de Ajzen proporciona una mayor seguridad en la medición de los factores determinantes del comportamiento tributario al afirmar que los comportamientos no son muy difíciles de predecir y que existe una relación directa entre la intención y el comportamiento; con la intención como un componente esencial del cumplimiento tributario pues solo a partir de esta se podría predecir el comportamiento de los contribuyentes.

Como ya se ha mencionado, la teoría de la acción planeada postula que la intención de un individuo está determinada por las actitudes, las normas subjetivas y el control conductual percibido considerado por el contribuyente como un obstáculo para la realización de acciones negativas (incumplimiento). En ese sentido, para esta investigación:

- La actitud, relacionada con las actitudes positivas representadas por la moral tributaria, se define como el juego de las variables: conocimiento de normas tributarias, confianza en el Estado y equidad percibida del sistema tributario.

- Las normas sociales se definen como el juego de las variables: actitud de personas cercanas, como familiares y amigos, que ejercen influencia en las decisiones fiscales, y tolerancia a la informalidad.
- El control conductual se define por la variable riesgo percibido de ser detectado y sancionado por la administración tributaria.

Cada variable genera una hipótesis de estudio que, al relacionarse con las demás, explicaría el comportamiento del contribuyente (figura 3.1).

Las variables consideradas y las hipótesis que se derivan de ellas son:

- *Conocimiento de normas tributarias*: la primera hipótesis de investigación es que el conocimiento de las normas tributarias tiene un efecto positivo en la moral tributaria de los contribuyentes.
- *Confianza en el Estado*: la segunda hipótesis de investigación es que la confianza en el Estado (gobierno e instituciones) posee un efecto positivo en la moral tributaria de los contribuyentes.
- *Equidad percibida*: la tercera hipótesis de investigación es que la equidad percibida (un sistema tributario justo) tiene un efecto positivo en la moral tributaria de los contribuyentes.
- *Influencia de personas cercanas (familiares y amigos)*: la cuarta hipótesis de investigación sostiene que la influencia de personas cercanas (amigos y familiares) tienen un efecto negativo en la intención del contribuyente de evadir impuestos.
- *Tolerancia a la informalidad*: la quinta hipótesis de investigación afirma que la tolerancia a la informalidad en la sociedad donde vive la persona tiene un efecto positivo en la intención del contribuyente de evadir impuestos.
- *Moral tributaria*: la sexta hipótesis de investigación es que la moral tributaria tiene un efecto positivo en el riesgo percibido por los contribuyentes; la séptima hipótesis es que la tolerancia a la informalidad por parte de los contribuyentes tiene un efecto negativo en la moral tributaria; y la octava hipótesis es que la moral tributaria tiene un efecto negativo en la intención del contribuyente de evadir impuestos.

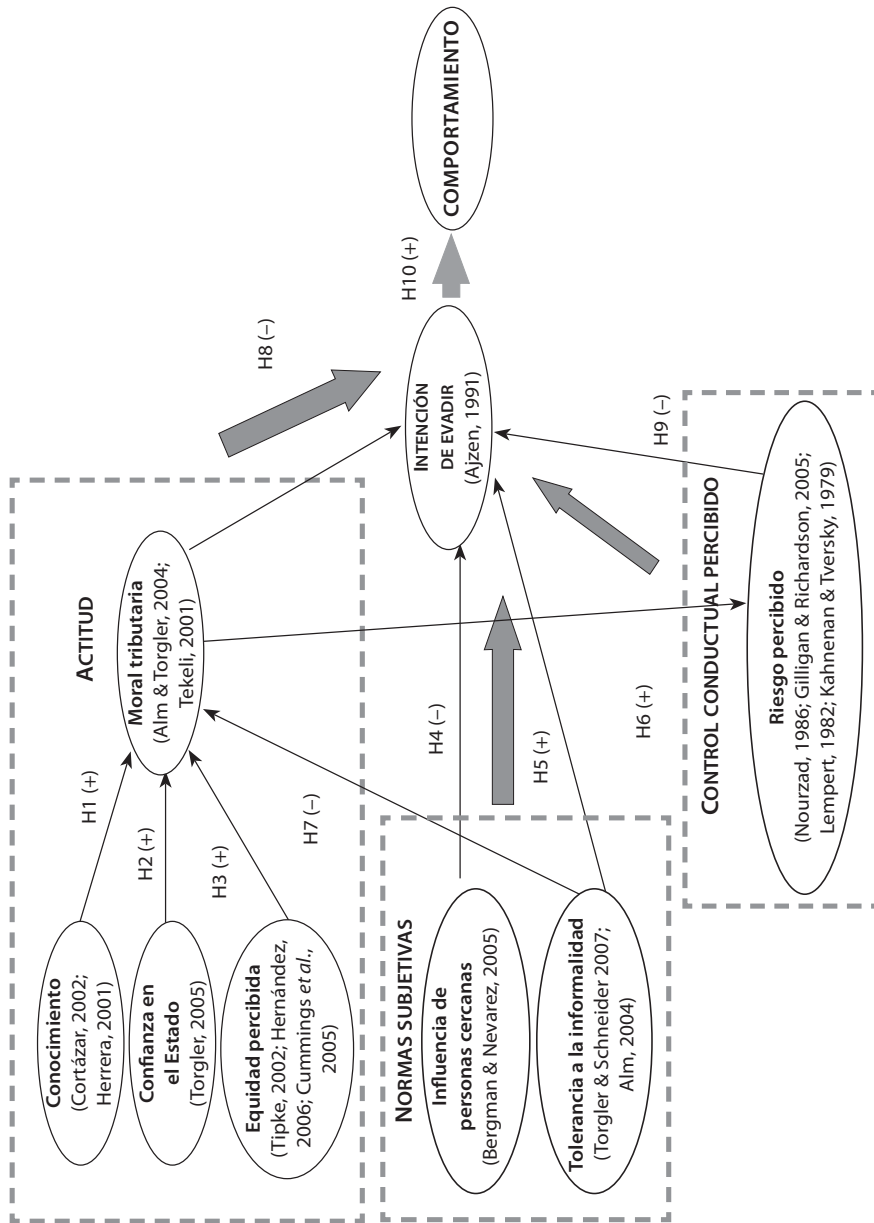


Figura 3.1. Factores que influyen en las decisiones de cumplimiento tributario

Elaboración propia.

- *Riesgo percibido*: la novena hipótesis de investigación es que el riesgo percibido de ser detectado, aprehendido y sancionado por la administración tributaria tiene un efecto negativo en la intención del contribuyente de evadir impuestos.
- *Intención de evadir impuestos*: la décima hipótesis de investigación es que la intención del contribuyente de evadir impuestos tiene un efecto positivo en el comportamiento del contribuyente hacia el pago de impuestos.

2. Universo y muestra de la investigación

El universo estudiado fue el segmento de profesionales peruanos, quienes por su condición son el caso típico de contribuyentes que están en la posibilidad de decidir si cumplen o evaden el pago de impuestos.

La muestra incluyó 150 profesionales contribuyentes, hombres y mujeres, entre los 25 y los 59 años de edad, estudiantes de posgrado de la Universidad ESAN, en Lima Metropolitana, que en el mes de agosto del 2013 se encontraban cursando una maestría. Los entrevistados cumplían los siguientes criterios de inclusión: profesionales contribuyentes, con ingresos y gastos gravados con impuestos directos, y cuyas actividades profesionales y cotidianas de naturaleza económica estén gravadas con impuestos indirectos.

La muestra fue no probabilística basada en la autoselección cuyo instrumento utilizado (cuestionario) se dirigió a un grupo específico de profesionales de la maestría de la Universidad ESAN, lo que implicó que del universo de estudiantes que se encontraban en el mes de agosto del 2013 cursando una maestría, solo algunos pudieron responder al cuestionario por decisión propia, por lo que era de esperar una menor representatividad de la población (Anderson *et al.*, 2008).

3. Operacionalización de las variables

Con el propósito de hacer mensurable cada variable de estudio se elaboraron preguntas específicas y escalas valorativas, de ámbito general y específico.

3.1. Variables de moral tributaria

Para investigar la influencia de la motivación intrínseca en el cumplimiento del pago de impuestos, Alm y Torgler (2004) utilizaron la siguiente pregunta de la Encuesta Mundial de Valores aplicada de 1990 a 1997:

Por favor, dígame para cada una de las siguientes afirmaciones si usted piensa que siempre puede justificarse, no puede justificarse nunca, o algo intermedio (en una escala de 1 a 10, en la cual Nunca es justificable = 1 y Siempre es justificable = 10); donde la afirmación era: Hacer trampa en los impuestos cuando tiene la oportunidad de hacerlo es...

Asimismo, otros autores utilizaron como variables la confianza y la desconfianza en el sistema jurídico (sistema legal) y en el Parlamento (relación con el Estado y el gobierno) en España y EUA con información disponible de la Encuesta Mundial de Valores. Se formularon las siguientes preguntas:

— ¿Me podría decir qué tanta confianza tiene en el Parlamento? ¿Es una gran confianza? ¿Una buena confianza? ¿No mucha confianza? ¿0 ninguna en absoluto? (en una escala de Mucho = 4 y Ninguna = 1).

— ¿Podría indicarme cuánta confianza tiene en el ordenamiento jurídico-legal? ¿Es una gran confianza? ¿Una buena confianza? ¿No mucha confianza? ¿0 ninguna en absoluto? (en una escala de Mucho = 4 y Ninguna = 1).

El estudio de Frey (2003) también tuvo como fuente de información la Encuesta Mundial de Valores y recogió la misma pregunta que utilizaron Alm y Torgler (2004). Finalmente, esta pregunta se adaptó al cuestionario del presente estudio en cuatro preguntas.

3.1.1. *Conocimiento de las normas tributarias*

Esta variable cae dentro del concepto de cultura tributaria y para la presente investigación se considera como el conocimiento que tienen los contribuyentes sobre el sistema tributario peruano en general. Para definirla se adaptaron las variables utilizadas por Maksvytienė y Šinkūnienė (2012), teniendo en cuenta las particularidades nacionales y los conocimientos normativos fruto de la experiencia laboral en la administración tributaria.

Se elaboraron ocho preguntas sobre el grado de acercamiento a las normas legales tributarias de los entrevistados.

3.1.2. Confianza en el Estado (gobierno e instituciones)

Esta variable está relacionada con la confianza que tienen los contribuyentes respecto del uso de los recursos fiscales por parte del Estado peruano. Para explorarlos se usaron varias preguntas. La primera fue una pregunta utilizada en la encuesta realizada en Italia en 2004 (Banca d'Italia, 2006: 119) encaminada a recoger las opiniones de los ciudadanos sobre la actuación del Estado como encargado de proveer bienes y servicios públicos:

¿Cuán justificable es «No pagar por su billete de transporte público»? (en una escala de 1 y 10 puntos, donde: Nunca es justificable = 1 y Siempre es justificable = 10).

Con esta pregunta se pretendió determinar la inclinación del individuo a contribuir a la provisión de un bien público. Si bien se trata de una pregunta indirecta, sirve para conocer la propensión que tiene el contribuyente peruano a financiar los servicios públicos a través del pago de sus impuestos basándose en la confianza que tiene en el Estado (gobierno e instituciones).

La segunda pregunta utilizada fue otra de la encuesta mencionada, adaptada a la realidad peruana:

¿Qué tanto está de acuerdo con lo siguiente? (En una escala de 1 a 5, donde Nada = 1, Muy poco = 2, Regular = 3, Bastante = 4 y Mucho = 5):

- El pago de impuestos es uno de los derechos básicos de la ciudadanía.
- No pagar impuestos es uno de los peores crímenes que una persona puede cometer, ya que perjudica a toda la comunidad.
- Hay derecho a no pagar impuestos si usted piensa que son injustos.
- Incluso si alguien piensa que un impuesto es injusto, él o ella debe pagar primero y luego se queja si es necesario.

3.1.3. Equidad percibida del sistema tributario

Esta variable está relacionada con la percepción de cuán justo o injusto es el sistema tributario para los contribuyentes. Para su medición se utilizó el modelo de cuestionario empleado por Gilligan y Richardson (2002). El cual

se aplicó a una muestra de 407 estudiantes de escuelas de negocios de posgrado en Australia y Hong Kong, cuyas respuestas demostraron que las diferencias de percepción de equidad entre ambas jurisdicciones, teniendo en cuenta sus distintas estructuras tributarias, influían en el cumplimiento fiscal. Así, una administración tributaria puede ser menos exitosa en la medida en que sus sistemas de impuestos se perciban como injustos o inequitativos, situación que alienta a los contribuyentes a evadir sus responsabilidades.

Finalmente, se incorporaron cinco preguntas sobre esta variable.

3.2. Variables de normas sociales

Las normas sociales se definen como la influencia de familiares y amigos y la tolerancia a la informalidad sobre el comportamiento de pago o no pago de impuestos en la sociedad en que se desenvuelven los contribuyentes.

3.2.1. Influencia de personas cercanas (familiares y amigos)

Cullis *et al.* (2006) realizaron la medición de esta variable a través de una encuesta aplicada a contribuyentes del Reino Unido e Italia. De ella, se han adecuado tres preguntas al cuestionario aplicado.

3.2.2. Tolerancia a la informalidad

Torgler y Schneider (2009), analizando datos de más de 50 países, encontraron una correlación negativa entre la moral tributaria y la economía en la sombra (informalidad), concluyendo que la moral tributaria desempeña un papel importante en la determinación del grado de informalidad económica, donde una moral más alta conduce a una menor economía informal.

Por su parte, y en referencia al Perú, De Soto (1986) señaló que la informalidad llena el vacío entre producción y reproducción en la totalidad de las actividades que generan ingresos o ahorran gastos, tanto en el comercio como en el transporte. Al respecto, Schneider y Enste (2000) aportan una taxonomía de las actividades informales (tabla 3.1).

Tabla 3.1. *Taxonomía de las actividades informales*

	Transacciones monetarias		Transacciones no monetarias	
Actividades ilegales	Comercio de bienes robados, narcotráfico, prostitución, contrabando, estafa, apuestas.		Trueque o intercambio de artículos robados, sustancias prohibidas, contrabando. Producción de drogas y hurtos para uso propio.	
Actividades legales	Evaden impuestos.	Eluden impuestos.	Evaden impuestos.	Eluden impuestos.
	Ingresos subdeclarados. Salarios y bienes de trabajo no reportados relacionados con servicios y productos legales.	Descuentos a los empleados, incentivos.	Intercambio de servicios y productos legales.	Trabajo por cuenta propia y trabajo familiar.

Fuente: Schneider & Enste, 2000.

Considerando estos aportes se incluyeron cuatro preguntas en el cuestionario, añadiendo aspectos referidos a la piratería y el contrabando de bienes que son relevantes para la realidad peruana.

3.3. Variable de control conductual percibido

El riesgo percibido de ser detectado y sancionado por la administración tributaria se define como la actitud que tiene un contribuyente cuando percibe las posibilidades de amenazas contra su seguridad relacionadas con el cumplimiento tributario. En ese sentido, se podría afirmar que un contribuyente que percibe un mayor riesgo de ser detectado por la autoridad tributaria estaría más dispuesto a cumplir dado que su seguridad se encuentra en peligro.

En términos generales, Allingham y Sandmo (1972) demostraron que el aumento de la sanción o de las actividades de auditoría por parte de las administraciones tributarias mejora el cumplimiento tributario. Sin embargo, en el caso del Perú la información de los contribuyentes se encuentra protegida por la reserva tributaria³ y solamente puede ser utilizada por la administración en el cumplimiento de sus propios fines como establecer monto de impuestos o determinar rentas y bases imponibles, entre otros. Por ello, más que una presión coercitiva, las actitudes de los contribuyentes

3. Establecida en el artículo 85 del Código Tributario.

hacia el pago de impuestos se ven influidas por la percepción del riesgo y la eficacia del control que tiene un sistema tributario. Para la medición de esta variable se utilizaron los fundamentos de Barone y Mocetti (2011), quienes exploraron la eficiencia del gasto público y su influencia en la moral tributaria a través de la siguiente pregunta:

¿Sería una buena idea si las inspecciones fiscales se hicieran con más frecuencia o no? (donde 1 = Sí, quiero que se haga con más frecuencia, debido a que es la única forma de detener la evasión fiscal; 2 = Sí, me gustaría que se hagan más a menudo, pero dentro de unos límites, para detener que el gobierno interfiera demasiado en la vida de las personas; 3 = Creo que las cosas están bien como están; 4 = No, me gustaría que se hagan con menos frecuencia, debido a que el actual nivel de control es ya demasiado grande; y 5 = No, por supuesto que no, yo creo que se deben hacer con menos frecuencia).

La razón por la que estos autores incluyeron esta pregunta en su estudio fue para demostrar que los contribuyentes que cumplen con sus obligaciones fiscales son más sensibles a un aumento en la probabilidad de ser capturados por las administraciones tributarias, adecuándose estos fundamentos teóricos a seis preguntas del cuestionario.

4. Diseño del instrumento

El instrumento de recolección de datos para la investigación fue un cuestionario estructurado. Su proceso de diseño, siguiendo los lineamientos de Churchill (1979), pasó por tres fases: resumen de la literatura, desarrollo del instrumento y perfilamiento de este (figura 3.2).

4.1. Resumen de la literatura

La primera fase se inició con la revisión de la literatura relacionada con el tema de investigación, identificándose en cada uno de los instrumentos aplicados modelos de preguntas con sustento teórico y probadas en distintos estudios, las cuales sirvieron de fuente para la estructuración y la adecuación de un cuestionario adaptado a la realidad peruana (tabla 3.2).

