

¿POR QUÉ LAS PERSONAS PAGAN SUS IMPUESTOS? *WHY DO PEOPLE PAY THEIR TAXES?*

Bruno Barros Vio*

“Evitar los impuestos es el único esfuerzo intelectual que tiene recompensa”
John Maynard Keynes (1883–1946)

Resumen

El objetivo de este trabajo es contribuir al debate sobre por qué algunas personas pagan impuestos y otras no, revisando el modelo desarrollado por Weigel, Heissing and Elffers (1987). Según ello, el incumplimiento de las leyes fiscales puede ser comprendida como un acto defectuoso parte de un dilema social. En este tipo de dilema, también conocido como la tragedia de los comunes, los individuos maximizan sus resultados si hacen una elección defectuosa, sin embargo, todos se perjudican si todos hacen la misma elección. Lo más importante del modelo es que resalta la importancia de considerar las interacciones entre las variables para explicar el cumplimiento de las leyes fiscales. El comportamiento fiscal presenta más de una dimensión y por lo tanto, la respuesta final del por qué las personas pagan sus impuestos está en la reunión de un gran conjunto de variables, frecuentemente aisladas y en la transformación del supuesto *ceteris paribus* que hoy representa la investigación completa en un simple, pero importante, primer paso.

Palabras clave: psicología económica, impuestos, comportamiento fiscal.

Summary

The aim of this work is to contribute to the debate on why some people pay their taxes and some don't, based on a revision of the model developed by Weigel, Heissing and Elffers (1987). According to the model, not abiding by tax regulations can be perceived as an unsound act, part of a social dilemma. In this type of dilemma, also known as the tragedy of the commoners, individuals maximize the results if they make an unsound choice, yet all are at a disadvantage if all make the same choice. The most significant feature of the model is that it underscores the importance of considering the interactions among variables to explain compliance with tax regulations. Attitudes towards tax present more than one dimension and, therefore, the final answer to why people pay their taxes is found in a combination of variables, frequently isolated, and in the transformation of the supposed *ceteris paribus* which now represents the complete research in one simple, but important, first step.

* M.Sc. en Economic and Consumer Psychology (Exeter University, UK) y SABE–Society for the Advancement of Behavioral Economics, Representante de Brasil. E-mail: brnvio@gmail.com

Key words: economics psychology, taxes, tax compliance behaviour.

La tributación es la parte central de la política fiscal. Representa una herramienta poderosa que afecta a la demanda agregada influenciando indirectamente la actividad económica y determinando directamente la provisión de bienes públicos. La lista es inmensa y va más allá de puentes y defensa nacional. Ahora mismo, los contribuyentes del Reino Unido están subsidiando al Northern Bank en préstamos y garantías a otros prestamistas en cerca de 55 mil millones de libras en un intento desesperado del gobierno británico para salvar la institución y garantizar la solidez del sistema financiero británico. El gobierno americano recientemente aprobó un paquete de incentivos fiscales por un monto de 150 mil millones de dólares para ayudar a los americanos a lidiar con la desaceleración económica. En general se pregunta: ¿Cómo estas enormes tasas de gastos son financiadas? La respuesta definitiva es a través de los impuestos.

Sin embargo, la tributación no es un juego entre los individuos que hacen las políticas y la “naturaleza”. Los contribuyentes están del otro lado de la cancha. El partido, que involucra individuos con preferencias, estrategias y comportamientos diferentes, es mucho más complejo e incluye interacciones y expectativas. El nivel de tasa impositiva y el número de contribuyentes no son suficientes para determinar los ingresos gubernamentales. Si los contribuyentes tuvieran apenas dos opciones, cumplir o no cumplir con las leyes fiscales, sería necesario responder a una segunda pregunta para poder predecir los posibles resultados de tal interacción: ¿por qué algunas personas pagan sus impuestos y otras no lo hacen?

