



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**EL EFECTO DE LA CONFIANZA (EN) Y EL PODER (DE)
LA AUTORIDAD TRIBUTARIA (Y POLÍTICA)
EN EL COMPORTAMIENTO DE CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO**
EVALUACIÓN EN CHILE DE LOS SUPUESTOS DEL “SLIPPERY SLOPE FRAMEWORK”

TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGÍSTER EN
GESTIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS

RODRIGO IVÁN OLGUÍN FUENTES

PROFESOR GUÍA:
MICHEL JORRATT DE LUIS

MIEMBROS DE LA COMISIÓN:
EDUARDO CONTRERAS VILLABLANCA
ALEJANDRO GÁLVEZ ZÚÑIGA

SANTIAGO DE CHILE
2018

**RESUMEN DE TESIS PARA OPTAR AL
GRADO DE:** Magíster en Gestión y Políticas Públicas
POR: Rodrigo Olgún Fuentes
FECHA: 31/05/2018
PROFESOR GUÍA: Michel Jorratt De Luis

**EL EFECTO DE LA CONFIANZA (EN) Y EL PODER (DE)
LA AUTORIDAD TRIBUTARIA (Y POLÍTICA)
EN EL COMPORTAMIENTO DE CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO**

El problema de la evasión y la elusión de impuestos es una preocupación permanente en las Administraciones Tributarias alrededor del mundo, pues además de ser un delito en casi todos los ordenamientos jurídicos, interfiere el funcionamiento del mercado por la competencia desleal que representan los evasores y/o elusores para los que sí cumplen; es fuente de inequidad horizontal; hace difícil promover el cumplimiento voluntario y cuando ocurre a gran escala, habla de una Administración Tributaria ineficaz.

Ante tales evidencias, surgen preguntas como: ¿Por qué hay contribuyentes evasores?, ¿Por qué otros deciden pagar sin problema alguno?, ¿De qué depende que unos evadan y otros paguen?, ¿Hay diferencias entre unos y otros? En tal sentido, conocer cómo se comportan los contribuyentes, además de por qué lo hacen de un modo u otro, es un aspecto clave en el diseño de cualquier estrategia que busque aumentar y/o asegurar el cumplimiento tributario.

En ese contexto, este Estudio tiene la pretensión de entregar una nueva aproximación al análisis de la variable “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, por medio de la revisión de los principales paradigmas explicativos, que dicen relación con la Economía del Delito y la Economía de la Conducta. De esta última, se abordará particularmente el Modelo de Pendiente Resbaladiza (“Slippery Slope Framework”), teoría desarrollada en Austria el 2008 por Erich Kirchler, Erik Hoelzl e Ingrid Wahl, quienes integraron en su perspectiva a la totalidad de los actores participantes del proceso (Gobierno, Autoridad Tributaria, Asesores Contables y Contribuyentes) y las correspondientes relaciones que se dan entre ellos, todas las cuales determinan el ‘Clima Tributario’, que podrá ir de lo cooperativo a lo antagónico.

A su vez, para explicar la variable “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, los autores plantean dos dimensiones claves: La *confianza* en la autoridad tributaria y/o política que tendrían los ciudadanos, contribuyentes y asesores contables; y el *poder* que la misma proyecta, en términos de su capacidad para fiscalizarlos y/o sancionarlos, en la eventualidad que se descubra la ocurrencia de algún ilícito. Así, si la *confianza* y el *poder* son mínimos, el cumplimiento tributario tenderá a ser bajo. Al contrario, un aumento de alguno de los dos (o ambos) implicará que el cumplimiento tributario se acreciente, sea en la forma de ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’ cuando aumenta la *confianza*; o en la forma de ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’ cuando aumente el *poder*.

Los supuestos de este Modelo fueron puestos a prueba, a través de la aplicación de un “Cuestionario de Cumplimiento Tributario” a una muestra de 255 estudiantes de Post Grado en Adm. de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile, cuyos resultados y análisis son parte integrante de este trabajo, al igual que algunas implicancias y recomendaciones para la gestión tributaria en Chile, desarrolladas a partir de cómo “hablaron” los datos obtenidos en el Estudio.

*Dedico este trabajo,
con todo el amor y afecto que puedo ser capaz de dar,
a mi esposa Mabel por su paciencia y generosidad
(te amo más de lo que puedes imaginar);
a mi hijo José Manuel por su sabiduría a tan corta edad,
estímulo de mi propio desarrollo (me encanta ser tu papá);
a mis padres, Guadalupe y Armando (...donde estés)
por su infinito amor y valores inculcados;
a mis hermanas y hermanos: Alejandra, Nelson, Roberto y Nelly
por siempre creer en mí;
al resto de mi familia por quererme sin condiciones
y a mis mejores amigas y amigos por soportarme tal como soy,
porque todas ellas y todos ellos
han tenido algo que ver en que haya llegado hasta acá...*

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo no habría llegado a buen puerto sin el apoyo y colaboración del profesor Michel Jorratt, quien desde la primera vez que tomé contacto con él, hacia fines del año 2015, manifestó interés en la temática y aceptó ser profesor guía del Estudio. En adición, su conocimiento, sencillez y honestidad, han sido una motivación extra para persistir en éste y terminarlo.

Tampoco habría sido posible sin la ayuda explícita y desinteresada de los profesores Verónica Vásquez de la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Eduardo Contreras del Dpto. de Ingeniería Industrial de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile y Matías Sanfuentes de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, quienes gentilmente me facilitaron espacio en sus clases para realizar las encuestas de cumplimiento tributario a sus alumnos. A ellos tres, nuevamente, GRACIAS.

Menciones especiales merecen el profesor Juan Carlos Lerda, hoy parte del equipo docente del Instituto de Asuntos Públicos de la Universidad de Chile, quien por allá por el año 2014 motivó mi primigenio interés en el “*Comportamiento de Cumplimiento Tributario*”, cuando aun era mi profesor guía (respecto de él, espero haber resarcido mis incumplimientos y faltas, aunque sea en parte, con esta entrega final); y el profesor Antonio Ávila, Magíster en Salud Pública de la Universidad de Chile, especialista en Metodología, quien fue un gran soporte en el tratamiento estadístico de los datos recogidos, su posterior análisis y las correcciones finales.

Finalmente, es menester también agradecer a la profesora María Pía Martin, Directora de Estudios de Caso del MGPP; a mis compañeros de generación de éste, hoy amiga y amigo, Roxana Antilef y Cristián Mejías; a Ligia Bisama, amiga y compañera de trabajo, quien a principios del año 2011 fue la primera persona que me impulsó a continuar mi desarrollo profesional, idea que gestó mi inscripción y realización de este Magíster, y por último, a la también amiga, hoy ex compañera de trabajo, Ofelia Sippa; todos los cuales siempre tuvieron una palabra de aliento para que continuara, además de confianza en que terminaría la tesis, aun en mis “infinitos momentos” de completa pereza e inconmensurable flojera.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	Pág. 1
OBJETIVOS	Pág. 4
Generales	Pág. 4
Específicos	Pág. 4
HIPÓTESIS	Pág. 4
MARCO CONCEPTUAL	Pág. 5
¿Por qué son necesarios los impuestos?	Pág. 6
¿Por qué la gente paga (o evade) impuestos?	Pág. 8
La Economía del Delito	Pág. 8
La Economía de la Conducta	Pág. 11
<i>El Dilema de Contribución Social</i>	Pág. 12
<i>Diferencias entre Contribuyentes</i>	Pág. 13
<i>El Contrato Psicológico</i>	Pág. 15
<i>Modelo de Pendiente Resbaladiza</i>	Pág. 18
Confianza, Poder (y Comunicación): Algunas particularidades	Pág. 22
Confianza	Pág. 22
Poder	Pág. 24
Comunicación	Pág. 26
A modo de cierre del Marco Conceptual	Pág. 27
DISEÑO METODOLÓGICO	Pág. 29
Presentación	Pág. 29
Tipo de Investigación	Pág. 29
Unidad de Medición, Población y Muestra	Pág. 29

Homologación y Adaptación del Cuestionario	Pág. 30
Descripción de las Escalas, Confiabilidad y Validez	Pág. 31
Técnica de Análisis de Datos	Pág. 32
Trabajo de Campo	Pág. 33
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	Pág. 35
Presentación	Pág. 35
Descripción de la Muestra	Pág. 35
Resultados de las Escalas	Pág. 36
Manipulación de la Confianza y del Poder	Pág. 37
Intención de Cumplimiento Tributario	Pág. 38
Cumplimiento Tributario Voluntario y Forzoso	Pág. 39
Propensión a la Evasión y a la Elusión	Pág. 40
Similitud de Varosia con Chile	Pág. 42
Moral Tributaria	Pág. 42
Prueba de Hipótesis de Interacción: Análisis de Covarianza Multivariado (MANCOVA)	Pág. 43
Descripción Plan de Análisis	Pág. 43
Selección de Variables	Pág. 43
Evaluación de Supuestos	Pág. 44
Análisis de Resultados Obtenidos	Pág. 46
a) <i>Análisis de los efectos principales de cada factor, efectos de interacción entre factores y efectos de las covariables, sobre las variables dependientes combinadas linealmente</i>	Pág. 47
b) <i>Análisis de los efectos principales de cada factor, efectos de interacción entre factores y efectos de las covariables, sobre las variables dependientes individualmente consideradas</i>	Pág. 48
b1) <i>Intención de Cumplimiento Tributario</i>	Pág. 48

<i>b2) Cumplimiento Tributario Voluntario</i>	Pág. 49
<i>b3) Cumplimiento Tributario Forzoso</i>	Pág. 50
<i>b4) Propensión a la Evasión</i>	Pág. 51
<i>b5) Propensión a la Elusión</i>	Pág. 52
<i>c) Estimaciones puntuales e intervalos de confianza de cada variable dependiente, según los niveles definidos por cada factor</i>	Pág. 52
<i>c1) Intención de Cumplimiento Tributario</i>	Pág. 52
<i>c2) Cumplimiento Tributario Voluntario</i>	Pág. 53
<i>c3) Cumplimiento Tributario Forzoso</i>	Pág. 54
<i>c4) Propensión a la Evasión</i>	Pág. 55
<i>c5) Propensión a la Elusión</i>	Pág. 56
CONCLUSIONES	Pág. 57
Conclusiones sobre Hipótesis y Supuestos del Modelo	Pág. 57
Implicancias para la Gestión Tributaria en Chile	Pág. 60
Algunas Recomendaciones	Pág. 63
BIBLIOGRAFÍA	Pág. 65
ANEXOS	Pág. 69

ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y GRÁFICO

Tabla N° 1	: Determinantes Económicos y Psicológicos del Cumplimiento Tributario	Pág. 17
Figura N° 1	: Actores y Determinantes del Clima Tributario	Pág. 19
Figura N° 2	: Modelo de Pendiente Resbaladiza del Comportamiento de Cumplimiento Tributario	Pág. 20
Tabla N° 2	: Descripción de Valores Teóricos y Empíricos de las Escalas	Pág. 31
Gráfico N° 1	: Distribución por Género de la Muestra, según escenarios	Pág. 35
Tabla N° 3	: Estadísticos Descriptivos para la Edad, según escenarios	Pág. 36
Tabla N° 4	: Manipulación de la Confianza y del Poder, según escenarios	Pág. 37
Tabla N° 5	: Intención de Cumplimiento Tributario, según escenarios	Pág. 38
Tabla N° 6	: Cumplimiento Tributario Voluntario y Forzoso, según escenarios	Pág. 39
Tabla N° 7	: Propensión a la Evasión y a la Elusión, según escenarios	Pág. 40
Tabla N° 8	: Similitud de Varosia con Chile, según escenarios	Pág. 42
Tabla N° 9	: Moral Tributaria, según escenarios	Pág. 42
Tabla N° 10	: Estadísticos Prueba Kolmogorov-Smirnov	Pág. 44
Tabla N° 11	: Estadísticos descriptivos para variables dependientes	Pág. 45
Tabla N° 12	: Contraste de Levene para igualdad de las varianzas de variables dependientes	Pág. 46
Tabla N° 13	: Estadísticos de evaluación de efectos multivariantes	Pág. 47
Tabla N° 14	: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable 'Intención de Cumplimiento Tributario'	Pág. 48
Tabla N° 15	: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable 'Cumplimiento Tributario Voluntario'	Pág. 49
Tabla N° 16	: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable 'Cumplimiento Tributario Forzoso'	Pág. 50

Tabla N° 17	: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable ‘Propensión a la Evasión’	Pág. 51
Tabla N° 18	: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable ‘Propensión a la Elusión’	Pág. 52
Tabla N° 19	: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Intención de Cumplimiento Tributario’, según niveles de los factores significativos	Pág. 53
Tabla N° 20	: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, según niveles de los factores significativos	Pág. 53
Tabla N° 21	: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’, según niveles de los factores significativos	Pág. 54
Tabla N° 22	: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Propensión a la Evasión’, según niveles de los factores significativos	Pág. 55
Tabla N° 23	: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Propensión a la Elusión’, según niveles de los factores significativos	Pág. 56

INTRODUCCIÓN

La última gran Reforma Tributaria, aprobada en nuestro país durante el segundo semestre del año 2014, proyectó recaudar 3,02 puntos porcentuales del PIB, de los cuales 0,52 corresponderían a un plan para reducir la evasión y la elusión, lo que en la práctica significaba recolectar alrededor de U\$ 1400 millones por esta vía. Pero ¿Por qué deben los gobiernos preocuparse, o más bien, ocuparse de la evasión, al punto de demandar planes particulares para su combate por parte de la autoridad tributaria? La respuesta a esta pregunta no es una e inequívoca, pues son varias las razones que hacen necesario la puesta en marcha de estrategias que apunten a su control. Entre ellas se pueden mencionar:

1. La evasión, y hoy podría agregarse la elusión, son un delito en casi todos los ordenamientos jurídicos modernos (Jorratt, 2014), por lo que es un deber su detección y sanción.
2. Existen beneficios asociados a su reducción, pues si bien la disminución de la evasión, al igual que un alza en la tasa legal, aumenta la tasa impositiva efectiva (aquella que se obtiene multiplicando la tasa legal por la tasa de cumplimiento), el ingreso suplementario asociado procede principalmente de los evasores, lo que mejora el funcionamiento de los mercados, al disminuir la competencia desleal que ellos representan para los que sí cumplen (Serra, 2000).
3. La evasión es una de las principales fuentes de inequidad horizontal de los sistemas tributarios, pues los contribuyentes evasores pagan menos impuesto que otros con igual nivel de renta, que pagan oportuna e íntegramente sus obligaciones tributarias (Jorratt, 2014). En el mismo sentido, la evasión también profundiza la inequidad en materia de distribución del ingreso, pues mientras por un lado el Estado cuenta con menos recursos para financiar el gasto social; por otro, disminuye la progresividad del impuesto a la renta, ya que la evasión en este tributo tiende a concentrarse en las personas que disponen de la capacidad para usar resquicios legales que les permiten disminuir el monto a pagar (op. cit.).
4. Se hace mucho más difícil la promoción del cumplimiento voluntario de las leyes impositivas entre quienes mantienen una buena conducta tributaria, cuando se instala de manera mayoritaria en una sociedad la percepción de que hay evasión (op. cit.). Este último planteamiento es sustentado por Pocarno (en Serra, 2000), quien determinó en 1988 tres variables discriminantes con respecto a la evasión: honestidad, oportunidad para evadir y *percepción que el contribuyente tiene acerca del nivel de evasión existente*¹.
5. Por último, porque abordar el tema de la evasión es un imperativo ético (Jorratt, 2014), pues su ocurrencia a gran escala habla de una administración tributaria ineficaz (Jorratt, 2009). A modo de ejemplo, la evasión del IVA en Chile alcanzó el año 2012 casi un 25%, muy por sobre los niveles de los países más exitosos en su combate, que exhiben guarismos de un dígito; mientras la evasión del Impuesto de Primera Categoría ha sido estimada, según ciertas metodologías, en alrededor de un 43% (Serra, 2000). Al respecto, una muestra ilustrativa de los espacios de evasión y elusión que tenía el anterior modelo de tributación de la Renta queda al descubierto con el siguiente ejercicio de comparación: Las utilidades que retiraban los contribuyentes anualmente de las empresas, según estadísticas de Cuentas Nacionales del Banco Central, superaban entre tres y cuatro veces las incluidas en las declaraciones de impuesto a la renta presentadas al SII (Jorratt, 2014).

¹ Las cursivas corresponden a una inclusión del autor.

Las razones previamente descritas permiten concluir que la evasión es una temática necesaria de ser abordada, independiente incluso de su magnitud. Pero ¿Por qué hay contribuyentes que deciden evadir el pago de sus impuestos? o, al contrario, ¿Por qué hay ciudadanos que deciden pagarlos sin problema alguno?, ¿Hay diferencia entre unos y otros?, ¿Los contribuyentes se conducen siempre igual, o cambian su comportamiento tributario en el tiempo?, ¿Tiene la autoridad tributaria y/o el Estado, a través del gobierno de turno que es la autoridad política, alguna responsabilidad en el comportamiento que adoptan los contribuyentes? Para Serra (2000), conocer la conducta² de los contribuyentes es un aspecto clave en el diseño de cualquier estrategia a desarrollar por la autoridad tributaria, sea ella de fiscalización o facilitación, razón por la cual intentar responder estas interrogantes no es una tarea inconducente ni menor.

Saber cuáles son los motivos por los cuales los contribuyentes evaden sus impuestos, o están dispuestos a pagarlos, resulta importante al menos, desde dos puntos de vista: En primer lugar, porque en la medida que dicha información se levante y releve, la autoridad tributaria y el gobierno de turno, como también los propios contribuyentes, estarán en mejores condiciones para definir, o demandar en el caso de estos últimos, las acciones que apunten no solo a controlar la evasión, sino a facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias. En segundo lugar, porque asegurar el cumplimiento tributario es uno de los desafíos que tienen hoy los países latinoamericanos, dado el papel que la recaudación de impuestos juega en la movilización de la sociedad, para que efectivamente ésta demande una mejor *accountability* del uso de los recursos públicos (Ortega y Sanguinetti, 2013).

Sin embargo, el estudio del cumplimiento tributario en Latinoamérica se ha centrado más bien en aspectos específicos [como la importancia del poder disuasivo investigado por Ortega y Sanguinetti (2013) y Castro y Scartascini (2013) o la influencia de la norma social, indagada por Bergman y Nevarez (2005) y Del Carpio (2013)], que en una comprensión cabal e integral de los factores que explican el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” en nuestros ciudadanos.

Esta realidad tampoco es ajena a Chile, donde investigaciones en este ámbito son escasas, siendo un ejemplo de ellas la de Pomeranz (2013), que analizó el rol de la información de terceros para el *enforcement* del pago de IVA. En efecto, solo habría algunos estudios de percepción del sistema impositivo encargados por el propio SII, como el de FrontDesk (2013), que realizó un levantamiento tangencial de ciertos aspectos que afectarían el comportamiento de cumplimiento, o el de IPSOS (2007), que estudió la percepción social sobre el sistema impositivo y la administración tributaria chilena. Sin embargo, el tiempo transcurrido entre ambos y que a la fecha no se haya realizado otro de similares características (al menos según la información vigente en la página web del SII), probaría la falta de sistematicidad en disponer de información de esta naturaleza de manera periódica.

Sin perjuicio de lo anterior, resulta significativo que a partir del año 2015, una vez aprobada la Reforma Tributaria, el Servicio de Impuestos Internos incorporara en su Modelo de Gestión del Cumplimiento Tributario variables sociológicas y psicológicas

² Para efectos de este Estudio, se denomina “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” a la conducta que manifiesta cualquier ciudadano frente las obligaciones impositivas que le impone la ley y el Estado, a través de la Autoridad Tributaria.

como explicación del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” (SII, 2016), y que en su Plan de Gestión del Cumplimiento Tributario 2017 (SII, 2017a) señalara entre sus Lineamientos Estratégicos, que el aseguramiento de éste, en aras de asegurar los ingresos fiscales necesarios para el financiamiento del Estado y el desarrollo de los programas sociales que el país requiere, pasa necesariamente por el fortalecimiento que se haga del conocimiento del comportamiento de los contribuyentes y de las reales causas que fomentan el cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de éstos, o en su defecto, aquellas que originan su incumplimiento.

En ese contexto, este Estudio tiene la pretensión de entregar una nueva aproximación al análisis del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” en nuestro país, a través del testeado de los principales supuestos del “Modelo de Pendiente Resbaladiza”, teoría desarrollada por Kirchler, Hoelzl y Wahl (2008), que integrando en su abordaje las relaciones que se producen entre todos los actores que participan del proceso (contribuyentes, asesores contables, autoridades tributarias y gobierno), además de los múltiples factores que implican estas interacciones y que son determinantes de la conducta en cuestión, establecieron dos dimensiones críticas para explicar la variable que nos interesa: La Confianza *en la autoridad* (tributaria y/o de gobierno) que tendrían los ciudadanos, contribuyentes y asesores contables; y el Poder *que la misma proyecta* a éstos, en términos de su capacidad para fiscalizarlos y/o sancionarlos, en la eventualidad que descubra la ocurrencia de algún ilícito.

Por último, estudiar la influencia que la Confianza y el Poder tienen sobre el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” de los contribuyentes de nuestro país, resulta también del todo interesante porque, más allá de lo más o menos significativo que es el fenómeno de la evasión y/o la elusión para las finanzas públicas nacionales; el descubrimiento del financiamiento ilegal de los partidos por intermedio del uso de facturas y boletas ideológicamente falsas, como también los casos de corrupción involucrando a parlamentarios y/o ministros de Estado, ambas situaciones ampliamente cubiertas por la prensa nacional, vienen a poner en el centro del debate el crítico rol que, la consecuente desconfianza en nuestra institucionalidad política y/o tributaria³, tendría sobre la disposición a cumplir las obligaciones tributarias por parte de los ciudadanos y ciudadanas.

A partir de lo anterior, surge entonces una clara pregunta de investigación. Esta es: ¿Cómo influyen la Confianza y el Poder, no solo desde un punto de vista teórico, sino también en la práctica, el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”? La respuesta a ésta se intentará entregar en el resto de este trabajo.

³ Recuérdese la exposición mediática del SII y el consiguiente juicio de la opinión pública, por la actuación de éste en la investigación sobre lo que se denominó financiamiento ilegal de la política.

OBJETIVOS

Generales

- Evaluar la influencia en el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” de la Confianza (en) y el Poder (de) la autoridad tributaria (y política), en estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Determinar el cumplimiento de los supuestos del “Modelo de Pendiente Resbaladiza” (“Slippery Slope Framework”), en estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile.

Específicos

- Describir cómo la Confianza y el Poder influyen en el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” en estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Analizar las relaciones existentes entre la Confianza que se tiene en la autoridad y la Intención de Cumplimiento Tributario, el Cumplimiento Tributario Voluntario y la Propensión a la Evasión y la Elusión, en estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Analizar las relaciones existentes entre el Poder que proyecta la autoridad y la Intención de Cumplimiento Tributario, el Cumplimiento Tributario Forzoso y la Propensión a la Evasión y la Elusión, en estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile.

HIPÓTESIS

- Una autoridad que se proyecta más confiable, respecto de una que se proyecta menos confiable, se traduce en: Una mayor Intención de Cumplimiento Tributario, un mayor nivel de Cumplimiento Tributario Voluntario y un menor nivel de Propensión a la Evasión y a la Elusión.
- Una autoridad que se percibe con más poder para fiscalizar y/o sancionar, respecto de una que se percibe con menos poder, se traduce en: Una mayor Intención de Cumplimiento Tributario, un mayor nivel de Cumplimiento Tributario Forzoso y un menor nivel de Propensión a la Evasión y a la Elusión.

MARCO CONCEPTUAL

En las próximas páginas se dará revisión a un conjunto de aspectos teóricos que dicen relación con el campo del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, que es aquella área de estudios que busca responder una pregunta central y crítica para el devenir de cualquier Administración Tributaria, y consecuentemente, con la hacienda pública de cualquier Estado, más allá del curso de la economía y/o de la fase del ciclo económico en que ésta se encuentre: ¿Por qué la gente paga (o evade) impuestos? Más en particular, se intentará dar cuenta respecto a los factores que determinan una mayor o menor disposición al pago y/o los elementos que condicionan una menor o mayor propensión a evadir y/o eludir, por parte de determinados contribuyentes.

Pretender dar respuesta a esta pregunta no es menor, si se considera que la eficacia y efectividad de una Administración Tributaria está dada por su capacidad de gestionar el cumplimiento tributario a través de la fiscalización a quienes no están del todo dispuestos a pagar, y/o de la facilitación a quienes si tienen la intención de pagar; como también por su capacidad de reacción para abordar el fenómeno de la evasión y/o de la elusión, cuando uno o ambos se producen. Al respecto, si nos remitimos a nuestro país, se puede observar que mientras la evasión del IVA alcanzó durante el año 2016 un 20,8% (SII, 2017b), la última estimación de la evasión de la Renta de las Empresas realizada el 2009 arrojó un valor del orden del 31%, y en el caso de la evasión de Renta de Personas, calculada el 2011, ella se habría elevado hasta alrededor de un 48% (Recabarren, 2015).

Como se ha apreciado en las cifras, la evasión de los dos impuestos más significativos para la recaudación de las arcas fiscales, IVA y Renta (Empresas y Personas), que representan en conjunto casi el 88% de aquella (SII, 2017b); oscilaría entre un 20 y un 50%, cifra más que significativa considerando las necesidades insatisfechas de un gran número de ciudadanos en lo que respecta a salud, educación, pensiones y seguridad, por mencionar cuatro temas de gran relevancia para la opinión pública.

De ahí que estudiar los factores que determinan una mayor o menor disposición al pago y/o los elementos que condicionan una menor o mayor propensión a evadir y/o eludir, como se señaló en el primer párrafo, es una tarea ineludible por desarrollar si se quiere entender el fenómeno cabalmente. En ese contexto, este Estudio representa un aporte en pos de dicho objetivo. Para ello, se comenzará revisando el porqué de los impuestos, apartado en el cual se expondrá principalmente, el punto de vista de Joseph Stiglitz. Luego se abordarán paradigmas que entregan antecedentes sobre las razones que llevan a las personas a pagar o a evadir y/o eludir, distinguiendo entre éstos aquellos que se aproximan desde la Economía del Delito, versus aquellos que lo hacen desde la Economía Conductual. En este punto, se dará preeminencia al “Modelo de Pendiente Resbaladiza” (“Slippery Slope Framework”), desarrollado principalmente por Erich Kirchler, profesor de Psicología Económica en la Universidad de Viena, que distingue a la Confianza (en) y el Poder (de) la Administración Tributaria, como las dimensiones críticas para entender el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”. Como final del capítulo, y basado precisamente en la importancia del poder y la confianza, se revisarán algunos aspectos particulares de cada dimensión, en el entendido que tanto el uno como la otra se dan siempre en una *relación*, lo cual trae al centro del debate lo clave que resulta el aspecto comunicacional entre los participantes de ésta.

¿Por qué son necesarios los impuestos?

Para responder esta pregunta debemos remontarnos al concepto de bien público. Un bien público es todo aquel bien que cumple dos condiciones básicas: Su consumo **es no rival** (el consumo de una persona no impide o reduce el consumo de otra) y es imposible **excluir** a alguien de su beneficio, sin incurrir en grandes costos (Stiglitz, 2000).

Para Stiglitz (2000), muchos de los bienes más importantes suministrados por el Estado, como la defensa nacional o los programas de salud pública, tienen esta segunda propiedad, que hace inviable racionar su uso mediante el sistema de precios, porque los consumidores no tienen ningún incentivo para pagar por ellos voluntariamente, razón por la cual el mercado competitivo resulta incapaz de generar una cantidad de éstos eficiente en el sentido de Pareto. Así las cosas, al no ser posible incentivar a los ciudadanos a pagar por éstos de manera voluntaria, pues saben que independiente de que lo hagan o no, se beneficiarán del servicio suministrado (producto precisamente de la imposibilidad de ser excluido), no queda más remedio a juicio de éste, que obligarlos a financiar estos bienes a través de impuestos, evitando así el *problema del polizón*, que es la renuencia de la gente a contribuir voluntariamente a la financiación de los bienes públicos. En cualquier caso, la obligatoriedad de los impuestos se sustenta en la legalidad de los actos del Estado y en el respeto que le confiere el proceso político (op. cit.), sin perjuicio de que la confianza en la autoridad tributaria y política jugaría un rol trascendental en la legitimidad del sistema, como se demostrará en las páginas siguientes. Sin embargo, en el caso de nuestro país, los impuestos no solo financian bienes públicos en el sentido de la definición antes expuesta, sino que también permiten costear el gasto social, que es aquella parte del presupuesto destinada a satisfacer las necesidades básicas de educación, vivienda, alimentación, salud, justicia y previsión social (entre otras partidas) de aquellos ciudadanos que no pueden cubrirse éstas por sí mismos; y ciertos programas de desarrollo, como aquellos adscritos a CORFO o SERCOTEC, a modo de ejemplo.

Los impuestos son tan antiguos como El Estado, con la diferencia que hoy están *monetizados*, pues la gente no está obligada a prestar servicios (salvo el Servicio Militar Obligatorio en algunos países), sino a dar dinero. Agrega Stiglitz (2000), que a diferencia de lo que sucedía en el periodo feudal, hoy las personas pueden elegir el lugar en que desean vivir, y con ello, la jurisdicción en la que pagarán sus impuestos; como también la cantidad que pagarán, si se considera que tienen la facultad de decidir trabajar menos, ganar menos y, consecuentemente, pagar menos.

Los impuestos pueden dividirse en *impuestos directos*, que se aplican sobre las personas naturales y jurídicas, e *impuestos indirectos*, que se aplican sobre una amplia variedad de bienes y servicios (Larraín y Sachs, 2002). Para el caso de Chile, entre los primeros están el impuesto a la renta, el impuesto a las herencias y el impuesto territorial. Respecto a los segundos, los principales son el impuesto al valor agregado (IVA), los aranceles aduaneros y los impuestos específicos. Al respecto, Larraín y Sachs (2002) agregan una diferencia que resulta sustantiva cuando se comparan los regímenes tributarios de los países desarrollados vs las estructuras tributarias de los países en desarrollo, pues mientras los primeros basan la mayor proporción de sus ingresos fiscales en los impuestos directos (85% para el caso de EE.UU.), los segundos tienden a percibir sus mayores ingresos vía impuestos indirectos (Chile recauda por medio del IVA el 48%

de sus ingresos fiscales), debido a que generalmente son más fáciles de cobrar que el impuesto a la renta. Mas, un sistema tributario que se basa en los impuestos indirectos tiende a ser regresivo, pues los impuestos que pagan los pobres por esta vía representan una porción mayor de su ingreso, respecto de la proporción que pagan los más ricos.

Otra manera de clasificar los impuestos, según Larraín y Sachs (2002), sería de acuerdo con las siguientes categorías: *impuestos a la renta* de personas y empresas, que incluirían el impuesto previsional sobre los salarios; *impuestos al gasto*, que incluirían el impuesto a la compraventa, los específicos y aranceles de importaciones e *impuestos a la propiedad*, que consideran una gran variedad de tributos que se imponen a casas, edificios, terrenos (agrícolas y residenciales) y herencias.

Independiente de la clasificación que se haga de los impuestos, todos ellos son inevitablemente dolorosos producto de su naturaleza obligatoria, razón por la cual resulta casi obvio pensar que a la mayoría de la gente le gustaría pagar una cantidad menor de aquella que efectivamente le corresponde tributar (Stiglitz, 2000). Bajo esa premisa, los gobiernos han buscado principios generales, pensando en la manera más efectiva, justa y correcta de recaudar los ingresos que necesitan. Así, para Stiglitz (op. cit.) es plenamente aceptado que un “buen” sistema tributario debiera tener cinco propiedades. Ellas son:

1. **Eficiencia económica** (no debiera intervenir en la asignación eficiente de recursos. Al contrario, si es posible, debiera utilizarse para aumentar la eficiencia económica).
2. **Sencillez administrativa** (debe ser fácil y relativamente barato de administrar, es decir, tener un costo de cumplimiento bajo).
3. **Flexibilidad** (debe ser capaz de responder rápidamente a los cambios en las circunstancias económicas).
4. **Responsabilidad política** (debiera estar diseñado para que cada sujeto pueda averiguar qué está pagando y saber quién se beneficia del pago, es decir, ser transparente).
5. **Justicia** (justo en su manera de tratar a los diferentes individuos y fuerte para obligar a pagar más impuestos a los que puedan soportar mejor la carga tributaria).