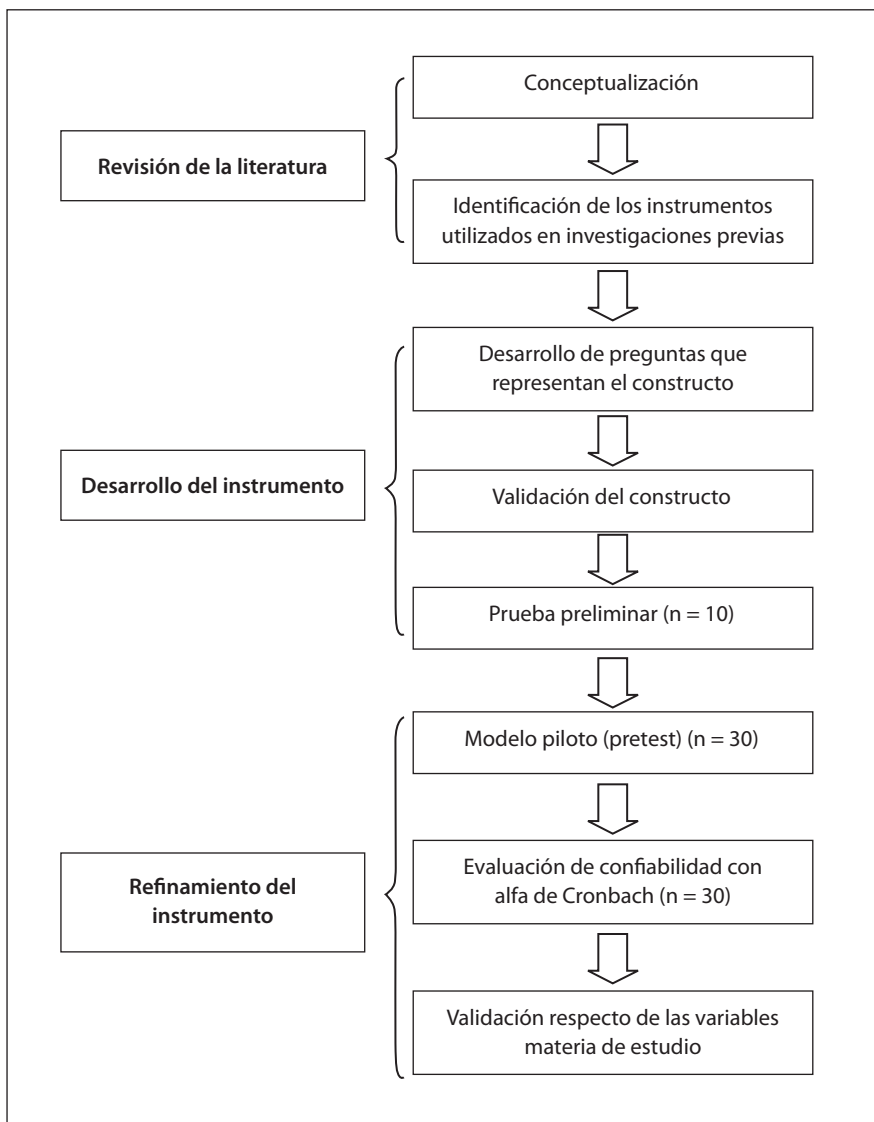


Figura 3.2. Proceso de desarrollo del instrumento de investigación

Elaboración propia.

Tabla 3.2. *Literatura e instrumentos utilizados en el desarrollo del constructo*

Variable de estudio	Autor	Instrumentos aplicados en la investigación
Conocimiento de las normas tributarias	Inga Maksvytienė y Kristina Šinkūnienė Juan Carlos Cortázar Velarde	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia histórica de un Estado • Nivel de desarrollo económico del país • Condición social de los ciudadanos • Sistema educativo del país • Educación familiar
Confianza en el Estado en general (gobierno e instituciones)	James Alm y Benno Torgler Benno Torgler	<p>Responder a las siguientes frases según la siguiente escala: 1 = Muy de acuerdo, 2 = De acuerdo, 3 = Neutral, 4 = En desacuerdo y 5 = Muy en desacuerdo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Creo que el gobierno utiliza una cantidad razonable de los ingresos fiscales para lograr los objetivos sociales, tales como la provisión de beneficios para las familias de bajos ingresos. 2. Creo que el gobierno gasta demasiado de los ingresos fiscales en asistencia social innecesaria. 3. Recibo beneficios razonables por parte del gobierno a cambio de mi pago de impuestos (por ejemplo, buenas carreteras). 4. Es justo que las personas de bajos ingresos reciban más beneficios del gobierno en comparación con las personas de altos ingresos. 5. Los impuestos sobre la renta que se deben pagar son altos teniendo en cuenta los beneficios que se reciben del gobierno. 6. Creo que el gobierno utiliza una cantidad razonable de los ingresos fiscales para lograr los objetivos sociales, tales como la provisión de beneficios para las familias de bajos ingresos. 7. Creo que el gobierno gasta demasiado de los ingresos fiscales en asistencia social innecesaria.
Equidad percibida	George Gilligan y Grant Richardson Klaus Tipke Juan Hernández Batista Ronald G. Cummings, Jorge Martínez-Vazquez, Michael McKeec y Benno Torgler	<p>Estas son algunas de las cuestiones relativas a las actitudes personales hacia los impuestos sobre la renta y el sistema de impuestos sobre la renta. Por favor marque una respuesta por línea en cuanto a cómo se siente acerca de los impuestos sobre la renta y el sistema de impuesto sobre la renta:</p> <p>1 = Muy justo, 2 = Regular, 3 = Ni justo ni injusto, 4 = Desteal, 5 = Muy injusto.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Para el contribuyente promedio, creo que el sistema de impuesto sobre la renta es: 1) muy justo... 5) muy injusto. 2. Para mí, personalmente, creo que el sistema de impuesto sobre la renta es: 1) muy justo... 5) muy injusto. 3. En general, creo que la forma en que la carga de impuesto sobre la renta se distribuye a través de los pagadores de impuestos es: 1) muy justo... 5) muy injusto.

<p>Equidad percibida</p>	<p>George Gilligan y Grant Richardson Klaus Tipke Juan Hernández Batista</p>	<p>Algunas preguntas más sobre actitudes personales hacia impuestos sobre la renta y el sistema de impuestos sobre la renta. Por favor marque una respuesta por línea en cuanto a cómo se siente acerca de los impuestos sobre la renta y el sistema de impuestos sobre la renta: 1 = Muy en desacuerdo, 2 = En desacuerdo, 3 = Neutral, 4 = De acuerdo, 5 = Totalmente de acuerdo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. En general, creo que el impuesto sobre la renta es un impuesto justo: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 5. En general, la carga de impuestos sobre la renta es distribuida equitativamente: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 6. Creo que el sistema de impuesto sobre la renta es el tipo de sistema más justo que el gobierno no podría utilizar para recoger los ingresos: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 7. Las leyes fiscales vigentes exigen que pague más que mi parte justa de los impuestos sobre la renta: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 8. En comparación con los demás contribuyentes, yo pago menos de mi parte justa de impuestos sobre la renta: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 9. El sistema tributario ofrece grandes ventajas por debajo de la porción que le corresponde: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 10. Las disposiciones especiales en la ley de impuesto sobre la renta se aplican a solo unas pocas personas por lo que son injustas: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 11. Algunas deducciones fiscales perfectamente legales no son justas porque solo los ricos están en condiciones de utilizarlas: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 12. Las personas de altos ingresos tienen una mayor capacidad de pagar impuestos sobre la renta, por lo que es justo que ellos deban pagar una tasa más alta de impuestos que las personas de bajos ingresos: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 13. Es justo que las personas con altos ingresos paguen proporcionalmente más impuestos que las personas de bajos ingresos. Por ejemplo, si alguien gana US\$ 100,000 paga el 20% de los impuestos (US\$ 20,000), entonces alguien que gana US\$ 20,000 debe pagar menos de 20% en impuestos (menos de US\$ 4,000): 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 14. Una tasa impositiva razonable debe ser la misma para todos, independientemente de sus ingresos: por ejemplo, si una persona paga un 14% de impuestos, todos deben pagar una tasa de 14% de impuestos, ya sean ricos o pobres: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo. 15. La cuota del total de los impuestos pagados por los asalariados de altos ingresos es demasiado alta: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo.
--------------------------	--	--



Tabla 3.2. *Literatura e instrumentos utilizados en el desarrollo del constructo (continuación)*

Variable de estudio	Autor	Instrumentos aplicados en la investigación
Equidad percibida	George Gilligan y Grant Richardson	16. Los trabajadores de ingresos medios pagan más que una parte equitativa de la carga de impuesto sobre la renta: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo.
	Klaus Tipke	17. La cuota del total de impuestos sobre la renta pagados por medio de los perceptores de ingresos es demasiado alta: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo.
	Juan Hernández Batista	18. En comparación con la cantidad pagada por los contribuyentes más ricos, pago más que mi parte justa de los impuestos sobre la renta: 1) muy en desacuerdo... 5) totalmente de acuerdo.
		<p>19. No hay razonabilidad entre el pago de mis impuestos y los beneficios recibidos del gobierno: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo.</p> <p>20. Los impuestos sobre la renta que se deben pagar son excesivamente altos, teniendo en cuenta las prestaciones otorgadas por el gobierno: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo.</p> <p>21. Los beneficios que se reciben del gobierno a cambio de mis impuestos sobre ingresos son razonables: 1) muy en desacuerdo... 5) muy de acuerdo.</p> <p>La escala de incumplimiento tributario de 15 preguntas refleja lo que algunas personas piensan acerca de ciertos aspectos de la fiscalidad, en especial de los impuestos sobre la renta. Por favor marque una respuesta por línea en cuanto a cómo se siente acerca de ciertos aspectos de la fiscalidad: 1 = Muy de acuerdo, 2 = De acuerdo, 3 = Neutral, 4 = En desacuerdo, 5 = Totalmente en desacuerdo.</p> <p>1. Comerciar o intercambiar bienes o servicios con un amigo o un vecino sin informarlo en su declaración de impuestos: 1) muy de acuerdo... 5) firmemente en desacuerdo.</p> <p>2. Informar sobre sus ingresos totalmente, pero sin incluir una pequeña cantidad de dinero extra: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>3. Al ser pagado en efectivo un trabajo no lo informo en mi declaración de impuestos: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>4. No informar de algunos ingresos por intereses o inversiones que el gobierno no sería capaz de detectar: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>5. Añadir un poco más de lo que realmente corresponde informar de los gastos del negocio: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p>

	<p>George Gilligan y Grant Richardson</p> <p>Klaus Tipke</p> <p>Juan Hernández Batista</p>	<p>6. El aumento de deducciones por incluir algunos gastos que no son realmente gastos deducibles: 1) muy de acuerdo... 5) muy desacuerdo.</p> <p>7. Dado que muchos de los ricos no pagan impuestos en todo, si alguien como yo paga poco no es un gran problema: 1) muy de acuerdo... 5) firmemente en desacuerdo.</p> <p>8. Las tasas de impuestos son demasiado altas por lo que no son realmente justas, en ese sentido pago menos si encuentro maneras de pagar menos impuestos de lo que me corresponde: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>9. Cuando usted no está realmente seguro de si merece o no una deducción de impuestos, tiene sentido aprovechar la oportunidad y deducir de todos modos: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>10. Con lo que cuestan las cosas en estos días, está bien cortar algunas esquinas en su declaración de impuestos solo para ayudar a pagar las cuentas: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>11. No está mal retener un poco de los impuestos, ya que el gobierno gasta demasiado de todos modos: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>12. Cuando se sabe que se merece una deducción que el gobierno no va a dejar de tomar tiene sentido tomar de algún otro lugar donde no se darán cuenta: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>13. No es tan malo el subregistro de ciertos ingresos, ya que en realidad no hace daño a nadie: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>14. Las posibilidades de ser atrapados son tan bajas que vale la pena tratar de cortar las esquinas un poco en su declaración de impuestos: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p> <p>15. Está bien que ocasionalmente haya un subregistro de ciertos ingresos o reclamar una deducción inmerecida si usted es generalmente un ciudadano leal y respetuoso de la ley: 1) muy de acuerdo... 5) muy en desacuerdo.</p>
<p>Moral tributaria</p>	<p>James Alm y Benno Torgler</p> <p>Recep Tekeli</p> <p>Bruno Frey</p>	<p>Por favor, dígame para cada una de las siguientes afirmaciones si usted piensa que siempre puede justificarse, no puede justificarse nunca, o algo intermedio. En una escala de 1 y 10 puntos, en la cual: Nunca es justificable = 1 y Siempre es justificable = 10. (Pregunta de Alm y Torgler [2004] utilizada en una encuesta para medir la moral tributaria en Buenos Aires realizada por la Universidad de Buenos Aires).</p>



Tabla 3.2. *Literatura e instrumentos utilizados en el desarrollo del constructo (continuación)*

Variable de estudio	Autor	Instrumentos aplicados en la investigación
Influencia de personas cercanas (familiares y amigos)	John Cullis, Philip Jones y Alan Lewis Marcelo Bergman y Armando Nevarez	El departamento de investigación de la oficina de ingresos de Italia ha clasificado los niveles de evasión de impuestos en 20 regiones italianas, en cantidades absolutas y relativas de ingresos, para el Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP) (Pisani & Polito, 2006), concluyendo que la evasión es más generalizada en el sur de Italia que en el norte. Determinantes de la evasión tributaria: ¿Hasta qué punto usted estaría de acuerdo con las siguientes afirmaciones? Nada, Muy poco, Bastante, Mucho. 1. La gente no paga impuestos porque sabe que el gobierno abusa de los ingresos. 2. Las personas se ven obligadas a evadir impuestos para hacer sobrevivir su negocio. 3. La gente no paga impuestos debido a los procedimientos complicados de gravar. 4. La gente está más dispuesta a pagar impuestos si sabe que todos los demás pagan. 5. Algunas personas no pagan impuestos porque los impuestos son altos. 6. Algunas personas no pagan impuestos porque la probabilidad de ser capturado es baja. Imagínese que usted es un comerciante establecido, con una base imponible este año de £20,000. Es el momento de presentar su declaración de impuestos y no se ha deducido lo que va del año. La tasa de impuestos para el conjunto de £20,000 es del 30%. En los tres casos se le pide que diga cuáles son los ingresos que indicará que ha ganado. Recuerde que las autoridades fiscales realizan investigaciones de su respuesta y, si se descubre que evade, cualquier ingreso no declarado detectado se gravará al 60%. Caso 1. La probabilidad de la investigación es del 1% (1 de 100) Caso 2. La probabilidad de investigación es del 5% (5 de 100) Caso 3. La probabilidad de investigación de 25% (25 de 100)
Tolerancia a la informalidad	Friedrich Schneider y Dominik H. Enste James Alm Benno Torgler y Friedrich Schneider Benno Torgler y Friedrich Schneider	Aspectos considerados en la elaboración del modelo de cuestionario para medir la tolerancia a la informalidad: <ul style="list-style-type: none"> • Actividades ilegales • Comercio de bienes sin comprobantes de pago • Comercio de bienes provenientes de la piratería • Comercio de bienes de contrabando

Riesgo percibido	Guglielmo Barone y Sauro Mocetti	<p>¿Sería una buena idea que las inspecciones fiscales se hicieran con más frecuencia, o no? Donde:</p> <p>1 = Sí, quiero que se haga con más frecuencia, debido a que es la única forma de detener la evasión fiscal</p> <p>2 = Sí, me gustaría que se hagan más a menudo, pero dentro de unos límites, para detener que el gobierno interfiera demasiado en la vida de las personas</p> <p>3 = Creo que las cosas están bien como están</p> <p>4 = No, me gustaría que se hagan con menos frecuencia debido a que el actual nivel de control es ya demasiado grande</p> <p>5 = No, por supuesto que no, yo creo que se debe hacer con menos frecuencia.</p>
	Michael G. Allingham y Agnar Sandimo	
	Steven Crane y Farrokh Nourzad	
	George Gilligan y Grant Richardson	
	Richard O. Lempert	
	Daniel Kahneman y Amos Tversky	

Elaboración propia.

4.2. Desarrollo del constructo

En la segunda fase, se organizó y validó un cuestionario inicial con el fin de determinar el grado de comprensión de las preguntas.

Los elementos recogidos de la literatura se resumieron en 45 preguntas. Este primer cuestionario fue aplicado a diez profesionales contribuyentes que cursaban una de las maestrías ofrecidas por la Universidad ESAN en agosto del 2013, para verificar la comprensión de todas y cada una de las preguntas, dada la naturaleza y la complejidad del tema de estudio.

Para la medición individual de cada pregunta se utilizó la escala psicométrica de Likert (1932), con varios tramos:

- De cero a cuatro (0-4) para las variables moral tributaria, confianza en el Estado (gobierno e instituciones), equidad percibida, riesgo percibido, normas sociales y tolerancia a la informalidad. En este caso, 0 significa totalmente en desacuerdo y 4, totalmente de acuerdo.
- De cero a cuatro (0-4) para la medición de la variable comportamiento del contribuyente. Aquí 0 significa nunca y 4, muy frecuentemente.
- Suma de puntos por cada respuesta correcta para la variable conocimiento de las normas tributarias, con uno (1) asignado a la respuesta correcta y cero (0), a la incorrecta.
- De cero a cuatro (0-4) para la medición de la variable intención del contribuyente. Aquí, 0 significa totalmente improbable de realizar determinadas acciones y 4, totalmente probable.

El instrumento se validó en el campo. Los resultados de la aplicación del cuestionario a la muestra sirvieron para la estructuración de un cuestionario piloto también de 45 preguntas (anexo 1).

4.3. Confiabilidad del instrumento piloto

En la tercera fase, el cuestionario piloto se aplicó a una muestra de 30 profesionales de la maestría de ESAN a quienes se envió el cuestionario por medio de su correo institucional facilitado por la Coordinación de las Maestrías de ESAN. Los resultados se sometieron a una prueba de

confiabilidad con el coeficiente alfa (α) de Cronbach⁴, cuyos resultados se muestran a continuación.