Antes de intentar responder a esta pregunta, es necesario aclarar tres conceptos; evasión fiscal, planificación fiscal e incumplimiento fiscal. Aunque usados comúnmente como reemplazos unos de los otros, el aspecto legal diferencia planificación y evasión. Según el *Report of the Royal Commission on Taxation* (1966, p. 538), “la planificación fiscal supone cualquier tentativa de evitar o reducir por medios legales las responsabilidades fiscales, obteniendo ventaja de la existencia o no existencia de algunas disposiciones”, al paso que evasión es ilegal y supone actos de perpetración o comisión. Más utilizado por los investigadores, el incumplimiento fiscal es definido por Hessing et al. (1991, p. 2) como el incumplimiento intencional o no intencional de los contribuyentes al pagar la totalidad o parte de sus impuestos. La preferencia de los investigadores por el término incumplimiento se debe por su neutralidad y por relacionarse igualmente a los actos de evadir o evitar. Mientras la diferencia entre estos dos términos no signifiquen mucho para la receta gubernamental porque las dos resultan en el no percibimiento de impuestos, la diferencia analíticamente es enorme. En este trabajo, el término incumplimiento será muy utilizado, sin embargo, los términos evasión y planificación serán mantenidos para preservar las ideas de las investigaciones anteriores.

La manera más directa para empezar a responder a la pregunta –¿por qué algunas personas pagan sus impuestos y otras no?– es utilizar la misma estructura del dilema del prisionero. Pero en este caso, en lugar de analizar la interacción entre dos prisioneros, este juego concierne el dilema que enfrentan los contribuyentes. En esta adaptación, ellos se encuentran con dos opciones: pagar o no pagar los impuestos de un bien común (como por ejemplo la luz de las calles). Como se puede observar en la matriz abajo (Figura 1), el mejor resultado individual es ahorrar el dinero y usarlo en otros gastos. Sin embargo, si los dos jugadores deciden hacer lo mismo, el servicio no será suministrado. Aunque el suministro de un bien común es del interés de todos, la motivación para conseguirlo gratis debilita la contribución, resultando en un equilibrio donde nadie paga los impuestos y el servicio público no es provisto.

		Jugador A	
		Cumple	No cumple
Jugador B	Cumple	4,4	3,6
	No cumple	6,3	0,0

Figura 1. Problema del bien común con dos personas y dos opciones.

Este triste juego resalta la naturaleza del problema del bien común. Según Loehr and Sandler (1978), como los servicios públicos, por ejemplo la defensa nacional, son indivisibles, no pueden ser fraccionados con precios a ser cobrados a cada individuo de una comunidad. Lo que significa que no se puede impedir el consumo de los que no pagan. El que lo consigue gratis, también llamado polizón o aún *free rider*, puede beneficiarse del servicio público proveniente de los esfuerzos de los demás sin hacer ninguna contribución. Siguiendo esta idea, sería esperado que, sin ningún tipo de imposición, nadie pagaría sus impuestos o contribuiría económicamente a una causa. La gran cantidad de recursos gubernamentales para incrementar la detección de evasión impositiva y ejecuciones legales parece estar en conformidad con tal previsión. Para tener una idea, se estima que mitad de las disputas presentes en la Corte Federal de Brasil corresponde a problemas fiscales. Como el presupuesto de la Corte Federal Brasileña es cerca de mil millones de libras (datos del 2005), se gasta por lo menos la mitad de esa cifra todos los años en las disputas fiscales en Brasil (Alves Ferreira, 2005).

La percepción de que el problema del *free rider* sea tan generalizada en la economía no está libre de críticas. Según Davies and Holt (1993, p. 318), “observando los mil millones de dólares contribuidos anualmente de forma voluntaria a una inmensa variedad de causas caritativas” disminuye claramente el énfasis en el problema del *free rider*.