Aunque descritas brevemente, pues no está entre los objetivos de este trabajo hacer una revisión exhaustiva de las características e implicancias de lo que debe ser un buen sistema tributario, resulta interesante observar que las dos últimas descritas, vale decir, la *responsabilidad política* y la *justicia*, tendrían directa relación con las dimensiones que este trabajo ha definido como su objeto de estudio, pues mientras la responsabilidad política guardaría relación con la confianza en la autoridad, producto de la exigencia de transparencia que aquella implica y que resulta necesaria para el desarrollo y consolidación de esta última; la justicia tendría directa correspondencia con el poder que la misma autoridad detenta (y proyecta a los contribuyentes), que le facilitaría estar en mejor condición de obligar el pago de más impuestos, a los que pueden soportar mejor la carga tributaria. En otras palabras, en la medida que un sistema tributario cumpla la propiedad de *responsabilidad política*, mayor será la confianza en la autoridad que lo sustenta, como también, la *justicia* de un sistema tributario pasará, necesariamente, por el no abuso de poder de parte de la autoridad tributaria y política, pero también por la firmeza con que ambas actúen para hacer que los que tienen más, paguen más.

¿Por qué la gente paga (o evade) impuestos?

Si se asume lo planteado por Stiglitz en el apartado anterior, de que a muchos ciudadanos les resulta doloroso pagar impuestos, como también que a la mayoría de éstos les gustaría pagar menos tributos de los que efectivamente pagan, ¿Por qué entonces uno se encuentra, más a menudo de lo que a priori podría estimarse, con gente dispuesta a pagar íntegramente sus impuestos? Por otro lado, si los impuestos tienen como objeto financiar una gran variedad de bienes públicos (defensa, salud pública, educación, seguridad ciudadana, entre otros), necesarios para la vida en sociedad, que de otra forma sería imposible proveer, pues varios de ellos no resultan interesantes al mercado (o de serlo, su precio restringiría el acceso solo a quienes pudieran pagarlos), ¿Por qué entonces mucha gente está dispuesta a evadir su pago?

A través de los años se ha intentado dar cuenta de tales preguntas desde múltiples aristas. Así, mientras unas se han centrado en el interés individual, otras lo han hecho en la motivación, algunas en la interacción grupal y otras, a modo de ejemplo, en las dudas generadas por el uso que el gobierno de turno y las autoridades tributarias, dan al dinero proveniente de los impuestos (Alm, et al., 2012). En cualquier caso, la literatura distingue dos orientaciones para explicar el fenómeno del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”: La primera y más antigua dice relación con la *Economía del Delito*, que ha tratado de responder dichas interrogantes desde la racionalidad económica, a través de análisis de orden económico. La segunda y más nueva guarda correspondencia con lo que ha venido a llamarse *Economía Conductual*, que ha intentado dar cuenta de tales incógnitas desde la psicología y la sociología, por medio del estudio del comportamiento (Forum on Tax Administration Compliance Sub-group, 2004). En este punto es interesante relevar, como señala Erich Kirchler en su libro *The Economic Psychology of Tax Behaviour* (2007), que la mayoría de las publicaciones sobre el cumplimiento tributario pertenecen al campo de la economía, de las cuales una gran parte se refiere a los modelos desarrollados sobre evasión de impuestos por Allingham y Sandmo (1972 en Kirchler, 2007) y por Srinivasan (1973 en op. cit.). Más aun, hasta el año 1980, solo en el 1% de los textos que trataban sobre la materia aparecieron términos como psicología o psicológico, mientras que entre ese año y el 2005, el promedio de tales menciones ascendió a un 10%.

A continuación, se abordarán distintas formas de explicar el cumplimiento tributario, agrupadas según las dos grandes orientaciones propuestas, para que el lector distinga claramente las particularidades de una y otra, toda vez que ambas han podido demostrar su fuerza predictiva (Forum on Tax Adm. Compliance, Sub-group, 2004).

La Economía del Delito

Los primeros que intentaron dar respuesta a la pregunta ¿Por qué la gente paga (o evade) impuestos? fueron Allingham y Sandmo en 1972 (en Ortega y Sanguinetti, 2013), que aplicaron al “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” la teoría del *comportamiento criminal* desarrollada por Becker en 1968 (en Alm, et al., 2012), cuyo supuesto central es que los delincuentes responden a incentivos positivos y negativos, tomando decisiones racionales respecto a si delinquir o no, según la probabilidad de ser atrapado (valoración que dependerá, entre otros aspectos, de los recursos que la autoridad disponga para investigar los delitos) y la severidad del castigo.

Para Allingham y Sandmo (en Alm, et al., 2012), los contribuyentes se comportarían ante los tributos como si estuvieran frente a una selección de portafolio, con activos con y sin riesgo. El activo con riesgo sería el ingreso no declarado y el activo sin riesgo el ingreso declarado de manera honesta. La elección de cuánto evadir (riesgo a ser asumido) dependerá de la probabilidad de ser auditado (detectado) y del monto de la pena o sanción, en caso de efectivamente ser “pillado”, sin perjuicio de que, según el modelo, todo contribuyente siempre buscará maximizar la utilidad esperada. A modo de complemento, para el Fórum on Tax Administration Compliance Sub-group (2004), otras condicionantes económicas del cumplimiento tributario serían la carga financiera, el costo de cumplimiento y los incentivos.

El cumplimiento tributario sería entonces, según Allingham y Sandmo (en Alm, et al., 2012), resultado de una decisión individual entre declarar los ingresos de manera honesta y pagar los impuestos correspondientes; o declarar menos y evadir el pago, asumiendo el riesgo de ser descubierto. En caso de ser detectado deberá pagar el impuesto adeudado y la multa, por lo que terminará con menos dinero que si hubiera sido honesto. Sin embargo, si no fuera auditado, tendrá una ganancia (utilidad), respecto de si hubiera declarado todo su ingreso. En conclusión, la lógica de este modelo señala que el impuesto pagado de manera honesta tenderá a incrementarse cuando el contribuyente estime que la probabilidad de ser auditado es alta y las penas muy severas.

Respecto a la probabilidad de ser auditado, estudios más recientes señalan (Ortega y Sanguinetti, 2013) que la estimación de ésta dependerá de la certeza que tenga el contribuyente sobre el conocimiento que la autoridad tributaria posea respecto de características personales como edad, educación, profesión o valores de ingresos reportados en el pasado, entre otros, pues será este conocimiento el que determine la mayor o menor probabilidad de que un bajo reporte de ingresos, desencadene una auditoría o revisión, generalmente sobreestimada por la mayoría de las personas (op. cit.).

El modelo de Allingham y Sandmo (en Alm, et al., 2012), para el cual los contribuyentes son seres racionales, autocontrolados y egoístas, que siempre buscan maximizar el propio beneficio; se convirtió en la aproximación clásica al cumplimiento tributario, y los mecanismos de *enforcement* que implica, disuasivos en su concepción (representados por las multas o penas que el Estado aplica), pasaron a ser la respuesta natural a la pregunta: ¿Por qué la gente paga impuestos? (Ortega y Sanguinetti, 2013).

Mas aun, autores como Besley y McLaren (1993, en Serra, 2000), Fishlow y Friedman (1993, en op. cit.) y Reinganum y Wilde (1985, en op. cit.), han ampliado el modelo en otras direcciones. Por ejemplo, Besley y McLaren introdujeron como variable la presencia de corrupción en fiscalizadores (podría ser más beneficioso y atractivo intentar sobornarlos cuando la tasa impositiva o las sanciones aumentan); Fishlow y Friedman desarrollaron un modelo en el cual los sujetos sometidos a restricciones de endeudamiento disminuirían su sub-declaración cuando sube su ingreso corriente, y la aumentarían cuando crece su ingreso futuro esperado, como una manera de aumentar su consumo actual, en el supuesto de que las multas se pagarán en el periodo siguiente; y Reinganum y Wilde incorporaron el comportamiento estratégico de la Administración Tributaria y de los Contribuyentes. Así, mientras la primera busca elegir la táctica que maximice la recaudación esperada, los segundos tratan de maximizar su ingreso.

Empero, la economía del delito, al poner el centro del análisis en el costo-beneficio individual, resulta insuficiente para explicar las decisiones de las personas sobre si cumplir o evadir, pues éstas muchas veces aprenden de otros contribuyentes (o de otros actores que participan del proceso) acerca de lo que es mejor para ellas, y solo después de este paso realizan un análisis de costo-beneficio (Bergman y Nevarez, 2005). En el mismo sentido, la dificultad más fundamental de esta visión radica en el hecho de que al explicar el comportamiento de cumplimiento solo por la consideración de la persuasión asociada al riesgo de auditoría y la severidad de la pena, deja fuera, por ejemplo, a quienes la información respecto de sus ingresos no está sujeta al reporte de terceros, por lo que podría presumirse a priori que no deberían reportarlos de mutuo propio, dadas las bajas tasas de auditoría y de multas que existen en la mayoría de los países. Sin embargo, este comportamiento se presenta rara vez o nunca es visto, lo que da pie para pensar que el cumplimiento tributario no solo se sustenta en un análisis costo-beneficio como el modelo señala, sino también en motivaciones de orden ético.

Otra dificultad es que el efecto disuasivo de auditorías y multas, si bien está siempre presente, no es muy poderoso (demostrado en varios estudios sobre contribuyentes europeos), además que su efecto a largo plazo es más que cuestionable, como encontraron Guala y Mittone (2005, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012) con el “efecto cráter”, probado en varios trabajos experimentales y demostrado ser muy robusto (Kastlunger, Kirchler, Mittone, and Pitters, 2009, en op. cit.; Kirchler, Maciejovsky and Schwarzenberger, 2005, en op. cit.) y que se refiere a un gran decremento en el cumplimiento, inmediatamente después de una auditoría, aun manteniendo los métodos persuasivos. ¿Posible explicación? Los contribuyentes multados por incorrectas declaraciones se esfuerzan luego en las siguientes por recuperar el dinero perdido. También puede ocurrir que auditorías y multas sean percibidas como una señal de falta de confianza de autoridades en contribuyentes, lo que a su vez instalaría la desconfianza en estos últimos, que podrían terminar adoptando actitudes negativas hacia las autoridades (en general) y los impuestos (en particular) (Alm, et al., 2012).

Tales resultados sugieren la relevancia de motivaciones individuales que van más allá de consideraciones financieras, para incluir nociones de culpa, vergüenza, moralidad, altruismo o alienación; como también que los individuos podrían estar motivados por nociones de grupo como: normas sociales, costumbres sociales, equidad, confianza, reciprocidad, moral tributaria, patriotismo, o los bienes públicos que financian los impuestos. Por último, serían también una señal de que el sistema impositivo no sólo está integrado por los contribuyentes como actores individuales, sino que además deben considerarse los asesores contables, las autoridades impositivas y los representantes políticos (que determinan, al legislar, las características del sistema impositivo), todos los cuales interactúan entre sí. De ahí que focalizarse en el contribuyente solo negaría la existencia del resto y sus complejas interacciones (op. cit.).

Por otro lado, también influye el modo cómo se comunican las decisiones sobre los impuestos o sobre el gasto, pues a menudo las leyes son poco claras y difíciles de entender para el ciudadano común. Respecto a la administración tributaria, ésta es responsable de ofrecer servicios, implementar controles e imponer sanciones; los asesores contables intermedian entre las autoridades y los contribuyentes, asistiendo a estos últimos en la reducción de su carga tributaria con todos los medios disponibles, sin que ello signifique que los contribuyentes esperen evadir, sino sólo pagar lo que consideran correcto (op. cit.).

Finalmente, los contribuyentes pagan más o menos impuestos, dependiendo de sus concepciones o juicios sobre las actividades de los otros contribuyentes (disposición a pagar se incrementa cuando hay mayor conciencia de las leyes tributarias y normas pertinentes) y de las normas sociales imperantes, que pueden ser un poderoso regulador del comportamiento (op. cit.).

Por todo lo anterior, resulta sencillo concluir que visualizar el cumplimiento como una decisión individual bajo riesgo, al excluir a los otros actores y negar los aspectos psicológicos y sociales que implica la interacción dinámica entre todos los agentes, comenzó a resultar insuficiente para explicar el fenómeno en un sentido integral. Por tal razón, dejó de ser el único predictor del comportamiento de cumplimiento, abriendo la puerta a visiones teóricas venidas desde la sociología y la psicología (Forum on Tax Administration Compliance Sub-group, 2004). Así, los trabajos más recientes han estudiado la influencia de los valores, las actitudes, las percepciones y la moral de los contribuyentes en el comportamiento tributario (Serra, 2000), como también la relación entre confianza, poder y cumplimiento tributario, y las distintas interacciones que se producen entre contribuyentes (incluidos sus asesores contables), autoridades tributarias y gobierno (Alm, et al., 2012), visiones todas que se podrían enmarcar en el campo de la Economía de la Conducta.

La Economía de la Conducta

Antes de describir las principales aproximaciones teóricas relacionadas con este paradigma, es necesario recordar que la teoría económica básica señala, entre otros supuestos, que toda persona busca siempre (o casi siempre) maximizar su satisfacción o utilidad. Sin embargo, ello no es del todo cierto en la práctica, pues muchas veces las decisiones de los consumidores no son necesariamente maximizadoras de ésta (Pindyck y Rubinfeld, 2009), sino que, en ocasiones, incluso lo hacen en el sentido de maximizar la utilidad colectiva. ¿Cómo es posible entender aquello? Introduciendo supuestos más realistas y detallados sobre la conducta humana, extraídos desde la psicología y la sociología, que permitan explicar preferencias (o decisiones) más complejas (op. cit.), por ejemplo: Que el valor atribuido a cada cosa por determinadas personas depende de las circunstancias y no necesariamente del precio que fija el mercado.

La Economía de la Conducta (o del Comportamiento, como también se le suele llamar), debe su origen entre otros, al psicólogo Daniel Kahneman, Premio Nobel de Economía en 2002 (Clift, 2009) por su trabajo sobre decisiones tomadas en medio de la incertidumbre, realizado en conjunto con Amos Tversky, que demostró cómo las decisiones humanas pueden apartarse sistemáticamente de las previstas por la teoría económica convencional. Ello, sumado al trabajo de continuadores de su obra como Richard Thaler, profesor de Economía y Ciencia del Comportamiento en la Universidad de Chicago, vino a cuestionar la teoría económica tradicional de la elección racional, introduciendo supuestos más realistas sobre el juicio crítico y las decisiones humanas, que no necesariamente responderían a la maximización de beneficios y/o la minimización de costos de manera racional, sino que a conjeturas, sentimientos, intuiciones y reglas empíricas; al comportamiento de manada o pensamiento grupal y/o a decisiones futuras (op. cit.).

Si bien la Economía de la Conducta ha sido catalogada por algunos economistas más ortodoxos como una moda pasajera, o se ha cuestionado su aplicación al mundo real, pues los datos más contundentes a favor de las anomalías del comportamiento surgirían, en general, del laboratorio; lo cierto es que la debacle de las hipotecas de alto riesgo y la ulterior crisis mundial, promovieron la necesidad de que la regulación y la política económica, efectivamente tomen más en cuenta la naturaleza humana (op. cit.). Además, como un nuevo campo de estudio, la Economía de la Conducta no buscaría reemplazar a la teoría tradicional, sino más bien ayudar a explicar y profundizar aquellas situaciones que el modelo básico no es capaz de explicar (Pindyck y Rubinfeld, 2009).

En tal sentido, la decisión de pagar o no impuestos también debería comprender supuestos psicológicos y/o sociológicos en su explicación, pues habría múltiples pruebas de que ella no sería solo una decisión de orden económico. Es precisamente este aspecto el que pasará a describirse en las próximas páginas, a través de varias aproximaciones teóricas que buscan responder la pregunta que nos mueve: ¿Por qué la gente paga (o evade) sus impuestos?

El Dilema de Contribución Social

El dilema de contribución social dice relación a la oposición existente entre la maximización de la ganancia individual y el bien colectivo (Dawes, 1980 en Alm, Kirchler and Muehlbacher, 2012). Es lo que también se conoce como el problema del “free-rider”, ampliamente investigado en experimentos de laboratorio (Alm, Kirchler and Muehlbacher, 2012), en los cuales, por ejemplo, los participantes deben contribuir a una cuenta colectiva, a partir de un capital inicial, en una cantidad que puede variar desde el 100% de éste a 0%, con el estímulo de parte del investigador de incrementar por algún múltiplo, el monto total aportado, incremento que será repartido entre todos los participantes en iguales cantidades. Así, si todos los participantes aportan la totalidad de su capital inicial, cada uno recibirá un incremento equivalente a su aporte. Sin embargo, como no todos los individuos aportan lo mismo, y habrá incluso algunos que no aportarán nada, éstos últimos actuarán con la esperanza de que el aporte de los demás a la cuenta colectiva, de igual modo les beneficiará cuando ese monto se reparta entre todos. Obviamente, si ninguno aporta algo a la cuenta colectiva, ninguno recibirá incremento alguno (op. cit.).

La pregunta entonces que surge es: ¿Cuáles son las condiciones que hacen a los individuos colaborar en un escenario de contribución pública? Al respecto, los contribuyentes a menudo reconocen que sus impuestos son usados para financiar el gasto social y/o distintos bienes públicos. Sin embargo, suelen también tener dudas sobre si los impuestos que pagan son usados eficientemente, o sospechan que hay quiénes no pagan, pero igual usufructúan de tales bienes públicos: Los “free-riders”. En la práctica, estamos ante un dilema de contribución social cuando cualquier individuo está en una situación en que puede escoger el beneficio individual por sobre el comunitario, siendo el pago de impuestos un ejemplo de él. El riesgo de esta situación es que puede suceder que la maximización del interés personal llegue a ser mayoritaria, lo que a su vez se traduciría en que al final todo el mundo se vea perjudicado, pues el bien público podría sencillamente no ser provisto (Alm, et al., 2012), o no financiado el gasto social.

¿Cómo inducir entonces la disposición a cooperar, a pagar impuestos, cuando hay desconfianza y no se confía en que el otro lo hará y/o cuando el que paga sabe que no obtendrá nada a cambio, como ocurre cuando los impuestos financian gasto social? Hay evidencia experimental que la cooperación se incrementa cuando: Los sujetos pueden comunicarse entre sí (ellos les permite cerciorarse de quien efectivamente paga); ellos mismos establecen las reglas del juego y, especialmente, cuando cualquier intento por saltarse estas últimas es denunciado de manera pública. En cualquier caso, la confianza interpersonal y en las autoridades, es crucial para asegurar el cumplimiento (op. cit.).

Sin embargo, abordar el cumplimiento tributario desde el punto de vista del dilema de contribución social sigue siendo una aproximación individual al contribuyente, quien racionalmente buscará maximizar su utilidad, particularmente si sospecha que otros no pagarán y que él podrá esconderse en el anonimato de la masa. Si bien a nivel de interacciones esta aproximación teórica reconoce aquellas que ocurren con otros contribuyentes, no considera interacciones con otros “actores” distintos a éstos, pues los considera a todos “como iguales” (Alm, Kirchler and Muehlbacher, 2012).

Diferencias entre Contribuyentes

Los contribuyentes no son un grupo homogéneo, no los motivan las mismas cosas, como tampoco el proceso por el que llegan a su decisión es el mismo. En otras palabras, la gente exhibe una gran diversidad en sus conductas, que debe ser reconocida por los paradigmas que intenten dar una explicación al fenómeno del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” (Alm, et al., 2012). Hay personas que siempre hacen trampa y los que siempre cumplen, algunos que ven la decisión de cumplimiento en su totalidad como una decisión tomada bajo riesgo y otros que parecen percibir erróneamente la "verdadera" probabilidad de auditoría; algunos que a veces cooperan y en otras ocasiones son “free-riders” y muchos que parecen estar influenciados por el contexto social en que se toman las decisiones (Alm, Kirchler and Muehlbacher, 2012).

Un ejemplo es la oportunidad de engañar, que difiere entre los individuos. Así, los dependientes tienen menos oportunidad que los independientes, que tenderían a evadir más, según cierta evidencia, producto de que deben pagar sus impuestos directamente desde su bolsillo. Sin embargo, esta tendencia iría en decremento, a medida que tienen más experiencia laboral, lo que podría explicarse por un cambio en los valores a través de las generaciones (Alm, et al., 2012; Alm, Kirchler and Muehlbacher, 2012). En relación con este punto, quienes tienen que tomar una decisión explícita y consciente para pagar tienden a ver sus impuestos como una pérdida y hay mucha evidencia de que los individuos reaccionan a la percepción de pérdida tomando riesgos, con la esperanza de compensarla, como originalmente fue sugerido por Kahneman y Tversky (1979, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012). Al respecto, Kirchler, Maciejovsky y Weber (2005, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012) han demostrado que los pagos son vistos por muchos como una pérdida, por lo que la tendencia a evadir el pago de impuestos en estos contribuyentes es grande. Este comportamiento es especialmente probable cuando el pago anticipado de impuestos es menor que el impuesto debido, que requerirá un pago en mora. Al contrario, cuando los pagos anticipados son más altos que el impuesto a pagar y es esperable un reembolso, la disposición a asumir riesgos cambia hacia una aversión al riesgo y aumenta la honestidad o disposición a pagar (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012).

El “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” también estaría determinado por las motivaciones asociadas, las cuales difieren poderosamente entre las personas. Al respecto, el trabajo de Valerie Braithwaite (2009, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012) distingue 5 posturas: Dos de ellas, ‘Compromiso’ y ‘Rendición’ combinan visiones que expresan un interés por cooperar por el bien de la sociedad. Así, los sujetos en que prima la postura ‘Compromiso’ tienen una actitud positiva, deferente, hacia la autoridad tributaria y perciben al sistema tributario (y la legislación asociada) como necesario y justo, mientras que quienes se identifican con la postura ‘Rendición’ aceptan a la autoridad tributaria como un poder legítimo en función del bien colectivo y asumen la cooperación como la mejor política ante ella. Por su parte, las otras tres posturas señalan efectivamente una motivación negativa. Así, los agrupados bajo la postura ‘Resistencia’ tienen dudas respecto a las buenas intenciones del gobierno y/o de la autoridad tributaria, a quien ven como controladora y dominante; los identificados con la postura ‘Desvinculación’ son aquellos sujetos que abandonaron la lucha por sus propios derechos, por lo que no ven sentido en cooperar y, por último, los ‘Jugadores del Juego’ rechazan actuar según la ley, pues al contrario, ven ésta como algo que pueden usar, moldear, en su propio beneficio.

La implicación para Braithwaite (2009, en Alm, et al., 2012) de estas posturas motivacionales es que las autoridades tributarias deberían asumir aproximaciones distintas a cada contribuyente, según su postura subyacente, pues mientras algunos requerirían un mejor servicio, a quienes los motiva violar sistemática y deliberadamente la ley se les debería tratar con un “puño de hierro con guante de terciopelo”. Al respecto, Braithwaite (2009, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012) atribuye una actitud básica positiva a la mayoría de los contribuyentes, pues muchos se sienten moralmente comprometidos a contribuir con la sociedad. Sin embargo, también cree que dicha actitud podría verse en serio riesgo con el ejercicio de controles duros y sanciones severas. De ahí su visión de que la autoridad tributaria se aproxime de manera diferenciada a los contribuyentes, pues no habría una estrategia dominante, única y exitosa, para garantizar el cumplimiento, sino al contrario, se requerirían medidas que responden a las características individuales de los contribuyentes y a las circunstancias situacionales (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012).

Por otro lado, los individuos no solo serían distintos en las motivaciones subyacentes, sino que también difieren en su “moral”, como fue demostrado por Pruckner y Sausgruber (2008, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012) en un experimento de campo en Austria sobre la honestidad en la compra del periódico, cuando éste debe ser retirado de un dispensador, sin necesariamente tener que pagar por él. Ellos encontraron que aproximadamente un tercio de los clientes pagó, por lo menos, una parte del precio, mientras que las dos terceras partes no pagaron nada en absoluto. Sin embargo, el pago aumentó significativamente cuando se colocó un mensaje en la bolsa de plástico protectora del diario que agradecía el ser honesto, al contrario de lo que ocurrió con el mensaje “robar es ilegal”, que no tuvo efecto alguno.

Sin embargo, a pesar del avance que significa esta orientación, en el sentido de considerar las diferencias entre los contribuyentes, siguen siendo solo ellos el foco de atención, mientras otros actores son poco o nada considerados, como ocurre con las autoridades tributarias, que ni siquiera son cuestionadas.

Esta visión explica el cumplimiento tributario como un contrato psicológico entre contribuyentes, autoridades tributarias y gobierno (Alm, et al., 2012), cuyo factor común es la noción de “norma social” (Elster, 1989, en op. cit.). La norma social dice relación con un patrón de comportamiento que se sostiene en el tiempo por aprobación o desaprobación social. A modo de ejemplo, si hablamos de la conducta de cumplimiento tributario, el individuo acometerá la conducta de pago si estima que ella es la norma social, o dejará de pagar si la norma social que señalaba que debía comportarse de ese modo, desaparece. Lo trascendente de esta forma de mirar el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, es que pone a las interacciones sociales con otros como un factor crítico y determinante de la propia decisión de cumplimiento. En adición, al centrarse en las interacciones sociales, esta orientación queda caracterizada por su orientación al proceso, distinto a lo que ocurre con la racionalidad individual, que se caracteriza por orientarse al resultado (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012).

La norma social es consistente con aquellas aproximaciones que dicen relación con las costumbres sociales, la motivación intrínseca, la moral tributaria, el deber cívico, el patriotismo, la conciencia y los sentimientos de altruismo, moralidad, culpa o alienación. Al respecto, recuérdese que Braithwaite (2009, en Alm, et al., 2012) argumentó que la mayoría de la gente tendría una motivación intrínseca a cooperar, conclusión similar a la planteada por Schmolders (1960, en op. cit.) y Frey (1997, en op. cit.), quienes hablan de moral tributaria para referirse a la motivación para pagar impuestos, que estaría a su vez anclada en la conciencia ciudadana, base de la aceptación de los deberes fiscales y del reconocimiento a la soberanía del Estado (Schmolders, 1960, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012). Por su parte, Orviska y Hudson (2002, en op. cit.) ligaron la moralidad tributaria (motivación intrínseca a pagar impuestos) con el concepto de deber cívico, que promovería en las personas sentimientos de lealtad, responsabilidad y de cooperación con la sociedad. El comportamiento de tales ciudadanos no estaría regulado entonces por controles (auditorías) y sanciones, sino por un real interés social, razón por la cual castigos exagerados al no cumplimiento o recompensas inadecuadas a la cooperación, podrían afectar en sentido negativo la motivación intrínseca a cooperar. En efecto, si se reconoce una motivación intrínseca para cooperar, habría un claro peligro en la creencia de quienes señalan que confiar es bueno, pero controlar es mejor (op. cit.).

Que el castigo puede tener en ocasiones efectos contrarios a la disuasión fue demostrado Gneezy y Rustichini (2000, en op. cit.) cuando dieron cuenta del resultado que tuvo la introducción de una multa por parte de la administración de las salas cunas y jardines de Israel, a los padres que, con sentimientos de culpa, recogían tarde a sus hijos y cuyo valor dependía de cuan tarde llegaban a buscarlos. Al respecto, en vez de provocar una mayor puntualidad, los padres en cuestión comenzaron a recoger a sus hijos más tarde que antes, pero esta vez sin sentimiento de culpa alguno ni promesa de estar a tiempo en el futuro. Más bien, estaban dispuestos a *pagar por la extensión* del horario de cuidado. Dicho de otra manera, las sanciones no necesariamente sirven como un medio eficaz de disuasión, pues a veces son vistas como el precio a ser pagado por mayores libertades.

Continuando con la idea del contrato psicológico entre contribuyentes, autoridades tributarias y gobierno, Feld y Frey (2007, en op. cit.) han argumentado que el cumplimiento tributario puede ser mejorado mediante el mantenimiento de buenas

relaciones entre las tres partes. Agregan que, en un entorno de este tipo, los contribuyentes no se ven a sí mismos como sujetos, sino como socios, mientras a los políticos y a las autoridades tributarias se les confía la responsabilidad de gestionar eficientemente el presupuesto fiscal y de responder a las necesidades de la población. En el sentido de una norma de reciprocidad, el compromiso de una de las partes requiere un compromiso equivalente de la otra. El gobierno y las autoridades tributarias pueden presumir que los contribuyentes entienden que los bienes públicos deben ser financiados, que esta financiación tiene que ser proporcionada por ellos mismos y que, en última instancia, existe un interés propio en asegurar la provisión de bienes públicos.

La noción de un "contrato psicológico" implica que los ciudadanos confían su dinero a la autoridad tributaria y al gobierno, para que éste lo invierta de manera sensata y productiva, sobre la base de decisiones políticas responsables. A su vez, los contribuyentes esperan que la autoridad tributaria y el gobierno no viole la confianza depositada en ellos. Este contrato psicológico regula un enfoque de respeto mutuo y apertura entre socios, donde cualquier decepción de expectativas representa una violación del contrato y/o la destrucción de la voluntad de cooperación. Cuando los contribuyentes confían en las autoridades, se puede esperar de ellos la cooperación; por el contrario, si desconfían, la cooperación se conseguirá, en el mejor de los casos, solo por la fuerza (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012).

Con la postulación de un "contrato psicológico" entre todos los actores, esta aproximación al problema del "Comportamiento de Cumplimiento Tributario", resulta ser la primera en que la atención se desplaza de los contribuyentes en solitario, a la relación entre el gobierno, la autoridad tributaria y los mismos, que pasan a verse como socios cooperativos, iguales en estatus y con un sentido comunitario, pero que reaccionarán con desconfianza a cualquier señal en tal sentido, que podría estar representada por controles y sanciones (op. cit.).

En adición, la disposición a cumplir dependerá del respeto por las normas sociales y el grado de concordancia con el comportamiento de los demás contribuyentes (Serra, 2000); como también de la confianza en el uso que el gobierno haga del dinero proveniente de los impuestos (Alm, et al., 2012) y/o de la valoración que se hace de los bienes y servicios provistos por el Estado. En tal sentido, Bergman y Nevarez (2005) afirman que, si bien es cierto, evadir o pagar impuestos es un acto individual, los mecanismos por los cuales las personas arriban a sus decisiones están fuertemente influidos por el marco social donde operan. Esas decisiones tienden a ser estables en el tiempo y a no cambiar significativamente, a menos que nueva información relevante, o un cambio evidente en el orden normativo, altere la ecuación previa. Ello explicaría la estabilidad de las preferencias tributarias individuales y la consecuente naturaleza autosustentable de los equilibrios sociales de evasión o de cumplimiento tributario (Bergman y Nevarez, 2005).

En escenarios donde la evasión se hace omnipresente y/o donde el gobierno no cumple las expectativas y resulta una decepción, la norma social que decía que había que cumplir tenderá a desaparecer y quienes pagan se verán a sí mismos como perdedores y tontos, razón por la cual harán todo lo posible para escapar del juego de cumplimiento.

Por el contrario, en escenarios donde pagar es la norma social (equilibrio de cumplimiento) y/o donde las autoridades cumplen las expectativas, el incentivo de copiar a los evasores tenderá a disminuir, la autopercepción de perdedor de quienes pagan será marginal (Bergman y Nevarez, 2005) y la evasión tenderá a bajar.