Para la variable moral tributaria, que abarca cinco preguntas del cuestionario piloto (cuadro 3.1), se advirtió que la pregunta P3– (escala reversa) no se correlacionaba con la escala total, pues arrojaba como resultado un alfa de Cronbach de 0.59. Por esta razón, se eliminó y la variable mantuvo cuatro preguntas, con un alfa de Cronbach igual a 0.66, índice aceptable según Nunnally (1978) y Kerlinger y Lee (2002).

Cuadro 3.1. *Alfa de Cronbach de la variable moral tributaria en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Moral tributaria		0.59
P1	Evadir impuestos es malo	0.51
P2	Pagar impuestos es un deber ciudadano	0.47
P3–*	No pagar impuestos es justificable	0.66
P4	Yo sería capaz de denunciar a una persona que no paga impuestos o que no emite comprobantes de pago	0.60
P5	La evasión de impuestos es un delito	0.36

* Pregunta eliminada por no tener correlación con la escala total.

El signo negativo significa que corresponde a una escala reversa.

Elaboración propia.

En la variable confianza en el Estado (gobierno e instituciones), compuesta por cuatro preguntas del cuestionario piloto (cuadro 3.2), no fue necesaria la eliminación de ningún elemento, puesto que su alfa de Cronbach era equivalente a 0.79, nivel de confiabilidad aceptable.

Para la variable equidad percibida, con cinco preguntas en el cuestionario piloto (cuadro 2.3), entre ellas P10– y P14– (escalas reversas), se observó que la pregunta P10– no se correlacionaba en forma aceptable con la escala total, con un alfa de Cronbach de 0.69. Por esta razón se eliminó y quedaron cuatro preguntas con un alfa de Cronbach de 0.80, medición aceptable.

4. Es un modelo de consistencia interna basado en el promedio de las correlaciones entre las preguntas. Una de sus ventajas es la posibilidad de evaluar cuánto mejoraría (o empeoraría) la fiabilidad de la prueba si se excluyera una determinada pregunta.

Cuadro 3.2. *Alfa de Cronbach de la variable confianza en el Estado en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Confianza en el Estado (gobierno e instituciones)		0.79
P6	El gobierno hace buen uso de los impuestos que pago	0.66
P7	Confío en que el actual gobierno hace bien las cosas	0.69
P8	Yo pienso que el actual Congreso hace bien las cosas	0.71
P9	Yo confío en la administración tributaria (Sunat)	0.85

Elaboración propia.

Cuadro 3.3. *Alfa de Cronbach de la variable equidad percibida en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Equidad percibida		0.69
P10-*	En general, los impuestos en el Perú son justos	0.80
P11	No es justo que se paguen tantos impuestos	0.59
P12	En el Perú hay demasiados impuestos	0.64
P13	Los impuestos en el Perú son demasiado altos	0.53
P14-	Cuando comparo lo que pago en impuestos con lo que pagan los demás me parece justo	0.58

* Pregunta eliminada por no tener correlación con la escala total.

El signo negativo significa que corresponde a una escala reversa.

Elaboración propia.

Para la variable riesgo percibido, con seis preguntas del cuestionario piloto (cuadro 3.4), entre ellas las preguntas P18- y P19- (escala reversa), se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.53 que advertía que la pregunta P15 no se correlacionaba con la escala total.

Cuadro 3.4. *Alfa de Cronbach de la variable riesgo percibido en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Riesgo percibido		0.53
P15*	Las posibilidades de ser multados y sancionados en el Perú son bajas	0.58
P16	El control de la Sunat es muy eficiente	0.37
P17	La Sunat detecta muy fácilmente a las personas y negocios que evaden impuestos	0.43
P18-	No me preocuparía que la Sunat revise el pago de impuestos con más frecuencia	0.57
P19-	En materia de impuestos prefiero no correr riesgos	0.36
P20	Es posible que alguna vez me atreva a engañar a la Sunat	0.55

* Pregunta eliminada por no tener correlación con la escala total.

El signo negativo significa que corresponde a una escala reversa.

Elaboración propia.

Por esta razón se eliminó la pregunta P15; sin embargo, el alfa de Cronbach aún era de 0.58 (cuadro 3.5), verificándose que también la pregunta P18– (escala reversa) no se encontraba correlacionada con la escala total.

Cuadro 3.5. *Alfa de Cronbach de la variable riesgo percibido con la eliminación de P15 en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach con una pregunta eliminada
Riesgo percibido		0.58
P16	El control de la Sunat es muy eficiente	0.42
P17	La Sunat detecta muy fácilmente a las personas y negocios que evaden impuestos	0.41
P18–*	No me preocuparía que la Sunat revise el pago de impuestos con más frecuencia	0.67
P19–	En materia de impuestos prefiero no correr riesgos	0.49
P20	Es posible que alguna vez me atreva a engañar a la Sunat	0.57

* Pregunta eliminada por no tener correlación con la escala total.

El signo negativo significa que corresponde a una escala reversa.

Elaboración propia.

Luego de la eliminación de la pregunta P18– (escala reversa), todavía se tenía como resultado un alfa de Cronbach de 0.67 (cuadro 3.6), verificándose que tampoco la pregunta P20 se encontraba correlacionada con la escala total. Por esta razón, se eliminó y quedaron finalmente tres preguntas con un alfa de Cronbach igual a 0.73, medición aceptable.

Cuadro 3.6. *Alfa de Cronbach de la variable riesgo percibido con la eliminación de P18– en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach con dos preguntas eliminadas
Riesgo percibido		0.67
P16	El control de la Sunat es muy eficiente	0.56
P17	La Sunat detecta muy fácilmente a las personas y negocios que evaden	0.47
P19–	En materia de impuestos prefiero no correr riesgos	0.60
P20*	Es posible que alguna vez me atreva a engañar a la Sunat	0.73

* Pregunta también eliminada por no tener correlación con la escala total.

El signo negativo significa que corresponde a una escala reversa.

Elaboración propia.

Para la variable influencia de personas cercanas (amigos y familiares), con tres preguntas en el cuestionario piloto (cuadro 3.7), se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.79, lo que hizo innecesario eliminar alguna, pues se trataba de una medición aceptable.

Cuadro 3.7. *Alfa de Cronbach de la variable influencia de familiares y amigos en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Influencia de familiares y amigos		0.79
P21	Mi familia piensa que el sistema de impuestos en el Perú es bueno	0.91
P22	Mis amigos piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno	0.53
P23	Mis compañeros de trabajo piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno	0.65

Elaboración propia.

Para la variable tolerancia a la informalidad, con cuatro preguntas del cuestionario piloto (cuadro 3.8), se advirtió que la pregunta P24 no se correlacionaba con la escala total, lo que arrojaba un alfa de Cronbach de 0.53. Por esta razón, se eliminó y quedaron tres preguntas con un alfa de Cronbach igual a 0.70, medición aceptable.

Cuadro 3.8. *Alfa de Cronbach de la variable tolerancia a la informalidad en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Tolerancia a la informalidad		0.530
P24*	Los pequeños negocios sobreviven porque no pagan impuestos	0.700
P25	Es bueno que existan comercios y negocios informales en el Perú	0.467
P26	Comprar en un negocio informal es totalmente aceptable	0.079
P27	Está bien comprar copias pirata de discos y libros	0.409

* Pregunta eliminada por no tener correlación con la escala total.

Elaboración propia.

Para la variable comportamiento del contribuyente, con cinco preguntas del cuestionario piloto (cuadro 3.9), se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.74, por lo que fue innecesario eliminar alguna pregunta, dado que es una medición aceptable.

Cuadro 3.9. Alfa de Cronbach de la variable comportamiento del contribuyente en el cuestionario piloto

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Comportamiento del contribuyente		0.74
P28-	Yo pido comprobantes de pago en todas mis compras	0.77
P29	He comprado copias pirata de discos o libros	0.80
P30	He comprado cosas de contrabando	0.59
P31	He comprado sin factura para gastar menos	0.62
P32	He comprado en establecimientos comerciales que no otorgan comprobantes de pago o informales	0.64

El signo negativo significa que corresponde a una escala reversa.

Elaboración propia.

Para la variable intención de evadir impuestos, con cinco preguntas del cuestionario piloto (cuadro 3.10), se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.88, por lo que tampoco fue necesario eliminar alguna pregunta, dado que se trataba de una medición aceptable.

Cuadro 3.10. Alfa de Cronbach de la variable intención de evadir impuestos en el cuestionario piloto

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Intención del contribuyente		0.88
P41	Evadir impuestos	0.92
P42	Comprar sin comprobantes de pago	0.84
P43	Comprar artículos pirata	0.86
P44	No exigir comprobante de pago	0.83
P45	Comprar en negocios informales	0.80

Elaboración propia.

Para la variable conocimiento de las normas tributarias, con ocho preguntas en el cuestionario piloto (tabla 3.3), las respuestas correctas se consideran puntos sumados en la obtención del resultado final.

Finalmente, con los resultados obtenidos de la medición de confiabilidad de la encuesta piloto, se procedió a la aprobación del cuestionario final compuesto por 39 preguntas (anexo 2). Este fue el cuestionario que se aplicó a la muestra.

Tabla 3.3. *Variable conocimiento tributario en el cuestionario piloto*

Pregunta	Concepto
	Conocimiento
P33	Las tasas y contribuciones que paga a las municipalidades son impuestos
P34	El sistema tributario es un medio legítimo que el gobierno tiene para recaudar ingresos que le sirven para gestionar la economía
P35	Las normas que regulan los impuestos son claras en el Perú
P36	Los funcionarios de la administración tributaria conocen todas las normas tributarias
P37	Hasta donde yo sé, todas las personas están sujetas a un impuesto fijo en el sistema actual de recaudación
P38	Hasta donde yo sé, los contribuyentes que no cumplen pueden ser encarcelados, si son declarados culpables por evadir impuestos
P39	Hasta donde yo sé, todos los que obtienen ingresos en el Perú deben registrarse ante la administración tributaria
P40	Hasta donde sé, puedo deducir todos mis gastos personales en la declaración de mis impuestos

Elaboración propia.

5. Hipótesis de investigación en términos estadísticos

Las hipótesis de investigación se replantearon en términos estadísticos para una mejor evaluación de las correlaciones existentes entre las variables mediante el coeficiente de correlación de Pearson⁵. Se formularon diez hipótesis:

- Primera: la correlación lineal entre el conocimiento de las normas tributarias y la moral tributaria del contribuyente es positiva.
- Segunda: la correlación lineal entre la confianza hacia el Estado en general (gobierno e instituciones) y la moral tributaria del contribuyente es positiva.
- Tercera: la correlación lineal entre la equidad percibida (un sistema tributario justo y equitativo) y la moral tributaria del contribuyente es positiva.
- Cuarta: la correlación lineal entre la influencia de personas cercanas (amigos y familiares) y la intención de evadir impuestos es negativa.

5. Es una medida de la relación lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas, independiente de la escala de medida de las variables.

- Quinta: la correlación lineal entre la tolerancia a la informalidad en la sociedad donde se desenvuelve y la intención de evadir impuestos es positiva.
- Sexta: la correlación lineal entre la moral tributaria del contribuyente y el riesgo percibido de los contribuyentes es positiva.
- Séptima: la correlación lineal entre la tolerancia a la informalidad del contribuyente y la moral tributaria es negativa.
- Octava: la correlación lineal entre la moral tributaria y la intención de evadir impuestos es negativa.
- Novena: la correlación lineal entre el riesgo percibido de ser detectado, aprehendido y sancionado por la administración tributaria y la intención de evadir el pago de impuestos es negativa.
- Décima: la correlación lineal entre la intención de evadir impuestos y el comportamiento del contribuyente hacia el pago de impuestos es positiva.

6. Herramientas de análisis

En el análisis de los datos procesados se utilizaron las siguientes medidas estadísticas: el alfa de Cronbach, la media, la desviación estándar y la correlación lineal de Pearson.

El alfa de Cronbach como método estadístico permite estimar la fiabilidad de un instrumento de medida a través de un conjunto de preguntas que se espera midan el mismo constructo, cuanto más cerca se encuentre el índice a 1 mayor será la consistencia interna de las preguntas que se están analizando (Welch & Comer, 1988). Hernández *et al.* (2010) señalan que la confiabilidad de un instrumento es el grado en el cual su aplicación repetida a una misma persona produce resultados iguales. Por su parte, Nunnally (1967) sostiene que para una investigación básica se necesita al menos 0.8 de fiabilidad y en una investigación aplicada, entre 0.9 y 0.95; sin embargo, concluye que un nivel satisfactorio de confiabilidad depende de cómo se utilice la medida y, en algunos casos, un valor de confiabilidad de 0.50 o 0.60 es aceptable y puede ser suficiente. Teniendo en cuenta esta teoría, se procedió a la evaluación de cada una de las variables estudiadas,

considerándose para la presente investigación un rango de valores de entre 0.49 y 0.85, que indica una confiabilidad aceptable.

La media, o valor promedio, de una variable es una medida de localización central de los datos (Anderson *et al.*, 2008), la cual se utilizó para calcular el promedio de los datos de cada variable analizada.

La desviación estándar es una medida de dispersión que indica cuánto pueden alejarse los valores respecto del promedio de los datos analizados (la media) (Anderson *et al.*, 2008), la cual se empleó para buscar las probabilidades de que cada una de las preguntas del cuestionario explicara cada una de las variables analizadas.

La correlación lineal de Pearson se utilizó para determinar el grado de relación lineal existente entre las preguntas del cuestionario con cada una de las variables analizadas. Este coeficiente toma valores entre -1 y 1 , donde 1 indica una relación lineal perfecta positiva y -1 , una relación lineal perfecta negativa.

4

Actitudes de los profesionales ante el pago de impuestos

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación realizada sobre las actitudes de los profesionales de Lima Metropolitana ante el pago de impuestos, a partir del análisis de las respuestas al cuestionario aplicado. Para ello se utiliza el programa estadístico SPSS, versión 2.0, y, a través del alfa de Cronbach y medidas estadísticas de correlación, se evalúan las hipótesis planteadas.

1. Descripción de la muestra

Como ya se ha mencionado, la muestra analizada correspondió a una población de 150 profesionales contribuyentes, quienes se encontraban cursando una de las maestrías ofrecidas por la Universidad ESAN en el mes de agosto del 2013, y cumplían con todos los criterios de inclusión desarrollados en el capítulo correspondiente.

La edad promedio de los encuestados es 37 años y oscila entre 25 y 60 años. El 62.67% corresponde a profesionales hombres y 37.33% a profesionales mujeres. De ellos, un 84% es dependiente y 16%, independiente o tiene un negocio propio (cuadro 4.1).

Cuadro 4.1. *Profesionales encuestados por sexo y condición laboral en el cuestionario definitivo*

Encuestados	Masculino		Femenino		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Profesional dependiente	78	62.40	47	37.60	125	100.00
Profesional independiente o con negocio propio	16	64.00	9	36.00	25	100.00
Total	94	62.67	56	37.33	150	100.00

Elaboración propia.

2. Confiabilidad y validez del instrumento definitivo

El alfa de Cronbach permite analizar la confiabilidad de las variables (cuadro 4.2), que en la mayoría de los casos están más cerca a 1, es decir, son confiables.

Cuadro 4.2. *Alfa de Cronbach de las variables de estudio en el cuestionario definitivo*

Variable	Alfa de Cronbach
Moral tributaria	0.49
Confianza en el Estado	0.74
Equidad percibida	0.83
Influencia de amigos y familiares	0.84
Tolerancia a la informalidad	0.69
Riesgo percibido	0.64
Intención de evadir impuestos	0.85
Comportamiento	0.67

Elaboración propia.

Como se observa, la variable moral tributaria tiene un alfa de Cronbach de 0.49 y, de acuerdo con autores como el citado Nunnally, el constructo utilizado para su medición pareciera no obtener una confiabilidad aceptable; también Kerlinger y Lee (2002) señalan que diversos investigadores han establecido 0.70 como límite entre confiabilidad aceptable y no aceptable. Sin embargo, no existe ninguna evidencia para apoyar esta regla arbitraria, por lo que un valor bajo de confiabilidad puede ser aceptable si el instrumento de medición tiene alta validez.

Al respecto, Gronlund (1985) precisó las consideraciones que deben tenerse en cuenta al decidir si un valor de confiabilidad es aceptable, entre ellas qué tipo de decisión se toma al utilizar el instrumento de medición; así, si la decisión se puede confirmar mediante otros datos o tiene efectos temporales, un valor bajo de confiabilidad resulta aceptable. Según estos criterios, pese a que la variable moral tributaria tiene un alfa de Cronbach de 0.49, le corresponde una confiabilidad aceptable toda vez que se utilizó un instrumento para su medición validado por expertos en investigaciones previas. Precisamente, esas investigaciones encontraron que esta variable no está libre de sesgo dada su naturaleza, a pesar de emplearse instrumentos confiables para su medición.

Por su parte, Weigel *et al.* (1987) señalan que los resultados de los cuestionarios utilizados para medir la moral de los contribuyentes siempre son propensos a errores significativos, dado que las respuestas tienden a ser subjetivas y, por tanto, no pueden estar libres de sesgo. Torgler (2004 y 2010) y Schneider (2007) señalan que, debido a que los datos disponibles de los cuestionarios se basan en autoinformes de los encuestados, pueden tender a exagerar su grado de cumplimiento tributario. Andreoni (1988) indica que no existe ninguna medida objetiva o directamente observable de moral tributaria disponible. Finalmente, Schneider (2007) afirma que la moral tributaria es un concepto multidimensional y por ello afectado por errores aleatorios pues muchos encuestados pueden no contestar honradamente cuando se trata de investigar su comportamiento en el cumplimiento o el incumplimiento del pago de impuestos.

Las demás variables tienen una confiabilidad aceptable, de acuerdo con el criterio de Nunnally. Los resultados de cada una de las variables de estudio se muestran a continuación.