Varias simulaciones económicas experimentales tratan de la extensión del problema del bien común y los efectos de la hipótesis del *free rider*. Utilizando el mecanismo

de la contribución voluntaria, pruebas de laboratorio sobre el problema del *free rider* generan resultados bastante divergentes. El mecanismo es un simple juego de repetición donde un grupo de participantes, aislados unos de los otros, deciden cuántas fichas quieren invertir en una bolsa de valores privada o bolsa de valores de grupo. Cada ficha invertida en una bolsa de valores privada será convertida en efectivo a una tasa constante (1 libra por ficha) apenas a su inversionista, mientras las fichas invertidas en la bolsa de valores de grupo producen un rendimiento más bajo (60 centavos por ficha) a todos los participantes. Así como en el dilema del prisionero, el mejor resultado colectivo (Óptimo de Pareto) sería alcanzado si todos los participantes invirtieran en la bolsa de valores de grupo –un bien público abstracto. Sin embargo, como todos los participantes tienen la opción de no invertir en la bolsa de valores de grupo y todavía recibir rendimientos de retorno colectivos, sería esperado 0% de contribuciones (Equilibrio de Nash). No obstante, de acuerdo con la crítica de Davies and Holts, en una gran variedad de condiciones, así como número de participantes y tasas de retorno, los participantes ponen constantemente hasta 60% de sus fichas en la bolsa de valores de grupo. A pesar de que las personas pueden actuar de forma diferente porque están en un experimento (Cowell, 1985), los resultados son consistentes lo suficiente para demostrar que la antigua tradición de que los seres humanos son simplemente egoístas puede no ser tan precisa. Las personas sí se desvían por un comportamiento puramente egoísta o por la vasta “fuerza de la codicia” (Fehr & Gächter, 2004).

Por lo tanto, con o sin algún tipo de imposición, las personas pagan sus impuestos o contribuyen económicamente a una causa. La incapacidad para describir los resultados reales parece ser la incógnita humana donde el modelo del problema del bien público fue desarrollado. Además de la elegancia y relativa sencillez del problema del bien público, este no ofrece otros entendimientos sobre los procesos involucrados en la tributación.

Una segunda idea para comprender por qué algunas personas pagan los impuestos y otras no es presentada en el modelo desarrollado por Weigel, Hessing and Elffers (1987). Según ellos, el incumplimiento de las leyes fiscales puede ser entendido como un acto defectuoso parte de un dilema social. En este tipo de dilema, también conocido como la tragedia de los comunes, los individuos maximizan sus resultados si hacen una elección defectuosa, sin embargo, todos se perjudican si todos toman la misma decisión. La tragedia de los comunes es observada en varias situaciones, pero las tragedias más conocidas son las relacionadas con el uso de los recursos finitos que llevan a los desastres ambientales. La pesca es un buen ejemplo. En el pasado, la cantidad de la pesca era determinada simplemente por el tamaño de la embarcación y todos eran incentivados a pescar lo máximo que podían. Sin embargo, cuando todos los pescadores decidieron agrandar sus embarcaciones, la producción no fue capaz de seguir este incremento, resultando en la extinción de varias especies, como el esturión en Rusia.

Así como en la estructura utilizada en el dilema del prisionero, los individuos estarían mejor si pagaran menos impuestos, sin embargo, el estado iría a la bancarrota si muchas personas decidieran no cumplir con las leyes fiscales. El contribuyente asociado a un dilema social resalta la importancia de considerar la orientación de la motivación de los individuos. La estructura modelo desarrollada por Weigel, Hessing and Elffers identifica dos conjuntos de variables involucradas en el proceso de decisión –instigaciones y limitaciones– que pueden ser observadas tanto en el individuo como en la situación en la que se encuentra. La exposición a ciertas situaciones puede instigar la evasión y ciertas personalidades pueden ser más propensas a adoptar ese comportamiento. Límites situacionales pueden disuadir a alguien al incumplimiento, al paso que límites sociales pueden ser más eficaces para otras personas.

Para ejemplificar el modelo, se hará la descripción de los principales factores. En este trabajo, las **variables de instigación** incluyen *insatisfacción con las autoridades fiscales, indicador de retorno y personalidad*; las **variables de limitaciones** incluyen *penalización legal, control social y postura frente al incumplimiento de las leyes fiscales*.