Relevante también en este análisis son las dinámicas relacionadas con el poder y la confianza entre los distintos actores. Al respecto, existen varias investigaciones que hablan de la interacción entre ambos elementos (Alm, et al., 2012): Mientras unas señalan que ella es positiva, otras apuntan a efectos inversos (lo que podría depender del tipo de poder, por ejemplo, legítimo versus coercitivo; como también de si la confianza está basada en los afectos o en la razón), razón por la cual se requiere de investigación adicional para llegar a conclusiones definitivas (op. cit.).

A modo de resumen, la Tabla N° 1 sintetiza una serie de determinantes del cumplimiento tributario sugeridos por la investigación, entre los cuales se incluyen, además de factores económicos, factores psicológicos, varios de los cuales ya fueron observados en las orientaciones o modelos teóricos antes descritos.

Tabla N° 1: Determinantes Económicos y Psicológicos del Cumplimiento Tributario (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012)

Perspectiva	Conclusiones desde la Investigación
<i>Determinantes Económicos</i>	
Frecuencia de Auditoría	Una mayor probabilidad aumenta el cumplimiento. Además, una probabilidad subjetiva tiene más impacto sobre el cumplimiento que una probabilidad objetiva.
Multa	Una multa más alta tiene algún efecto disuasivo.
Tasa de Impuesto Marginal	Una tasa más alta tiene un efecto ambiguo sobre el cumplimiento.
Ingresos	Ingresos más altos tienen un efecto ambiguo sobre el cumplimiento.
Oportunidad para eludir o evadir impuestos	Los trabajadores independientes con amplias oportunidades para evadir, probablemente tienden a ser menos respetuosos de la ley, que los contribuyentes con oportunidades más limitadas
<i>Determinantes Psicológicos</i>	
Complejidad de la ley tributaria	Las leyes tributarias tienden a ser demasiado complicadas, lo que dificulta el cumplimiento, aun cuando se esté predispuesto a él.
Actitudes	Las actitudes se tratan a menudo como la fuente de la moral tributaria.
Normas Personales	Valores internalizados (por ejemplo: Tendencia personal a obedecer las leyes) afectan el cumplimiento.
Normas Sociales	Las normas y valores en un entorno social afectan el cumplimiento.
Normas Societales	Las normas y los valores de una sociedad en su conjunto, afectan el cumplimiento.
Justicia Distributiva	El cumplimiento se ve afectado por la equidad horizontal y la equidad vertical, entre otros aspectos.
Justicia Procedimental	La imparcialidad de los procedimientos para la toma de decisiones relevantes respecto de los impuestos afecta el cumplimiento.
Justicia Retributiva	La imparcialidad de la forma y la severidad de la pena impuesta a los que delinquen tributariamente, afecta el cumplimiento.

Surge entonces la pregunta: ¿Será posible una combinación de todas las aproximaciones teóricas en un solo modelo, que los integre? Un intento en este sentido es el “Modelo de Pendiente Resbaladiza” (“Slippery Slope Framework”), desarrollado por Kirchler, Hoelzl y Wahl el año 2008, que se describe en el próximo punto.

Modelo de Pendiente Resbaladiza

El “Modelo de Pendiente Resbaladiza” reconoce las interacciones existentes entre todos los actores: Contribuyentes, Asesores Tributarios, Autoridades Tributarias y Gobierno; como también los múltiples recovecos que implican cada uno de ellos, que determinarían a su vez, la conducta de cumplimiento tributario (Alm, et al., 2012).

Por ejemplo, cuando los funcionarios del gobierno legislan, sus ideas acerca de las tasas de impuestos y la aceptación de la clase dirigente son relevantes. A su vez, las autoridades tributarias actúan en virtud de un mandato estatal y sus acciones se basan en conceptos y juicios sobre el gobierno, los asesores tributarios y los contribuyentes. Por su parte, los asesores tributarios dirigen sus esfuerzos según sus propias concepciones de las autoridades tributarias y de los contribuyentes. Por último, la cooperación de los contribuyentes depende de sus concepciones y juicios sobre el gobierno, las autoridades tributarias, los asesores tributarios y las actividades de otros contribuyentes, como también de sus propios valores, normas, características de personalidad y factores situacionales (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012).

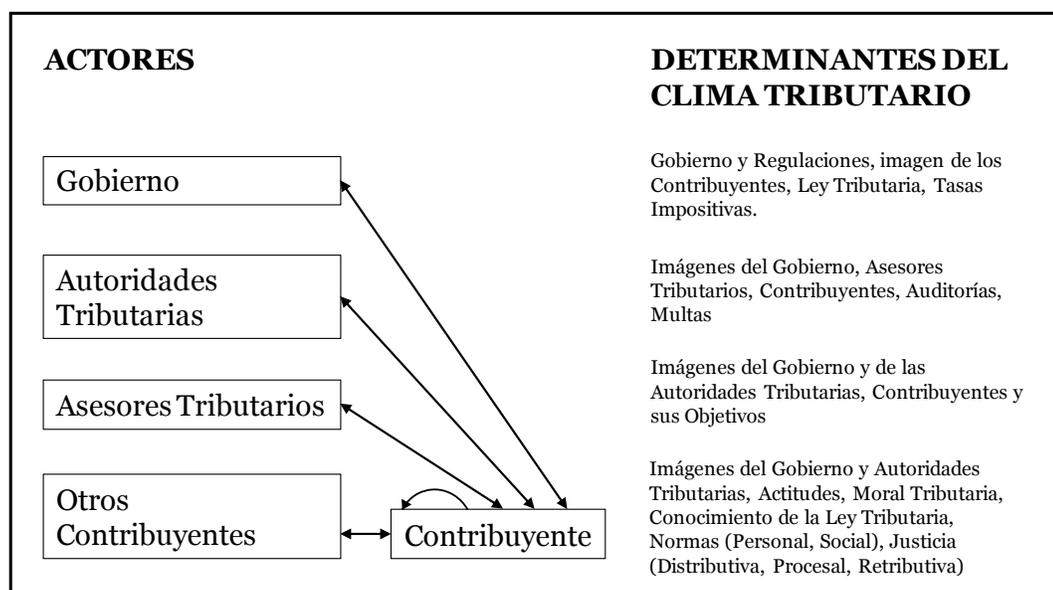
Si hablamos de la legislación tributaria, ésta en la mayoría de los Estados se ha ido complejizando cada vez más, con muchas reglas y excepciones que hacen difícil su comprensión, creando un espacio para la interpretación subjetiva. De ahí que la tendencia es pasar de las normas específicas y complejas, que a menudo conducen a la ambigüedad y se prestan para facilitar la elusión, a principios generales que otorguen directrices al comportamiento fiscal de los contribuyentes (op. cit.).

Respecto a la administración tributaria, ella es la que mantiene contacto directo con los contribuyentes, ofrece servicios, implementa controles e impone castigos. Dependiendo de su punto de vista de la humanidad (en general) y de los contribuyentes (en particular), las autoridades tributarias a menudo se acercan a los contribuyentes, ya sea como maximizadores egoístas y no cooperativos, o como ciudadanos soberanos, que tienen una clara comprensión de las ventajas de los impuestos para asegurar el bienestar general, razón por la cual éstos les delegan el poder para que, a través del ejercicio de su autoridad, puedan garantizar tanto la cooperación entre ciudadanos, como la inversión de los ingresos públicos en beneficio de la comunidad (op. cit.).

En cuanto a los asesores tributarios, a menudo asumen que el objetivo de sus clientes es agotar todos los medios disponibles para reducir su carga fiscal. Sin embargo, Sakurai y Braithwaite (2003, en op. cit.) establecieron que los contribuyentes esperan de los mismos llenar sus declaraciones de impuestos correctamente, y disminuir su preocupación por controles de parte de las autoridades tributarias por errores en la declaración de impuestos, más que reducir su carga tributaria.

Una consecuencia de considerar toda la gama de relaciones posibles entre Contribuyentes, Asesores Tributarios, Autoridades Tributarias y Gobierno, es que se debe incorporar el clima de tales interacciones como un elemento crítico a estudiar, pues éste podrá promover la cooperación y el cumplimiento o, al contrario, restringirlos. En cualquier caso, el mismo quedará determinado por las concepciones e ideas que cada actor tenga de cada uno de los otros involucrados y de los demás aspectos que implica el sistema tributario, como tasas, leyes, multas, normas sociales o moral tributaria (Ver Figura N° 1).

Figura N° 1: Actores y Determinantes del Clima Tributario (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012)



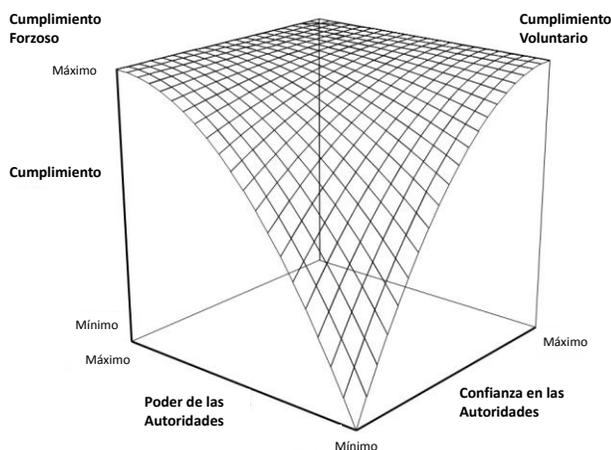
En tal sentido, el modelo asume que el clima podrá variar en un continuo que irá desde el antagonismo hasta uno de carácter sinérgico, cooperativo. Mientras en el primero los contribuyentes y las autoridades tributarias trabajarán unos contra otros, en el segundo lo harán conjuntamente. El clima antagónico se caracteriza por la diada “policía-ladrón”, pues mientras la autoridad tributaria ve a los contribuyentes como “ladrones” que tratan de evadir cada vez que pueden, razón por la cual deben mantenerse bajo control, éstos ven a la misma como un “policía” que los persigue, razón por la cual se ven con el derecho a ocultar. La distancia social entre ambos será entonces, probablemente, muy grande. Por el contrario, el clima sinérgico se caracteriza por ver a la autoridad tributaria como una entidad que presta un servicio a la comunidad, de la cual también forman parte los contribuyentes. La diada es entonces “servicio-cliente”, pues mientras la autoridad tributaria entrega el servicio de facilitar el cumplimiento tributario de manera transparente, el contribuyente-cliente cumple sus obligaciones tributarias, en la medida que se ve satisfecho con aquel. En este caso, la distancia social entre ambos tenderá a ser baja, los contribuyentes probablemente buscarán evadir menos pues, al contrario, sentirán un mayor compromiso y disposición a cooperar (Kirchler, Hoelzl y Wahl, 2008).

En este modelo el gobierno y las autoridades tributarias, ya no son vistos como las agencias superiores que pueden forzar el cumplimiento legal en general y la honestidad tributaria en particular, sino que son percibidos como actuando al servicio de los ciudadanos por el bienestar de la comunidad. Así, en vez de concentrarse en forzar el cumplimiento, el foco se centra en promover una interacción donde primen la confianza y la cooperación recíprocas, mutuas. Ello se correspondería con el “paradigma de la confianza” identificado por Alm y Torgler el 2011 (en Alm, et al., 2012), uno de los tres paradigmas de la administración tributaria, siendo los otros dos el “policía”, que trata a los contribuyentes como potenciales criminales y el de “servicio”, que reconoce la necesidad de facilitar la honestidad tributaria, por la vía de la oferta de servicios. El *paradigma de la confianza* pone el acento entonces en construir ésta entre las partes, basada en la expectativa de que la otra parte tenderá a buscar más el beneficio, que el perjuicio (op. cit.).

El modelo de Kirchler et al. (2008, en Alm, et al., 2012) distingue entre dos tipos de cumplimiento tributario: uno voluntario y otro forzoso, que dependen de la confianza depositada en las autoridades tributarias o del poder que las mismas demuestren tener, respectivamente, tal como muestra la Figura N° 2.

El cumplimiento voluntario dependerá, en primer lugar, de la confianza que se tenga en el Estado y en sus autoridades, como también de la percepción de equidad y de las normas sociales imperantes. Si el pago de impuestos no toma lugar de forma voluntaria, entonces la autoridad podrá asegurarlo si dispone de suficiente poder disuasivo, en la forma de auditorías frecuentes y penas severas, que le permitan ejercer coacción a los contribuyentes reacios, que entonces pagarán forzosamente (Alm, et al., 2012; Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012). Tenemos entonces que el cumplimiento voluntario tiende a aumentar cuando se incrementa la confianza en las autoridades, mientras que el forzoso se acrecienta en función del poder que proyectan las mismas. En tal entorno, cuando el sistema tributario es considerado ecuánime y los contribuyentes se sienten tratados justamente, con una alta probabilidad la cooperación y el consecuente cumplimiento, serán la norma social característica (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012).

Figura N° 2: Modelo de Pendiente Resbaladiza del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012)



Si se asume que el cumplimiento tributario está influenciado por el nivel de confianza que se tiene en la autoridad, respecto de que actuará de manera justa y equitativa; como también del poder que ésta proyecta, en el sentido de su capacidad para realizar auditorías y sancionar el delito tributario cuando es detectado; es posible entender que, si la confianza y el poder son mínimos, el cumplimiento tributario tenderá a ser bajo y los contribuyentes maximizarán su propio beneficio, evadiendo. Por el contrario, cuando la confianza en las autoridades o su poder se acrecienta, el cumplimiento tributario también propenderá a hacerlo (Alm, et al., 2012; Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012), sea en la forma de cumplimiento tributario voluntario o cumplimiento tributario forzoso, respectivamente. En cualquier caso y según el modelo, si el poder es cero, pero la confianza es máxima, variaciones en el primero serán irrelevantes, pues será esta última la que motive el cumplimiento tributario, en este caso, voluntario. Al contrario, si el poder es máximo, pero la confianza es cero, variaciones en esta última serán irrelevantes, pues será el primero quien motive el cumplimiento tributario, esta vez, forzoso (Kirchler, Hoelzl y Wahl, 2008).

Ello no quiere decir que el poder no afecte a la confianza o, viceversa, pues las variaciones en la confianza serán importantes cuando el poder de la autoridad tributaria se perciba como bajo, como también las variaciones en la percepción del poder serán significativas cuando la confianza en la autoridad tributaria sea baja (op. cit.).

Mas en particular, la influencia de la confianza sobre el poder será distinta, según se trate de poder legítimo o de poder coercitivo, tomando la propuesta de Turner (2005, en op. cit.), pues mientras el primero es aceptado, el segundo tiende a ser rechazado al imponer sus términos contra la voluntad de los individuos. En vista de aquello, una confianza alta se asociará con el poder legítimo, mientras que una confianza baja se asociará con el poder coercitivo. Una mayor confianza tenderá a incrementar el poder (legítimo) de las autoridades tributarias, pues habrá mejor disposición para con los representantes de ésta, que se sentirán más empoderados. A modo de complemento, varios análisis económicos señalan que la confianza reduce los costos de control (Cummings y Bromiley 1996, Nooteboom, 2002, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012), pero también promueve acuerdos sobre la necesidad y legitimidad de sus mecanismos (Inpken y Currall, 2004, en op. cit.), a la vez que facilita el reconocimiento de la autoridad como tal (Castelfranchi y Falcone, 2010, en op. cit.). Al contrario, una menor confianza podría reducir la percepción de poder legítimo, razón por la cual la autoridad en cuestión, con mucha mayor probabilidad, será percibida detentando un poder coercitivo.

Por su parte, la influencia del poder en la confianza se puede ver en el resultado que provoca un incremento de la frecuencia de auditorías, o el cambio a un estilo más inquisidor, pues ello puede ser leído como una señal de desconfianza de la autoridad sobre la honestidad de los contribuyentes, lo que podría traducirse en que contribuyentes honestos reduzcan su confianza en la autoridad tributaria, resultando al final un círculo vicioso, pues la desconfianza de una parte incrementa la desconfianza de la otra, lo que justifica y profundiza la desconfianza de la primera parte. En este caso, el incremento del poder podría reducir la confianza. Por otro lado, cuando la autoridad tributaria se muestra más eficiente y efectiva en detectar el fraude y sancionarlo, la confianza de los contribuyentes honestos tenderá a incrementarse (op. cit.). En el mismo sentido, cuando los sistemas de sanción se perciben como un medio para hacer cumplir las normas sociales, la confianza también podrá incrementarse si las autoridades se muestran empoderadas (Mulder, van Dijk, De Cremer y Wilke, 2006 en op. cit.).

La diferencia entre el cumplimiento voluntario y el cumplimiento forzoso se refleja tanto en el comportamiento de los contribuyentes, como en la motivación subyacente a éste. En tal sentido, es preciso recordar las posturas motivacionales 'Compromiso' y 'Resistencia' de Braithwaite (2009, en op. cit.), que pueden asociarse la primera al cumplimiento voluntario y la segunda al cumplimiento forzoso. Así, cambios en la confianza afectarán el 'Compromiso', como también cambios en la percepción del poder detentado por la autoridad tributaria afectarán la motivación subyacente a la postura 'Resistencia' (op. cit.).

Wahl, Kastlunger y Kirchler (2010, en Alm, et al., 2012), testearon de manera empírica los supuestos básicos del modelo en un experimento asistido por computador, en el cual los participantes fueron asignados aleatoriamente a una de las cuatro descripciones de un país ficticio, donde las autoridades fueron caracterizadas como dignas de confianza o no confiables y como empoderadas o sin poder alguno.

Los resultados probaron que los participantes pagaron significativamente más impuestos cuando el poder y la confianza eran altos, comparadas con todas las otras situaciones, tal como el modelo sugería. También encontraron que el cumplimiento voluntario era más alto cuando las autoridades se presentaban como confiables y poderosas, mientras que el cumplimiento forzoso fue mayor cuando las autoridades se mostraron poderosas, pero no confiables (Alm, et al., 2012). Sin perjuicio de lo anterior, varios de los autores que han trabajado en el modelo reconocen lo compleja de la interacción entre confianza y poder, aspectos ambos que se afectarían entre sí recíprocamente, estando lejos aun de ser clara la naturaleza de dicho interjuego. Al final, lo importante es distinguir entre diferentes calidades de poder y diferentes calidades de confianza (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012), pues mientras la confianza no se ve afectada de igual modo, según si el poder es legítimo o coercitivo; así también el poder tampoco se ve afectado de la misma forma, según si la confianza tiene su origen en procesos automáticos y afectivos o en procesos racionales (op. cit.).

Confianza, Poder (y Comunicación): Algunas particularidades

Confianza

El diccionario de la Real Academia Española (RAE, 2018) define la confianza, entre otras acepciones, como la esperanza firme que se tiene de alguien o algo, además de la familiaridad o llaneza en el trato. A su vez, define confiar como: 1. Encargar o poner al cuidado de alguien algún negocio u otra cosa; 2. Depositar en alguien, sin más seguridad que la buena fe y la opinión que de él se tiene, la hacienda, el secreto o cualquier otra cosa; 3. Dar esperanza a alguien de que conseguirá lo que desea; 4. Esperar con firmeza y seguridad. Ambas definiciones muestran como la confianza, cuando no se trata de uno mismo, necesariamente involucra un otro u otra; es decir, ocurre en la relación entre dos o más. En tal sentido, Robbins (2004) la describe como: “La esperanza positiva de que otra persona (*o una organización*)⁴ no se conducirá de forma oportunista, por medio de palabras, obras o decisiones”, lo que a su juicio trae como consecuencia la consideración de la familiaridad y del riesgo como sus elementos centrales.

La familiaridad trae aparejado el conocimiento del otro (o de sí), siendo por tanto un proceso que se da en el tiempo, que tarda en formarse, que se fortalece gradualmente a partir de la experiencia y que se acumula. Por ello, es casi imposible confiar en alguien cuando no se le conoce. En tal sentido, de darse la circunstancia de la ignorancia total, se puede apostar, pero no confiar (op. cit.). Por otro lado, el riesgo dice relación con la vulnerabilidad que implica toda relación de confianza, pues quien confía se hace efectivamente vulnerable, sea porque revela información íntima, personal (en otras palabras, porque “se desnuda” ante el otro), o porque asume a priori que el otro cumplirá sus promesas, situaciones estas últimas que dejan abierta la posibilidad de que se aprovechen de uno o de sufrir una decepción. Sin embargo, debe entenderse que la confianza no significa, en sí misma, correr riesgos, sino que uno está dispuesto a correrlos, pues cuando se confía en alguien (o en una organización), todos esperan que el otro u otra no se aproveche de uno (op. cit.).

⁴ El paréntesis con cursiva es una inclusión del autor.

La confianza presenta cinco dimensiones claves (Robbins, 2004): Integridad, Competencia, Congruencia, Lealtad y Franqueza. La primera de ellas atañe a la honestidad y a la veracidad. De hecho, cuando se evalúa que tan confiable es el otro, estos son los primeros aspectos que se consideran, en una especie de scanner al “carácter moral” u “honestidad básica” de aquel, razón por la cual, si la integridad es mal valorada, las otras dimensiones pierden totalmente el sentido. Por su parte, la competencia dice relación con las habilidades y conocimientos técnicos e interpersonales del sujeto “confiable”, pues es poco probable que se confíe en alguien al cual no se le valoran sus capacidades (“Sabe de qué habla”), mientras la congruencia representa la coherencia entre la palabra y el acto. Finalmente, así como la lealtad es la disposición a defender y dar la cara por la otra persona, la franqueza es la disposición a creer que el otro solo habla con la verdad (op. cit.).

En términos de tipos de confianza, Robbins (2004) distingue tres ejemplos de ellas: La confianza por disuasión, por conocimiento y por identificación. Sin embargo, para efectos de este apartado, se describirán brevemente solo las dos primeras. La confianza por disuasión funciona por la represalia o castigo que el sujeto confiable podría sufrir, si no cumple lo prometido o sus obligaciones y/o si se muestra incongruente. En el fondo, los sujetos (o entidades) en esta situación se muestran dignos de confianza, por el temor a las consecuencias de no hacerlo. A su vez, la confianza por conocimiento dice relación con el tiempo de trato y la consecuente previsibilidad de la conducta que éste determina. En otras palabras, se presenta cuando hay información suficiente y ha transcurrido un tiempo no menor para entender bien al otro. Lo interesante de este tipo de confianza es que, de ocurrir un proceder incongruente, no necesariamente ella se rompe, como si es probable que suceda con la confianza por disuasión, producto de establecer esta última una relación de carácter más frágil (op. cit.).

Pero ¿Por qué es tan importante la confianza? Porque en el plano de las relaciones interpersonales su ausencia entre las partes involucradas (si ella no ha llegado a generarse), como también su pérdida (si ella ya existía), será siempre una fuente o motivo de conflicto entre aquellas (Davis y Newstrom, 1999), con todo lo que eso significa e implica; como también porque no es posible construir relaciones colaborativas sin confianza de por medio. En efecto, vivimos en una sociedad donde los individuos confían cada vez menos los unos en los otros, porque no se conocen lo suficiente. Pero ¿Qué sucede con la confianza en el plano del sistema social? Para responder a esta pregunta se debe considerar el antecedente de que está comprobado que la desconfianza interpersonal correlaciona en alto grado con la desconfianza hacia los gobernantes y el sistema político, como lo prueban Brasil o, en un sentido inverso, Dinamarca (Rosanvallon, 2015). En tal sentido, para Edgardo Boeninger (2014), el hecho de que las elites políticas de un número creciente de países, incluido Chile, se hayan visto envueltas en fenómenos de corrupción o se hayan comportado de un modo reprobable por parte de la sociedad, ha incidido en que el juicio ciudadano respecto de la política, los partidos, los políticos *y las instituciones públicas o estatales*⁵, hoy sea mayoritariamente desfavorable (op. cit.), erosionando de esta forma la confianza de la ciudadanía en sus dirigentes e instituciones políticas, llevando con ello a la errónea conclusión de que la política y el Estado carecen de relevancia para la vida del hombre común, cuando en la práctica éste sigue siendo por lejos, en todas las naciones contemporáneas, el actor más importante.

⁵ Las cursivas corresponden a una inclusión del autor.

En este punto resulta del todo interesante la observación de Rosanvallon (2015), de que la erosión de la confianza ha sido compensada con una organización de la desconfianza, a través de un entrecruzamiento de prácticas, de puestas a prueba, de contrapoderes sociales informales y también de instituciones (op. cit.), que se expresan, por ejemplo, en la desafección cívica o en el rechazo al sistema político. Más en detalle, la expresión de esa desconfianza habría tomado dos grandes vías a juicio de éste (op. cit.): Una liberal y otra democrática. Mientras la primera se ha centrado en prevenir la acumulación de poderes que evite el despotismo, en una suerte de poder de prevención; la segunda se ha enfocado en la búsqueda de medios que faciliten mantener la demanda original de estar al servicio del bien común, a través de poderes de control, formas de obstrucción o puesta a prueba a través de la judicialización de la política (el pueblo-juez). El impacto de estos últimos es cuanto más importante, por cuanto las sociedades contemporáneas hoy se caracterizan por una erosión, precisamente, del rol de la confianza en su funcionamiento, así como por un incremento de las reacciones de desconfianza (*sociedad de la desconfianza*) (op. cit.).

Si la confianza resulta ser crítica para la construcción de un espacio social común, sea en el plano interpersonal, como en el plano societal, ¿Qué pasa entonces con el poder? Es la pregunta que tratará de contestarse en las próximas líneas.

Poder

El diccionario de la Real Academia Española (RAE, 2018) define poder, entre otras acepciones, como: - Dominio, imperio, facultad y jurisdicción que alguien tiene para mandar o ejecutar algo; - Fuerza, vigor, capacidad, posibilidad, poderío; o - Suprema potestad rectora y coactiva del Estado. Al respecto, es posible apreciar a través de estas acepciones, que el poder implica un dominio, una facultad, una capacidad o una fuerza, que alguien (o algunos) dispone(n) sobre otro(s), para lograr que éste/éstos haga(n) algo, que de otra forma no estaría(n) dispuesto a hacer, lo cual probaría, como sucede con la confianza, que el poder es un fenómeno que también ocurre al interior de una relación. En efecto, Robbins (2004) señala que el poder es un proceso natural, propio de cualquier grupo u organización, sin perjuicio de que su posesión sigue siendo compleja para quien(es) lo poseen, pues como el mismo señala: “Quienes lo tienen, lo niegan; quienes lo quieren, tratan de parecer como si no lo buscaran, y quienes saben cómo se consigue, guardan el secreto” (op. cit., p. 365).

El poder es una capacidad potencial, pues se puede tener poder, pero no ejercerlo (op. cit.), que establece entre las partes una relación de dependencia. Así, A tendrá más poder sobre B, en la medida que posea y controle algo que B necesita. Pero ¿Qué crea la dependencia? Según Robbins (2004), la dependencia dice directa relación con que el recurso controlado por quien detenta el poder sea importante, escaso e insustituible.

Ahora bien, ¿De dónde viene el poder? Para contestar esta pregunta, se debe considerar primero la distinción entre poder formal y poder personal. Mientras el primero dice relación con el ejercicio de un cargo determinado en alguna organización, que trae consigo la capacidad para obligar o recompensar; el segundo se refiere a aquel que deriva de las características propias del sujeto en cuestión, como pueden ser la pericia, el respeto y admiración de los otros y/o el carisma (op. cit.).

Respecto al poder formal, Robbins (op. cit.) distingue cuatro tipos de poder: Coercitivo, de Recompensa, Legítimo y de la Información. El poder coercitivo se funda en el miedo, razón por la cual se reacciona a él por temor a los efectos negativos, a la represalia que sobrevendría de no obedecer a lo solicitado por quien lo ejerce. Por su parte, el poder de recompensa “juega” con los beneficios que puede entregar cuando son tomadas en cuenta sus instrucciones o deseos, los cuales pueden ser de índole económica o no pecuniarias. Siendo lo opuesto al poder coercitivo, en la práctica el poder de recompensa es complementario del primero, pues quien detenta poder puede quitar algo de valor o causar algo desagradable (poder coercitivo) o, al contrario, entregar algo de valor o quitar algo desagradable, en cuyo caso será poder de recompensa. En cuanto al poder legítimo, guarda relación con la posición formal que se ocupe en una determinada estructura. Finalmente, el poder de la información procede del acceso y control de la información y/o del conocimiento que otros necesitan.

Por otro lado, en el poder personal Robbins (op. cit.) diferencia tres tipos de poder: Experto, Referente y Carismático. Mientras el primero de estos dice relación con la pericia, habilidades o el conocimiento personal, el segundo pasa por la identificación que se haga respecto de una persona que tiene características o recursos deseables, que se admiran e inspiran a seguirlo y darle gusto. Sobre el poder carismático, éste es una extensión del poder referente, que es complementado por la personalidad y el estilo en el trato interpersonal de parte de quien ejerce el poder.

Siendo el poder un fenómeno que se da en la relación, es interesante agregar en este punto la visión que Niklas Luhmann (1995) tiene del poder como un medio de comunicación, a través del cual la persona sujeta a él aprende de los actos de poder pasados o futuros de quien lo posee, que limitan su ámbito de acción, mas no necesariamente doblegan su voluntad. Sin embargo, como agrega Rodríguez (en op. cit.), el poder no es concebible como una propiedad o capacidad de uno solo de los involucrados en la relación, concepción que resulta similar a lo planteado por Maturana (en. op. cit.), cuando señala que el poder implica una concesión del sometido.

¿Tiene el poder una función social? Para Ortúzar (2016) la respuesta es afirmativa, porque el poder lograría darle forma a una sociedad a través del dominio de unos sobre otros, logrando que estos últimos tengan conductas que, de otra forma, no adoptarían. Sin embargo, agrega que ese dominio solo se sostiene cuando el poder ejercido es legítimo, única forma en la cual se sustenta la jerarquía que caracteriza a cualquier organización humana. Por ello, toda crisis de legitimidad es una crisis de representación. Un aspecto no menor que también se debe considerar, a juicio del mismo Ortúzar (op. cit.), es el potencial de arbitrariedad que tendría el poder, que trae consigo el “beneficio de la duda” permanente hacia quien lo ostenta. Tal vez ello explique la afirmación planteada por dicho autor, en cuanto a que la autoridad del poder político parecería ir en franco declive, en la misma proporción que crecerían la confusión y la desconfianza.

Si las páginas anteriores han permitido vislumbrar que tanto la confianza como el poder son procesos que se dan al interior de las relaciones, inherentes y condicionadas por ellas, sean interpersonales o propias del ámbito societal, al punto incluso que el poder sería, al decir de Niklas Luhmann (1995), un medio de comunicación en sí mismo, ¿Qué particularidades tiene entonces el proceso comunicacional, que determinarían la efectividad o no del ejercicio del poder y el surgimiento o pérdida de la confianza?

Comunicación

Antes de explicar algunos aspectos inherentes al proceso comunicacional es preciso advertir al lector que, si bien ello podría parecer carente de toda relación con el objeto de estudio de esta tesis y el marco conceptual previamente descrito; esperamos que luego de considerar los elementos a continuación reseñados esté en condiciones de concluir que su incorporación resulta del todo lógica y pertinente, pues tanto la confianza como el poder son dos aspectos que *ocurren al interior de las relaciones interpersonales y/o societales*, razón por la cual la “transmisión recíproca” de una u otro entre los distintos actores que el “Modelo de Pendiente Resbaladiza” incluye, implicará siempre un proceso comunicacional entre, al menos, dos sujetos (Gobierno vs Autoridad Tributaria; Autoridad Tributaria vs Contribuyentes; Gobierno vs Contribuyentes; Autoridad Tributaria vs Asesores Contables, etc.), con todas las consecuencias que ello tiene para las partes involucradas:

- *Es imposible no comunicar, pues toda conducta es comunicación y no es posible no comportarse.* Este es el primer axioma de la comunicación (y a nuestro entender, el más importante), según describen Watzlawick, Bavelas y Jackson en su libro “Teoría de la Comunicación Humana” (2002). En tal sentido, cómo realice el cumplimiento tributario un determinado contribuyente, es decir, cómo se comporte, siempre nos comunicará algo de su visión, posturas, ideas y pensamientos, respecto al sistema impositivo, la autoridad tributaria u otros actores; razón por la cual su conducta de cumplimiento tributario siempre deberá “leerse”, si se quiere entender y comprender los elementos subyacentes a ella. Por otro lado, la autoridad tributaria (y/o el gobierno), está también imposibilitada(o) de no comportarse ante el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” de los contribuyentes, razón por la cual lo que haga (o no haga) será siempre leído por su entorno como una comunicación con un determinado objetivo.
- Toda comunicación siempre tiene dos niveles: Uno de *contenido* y otro de *relación*, en que el primero es el mensaje en sí, el *qué*, la información transmitida; mientras el segundo es el *cómo* debe entenderse el mensaje, que define la relación entre los comunicantes (op. cit.). Así, el mensaje “pague sus impuestos” tiene un nivel de contenido, una información clara y precisa, pero la relación que se establezca entre los comunicantes (en este caso, entre la autoridad tributaria y los contribuyentes) será muy distinta, según si el mensaje es emitido con un tono autoritario, sancionatorio del incumplimiento cuando ocurra; que, si es planteado de modo fraternal, con una actitud facilitadora de la acción que se demanda.