2.1. Respecto de las variables de moral tributaria

2.1.1. Alfa de Cronbach de moral tributaria

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió cuatro preguntas, es de 0.49 concluyéndose que las preguntas utilizadas para su medición son coherentes con el objetivo del instrumento por la naturaleza multidimensional de la variable, lo que significa que tiene confiabilidad o consistencia

interna aceptable. Esto permite inferir que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir este constructo (cuadro 4.3).

Cuadro 4.3. *Alfa de Cronbach de la variable moral tributaria en el cuestionario definitivo*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach con pregunta eliminada
Moral tributaria		0.49
P1	Evadir impuestos es malo	0.35
P2	Pagar impuestos es un deber ciudadano	0.51
P4	Yo sería capaz de denunciar a una persona que no paga impuestos o que no emite comprobante de pago	0.49
P5	La evasión de impuestos es un delito	0.31

Elaboración propia.

2.1.2. Alfa de Cronbach de confianza en el Estado (gobierno e instituciones)

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió cuatro preguntas, es de 0.74 concluyéndose que estas son satisfactorias para la medición y coherentes con el objetivo del instrumento, lo que significa que su confiabilidad o consistencia interna es aceptable. Esto permite inferir que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir este constructo (cuadro 4.4).

Cuadro 4.4. *Alfa de Cronbach de la variable confianza en el Estado en el cuestionario definitivo*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Confianza en el Estado (gobierno e instituciones)		0.74
P6	El gobierno hace buen uso de los impuestos que pago	0.59
P7	Confío en que el actual gobierno hace bien las cosas	0.60
P8	Yo pienso que el actual Congreso hace bien las cosas	0.71
P9	Yo confío en la administración tributaria (Sunat)	0.78

Elaboración propia.

2.1.3. Alfa de Cronbach de equidad percibida

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió cuatro preguntas, una con escala reversa, es de 0.83, concluyéndose que estas responden satisfactoriamente y son coherentes con el objetivo del instrumento, lo que significa que tiene una confiabilidad interna aceptable. Esto permite inferir

que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir este constructo (cuadro 4.5).

Cuadro 4.5. *Alfa de Cronbach de la variable equidad percibida en el cuestionario definitivo*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach con pregunta eliminada
Equidad percibida		0.83
P11	No es justo que se paguen tantos impuestos	0.74
P12	En el Perú hay demasiados impuestos	0.76
P13	Los impuestos en el Perú son demasiado altos	0.75
P14-	Cuando comparo lo que pago en impuestos con lo que pagan los demás, me parece justo	0.87

Elaboración propia.

2.1.4. Puntaje de conocimiento de las normas tributarias

Para esta variable se consignaron ocho preguntas en el cuestionario final para medir el grado de conocimiento que tienen los contribuyentes del sistema tributario general (cuadro 4.6), cuyas respuestas correctas se consideraron puntos sumados en la obtención del resultado.

Cuadro 4.6. *Variable conocimiento de normas tributarias en el cuestionario definitivo*

Pregunta	Concepto	SÍ	NO
Conocimiento			
P33	Las tasas y contribuciones que paga a las municipalidades son impuestos	0	1
P34	El sistema tributario es un medio legítimo que el gobierno tiene para recaudar ingresos que le sirven para gestionar la economía	1	0
P35	Las normas que regulan los impuestos son claras en el Perú	0	1
P36	Los funcionarios de la administración tributaria conocen todas las normas tributarias	0	1
P37	Hasta donde yo sé, todas las personas están sujetas a un impuesto fijo en el sistema actual de recaudación	0	1
P38	Hasta donde yo sé, los contribuyentes que no cumplen pueden ser encarcelados si son declarados culpables por evadir impuestos	1	0
P39	Hasta donde yo sé, todos los que obtienen ingresos en el Perú deben registrarse ante la administración tributaria	0	1
P40	Hasta donde yo sé, puedo deducir todos mis gastos personales en la declaración de mis impuestos	0	1

Elaboración propia.

2.2. Respeto de las variables de normas sociales

2.2.1. Alfa de Cronbach de influencia de personas cercanas (familiares y amigos)

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió tres preguntas, es de 0.84, por lo que se concluye que estas responden de manera satisfactoria y son coherentes con el objetivo del instrumento, lo que significa que tiene una confiabilidad interna aceptable. Esto permite inferir que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir este constructo (cuadro 4.7).

Cuadro 4.7. Alfa de Cronbach de la variable influencia de familiares y amigos en el cuestionario definitivo

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Influencia de familiares y amigos		0.84
P21	Mi familia piensa que el sistema de impuestos en el Perú es bueno	0.83
P22	Mis amigos piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno	0.75
P23	Mis compañeros de trabajo piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno	0.73

Elaboración propia.

2.2.2. Alfa de Cronbach de tolerancia a la informalidad

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió tres preguntas, es de 0.69, por lo que se concluye que estas responden en forma satisfactoria y son coherentes con el objetivo del instrumento, lo que significa que tiene una confiabilidad interna aceptable. Esto permite inferir que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir este constructo (cuadro 4.8).

Cuadro 4.8. Alfa de Cronbach de la variable tolerancia a la informalidad en el cuestionario definitivo

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach con pregunta eliminada
Tolerancia a la informalidad		0.69
P25	Es bueno que existan comercios y negocios informales en el Perú	0.72
P26	Comprar en un negocio informal es totalmente aceptable	0.57
P27	Está bien comprar copias pirata de discos y libros	0.46

Elaboración propia.

2.3. Respeto de la variable control conductual percibido

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió tres preguntas, una con escala reversa, es de 0.64 por lo que se concluye que estas responden de manera satisfactoria y son coherentes con el objetivo del instrumento, lo que significa que tiene una confiabilidad interna aceptable. Esto permite inferir que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir este constructo (cuadro 4.9).

Cuadro 4.9. Alfa de Cronbach de la variable riesgo percibido en el cuestionario definitivo

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach con preguntas eliminadas
Riesgo percibido		0.64
P16	El control de la Sunat es muy eficiente	0.49
P17	La Sunat detecta muy fácilmente a las personas y negocios que evaden impuestos	0.50
P19-	En materia de impuestos prefiero no correr riesgos	0.62

Elaboración propia.

2.4. Respeto de la variable intención de evadir impuestos

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió cinco preguntas, es de 0.85, concluyéndose que estas responden en forma satisfactoria y son coherentes con el objetivo del instrumento, lo que significa que tiene una confiabilidad interna aceptable. Esto permite inferir que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir el constructo (cuadro 4.10).

Cuadro 4.10. *Alfa de Cronbach de la variable intención de evadir impuestos en el cuestionario definitivo*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Intención del contribuyente		0.85
P41	Evadir impuestos	0.87
P42	Comprar sin comprobantes de pago	0.82
P43	Comprar artículos pirata	0.81
P44	No exigir comprobante de pago	0.82
P45	Comprar en negocios informales	0.78

Elaboración propia.

2.5. Respecto de la variable comportamiento del contribuyente

El alfa de Cronbach para esta variable, que comprendió cinco preguntas, una con escala reversa, es de 0.67, por lo que se concluye que estas responden en forma satisfactoria y son coherentes con el objetivo del instrumento, lo que significa que tiene una confiabilidad interna aceptable. Esto permite inferir que las preguntas planteadas son válidas y consistentes para medir este constructo (cuadro 4.11).

Cuadro 4.11. *Alfa de Cronbach de la variable comportamiento del contribuyente en el cuestionario definitivo*

Pregunta	Concepto	Alfa de Cronbach
Comportamiento del contribuyente		0.67
P28-	Yo pido comprobantes de pago en todas mis compras	0.67
P29	He comprado copias pirata de discos o libros	0.65
P30	He comprado cosas de contrabando	0.62
P31	He comprado sin factura para gastar menos	0.53
P32	He comprado en establecimientos comerciales que no otorgan comprobantes de pago o informales	0.58

Elaboración propia.

3. Resultados estadísticos

Los resultados en términos estadísticos de la muestra aplicada se presentan en términos de desviación y de correlación.

3.1. Descripción de los constructos

A partir de los resultados se obtuvieron la desviación estándar, la media, el máximo y el mínimo (cuadro 4.12).

Cuadro 4.12. Descripción de los constructos de respuestas al cuestionario definitivo

Descripción	Desviación estándar	Media	Máximo	Mínimo
Moral tributaria	0.60	2.98	4.00	1.00
Confianza en el Estado	0.60	0.90	3.25	0.00
Equidad percibida	0.78	3.06	4.00	0.25
Conocimiento	0.27	5.37	8.00	2.00
Influencia de amigos y familiares	0.70	1.32	3.00	0.00
Tolerancia a la informalidad	0.83	0.98	4.00	0.00
Riesgo percibido	0.67	1.12	4.00	0.00
Intención de evadir impuestos	0.86	1.48	3.80	0.00
Comportamiento	0.60	1.57	3.20	0.40

Elaboración propia.

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable moral tributaria (P1, P2, P4 y P5), en las que un índice 4 significaba que los contribuyentes tienen una alta moral tributaria, se aprecia que los encuestados muestran una moral tributaria relativamente alta (en promedio de 2.98) por estar de acuerdo con que evadir impuestos es un delito, pagar impuestos es un deber ciudadano y denunciarían a una persona que no paga impuestos o no emite comprobantes de pago. Son 88 los encuestados que están totalmente de acuerdo en que el pago de impuestos es un deber ciudadano mientras que ninguno está totalmente en desacuerdo (figura 4.1).

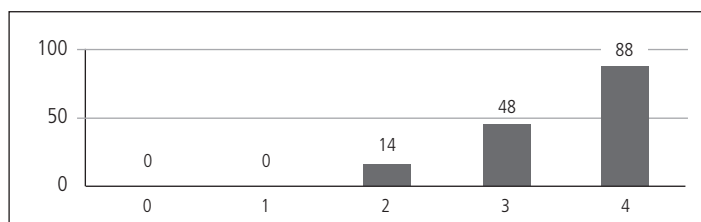


Figura 4.1. Pagar impuestos es un deber ciudadano (P2)

Elaboración propia.

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable confianza en el Estado (gobierno e instituciones) (P6, P7, P8 y P9), en las que un índice 4 significaba que los contribuyentes confían en el Estado, se aprecia que los encuestados muestran en promedio una confianza de 0.90. Ello podría significar su desacuerdo con la actuación del gobierno respecto del uso de los recursos fiscales, ya que no confían ni en el Congreso ni en la Sunat, pues cuando se les preguntó si estaban de acuerdo con que el gobierno hace buen uso de los impuestos que paga, 64 de ellos respondieron estar en total desacuerdo y solo 1 se mostró totalmente de acuerdo, lo que proyecta un escenario de muy poca confianza (figura 4.2).

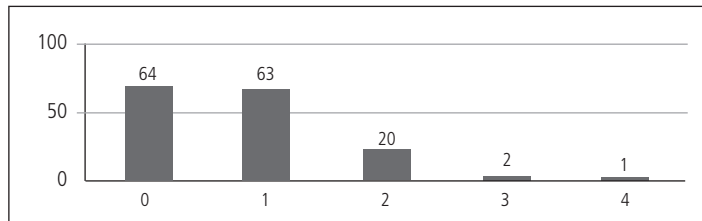


Figura 4.2. El gobierno hace buen uso de los impuestos que se pagan (P6)

Elaboración propia.

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable equidad percibida (P11, P12, P13 y P14–), en las que en un índice 4 significaba que los contribuyentes no perciben que haya equidad en el sistema tributario, se obtiene un promedio de 3.06. Los encuestados están de acuerdo con que no es justo que se paguen tantos impuestos, que en el Perú existen demasiados impuestos y que estos son altos; tampoco les parece justo el pago de sus impuestos cuando se comparan con otros contribuyentes, tanto que 81 de los encuestados indicaron estar totalmente de acuerdo en que no es justo que se paguen tantos impuestos (figura 4.3).

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable riesgo percibido (P16, P17 y P19–), en las que 0 significaba que los contribuyentes no perciben que haya riesgo en la detección de la evasión fiscal por parte de la Sunat, el riesgo percibido por los encuestados es en promedio de solo 1.12 (figura 4.4) por no estar de acuerdo en que el control de la Sunat sea eficiente y pueda detectar con facilidad a personas y negocios que evaden impuestos; como afirman 81 de los encuestados. Sin embargo, cuando

se les preguntó si prefieren no correr riesgos en materia de impuestos, 119 respondieron estar totalmente de acuerdo (figura 4.5).

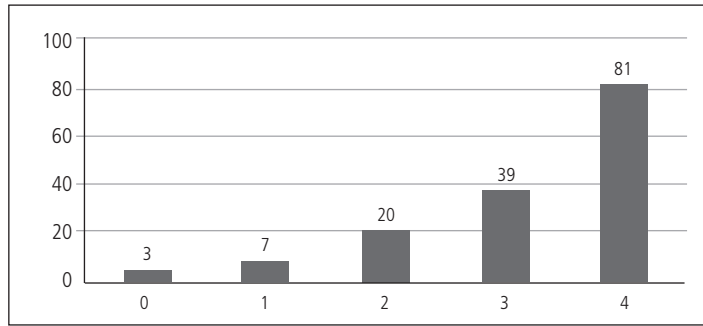


Figura 4.3. No es justo que se paguen tantos impuestos (P11)

Elaboración propia.

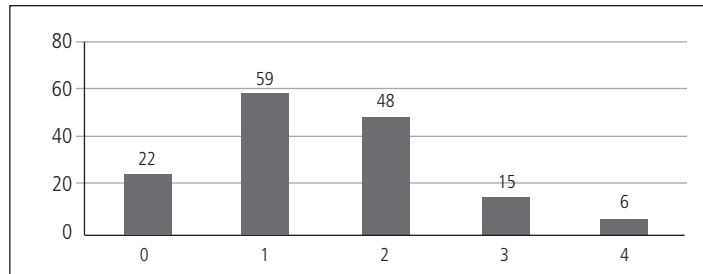


Figura 4.4. La Sunat detecta muy fácilmente a personas y negocios que evaden (P17)

Elaboración propia.

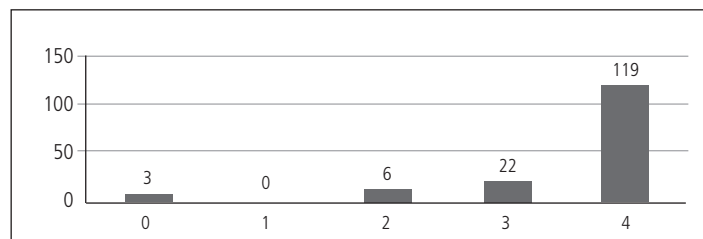


Figura 4.5. En materia de impuestos prefiero no correr riesgos (P19-)

Elaboración propia.

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable influencia de familiares y amigos (P21, P22 y P23), en las que un índice 4 significaba que los contribuyentes consideraban que sus familiares, amigos y compañeros de trabajo están en total acuerdo en que el sistema de impuestos en el Perú es bueno, se obtiene un promedio de solo 1.32. Esto significa que la mayoría de encuestados respondió estar en desacuerdo con que sus amigos piensen que el sistema de impuestos sea bueno (figura 4.6).

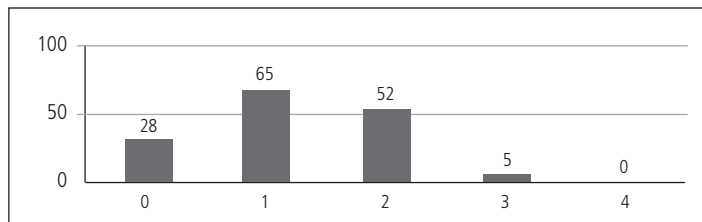


Figura 4.6. Mis amigos piensan que el sistema de impuestos es bueno (P22)

Elaboración propia.

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable tolerancia a la informalidad (P25, P26 y P27), en las que un índice 0 significaba una absoluta tolerancia, se aprecia que los contribuyentes toleran la informalidad pues, en promedio, solo 0.98 está en desacuerdo con que existan negocios informales en el Perú y no acepta comprar en un negocio informal ni copias de discos y libros piratas. Son 130 los encuestados que aprueban esta última posibilidad (figura 4.7).

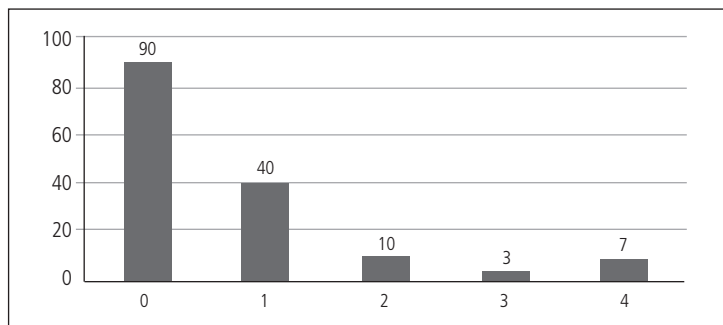


Figura 4.7. Está bien comprar copias de discos y libros pirata (P27)

Elaboración propia.

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable comportamiento (P28-, P29, P30, P31 y P32), en los que en un índice 4 significaba que los contribuyentes compran bienes en negocios informales y provenientes del contrabando con mucha frecuencia, se aprecia que los contribuyentes tienen un comportamiento hacia estas actitudes negativas en promedio de 1.57, lo cual significa que rara vez o casi nunca han comprado sin factura para gastar menos o han comprado en establecimientos comerciales que no otorgan comprobantes de pago (figura 4.8).

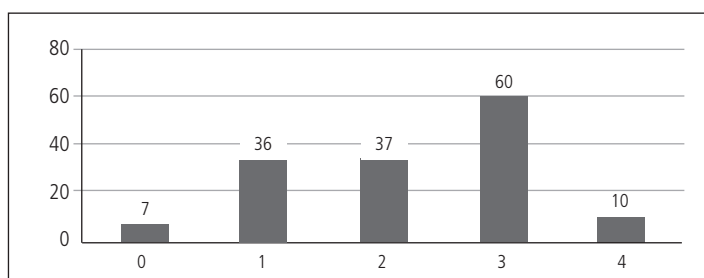


Figura 4.8. He comprado en establecimientos comerciales que no otorgan comprobante de pago (P32)

Elaboración propia.