Variables de instigación al comportamiento de incumplimiento fiscal

Insatisfacción con las autoridades fiscales

Según Vogel, (1974, p. 501), “las actitudes de los contribuyentes están sin duda íntimamente relacionadas con las percepciones sobre el nivel de justicia distributiva codificado en un determinado sistema impositivo”. El libro “Civil Disobedience”, escrito por Henry Thoreau en 1849, consiste en el más famoso ejemplo de insatisfacción con las autoridades fiscales. Como no estaba de acuerdo que su dinero fuera usado para financiar la guerra con México, Thoreau se rehusó a pagar los impuestos y fue detenido por el gobierno americano. La idea de dejarse ir a prisión sin resistencia representa uno de los primeros ejemplos de resistencia no violenta, hasta hoy muchos están de acuerdo con la estrategia de Thoreau. Con la utilización de las medidas de las respuestas obtenidas, Webley, Cole and Eidjar (2001) muestran que la escala de la insatisfacción con las autoridades, medida con tres diferenciales semánticas (eficiente/ineficiente, comprensible/incomprensible; civil/no civil) es una variable significativa para predecir la hipotética evasión de impuestos.

Indicador de retorno

El indicador de retorno, que compara la carga impositiva del individuo con los servicios gubernamentales, fue usado con otras variables por Vogel (1974) para explicar la evasión de impuestos en Suecia. Este indicador, similar a un análisis de costo beneficio, está relacionado directamente con los ingresos. El retorno se vuelve menos positivo mientras los ingresos aumentan al paso que los servicios se mantienen en niveles constantes. El resultado es un aumento esperado en el incumplimiento. Según Vogel, los ingresos de los contribuyentes son considerados una medida inversa

razonablemente buena del cambio fiscal favorable, y respaldando esta relación, la encuesta sueca demuestra que al hacerles la pregunta: “¿ Ud. cree que los impuestos a los que debe pagar son razonables considerándose los beneficios que tiene en retorno?” 39,6% de los que reciben 20.000 coronas o menos contestaron “no” en comparación a 65,8% de los que ganan 40.000 coronas o menos. Sin embargo, hay que resaltar que el indicador de retorno, relacionado directamente con los niveles de ingresos, se correlaciona con otras variables, como por ejemplo educación y distribución de ingresos y por lo tanto su poder de explicación tiene que ser analizado cuidadosamente. Siguiendo ese pensamiento, Webley, Cole and Eidjar (2001) hallaron que independientemente de ver estas relaciones de retorno como ventajosas o desventajosas, no es eso lo que difiere entre los evasores, hipotéticos evasores y no evasores.

Personalidad

Como las personas actúan de formas distintas bajo las mismas situaciones, algunas personalidades pueden ser particularmente tendientes a practicar la evasión fiscal. Según Wiger, Hessing and Elffers (1987), algunos individuos pueden ser caracterizados por una tendencia en general interesada y otros pueden demostrar una identificación fuerte con las responsabilidades hacia la comunidad. Para llegar a esa medida de personalidad, Webley, Cole and Eidjar (2001) usaron tres variables: competitividad, alienación y tolerancia a la irregularidad. La primera, competitividad, trae la hipótesis de que los individuos pueden estar dispuestos a comprender la situación de confrontación como la oportunidad para obtener algo personal en contraste con la oportunidad para alcanzar metas comunes. La segunda variable, alienación, se refiere al sentimiento de lejanía a los demás, además de una sensación generalizada de insatisfacción con la vida y pesimismo sobre el futuro. Se supone que la alienación incrementa la probabilidad de evasión por la reducción de las preocupaciones personales sobre la propiedad de las acciones de uno. Tercera, la tolerancia a la irregularidad mide la actitud de alguien frente a la ley, reflejando el respeto por la ley y la tolerancia a las transgresiones (Elffers, Weigel, & Hessing, 1987). Adaptando las escalas propuestas por Weigel, Hessing and Elffers, y cambiando el nombre para la escala del egoísmo, Webley, Cole and Eidjar hallaron que esta medida es estadísticamente significativa para predecir la hipotética evasión de impuestos, y respalda la contribución de las variables de la personalidad para explicar el cumplimiento o incumplimiento de las leyes fiscales.