Junto con ello, toda comunicación tiene un componente *digital* y otro *analógico*, siendo el primero la palabra, el lenguaje, mientras el segundo comprende todo aquello que se denomina comunicación no verbal (postura –proxemia–, gestos, expresión facial –kinesia–, la inflexión de la voz, el ritmo –paralingüística–). Así, mientras el contenido de la comunicación se comunica, valga la redundancia, por vía digital; el aspecto de relación se comunica por vía analógica (op. cit.).

- En toda comunicación los participantes realizan una *puntuación arbitraria* de los mensajes intercambiados *para organizar los hechos*, que aparecen como causa o efecto, según desde donde se les miren. Cuando no hay acuerdo respecto de dicha puntuación, ello es fuente de inagotables conflictos (op. cit.). Un ejemplo: Un contribuyente podría explicar un incumplimiento permanente, producto de la nula facilitación que ve de parte la autoridad tributaria; mientras que la autoridad tributaria podrá explicar la falta de facilitación, a propósito del sistemático incumplimiento del contribuyente.

- Todo *acto de habla o lingüístico* genera un *compromiso social*, con lo cual se quiere significar que el hablante se compromete a sí mismo a la inteligibilidad, verdad, sinceridad y oportunidad de lo que dice (Flores, 1996). Esta característica de los actos de habla no es menor si se considera entonces que cada acto lingüístico de la autoridad tributaria y/o del gobierno, como hablantes, generará *compromisos* ante los contribuyentes y la comunidad toda.
- *El lenguaje*, a juicio de Maturana (2003), construye, *crea realidad*, pues para él, todo quehacer humano se da en el conversar y se sustenta en una emoción. En la práctica, ello se traduce en que la supresión de éste trae consigo la desaparición de lo humano, por lo que es posible afirmar que fuera del lenguaje ninguna cosa existe. En tal sentido, si el lenguaje construye realidad, ¿Significará lo mismo cómo el SII defina su Misión?, ¿Se configura la misma realidad si ella, la Misión, define la fiscalización (más relacionada con el ejercicio del poder) por sobre la facilitación (más relacionada con la confianza) o viceversa?
- Nuestro *sistema conceptual ordinario*, aquel a través del cual pensamos y actuamos, es fundamentalmente de naturaleza *metafórica* (Lakoff y Johnson, 2009). Lo trascendente de esta afirmación es que si se asume que nuestros conceptos estructuran lo que percibimos, cómo nos movemos en el mundo y/o la manera en que nos relacionamos con otras personas, entonces es posible concluir que nuestro sistema conceptual desempeña un papel central en la definición de nuestras realidades cotidianas.

Al respecto, un ejemplo: La metáfora “todo incumplimiento tributario es una evasión” da cuenta de una concepción sobre dicha conducta, que se verificará en la experiencia cotidiana y en la manera como se dé la relación con quien incumple, sin perjuicio de que no existe ninguna necesidad ni obligación de conceptualizar el incumplimiento de esa manera, más aun si éste resultara producto de la ignorancia y/o de la complejidad del sistema tributario.

Las metáforas tienen el poder de crear realidades, más que conceptualizar realidades preexistentes. Ello ocurre porque al estructurar el sistema conceptual, cambian lo que es real y afectan la forma en que se percibe el mundo y consecuentemente, el actuar de cada uno, que suele hacerse sobre la base de tales percepciones. Por ello, no existiría una verdad objetiva, absoluta e incondicional, sino verdades relativas a un sistema conceptual, definido en gran medida por medio de metáforas (op. cit.).

En consecuencia, la influencia de los aspectos descritos del proceso comunicacional, en el modo como los mensajes relacionados con la *confianza* y/o el *poder* son comunicados entre los distintos actores involucrados en el proceso (gobierno, autoridad tributaria, asesores contables y contribuyentes), nos pone a cubierto de lo serio que debemos ponernos cuando de ello se trata, producto de que cada mensaje podrá ser interpretado de distinta manera, según quien lo emita, quien lo reciba; según el contexto en que éste se emita (y sea recepcionado) y según su contenido en sí, entre otros factores.

A modo de cierre del Marco Conceptual

Una vez revisados los antecedentes teóricos que sustentan este Estudio, es preciso recordar las hipótesis planteadas al comienzo, para comprender de mejor modo el porqué de su planteamiento. Al respecto, la primera de éstas señala que una autoridad que se proyecta más confiable, se traducirá en una mayor Intención de Cumplimiento Tributario

de parte de los contribuyentes, un mayor nivel de Cumplimiento Tributario Voluntario y un menor nivel de Propensión a la Evasión y a la Elusión por parte de éstos. Ello es coherente con lo planteado por el Modelo de Pendiente Resbaladiza, además de probado en diversas investigaciones sobre él mismo, que pone a la Confianza en la autoridad como una de las dos dimensiones críticas que promueven la colaboración y el cumplimiento tributario, toda vez que como señala Stiglitz (2000) cuando describe las propiedades de un “buen” sistema tributario, éste debe tener Responsabilidad Política, ser transparente, condición a su vez *sine qua non* para la promoción de la confianza. La relación entonces entre mayor confianza en la autoridad tributaria (y política) y una mayor Intención de Cumplimiento Tributario, además de un mayor nivel de Cumplimiento Tributario Voluntario, salta a la vista respecto de quienes su motivación intrínseca para pagar impuestos se basa en un ‘compromiso’⁶ con el bien de la sociedad, que anhelan un trato justo y un gasto eficiente y efectivo de tales recursos. Las mismas razones explicarían también la menor propensión de éstos a evadir y/o a eludir, conductas ambas que representan lo contrario a cumplir, que serían “controladas” por tal compromiso motivacional.

Por su parte, la segunda de las hipótesis planteadas señala que una autoridad que se proyecte más empoderada debiera traducirse en una mayor Intención de Cumplimiento Tributario de parte de los contribuyentes, un mayor nivel de Cumplimiento Tributario Forzoso y un menor nivel de Propensión a la Evasión y a la Elusión por parte de éstos. Al respecto, como fue posible apreciar al describir el Modelo de Pendiente Resbaladiza, la otra dimensión crítica que éste nos describe para la promoción de la colaboración y el cumplimiento tributario es el poder que proyecte la autoridad, factor clave para aquellos contribuyentes cuya motivación subyacente sería ‘resistirse’ y/o ‘jugar el juego’⁷, que se moverían ante los tributos tal como plantea la economía del delito, es decir, a través de una selección de portafolio con activos con y sin riesgo, donde la elección de cuanto evadir estaría dada por la probabilidad que éstos perciban de ser auditado y del monto de las penas en caso de ser detectada su evasión y/o elusión. Así, mayores posibilidades de detección y sanciones más severas serán señales para éstos de una autoridad más empoderada. En consecuencia, cuanto mayor empoderamiento se perciba por parte de la autoridad tributaria (y política), efectivamente habrá mayor Intención de Cumplimiento Tributario, mayor nivel de Cumplimiento Tributario Forzoso (obligado, más no automotivado a partir de un compromiso social) y menor nivel de Propensión a la Evasión y a la Elusión por parte de los contribuyentes, pero esta vez motivado por el riesgo a ser “pillado” y/o sancionado, si se incurre en una conducta ilegal.

Finalmente, como se podrá apreciar y entender mejor en el capítulo siguiente Diseño Metodológico, una autoridad más o menos confiable y más o menos empoderada, dependerá del escenario ficticio o situación experimental propuesta azarosamente a cada participante del Estudio, mientras que la mayor o menor Intención de Cumplimiento Tributario, el mayor o menor Cumplimiento Tributario Voluntario/Forzoso y la mayor o menor Propensión a la Evasión/Elusión, se verán reflejados en los resultados de cada una de estas escalas o variables dependientes, respecto de las variables independientes Confianza y Poder, una vez que se analice si hay cambios (diferencias significativas) en el comportamiento de aquellas, según los escenarios ficticios propuestos.

⁶ Recuérdense las cinco posturas motivacionales que describe Braithwaite (2009, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012)

⁷ Ídem Nota 6

DISEÑO METODOLÓGICO

Presentación

A continuación, se fundamentarán las decisiones metodológicas del presente Estudio, que abordó la pregunta: ¿Cuál es la influencia del Poder que disponga y la Confianza que se tenga en la autoridad tributaria y política, sobre el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” de un grupo de estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile? Como se explicó en el capítulo precedente, el “Modelo de Pendiente Resbaladiza” (“Slippery Slope Framework”) desarrollado el año 2008 por Kirchler, Hoelzl y Wahl, postula que el cumplimiento tributario de los contribuyentes depende de dos factores, ambos dependientes del fenómeno perceptual: Uno, el poder que se estima tiene la autoridad tributaria para forzarlo. El otro, la confianza que la misma inspira y que promovería la cooperación voluntaria. Así, mientras el poder fomentaría el cumplimiento forzoso, la confianza animaría el cumplimiento voluntario.

Tipo de Investigación

El diseño de la investigación está estructurado para responder a la pregunta principal señalada más arriba. Por tal razón, el Estudio es de carácter cuantitativo, experimental de campo y transversal (Hernández, Fernández y Baptista, 1991). Es cuantitativo porque se requiere establecer estadísticamente, la influencia o relación entre las variables independientes y dependientes consideradas en él. Es experimental de campo (Kerlinger, 1988), dado que la variable dependiente “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” está siendo influenciada por el escenario azarosamente asignado, que manipula las variables independientes Confianza y Poder, a través de la asignación a cada participante de uno de los cuatro escenarios que representa un país ficticio llamado Varosia, con autoridades confiables o no confiables, además de empoderadas o no empoderadas, manipulando así la percepción de una y otro, para posteriormente medir el efecto de este manejo en las variables dependientes. Finalmente, en cuanto a la temporalidad, es de corte transversal porque la recolección de datos se efectuó entre los meses de octubre del 2016 y septiembre del 2017.

Unidad de Medición, Población y Muestra

La unidad de medición fueron estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de universidades con sede en Santiago. Se consideró como población posible de ser incluida a todos quienes estuvieran cursando un programa de MBA⁸ (o en su defecto, un diploma o postítulo en la materia) en la Universidad de Chile, Pontificia Universidad Católica de Chile, Universidad de Santiago de Chile, Universidad Diego Portales, Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad del Desarrollo y Universidad Alberto Hurtado,

⁸ Ello como respuesta al estudio de Kogler, et al. (2013) realizado con estudiantes de pregrado de carreras como Economía o Administración de Empresas, sin mayor experiencia como contribuyentes, lo que a juicio de los propios autores resultó ser una debilidad, situación que no sucede con estudiantes de postgrado (o postítulo), pues ellos en un alto porcentaje -sino en un 100%- son efectivamente contribuyentes.

con el objeto de reunir una muestra de alrededor de 300 casos, que fuera representativa de un amplio espectro de miradas sobre el tema tributario, además de similar en cantidad a las muestras consideradas en el estudio de Kogler, et al. (2013), en cada uno de los cuatro países europeos (Austria, Hungría, Rumania y Rusia) donde evaluaron los supuestos del “Modelo de Pendiente Resbaladiza”. Sin embargo, múltiples dificultades en el acceso a los estudiantes y/o en la recolección de la información levantada cuando fue posible acceder a ellos, determinaron que la muestra definitiva se compusiera solo de 255 casos, de los cuales más del 95% correspondió a estudiantes de la Universidad de Chile y de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Homologación y Adaptación del Cuestionario

Para la aplicación del “Modelo de Pendiente Resbaladiza” a este Estudio, se adoptó y adaptó la metodología utilizada por Kogler, et al. (2013), quienes se basaron a su vez en Wahl, Kastlunger y Kirchler (2010). La primera tarea que ello implicó fue la traducción desde el inglés al español de las Condiciones Experimentales o Escenarios que manipulan la confianza y el poder; como también del Cuestionario utilizado en ambos trabajos, para lo cual se contó con el apoyo de un profesional traductor-intérprete de inglés-español, con el fin de asegurar la calidad de éstas.

Sobre la construcción de las Condiciones Experimentales, las caracterizaciones de confianza y poder se combinaron en cuatro escenarios diferentes: (1) Baja Confianza y Poco Poder, (2) Baja Confianza y Mucho Poder, (3) Alta Confianza y Poco Poder y (4) Alta Confianza y Mucho Poder (Ver Anexo A); representando así distintos comportamientos de las autoridades tributarias y políticas de un país ficticio llamado Varosia, que las hacen ver como más o menos confiables y más o menos empoderadas ante la ciudadanía. En adición, cada escenario incluyó al comienzo un breve retrato de las características de población y de superficie de Varosia, para lo cual se consideraron cifras reales de Chile, a fin de evitar los efectos no deseados de las comparaciones entre Varosia y nuestro país.

En la condición de Alta Confianza, la autoridad tributaria de Varosia fue descrita como altamente confiable, orientada al servicio e interesada en los ciudadanos que se muestran comprometidos, con pocos casos de malversación del dinero proveniente de los impuestos. En la condición de Baja Confianza, la autoridad tributaria se caracterizó como muy poco fiable, poco orientada al servicio, sin interés en los ciudadanos comprometidos y con una gran cantidad de casos de malversación del dinero recaudado vía impuestos. En la condición de Mucho Poder, la autoridad tributaria de Varosia trabajó eficientemente y de acuerdo con las leyes. Se mencionó que el gobierno asignó un alto presupuesto a ésta para castigar la evasión de impuestos, que las probabilidades de ser auditado eran muy altas, que las multas eran muy severas y que la persecución de los evasores de impuesto era muy efectiva. Por su parte, en la condición de Poco Poder, la autoridad tributaria fue descrita como ineficiente en su trabajo y en la aplicación de la legislación. Se informó también de un bajo presupuesto para perseguir y castigar la evasión, de que las probabilidades de ser auditado eran muy bajas, que las multas no eran muy serias y que la persecución de los evasores de impuestos era ineficaz.

Por otro lado, realizadas las traducciones al español de los Cuestionarios utilizados en los estudios aludidos en el primer párrafo de este punto, se pudo comprobar que algunos de los ítemes de la escala para medir la propensión a evadir, eran figuras de evasión que no se ajustaban a la normativa tributaria nacional, razón por la cual debieron ser excluidos y reemplazados. De igual modo, y pese a que ninguno de los trabajos antes mencionados incluyó los ítemes desarrollados por Kirchler y Wahl (2010), que buscan evaluar eventuales prácticas elusivas o la propensión a ellas, se decidió incluir algunos de éstos en la forma de una escala para medir la propensión a eludir, en igual número de ítemes que la escala definida para medir propensión a evadir, vale decir, cinco. La correspondencia con la normativa tributaria y su representatividad como efectivas figuras de evasión y/o de elusión, según el caso, fueron valoradas positivamente por el Comité de Expertos en materia tributaria a quien se consultó, integrado por tres Directores Regionales y tres Jefes de Departamento del Servicio de Impuestos Internos (SII), todos amplios conocedores de la normativa que regula la materia. Para una revisión completa del Cuestionario, que finalmente quedó constituido por 33 ítemes, se sugiere ver Anexo B.

Descripción de las Escalas, Confiabilidad y Validez

El Cuestionario del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” utilizado en el presente Estudio está integrado por ocho escalas (o Índices), que respectivamente miden: Manipulación de la Confianza, Manipulación del Poder, Intención de Cumplimiento Tributario, Cumplimiento Tributario Voluntario, Cumplimiento Tributario Forzoso, Propensión a la Evasión, Propensión a la Elusión y Similitud de Varosia con Chile (Ver Anexo C), a las cuales debe agregarse una pregunta general sobre Moral Tributaria. Cuatro de ellas (Ver Tabla N° 2) están conformadas por tres ítemes, mientras que las otras cuatro poseen cinco ítemes. Para las primeras, el valor teórico mínimo que pudiera obtener un sujeto en la aplicación es de 3 y el máximo de 21 puntos escalares, mientras que, para las segundas, el valor teórico mínimo a obtener es de 5 y el máximo de 35 puntos. Para las ocho escalas se organizaron las respuestas para que los valores altos indicaran más alta magnitud para el atributo medido. Para interpretar la Tabla N° 2 es necesario tener presente que las respuestas variaron entre 1 a 7, significando menor y mayor acuerdo, respectivamente. Un ejemplo de interpretación para la escala Manipulación de la Confianza nos muestra que ella está conformada por tres ítemes, con una media aritmética o promedio de 11,5 y una desviación típica de 6,2. Luego se indica que existieron respondientes que lograron el valor mínimo empírico de 3 y un máximo empírico de 21, valores que coinciden con los teóricos. Al revisar las otras escalas se puede observar que siete de las ocho logran igualdad con los valores empíricos y teóricos. La excepción la constituye la escala Similitud de Varosia con Chile, donde el máximo empírico fue 20.

Tabla N°2: Descripción de valores teóricos y empíricos de las Escalas. Elaboración propia, 2018.

Escalas	N° ítemes	Media	Desv. Típ.	Empírico		Teórico		Alfa de Cronbach
				Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	
Manipulación de la Confianza	3	11,5	6,2	3	21	3	21	0,885
Manipulación del Poder	3	12,1	6,8	3	21	3	21	0,893
Intención de Cumplimiento Tributario	3	15,9	4,4	3	21	3	21	0,729
Cumplimiento Tributario Voluntario	5	25,8	7,5	5	35	5	35	0,877
Cumplimiento Tributario Forzoso	5	18,5	9,6	5	35	5	35	0,891
Propensión a la Evasión	5	17,7	8,0	5	35	5	35	0,856
Propensión a la Elusión	5	20,6	7,0	5	35	5	35	0,728
Similitud de Varosia con Chile	3	10,7	18,4	3	20	3	21	0,834
Moral Tributaria	1	2,6	1,6	1	7	1	7	N/A

El cuestionario fue sometido a un conjunto de procedimientos tendientes a asegurar la validez y dimensionar su confiabilidad. Se estableció su validez lógica o de facha, a través de procedimientos de operacionalización, particularmente respecto de las escalas Propensión a la Evasión y Propensión a la Elusión, la primera de ellas modificada respecto del cuestionario original utilizado por Kogler, et al. (2013) y la segunda incorporada a partir de la propuesta original de Kirchler y Wahl (2010). Para ello, tal como se anticipó y describió en el punto anterior, ambas fueron revisadas por un Comité de Expertos en materia tributaria del SII para darles validez de contenido, en el sentido de qué tan adecuado es el muestreo de los ítemes que efectúa el investigador, de acuerdo con lo que se pretende medir (Urrutia, Barrios, Gutiérrez y Mayorga, 2014), lo que efectivamente fue bien valorado por los integrantes del grupo en cuestión.

Por su parte, la medición de confiabilidad se efectuó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach (Ver valores en última columna de Tabla N° 2, en página anterior). Al respecto, todas las escalas lograron coeficientes en un rango de medio a alto, sobre 0,7, que es un valor considerado como aceptable en la bibliografía (Hernández, Fernández y Baptista, 1991). Así, mientras la escala de Propensión a la Elusión fue aquella que alcanzó el menor valor (0,728), la escala de Manipulación del Poder fue la que alcanzó el guarismo mayor (0,893).

Técnica de Análisis de Datos

Para responder la hipótesis de que el Poder (de) y la Confianza (en) la Autoridad Tributaria (y Política), influyen sobre el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” en estudiantes de post grado en Administración de Empresas, se utilizará la técnica de “Análisis de Covarianza Multivariada” (MANCOVA), utilizada por Kogler, et al. (2013) en similares estudios, con el propósito de observar si las variables independientes “Poder” y “Confianza” tienen efectos sobre los niveles de “Intención de Cumplimiento Tributario”, “Cumplimiento Tributario Voluntario”, “Cumplimiento Tributario Forzoso”, “Propensión a la Evasión” y “Propensión a la Elusión”. Al respecto, es preciso hacer notar que la técnica “Análisis de Covarianza Multivariada” (MANCOVA) es una ampliación de la técnica “Análisis de Varianza” (ANOVA) (García Ferrando, 2004).

La técnica “Análisis de Varianza” (ANOVA) es un modelo lineal general, similar a las regresiones lineales, que permite evaluar el efecto individual y conjunto de dos o más variables independientes categóricas o factores sobre una variable dependiente cuantitativa. De esta manera, además de permitir estudiar si una variable independiente genera diferencias en la variable dependiente (efectos principales), también evalúa si la interacción entre dos o más variables independientes tiene algún efecto sobre la variable dependiente, es decir efectos de interacción (Cea D’ancona, 2010). La técnica MANCOVA es una extensión del ANOVA en dos sentidos: a) Evalúa el efecto individual y conjunto de dos o más variables independientes categóricas o factores sobre dos o más variables dependientes cuantitativas combinadas linealmente; b) Permite controlar el efecto de los factores y su interacción por covariables.

Como método de contrastación de estas hipótesis, la técnica MANCOVA utiliza los estadísticos Pillai’s Trace, Wilks’ Lambda, Hotelling’s Trace y/o Roy’s Largest Root y sus valores p asociados (nivel crítico), que permiten decidir si se debe mantener o rechazar la

hipótesis nula contrastada. La utilización de uno o más estadísticos de contraste de hipótesis depende principalmente del nivel de cumplimiento de supuestos de la técnica. Para esta investigación se utilizará el estadístico de Pillai's Trace, ya que permite flexibilidad en los supuestos de aplicación y es más robusto (menos sensible a los supuestos de multicolinealidad y normalidad de las variables).

Como se dijo en el párrafo anterior, esta técnica posee supuestos de construcción del modelo o condiciones de aplicación, los cuales deben ser evaluados para evitar la introducción de sesgos, o al menos, ser conscientes de su existencia. En ese sentido, es destacable que la robustez de la técnica no se ve drásticamente afectada cuando no se cumplen algunos de éstos. Al respecto, los supuestos de construcción a considerar son:

1. El modelo MANCOVA debe construirse con dos o más variables dependientes continuas, una o más variables independientes categóricas con dos o más niveles (factores) y una o más covariables (categóricas o continuas). Además, la muestra debe contener un mínimo de 20 casos por nivel contrastado.
2. Las variables dependientes deben presentar una distribución normal. Por ello, se debe realizar algún test estadístico de normalidad y/o analizar la asimetría y curtosis de las variables dependientes, previo a la aplicación de la técnica.
3. No deben existir valores atípicos o outliers, ya que este tipo de casos distorsionan los resultados dificultando su interpretación. Por ello, se debe calcular y analizar la Distancia de Mahalanobis en las variables empleadas, implementando soluciones si se encuentran outliers, antes de implementar un análisis MANCOVA.
4. Debe existir una relación lineal entre cada par de variables dependientes, para cada nivel definido por los factores. Por ello, se deben analizar gráficos de dispersión y correlaciones entre cada par de variables dependientes, en cada nivel definido por los factores.
5. La técnica MANCOVA asume que existe homocedasticidad, igualdad de varianzas del error entre los niveles definidos por las variables independientes. Por esto, se debe realizar el test de Levene sobre homogeneidad de varianzas del error; y
6. La técnica MANCOVA asume que no hay multicolinealidad entre las variables dependientes. Para comprobar esto, se debe calcular una matriz de correlaciones y observar que el estadístico Correlación de Pearson, para cada casilla de la matriz, se ubique entre 0,2 y 0,8.

Trabajo de Campo

Como ya se adelantó en el punto Tipo de Investigación, el trabajo de campo se desarrolló entre los meses de octubre del 2016 y septiembre del 2017. En ese periodo los participantes del Estudio, estudiantes de programas MBA o de diplomas en la materia (en un porcentaje no más allá del 10%), fueron abordados durante alguna de sus clases del programa o diploma en cuestión, con el permiso explícito del profesor a cargo de la cátedra particular (contactado previamente por el investigador), ocasión en que luego de

presentar brevemente el objeto de la tesis y solicitar su colaboración, que sería de carácter anónima, se hacía entrega en papel a cada participante, de forma aleatoria (guardando la distribución simétrica, para asegurar comparabilidad y equivalencia), de uno de los cuatro escenarios o Condiciones Experimentales de Campo, junto a una copia del Cuestionario del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, constituido por 33 ítemes a contestar mediante una escala de grado de acuerdo de 1 (mínimo) a 7 (máximo) puntos.

La información recogida presencialmente fue digitada entonces en el programa computacional Excel 2010, para conformar la base de datos. Posteriormente, la información fue procesada usando el programa de análisis estadístico SPSS, procurando no sólo el análisis de las variables individualmente consideradas, sino aplicando coeficientes de correlación y asociación, incluyendo análisis multi-variado, ANOVA y MANCOVA, cuando fuera pertinente.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Presentación

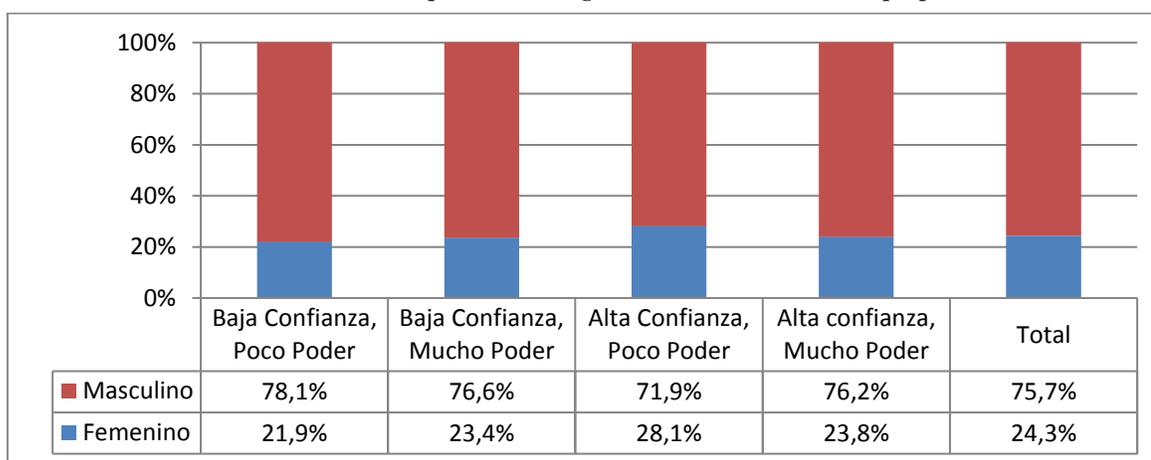
En las páginas que siguen se describirá, tal como se señala en el título de este capítulo, el análisis estadístico de las distintas escalas estudiadas, como también la interpretación de tales resultados, con el objeto de evaluar el cumplimiento o no de las hipótesis esbozadas al principio de este Estudio; como también tener respuesta a la pregunta sobre si el “Modelo de Pendiente Resbaladiza” aporta a la comprensión del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” en nuestro país.

Descripción de la Muestra

De los 255 cuestionarios recolectados, los escenarios: Baja Confianza / Poco Poder; Baja Confianza / Mucho Poder y Alta Confianza / Poco Poder comprendieron 64 casos cada uno, mientras el escenario Alta Confianza / Mucho Poder contabilizó 63.

Además de los 33 ítemes para indagar el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” de los participantes, el cuestionario incluyó cuatro preguntas para su caracterización: Género, edad, nacionalidad y declaración o no de impuesto a la renta en Chile, en los años 2015-2016 y/o 2016-2017, las cuales se describen en detalle en las próximas páginas.

Gráfico N°1: Distribución por Género, según escenarios. Elaboración propia, 2018.



No hay diferencias estadísticas, según chi-cuadrado, con $p > 0,05$.

En el Gráfico N°1 es posible observar la distribución por género a nivel general de la muestra y al interior de cada escenario. Del total de 255 casos, el 75,7% fueron del género masculino, mientras que un 24,3% lo fue del género femenino. Esta distribución resultó ser similar al interior de los cuatro escenarios de Confianza y Poder, ya que en casi todos ellos se dio la proporción tres hombres por una mujer. De acuerdo con el estadístico chi-cuadrado, es posible concluir que la distribución por género al interior de cada escenario no logró diferencias estadísticamente significativas.

Tabla N° 3: Estadísticos descriptivos para la edad, según escenarios. Elaboración propia, 2018.

Escenario	Media	Desviación típica	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo		Casos
			Límite inferior	Límite superior	Límite inferior	Límite superior	
Baja Confianza, Poco Poder	34,64	6,137	33,11	36,17	25	60	64
Baja Confianza, Mucho Poder	34,08	6,040	32,57	35,59	25	55	64
Alta Confianza, Poco Poder	35,78	12,487	32,66	38,90	25	45	64
Alta confianza, Mucho Poder	32,95	4,050	31,93	33,97	26	43	63
Total	34,37	7,881	33,40	35,34	25	60	255

No hay diferencias estadísticas, según ANOVA, con $p > 0,05$.

Los estadísticos en la Tabla N° 3 describen la edad de los participantes. La edad promedio (media aritmética) de la muestra es de 34,37 años, situación que varía levemente según los escenarios, dado que el escenario Alta Confianza / Poco Poder exhibe un valor de 35,78 años, seguido por los escenarios Baja Confianza / Poco Poder (34,64 años), Baja Confianza / Mucho Poder (34,08 años) y Alta Confianza / Mucho Poder (32,95 años), diferencias que no son significativas estadísticamente. También es posible observar que el escenario que logra el mayor promedio también logra la mayor heterogeneidad en sus respuestas. En efecto, Alta Confianza / Poco Poder alcanzó una desviación típica de 12,487.

Para la pregunta sobre nacionalidad, 227 casos (89%) son chilenos y 28 (11%) extranjeros, de los cuales cinco eran hondureños y tres argentinos, mientras las restantes nacionalidades no superaron frecuencias mayores a dos casos, habiendo entre este grupo personas de otros países de América Latina, de Norte América y de Europa. Al interior de los distintos escenarios se procuró proporcionalidad en la distribución de las nacionalidades, con 58 chilenos y 6 extranjeros por cada uno de ellos, salvo para el escenario Alta Confianza / Poco Poder, cuya distribución fue 54 chilenos y 10 extranjeros.

Respecto a la consulta incluida en el Cuestionario, sobre si habían realizado Declaración de Impuesto a la Renta en años anteriores o en el mismo año en que fue encuestado, 227 casos dieron una respuesta afirmativa (89%), mientras que 28 casos (11%) no lo habían hecho. Entre los chilenos, el 96% del total de la muestra la había efectuado, mientras que entre los extranjeros esa cifra bajó al 32,1%. Sin embargo, al comparar las respuestas según escenario a esta consulta, se constataron solo pequeñas variaciones, que no son evidencia de diferencias significativas en los porcentajes.

Resultados de las Escalas

A continuación, se examinará el comportamiento de las ocho Escalas del Cuestionario de “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, basado en el Modelo de Pendiente Resbaladiza: Manipulación de la Confianza, Manipulación del Poder; Intención de Cumplimiento Tributario; Cumplimiento Tributario Voluntario; Cumplimiento Tributario Forzoso; Propensión a la Evasión; Propensión a la Elusión y Similitud de Varosia con Chile, a las cuales debe agregarse la pregunta que evaluó Moral Tributaria.