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable intención de evadir impuestos (P41, P42, P43, P44 y P45), en las que un índice 4 significaba que los contribuyentes muy probablemente evadan impuestos, se aprecia que los contribuyentes tienen la intención de evadir impuestos en promedio solo 1.48, lo cual significa que es poco probable que compren sin comprobante de pago, adquieran artículos pirata, no exijan comprobante de pago o compren en negocios informales (figura 4.9).

En los resultados obtenidos de las preguntas que miden la variable conocimiento (P33, P34, P35, P36, P37, P38, P39 y P40), en las que un punto corresponde a una respuesta correcta, se aprecia que la mayoría de los entrevistados consiguió en promedio 4 puntos por preguntas bien contestadas, con un puntaje máximo de 8 puntos obtenido por un contribuyente y un mínimo de 2 puntos obtenido por dos contribuyentes, verificándose que los entrevistados tienen conocimientos básicos de las normas que rigen el sistema tributario peruano (figura 4.10).

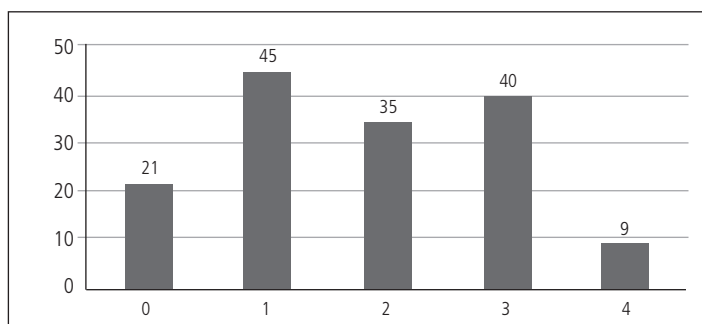


Figura 4.9. Comprar sin comprobante de pago (P42)

Elaboración propia.

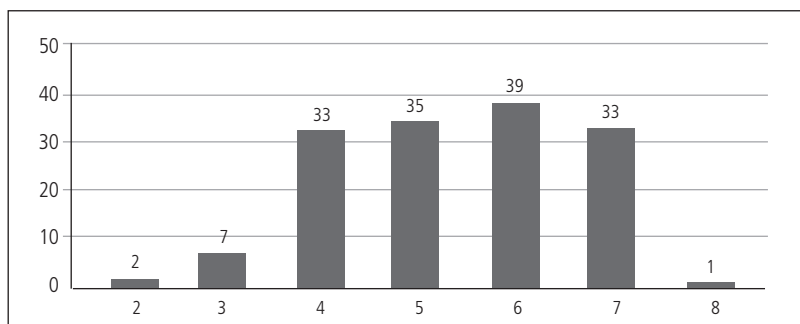


Figura 4.10. Puntaje de respuestas correctas en respuestas al cuestionario definitivo

Elaboración propia.

3.2. Validación de hipótesis

Utilizando el coeficiente de correlación de Pearson para medir la relación entre dos variables a través de los promedios simples se obtuvieron los siguientes resultados:

- *Hipótesis 1:* la correlación lineal entre el conocimiento de las normas tributarias y la moral tributaria del contribuyente es positiva. En los resultados con promedio simple se encontró que la variable conocimiento de las normas tributarias tiene un nivel de significancia con la variable moral tributaria del contribuyente de 0.16, lo que demuestra que no es significativa. Al no ser estadísticamente significativa, no arroja evidencia empírica sobre que el conocimiento

de las normas tributarias tenga un papel importante en la moral tributaria del contribuyente.

- *Hipótesis 2:* la correlación lineal entre la confianza hacia el Estado (gobierno e instituciones) y la moral tributaria del contribuyente es positiva. En los resultados con promedio simple se halló que la variable confianza en el Estado en general (gobierno e instituciones) tiene un nivel de significancia con la variable moral tributaria del contribuyente de 0.19, lo que muestra que es relativamente significativa y confirma que la confianza en el Estado cumple un papel en la moral tributaria del contribuyente. De allí la importancia de la confianza, pues tiene un efecto positivo sobre la moral tributaria y, por ende, tiende a incrementar las actitudes positivas de los contribuyentes.
- *Hipótesis 3:* la correlación lineal entre la variable equidad percibida (un sistema tributario justo y equitativo) y la moral tributaria del contribuyente es positiva. En los resultados con promedio simple se encontró que la equidad percibida tiene un nivel de significancia con la variable moral tributaria del contribuyente de -0.11 , es decir, no es significativa. No aporta evidencia empírica sobre que la equidad percibida del sistema tributario tenga un papel importante en la moral tributaria del contribuyente, por lo que un aumento en la escala de percepción de equidad no necesariamente conduciría a mayor moral tributaria.
- *Hipótesis 4:* la correlación lineal entre la influencia de personas cercanas (amigos y familiares) y la intención de evadir impuestos es negativa. En los resultados con promedio simple se encontró que la variable influencia de personas cercanas (familiares y amigos) tiene un nivel de significancia con la variable intención para evadir impuestos de -0.13 , es decir, no es significativa. Esto no arroja evidencia empírica sobre que la influencia de personas cercanas posea un rol importante en la intención del contribuyente de evadir impuestos.
- *Hipótesis 5:* la correlación lineal entre la tolerancia a la informalidad en la sociedad donde se desenvuelve y la intención de evadir impuestos es positiva. En los resultados con promedio simple se

encontró que la variable tolerancia a la informalidad tiene un nivel de significancia con la variable intención del contribuyente para evadir impuestos de 0.45, esto demuestra que es significativa y, con ello, provee evidencia empírica sobre que la tolerancia a la informalidad tiene un papel en la intención del contribuyente de evadir impuestos.

- *Hipótesis 6:* la correlación lineal entre la moral tributaria del contribuyente y el riesgo percibido de los contribuyentes es positiva. En los resultados con promedio simple se encontró que la variable moral tributaria del contribuyente tiene un nivel de significancia con la variable riesgo percibido de ser detectado y sancionado por la administración tributaria de 0.12, esto muestra que no es significativa por lo que no genera evidencia empírica acerca de que la moral tributaria cumpla un papel importante en el riesgo percibido por el contribuyente.
- *Hipótesis 7:* la correlación lineal entre la tolerancia a la informalidad del contribuyente y la moral tributaria es negativa. En los resultados con promedio simple se encontró que la variable tolerancia a la informalidad tiene un nivel de significancia con la variable moral tributaria del contribuyente de -0.27 , lo que muestra que esta variable es significativa por lo que proporciona evidencia empírica sobre que la tolerancia a la informalidad tiene un papel importante en la moral tributaria, ya que se correlaciona con una motivación intrínseca de pago de impuestos baja y, por tanto, aumenta la intención del contribuyente de evadir.
- *Hipótesis 8:* la correlación lineal entre moral tributaria e intención de evadir impuestos es negativa. En los resultados con promedio simple se encontró que la variable moral tributaria del contribuyente tiene un nivel de significancia con la variable intención del contribuyente de evadir impuestos de -0.37 , lo que muestra que es significativa, por lo que proporciona evidencia empírica acerca de que la moral tributaria tiene un rol importante en la intención del contribuyente de evadir impuestos.
- *Hipótesis 9:* la correlación lineal entre el riesgo percibido de ser detectado, aprehendido y sancionado por la administración tributaria

y la intención de evadir el pago de impuestos es negativa. En los resultados con promedio simple se encontró que la variable riesgo percibido de ser detectado y sancionado por la administración tributaria tiene un nivel de significancia con la variable intención del contribuyente para evadir impuestos de -0.35 , lo que muestra que es significativa, por lo que ofrece evidencia empírica sobre que el riesgo percibido desempeña un papel importante en la intención del contribuyente de evadir impuestos.

- *Hipótesis 10*: la correlación lineal entre la intención de evadir impuestos y el comportamiento del contribuyente hacia el pago de impuestos es positiva. En los resultados con promedio simple se encontró que la variable intención del contribuyente de evadir impuestos tiene un nivel de significancia con la variable comportamiento del contribuyente de 0.68 , es decir, que es significativa, por lo que brinda evidencia empírica sobre que la intención del contribuyente de evadir impuestos tiene un papel importante en su comportamiento tributario.

4. Análisis de resultados

Las correlaciones encontradas entre las distintas variables permiten redefinir el modelo de investigación, al descartarse la significación de factores como el conocimiento tributario y la equidad percibida sobre la moral tributaria o que la moral tributaria cumpla un papel importante en el riesgo percibido por el contribuyente (figura 4.11).

El resultado de las correlaciones muestra la correspondencia directa entre la intención de evadir impuestos y el comportamiento del contribuyente (tabla 4.1); asimismo, proporciona evidencia empírica sobre la correlación significativa existente entre la moral tributaria y la intención de evadir impuestos.

Por ello se evidencia que la intención es buen predictor del comportamiento, aunque no necesariamente produce incumplimiento real, ya que los contribuyentes pueden estar motivados a cumplir con sus obligaciones fiscales y también tienen control sobre su capacidad para incumplir. De

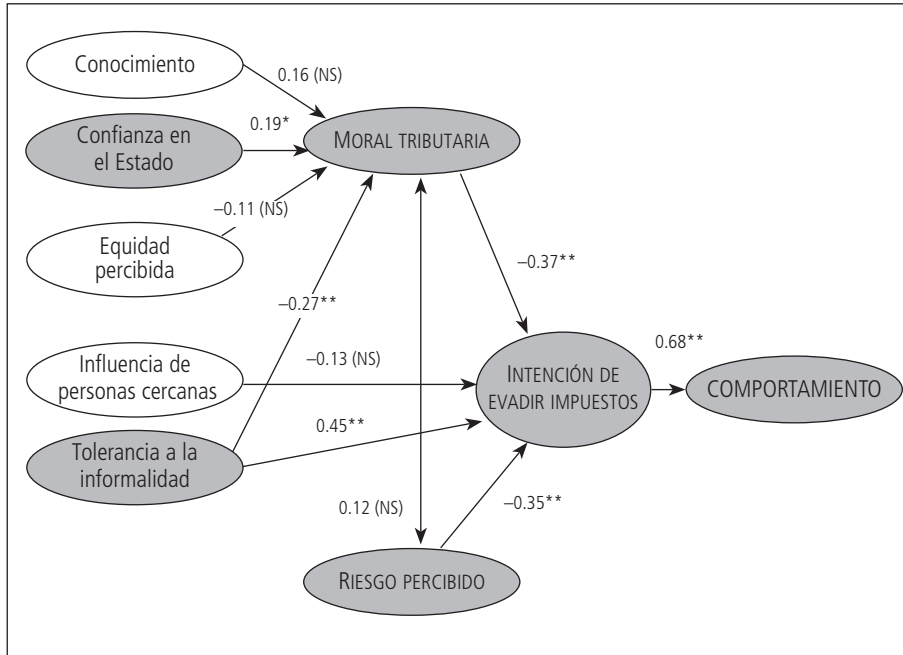


Figura 4.11. Correlaciones entre las variables

* La correlación es significativa a un nivel de 0.05.
 ** La correlación es significativa a un nivel 0.01.
 NS: La correlación no es significativa.
 Elaboración propia.

CORRELACIÓN SIGNIFICATIVA	CORRELACIÓN NO SIGNIFICATIVA
<ul style="list-style-type: none"> • Actitudes positivas • Moral tributaria • Confianza en el Estado • Normas sociales • Tolerancia a la informalidad • Control conductual percibido • Riesgo percibido 	<ul style="list-style-type: none"> • Actitudes positivas • Conocimiento de normas tributarias • Equidad percibida del sistema tributario • Normas sociales • Influencia de personas cercanas (familiares y amigos).

Tabla 4.1. Correlaciones significativas y no significativas de variables de estudio

Elaboración propia.

esta observación nace la importancia de incluir más variables de estudio que puedan aproximarse a los factores que afectan el cumplimiento o el incumplimiento real y que se plantean en el capítulo siguiente como recomendaciones para futuras investigaciones.

Finalmente, destaca que, a diferencia de la teoría abordada en el desarrollo de la presente investigación que señala que la sociedad puede influir en las decisiones fiscales de los contribuyentes, en la muestra no hay evidencia empírica de que ello suceda, lo cual puede deberse a que, según Jandt (2007), nadie puede adaptarse exactamente a las normas sociales establecidas, dado que cuando una cultura se caracteriza por el individualismo este ocupa el primer lugar frente a lo colectivo, es decir, el interés del individuo prevalece sobre los intereses de grupo; mientras que en una cultura donde prima lo colectivo el interés del grupo prevalece sobre el interés del individuo. De allí que es posible y probable que la muestra tomada como referencia en este estudio pueda caracterizarse por una cultura individualista; sin embargo, se hace necesaria una investigación que pueda incluir la variable cultura en las decisiones fiscales de los contribuyentes mientras que, por el contrario, la variable tolerancia a la informalidad como un problema social se correlaciona significativamente con una baja moral tributaria y, por tanto, aumenta la intención del contribuyente de evadir impuestos.

Conclusiones

El propósito de la presente investigación fue realizar un estudio de los factores de naturaleza personal y social que más influyen en el comportamiento fiscal de los contribuyentes profesionales. Para poder entender estas posibles determinantes fue necesario la construcción de un modelo conceptual de estudio basado en la teoría de la conducta planeada de Ajzen, pues esta incluye aspectos de naturaleza personal, social y de contexto que la hacen propicia para su utilización en este estudio, perspectiva que también ha sido utilizada en otras investigaciones de distintas disciplinas que tratan de entender y explicar el comportamiento de los individuos.

Una de las limitaciones encontradas en el desarrollo de la investigación fue el sesgo en la información suministrada por los encuestados cuando se trata un tema sensible como es la moral tributaria, porque generalmente, y de acuerdo con la revisión de la literatura, suelen exagerar en sus respuestas relacionadas con el cumplimiento o el incumplimiento tributario y, por tanto, según nuestro estudio, existe evidencia empírica en la muestra analizada que advierte que es imposible obtener respuestas honradas, a pesar de que se utilizó un cuestionario de naturaleza anónima con la finalidad de brindar confianza a los participantes sobre la confidencialidad de sus respuestas. Esto nos muestra que es imposible medir con exactitud el comportamiento fiscal real por este tipo de restricciones impuestas por los mismos contribuyentes.

El modelo derivado de los resultados encontrados conservó las variables del modelo de Ajzen, aunque con particularidades que se discuten a continuación.

1. Discusión de los resultados

Si bien el uso de medidas coercitivas no asegura el cumplimiento tributario y, por el contrario, puede aumentar el fraude fiscal (Torgler, 2002), la sensación de ser controlados por la administración tributaria tiende a incentivar la motivación intrínseca de cumplimiento fiscal (moral tributaria) de la muestra analizada, por lo que la forma como perciban el riesgo las personas podría ser un factor que contrarreste las altas tasas de evasión de impuestos.

En ese sentido, se debe debatir la posibilidad de que la percepción del riesgo de ser detectado y sancionado estimule o no la intención de cumplir, para el diseño de políticas preventivas que ataquen la evasión fiscal en lugar de solo administrar y buscar soluciones cuando el incumplimiento ya ocurrió. Esto porque las multas, finalmente, representan altos costos que pueden tener consecuencias económicas nefastas sobre el patrimonio de las personas o las empresas, por lo que lo único que conseguiría la administración sería reducir su base tributaria, ya que se tendría menos empresas o personas naturales que tributan.

Esta situación ha quedado demostrada con la realidad peruana ya que, si bien la revista *The Global Entrepreneurship Monitor* (2007 y 2008) ubicó al Perú entre los países con más emprendedores del mundo, refiriendo que 4 de cada 10 peruanos desarrollaban actividades de emprendimiento, la Sunat ha señalado que cada año se registran 300,000 nuevas empresas pero que son 200,000 las que cierran, evidenciándose con ello una alta mortandad empresarial y menos empresas y personas que tributen.

Si bien no hay un estudio específico en el Perú que indique con precisión que una de las causas de esta situación sea la intervención de la Sunat, al ingresar a cualquier página de Internet se verifica que las fiscalizaciones y las elevadas multas impuestas hacen quebrar a las empresas y a las personas. Lo que lleva a que las deudas por multas aplicadas por evasión de impuestos se conviertan en incobrables, con altos costos para la ejecución

de su cobranza, muchas veces declaradas como cobranza dudosa, recuperación onerosa o, simplemente, imposible de hacerse efectiva.

De los resultados obtenidos sobre equidad percibida, un elevado porcentaje estuvo totalmente de acuerdo en que no es justo que se paguen tantos impuestos y de acuerdo en percibir injusticia en esta situación. Esta realidad advierte al Estado sobre la necesidad de adoptar medidas encaminadas a evaluar el sistema tributario, su funcionamiento y la manera en que las tasas impositivas pueden flexibilizarse para que haya una diferenciación de los impuestos de acuerdo con los ingresos y los gastos de las empresas y las personas naturales; puesto que la desventaja de deducción de algunos gastos para las empresas y no para las personas naturales puede ser un factor de percepción de injusticia por parte de los contribuyentes, lo mismo que algunos beneficios tributarios que pueden ser invocados solo por algunos.

En cuanto a la falta de conocimiento de las normas tributarias, es muy común en los contribuyentes su poco conocimiento, tal vez por la complejidad de estas que las hace susceptibles de ser interpretadas de distintas maneras. Por tanto, cada contribuyente espera ansioso que su interpretación sea la correcta, pero, en caso no sea así, espera que la administración tributaria lo trate diferente al que sí lo hizo con el propósito de evadir impuestos. Sin embargo, es posible que estos contribuyentes sean penalizados y sancionados de igual forma que los infractores, lo que puede ocasionar resentimiento al considerar que su confianza y predisposición para cumplir con las leyes no ha sido correspondida, situación que podría motivar que su comportamiento cambie con altas probabilidades de evadir.