Limitaciones para el comportamiento de incumplimiento fiscal

Probabilidad de ser encontrado y nivel de penalización

La probabilidad de ser localizado por hacer trampa y el nivel de penalización son dos variables que se supone explican la decisión entre cumplir o no con las leyes fiscales. La estrategia simplista utilizada por Cowell (1985) describe la elección de cumplir con los impuestos similar a un problema de selección de portfollio, que tiene la preocupación de maximizar los ingresos considerando la tributación y el riesgo.

La sencillez del modelo nos lleva a dos observaciones casi intuitivas: primero, la relación positiva entre cumplir o no con los impuestos y la probabilidad de ser encontrado; segundo, la relación también positiva entre el nivel de penalización y el cumplimiento o incumplimiento. A partir de estas dos relaciones, se puede concluir que para incrementar el cumplimiento de las leyes fiscales “una multa de 1 millón de dólares o la horca para los evasores podría significar el freno efectivo” y “si tales penalizaciones extremas fueran efectivas entonces nunca tendrían que ser realmente aplicadas” (Cowell, 1985, p. 180).

Aunque los individuos no deben ser reducidos a egoístas, los modelos de Weigel, Hessing and Elffers reconocen la importancia relativa de la probabilidad de ser encontrado y el nivel de penalización como variables para predecir el cumplimiento. Una diferencia importante entre el modelo descrito por Cowell y el de Weigel, Hessing and Elffers, es que el primero considera la probabilidad de ser encontrado y el nivel de penalización como variables exógenas (que ocurren en un cierto periodo) mientras que el segundo las considera endógenas (determinadas por cada individuo). Por lo tanto, es más preciso describir el miedo a la penalización como un factor a ser comprendido como probabilidad de detección o como severidad de penalización. Las diferencias entre esa comprensión son apoyadas por la investigación de Vogel (1974), que reporta que los hombres creen tener mejores oportunidades ilegales de evadir impuestos que las mujeres. Se observó que la edad y la situación conyugal también influyen en la comprensión del riesgo, participantes más jóvenes y solteros llevan la puntuación más baja en la percepción del riesgo. Es casi imposible no considerar la aversión al riesgo en esta discusión y es plausible esperar que los individuos con más aversión al riesgo comprenden más fuertemente el riesgo y por lo tanto son más propensos a cumplir con las leyes fiscales.

Experimentos controlados obtuvieron indicación de resultados consistentes de que altas probabilidades de auditoría bajan los comportamientos de evasión fiscal, mientras que la severidad de las multas tuvo un impacto insignificante. La única excepción fue el trabajo hecho por Schwartz and Orleans (citado por Weigel, Hessing & Elffers, 1987). Misteriosamente, en un experimento con dos grupos, apenas uno expuesto a penalización, el efecto de la comprensión de la probabilidad de penalización disminuyó la cantidad de impuestos pagados. Según ellos, la capacidad de las amenazas de penalización para disminuir la evasión fiscal parece ser injustificada y el valor del freno estimado de penalidades criminales y civiles permanece incierto. La estrategia de la zanahoria parece que tiene más sentido que la del palo.