Para ello se presentará en cada escala un cuadro con las respectivas medias por escenario o condición experimental, acompañadas de su desviación estándar o típica, dato a partir del cual se describirán y analizarán las diferencias de medias que resultaron ser significativas, según ANOVA (que demostró que al menos una era diferente) y analizar los pares de medias que resultaron distintos, según la técnica de comparaciones múltiples de Bonferroni (Ver Anexo D), que determinó la significación o no de esas diferencias.

Manipulación de la Confianza y del Poder

Ambas escalas (Ver Anexo C) permiten comprobar si la manipulación de la Confianza y del Poder resultó exitosa o, dicho de otro modo, con ellas se verifica si los participantes hicieron la distinción entre Baja y Alta Confianza y entre Poco y Mucho Poder respecto de las autoridades de Varosia, según el escenario propuesto a cada uno. Así, una manipulación exitosa debía mostrar diferencias significativas entre las medias de una condición experimental con Baja Confianza versus una con Alta Confianza en la escala Manipulación de la Confianza, como también entre las medias de una condición experimental con Poco Poder versus una con Mucho Poder en el caso de la escala Manipulación del Poder, tal como demuestra la Tabla N° 4.

Tabla N° 4: Manipulación de la Confianza y del Poder, según escenarios. Elaboración propia, 2018.

	Escenario							
	Baja Confianza				Alta Confianza			
	Poco Poder		Mucho Poder		Poco Poder		Mucho Poder	
	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica
Manipulación de la Confianza*	5,8	2,8	7,1	3,3	14,8	4,0	18,4	2,5
Manipulación del Poder*	5,4	2,8	17,4	3,2	7,0	3,9	18,6	2,6

*Existen diferencias de media entre los escenarios, según ANOVA, con $p < 0,05$.

En efecto, en la escala Manipulación de la Confianza, ocurrió que cuando el Poder se mantuvo constante, fuera en condición de Poco o Mucho, pero la Confianza cambió de Baja a Alta, las medias de esta última variaron significativamente en ambas situaciones. Así, en el escenario de Poco Poder, la variación de las medias cuando la Confianza pasó de Baja a Alta, resultó ser 9,0 puntos (5,8 → 14,8), mientras que, en el escenario de Mucho Poder, la diferencia resultó ser 11,3 puntos (7,1 → 18,4). Por su parte, en la escala Manipulación del Poder, cuando la Confianza se mantuvo constante, fuera en condición de Baja o Alta, pero el Poder cambió de Poco a Mucho, las medias de este último también se modificaron significativamente en ambas situaciones. Así, en el escenario de Baja Confianza, la variación de las medias al comparar Poco Poder vs Mucho Poder fue de 12 puntos (5,4 → 17,4), mientras que, en el escenario de Alta Confianza, la variación de las medias al comparar Poco Poder vs Mucho Poder fue 11,6 puntos (7,0 → 18,6).

Respecto a la interacción entre Confianza y Poder los datos muestran que, si bien las autoridades de Varosia se percibieron más confiables cuando ellas detentan más poder y más empoderadas cuando la confianza en ellas es alta, las diferencias solo resultaron ser significativas en dos situaciones: La primera de éstas se dio en el escenario de Poco Poder, cuando la Confianza pasó de Baja a Alta, ya que la diferencia de 1,6 puntos entre las medias

(5,4 → 7,0) resultó ser significativa. Igual cosa ocurrió cuando se compararon las medias en el escenario de Alta Confianza, al cambiar el Poder de Poco a Mucho, pues la media se incrementó también de manera significativa en 3,6 puntos (14,8 → 18,4). Al contrario, al comparar las medias del escenario con Mucho Poder cuando la Confianza pasó de Baja a Alta, se encontró que la variación de 1,2 puntos (17,4 → 18,6) no fue significativa; tal como sucedió al comparar las medias en el escenario con Baja Confianza cuando el Poder pasó de Poco a Mucho, situación en que la diferencia entre las medias de 1,3 puntos (5,8 → 7,1) tampoco fue significativa.

En conclusión, el análisis de la manipulación de la Confianza y del Poder, estaría probando que hay coherencia entre las medias obtenidas y las características intrínsecas de los escenarios descritos al caracterizar Varosia, lo que permitiría comprobar que la manipulación de las variables independientes fue exitosa. Respecto a la influencia recíproca de una sobre la otra, las diferencias significativas se pueden interpretar del siguiente modo: Una mayor confianza influyó en una mayor percepción de poder solo cuando el escenario descrito era de Poco Poder, pero no así cuando el escenario era de Mucho Poder. Al contrario, un mayor poder influyó en una percepción de mayor confianza solo cuando el escenario descrito era de Alta Confianza, pero no así cuando el escenario era de Baja Confianza. En otras palabras, tal como señalaron Kogler et al. (2013), la manipulación de la Confianza tuvo un impacto en el Poder percibido y viceversa, la manipulación del Poder tuvo un impacto en la Confianza percibida. Sin perjuicio de ello, los datos invitan a seguir investigando la interacción entre ambas dimensiones.

Intención de Cumplimiento Tributario

Esta escala permite verificar la intención primigenia por cumplir de cada participante, considerando el entorno correspondiente al escenario ficticio asignado.

Tabla N° 5: Intención de Cumplimiento Tributario, según escenarios. Elaboración propia, 2018.

	Escenario							
	Baja Confianza				Alta Confianza			
	Poco Poder		Mucho Poder		Poco Poder		Mucho Poder	
	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica
Intención de Cumplimiento Tributario *	12,5	4,7	16,0	3,6	16,0	4,1	19,1	2,3

Existen diferencias de media entre los escenarios, según ANOVA, con $p < 0,05$

Los datos en la Tabla N° 5 demuestran claramente que la Intención de Cumplimiento Tributario es sustantiva y significativamente mayor, en escenarios donde predomina la Alta Confianza y Mucho Poder, que en escenarios caracterizados por la Baja Confianza y Poco Poder, pues la media de la Intención de Cumplimiento Tributario varió 6,6 puntos (12,5 → 19,1). Por otro lado, la influencia de la Confianza cuando cambió de Baja a Alta también resultó ser significativa, tanto en el escenario de Poco Poder, en que la variación fue de 3,5 puntos (12,5 → 16,0), como en el escenario de Mucho Poder, en que la variación resultó ser 3,1 puntos (16,0 → 19,1). Asimismo, la influencia del Poder cuando cambió de Poco a Mucho también resultó ser significativa, tanto en el escenario de Baja Confianza, en que la diferencia fue de 3,5 puntos (12,5 → 16,0), como en el escenario de

Alta Confianza, en que la diferencia fue de 3,1 puntos (16,0 → 19,1). La única diferencia no significativa ocurrió al comparar las medias del escenario de Baja Confianza y Mucho Poder vs Alta Confianza y Poco Poder, cuya diferencia resultó ser cero (16,0 = 16,0).

Los datos serían coherentes entonces con lo planteado por Kogler et al. (2013), en el sentido que la intención por cumplir tributariamente será mayor en ambientes donde hay confianza, pero también en ambientes donde está presente una autoridad con poder, versus aquellos ambientes donde tanto la confianza como el poder son deficitarios.

Cumplimiento Tributario Voluntario y Forzoso

Tabla N° 6: Cumplimiento Tributario Voluntario y Forzoso, según escenarios. Elaboración propia, 2018.

	Escenario							
	Baja Confianza				Alta Confianza			
	Poco Poder		Mucho Poder		Poco Poder		Mucho Poder	
	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica
Cumplimiento Tributario Voluntario*	23,5	7,6	21,1	7,3	28,9	5,6	29,7	5,7
Cumplimiento Tributario Forzoso*	11,9	6,4	26,5	6,5	12,7	8,1	22,8	7,8

*Existen diferencias de media entre los escenarios, según ANOVA, con $p < 0,05$.

Los datos de la Tabla N° 6 nos muestran que, para el caso del Cumplimiento Tributario Voluntario y tal como predice la literatura sobre el Modelo de Pendiente Resbaladiza, los participantes fueron más propensos a cumplir voluntariamente cuando estaban al frente de autoridades confiables, que cuando estaban frente a autoridades no confiables, con diferencias significativas entre uno u otro escenario. En efecto, es interesante observar que ante iguales condiciones de Poder, fuera éste Poco o Mucho, cuando la Confianza pasó de Baja a Alta, el Cumplimiento Tributario Voluntario aumentó significativamente, pues mientras en un escenario con Poco Poder la media se incrementó 5,4 puntos (23,5 → 28,9); en un escenario con Mucho Poder subió 8,6 puntos (21,1 → 29,7), siendo ambas variaciones significativas. A su vez, también se encontraron diferencias significativas al comparar las medias de la condición Baja Confianza / Poco Poder vs Alta Confianza / Mucho Poder, con 6,2 puntos de variación (23,5 → 29,7) y al contrastar las medias de la condición Baja Confianza / Mucho Poder vs Alta Confianza / Poco Poder, con 7,8 puntos de variación (21,1 → 28,9).

Sin embargo, no hubo diferencias significativas cuando se mantuvieron iguales las condiciones de Confianza, fuera esta Baja o Alta, pero cambió la condición de Poder de Poco a Mucho. De hecho, en el escenario de Baja Confianza, la media del Cumplimiento Tributario Voluntario disminuyó -2,4 puntos (23,5 → 21,1), mientras que en el escenario de Alta Confianza, solo subió 0,8 puntos (28,9 → 29,7).

Por otro lado, respecto a la escala de Cumplimiento Tributario Forzoso, nuevamente, tal como lo predice el Modelo de Pendiente Resbaladiza, los participantes fueron más propensos a cumplir de modo forzoso cuando estaban al frente de autoridades empoderadas, que cuando estaban frente a autoridades no empoderadas. De hecho, ante

iguales condiciones de Confianza, fuera ésta Baja o Alta, cuando el Poder varió de Poco a Mucho, el Cumplimiento Tributario Forzoso aumentó significativamente en ambas situaciones, pues mientras en el escenario con Baja Confianza varió 14,6 puntos (11,9 → 26,5), en el escenario de Alta Confianza varió 10,1 puntos (12,7 → 22,8). A su vez, también se encontraron diferencias significativas al comparar las medias de la condición Baja Confianza / Poco Poder vs Alta Confianza / Mucho Poder, con 10,9 puntos de variación (11,9 → 22,8) y al contrastar las medias de la condición Baja Confianza / Mucho Poder vs Alta Confianza / Poco Poder, con 13,8 puntos de diferencia (26,5 → 12,7).

Junto a ello, cuando cambió la Confianza de Baja a Alta ante iguales condiciones de Poder, fuera este Poco o Mucho, sus efectos fueron dispares. Así, en la condición de Mucho Poder, la diferencia en las medias del Cumplimiento Tributario Forzoso cuando la Confianza pasó de Baja a Alta, fue significativa en -3,7 puntos (26,5 → 22,8), mientras que en la condición de Poco Poder la diferencia en las medias de la misma escala cuando la Confianza pasó de Baja a Alta solo fue de 0,8 puntos (11,9 → 12,7), no significativa.

En conclusión, respecto a la influencia cruzada del Poder en el Cumplimiento Tributario Voluntario y de la Confianza en el Cumplimiento Tributario Forzoso, los resultados señalan que el Poder no tuvo un efecto significativo en el Cumplimiento Tributario Voluntario (aun cuando en un escenario de Baja Confianza su mayor presencia resultó tener un impacto negativo en él); mientras que la Confianza si tuvo un efecto significativo en el Cumplimiento Tributario Forzoso cuando el escenario era de Mucho Poder, efecto que resultó ser también negativo, pues su mayor presencia impactó el Cumplimiento Tributario Forzoso a la baja, o, dicho de otro modo, éste fue en promedio más alto en condición de Baja Confianza; influencias ambas, la del Poder sobre el Cumplimiento Tributario Voluntario y de la Confianza sobre el Cumplimiento Tributario Forzoso, previamente anticipadas y concluidas por Kogler, et al. el año 2013.

Propensión a la Evasión y a la Elusión

Para interpretar los resultados de estas escalas, debe considerarse que, al estar describiendo eventuales conductas reñidas con la norma, la lectura y análisis de los números debe hacerse en sentido contrario, vale decir, guarismos más altos señalan mayor probabilidad de acometer la falta, no de cumplir la obligación tributaria.

Tabla N° 7: Propensión a la Evasión y a la Elusión, según escenarios. Elaboración propia, 2018.

	Escenario							
	Baja Confianza				Alta Confianza			
	Poco Poder		Mucho Poder		Poco Poder		Mucho Poder	
	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica
Propensión a la Evasión*	21,1	8,3	20,0	7,7	17,1	7,2	12,3	5,7
Propensión a la Elusión*	21,1	7,2	23,5	6,1	19,7	6,8	17,8	6,7

*Existen diferencias de media entre los escenarios, según ANOVA, con $p < 0,05$.

Hecha la aclaración, si se mira con detención la Tabla N° 7 de la página anterior, particularmente la Escala Propensión a la Evasión, se podrá ver que hay diferencias en la probabilidad de acometer la conducta cuando se está frente a un escenario Alta Confianza / Mucho Poder vs Baja Confianza / Poco Poder (12,3 → 21,1), del orden de los 8,8 puntos escalares, que es una diferencia muy significativa. Sin embargo, no hubo diferencias significativas en las medias cuando se comparó el escenario Alta Confianza / Poco Poder vs Baja Confianza / Mucho Poder, pues en este caso la diferencia fue solo del orden de los 2,9 puntos (17,1 → 20,0).

Por otro lado, en condiciones de Alta Confianza, cuando el Poder varió de Mucho a Poco, hubo también una diferencia significativa de las medias de Propensión a la Evasión en 4,8 puntos (12,3 → 17,1), cosa que no ocurrió en condición de Baja Confianza, en que la diferencia fue solo 1,1 puntos (20,0 → 21,1), si se compara entre Mucho Poder vs Poco Poder. En el mismo sentido, en la condición de Mucho Poder, cuando la Confianza varió de Alta a Baja, la media de Propensión a la Evasión subió 7,7 puntos (12,3 → 20,0), siendo ésta una diferencia significativa, mientras que en la condición de Poco Poder, cuando la Confianza varió de Alta a Baja, la media de Propensión a la Evasión se incrementó 4,0 puntos (17,1 → 21,1), diferencia que también resultó ser significativa. Así, es posible concluir que si bien, tanto el mayor Poder como una mayor Confianza tienden a bajar la Propensión a la Evasión, el principal impacto se debería a la Confianza, cuya influencia se hace muy significativa en el escenario de Mucho Poder, situación en que la media disminuyó 7,7 puntos, al cambiar de un escenario de Baja a Alta Confianza.

Respecto a la escala Propensión a la Elusión, si bien se da un fenómeno parecido al que sucede con la Evasión, su intensidad es mucho menor. Así, la probabilidad de acometer la conducta varía significativamente en 3,3 puntos (17,8 → 21,1) si se compara el escenario Alta Confianza / Mucho Poder vs el escenario Baja Confianza / Poco Poder. Igual diferencia significativa se produjo al comparar las medias del escenario Alta Confianza / Poco Poder vs el escenario Baja Confianza / Mucho Poder, que resultó ser significativa con 3,8 puntos de diferencia (19,7 → 23,5). Por otro lado, en la condición de Alta Confianza, cuando el Poder varió de Mucho a Poco, no hubo una diferencia significativa en la media de Propensión a la Elusión, pues ésta aumentó solo 1,9 puntos (17,8 → 19,7), variación que tampoco fue significativa en la condición de Baja Confianza, cuando el Poder varió de Mucho a Poco, en que la media varió -2,4 puntos (23,5 → 21,1); sin perjuicio de hacer notar su influencia negativa. En el mismo sentido, en la condición de Mucho Poder, cuando la Confianza varió de Alta a Baja, la media de Propensión a la Elusión subió 5,7 puntos (17,8 → 23,5), siendo ésta una diferencia significativa; mientras que, en la condición de Poco Poder, la media varió 1,4 puntos (19,7 → 21,1) cuando la Confianza pasó de Alta a Baja, diferencia que no resultó ser significativa.

A partir de lo anterior, es posible concluir que, al igual como ocurrió con la escala Propensión a la Evasión, el mayor impacto en la baja de la media de Propensión a la Elusión se debería a la dimensión Confianza, particularmente cuando va acompañada de Mucho Poder, pues en este caso, la diferencia en la media cuando se pasó de un escenario con Alta Confianza a otro con Baja Confianza alcanzó los significativos 5,7 puntos.

Similitud de Varosia con Chile

Según los datos de la Tabla N° 8, los participantes del Estudio hallaron que la combinación de escenarios más similar a Chile sería aquella donde las autoridades son vistas como poco confiables, pero empoderadas, cuya media fue 11,2 puntos escalares, mientras que la combinación menos parecida a Chile resultó ser aquella donde las autoridades fueron vistas como confiables y empoderadas, que solo alcanzó una media de 7,7 puntos, lo que arroja una significativa diferencia entre ambas de 3,5 puntos escalares. Quienes concluyeron que este último escenario, autoridades confiables y empoderadas, sería similar a Chile, también tuvieron diferencias significativas con quienes pensaron que el escenario más similar al país era no confiable y no empoderado, como también con quienes definieron que era confiable, pero no empoderado, con 1,9 puntos de luz con ambas (7,7 vs 9,6).

Tabla N° 8: Similitud de Varosia con Chile, según escenarios. Elaboración propia, 2018.

	Escenario							
	Baja Confianza				Alta Confianza			
	Poco Poder		Mucho Poder		Poco Poder		Mucho Poder	
	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica	Media	Des. típica
Similitud de Varosia con Chile*	9,6	3,5	11,2	4,0	9,6	3,6	7,7	3,6

*Existen diferencias de media entre los escenarios, según ANOVA, con $p < 0,05$.

Mas, quienes hallaron a Chile similar al escenario que lo caracterizaba con autoridades confiables, pero no empoderadas, no tuvieron diferencias significativas con quienes pensaron a Chile en sentido contrario, con autoridades no confiables, pero empoderadas (9,6 vs 11,2) y con quienes lo definieron con autoridades no confiables y no empoderadas (9,6 vs 9,6), como tampoco hubo diferencias significativas entre quienes vieron a Chile con autoridades no confiables, pero empoderadas y entre quienes lo caracterizaron con autoridades no confiables y no empoderadas (11,2 vs 9,6).

Moral Tributaria

La pregunta sobre “Moral Tributaria” intenta averiguar la motivación intrínseca de los participantes para pagar impuestos, más allá del entorno de los escenarios propuestos.

Tabla N° 9: Moral Tributaria, según escenarios. Elaboración propia, 2018.

Escenario	Media	Desviación Típica	Intervalo de confianza para la		Mínimo		Casos
			Límite Inferior	Límite Superior	Límite Inferior	Límite Superior	
Baja Confianza / Poco Poder	2,66	1,635	2,25	3,06	1	7	64
Baja Confianza / Mucho Poder	2,88	1,676	2,46	3,29	1	7	64
Alta Confianza / Poco Poder	2,54	1,595	2,14	2,95	1	6	63
Alta Confianza / Mucho Poder	2,27	1,547	1,88	2,66	1	7	63
Total	2,59	1,620	2,39	2,79	1	7	254

No hay diferencias estadísticas, según ANOVA, con $p > 0,05$

Vista la Tabla N° 9 de la página anterior, la media total fue de 2,59 puntos, que es un valor relativamente bajo si se considera que la escala presenta un máximo de 7, que lo ubicaría en el área cercana a la descripción de la no justificación de la trampa en materia tributaria. El escenario de Baja Confianza / Mucho Poder obtiene la media más alta, correspondiente a 2,88 puntos, mientras la media más baja se dio en el escenario de Alta Confianza / Mucho Poder, que solo alcanzó 2,27 puntos. Los escenarios de Baja confianza / Poco Poder y Alta Confianza / Poco Poder presentaron valores intermedios en sus medias (2,66 y 2,54 puntos, respectivamente). Sin embargo, ninguna de estas diferencias fue estadísticamente significativa, según ANOVA y tampoco hubo diferencias significativas entre hombres y mujeres, lo que probaría la inexistencia de diferencias entre los encuestados a este respecto.

Prueba de Hipótesis de Interacción: Análisis de Covarianza Multivariado (MANCOVA)

En las páginas siguientes se describirá brevemente el plan de análisis implementado, para a continuación pasar a referir cada una de las variables incluidas en el modelo. Para una mejor comprensión de esta parte, se sugiere revisar el apartado “Técnica de Análisis de Datos” en el capítulo “Diseño Metodológico”.

Descripción Plan de Análisis

El plan de análisis implementado se organizó en 3 etapas:

- i) Selección de Variables,
- ii) Evaluación de Supuestos y
- iii) Análisis de Resultados Obtenidos.

Selección de Variables

Se seleccionaron las variables que conforman el modelo MANCOVA, definiéndose variables independientes, dependientes y covariables, de acuerdo con criterios sustantivos. Ellas son:

- Variables Independientes: Poder y Confianza. Respecto de la variable ‘Poder’, al 50,2% de la muestra total le fue asignado un escenario con Poco Poder, mientras que al 49,8% restante le fue asignado un escenario con Mucho Poder. Con relación a la variable Confianza, al 50,2% de los casos les fue asignado un escenario caracterizado por Baja Confianza, mientras que al 49,8% restante les fue asignado un escenario con Alta Confianza. La semejanza entre los porcentajes se debe a los requerimientos del diseño de manipulación de ambas variables, que estipuló la distribución simétrica para lograr comparabilidad y equivalencia en el número de casos (ver apartado “Trabajo de Campo” en Capítulo “Diseño Metodológico” y en este capítulo ver “Descripción de la Muestra”).
- Variables Dependientes: Intención de Cumplimiento Tributario, Cumplimiento Tributario Voluntario, Cumplimiento Tributario Forzoso, Propensión a la Evasión y Propensión a la Elusión.
- Covariables: Género y Edad.

Evaluación de Supuestos

Se evaluó el cumplimiento de los supuestos de la técnica empleada. La comprobación de los supuestos se realizó de la siguiente manera:

1. *Supuesto variables contenidas en el modelo y mínimo de casos*

Variables independientes categóricas (con dos o más niveles o factores): Poder (Poco/Mucho) y Confianza (Baja/Alta); Variables dependientes continuas (dos o más): Intención de Cumplimiento Tributario, Cumplimiento Tributario Voluntario, Cumplimiento Tributario Forzoso, Propensión a la Evasión y Propensión a la Elusión; Covariables (Una o más, categóricas o continuas): Género y Edad; Mínimos de Casos (20 por cada nivel contrastado): 63 en un nivel (Alta Confianza / Mucho Poder) y 64 en los restantes tres niveles (Baja Confianza / Poco Poder; Baja Confianza / Mucho Poder; Alta Confianza / Poco Poder).

2. *Supuesto de distribución normal en variables dependientes*

Se aplicó el test de normalidad Kolmogorov-Smirnov para cada variable dependiente. Como criterio de decisión se asumió normalidad, si el nivel de significación asociado al estadístico es mayor que 0,05. Los resultados se pueden apreciar en la Tabla N° 10. Los valores de Z de Kolmogorov-Smirnov varían entre 1,9824 para el 'Cumplimiento Tributario Forzoso' y 0,8273 para la 'Propensión a la Elusión'. Sin embargo, el valor de significatividad del estadístico arrojó que cuatro de las cinco variables están bajo 0,05, razón por la cual no distribuirían normalmente, como si ocurre con la variable 'Propensión a la Elusión', cuya Sig. es mayor a 0,05, lo que permite aceptar la hipótesis cero y demostrar su normalidad.

Tabla N° 10: Estadísticos Prueba Kolmogorov-Smirnov. Elaboración propia, 2018

Prueba de Kolmogorov-Smirnov					
	Intención de Cumplimiento Tributario	Cumplimiento Tributario Voluntario	Cumplimiento Tributario Forzoso	Propensión a la Evasión	Propensión a la Elusión
Z de Kolmogorov-Smirnov	1,9773	1,7606	1,9824	1,6113	0,8273
Sig. asintót. (bilateral)	0,0008	0,0041	0,0008	0,0111	0,5004*

En vista de que cuatro de las cinco variables dependientes no cumplieron el criterio de normalidad estadístico en un sentido estricto, se decidió entonces analizar la asimetría y curtosis de todas ellas, para verificar cuan alejadas están del cumplimiento del supuesto. Ello se puede apreciar en la Tabla N° 11 de la página siguiente, que detalla los estadísticos descriptivos de todas las variables dependientes.

Tabla N° 11: Estadísticos descriptivos para variables dependientes. Elaboración propia, 2018.

	Intención de Cumplimiento Tributario	Cumplimiento Tributario Voluntario	Cumplimiento Tributario Forzoso	Propensión a la Evasión	Propensión a la Elusión
Mínimo	3	5	5	5	5
Máximo	21	35	35	35	35
Media	15,89	25,8	18,48	17,67	20,57
Desv. Stand.	4,42	7,51	9,57	7,99	6,97
Asimetría	-0,75	-0,68	0,08	-0,363	-0,005
Curtosis	0,05	-0,35	-1,43	-0,718	-0,631
Números de casos	255	255	255	255	255

Al observar la asimetría y curtosis de todas las variables dependientes, particularmente de aquellas que no cumplieron la Prueba de Kolmogorov-Smirnov, es posible concluir que todas presentan una distribución cercana a la normal, por lo que podrían ser consideradas como si tuvieran una distribución normal, cumpliendo así el supuesto de normalidad. Para más detalle, Ver Anexo E con los Histogramas de cada variable dependiente.

3. *Supuesto de ausencia de valores atípicos*

Se calcularon y analizaron las distancias de Mahalanobis en las variables dependientes. Como criterio de decisión, se definió como valor atípico a cualquier caso que registrara una Distancia de Mahalanobis mayor o igual que 20,517. Para efectos de este Estudio, se observó que el máximo de Distancia de Mahalanobis fue 19.602, razón por la cual se puede asumir que efectivamente hay ausencia de outliers o de valores atípicos (Ver Anexo F).

4. *Supuesto de relación lineal entre variables dependientes*

Para cada nivel definido por los factores o escenarios, se analizaron tablas de correlación de Pearsons para conocer las correlaciones asociadas lineales. Examen indicó que existen 14 correlaciones que cumplen criterio de mayor a 0,2 Pearsons significativas a 95%. Por tanto, se asume parcialmente el supuesto de la relación lineal entre las variables dependientes (Ver Anexo G).

5. *Supuesto de homocedasticidad*

Se realizó Test de Levene sobre varianzas dependientes, estableciéndose que con un nivel de significación mayor a 0,05 es posible asumir homocedasticidad para las variables “Cumplimiento Tributario Forzoso” y “Propensión a la Elusión” mientras que el supuesto no se cumple para las otras tres variables dependientes, como se puede apreciar en la Tabla N° 12 de la página siguiente.

Tabla N°12: Contraste de Levene para igualdad de las varianzas de variables dependientes. Elaboración propia, 2018.

	F	gl1	gl2	Sig.
Intención de Cumplimiento Tributario	5,989	3	251	,001
Cumplimiento Tributario Voluntario	4,311	3	251	,005
Cumplimiento Tributario Forzoso	2,436	3	251	,065
Propensión a la Evasión	4,131	3	251	,007
Propensión a la Elusión	,305	3	251	,822
Contrasta la hipótesis nula de que la varianza error de la variable dependiente es igual a lo largo de todos los grupos.				
a. Diseño: Intersección + Poder_Dummy + Confianza_Dummy + Poder_Dummy * Confianza_Dummy				

6. *Supuesto de ausencia de multicolinealidad entre variables dependientes*

Se calculó una matriz de correlaciones, para posteriormente analizar que el estadístico de Correlación de Pearson en cada celda de la matriz fuera mayor o igual que 0,2 y menor o igual que 0,8. Los resultados pueden observarse en el Anexo H. Basados en éstos, es posible concluir que no hubo multicolinealidad entre las variables dependientes.

Analizados los considerandos de los 6 supuestos que exige la técnica, se pudo concluir que, para el caso de nuestra hipótesis, dos de los seis no se estarían cumpliendo, como ocurre con La ‘Relación Lineal entre las Variables Dependientes’ y la ‘Homocedasticidad’. En ese contexto, tal como se señaló en el capítulo “Diseño Metodológico”, apartado “Técnica de Análisis de Datos”, se utilizará la técnica de contrastación de hipótesis Pillai’s Trace, pues permite flexibilidad en los supuestos de aplicación y resulta ser más fuerte. Sin perjuicio de ello, y tal como se expresó en el mismo punto antes mencionado del ‘Diseño Metodológico’, la robustez de la técnica MANCOVA no se ve drásticamente afectada cuando no se cumplen algunos de los supuestos.

Análisis de Resultados Obtenidos

Se analizaron los resultados obtenidos del siguiente modo:

- a) *Análisis de los efectos principales de cada factor, efectos de interacción entre factores y efectos de las covariables, sobre las variables dependientes combinadas linealmente.*
- b) *Análisis de los efectos principales de cada factor, efectos de interacción entre factores y efectos de las covariables, sobre las variables dependientes individualmente consideradas.*
- c) *Estimaciones puntuales e intervalos de confianza de cada variable dependiente, según los niveles definidos por cada factor.*

a) *Análisis de los efectos principales de cada factor, efectos de interacción entre factores y efectos de las covariables, sobre las variables dependientes combinadas linealmente*

En la Tabla N° 13 se pueden observar los estadísticos Pillai's Trace junto con sus valores p asociados (Sig.) y los ETA parcial al cuadrado, para cada componente del modelo MANCOVA construido. La similitud entre los ETA parcial respecto de la traza Pillai, muestra robustez del estadístico y los resultados.

Tabla N° 13: Estadísticos de evaluación de efectos multivariantes. Elaboración propia, 2018.

Efecto	Pillai's Trace (Sig.)	ETA parcial al cuadrado
Intercepto	0,585 (0,000)	0,585
Género	0,037 (0,096)	0,037
Edad	0,003 (0,980)	0,003
Poder	0,543 (0,000)	0,543
Confianza	0,259 (0,000)	0,259
Poder * Confianza	0,059 (0,010)	0,059

De esta manera, es posible concluir que:

- La variable independiente 'Poder' tiene un efecto significativo sobre la combinación lineal de variables dependientes, explicando el 54,3% de su varianza.
- La variable independiente 'Confianza' tiene un efecto significativo sobre la combinación lineal de variables dependientes, explicando el 25,9% de su varianza;
- La interacción entre 'Poder' y 'Confianza' tiene un efecto significativo sobre la combinación lineal de variables dependientes, explicando el 5,9% de su varianza.
- Las covariantes incluidas en el modelo, 'Género' y 'Edad', no tienen un efecto significativo sobre la combinación lineal de variables dependientes;

b) *Análisis de los efectos principales de cada factor, efectos de interacción entre factores y efectos de las covariables, sobre las variables dependientes individualmente consideradas*

b1) *Intención de Cumplimiento Tributario*

En la Tabla N°14 se pueden observar los estadísticos F, junto con sus valores p asociados (Sig.) y los ETA parcial al cuadrado, para cada componente del modelo construido, con relación a la variable dependiente ‘Intención de Cumplimiento Tributario’.

Tabla N° 14: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable ‘Intención de Cumplimiento Tributario’.
Elaboración propia, 2018

Efecto	F (Sig.)	ETA parcial al cuadrado
Intercepto	81,570 (0,000)	0,323
Género	0,177 (0,674)	0,001
Edad	0,062 (0,566)	0,000
Poder	48,785 (0,000)	0,165
Confianza	46,066 (0,000)	0,157
Poder * Confianza	0,127 (0,722)	0,001

De esta manera, es posible concluir que:

- Las covariantes incluidas en el modelo, ‘Género’ y ‘Edad’, no tienen un efecto significativo sobre la variable ‘Intención de Cumplimiento Tributario’.
- La variable independiente ‘Poder’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Intención de Cumplimiento Tributario’, explicando el 16,5% de su varianza.
- La variable independiente ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Intención de Cumplimiento Tributario’, explicando el 15,7% de su varianza.
- La interacción entre ‘Poder’ y ‘Confianza’ no tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Intención de Cumplimiento Tributario’.

b2) Cumplimiento Tributario Voluntario

En la Tabla N°15 se pueden observar los estadísticos F junto con sus valores p asociados (Sig.) y los ETA parcial al cuadrado, para cada componente del modelo construido, con relación a la variable dependiente ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’.