Si bien esta variable no tiene una correlación significativa con la moral tributaria, sí es importante para contrarrestar el obstáculo de la complejidad legal, ya que el conocimiento actúa como facilitador del cumplimiento fiscal. De allí que la administración tributaria debe instaurar políticas que diferencien el trato para aquellos que tengan errores genuinos mientras actúa de manera severa con los que quieran desafiar las normas legales, siempre de la mano con la aplicación de facilidades para el cumplimiento tributario. Facilidades que deben comunicarse a través de charlas, encuentros juveniles, espacios en los medios de comunicación como televisión, radio y redes sociales con ayuda de Internet, para una difusión adecuada

de las normas y el incentivo al hábito de cumplimiento fiscal. En especial se debe promover la costumbre de solicitar comprobante de pago en cada transacción realizada, aspecto sobre el que se debe enfatizar, ya que un tercio de los encuestados indicó que es muy probable que en su próxima transacción no exija comprobante de pago.

Estas actividades de comunicación deben ser simples y eficaces con la finalidad de que puedan ser comprendidas por los contribuyentes, insistiendo no solo en sus obligaciones sino en sus derechos cuando quieran ejercerlos y puedan percibir a la Sunat no únicamente como la encargada de recaudar y fiscalizar, sino también de informar y educar de manera sencilla y didáctica. Esta función debe comenzar con la capacitación de sus funcionarios encargados de orientar a los contribuyentes, dado que en las respuestas de los entrevistados una aplastante mayoría afirmó que estos no conocen totalmente las normas tributarias.

Por otro lado, la imagen de la administración tributaria no solo está constituida por el conocimiento y la integridad de sus funcionarios públicos, sino por los niveles de eficiencia en la detección del incumplimiento, que son la garantía para los contribuyentes de un trabajo eficaz. Función que, de acuerdo con los resultados de la encuesta, no está cumpliendo a cabalidad, dado que más de la mitad de los encuestados dijo no confiar en la Sunat y que no percibe que su control sea eficiente.

Teniendo en cuenta que garantizar un alto nivel de cumplimiento tributario no es de exclusiva responsabilidad de la administración tributaria, sino del Estado en su conjunto, este también debe concienciar a través de sus acciones positivas a los contribuyentes sobre los impuestos que corresponden al precio pagado por la contraprestación y el intercambio de bienes y servicios públicos de calidad. Sobre todo ante la concepción generalizada de que los servicios públicos son los más ineficientes por lo que el contribuyente tiene que recurrir a los servicios privados, lo que debilita su confianza y con ello desincentiva el cumplimiento fiscal. En los resultados obtenidos, cerca de la mitad de los encuestados estuvo totalmente de acuerdo en que el Estado no hace buen uso de los impuestos.

Respecto de la equidad tributaria, más de la mitad de los encuestados estuvo totalmente de acuerdo en que no es justo que se paguen tantos

impuestos. Resultado que puede explicarse por la estructura de la tributación que existe en el Perú en la que los contribuyentes no solo pagan impuestos por sus ingresos, como el IR, sino por las transacciones de bienes y servicios, como el IGV, el impuesto selectivo al consumo (ISC) y el impuesto a las transacciones financieras (ITF), entre otros, situación que también puede proyectar la sensación de que son demasiados impuestos en relación con los ingresos que el contribuyente genera.

Por otro lado, los resultados obtenidos demuestran que la influencia de personas cercanas en el cumplimiento tributario de los contribuyentes analizados no tiene una correlación significativa con la moral tributaria. Ello respondería a que las decisiones fiscales podrían estar influenciadas por otras variables sociales como la cultura del país, como se afirma en un estudio que resalta que las personas se integran a una fuerte y cohesionada norma social impuesta por el grupo donde se desarrollan. Así, podría suceder que en una sociedad cumplidora de impuestos los contribuyentes tributen de manera voluntaria y la evasión sería menor, pues es un mal social que no se puede erradicar totalmente (Hofstede, 1980). Asimismo, podría deberse a que los encuestados hayan asociado las preguntas con el IR, el cual es deducido directamente por sus empleadores y, por ende, ello no tienen ningún tipo de control. De allí que la influencia de personas cercanas como familiares y amigos no tiene efecto alguno en la muestra en la que 83.3% de los entrevistados eran profesionales dependientes.

Por otro lado, cuando se evaluó la tolerancia a la informalidad, se encontró una correlación significativa con la moral tributaria, lo que puede deberse a que el Perú se caracteriza por tener una economía informal bastante desarrollada (Alm & Embaye, 2011), lo que implica que las personas tienen más posibilidades de adquirir bienes o servicios en establecimientos informales. Por ello, si bien solo un quinto de los encuestados señaló que es aceptable comprar en un negocio informal, la informalidad está tan arraigada que podría ser que incluso las personas no sean conscientes de que están transando con una empresa informal, ya que un tercio de los encuestados señaló que no exigen, o lo hacen rara vez, comprobantes de pago en sus compras, y casi la mitad que alguna vez ha comprado en establecimientos comerciales que no otorgan comprobantes de pago, tal vez por no estar dispuestos a perder tiempo en la entrega del comprobante o simplemente porque no les interesa exigirlo.

2. Significado de los resultados

Hoy en día son notables los esfuerzos que realiza la Sunat con la finalidad de combatir la evasión fiscal, aproximarse a un mejor nivel de cumplimiento voluntario y lograr mayor recaudación fiscal. Sin embargo, en el diseño de sus políticas debe incluir aquellos componentes de naturaleza personal y social que más influyen en el comportamiento fiscal, como la moral tributaria, encaminados a reforzar la confianza de los contribuyentes haciéndolos partícipes en propuestas de mejora del sistema tributario y capacitación de los funcionarios para una correcta y eficiente orientación, entre otros.

Asimismo, debe enfocar sus esfuerzos en los negocios informales y mantener la generación de riesgo como método disuasivo para que los contribuyentes perciban las consecuencias de sus actuaciones negativas y, sobre todo, que en la medida de lo posible la coacción no sea el instrumento más utilizado para lograr el cumplimiento tributario.

También es importante señalar que las políticas de la Sunat deben ser reforzadas en lo referente a la educación desde los primeros años de la edad escolar hasta los estudios de posgrado, dado que en las instituciones educativas se comparte mayor tiempo y corresponden a etapas que influyen en la formación y el modelamiento de conocimientos, conductas y comportamientos (influencia del factor social). Es cierto que en las últimas etapas podría resultar difícil modificar la conducta del no pago, pero también se sabe que muchos de los principios éticos y morales se valoran de acuerdo con el grupo social en que se desarrollan los contribuyentes, lo que hace que sean un ambiente propicio para promocionar programas de educación fiscal en el currículo obligatorio de los profesionales.

Por otro lado, se suele escuchar a los contribuyentes afirmar que las normas tributarias son muy complejas, lo cual no puede negarse puesto que basta ingresar al portal electrónico de la Sunat en la sección normativa para apreciar el número de normas vigentes lo que, añadido a los términos legales utilizados, poco amigables para cualquier persona que no es abogado o contador, dificultan la comprensión y perjudican el cumplimiento.

De allí que la Sunat debe tratar de simplificar el estilo de presentación de las normas, de modo que no sea tan generalizada, porque no todos necesitan

aplicarlas en su totalidad debido a los diferentes regímenes existentes, ni tan individualizada que lo único que haga sea aumentar explicaciones a través de directivas, circulares, etc., que lo que consiguen es complicar aún más el ya abigarrado panorama legal existente.

Sobre este tema conviene recordar que Luna Victoria y Vásquez (1991) señalaron hace más de dos décadas que nadie ha inventado ni podrá inventar jamás la manera en que se redacte una ley tributaria que pueda ser comprendida con una simple lectura. Sin embargo, no se trata de que las normas deban entenderse con una simple lectura, pero sí que deban adecuarse para que se comprendan con facilidad y, sobre todo, se cumplan. Para ello se deben flexibilizar los procedimientos de pago y mejorar la atención al contribuyente, entre otras medidas que traerían resultados favorables no solo para los contribuyentes sino para la propia Sunat.

3. Posibles investigaciones futuras

A partir de la investigación desarrollada se pudo constatar que la conducta humana es muy compleja y por ello debe abordarse desde sus diferentes componentes, más aún cuando se trata de entender el comportamiento fiscal.

Ante esta constatación, una de las recomendaciones que surge del estudio es que debe repetirse en otros grupos sociales y sectores económicos, incluyendo variables como educación, profesión, cultura, ingresos, creencias religiosas, satisfacción financiera y fuente de ingresos, que también pueden ser factores que influyan en que el contribuyente decida si cumplir o incumplir sus deberes fiscales; además de otra referida a la complejidad de las normas, para contar con mayor evidencia empírica. Esto porque, si bien en este estudio el conocimiento no obtuvo una correlación significativa con la moral tributaria, puede que los resultados sean otros si se aplican junto con esas algunas variables adicionales debido al alto grado de dependencia del asesoramiento contable y fiscal que genera costos a las personas y las empresas. Los nuevos estudios también deberían incluir a los funcionarios de la administración tributaria en su relación con los contribuyentes, con el fin de determinar si son conscientes de su labor como servidores públicos y no como autoridades a las que se debe temer; pero, sobre todo, si su

capacitación es coherente con los cambios normativos que son naturales en el sistema tributario para no inducir a error a los que solicitan su orientación. Como variable importante sería igualmente necesario profundizar en el tema de la informalidad, dado su significativo impacto en la moral tributaria.

Todo ello permitiría mejorar la capacidad explicativa de los modelos de comportamiento tributario con el objetivo de incentivar el cumplimiento voluntario de los contribuyentes.

Bibliografía

- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2: 267-299.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2): 179-211.
- Ajzen, I. (2006). Constructing a TpP Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations. *TPQ Questionnaire*. Recuperado de <www.uni-bielefeld.de/ikg/zick/ajzen%20construction%20a%20tpb%20questionnaire.pdf>.
- Albou, P. (1984). *La Psychologie Économique*. París: Presses Universitaires de France.
- Alderfer, C. P. (1969). An Empirical Test of a New Theory of Human Needs. *Organizational Behaviour & Human Performance*, 4(2): 142-175.
- Alejo Riveros, A., Rojas Arias, P. & Pérez-Acosta, A. M. (2008). Psicología y asuntos económicos: una aproximación al estado del arte. *International Journal of Psychological Research*, 1(1): 49-57.
- Allaire, A., Labrecque, M., Giguère, A., Gagnon, M., Grimshaw, J. & Légaré, F. (2011). **Barriers and Facilitators to the Dissemination of Decision a Continuing Medical Education Program for Optimizing Decisions about Antibiotics for Acute Respiratory Infections in Primary Care: A Study Protocol.** *Implementation Science* (versión electrónica) 6: 1-6.

- Allingham, M. G. & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1: 323-338.
- Alm, J. (1999). Tax Compliance and Administration. En W. B. Hildreth & J. A. Richardson (eds.), *Handbook on Taxation* (pp. 741-768). Nueva York, NY: Marcel Dekker.
- Alm, J. (2004). Introduction. *Review of Economics of the Household*, 2(3): 231-235.
- Alm, J. (2012). Measuring, Explaining, and Controlling Tax Evasion: Lessons from Theory, Experiments, and Field Studies. *International Tax and Public Finance*, 19(1): 54-77.
- Alm, J. & Embaye, A. (2011). *Explaining the Growth of Government Spending in South Africa*. Working Papers 1105. Nueva Orleans, LA: Department of Economics, Tulane University.
- Alm, J. & Torgler, B. (2004). *Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe*. Crema Working Papers Series 2004-14. Zurich: Center for Research in Economics, Management and the Arts (Crema).
- Alm, J. & Torgler, B. (2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, 101(4): 635-651.
- Alm, A., Kirchler, E., Muehlbacher, S., Gangl, K., Hofmann, E., Kogler, K. & Pollai, M. (2012). Rethinking the Research Paradigms for Analysing Tax Compliance Behaviour. *CESifo Forum*, 13(2): 33-40.
- Álvarez García, S. & Herrera Molina, P. M. (2004). *La ética en el diseño y la aplicación de los sistemas tributarios*. Documento N.º 16. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Anderson, D., Sweeney, D. & Williams, T. (2008). *Estadística para administración y economía* (10.ª ed.). México D. F.: Cengage Learning.
- Andreoni, J. (1988). Why Free Ride?: Strategies and Learning in Public Goods Experiments. *Journal of Public Economics*, 37(3): 291-304.
- Andreoni, J. (1994). *Warm-Glow versus Cold-Prickle: The Effects of Positive and Negative Framing on Cooperation in Experiments*. Experimental 9410002, Econ WPA. Madison, WI: University of Wisconsin-Madison.
- Andreoni, J., Erard, B. & Feinstein, J. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2): 818-860.

- Arcand, J. & Graziosi, G. (2005). Tax Compliance and Rank Dependent Expected Utility. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 30: 57-69.
- Asch, S. (1958). Effects of Group Pressure on the Modification and Distortion of Judgment. En E. E. Maccoby, T. M. Newcomb & E. L. Hartley (eds.), *Readings in Social Psychology* (pp. 566-569). Nueva York, NY: Holt, Rinehart & Winston.
- Baldry, J. C. (1984). The Enforcement of Income Tax Laws: Efficiency Implications. *Economic Record*, 60(2): 156-159.
- Barry, A. & Thrift, N. (2007). Gabriel Tarde: Imitation, Invention and Economy. *Economy and Society*, 36(4): 509-525.
- Banca d'Italia. (2006). *Supplements to the Statistical Bulletin. Sample Surveys. Household Income and Wealth in 2004*. Roma: Banca d'Italia. Recuperado de <http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/billfait/boll_stat/en_shiw04.pdf>.
- Barone, G. & Mocetti, S. (2011). Tax Morale and Public Spending Inefficiency. *International Tax and Public Finance*, 18(6): 724-749.
- Beach, L. (1982). Decision Making: Diagnosis, Action, Selection and Implementation. Research in Marketing. En L. McAlister (ed.), *Choice Models for Buyer Behavior* (pp. 185-200). Greenwich, CT: JAI Press.
- Becker, G. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2): 169-217.
- Bedoya, A. & Vásquez, B. (2011). *Entendiendo la moral tributaria en Ecuador*. Trabajo presentado en la 45.ª Asamblea General del CIAT «La Moral Tributaria como factor determinante en el mejoramiento de la eficacia de la Administración Tributaria». Quito: Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT).
- Bergman, M. & Nevarez, A. (2005). ¿Evadir o pagar impuestos? Una aproximación a los mecanismos sociales de cumplimiento. *Política y Gobierno*, XII(1): 9-40.
- Bindra, D. (1959). *Motivation: A Systematic Reinterpretation*. Nueva York, NY: Ronald.
- Boadway, R., Marceau, N. & Mongrain, S. (2002). Joint Tax Evasion. *Canadian Journal of Economics*, 35(3): 417-435.
- Bobek, D. D., Hageman, A. M. & Kelliher, C. F. (2013). Analyzing the Role of Social Norms in Tax Compliance Behavior. *Journal Business Ethics*, 115(3): 451-468.

- Bordignon, M. (1993). A Fairness Approach to Income Tax Evasion. *Journal of Public Economics*, 52(3): 345-362.
- Bunge, M. (1985). *Economía y filosofía*. Madrid: Tecnos.
- Camic, C. (1986). The Matter of Habit. *American Journal of Sociology*, 91(5): 1039-1087.
- Carnes, G. A. & Cuccia, A. D. (1996). An Analysis of the Effect of Tax Complexity and its Perceived Justification on Equity Judgments. *The Journal of the American Taxation Association*, 18(2): 40-56.
- Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT). (2005). *Resolución de la 33.ª Asamblea General del CIAT*. Ciudad de Panamá: CIAT. Recuperado de <webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Nx0eINMcIqJ:webdms.ciat.org/action.php?kt_path_info%3Dktcore.actions.document.view%26fDocumentId%3D19+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=pe>.
- Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT). (2012). *Historia de la tributación en el Perú*. Ciudad de Panamá: CIAT. Recuperado el 20 de julio de 2013 de <www.ciat.org/index.php/es/novedades/historico-de-noticias/noticia/1274-historia-de-la-tributacin-el-per.html>.
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional. La dinámica del éxito en las organizaciones* (2.ª ed.). México D. F.: McGraw-Hill.
- Churchill, G. (1979). A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1): 64-73.
- Clotfelter, C. T. (1983). Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns. *The Review of Economics and Statistics*, 65(3): 363-373.
- Cortázar Velarde, J. C. (2000). Estrategias educativas para el desarrollo de una «cultura tributaria» en América Latina. Experiencias y líneas de acción. *Reforma y Democracia*, 17 (versión electrónica). Recuperado de <<http://old.clad.org/portal/publicaciones-del-clad/revista-clad-reforma-democracia/articulos/017-junio-2000/estrategias-educativas-para-el-desarrollo-de-una-cultura-tributaria-en-america-latina.-experiencias-y-lineas-de-accion-1>>.
- Crane, S. & Nourzad, F. (1986). Inflation and Tax Evasion: An Empirical Analysis. *Review of Economic and Statistics*, 68(2): 217-223.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16(3): 297-334.