Respaldo social

Las amenazas no solamente incluyen sanciones legales, pero también amenazas de desaprobación del grupo social. El control social es estudiado en varios contextos de conducta desviada y sugiere que las personas están más propensas a no cumplir con

la ley si están excesivamente expuestas a modelos de comportamientos criminales de personas con las cuales tienen relaciones más íntimas. Se ha observado el mismo fenómeno en estudios sobre deudas personales. Un factor importante para predecir el estado de deuda es si los individuos conocen a otras personas cercanas que están en deuda, y como piensan que las personas podrían reaccionar si supieran que tal individuo está en deuda (Lea, Webley & Walker, 1995). Pese al efecto modesto, varios investigadores observaron una relación positiva entre las percepciones de referencia de los modelos de grupos y el comportamiento de cumplimiento o incumplimiento de las leyes fiscales, lo que indica que los contribuyentes que poseen amigos y parientes que comitieron la evasión de impuestos en el pasado son más inclinados a admitir el incumplimiento o considerar posibilidades futuras de no cumplir con los impuestos. El estudio de Webley, Cole & Eidja (2001) demostró que los relatos de la evasión fiscal están positivamente relacionados con el número de personas que el individuo conoce que haya evadido los impuestos. Sin embargo, se necesita analizar los resultados con cautela, pues debe generarse discusión después del acto de la evasión fiscal para justificar la conducta desviada.

Actitud frente al incumplimiento

Las investigaciones indican que las actitudes intolerantes frente al desvío pueden limitar la ocurrencia de comportamientos normalmente prohibidos e incluso indican una correlación significativa entre actitud tolerante frente a la evasión fiscal y los relatos de incumplimiento. La relación entre actitud y comportamiento es respaldada por el Modelo de Probabilidad de Elaboración (Elaboration Likelihood Model, Cacciopo & Petty, 1989). Dependiendo de la cantidad de elaboración, las actitudes –“una tendencia psicológica expresa por evaluar una entidad particular con algún nivel de favoritismo o no” (Manstead & Hewstone, 1995, p. 35)– tienen la tendencia de guiar los comportamientos. Esta relación entre actitudes y comportamientos fue extensivamente explorada por investigadores de consumidores, pero su utilidad va más allá de su escopo. Las medidas de actitudes que focalizan en actos específicos mostraron tener un poder considerable de predecir variaciones comportamentales en otros contextos de investigaciones. Según Webley and Nyhus (2001), las evidencias relacionadas con deuda sugieren que la asociación entre actitud y comportamiento pueden ser una preferencia adaptable: evadir impuestos torna la evasión en algo visto como no tan malo.

Como propuesto por el modelo de Weigel, Hessing and Elffers, la evasión fiscal es vista como un resultado de la interacción entre instigaciones y limitaciones. Las instigaciones tienen su primer lugar en el proceso de decisión de pagar o no los impuestos y las limitaciones aparecen en una fase posterior. Si por ejemplo, un individuo es egoísta y percibe el indicador de retorno en desventaja, tales factores serían persuasivos para el incumplimiento. Pero, después de esta fase, el contribuyente empezará a pensar sobre las limitaciones, como por ejemplo las amenazas de penalización y el

control social. La ubicación de este individuo en términos de su exposición a estas condiciones produce una probabilidad estimada de que él/ella irá involucrarse con el incumplimiento. Si percibe que las limitaciones son severas lo suficiente, el individuo tiende más al cumplimiento.