Tabla N° 15: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’.
Elaboración propia, 2018

Efecto	F (Sig.)	Eta parcial al cuadrado
Intercepto	81,570 (0,000)	0,248
Género	0,772 (0,381)	0,003
Edad	0,070 (0,791)	0,000
Poder	0,658 (0,418)	0,003
Confianza	67,624 (0,000)	0,215
Poder * Confianza	4,215 (0,041)	0,017

De esta manera, es posible concluir que:

- Las covariantes incluidas en el modelo, ‘Género’ y ‘Edad’, no tienen un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’.
- La variable independiente ‘Poder’ no tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’.
- La variable independiente ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, explicando el 21,5% de su varianza.
- La interacción entre ‘Poder’ y ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, explicando el 1,7% de su varianza.

b3) Cumplimiento Tributario Forzoso

En la Tabla N°16 se pueden observar los estadísticos F junto con sus valores p asociados (Sig.) y los ETA parcial al cuadrado, para cada componente del modelo construido, con relación a la variable dependiente ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’.

Tabla N°16: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’
Elaboración propia, 2018.

Efecto	F (Sig.)	Eta parcial al cuadrado
Intercepto	45,634 (0,000)	0,156
Género	4,595 (0,033)	0,018
Edad	0,000 (0,983)	0,000
Poder	182,62 (0,000)	0,425
Confianza	2,529 (0,113)	0,010
Poder * Confianza	6,761 (0,010)	0,027

De esta manera, es posible concluir que:

- La covariante ‘Género’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’, por lo que es un control relevante. Al respecto, las mujeres tienen una media mayor que los hombres, diferencia que es significativa.
- La covariante ‘Edad’ no tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’.
- La variable independiente ‘Poder’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’, explicando el 42,5% de su varianza.
- La variable independiente ‘Confianza’ no tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’.
- La interacción entre ‘Poder’ y ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’, explicando el 2,7% de su varianza.

b4) *Propensión a la Evasión*

En la Tabla N°17 se pueden observar los estadísticos F junto con sus valores p asociados (Sig.) y los ETA parcial al cuadrado, para cada componente del modelo construido, con relación a la variable dependiente ‘Propensión a la Evasión’.

Tabla N°17: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable ‘Propensión a la Evasión’.
Elaboración propia, 2018.

Efecto	F (Sig.)	Eta parcial al cuadrado
Intercepto	23,644 (0,000)	0,087
Género	1,581 (0,210)	0,006
Edad	0,156 (0,694)	0,001
Poder	10,654 (0,001)	0,041
Confianza	39,790 (0,000)	0,139
Poder * Confianza	4,392 (0,037)	0,017

De esta manera, es posible concluir que:

- Las covariantes ‘Género’ y ‘Edad’ no tienen un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Evasión’, por lo que no es un control relevante.
- La variable independiente ‘Poder’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Evasión’, explicando el 4,1% de su varianza.
- La variable independiente ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Evasión’, explicando el 13,9% de su varianza.
- La interacción entre ‘Poder’ y ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Evasión’, explicando el 1,7% de su varianza.

b5) *Propensión a la Elusión*

En la Tabla N°18 se pueden observar los estadísticos F junto con sus valores p asociados (Sig.) y los ETA parcial al cuadrado, para cada componente del modelo construido, con relación a la variable dependiente ‘Propensión a la Elusión’.

Tabla N°18: Estadísticos de evaluación de efectos sobre variable ‘Propensión a la Elusión’
Elaboración propia, 2018.

Efecto	F (Sig.)	Eta parcial al cuadrado
Intercepto	32,555 (0,000)	0,116
Género	1,358 (0,245)	0,005
Edad	0,114 (0,736)	0,000
Poder	0,127 (0,721)	0,001
Confianza	17,767 (0,000)	0,067
Poder * Confianza	6,42 (0,012)	0,025

De esta manera, podemos concluir que:

- Las covariantes ‘Género’ y ‘Edad’ no tienen un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Elusión’, por lo que no es un control relevante.
 - La variable independiente ‘Poder’ no tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Elusión’.
 - La variable independiente ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Elusión’, explicando el 6,7% de su varianza.
 - La interacción entre ‘Poder’ y ‘Confianza’ tiene un efecto significativo sobre la variable ‘Propensión a la Elusión’, explicando el 2,5% de su varianza.
- c) Estimaciones puntuales e intervalos de confianza de cada variable dependiente, según los niveles definidos por cada factor

c1) *Intención de Cumplimiento Tributario*

En la Tabla N° 19 de la página siguiente se pueden apreciar las estimaciones puntuales de la media, junto a los intervalos de confianza (95%), para la variable ‘Intención de Cumplimiento Tributario’, según los niveles definidos por cada factor (‘Poder’ y ‘Confianza’). No se analizan las medias generadas por la interacción entre ambos factores, por no tener un efecto significativo.

Tabla N° 19: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Intención de Cumplimiento Tributario’, según niveles de los factores significativos. Elaboración propia, 2018.

Nivel del factor	Media estimada	Intervalo de confianza
Poco Poder	14,213	13,545 – 14,881
Mucho Poder	17,560	16,895 – 18,226
Baja Confianza	14,256	13,592 – 14,919
Alta Confianza	17,537	16,846 – 18,189

De esta manera, se puede concluir que:

- Entre ‘Poco Poder’ y ‘Mucho Poder’ se observa una diferencia de media estimada de 3,347. Por lo tanto, ‘Mucho Poder’ se asocia a una mayor ‘Intención de Cumplimiento Tributario’.
- Entre una ‘Baja Confianza’ y una ‘Alta Confianza’ se observa una diferencia de media estimada de 3,281. Por lo tanto, ‘Alta Confianza’ se asocia a una mayor ‘Intención de Cumplimiento Tributario’.
- Tanto el ‘Poder’ como la ‘Confianza’ presentan un efecto de similar magnitud sobre la ‘Intención de Cumplimiento Tributario’.

c2) *Cumplimiento Tributario Voluntario*

En la Tabla N° 20 se pueden observar las estimaciones puntuales de la media, junto a los intervalos de confianza (95%), para la variable ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, según los niveles definidos por el factor ‘Confianza’ y la interacción entre poder y confianza. No se analizan las medias generadas por el factor ‘Poder’, por no tener un efecto significativo.

Tabla N° 20: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, según niveles de los factores significativos. Elaboración propia, 2018.

Nivel del factor	Media estimada	Intervalo de confianza
Baja Confianza	22,322	21,164 – 23,480
Alta Confianza	29,218	28,046 – 30,390
Poco Poder * Baja Confianza	23,519	21,880 – 25,157
Poco Poder * Alta Confianza	28,700	27,039 – 30,361
Mucho Poder * Baja Confianza	21,126	19,492 – 22,760
Mucho Poder * Alta Confianza	29,736	28,083 – 31,388

De esta manera, se puede concluir que:

- Entre una 'Baja Confianza' y una 'Alta Confianza' se observa una diferencia de media estimada de 6,896. Por lo tanto, una 'Alta Confianza' se asocia a un mayor 'Cumplimiento Tributario Voluntario'.
- La situación definida como de 'Mucho Poder' - 'Alta Confianza' genera la mayor media estimada (29,736) de 'Cumplimiento Tributario Voluntario', seguida muy de cerca por 'Poco Poder' - 'Alta Confianza' (28,700). En cambio, la situación definida como de 'Mucho Poder' - 'Baja Confianza', genera la menor media estimada (21,126) de 'Cumplimiento Tributario Voluntario'.

c3) *Cumplimiento Tributario Forzoso*

En la Tabla N°21 se pueden observar las estimaciones puntuales de la media, junto a los intervalos de confianza (95%), para la variable 'Cumplimiento Tributario Forzoso', según los niveles definidos por el factor 'Poder' y la interacción entre 'Poder' y 'Confianza'. No se analizan las medias generadas por el factor 'Confianza', por no tener un efecto significativo.

Tabla N° 21: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para 'Cumplimiento Tributario Forzoso', según niveles de los factores significativos. Elaboración propia, 2018.

Nivel del factor	Media estimada	Intervalo de confianza
Poco Poder	12,440	11,179 – 13,701
Mucho Poder	24,666	23,410 – 25,922
Poco Poder * Baja Confianza	11,987	10,214 – 13,760
Poco Poder * Alta Confianza	12,893	11,096 – 14,690
Mucho Poder * Baja Confianza	26,562	24,794 – 28,330
Mucho Poder * Alta Confianza	22,770	20,982 – 24,558

De esta manera, se puede concluir que:

- Entre 'Poco Poder' y 'Mucho Poder', se observa una diferencia de media estimada de 12,226. Por lo tanto, 'Mucho Poder' se asocia a un mayor 'Cumplimiento Tributario Forzoso'.
- La situación definida como de 'Mucho Poder' - 'Baja Confianza', genera la mayor media estimada (26,562) de 'Cumplimiento Tributario Forzoso'. En cambio, la situación definida como de 'Poco Poder' - 'Baja Confianza' genera la menor media estimada (11,987) de 'Cumplimiento Tributario Forzoso'.

c4) Propensión a la Evasión

En la Tabla N° 22 se pueden observar las estimaciones puntuales de la media, junto a los intervalos de confianza (95%), para la variable ‘Propensión a la Evasión’, según los niveles definidos por los factores ‘Poder’ y ‘Confianza’, y la interacción entre ambos.

Tabla N° 22: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Propensión a la Evasión’, según niveles de los factores significativos. Elaboración propia, 2018.

Nivel del factor	Media estimada	Intervalo de confianza
Poco Poder	19,162	17,882 – 20,442
Mucho Poder	16,164	14,889 – 17,439
Baja Confianza	22,306	19,296 – 21,839
Alta Confianza	14,758	13,471 – 16,046
Poco Poder * Baja Confianza	21,106	19,306 – 22,905
Poco Poder * Alta Confianza	17,218	15,394 – 19,043
Mucho Poder * Baja Confianza	20,030	18,235 – 21,824
Mucho Poder * Alta Confianza	12,299	10,484 – 14,114

De esta manera, se puede concluir que:

- Entre ‘Poco Poder’ y ‘Mucho Poder’, se observa una diferencia de media estimada de 2,998 puntos. Por lo tanto, ‘Poco Poder’ se asocia a una mayor ‘Propensión a la Evasión’.
- Entre ‘Baja Confianza’ y ‘Alta Confianza’, se observa una diferencia de media estimada de 7,5480 puntos. Por lo tanto, una ‘Baja Confianza’ se asocia a una mayor ‘Propensión a la Evasión’.
- La situación definida como de ‘Poco Poder’ - ‘Baja Confianza’, genera la mayor media estimada (21,106) de ‘Propensión a la Evasión’. En cambio, la situación definida como de ‘Mucho Poder’ - ‘Alta Confianza’, genera la menor media estimada (12,299) de ‘Propensión a la Evasión’. Es interesante notar que la situación definida como ‘Mucho Poder’ - ‘Baja Confianza’ es la que genera la segunda (20,030) mayor media estimada de la misma variable.

c5) *Propensión a la Elusión*

En la Tabla N° 23 se pueden observar las estimaciones puntuales de la media, junto a los intervalos de confianza (95%), para la variable ‘Propensión a la Elusión’, según los niveles definidos por el factor ‘Confianza’ y la interacción entre ‘Poder’ y ‘Confianza’. No se analizan las medias generadas por el factor ‘Poder’, por no tener un efecto significativo.

Tabla N° 23: Estimación puntual de la media e intervalos de confianza para ‘Propensión a la Elusión’, según niveles de los factores significativos. Elaboración propia, 2018.

Nivel del factor	Media estimada	Intervalo de confianza
Baja Confianza	22,306	21,144 – 23,469
Alta Confianza	18,758	17,581 – 19,934
Poco Poder * Baja Confianza	21,094	19,449 – 22,739
Poco Poder * Alta Confianza	19,670	18,002 – 21,338
Mucho Poder * Baja Confianza	23,518	21,877 – 25,158
Mucho Poder * Alta Confianza	17,846	16,187 – 19,505

De esta manera, se puede concluir que:

- Entre la ‘Baja Confianza’ y la ‘Alta Confianza’, se observa una diferencia de media estimada de 3,548 puntos. Por lo tanto, una ‘Baja Confianza’ se asocia a una mayor ‘Propensión a la Elusión’.
- La situación definida como de ‘Mucho Poder’ - ‘Baja Confianza’, genera la mayor media estimada (23,518) de la ‘Propensión a la Elusión’. En cambio, la situación definida como de ‘Mucho Poder’ - ‘Alta Confianza’, genera la menor media estimada (17,846) de ‘Propensión a la Elusión’, seguida de ‘Poco Poder’ - ‘Alta Confianza’, con una media estimada de 19,670.

CONCLUSIONES

Para efectos de orden, se plantearán primero las conclusiones respecto a las hipótesis planteadas y los supuestos del Modelo de Pendiente Resbaladiza en una situación chilena, acotando el análisis a los efectos de las variables independientes *confianza* y *poder*, en cada una de las variables dependientes estudiadas, que dan cuenta en su conjunto del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” de los participantes del Estudio, estudiantes de post grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Pontificia Universidad Católica de Chile. Posteriormente, se reflexionará sobre las implicancias para la gestión de la Administración Tributaria en nuestro país, rol asignado al Servicio de Impuestos Internos, la Tesorería General de la República y la Dirección General de Aduanas; para finalizar, a modo de epílogo, con algunas orientaciones que podrían ser consideradas en la gestión del Servicio de Impuestos Internos y/o, eventualmente, en alguna de las otras dos instituciones mencionadas.

Conclusiones sobre Hipótesis y Supuestos del Modelo

Las hipótesis planteadas al principio de este Estudio para la muestra de estudiantes de Post Grado en Administración de Empresas de las Universidades de Chile y Católica de Chile, señalaban que tanto una *mayor confianza* en la autoridad tributaria (y política), como también un *mayor poder* proyectado por éstas hacia los contribuyentes, particularmente para fiscalizar y/o sancionar una eventual falta; promoverían una mayor Intención de Cumplimiento Tributario, y una menor Propensión a la Evasión y a la Elusión. A su vez, también plantearon que una *mayor confianza* impactaría positivamente el Cumplimiento Tributario Voluntario y que un *mayor poder* impactaría cierta y efectivamente el Cumplimiento Tributario Forzoso.

Al respecto, una primera confirmación del funcionamiento del Modelo la da el hecho que, así como el *poder* tiene un efecto significativo sobre la combinación lineal de variables dependientes, explicando el 54,3% de la varianza de éstas, así también la *confianza* tiene un efecto significativo sobre la combinación lineal de las mismas, explicando el 25,9% de su varianza. A ellos debe sumarse el efecto significativo de la interacción entre ambas variables independientes (o factores), que explica el 5,9% de la varianza de todas las variables dependientes. Ello estaría probando, en primer lugar, que la definición realizada por el “Modelo de Pendiente Resbaladiza” sobre la criticidad de estas dos dimensiones, *confianza* y *poder*, para explicar el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, sería acertada.

Mas, la gran diferencia entre el efecto de una y otro sobre la varianza de las variables dependientes podría inducir a pensar que el efecto sobre el cumplimiento tributario del *poder* sería mucho más sustantivo que el de la *confianza*, sin embargo, realizar esa afirmación es riesgoso, toda vez que la teoría también sostiene que el efecto de aquel puede ser a veces en sentido contrario para los contribuyentes cuya motivación primigenia es el compromiso y bienestar social; efecto contrario que al parecer es de menor cuantía cuando se observa la consecuencia de la *confianza* sobre aquellos contribuyentes cuya motivación subyacente es resistirse al pago de tributos, que tienden a cumplir de modo forzoso. En

otras palabras, si bien podría decirse que el efecto del *poder* sobre el cumplimiento tributario sería más sustantivo que el efecto de la *confianza*, también sería en ocasiones negativo respecto de éste, mucho más que lo que sucede con esta última. Sin perjuicio de estas afirmaciones-conjeturas, se requiere seguir investigando para dar cuenta más fehacientemente del efecto e interacción de la *confianza* y del *poder*.

Con relación a la ‘Intención de Cumplimiento Tributario’, los resultados fueron categóricos en confirmar que, tanto la *confianza* como el *poder*, tienen un efecto significativo en ella, pues mientras la primera explica el 15,7% de su varianza, el segundo explica un 16,5% de la misma, aunque la interacción de ambas variables no tiene dicho efecto significativo. Sin perjuicio de lo anterior, los datos permitieron comprobar que más *poder* y una mayor *confianza*, se asocian efectivamente a una mayor ‘Intención de Cumplimiento Tributario’, como también que ambas dimensiones presentan un efecto de similar magnitud sobre ella. Ahora bien, a partir de las características del “Modelo de Pendiente Resbaladiza”, muy probablemente el *poder* tiene un peso en la ‘Intención de Cumplimiento Tributario’ de quienes tienden a resistirse al pago, razón por la cual podría señalarse que dicha intención estaría siendo forzada, mientras que la *confianza* tendría un efecto principal en la ‘Intención de Cumplimiento Tributario’ de quienes tienen una motivación intrínseca a cumplir con el pago de los tributos, de compromiso social, y por tanto, no forzada o menos obligada.

Sobre el ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, los datos confirmaron la hipótesis y la teoría, pues se comprobó que la *confianza* tiene un efecto significativo en aquel, explicando el 21,5% de su varianza, mientras que el *poder* no tuvo efecto significativo alguno como variable independiente, pero sí lo tuvo a través de su interacción con la propia *confianza*, que explicaría el 1,7% de la varianza del ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’. En conclusión, se pudo verificar plenamente, tal como lo predecía el “Modelo de Pendiente Resbaladiza”, que una mayor *confianza* se asocia efectivamente, a un mayor ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, lo que es coherente con la relación entre *confianza* y la motivación subyacente de compromiso con el bienestar social de quienes cumplen voluntariamente.

En este punto, es interesante hacer notar un pequeño detalle que los datos revelaron: La menor media estimada para el caso de la variable ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’ se dio en el escenario de Baja Confianza - Mucho Poder, que resultó 2,4 puntos escalares por abajo del de Baja Confianza - Poco Poder. Sin embargo, dicha diferencia resultó ser no significativa, razón por la cual se requeriría más evidencia para confirmar lo demostrado por Kogler et al. (2013), en el sentido de que el *poder* tendría un efecto negativo sobre el ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’ en condición de Baja Confianza.

Por otro lado, respecto al ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’, los resultados también confirmaron la hipótesis y la teoría sobre el rol clave que juega en este caso el *poder*. De hecho, se comprobó que este último tiene un efecto significativo sobre dicha variable dependiente, llegando a explicar el 42,5% de su varianza por sí solo, y el 2,7% en interacción con la *confianza*, que no tuvo un efecto significativo alguno como variable independiente. En suma y tal como lo predecía el “Modelo de Pendiente Resbaladiza”, un mayor *poder* se asocia efectivamente, a un mayor ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’. Un antecedente relevante a destacar, es que fue ésta la única variable dependiente en que el Género tuvo un efecto significativo, pues las mujeres tuvieron una media superior a los

hombres. Sin embargo, cualquier conclusión al respecto requiere de nuevas investigaciones. Sobre las medias estimadas, éstas arrojaron la siguiente particularidad: La mayor de ellas se dio en el escenario Baja Confianza - Mucho Poder, que superó de manera significativa, en casi 4,0 puntos escalares, a la media del escenario Alta Confianza - Mucho Poder. En otras palabras, al igual que lo ocurrido en la escala 'Cumplimiento Tributario Voluntario' con el efecto negativo, aunque no significativo, del *poder* sobre ella en ausencia de *confianza*; en este caso, en la escala de 'Cumplimiento Tributario Forzoso' se dio la situación, esta vez significativa, que en la condición de Mucho Poder, la *confianza* tuvo un efecto negativo sobre la variable dependiente, lo que va también en línea con lo planteado por Kogler et al. (2013), cuando señalaron que el 'Cumplimiento Tributario Forzoso' fue, en promedio, más alto en condición de Baja Confianza.

Por último, respecto a la 'Propensión a la Evasión y a la Elusión', en ambas variables la *confianza* tiene un efecto significativo. Así, mientras que para el caso de la 'Propensión a la Evasión' explicaría el 13,9% de la su varianza, para el caso de la 'Propensión a la Elusión' explicaría el 6,7% de la misma. Ello no ocurre así con el *poder*, pues éste por sí mismo, solo explicaría el 4,1% de la varianza de 'Propensión a la Evasión', pero no tendría un efecto significativo sobre la varianza de 'Propensión a la Elusión'. A su vez, la interacción conjunta de ambas variables, *confianza* y *poder*, explicaría el 1,7% de la varianza de 'Propensión a la Evasión' y el 2,5% de la varianza de 'Propensión a la Elusión'.

Se comprueba así, para el caso de la escala 'Propensión a la Evasión', que tanto la ausencia de *poder* como de *confianza*, se asocian con una mayor predisposición a ella, mientras que para el caso de la escala 'Propensión a la Elusión', solo la ausencia de *confianza* está asociada a una mayor predisposición a ésta. En otras palabras, la presencia o ausencia de *confianza* resultaría ser más significativa para la conducta de Propensión a la Elusión, que para la conducta de Propensión a la Evasión.

Al respecto, si bien no hay mucha evidencia experimental respecto de éstas, una posible explicación podría deberse a que la conducta elusiva implica el uso de resquicios legales para reducir la carga tributaria, a través de una planificación agresiva que busca evitar que se produzca el hecho gravado, mientras que la conducta evasiva es lisa y llanamente el uso de medios ilegales (sub-declarar, por ejemplo) para reducir la carga tributaria, una vez que se produjo el hecho gravado. En cierta manera, ello podría estar reflejando motivaciones subyacentes distintas entre quienes tendrían tendencia a eludir, versus quienes tendrían tendencia a evadir. En efecto, si se recuerdan las posturas motivacionales de Braithwaite (2009, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012), éste definió dos visiones que hablan de una motivación subyacente positiva, 'Compromiso' (Postura deferente hacia la Autoridad y el Sistema Tributario, que ven como necesario y justo) y 'Rendición' (Aceptan a la Autoridad Tributaria como un poder legítimo en función del bien colectivo, asumiendo la cooperación como la mejor política ante ella), que podrían asociarse al Compromiso Tributario Voluntario y Forzoso, respectivamente; y tres posturas que señalan una motivación subyacente negativa: 'Resistencia', 'Desvinculación' y 'Jugador del Juego'. En este caso, podría asociarse la conducta elusiva a la postura de 'Resistencia', asumida por quienes dudan respecto de las buenas intenciones del Gobierno y/o de la Autoridad Tributaria, que ven como controladora y dominante; y la conducta evasiva podría asociarse a la postura 'Jugador del Juego', que tomarían quienes rechazan actuar según la ley, que ven como algo que pueden usar y moldear en su propio beneficio.

En conclusión, los resultados no solo dieron cuenta en un 100% de lo planteado en las hipótesis, en cuanto a los efectos de la *confianza* y el *poder* en las variables dependientes, sino que también ellos confirmarían el cumplimiento de los supuestos del “Modelo de Pendiente Resbaladiza”, más allá de la necesidad de seguir investigando la interacción entre una y otro, todo lo cual ratificaría la utilidad de abordar el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario” desde una orientación que integre las aproximaciones económicas, psicológicas y sociológicas, que implican las inter-relaciones de los múltiples actores que participan del proceso, como son el Gobierno, las Autoridades Tributarias, los Asesores Contables y los propios Contribuyentes. A ello se debería agregar la inclusión de ambas dimensiones, *poder* y *confianza*, como una condición *sine qua non* e irrenunciable, en cualquier modelo y/o estudio que pretenda estudiar el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, pues cualquier intento de hacerlo sin alguna de las dos (o de ambas), quedaría incompleto.

Implicancias para la Gestión Tributaria en Chile

La confirmación de que tanto la *confianza* como el *poder*, tendrían un efecto significativo sobre el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, pone sobre la mesa lo importante que es considerar variables que van más allá del ámbito económico-financiero si se quiere explicar o entender de manera integral porque la gente paga (o evade) impuestos. En tal sentido, la implementación del nuevo *Modelo de Gestión de Cumplimiento Tributario* puesto en marcha por el SII (2016), al que se puede acceder a través de su página web www.sii.cl, va en la línea correcta cuando señala que las causas asociadas al incumplimiento tienen una estrecha relación con la actitud que adopta el contribuyente hacia las obligaciones, actitud que a su vez se ve influenciada por condicionantes propias de la actividad que éste desarrolla (su negocio), la industria en la que se desenvuelve, las variables económicas, *psicológicas* y *sociológicas*⁹ de su entorno, entre otros factores. Sin embargo, la misma definición resulta también insuficiente para dar cuenta de todos los actores que participan en la generación del ‘clima tributario’ del cual hablan Alm et al. (2012), pues solo hace mención efectiva de los Contribuyentes, sin hacer alusión a los Asesores Contables, a sí misma como Autoridad Tributaria (que tiene sus concepciones respecto de cada uno de los otros actores) y al Gobierno de turno (o autoridad política), que tiene objetivos en cuanto a política tributaria se refiere.

En segundo lugar, un hallazgo no menor, que requeriría de otros estudios que lo respalden o confirmen, sería aquel que dice relación con el hecho de que cuando los participantes se vieron enfrentados a escenarios complementarios, llámese Baja Confianza - Mucho Poder o Alta Confianza - Poco Poder; al compararse los efectos de ambas condiciones experimentales en cada escala, salvo para el caso del ‘Cumplimiento Tributario Forzoso’ (ya explicado previamente), los mejores resultados para las escalas ‘Cumplimiento Tributario Voluntario’, ‘Propensión a la Evasión’ (aunque sin diferencia significativa) y ‘Propensión a la Elusión’, se observaron en el escenario Alta Confianza - Poco Poder, lo que hablaría de lo significativo que es la influencia de la *confianza* sobre el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, por sobre los efectos del *poder*, a pesar de la mayor incidencia de este último en la varianza de las variables dependientes, como ya fue descrito previamente.

⁹ Las cursivas corresponden a una inclusión del autor.

A este respecto, una pregunta: ¿De dónde obtiene la opinión pública los fundamentos que le permiten señalar si la Administración Tributaria es confiable y está empoderada? Una posible respuesta, a partir de la observación cotidiana del ejercicio de la *confianza* y del *poder*, es que la opinión de si una entidad estatal es confiable, depende no solo de sus propias actuaciones, que deberían ser justas, probas y transparentes, entre otras condiciones, sino que también está determinada por las actuaciones de todo el aparato estatal. En otras palabras, faltas a la probidad, casos de corrupción y falta de transparencia en el gobierno de turno, el parlamento, las fuerzas armadas o el poder judicial, tenderán a teñir, muy probablemente, la opinión que se tenga de cualquier organización del Estado a este respecto. Considérese en este sentido el contexto que trae consigo la “sociedad de la desconfianza”, como señala Rosanvallon (2015).

Sin embargo, al parecer, ello no ocurriría con el ejercicio del poder por parte de una u otra institución estatal, pues la opinión que se tenga de alguna en particular no teñiría la opinión que se tenga del aparato estatal como un todo. Dicho de otro modo, si se estima que la Tesorería General de la República no actúa de modo empoderado respecto a sus usuarios, o viceversa; o si se cree que Carabineros de Chile abusa de su posición dominante de las armas, o, al contrario, se piensa que actúa de forma timorata ante los delincuentes que las usan, muy probablemente, la opinión que se tenga al respecto no teñirá la valoración que se haga del uso del poder por parte del SII en su relación con los contribuyentes. En cualquier caso, se hace necesario evaluar este punto más en detalle en el futuro, tanto en lo que dice relación con la *confianza* como con el *poder*, para así tener una opinión más acabada y fundada.

De confirmarse lo planteado en el párrafo anterior, ello traería una dificultad no menor a las instituciones que componen la Administración Tributaria en Chile, pues siendo la *confianza* menos vistosa, menos tangible, más compleja de poner en práctica y más difícil de comunicar, junto con más probabilidad de ser teñida por la confianza transversal que se tenga sobre el aparato estatal, a partir de las actuaciones particulares de las instituciones que lo conforman, resulta entonces mucho más desafiante y difícil su demostración cotidiana por parte de aquella, lo que no sucedería con el *poder*, que es más visible, más fácil de ejercer y más sencillo de comunicar, además que no se teñiría producto de una opinión transversal sobre su ejercicio en la administración pública. ¿Serán esa las razones por las cuales se tiende a usar más el *poder* que la *confianza* para promover el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, pese al efecto contraproducente que el primero tendría en este último, por las múltiples lecturas que genera de parte de quienes lo observan y/o “sufren”? Otro motivo más para reforzar la investigación en este ámbito.

Por otro lado, ocuparse de dar mayores luces sobre los efectos de ambos escenarios complementarios, Baja Confianza - Mucho Poder vs Alta Confianza - Poco Poder, sobre el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, como también de las condiciones que facilitarían aumentar la *confianza* en la Administración Tributaria y/o de Gobierno (Política); resulta crítico si se tiene en cuenta que los participantes del Estudio encontraron, precisamente, al escenario Baja Confianza - Mucho Poder como el más similar a Chile, lo que al menos respecto de la muestra estudiada, reflejaría la ausencia de tan importante condición respecto de ambas instancias de autoridad, más allá de que esta percepción solo tuvo diferencias estadísticamente significativas con el escenario más óptimo (Alta Confianza - Mucho Poder), pero no así con los otros.

Finalmente, la implicancia para la Administración Tributaria y de Gobierno, respecto al hecho descrito en el apartado sobre ‘Comunicación’ del ‘Marco Conceptual’, en el sentido que tanto el *poder* como la *confianza*, son fenómenos que se dan inmersos en una relación, razón por la cual el proceso comunicacional que establecen las partes (Gobierno y Adm. Tributaria; Adm. Tributaria y Asesores Contables; Adm. Tributaria y Contribuyentes; Asesores Contables y Contribuyentes o Gobierno y Contribuyentes) resulta crítico de abordar, sin dilación. Así, en todas estas instancias, particularmente cuando el Gobierno o la Administración Tributaria son actores protagónicos del diálogo, se debería tener un extremo cuidado en las comunicaciones y/o mensajes que se envían. Desde este punto de vista, nada debería quedar al azar, pues cada palabra, cada término, cada concepto utilizado, cada acción ejecutada por el SII, Tesorería, Aduanas o Gobierno, a través de sus representantes y/o las mismas autoridades; sea por medio de la prensa o a través de sus propias plataformas, siempre comunicará algo, incluso el silencio o la omisión¹⁰.

Un ejemplo sencillo, pero significativo, que busca demostrar lo anterior: Los profesionales a cargo de relacionarse con cada contribuyente en el SII se denominan “fiscalizadores”. Según la Real Academia Española (2018), la palabra fiscalizador viene de quien fiscaliza y quien fiscaliza estaría ejerciendo el oficio de ser fiscal. Fiscal tiene, entre otras acepciones, “persona que averigua o delata operaciones ajenas”. En la práctica, un fiscalizador es un revisor (que revisa), un inspector¹¹ (que inspecciona), un verificador (que verifica), razón por la cual, muy probablemente, el simple hecho de que un fiscalizador tome contacto con un contribuyente provoca en este último la sensación de “tener que ponerse en guardia”. Ello va totalmente en contra de la lógica de dar señales de *confianza* al entorno, particularmente si como se dedujo de este Estudio, ella parece ser la dimensión crítica por promover, tanto más que el *poder*.