- Cullis, J., Jones, P. & Lewis, A. (2006). Tax Framing, Instrumentality and Individual Differences: Are There Two Different Cultures? *Journal of Economic Psychology*, 27(2): 304-320.
- Cullis, J., Jones, P. & Savoia, A. (2012). Social Norms and Tax Compliance: Framing the Decision to Pay Tax. *The Journal of Socio-Economics*, 41(2): 159-168.
- Cummings, R., Martinez-Vazquez, J., McKee, M. & Torgler, B. (2005). *Effects of Tax Morale on Tax Compliance: Experimental and Survey Evidence*. Crema Working Paper Series 2005-29. Zurich: Crema.
- Del Cerro, C. (2006). *Análisis del comportamiento de los consumidores: aplicaciones a la investigación de mercados*. N. d.
- Denegri Coria, M. (2004). *Introducción a la psicología económica*. Bogotá D. C.: Psicom.
- De Soto, H. (en colaboración con E. Ghersi y M. Ghibellini). (1986). *El otro sendero. La revolución informal*. Lima: El Barranco.
- Eagleton, T. (2001). *La idea de cultura: una mirada política sobre los conflictos culturales*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- Eagly, A. H. & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Erard, B. & Feinstein, J. S. (1994). The Role of Moral Sentiments and Audit Perceptions in Tax Compliance. *Public Finance*, 49 (suplemento): 70-89.
- Eriksen, K. & Fallan, L. (1996). Tax Knowledge and Attitudes towards Taxation: A Report on a Quasi-experiment. *Journal of Economic Psychology*, 17(3): 387-402.
- Falkinger, J. (1988). Tax Evasion and Equity: A Theoretical Analysis. *Public Finance*, 43(3): 388-395.
- Fallan, L. (1999). Gender Exposure to Tax Knowledge, and Attitudes towards Taxation: An Experimental Approach. *Journal of Business Ethics*, 18(2): 173-184.
- Fallan, L. & Eriksen, K. (1993). *The Principal-Agent Model, Ethical Utilitarianism, and the Tax Evasion Decision: An Empirical Study*. Working Paper TOH-Series N.º 4-94. Trondheim: Trondheim Økonomiske Høgskole.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior. An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley.

- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Francis, J., Eccles, M., Johnston, M., Walker, A., Grimshaw, J., Foy, R., Kaner, E., Smith, L. & Boneti, D. (2004). *Constructing Questionnaires Based on the Theory of Planned Behavior. A Manual for Health Services Researchers*. Newcastle upon Tyne: Centre for Health Services Research, University of Newcastle upon Tyne.
- Frey, B. (2003). Deterrence and Tax Morale in the European Union. *European Review*, 11(3): 385-406.
- Garcés Moreano, R. (1981). *Las infracciones tributarias y sus sanciones*. Trabajo presentado a la X Jornada del Instituto Latinoamericano de Derecho Tributario (ILADT). Quito: ILADT.
- Gestión. (2013). En qué se gastan los impuestos. *Gestión*. Lima. Recuperado el 21 de julio de 2013 de <<http://blogs.gestion.pe/elblogdegestion/2009/12/en-que-se-gastan-nuestros-impu.html>>.
- Gilligan, G. & Richardson, G. (2002). The Taxation/Corruption Paradigm: A Preliminary Investigation of the Influence of Corruption on National Taxation Systems. *Australian Tax Forum*, 17(2): 163-200.
- Gilligan, G. & Richardson, G. (2005). Perceptions of Tax Fairness and Tax Compliance in Australia and Hong Kong: A Preliminary Study. *Journal of Financial Crime*, 12(4): 331-343.
- Giarrizzo, V. & Sivori, J. S. (2010). La inconsistencia de la moral tributaria. El caso de los moralistas evasores. *Pecunia*, 10: 95-124.
- Gordon, R. H. & Slemrod, J. (1988). Do We Collect Any Revenue from Taxing Capital Income? En L. H. Summers (ed.), *Tax Policy and the Economy* (vol. 2, pp. 89-130). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Grasmick, H. G. & Bursik, R. J. (1990). Conscience, Significant Others and Rational Choice. *Law and Society Review*, 24(3): 837-861.
- Gronlund, N. (1985). *Measurement and Evaluation in Teaching* (5.^a ed.). Nueva York, NY: MacMillan.
- Hall, E. T. (1998). The Power of Hidden Differences. En M. J. Bennett (ed.), *Basic Concepts of Intercultural Communication. Selected Readings* (pp. 53-67). Yarmouth, ME: Intercultural Press.

- Hashimzade, N., Myles, G. D., Page, F. & Rablen, M. D. (2014). Social Networks and Occupational Choice. The Endogenous Formation of Attitudes and Beliefs about Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*, 40 (número especial): 134-146.
- Hellriegel, D. & Slocum, J. W. (2009). *Comportamiento organizacional* (12.ª ed.). México D. F.: Cengage Learning.
- Henderson, B. C. & Kaplan, S. E. (2005). An Examination of the Role of Ethics in Tax Compliance Decision. *The Journal of the American Taxation Association*, 27(1): 39-72.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5.ª ed.). México D. F.: McGraw-Hill.
- Hernández Batista, J. (2006). El control del cumplimiento. En 40.ª Asamblea General del CIAT, *La recaudación potencial como meta de la administración tributaria* (pp. 177-188). Ciudad de Panamá: CIAT.
- Ho, D. & Wong, B. (2008). Issues on Compliance and Ethics in Taxation: What Do We Know? *Journal of Financial Crime*, 15(4): 369-382.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Newbury Park, CA: Sage.
- Hurtado L., I. & Toro G., J. (1998). *Paradigmas y métodos de investigación*. Valencia: Episteme.
- Instituto Cuánto. (2009). *Estudio de línea de base de la conciencia tributaria de las personas naturales en el Perú*. Lima: Cuánto.
- Jandt, F. E. (2007). *An Introduction to Intercultural Communication: Identities in a Global Community* (5.ª ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Jones, C. (2009). *Understanding and Improving Use-Tax Compliance: A Theory of Planned Behavior Approach*. Tampa, FL: Scholar Commons, University of South Florida.
- Kagan, S. (1986). Cooperative Learning and Sociological Factors in Schooling. En C. Cortes (ed.), *Beyond Language: Social and Cultural Factors in Schooling Language Minority Students* (pp. 231-298). Los Angeles, CA: Evaluation, Dissemination and Assessment Center, California State University.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2): 263-292.

- Kahneman, D. & Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science, New Series*, 211(4481): 453-458.
- Katona, G. (1965). *Análisis psicológico del comportamiento económico*. Madrid: Rialp.
- Kerlinger, F. & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales* (4.ª ed.). México D. F.: McGraw-Hill.
- Khasawneh, A., Obeidat, M. & Al-Momani, M. (2008). Income Tax Fairness and the Taxpayers' Compliance in Jordan. *Journal of Economic & Administrative Sciences*, 24(1): 15-39.
- Klepper, S. & Nagin, D. (1989). The Anatomy of Tax Evasion. *Journal of Law, Economics and Organization*, 5(1): 1-24.
- Kidder, R. & McEwen, C. (1989). Taxpaying Behavior in Social Context: A Tentative Typology of Tax Compliance and Non Compliance. En J. A. Roth & J. T. Sholtz (eds.), *Taxpayer Compliance* (vol. 2, pp. 46-75). Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Kinsey, K. A. (1984). *Survey Data on Tax Compliance: A Compendium and Review*. Tax Compliance Working Paper 84-1. Chicago, IL: American Bar Foundation.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kirchler, E. & Wahl, I. (2010). Tax Compliance Inventory TAX-I: Designing an Inventory for Surveys of Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3): 331-346.
- Kirchler, E., Hoelzl, E. & Wahl, I. (2008). Enforced versus Voluntary Tax Compliance: The "Slippery Slope" Framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2): 210-225.
- Klauer, A. (2005). *Tahuantinsuyo. El cóndor herido de muerte*. Lima: edición electrónica. Recuperado de <www.eumed.net/libros/2005/ak3/>.
- Lambin, J. & Peeters, R. (1983). *La gestión del marketing de la empresa* (vol. I: Análisis). Madrid: ICE.
- Lamizet, B. (1998). *La médiation politique (Communication et civilisation)*. París: L'Harmattan.
- Lavermicocca, L. (2011). Tax Risk Management Practices and Their Impact on Tax Compliance Behaviour – The Views of Tax Executives from Large Australian Companies. *eJournal of Tax Research*, 9(1): 89-115.

- Lempert, R. (1982). Organizing for Deterrence: Lessons from a Study of Child Support. *Law & Society Review*, 16(4): 513-568.
- Lewis, A. (1982). The Social Psychology of Taxation. *British Journal of Social Psychology*, 21(2): 151-158.
- Li, X. (2006). *Three Essays on Tax Compliance: Social Identities, and Fiscal Policy*. A dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy (Economics). Ann Arbor, MI: University of Michigan.
- Likert, R. (1932). A Technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology*, 22(140): 5-55.
- Lindsay, P. & Norman, D. (1976). *Procesamiento de información humana. Percepción y reconocimiento de formas*. Madrid: Tecnos.
- Listokin, Y. & Schizer, D. (2013). I Like to Pay Taxes: Taxpayer Support for Government Spending and the Efficiency of the Tax System. *Tax Law Review*, 66(2): 179-215.
- Loayza, N. (2011). *El desafío de la informalidad*. Presentación en el V Foro Internacional de Economía Quo Vadis Perú 2011 «Ruta al Primer Mundo: cuatro desafíos del quinquenio 2011-2016». Lima: Cámara de Comercio de Lima.
- Luna-Victoria Sánchez, M. & Vásquez Marín, E. E. (1991). La administración tributaria en el Perú. *Cuadernos Tributarios*, 11: 133-161.
- Macho-Stadler, I. & Perez-Castrillo, D. (2004). Settlement in Tax Evasion Prosecution. *Economica*, 71(283): 349-368.
- Maciejovsky, B., Schwarzenberger, H. & Kirchler, E. (2012). Rationality versus Emotions: The Case of Tax Ethics and Compliance. *Journal Business Ethics*, 109(3): 339-350.
- Maksvytienė, I. & Šinkūnienė, K. (2012). Identification and Estimation of the Influence General Macroeconomic Factors on Changes in Country's Tax Culture. *Ekonomika*, 91(2): 66-78.
- Martínez, M. (1999). *Un nuevo paradigma para la investigación y la orientación*. III Jornadas Nacionales de Investigación en Orientación: Tendencias para el Nuevo Milenio. Maracaibo: Universidad del Zulia.
- Martínez Fernández, P., Castillo Clavero, A. M. & Rastrollo Horrillo, M. A. (2009). *Los enfoques de análisis de la evasión fiscal: una revisión actual de la investigación*.

Cuaderno de Ciencias Económicas y Empresariales N.º 35. Málaga: Departamento de Economía y Administración de Empresas, Universidad de Málaga.

- Martinez-Vazquez, J. & Torgler, B. (2005). *The Evolution of Tax Morale in Modern Spain*. Crema Working Paper Series 2005-33. Zurich: Crema.
- Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50(4): 370-396.
- McClelland, D. (1962). Business Drive and National Achievement. *Harvard Business Review*, 40(4): 99-112.
- McGee, R., Aljaaidi, K. S. & Musaibah, A. S. (2012). The Ethics of Tax Evasion: A Survey of Administrative Sciences' Students in Yemen. *International Journal of Business and Management*, 7(16): 1-12.
- McManus, I. C. (2001). Charles Dickens: A Neglected Diagnosis. *The Lancet*, 358(9299): 2158-2161.
- Milgram, S. (1988). Obediencia a la autoridad. En J. R. Torregrosó & E. Crespo (comps.), *Estudios básicos de la psicología social* (pp. 365-382). Barcelona: Hora.
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2011). *Manual para la mejora de la recaudación del impuesto predial en las municipalidades*. Lima: Proyecto USAID / Perú Pro Descentralización.
- Miranda, J. C. (2010, 15 de marzo). Complejidad y altos costos del sistema fiscal estimulan la evasión: CEESP. *Jornada*. Recuperado el 9 de julio de 2013 de <www.jornada.unam.mx/2010/03/15/economia/022n2eco>.
- Mitchell, R. K., Agle B. R. & Wood, D. J. (1997). Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *The Academy of Management Review*, 22(4): 853-886.
- Morales C., F. J. (1997). *La tecnocracia en México, las actitudes políticas de los funcionarios públicos*. México D. F.: Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública / Cambio XXI.
- Morales, P. (2000). *Medición de actitudes en psicología y educación*. Madrid: Universidad Pontificia de Comillas / ICAI-Icade.
- Myles, G. D. (1995). *Public Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nunnally, J. (1967). *Psychometric Theory*. Nueva York, NY: McGraw-Hill.

- Nunnally, J. (1978). *Psychometric Theory* (2.^a ed.). Nueva York, NY: McGraw-Hill.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco). (1996). *Nuestra diversidad creativa. Informe de la Comisión Mundial de Cultura y Desarrollo. Versión resumida*. París: Unesco. Recuperado de <<http://unesdoc.unesco.org/images/0010/001055/105586sb.pdf>>.
- Ormazábal, K. M. (2002). *Adam Smith on Capital and Income*. Documentos de Trabajo Biltoki 2003-01. Bilbao: Departamento de Economía Aplicada III (Econometría y Estadística), Universidad del País Vasco [Euskal Herriko Unibertsitatea].
- Oviedo, H. C. & Campos Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente Alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4): 572-580.
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., Saavedra-Chanduvi, J. & Bosch, M. (2007). *Informalidad. Escape y exclusión*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- Pierce, K. (2009). *Taxpayer's Perceptions of Joint and Several Liability and Equitable Belief under Sec. 6015*. ProQuest Dissertations and Theses. Ruston, LA: College of Business, Louisiana Tech University.
- Pisani, S. & Polito, C. (2006). *Analisi dell' evasione fondata sui dati IRAP. Anni 1998-2002*. Documento di lavoro dell' Ufficio Studi. Roma: Agenzia delle Entrate, Ministero dell' Economia y delle Finanze. Recuperado de <<http://www1.agenziaentrate.gov.it/ufficiostudi/pdf/2006/Sintesi-evasione-Irap-06.pdf>>.
- Polinsky, A. M. & Shavell, S. (2001). Corruption and Optimal Law Enforcement. *Journal of Public Economics*, 81(1): 1-24.
- Prieto Rodríguez, J., Sanzo Pérez, M. J. & Suárez Pandiello, J. (2006). Análisis económico de la actitud hacia el fraude fiscal en España. *Hacienda Pública Española*, 177: 107-128.
- Quintanilla, T. & Bonavía, I. (2005). *Psicología y economía*. Valencia: Universitat de València.
- Rahmani, T. & Fallahi, S. (2012). Corruption, Democracy and Tax Compliance: Cross-country Evidence. *The Business & Management Review*, 2(2): 221-230.
- Ratto, M. & Verge, T. (2002). *Optimal Audit Policy and Heterogenous Agent*. Bristol: The Centre for Market and Public Organization, Department of Economics, University of Bristol.

- Richardson, G. (2007). The Influence of Culture on Tax Systems Internationally: A Theoretical and Empirical Analyst. *Journal of International Accounting Research*, 6(1): 57-79.
- Robbins, S. & Judge, T. (2009). *Comportamiento organizacional* (13.^a ed.). México D. F.: Prentice Hall.
- Robles Robles, J. A. (2002). *Cultura tributaria en Venezuela. Algunas pautas a seguir en su creación*. Presentado en el encuentro «Pacto Fiscal. Proceso para el análisis y propuesta tributaria del movimiento social». San José de Costa Rica: Asociación Nacional de Empleados Públicos y Privados (ANEP). Recuperado de <www.democraciadigital.org/etc/arts/0206cultura.html>.
- Rothstein, J. (2007). Does Competition Among Public Schools Benefit Students and Taxpayers? A Comment on Hoxby (2000). *American Economic Review*, 97(5): 2026-2037.
- Saad, N. (2009). Fairness Perceptions and Compliance Behaviour: The Case of Salaried Taxpayers in Malaysia after Implementation of the Self-Assessment System. *eJournal of Tax Research*, 8(1): 32-63.
- Sanabria Ortiz, R. (1999). *Derecho tributario e ilícitos tributarios*. Lima: Horizonte.
- Schneider, F. (2005). Shadow Economies around the World: What Do We Really Know? *European Journal of Political Economy*, 21(3): 598-642.
- Schneider, F. (2007). *Shadow economies and corruption all over the world: What do we really know?* Economics Discussion Papers 2007-9. Kiel: Kiel Institute for the World Economy.
- Schneider, F., Buehn, A. & Montenegro, C. E. (2010). *Shadow Economics All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007*. Policy Research Working Paper 5356. Washington D. C.: The World Bank.
- Schneider F. & Enste, D. H. (2000). Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1): 77-114.
- Schneider, F. G. & Windischbauer, U. (2010). *Money Laundering and Financial Means of Organized Crime: Some Preliminary Empirical Findings*. Economics of Security Working Paper Series 26. Berlin: Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).
- Scholz, J. T. (1986). *Political Context of Tax Administration*. Ponencia del National Research Council Symposium on Taxpayer Compliance Research. South Padre Island, TX: National Academy of Sciences.