Y qué tal si las variables son consideradas individualmente para responder a la pregunta ¿ por qué algunas personas pagan sus impuestos y otras no? El concepto del latín “*ceteris paribus*”, usado extensivamente en economía, que significa literalmente “con todo lo demás lo mismo”, o “todo lo demás igual” es empleado para simplificar la formulación y descripción de los resultados. El uso del *ceteris paribus* ignora intencionalmente tanto los factores conocidos como los desconocidos que pueden influenciar un fenómeno particular. Por ejemplo, sobre el cumplimiento fiscal, se puede decir: *ceteris paribus*, individuos con actitudes fuertes frente a la evasión fiscal tienen mayor tendencia en cumplir con los impuestos. Según Alfred Marshall, “no se niega la existencia de otras tendencias, pero su efecto perturbador es abandonado por un tiempo. Cuanto más se refina un problema, más exactamente se lo puede considerar; pero también más se aleja de la vida real” (1980, pp. Book V, Chapter V paragraph V.). Aunque analizar independientemente las instigaciones y limitaciones permite que los investigadores focalicen en el efecto único de un factor particular en una situación compleja, como por ejemplo el cumplimiento fiscal, el modelo de Weigel, Hessing and Elffers parece estar más cercano a la vida real. Es importante mencionar que tal modelo no implica en un alejamiento radical de la declaración *ceteris paribus*, pues hay otras variables que pueden incrementar el poder de explicación de la tendencia de un individuo en cumplir o no con sus impuestos. Sin embargo, la característica más importante del modelo es que resalta la importancia de considerar las interacciones entre las variables para explicar el cumplimiento de las leyes fiscales. Las variables necesitan ser analizadas individualmente, pero los investigadores tienen que tener siempre en mente el panorama más amplio. El comportamiento fiscal presenta más de una dimensión y por lo tanto, la respuesta final del por qué las personas pagan sus impuestos está en la reunión de un gran conjunto de variables, frecuentemente aisladas, y también en la transformación del supuesto *ceteris paribus* que hoy representa la investigación completa en un simple, pero importante, primer paso.

Bibliografía

Alves Ferreira, V. H. (2005). Consultor Jurídico. Consulta 15 de Marzo, 2008, disponible en Consultor Jurídico: <http://conjur.estadao.com.br/static/text/36761,1>

Cacciopo, J. & Petty, R. (1989). The Elaboration Likelihood Model: The Role of Affect and Affect-Laden in Information Processing in Information. In P. Cafferata & A. Tybout, *Cognitive and affective responses to advertising* (pp. 69–89). Lexington: Lexington Books.

- Cowell, F. (1985). The Economic Analysis of Tax Evasion. *Bulletin of Economic Research*, 37(3), 163–193.
- Cullis, J. & Lewis, A. (1997). Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention. *Journal of Economic Psychology*, 18, 305–321.
- Davis, D. & Holt, C. (1993). *Experimental economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Elffers, H.; Weigel, R. & Hessing, D. (1987). The Consequences of Different Strategies for Measuring Tax Evasion Behavior. *Journal Of Economic Psychology*, 8, 311–337.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2004). Advances in Behavioral Economics. In C. Camerer, G. Lowenstein, & M. Rabin, *Advances in Behavioral Economics* (pp. 510–532). New York: Russel Sage Foundation.
- Lea, S.; Webley, P. & Walker, C. (1995). Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization and Credit Use. *Journal of Economic Psychology*, 6, 681–701.
- Loehr, W. & Sandler, T. (1978). *Public Goods and Public Policy*. London: Sage Publications LTD.
- Manstead, A. & Hewstone, M. (1995). *The Blackwell Encyclopaedia of Social Psychology*. Oxford: Blackell Publishers.
- Marshall, A. (1980). *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co.
- Robben, H. (1991). *A Behavioral Simulation and Documentated Behavior Approach to Income Tax Evasion*. Deventer: Kluwer.
- Royal Commission on Taxation. (1966). Ottawa: Queen’s Printer and Controller of Stationary.
- Vogel, J. (1974). Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data. *National Tax Journal*, 27, 499–513.
- Webley, P., & Nyhus, E. (2001). Life–cycle and Dispositional Routes into Problem of Debt. *British Journal of Psychology*, 92, 423–446.

Webley, P.; Cole, M. & Eidjar, O.-P. (2001). The Prediction of Self-Reported and Hypothetical Tax-Evasion: Evidence from England, France and Norway. *Journal of Economic Psychology*, 22, 141–155.

Webley, P.; Robben, H.; Elffers, H. & Hessing, D. (1991). Tax Evasion: An Experimental Approach. Cambridge: Cambridge Press.

Weigel, R., Hessing, D., & Elffers, H. (1987). Tax Evasion Research: A Critical Appraisal and Theoretical Model. *Journal of Economic Psychology*, 8, 215–235.

Fecha de recepción: 11/09/12

Fecha de aceptación: 25/04/13