Otra muestra en igual sentido: Cuando un contribuyente, por desconocimiento o por no comprender el sistema tributario a cabalidad, comete un error y sub-declara... ¿Es un evasor?, ¿Debe tratarse como un evasor? Hacer esta distinción es crítica, porque determinará el nivel de relación¹² que se establezca con aquel, pues si se define como evasor, el fiscalizador a cargo, muy de seguro, se moverá ante éste con esa definición, buscando la sanción y el castigo, más que la facilitación; mientras que si visualiza el problema como producto del desconocimiento o la incompetencia, su conducta frente al contribuyente, las palabras que escoja y el modo cómo las diga serán, casi con toda seguridad, radicalmente distintas, pues requerirá transmitir un sentimiento de acogida y comprensión, más que correctivo¹³, lo cual sería coherente con la idea de que el lenguaje, así como las metáforas de la vida cotidiana, *construyen* realidad.

La consideración entonces de que las comunicaciones que se establecen con el Contribuyente (y con los otros actores), por parte de cada funcionario de la Administración Tributaria y/o de la institución formal, son claves para el “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, razón por la cual ameritan una permanente preocupación; es una condición necesaria para el tránsito efectivo hacia una

¹⁰ Es imposible no comunicar: Axioma N°1 de la Comunicación:

¹¹ Antes de llamarse fiscalizadores, quienes ejercían esta función en el SII se denominaban Inspectores.

¹² Los dos niveles de la Comunicación: Contenido y Relación.

¹³ Recordar diada “policía-ladrón”, propia del clima antagónico vs diada “servicio-cliente”, característica del clima sinérgico.

relación con los contribuyentes que privilegie el plano de la *confianza* por sobre el plano del *poder* y el control, más allá de que cualquier iniciativa en este sentido deba considerar una mayor transparencia y probidad de todo el Estamento Público; dando así señales efectivas a la gente, al ciudadano común y corriente, de que el dinero pagado en impuestos es utilizado de modo eficiente y efectivo, punto de partida para crear una relación de *confianza* impeccedera.

Algunas Recomendaciones

Para terminar, se presentará un conjunto de medidas identificadas por Alm y Torgler en el año 2011 (en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012), que apuntan a la promoción de la confianza mutua y la cooperación, entre la institucionalidad tributaria, contribuyentes y asesores contables, todas las cuales debieran ser, al menos exploradas, por las distintas autoridades tributarias. A ellas se agregarán dos más de propia autoría, que buscarán dar cuenta de las implicancias planteadas en el punto anterior.

Con relación a las medidas descritas por Alm y Torgler el año 2011, para la promoción de la confianza mutua y la cooperación, ellas serían:

- Apuntar a la simplificación de las leyes tributarias, para que los contribuyentes las entiendan. *Cuando ello no fuera posible, pues su génesis escapa a las atribuciones de la propia Administración Tributaria, debiera ser responsabilidad de ésta facilitar su comprensión¹⁴.*
- Principios generales (no específicos) de comportamiento tributario deben ser fijados en la ley, con el fin de reducir al mínimo el margen para la interpretación y el espacio para la negociación. *En este caso, dejar un margen mínimo para la interpretación va en directa relación con la necesidad antes planteada de cuidar las comunicaciones con los contribuyentes.*
- Los controles son necesarios para proteger a los contribuyentes honestos de los free-riders. Estos controles deben ser dirigidos a los grupos de riesgo identificados y puestos en práctica de manera efectiva. *En línea con el actual Modelo y Plan de Gestión del Cumplimiento Tributario del SII.*
- Las sanciones son necesarias en un nivel adecuado y forma apropiada, en función de la capacidad de pago del infractor. Las multas en dinero o las penas de prisión son dos alternativas posibles de retribución; la publicación de los nombres o el trabajo obligatorio en los servicios sociales representan también penas alternativas.
- Las autoridades tributarias y los auditores necesitan ser capacitados en la ley tributaria para convertirse en expertos, como también en saber tratar a los contribuyentes, en función de sus motivaciones y capacidades. *Se releva aquí lo importante que es tener claridad sobre las motivaciones subyacentes de cada contribuyente.*

¹⁴ Las cursivas dan cuenta, en ésta y/o en las otras medidas propuestas por Alm y Torgler (2011, en Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012), de comentarios o aportes personales del autor.

- Los contribuyentes necesitan ser segmentados según sus necesidades, de modo tal que servicios apropiados les sean ofrecidos tanto para facilitar la honestidad fiscal, como para adaptarse a aquellas en los "puntos de atención". *En línea con la promoción de la facilitación.*
- El uso del dinero de los impuestos debe hacerse de modo transparente. Campañas de publicidad deben ser utilizadas para informar al público de los servicios disponibles, de tal forma que el intercambio entre los impuestos pagados y los servicios que ofrece el Estado sea claro y equitativo. *Aquí le cabría una responsabilidad mayor al Gobierno y al Parlamento, que son quienes pueden legislar al respecto, o en el caso del primero, quien puede instruir una mayor transparencia en sus organismos dependientes y/o en el resto del aparato estatal.*
- Las autoridades tributarias deben cooperar con los legisladores, jueces y autoridades internacionales.
- Las normas sociales de comportamiento correcto necesitan ser promovidas y comunicadas, a la vez que se deben tomar las medidas que permitan fortalecer la identificación de los ciudadanos y/o residentes con la comunidad. *Esto sería responsabilidad de la comunidad toda, pues involucra un cambio cultural.*
- La justicia debe lograrse en los niveles distributivo, procedimental y retributivo.

En adición a éstas, se ha creído pertinente la inclusión de otras dos medidas factibles y necesarias de ser implementadas al interior del SII. Ellas son:

- Cambiar el nombre del cargo “fiscalizador” por “**Ejecutivo de Gestión del Cumplimiento Tributario**”, pues ello pondría una carga más neutra a la función, sin cerrarla al ejercicio del control, pero con mayor integración de tareas como la facilitación y la asistencia a los contribuyentes.
- Crear un “**Área de Estudios del Comportamiento de Cumplimiento Tributario**”, dependiente de la Subdirección de Gestión Estratégica y Estudios Tributarios o del Centro de Formación e Investigación Tributaria, recientemente creado; que considere la inclusión de Ejecutivos de Gestión del Cumplimiento Tributario (Contadores Auditores, Ingenieros Comerciales y/o Administradores Públicos), Psicólogos, Sociólogos y Metodólogos, entre otros profesionales, para crear y gestionar conocimiento en este ámbito.

La lista de medidas sugeridas combina consideraciones de la investigación económica y psicológica, no dando preferencia a una perspectiva por sobre la otra, pues resulta evidente que muchas aproximaciones y miradas ofrecen contribuciones esenciales a la comprensión del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”, como también porque la integración es el camino más prometedor (Alm, Kirchler y Muehlbacher, 2012), toda vez que si las personas presentan una gran diversidad en sus motivaciones y/o en su comportamiento, dicha condición debiera ser reconocida en la elaboración de una correspondiente multiplicidad de estrategias, que permitan lidiar con todas las consideraciones que comprende el cumplimiento tributario (op. cit.).

BIBLIOGRAFÍA

- Alm, J., Kirchler, E., y Muehlbacher, S. (2012). Combining Psychology and Economics in the Analysis of Compliance: From Enforcement to Cooperation. *Economic Analysis & Policy*, 42 (2), 133-151. Recuperado de https://ac.els-cdn.com/S0313592612500160/1-s2.0-S0313592612500160-main.pdf?tid=7aa59369-52f7-4675-a526-336c21cfec1c&acdnt=1525104442_cdo9eeddca0357eaa381792c047d32de
- Alm, J., Kirchler, E., Muehlbacher, S., Gangl, K., Hofmann, E., Kogler, C., y Pollai, M. (2012). Rethinking the research paradigms for analysing tax compliance behaviour. *CESifo Forum*, 13 (2), 33-40. Recuperado de <https://www.cesifo-group.de/DocDL/forum2-12-focus5.pdf>
- Bergman, M., y Nevarez, A. (2005). ¿Evadir o pagar impuestos?: Una aproximación a los mecanismos sociales del cumplimiento. *Política y gobierno, CIDE*, 12, (1), 9-40. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/603/60312101.pdf>
- Boeninger, E. (2014). *Gobernabilidad: Lecciones de la experiencia*. Santiago, Chile: Uqbar.
- Castro, L., y Scartascini, C. (2013). Tax compliance and enforcement in the Pampas: Evidence from a field experiment. *IDB Working Paper Series*, 472. Recuperado de <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/4698/Tax%20Compliance%20and%20Enforcement%20in%20the%20Pampas%3a%20Evidence%20from%20a%20Field%20Experiment.pdf;jsessionid=F8246EBF5010C16F7624664D687B2ADD?sequence=1>
- Cea D'Ancona, M.A. (2010). *Metodología Cuantitativa: Estrategias y Técnicas de Investigación Social*. Madrid, España: Síntesis.
- Clift, J. (2009, septiembre). Cuestionar los dogmas. *Finanzas & Desarrollo, Gente del Mundo de la Economía*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2009/09/pdf/people.pdf>
- Davis, K., y Newstrom, J.W. (1999). *Comportamiento humano en el trabajo*. Distrito Federal, México: McGraw-Hill/Interamericana.
- Del Carpio, L. (2013). Are the neighbors cheating? Evidence from a social norm experiment on property taxes in Perú. *Job Market Paper*, Princeton University. Recuperado de <https://irs.princeton.edu/sites/irs/files/event/uploads/DelCarpioOct2013.pdf>
- Flores, F. (1996). *Inventando la empresa del siglo XXI*. Santiago, Chile: Dolmen.

- Forum on Tax Administration Compliance Sub-group. (2004). Compliance Risk Management: Managing and Improving Tax Compliance. *Centre for Tax Policy and Administration*. London, OECD. Recuperado de <http://www.oecd.org/site/ctpfta/37212610.pdf>
- FrontDesk (2013). Estudio de Percepción Social del Sistema Impositivo y la Administración Tributaria chilena. *Servicio de Impuestos Internos*. Recuperado de http://intranet.sii/mgct/pre_ejec_28062013_final.pdf
- García Ferrando, M. (2004). *Socioestadística: Introducción a la Estadística en Sociología*. Madrid, España: Alianza.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (1991). *Metodología de la Investigación*. Distrito Federal, México: McGraw-Hill/Interamericana.
- IPSOS (2007). Estudio de Percepción Social del Sistema Impositivo y la Administración Tributaria chilena. *Servicio de Impuestos Internos*. Recuperado de http://www.sii.cl/aprenda_sobre_impuestos/estudios/ISN_2007.ppt
- Jorratt, M. (2009). Evasión tributaria. En *Martin, F.(ILPES), La economía de los ingresos tributarios. Un manual de estimaciones tributarias* (pp. 101-113). Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de <http://www.cepal.org/ilpes/publicaciones/xml/1/37421/manual62.pdf>
- Jorratt, M. (13 de abril de 2014). El imperativo ético de reducir la evasión y la elusión tributaria. *Diario La Tercera, Negocios*, p. 14.
- Kerlinger, F.N. (1988). *Investigación del Comportamiento*. Distrito Federal, México: McGraw-Hill.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. New York, United States: Cambridge.
- Kirchler, E., Hoelzl, E., y Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29, 210-225.
- Kirchler, E., y Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31, 331-346.
- Kogler, C., Batrancea, L., Nichita, A., Pantya, J., Belianin, A., y Kirchler, E. (2013). Trust and power as determinants of tax compliance: Testing the assumptions of the slippery slope framework in Austria, Hungary, Romania and Russia. *Journal of Economic Psychology*, 34, 169-180.
- Lakoff, G. y Johnson, M. (2009). *Metáforas de la vida cotidiana*. Madrid, España: Anaya.

- Larraín, F., y Sachs, J.D. (2002). *Macroeconomía en la Economía Global*. Buenos Aires, Argentina: Pearson Education.
- Luhmann, N. (1995). *Poder. Introducción de Darío Rodríguez Mansilla*. Santiago, Chile: Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Maturana, H. (2003). *Desde la biología a la psicología*. Buenos Aires, Argentina: Lumen.
- Ortega, D., y Sanguinetti, P. (2013). Deterrence and reciprocity effects on tax compliance: Experimental evidence from Venezuela. *Documentos de Trabajo, CAF, 08*. Recuperado de <http://www.caf.com/media/1871239/deterrence-reciprocity-effects-tax-compliance-experimental-evidence-venezuela.pdf>
- Ortúzar, P. (2016). *El poder del poder*. Santiago, Chile: Tajamar.
- Pindyck, R., y Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía*. Madrid, España: Pearson Educación.
- Pomeranz, D. (2013). No taxation without information: Deterrence and self-enforcement in the Value Added Tax. *Working Paper, Harvard Business School, 13 (057)*. Recuperado de [http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/pomeranz_no_taxation_witho ut information_c2f18227-578f-4259-b75b-f62f2e113217.pdf](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/pomeranz_no_taxation_witho_ut_information_c2f18227-578f-4259-b75b-f62f2e113217.pdf)
- R.A.E., (2018). *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid, España: Real Academia Española. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=DgIqVCc>
- Robbins, S. P. (2004). *Comportamiento Organizacional*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación.
- Recabarren, C. (2015). *Estimación de Evasión en Impuestos Específicos al Consumo*. (Tesis de Magíster en Ingeniería Industrial). Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.
- Rosanvallon, P. (2015). *La contrademocracia: La política en la era de la desconfianza*. Buenos Aires, Argentina: Manantial.
- Serra, P. (2000). Evasión Tributaria ¿Cómo abordarla? *Centro de Estudios Públicos, 80*, Recuperado de https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184323/rev_80_serra.pdf
- SII (2016). Causas del Incumplimiento Tributario. *Servicio de Impuestos Internos*. Recuperado de http://intranet.sii/mgct/causas_modelo.htm

- SII (2017a). Plan de Gestión del Cumplimiento Tributario. *Servicio de Impuestos Internos*. Recuperado de http://www.sii.cl/sobre_el_sii/plan_cumplimiento_tributario2017.pdf
- SII (2017b). Cuenta Pública. *Servicio de Impuestos Internos*. Recuperado de http://www.sii.cl/cuenta_publica/CP2017.pdf
- Stiglitz, J. E. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Urrutia, M., Barrios, S., Gutiérrez, M., y Mayorga, C. (2014). Métodos óptimos para determinar validez de contenido. *Revista Cubana de Educación Médica Superior*, 28 (3), 547-558.
- Wahl, I., Kastlunger, B., y Kirchler, E. (2010). Trust in Authorities and Power to Enforce Tax Compliance: An Empirical Analysis of the “Slippery Slope Framework”. *Law & Policy*, 32 (4), 383-406.
- Watzlawick, P., Bavelas, J., y Jackson, D. (2002). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona, España: Herder.

ANEXOS

Anexo A: Escenarios o Condiciones Experimentales

Anexo A1: Escenario Baja Confianza / Poco Poder

Por favor, lea la siguiente descripción:

Varosia es un país que, según su último censo realizado en agosto de 2013, posee una población de 18.200.000 habitantes aproximadamente, repartidos en un territorio de 756.000 km², cuya lengua oficial es el español y que experimenta un desempleo en torno al rango promedio histórico.

Varosia se ha caracterizado en los últimos 30 años por una baja estabilidad política, contar con gobiernos oligárquicos y llevar a cabo raramente consultas a los ciudadanos, para que éstos decidan sobre las leyes que los rigen.

El gobierno actual disfruta de una mala reputación entre la población, lo cual es posible concluir a partir de la mayoría de las encuestas de opinión, que señalan que un 70% de los ciudadanos no están satisfechos con él.

La legislación de Varosia no es transparente y el gobierno no ofrece asesorías gratuitas en temas judiciales y cuestiones tributarias, en los servicios públicos habilitados para ello. Además, las autoridades públicas de Varosia son muy poco orientadas al servicio y no están interesadas en apoyar a sus ciudadanos.

La implementación del presupuesto fiscal no es posible de ser supervisada por los ciudadanos de Varosia, porque ellos no son informados regularmente acerca del uso que se da a los impuestos recaudados. Al respecto, en una encuesta de opinión de febrero de 2015, un 78% de los ciudadanos de Varosia señaló tener la impresión de que el dinero de sus impuestos no era usado razonablemente.

A ello debe agregarse que el dinero proveniente de los impuestos, que es malversado por los políticos, es mucho. En efecto, de acuerdo al Índice de Percepción de la Corrupción (IPC), Varosia es uno de los países con la más alta percepción de corrupción.

Todos estos antecedentes determinan que los ciudadanos de Varosia tengan una baja confianza en las autoridades de su país.

Por otro lado, enjuiciar a los evasores de impuestos no es muy efectivo, producto de que la legislación tributaria dificulta al gobierno la auditoría de sus contribuyentes y por, lo mismo, perseguir a los evasores.

El gobierno de Varosia asigna un bajo presupuesto a la Administración Tributaria para castigar la evasión de impuestos. Con estos recursos a su alcance, no le es posible emplear fiscalizadores calificados, razón por la cual ellos son percibidos por los contribuyentes como muy poco presentes.

La posibilidad de ser auditado para quienes trabajan de manera independiente en Varosia es muy baja o, dicho de otro modo, no son fiscalizados muy a menudo, razón por la cual no se pueden detectar muchos de los delitos tributarios cometidos. A ello se suma que las multas por evasión de impuestos no son muy altas. Así, cuando se logra identificar a los evasores, éstos nunca consideran que tendrán duras multas, pues la Administración Tributaria se caracteriza por su benevolencia.

Todos estos factores conllevan a que los ciudadanos de Varosia evalúen a su gobierno como muy poco empoderado.

Imagine ahora que usted vive, trabaja de manera independiente y paga impuestos en Varosia y que su negocio está funcionando muy bien. Su plazo para declarar está por vencer y tiene que pagar impuestos...

Anexo A2: Escenario Baja Confianza / Mucho Poder

Por favor, lea la siguiente descripción:

Varosia es un país que, según su último censo realizado en agosto de 2013, posee una población de 18.200.000 habitantes aproximadamente, repartidos en un territorio de 756.000 km², cuya lengua oficial es el español y que experimenta un desempleo en torno al rango promedio histórico.

Varosia se ha caracterizado en los últimos 30 años por una baja estabilidad política, contar con gobiernos oligárquicos y llevar a cabo raramente consultas a los ciudadanos, para que éstos decidan sobre las leyes que los rigen.

El gobierno actual disfruta de una mala reputación entre la población, lo cual es posible concluir a partir de la mayoría de las encuestas de opinión, que señalan que un 70% de los ciudadanos no están satisfechos con él.

La legislación de Varosia no es transparente y el gobierno no ofrece asesorías gratuitas en temas judiciales y cuestiones tributarias, en los servicios públicos habilitados para ello. Además, las autoridades públicas de Varosia son muy poco orientadas al servicio y no están interesadas en apoyar a sus ciudadanos.

La implementación del presupuesto fiscal no es posible de ser supervisada por los ciudadanos de Varosia, porque ellos no son informados regularmente acerca del uso que se da a los impuestos recaudados. Al respecto, en una encuesta de opinión de febrero de 2015, un 78% de los ciudadanos de Varosia señaló tener la impresión de que el dinero de sus impuestos no era usado razonablemente.

A ello debe agregarse que el dinero proveniente de los impuestos, que es malversado por los políticos, es mucho. En efecto, de acuerdo al Índice de Percepción de la Corrupción (IPC), Varosia es uno de los países con la más alta percepción de corrupción.

Todos estos antecedentes determinan que los ciudadanos de Varosia tengan una baja confianza en las autoridades de su país.

Por otro lado, enjuiciar a los evasores de impuestos es muy efectivo, producto de que la legislación tributaria facilita al gobierno la auditoría de sus contribuyentes y por, lo mismo, perseguir a los evasores.

El gobierno de Varosia asigna un alto presupuesto a la Administración Tributaria para castigar la evasión de impuestos. Con estos recursos a su alcance, le es posible emplear fiscalizadores calificados, razón por la cual ellos son percibidos por los contribuyentes como muy presentes.

La posibilidad de ser auditado para quienes trabajan de manera independiente en Varosia es muy alta o, dicho de otro modo, son fiscalizados muy a menudo, razón por la cual se pueden detectar muchos de los delitos tributarios cometidos. A ello se suma que las multas por evasión de impuestos son muy altas. Así, cuando se logra identificar a los evasores, éstos a menudo consideran que tendrán duras multas, pues la Administración Tributaria no se caracteriza por su benevolencia.

Todos estos factores conllevan a que los ciudadanos de Varosia evalúen a su gobierno como muy empoderado.

Imagine ahora que usted vive, trabaja de manera independiente y paga impuestos en Varosia y que su negocio está funcionando muy bien. Su plazo para declarar está por vencer y tiene que pagar impuestos...

Anexo A3: Escenario Alta Confianza / Poco Poder

Por favor, lea la siguiente descripción:

Varosia es un país que, según su último censo realizado en agosto de 2013, posee una población de 18.200.000 habitantes aproximadamente, repartidos en un territorio de 756.000 km², cuya lengua oficial es el español y que experimenta un desempleo en torno al rango promedio histórico.

Varosia se ha caracterizado en los últimos 30 años por una alta estabilidad política, contar con gobiernos democráticos y llevar a cabo regularmente consultas a los ciudadanos, para que éstos decidan sobre las leyes que los rigen.

El gobierno actual disfruta de una buena reputación entre la población, lo cual es posible concluir a partir de la mayoría de las encuestas de opinión, que señalan que un 70% de los ciudadanos están satisfechos con él.

La legislación de Varosia es transparente y el gobierno ofrece asesorías gratuitas en temas judiciales y cuestiones tributarias, en los servicios públicos habilitados para ello. Además, las autoridades públicas de Varosia son muy orientadas al servicio y están interesadas en apoyar a sus ciudadanos.

La implementación del presupuesto fiscal es posible de ser supervisada por los ciudadanos de Varosia, porque ellos son informados regularmente acerca del uso que se da a los impuestos recaudados. Al respecto, en una encuesta de opinión de febrero de 2015, un 78% de los ciudadanos de Varosia señaló tener la impresión de que el dinero de sus impuestos era usado razonablemente.

A ello debe agregarse que el dinero proveniente de los impuestos, que es malversado por los políticos, es poco. En efecto, de acuerdo al Índice de Percepción de la Corrupción (IPC), Varosia es uno de los países con la más baja percepción de corrupción.

Todos estos antecedentes determinan que los ciudadanos de Varosia tengan una alta confianza en las autoridades de su país.

Por otro lado, enjuiciar a los evasores de impuestos no es muy efectivo, producto de que la legislación tributaria dificulta al gobierno la auditoría de sus contribuyentes y por, lo mismo, perseguir a los evasores.

El gobierno de Varosia asigna un bajo presupuesto a la Administración Tributaria para castigar la evasión de impuestos. Con estos recursos a su alcance, no le es posible emplear fiscalizadores calificados, razón por la cual ellos son percibidos por los contribuyentes como muy poco presentes.

La posibilidad de ser auditado para quienes trabajan de manera independiente en Varosia es muy baja o, dicho de otro modo, no son fiscalizados muy a menudo, razón por la cual no se pueden detectar muchos de los delitos tributarios cometidos. A ello se suma que las multas por evasión de impuestos no son muy altas. Así, cuando se logra identificar a los evasores, éstos nunca consideran que tendrán duras multas, pues la Administración Tributaria se caracteriza por su benevolencia.

Todos estos factores conllevan a que los ciudadanos de Varosia evalúen a su gobierno como muy poco empoderado.

Imagine ahora que usted vive, trabaja de manera independiente y paga impuestos en Varosia y que su negocio está funcionando muy bien. Su plazo para declarar está por vencer y tiene que pagar impuestos...

Anexo A4: Escenario Alta Confianza / Mucho Poder

Por favor, lea la siguiente descripción:

Varosia es un país que, según su último censo realizado en agosto de 2013, posee una población de 18.200.000 habitantes aproximadamente, repartidos en un territorio de 756.000 km², cuya lengua oficial es el español y que experimenta un desempleo en torno al rango promedio histórico.

Varosia se ha caracterizado en los últimos 30 años por una alta estabilidad política, contar con gobiernos democráticos y llevar a cabo regularmente consultas a los ciudadanos, para que éstos decidan sobre las leyes que los rigen.

El gobierno actual disfruta de una buena reputación entre la población, lo cual es posible concluir a partir de la mayoría de las encuestas de opinión, que señalan que un 70% de los ciudadanos están satisfechos con él.

La legislación de Varosia es transparente y el gobierno ofrece asesorías gratuitas en temas judiciales y cuestiones tributarias, en los servicios públicos habilitados para ello. Además, las autoridades públicas de Varosia son muy orientadas al servicio y están interesadas en apoyar a sus ciudadanos.

La implementación del presupuesto fiscal es posible de ser supervisada por los ciudadanos de Varosia, porque ellos son informados regularmente acerca del uso que se da a los impuestos recaudados. Al respecto, en una encuesta de opinión de febrero de 2015, un 78% de los ciudadanos de Varosia señaló tener la impresión de que el dinero de sus impuestos era usado razonablemente.

A ello debe agregarse que el dinero proveniente de los impuestos, que es malversado por los políticos, es poco. En efecto, de acuerdo al Índice de Percepción de la Corrupción (IPC), Varosia es uno de los países con la más baja percepción de corrupción.

Todos estos antecedentes determinan que los ciudadanos de Varosia tengan una alta confianza en las autoridades de su país.

Por otro lado, enjuiciar a los evasores de impuestos es muy efectivo, producto de que la legislación tributaria facilita al gobierno la auditoría de sus contribuyentes y por, lo mismo, perseguir a los evasores.

El gobierno de Varosia asigna un alto presupuesto a la Administración Tributaria para castigar la evasión de impuestos. Con estos recursos a su alcance, le es posible emplear fiscalizadores calificados, razón por la cual ellos son percibidos por los contribuyentes como muy presentes.

La posibilidad de ser auditado para quienes trabajan de manera independiente en Varosia es muy alta o, dicho de otro modo, son fiscalizados muy a menudo, razón por la cual se pueden detectar muchos de los delitos tributarios cometidos. A ello se suma que las multas por evasión de impuestos son muy altas. Así, cuando se logra identificar a los evasores, éstos a menudo consideran que tendrán duras multas, pues la Administración Tributaria no se caracteriza por su benevolencia.

Todos estos factores conllevan a que los ciudadanos de Varosia evalúen a su gobierno como muy empoderado.

Imagine ahora que usted vive, trabaja de manera independiente y paga impuestos en Varosia y que su negocio está funcionando muy bien. Su plazo para declarar está por vencer y tiene que pagar impuestos...

Anexo B: Cuestionario del “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”

A continuación, encontrará una serie de afirmaciones o preguntas sobre Varosia, las que deberá responder desde su posición como ciudadano y contribuyente de dicho país. Para ello, en cada una de éstas deberá marcar la alternativa que mejor represente su opinión, en una escala de 1 a 7, según la descripción señalada en el encabezado de cada apartado. Al final de la encuesta, deberá entregar algunos antecedentes solo para efectos de tratamiento estadístico. Muchas gracias por su colaboración y por no dejar proposiciones sin contestar.

		1= Totalmente en desacuerdo 7 = Totalmente de acuerdo						
1	Las autoridades de gobierno en Varosia actúan de manera justa y correcta con sus ciudadanos	1	2	3	4	5	6	7
2	En Varosia, los intereses de unos pocos son más fuertes que los intereses de la comunidad.	1	2	3	4	5	6	7
3	Las instituciones de gobierno en Varosia actúan de acuerdo a los intereses de sus ciudadanos	1	2	3	4	5	6	7
4	Las posibilidades de que la evasión tributaria en Varosia sea detectada son altas	1	2	3	4	5	6	7
5	Es fácil evadir impuestos en Varosia	1	2	3	4	5	6	7
6	Las instituciones de gobierno en Varosia son muy efectivas en el combate al delito tributario	1	2	3	4	5	6	7
		1= Muy baja probabilidad 7 = Muy alta probabilidad						
7	En Varosia, ¿Con qué probabilidad usted pagaría sus impuestos de manera honesta?	1	2	3	4	5	6	7
8	En Varosia, ¿Con qué probabilidad usted declararía su ingreso anual de manera honesta?	1	2	3	4	5	6	7
9	En Varosia, ¿Con qué probabilidad usted retendría parte del pago de sus impuestos?	1	2	3	4	5	6	7
Cuando pago mis impuestos en Varosia, como lo dispone la normativa vigente, lo hago...		1= Totalmente en desacuerdo 7 = Totalmente de acuerdo						
10	...porque para mí es obvio que es lo que hay que hacer	1	2	3	4	5	6	7
11	...por el gran número de auditorías tributarias que se llevan a cabo	1	2	3	4	5	6	7
12	...porque la administración tributaria a menudo lleva a cabo auditorías	1	2	3	4	5	6	7
13	...para apoyar al Estado y otros ciudadanos	1	2	3	4	5	6	7
14	...porque me gusta contribuir al bienestar de todos	1	2	3	4	5	6	7

	Cuando pago mis impuestos en Varosia, como lo dispone la normativa vigente, lo hago...	1= Totalmente en desacuerdo 7 = Totalmente de acuerdo						
15	...porque sé que seré auditado	1	2	3	4	5	6	7
16	...porque para mí es algo natural hacerlo	1	2	3	4	5	6	7
17	...porque las penas por evasión tributaria son muy severas	1	2	3	4	5	6	7
18	...porque considero que es mi deber como ciudadano	1	2	3	4	5	6	7
19	...porque no sé exactamente como evadir impuestos sin llamar la atención	1	2	3	4	5	6	7
	Como ciudadano de Varosia...	1= Muy baja probabilidad 7 = Muy alta probabilidad						
20	Usted podría realizar un examen detallado de la normativa tributaria que lo rige, para encontrar potenciales ahorros en el pago de sus impuestos. ¿Con qué probabilidad usted haría este examen detallado de la normativa tributaria en Varosia?	1	2	3	4	5	6	7
21	Un cliente le paga en efectivo y no solicita factura. Usted podría intencionalmente omitir este ingreso en su declaración de impuesto. En Varosia, ¿Con qué probabilidad usted omitiría este ingreso en su declaración?	1	2	3	4	5	6	7
22	Usted podría declarar intencionalmente facturas de restaurantes de comidas con amigos como comidas de negocios. En Varosia, ¿Con qué probabilidad usted declararía estas facturas personales como comidas de negocios?	1	2	3	4	5	6	7
23	Usted podría asistir a un curso de capacitación que le informe sobre las oportunidades para hacer reclamos respecto a los impuestos que le corresponde pagar. ¿Con qué probabilidad usted asistiría a un curso de esta naturaleza en Varosia?	1	2	3	4	5	6	7
24	Usted podría realizar un negocio sin ninguna utilidad económica ni relacionada con su giro, con la única intención de reducir su carga tributaria. ¿Con qué probabilidad usted realizaría este negocio en Varosia?	1	2	3	4	5	6	7
25	Recientemente usted participó en un proyecto del negocio de un conocido. Ahora usted podría ocultar este ingreso adicional tributable en su declaración de impuesto. En Varosia, ¿Con qué probabilidad usted ocultaría este ingreso adicional?	1	2	3	4	5	6	7
26	Usted podría comprar activos de poco valor, que no necesite, con el único fin de disminuir la cifra en que se basará el cálculo de su impuesto a pagar. ¿Con qué probabilidad usted compraría dichos activos en Varosia?	1	2	3	4	5	6	7

Como ciudadano de Varosia...		1= Muy baja probabilidad 7 = Muy alta probabilidad						
27	Usted viaja al extranjero con su familia y aprovecha la oportunidad para reunirse brevemente con uno de sus proveedores. De regreso, podría declarar sus gastos hoteleros y de alimentación en los que incurrió con ella, como viaje y comidas de negocios. En Varosia, ¿Con qué probabilidad haría lo descrito?	1	2	3	4	5	6	7
28	Usted podría incorporar a miembros de su familia como parte de su sociedad, con el único fin de que éstos tengan acceso a exenciones tributarias, a las que de otro modo no podrían acceder. ¿Con qué probabilidad usted haría aquello en Varosia?	1	2	3	4	5	6	7
29	Usted podría comprar un vehículo para uso exclusivamente personal, pero declararlo intencionalmente como un activo de su empresa, a objeto de descontar el impuesto pagado en la transacción. En Varosia, ¿Con qué probabilidad usted declararía el vehículo de uso personal como un activo de su empresa?	1	2	3	4	5	6	7
		1= Nada similar 7 = Muy similar						
30	¿Qué tan similar percibe a Varosia con Chile?	1	2	3	4	5	6	7
31	¿Qué tan similar percibe el poder que proyectan las autoridades de Varosia, si se compara con el poder que proyectan las autoridades de Chile?	1	2	3	4	5	6	7
32	¿Qué tan similar percibe la confianza existente en las autoridades de Varosia, si se compara con la confianza en las autoridades de Chile?	1	2	3	4	5	6	7
		1= Nunca se justifica 7 = Siempre se justifica						
33	Generalmente hablando, hacer trampa en el tema de los impuestos, ¿Nunca está justificado, siempre está justificado o es algo intermedio?	1	2	3	4	5	6	7
Género: Femenino _____ Masculino _____								
Edad: _____ años								
Nacionalidad: _____								
En el 2015 y/o 2016, ¿Realizó usted declaración de impuesto a la renta en Chile?								
Sí _____ No _____								

Anexo C: Escalas del Cuestionario de “Comportamiento de Cumplimiento Tributario”

	Escala
Las autoridades de gobierno en Varosia actúan de manera justa y correcta con sus ciudadanos	Manipulación de la Confianza
En Varosia, los intereses de unos pocos son más fuertes que los intereses de la comunidad.	
Las instituciones de gobierno en Varosia actúan de acuerdo a los intereses de sus ciudadanos	
Las posibilidades de que la evasión tributaria en Varosia sea detectada son altas	Manipulación del Poder
Es fácil evadir impuestos en Varosia	
Las instituciones de gobierno en Varosia son muy efectivas en el combate al delito tributario	
	Escala
¿Con qué probabilidad usted pagaría en Varosia sus impuestos de manera honesta?	Intención de Cumplimiento Tributario
¿Con qué probabilidad usted declararía en Varosia su ingreso anual de manera honesta?	
¿Con qué probabilidad usted retendría en Varosia parte del pago de sus impuestos?	
Cuando pago mis impuestos en Varosia, como lo dispone la normativa vigente, lo hago...	Escala
...porque para mí es obvio que es lo que hay que hacer	Cumplimiento Tributario Voluntario
...para apoyar al Estado y otros ciudadanos	
...porque me gusta contribuir al bienestar de todos	
...porque para mí es algo natural hacerlo	
...porque considero que es mi deber como ciudadano	

Cuando pago mis impuestos en Varosia, como lo dispone la normativa vigente, lo hago...	Escala
...por el gran número de auditorías tributarias que se llevan a cabo	Cumplimiento Tributario Forzoso
...porque la administración tributaria a menudo lleva a cabo auditorías	
...porque sé que seré auditado	
...porque las penas por evasión tributaria son muy severas	
...porque no sé exactamente como evadir impuestos sin llamar la atención	
Como ciudadano de Varosia...	Escala
Un cliente le paga en efectivo y no solicita factura. Usted podría intencionalmente omitir este ingreso en su declaración de impuesto. ¿Con qué probabilidad usted omitiría este ingreso en Varosia?	Propensión a la Evasión
Usted podría declarar intencionalmente facturas de restaurantes de comidas con amigos como comidas de negocios. ¿En Varosia, con qué probabilidad usted declararía éstas como comidas de negocios?	
Recientemente usted participó en un proyecto del negocio de un conocido. Ahora usted podría ocultar este ingreso adicional tributable en su declaración de impuesto ¿Con qué probabilidad usted ocultaría este ingreso adicional en Varosia?	
Usted viaja al extranjero con su familia y aprovecha la oportunidad para reunirse brevemente con uno de sus proveedores. Podría declarar sus gastos hoteleros y de alimentación en los que incurrió con ella, como viaje y comidas de negocios. ¿En Varosia, con qué probabilidad usted haría eso?	
Usted podría comprar un vehículo para uso exclusivamente personal, pero declararlo intencionalmente como un activo de su empresa, a objeto de descontar el impuesto pagado en la transacción. ¿En Varosia, con qué probabilidad usted declararía el vehículo como un activo de su empresa?	