- Schunk, D. (1997). *Teorías del aprendizaje* (2.^a ed.). México D. F.: Prentice Hall.
- Secord, P. F. & Backman, C. W. (1961). Personality Theory and the Problem of Stability and Change in Individual Behavior: An Interpretation Approach. *Psychological Review*, 68: 21-32.
- Selltiz, C., Wrightsman, L. & Cook, S. (1976). *Research Methods in Social Relations* (3.^a ed.). Nueva York, NY: Holt, Rinehart & Winston.
- Serra, P. & Toro, J. (1994). ¿Es eficiente el sistema tributario chileno? *Cuadernos de Economía*, 31(94): 423-448.
- Shimp, T. A. & Kavas, A. (1984). The Theory of Reasoned Action Applied to Coupon Usage. *Journal of Consumer Research*, 11(3): 795-809.
- Silver, D. (1995). Tax Compliance and Taxpayer Attitude. *The National Public Accountant*, 40(11): 32-34.
- Slemrod, J. (1990). Optimal Taxation and Optimal Tax Systems. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1): 157-178.
- Slemrod, J. & Sorum, N. (1984). The Compliance Cost of the U. S. Individual Income Tax System. *National Tax Journal*, 37(4): 461-474.
- Smith, A. (2004) [1776]. *La riqueza de las naciones*. Buenos Aires: Longseller.
- Smith, K. & Kinsey, K. (1987). Understanding Taxpaying Behavior: A Conceptual Framework with Implications for Research. *Law & Society Review*, 21(4): 639-663.
- Song, Y. & Yarbrough, T. (1978). Tax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey. *Public Administration Review*, 38: 442-452.
- Spengler, J. J. (1974). Institutions, Institutionalism 1776-1974. *Journal of Economic Issues*, 8(4): 877-896.
- Spicer, M. (1986). Civilization at a Discount: The Problem of Tax Evasion. *National Tax Journal*, 39(1): 13-20.
- Spicer, M. & Lundstedt, S. B. (1976). Understanding Tax Evasion. *Public Finances*, 31(2): 295-305.
- Stout, G. & Weiss, E. (2003). Ethics, Gen & Style. *California Certified Public Accountants*, 72(3): 32-36.
- Strümpel, B. (1972). Economic Behavior and Economic Welfare: Models and Interdisciplinary Approaches. En B. Strümpel, J. N. Morgan & E. Zahn

- (eds.), *Human Behavior in Economic Affairs* (pp. 83-107). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat). (2011). *Programa de Cultura Tributaria, Instituto de Administración Tributaria y Aduanera, Boletín N.º 10*. Lima: Sunat.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat). (2012). *Cultura y conciencia tributaria. Cuadernillo para ingresantes 2012*. Lima: Sunat.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat). (2013). *En el 2012 Sunat logró récord histórico de presión tributaria equivalente a 16.02% del PBI*. Nota de prensa N.º 006-2013. Lima: Gerencia de Comunicaciones, Sunat.
- Tanzi, V. & Shome, P. (1993) *Tax Evasion: Causes, Estimation Methods, and Penalties a Focus on Latin America?* Serie Política Fiscal N.º 38. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal).
- Tarde, G. (1931). *Psychologie économique* (tomo I). París: Félix Alcan.
- Tejada, J. & Sosa, F. (1997). *Las actitudes en el perfil del formador de Formación Profesional y Ocupacional*. Ponencia presentada en el II Congreso Internacional de Formación Ocupacional. Bellaterra: Grupo CIFO, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Tekeli, R. (2011). *The Determinants of Tax Morale: The Effects of Cultural Differences and Politics*. PRI Discussion Paper Series N.º 11A-10. Tokio: Policy Research Institute, Ministry of Finance.
- Tinberger, N. (1951). *The Study of Instinct*. Oxford: Clarendon Press.
- Tipke, K. (2002). *Moral tributaria del Estado y de los contribuyentes*. Madrid: Marcial Pons.
- Torgler, B. (2002). Speaking to Theorists and Searching for Facts: Tax Morale and Tax Compliance in Experiments. *Journal of Economic Surveys*, 16(5): 657-683.
- Torgler, B. (2003). Tax Morale and Tax Compliance: A Cross Culture Comparison. *Proceedings*, 96: 63-74.
- Torgler, B. (2004). Tax Morale in Asian Countries. *Journal of Asian Economics*, 15(2): 237-266.
- Torgler, B. (2005). Tax Morale in Latin America. *Public Choice*, 122(1/2): 133-157.

- Torgler, B. (2007). *Tax Compliance and Tax Morale: A Theoretical and Empirical Analysis*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Torgler, B. (2010). Serious Tax Noncompliance. Motivation and Guardianship. *Criminology & Public Policy*, 9(3): 535-542.
- Torgler, B. (2011). *Tax Morale and Compliance: Review of Evidence and Case Studies for Europa*. Policy Research Working Paper 5922. Washington D. C.: Europe and Central Asia Region, Human Development Economics Unit, The World Bank.
- Torgler, B. & Murphy, K. (2004). Tax Morale in Australia: What Shapes it and has it Changed over Time? *Journal of Australian Taxation*, 7(2): 298-335.
- Torgler, B. & Schaffner, M. (2007). Causes and Consequences of Tax Morale: An Empirical Investigation. *Economic Analysis & Policy*, 38(2): 313-339.
- Torgler, B. & Schneider, F. (2007). *Shadow Economy, Tax Morale, Governance and Institutional Quality: A Panel Analysis*. Crema Working Papers Series 2007-2. Zurich: Crema.
- Torgler, B. & Schneider, F. (2009). The Impact of Tax Morale and Institutional Quality on the Shadow Economy. *Journal of Economic Psychology*, 30(2): 228-245.
- Triandis, H. C. (1977). *Interpersonal Behavior*. Monterrey, CA: Brooks / Cole.
- Van Raaij, W. F. (1981). Economic Psychology. *Journal of Economic Psychology*, 1(1): 1-24.
- Van Raaij, W. F. & Verhallen, T. M. M. (1990). Domein-specifieke marktsegmentatie als techniek voor doelgroep omschrijving. *Tijdschrift voor Marketing*. 24(4): 6-15.
- Vargas Bianchi, L. (2013, 21 de enero). 6 factores que influyen en el comportamiento del consumidor. *Gestión*. Lima. Recuperado el 8 de julio de 2013 de <<http://blogs.gestion.pe/marcasymentes/2013/01/6-factores-que-influyen-el-com.html>>.
- Weber, M. (1962). *Basic Concepts in Sociology*. Nueva York, NY: Citadel Press.
- Webley, P. & Halstead, S. (1985/1986). Tax Evasion on the Micro: Significant Simulations or Expedient Experiments? *Journal of Interdisciplinary Economics*, 1: 87-100.

- Weigel, R. H., Hessing, D. J. & Elffers, H. (1987). Tax Evasion Research: A Critical Appraisal and Theoretical Model. *Journal of Economic Psychology*, 8(2): 215-235.
- Welch, S. & Comer, J. C. (1988). *Quantitative Methods for Public Administration: Techniques and Applications*. Chicago, IL: Dorsey Press.
- Witte, A. D. & Woodbury, D. F. (1983). What We Know About the Factors Affecting Compliance with the Tax Laws. En P. Sawicki (comp.), *Income Tax Compliance: A Report of the ABA Section of Taxation, Invitational Conference on Income Tax Compliance* (pp. 133-148). Washington D. C.: American Bar Association.
- Yankelovich, Skelly & White, Inc. (1984). *Taxpayer Attitudes Study: Final Report*. Washington D. C.: Public Affairs Division, Internal Revenue Service, Department of the Treasury.

Páginas electrónicas

Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

<www.gemconsortium.org>

World Values Survey

<www.worldvaluessurvey.org>

Anexos

- 1. Cuestionario piloto para el estudio de los factores que influyen en el cumplimiento tributario**
- 2. Cuestionario definitivo para el estudio de los factores que influyen en el cumplimiento tributario**

1. Cuestionario piloto para el estudio de los factores que influyen en el cumplimiento tributario

**ENCUESTA DE CARÁCTER CONFIDENCIAL
PARA FINES ESTRICTAMENTE ACADÉMICOS**

Estimado participante:

Su opinión es muy importante, y por ello agradezco su colaboración en el desarrollo de la presente encuesta, la misma que nos servirá para nuestra investigación y, por lo tanto, las respuestas son de carácter confidencial.

Para contestar cada pregunta, lea cuidadosamente el enunciado y elija sólo una respuesta marcando sobre la opción con la cual esté de acuerdo o considere más apropiada.

Por favor, conteste a todas preguntas evitando hacerlo al azar, ya que se refieren a distintas situaciones relacionadas con la actitud hacia el pago de los impuestos.

Donde:

El "0" significa que está **TOTALMENTE EN DESACUERDO** con la frase.

El "4" significa que usted está **TOTALMENTE DE ACUERDO** con la frase.

P.	TIPO DE TRABAJO:	DEPENDIENTE	Sexo	Edad	Totalmente en desacuerdo				Totalmente de acuerdo
					0	1	2	3	
		NEGOCIO PROPIO							
		MORAL TRIBUTARIA							
1	Evadir impuestos es malo								
2	Pagar impuestos es un deber ciudadano								
3	No pagar impuestos es justificable								
4	Yo sería capaz de denunciar a una persona que no paga impuestos o que no emite comprobante de pago								
5	La evasión de impuestos es un delito								



	CONFIANZA EN EL ESTADO								
6	El gobierno hace buen uso de los impuestos que pago								
7	Confío en que el actual gobierno hace bien las cosas								
8	Yo pienso que el actual Congreso hace bien las cosas								
9	Yo confío en la administración tributaria (Sunat)								
	EQUIDAD PERCIBIDA								
10	En general, los impuestos en el Perú son justos								
11	No es justo que se paguen tantos impuestos								
12	En el Perú hay demasiados impuestos								
13	Los impuestos en el Perú son demasiado altos								
14	Cuando comparo lo que pago en impuestos con lo que pagan los demás me parece justo								
	RIESGO PERCIBIDO								
15	Las posibilidades de ser multados y sancionados en el Perú son bajas								
16	El control de la Sunat es muy eficiente								
17	La Sunat detecta muy fácilmente a las personas y negocios que evaden impuestos								
18	No me preocuparía que la Sunat revise el pago de impuestos con más frecuencia								
19	En materia de impuestos prefiero no correr riesgos								
20	Es posible que alguna vez me atreva a engañar a la Sunat								
	NORMAS SOCIALES (familiares y amigos)								
21	Mi familia piensa que el sistema de impuestos en el Perú es bueno								
22	Mis amigos piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno								
23	Mis compañeros de trabajo piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno								



	TOLERANCIA A LA INFORMALIDAD							
		Nunca	Casi nunca	Rara vez	Alguna vez	Muy frecuentemente		
		0	1	2	3	4		
	COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL DEL CONTRIBUYENTE							
24	Los pequeños negocios sobreviven porque no pagan impuestos							
25	Es bueno que existan comercios y negocios informales en el Perú							
26	Comprar en un negocio informal es totalmente aceptable							
27	Está bien comprar copias pirata de discos y libros							
28	Yo pido comprobantes de pago en todas mis compras							
29	He comprado copias pirata de discos o libros							
30	He comprado cosas de contrabando							
31	He comprado sin factura para gastar menos							
32	He comprado en establecimientos comerciales que no otorgan comprobantes de pago o informales							
	CONOCIMIENTO	Sí	No					
		1	2					
33	Las tasas y contribuciones que se paga a las municipalidades son impuestos							
34	El sistema tributario es un medio legítimo que el gobierno tiene para recaudar ingresos que le sirven para gestionar la economía							
35	Las normas que regulan los impuestos son claras en el Perú							
36	Los funcionarios de la administración tributaria conocen todas las normas tributarias							
37	Hasta donde yo sé, todos las personas están sujetas a un impuesto fijo en el sistema actual de recaudación							
38	Hasta donde yo sé, los contribuyentes que no cumplen pueden ser encarcelados, si se es declarado culpable por evadir impuestos							
39	Hasta donde yo sé, todos los que obtienen ingresos en el Perú deben registrarse ante la administración tributaria							
40	Hasta donde yo sé, puedo deducir todos mis gastos personales en la declaración de mis impuestos							



	INTENCIÓN DEL CONTRIBUYENTE ¿Cuál es la probabilidad de que usted realice alguna de estas acciones?	Muy improbable			Muy probable	
		0	1	2		3
41	Evadir impuestos					
42	Comprar sin comprobantes de pago					
43	Comprar artículos pirata					
44	No exigir comprobante de pago					
45	Comprar en negocios informales					

2. Cuestionario definitivo para el estudio de los factores que influyen en el cumplimiento tributario

**ENCUESTA DE CARÁCTER CONFIDENCIAL
PARA FINES ESTRICTAMENTE ACADÉMICOS**

Estimado participante:
PARA FINES ESTRICTAMENTE ACADÉMICOS, ESTA ES UNA INVESTIGACIÓN DIRIGIDA POR EL DOCTOR JUAN TIMANÁ, PROFESOR DE ESAN.

Su opinión es muy importante y por ello agradezco su colaboración en el desarrollo de la presente encuesta. Para contestar cada pregunta, lea cuidadosamente el enunciado y elija sólo una respuesta marcando sobre la opción con la cual esté de acuerdo o considere más apropiada.

Por favor, conteste a todas preguntas evitando hacerlo al azar, ya que se refieren a distintas situaciones relacionadas con la actitud hacia el pago de impuestos.

Donde:
El "0" significa que está **TOTALMENTE EN DESACUERDO** con la frase.
El "4" significa que usted está **TOTALMENTE DE ACUERDO** con la frase.

POR FAVOR, CONTESTE CON TODA SINCERIDAD, MANIFIESTE SU OPINIÓN, Y RESPONDA DE ACUERDO A SU OPINIÓN Y HÁBITOS DE COMPORTAMIENTO.

NO HAY RESPUESTAS BUENAS O MALAS. RECUERDE QUE LA ENCUESTA ES TOTALMENTE CONFIDENCIAL.

Donde:
El "0" significa que está **TOTALMENTE EN DESACUERDO** con la frase.
El "4" significa que usted está **TOTALMENTE DE ACUERDO** con la frase.



P.	TIPO DE TRABAJO: DEPENDIENTE NEGOCIO PROPIO	Sexo	Edad			Totalmente de acuerdo			
			0	1	2		3	4	
1	Evadir impuestos es malo								
2	Pagar impuestos es un deber ciudadano								
4	Yo sería capaz de denunciar a una persona que no paga impuestos o que no emite comprobante de pago								
5	La evasión de impuestos es un delito								
6	El gobierno hace buen uso de los impuestos que pago								
7	Confío en que el actual gobierno hace bien las cosas								
8	Yo pienso que el actual Congreso hace bien las cosas								
9	Yo confío en la administración tributaria (Sunat)								
11	No es justo que se paguen tantos impuestos								
12	En el Perú hay demasiados impuestos								
13	Los impuestos en el Perú son demasiado altos								
14	Cuando comparo lo que pago en impuestos con lo que pagan los demás me parece justo								
16	El control de la Sunat es muy eficiente								
17	La Sunat detecta muy fácilmente a las personas y negocios que evaden impuestos								
19	En materia de impuestos prefiero no correr riesgos								
21	Mi familia piensa que el sistema de impuestos en el Perú es bueno								
22	Mis amigos piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno								



	Comportamiento individual del contribuyente	Nunca				Muy frecuentemente				
		0	1	2	3	4	3	2	1	0
23	Mis compañeros de trabajo piensan que el sistema de impuestos en el Perú es bueno									
25	Es bueno que existan comercios y negocios informales en el Perú									
26	Comprar en un negocio informal es totalmente aceptable									
27	Está bien comprar copias pirata de discos y libros									
28	Yo pido comprobantes de pago en todas mis compras									
29	He comprado copias pirata de discos o libros									
30	He comprado cosas de contrabando									
31	He comprado sin factura para gastar menos									
32	He comprado en establecimientos comerciales que no otorgan comprobantes de pago o informales									
	CONOCIMIENTO									
		Sí	No							
33	Las tasas y contribuciones que se paga a las municipalidades son impuestos	1	2							
34	El sistema tributario es un medio legítimo que el gobierno tiene para recaudar ingresos que le sirven para gestionar la economía									
35	Las normas que regulan los impuestos son claros en el Perú									
36	Los funcionarios de la administración tributaria conocen todas las normas tributarias									
37	Hasta donde yo sé, todos las personas están sujetas a un impuesto fijo en el sistema actual de recaudación									
38	Hasta donde yo sé, los contribuyentes que no cumplen pueden ser encarcelados si son declarados culpables por evadir impuestos									
39	Hasta donde yo sé, todos los que obtienen ingresos en el Perú deben registrarse ante la administración tributaria									



	INTENCIÓN DEL CONTRIBUYENTE ¿Cuál es la probabilidad de que usted realice alguna de estas acciones?	Muy improbable			Muy probable
		0	1	2	
40	Hasta donde yo sé, puedo deducir todos mis gastos personales en la declaración de mis impuestos				4
41	Evadir impuestos				
42	Comprar sin comprobantes de pago				
43	Comprar artículos pirata				
44	No exigir comprobante de pago				
45	Comprar en negocios informales				

Se ha mantenido la numeración original de las preguntas; sin embargo, en este cuestionario se han eliminado las preguntas 3, 10, 15, 18, 20 y 24, que sí se aplicaron en la encuesta piloto y descartaron luego de la validación mediante el alfa de Cronbach.

Sobre los autores

Juan TIMANÁ DE LA FLOR jtimana@san.edu.pe

Ph. D. in Business Administration (doctor en Administración de Negocios) por The Pennsylvania State University, magíster en Administración (MBA) por la Universidad ESAN y bachiller en Ciencias por la Universidad Nacional de Ingeniería. Tiene treinta años de experiencia como profesor de posgrado y programas para ejecutivos. Se ha especializado en estadística aplicada, metodología de la investigación, métodos cuantitativos para la gestión, modelos para la toma de decisiones, e investigación de mercados. Ha sido profesor invitado en la Universidad de Miami, donde ha dictado cursos de estadística para la administración en el programa MBA. Sus áreas de investigación incluyen comportamiento del consumidor, recursos humanos, modelamiento y ecuaciones estructurales. Es también asesor de empresas en el sector privado.

Yulissa PAZO PURIZACA ypazop@gmail.com

Magíster en Administración (MBA) con mención en Negocios Internacionales por la Universidad ESAN y contadora pública por la Universidad Nacional de Piura. Curso de Especialización en la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (Esade), Barcelona, España. Especialista en Aduanas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat). Ha cursado diversos diplomados en comercio exterior y aduanas (Universidad ESAN), normas internacionales de información financiera (Sunat) y habilidades gerenciales (IPAE). Es integrante de la plana docente del Instituto de Desarrollo Tributario y Aduanero (Indesta, Sunat).

Impreso por
Cecosami Prerensa e Impresión Digital S. A.
en mayo del 2014
Calle Los Plateros 142, Ate
Lima, Perú
Teléfono 625-3535
ventas@cecosami.com
www.cecosami.com