...usted podría realizar un examen detallado de la normativa tributaria que lo rige, para encontrar potenciales ahorros en el pago de sus impuestos. ¿Con qué probabilidad usted haría este examen detallado en Varosia?	Propensión a la Elusión
...usted podría asistir a un curso de capacitación que le informe sobre las oportunidades para hacer reclamos respecto a los impuestos que paga. ¿Con qué probabilidad usted asistiría a un curso así en Varosia?	
...usted podría realizar un negocio sin ninguna utilidad económica ni relacionada con su giro, con la única intención de reducir su carga tributaria. ¿Con qué probabilidad usted realizaría esta operación en Varosia?	
...usted podría comprar activos de poco valor, que no necesite, con el único fin de disminuir la cifra en que se basará el cálculo de su impuesto a pagar en Varosia ¿Con qué probabilidad usted compraría dichos activos?	
...usted podría incorporar a miembros de su familia como parte de su sociedad, con el único fin de que éstos tengan acceso a exenciones tributarias, a las que de otro modo no podrían acceder. ¿Con qué probabilidad usted haría aquello en Varosia?	
	Escala
¿Qué tan similar percibe a Varosia con Chile?	Similitud de Varosia con Chile
¿Qué tan similar percibe el poder que proyectan las autoridades de Varosia, si se compara con el poder que proyectan las autoridades en Chile?	
¿Qué tan similar percibe la confianza existente en las autoridades de Varosia, si se compara con la confianza en las autoridades de Chile?	
	Moral Tributaria
Generalmente hablando, hacer trampa en el tema de los impuestos, ¿Nunca está justificado, siempre está justificado o es algo intermedio?	

Anexo D: Comparaciones múltiples según Bonferroni para escalas, según escenarios.

Anexo D1: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala Manipulación de la Confianza

(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	-1,4	0,6	0,100	-2,9	0,1
	Alta Confianza, Poco Poder	-9,0	0,6	0,000	-10,5	-7,5
	Alta Confianza, Mucho Poder	-12,7	0,6	0,000	-14,2	-11,2
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	1,4	0,6	0,100	-0,1	2,9
	Alta Confianza, Poco Poder	-7,7	0,6	0,000	-9,2	-6,2
	Alta Confianza, Mucho Poder	-11,3	0,6	0,000	-12,8	-9,8
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	9,0	0,6	0,000	7,5	10,5
	Baja Confianza, Mucho Poder	7,7	0,6	0,000	6,2	9,2
	Alta Confianza, Mucho Poder	-3,6	0,6	0,000	-5,1	-2,1
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	12,7	0,6	0,000	11,2	14,2
	Baja Confianza, Mucho Poder	11,3	0,6	0,000	9,8	12,8
	Alta Confianza, Poco Poder	3,6	0,6	0,000	2,1	5,1

Anexo D2: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala Manipulación del Poder

(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	-12,0	0,6	0,000	-13,5	-10,5
	Alta Confianza, Poco Poder	-1,7	0,6	0,020	-3,2	-0,2
	Alta Confianza, Mucho Poder	-13,3	0,6	0,000	-14,8	-11,8
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	12,0	0,6	0,000	10,5	13,5
	Alta Confianza, Poco Poder	10,4	0,6	0,000	8,9	11,9
	Alta Confianza, Mucho Poder	-1,2	0,6	0,176	-2,8	0,3
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	1,7	0,6	0,020	0,2	3,2
	Baja Confianza, Mucho Poder	-10,4	0,6	0,000	-11,9	-8,9
	Alta Confianza, Mucho Poder	-11,6	0,6	0,000	-13,1	-10,1
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	13,3	0,6	0,000	11,8	14,8
	Baja Confianza, Mucho Poder	1,2	0,6	0,176	-0,3	2,8
	Alta Confianza, Poco Poder	11,6	0,6	0,000	10,1	13,1

Anexo D3: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala
Intención de Cumplimiento Tributario

(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	-3,5	0,7	0,000	-5,3	-1,7
	Alta Confianza, Poco Poder	-3,5	0,7	0,000	-5,3	-1,7
	Alta Confianza, Mucho Poder	-6,6	0,7	0,000	-8,4	-4,8
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	3,5	0,7	0,000	1,7	5,3
	Alta Confianza, Poco Poder	0,0	0,7	1,000	-1,7	1,8
	Alta Confianza, Mucho Poder	-3,1	0,7	0,000	-4,9	-1,3
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	3,5	0,7	0,000	1,7	5,3
	Baja Confianza, Mucho Poder	0,0	0,7	1,000	-1,8	1,7
	Alta Confianza, Mucho Poder	-3,1	0,7	0,000	-4,9	-1,3
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	6,6	0,7	0,000	4,8	8,4
	Baja Confianza, Mucho Poder	3,1	0,7	0,000	1,3	4,9
	Alta Confianza, Poco Poder	3,1	0,7	0,000	1,3	4,9

Anexo D4: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala Cumplimiento Tributario Voluntario

(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	2,4	1,2	0,252	-0,7	5,5
	Alta Confianza, Poco Poder	-5,4	1,2	0,000	-8,5	-2,3
	Alta Confianza, Mucho Poder	-6,2	1,2	0,000	-9,3	-3,1
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-2,4	1,2	0,252	-5,5	0,7
	Alta Confianza, Poco Poder	-7,8	1,2	0,000	-10,9	-4,7
	Alta Confianza, Mucho Poder	-8,6	1,2	0,000	-11,7	-5,5
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	5,4	1,2	0,000	2,3	8,5
	Baja Confianza, Mucho Poder	7,8	1,2	0,000	4,7	10,9
	Alta Confianza, Mucho Poder	-0,8	1,2	1,000	-3,9	2,3
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	6,2	1,2	0,000	3,1	9,3
	Baja Confianza, Mucho Poder	8,6	1,2	0,000	5,5	11,7
	Alta Confianza, Poco Poder	0,8	1,2	1,000	-2,3	3,9

Anexo D5: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala Cumplimiento Tributario Forzoso

(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	-14,6	1,3	0,000	-18,0	-11,2
	Alta Confianza, Poco Poder	-0,8	1,3	1,000	-4,2	2,6
	Alta Confianza, Mucho Poder	-10,8	1,3	0,000	-14,2	-7,4
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	14,6	1,3	0,000	11,2	18,0
	Alta Confianza, Poco Poder	13,8	1,3	0,000	10,4	17,2
	Alta Confianza, Mucho Poder	3,8	1,3	0,021	0,4	7,2
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	0,8	1,3	1,000	-2,6	4,2
	Baja Confianza, Mucho Poder	-13,8	1,3	0,000	-17,2	-10,4
	Alta Confianza, Mucho Poder	-10,0	1,3	0,000	-13,5	-6,6
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	10,8	1,3	0,000	7,4	14,2
	Baja Confianza, Mucho Poder	-3,8	1,3	0,021	-7,2	-0,4
	Alta Confianza, Poco Poder	10,0	1,3	0,000	6,6	13,5

Anexo D6: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala Propensión a la Evasión

(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	1,1	1,3	1,000	-2,3	4,5
	Alta Confianza, Poco Poder	4,0	1,3	0,013	0,6	7,4
	Alta Confianza, Mucho Poder	8,8	1,3	0,000	5,3	12,2
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-1,1	1,3	1,000	-4,5	2,3
	Alta Confianza, Poco Poder	2,9	1,3	0,149	-0,5	6,3
	Alta Confianza, Mucho Poder	7,7	1,3	0,000	4,3	11,1
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-4,0	1,3	0,013	-7,4	-0,6
	Baja Confianza, Mucho Poder	-2,9	1,3	0,149	-6,3	0,5
	Alta Confianza, Mucho Poder	4,8	1,3	0,002	1,4	8,2
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-8,8	1,3	0,000	-12,2	-5,3
	Baja Confianza, Mucho Poder	-7,7	1,3	0,000	-11,1	-4,3
	Alta Confianza, Poco Poder	-4,8	1,3	0,002	-8,2	-1,4

Anexo D7: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala Propensión a la Elusión

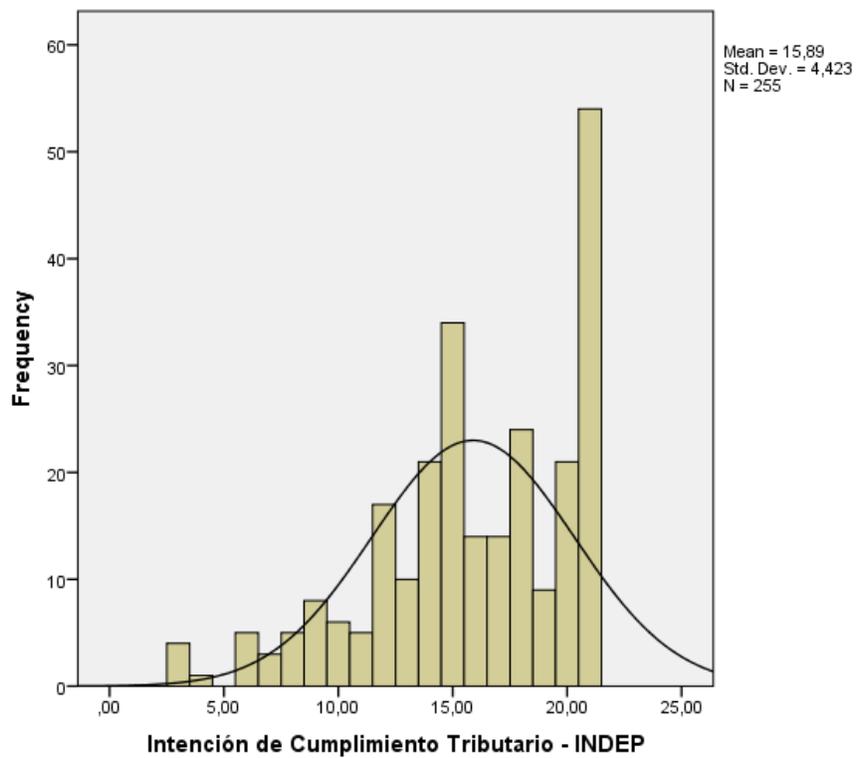
(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	-2,4	1,2	0,267	-5,5	0,8
	Alta Confianza, Poco Poder	1,4	1,2	1,000	-1,7	4,6
	Alta Confianza, Mucho Poder	3,3	1,2	0,034	0,2	6,5
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	2,4	1,2	0,267	-0,8	5,5
	Alta Confianza, Poco Poder	3,8	1,2	0,009	0,6	6,9
	Alta Confianza, Mucho Poder	5,7	1,2	0,000	2,5	8,9
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-1,4	1,2	1,000	-4,6	1,7
	Baja Confianza, Mucho Poder	-3,8	1,2	0,009	-6,9	-0,6
	Alta Confianza, Mucho Poder	1,9	1,2	0,656	-1,3	5,1
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-3,3	1,2	0,034	-6,5	-0,2
	Baja Confianza, Mucho Poder	-5,7	1,2	0,000	-8,9	-2,5
	Alta Confianza, Poco Poder	-1,9	1,2	0,656	-5,1	1,3

Anexo D8: Comparación múltiple según Bonferroni para Escala Similitud de Varosia con Chile

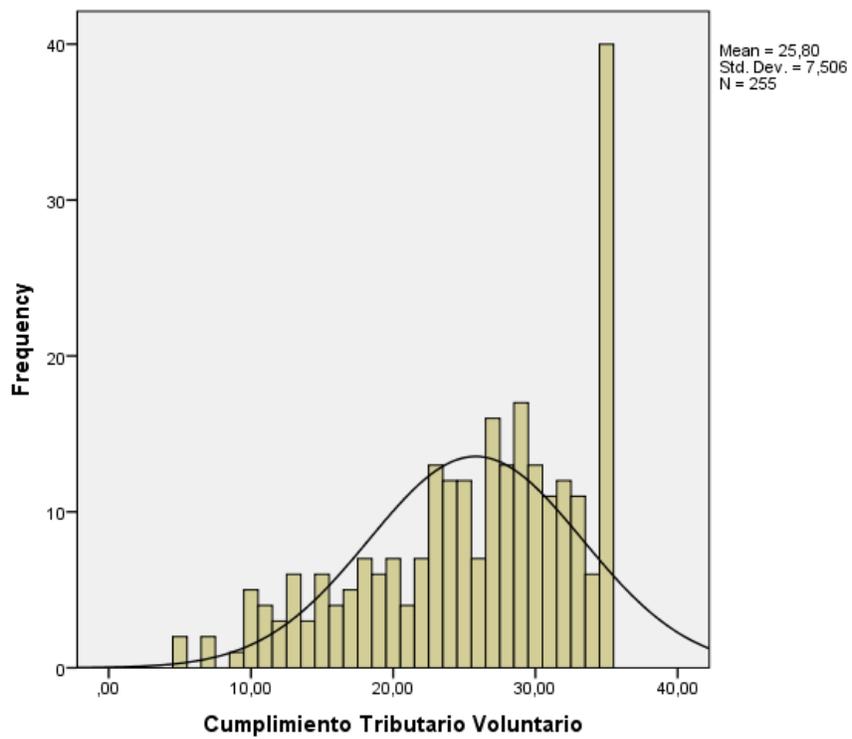
(I) Escenario	(J) Escenario	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Baja Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Mucho Poder	-1,6	0,7	0,085	-3,3	0,1
	Alta Confianza, Poco Poder	0,1	0,7	1,000	-1,7	1,8
	Alta Confianza, Mucho Poder	1,9	0,7	0,023	0,2	3,7
Baja Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	1,6	0,7	0,085	-0,1	3,3
	Alta Confianza, Poco Poder	1,7	0,7	0,065	-0,1	3,4
	Alta Confianza, Mucho Poder	3,5	0,7	0,000	1,8	5,3
Alta Confianza, Poco Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-0,1	0,7	1,000	-1,8	1,7
	Baja Confianza, Mucho Poder	-1,7	0,7	0,065	-3,4	0,1
	Alta Confianza, Mucho Poder	1,8	0,7	0,033	0,1	3,6
Alta Confianza, Mucho Poder	Baja Confianza, Poco Poder	-1,9	0,7	0,023	-3,7	-0,2
	Baja Confianza, Mucho Poder	-3,5	0,7	0,000	-5,3	-1,8
	Alta Confianza, Poco Poder	-1,8	0,7	0,033	-3,6	-0,1

Anexo E: Histogramas de variables dependientes

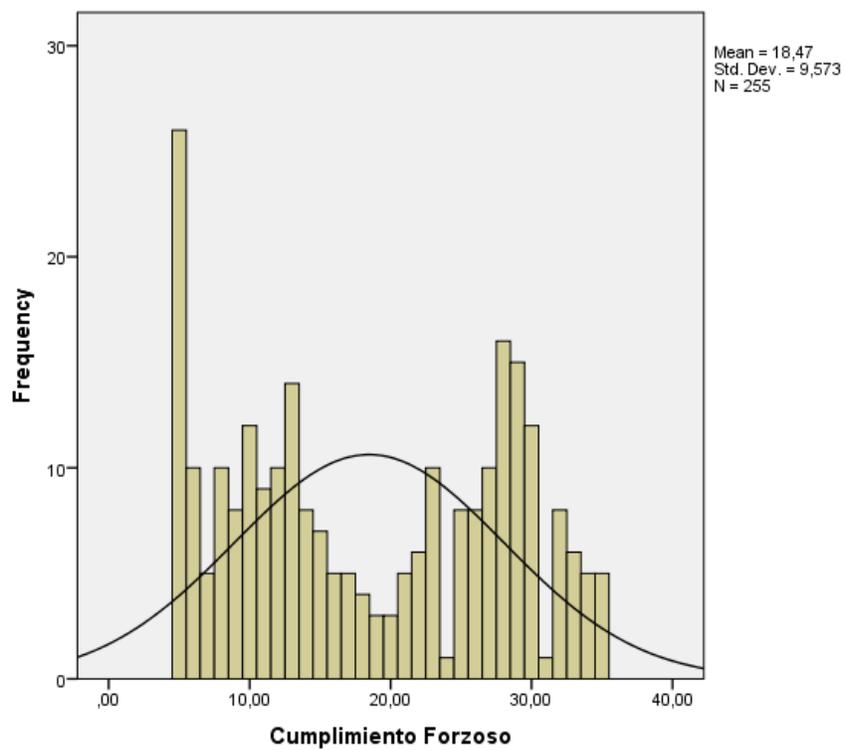
Anexo E1: Histograma 'Intención de Cumplimiento Tributario'



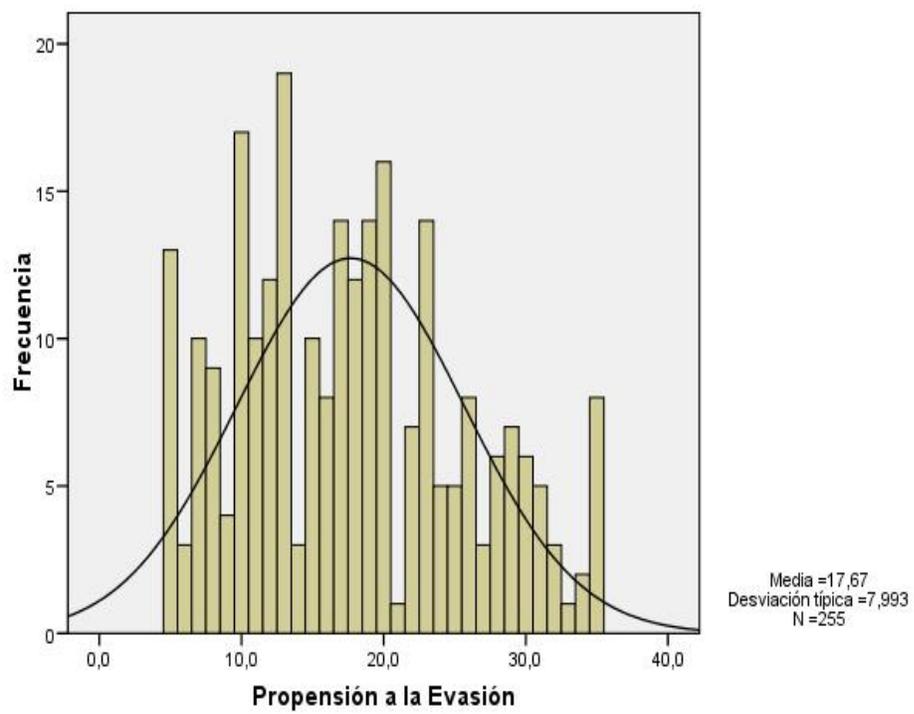
Anexo E2: Histograma 'Cumplimiento Tributario Voluntario'



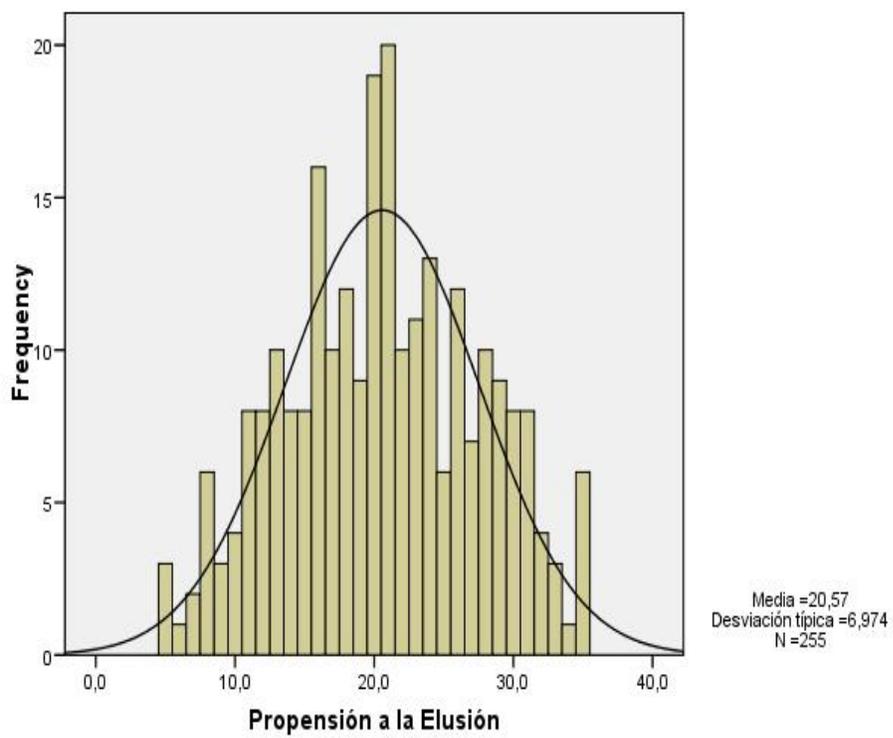
Anexo E3: Histograma 'Cumplimiento Tributario Forzoso'



Anexo E4: Histograma 'Propensión a la Evasión'



Anexo E5: Histograma 'Propensión a la Elusión'



Anexo F: Valores descriptivos para desviación multifactorial, según Mahalanobis.

Modelo 1:

Variables independientes en interacción:

Poder y Confianza.

Variables dependientes:

Intención de Cumplimiento Tributario,
Cumplimiento Tributario Voluntario,
Cumplimiento Tributario Forzoso,
Propensión a la Evasión y
Propensión a la Elusión.

Casos	Modelo 1
Media	4,9570269
Mediana	4,1296933
Rango	19,18159
Mínimo	0,42057
Máximo	19,60215
Casos	255

Anexo G: Supuesto de relación lineal entre variables dependientes.

Matriz de Correlaciones de Pearson entre variables dependientes:

Intención de Cumplimiento Tributario, Cumplimiento Tributario Voluntario, Cumplimiento Tributario Forzoso, Propensión a la Evasión y Propensión a la Elusión

Correlaciones							
Escenario			Intención de Cumplimiento Tributario	Cumplimiento Tributario Voluntario	Cumplimiento Tributario Forzoso	Propensión a la Evasión	Propensión a la Elusión
Baja Confianza, Poco Poder	Intención de Cumplimiento Tributario	Corr. Pearson	1	,567**	-0,134	-,626**	-,419**
		Sig. (bilateral)		0	0,29	0	0,001
		N	64	64	64	64	64
	Cumplimiento Tributario Voluntario	Corr. Pearson	,567**	1	-0,086	-,504**	-,311*
		Sig. (bilateral)	0		0,499	0	0,012
		N	64	64	64	64	64
	Cumplimiento Tributario Forzoso	Corr. Pearson	-0,134	-0,086	1	0,188	,277*
		Sig. (bilateral)	0,29	0,499		0,137	0,027
		N	64	64	64	64	64
	Propensión a la Evasión	Corr. Pearson	-,626**	-,504**	0,188	1	,689**
		Sig. (bilateral)	0	0	0,137		0
		N	64	64	64	64	64
	Propensión a la Elusión	Corr. Pearson	-,419**	-,311*	,277*	,689**	1
		Sig. (bilateral)	0,001	0,012	0,027	0	
		N	64	64	64	64	64
Baja Confianza, Mucho Poder	Intención de Cumplimiento Tributario	Corr. Pearson	1	,409**	-0,195	-,511**	-,373**
		Sig. (bilateral)		0,001	0,122	0	0,002
		N	64	64	64	64	64
	Cumplimiento Tributario Voluntario	Corr. Pearson	,409**	1	-,552**	-,314*	-,365**
		Sig. (bilateral)	0,001		0	0,012	0,003
		N	64	64	64	64	64
	Cumplimiento Tributario Forzoso	Corr. Pearson	-0,195	-,552**	1	,322**	,341**
		Sig. (bilateral)	0,122	0		0,009	0,006
		N	64	64	64	64	64
	Propensión a la Evasión	Corr. Pearson	-,511**	-,314*	,322**	1	,625**
		Sig. (bilateral)	0	0,012	0,009		0
		N	64	64	64	64	64
	Propensión a la Elusión	Corr. de Pearson	-,373**	-,365**	,341**	,625**	1
		Sig. (bilateral)	0,002	0,003	0,006	0	
		N	64	64	64	64	64
** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).							
* . La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).							

Correlaciones								
Escenario			Intención de Cumplimiento Tributario	Cumplimiento Tributario Voluntario	Cumplimiento Tributario Forzoso	Propensión a la Evasión	Propensión a la Elusión	
Alta Confianza, Poco Poder	Intención de Cumplimiento Tributario	Corr. Pearson	1	,546**	-,346**	-,380**	-0,158	
		Sig. (bilateral)		0	0,005	0,002	0,213	
		N	64	64	64	64	64	
	Cumplimiento Tributario Voluntario	Corr. Pearson	,546**	1	-,347**	-,461**	-0,216	
		Sig. (bilateral)	0		0,005	0	0,086	
		N	64	64	64	64	64	
	Cumplimiento Tributario Forzoso	Corr. Pearson	-,346**	-,347**	1	0,181	0,24	
		Sig. (bilateral)	0,005	0,005		0,153	0,056	
		N	64	64	64	64	64	
	Propensión a la Evasión	Corr. Pearson	-,380**	-,461**	0,181	1	,571**	
		Sig. (bilateral)	0,002	0	0,153		0	
		N	64	64	64	64	64	
	Propensión a la Elusión	Corr. Pearson	-0,158	-0,216	0,24	,571**	1	
		Sig. (bilateral)	0,213	0,086	0,056	0		
		N	64	64	64	64	64	
	Alta Confianza, Mucho Poder	Intención de Cumplimiento Tributario	Corr. Pearson	1	0,127	-0,222	-0,044	-0,06
			Sig. (bilateral)		0,323	0,08	0,733	0,641
			N	63	63	63	63	63
Cumplimiento Tributario Voluntario		Corr. Pearson	0,127	1	-,285*	-,363**	-,332**	
		Sig. (bilateral)	0,323		0,023	0,003	0,008	
		N	63	63	63	63	63	
Cumplimiento Tributario Forzoso		Corr. Pearson	-0,222	-,285*	1	0,152	0,164	
		Sig. (bilateral)	0,08	0,023		0,233	0,2	
		N	63	63	63	63	63	
Propensión a la Evasión		Corr. Pearson	-0,044	-,363**	0,152	1	,683**	
		Sig. (bilateral)	0,733	0,003	0,233		0	
		N	63	63	63	63	63	
Propensión a la Elusión		Corr. Pearson	-0,06	-,332**	0,164	,683**	1	
		Sig. (bilateral)	0,641	0,008	0,2	0		
		N	63	63	63	63	63	
** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).								
* La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).								

Anexo H: Supuesto de ausencia de multicolinealidad entre variables dependientes.
 Matriz de correlaciones de Pearson entre Variables dependientes:
 Intención de Cumplimiento Tributario, Cumplimiento Tributario Voluntario,
 Cumplimiento Tributario Forzoso, Propensión a la Evasión y
 Propensión a la Elusión

		Intención de Cumplimiento Tributario	Cumplimiento Tributario Voluntario	Cumplimiento Tributario Forzoso	Propensión a la Evasión	Propensión a la Elusión
Intención de Cumplimiento Tributario	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	1	,488**	0,075	-,554**	-,306**
		0	0	0,231	0	0
	N	255	255	255	255	255
Cumplimiento Tributario Voluntario	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	,488**	1	-,286**	-,502**	-,391**
		0	0	0	0	0
	N	255	255	255	255	255
Cumplimiento Tributario Forzoso	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	0,075	-,286**	1	0,065	,228**
		0,231	0	0	0,305	0
	N	255	255	255	255	255
Propensión a la Evasión	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-,554**	-,502**	0,065	1	,658**
		0	0	0,305	0	0
	N	255	255	255	255	255
Propensión a la Elusión	Correlación de Pearson Sig. (bilateral)	-,306**	-,391**	,228**	,658**	1
		0	0	0	0	0
	N	255	255	255	255	255

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).