

UNA EXPLICACIÓN DE LA ECONOMÍA IRREGULAR A PARTIR DE LA TEORÍA DE LA EMPRESA

Pilar Martínez Fernández

M^a Ángeles Rastrollo Horrillo

Julia Martín Armario

RESUMEN

En este trabajo se aborda el análisis del comportamiento irregular de las PYMES, para determinar la capacidad explicativa de los factores organizativos en la propensión a dicho comportamiento. Para plasmar el rol de los factores organizativos en la evasión fiscal se usa la Teoría de Recursos y Capacidades complementando las aportaciones de la Teoría de la Hacienda Pública. Se ha optado por el uso de la Teoría del Comportamiento Planeado (Ajzen, 1991) para aproximar la propensión integrando los componentes de la motivación (actitudes, norma social y control percibido) actualmente aceptados por la doctrina fiscal.

Se establece un modelo teórico que propone una relación causal entre la organización de la empresa y el comportamiento irregular. En él, la propensión al comportamiento irregular queda explicada a partir de los recursos de la empresa (capital organizativo, humano, capital tangible y tecnológico y capital relacional) y los elementos de la cultura fiscal organizativa (actitudes, creencias, normas subjetivas y oportunidad).

Finalmente, se confirma empíricamente dicho modelo mediante la estimación del mismo, en el sector de servicio posventa del automóvil, utilizando un Modelo de Ecuaciones Estructurales (SEM). Tras la confirmación del modelo global, las hipótesis se validan obteniendo relaciones causales entre las características organizativas, la cultura fiscal y la propensión al comportamiento irregular.

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se aborda el análisis del comportamiento irregular en las PYMES, entendiendo por tal el incumplimiento de algún tipo de normativa fiscal, laboral o administrativa, tales como, infradeclaraciones de ingresos, sobrevaloración de costes o contratación irregular de inputs incluido el personal. Quedan excluidas, por tanto, las actividades criminales o la denominada economía informal.

El estudio del comportamiento irregular, y de la evasión fiscal como su principal consecuencia, constituye una preocupación de la investigación económica que cíclicamente adquiere actualidad en función de circunstancias coyunturales. Tras revisar la literatura sobre evasión fiscal individual y en la empresa, se observa la existencia de una paradoja en el resultado investigador: frente a la extensión y articulación teórica de la investigación sobre evasión personal, se ha prestado escasa atención al comportamiento evasor en la empresa (Sandmo, 2005; Cowell, 2004, Slemrod, 2004). Sin embargo, la evidencia muestra que las empresas incurren más a menudo en prácticas irregulares (Slemrod, 2004, Boucher, 2001; Joulfaian y Rider, 1998; Pissarides y Weber, 1989).

La investigación económica sobre comportamiento fiscal se ha abordado sobre todo desde la Teoría Económica de la Hacienda Pública, centrada en el comportamiento individual. Este enfoque se ha centrado en el análisis del comportamiento del contribuyente en la imposición sobre la renta para mostrar su respuesta a cambios en las variables de la política fiscal (tipos impositivos, sanciones e inspección).

La investigación sobre evasión fiscal individual considera, junto a los parámetros disuasorios, los aspectos internos y de motivación de los sujetos (Halla y Schneider, 2005; Frey y Torgler, 2006). Entre estos aspectos se incluyen las variables socioeconómicas, personales y la disposición individual explicada en función de: a) las actitudes de los contribuyentes hacia los impuestos y el sistema fiscal, b) las relaciones de los agentes con los grupos de referencia, con la sociedad y la cultura a la que pertenecen (Cullis y Lewis, 1997).

La investigación sobre evasión fiscal en la empresa, hasta el momento es incipiente y escasa. El punto de partida ha sido la extensión de los modelos explicativos del comportamiento individual al ámbito de la empresa. El enfoque tradicional sobre evasión en la empresa ha considerado que éstas toman sus decisiones sobre comportamiento irregular considerando las variables económicas que afectan a la decisión (esto es, tienen en cuenta los tipos impositivos y las cargas laborales, las sanciones, el estado de la inspección, y la renta o beneficios derivados. (Marrelli, 1984; Marrelli y Martina, 1988), Kreutzer y Lee, 1988; Wang y Conant, 1988; Cremer y Gahvari, 1993; Virmani, 1989).

Sólo recientemente se están considerando la influencia de las características de la empresa en su comportamiento fiscal, al incorporar aspectos concretos como la separación de la propiedad y el control de la empresa, (Chen and Chu, 2005), o la efectividad de penalizar a los directivos para reducir la evasión utilizando la Teoría de la Agencia (Crocker y Slemrod, 2005).

En cualquier caso, los autores principales en este ámbito de estudio, como Cowell (2004) o Slemrod (2004), señalan la necesidad de profundizar en los aspectos internos de la empresa que tienen capacidad explicativa sobre su comportamiento evasor, y en qué aspectos del mismo inciden.

Por otra parte, con frecuencia se explicado la economía oculta en una determinada región o sector por la presencia de empresas poco competitivas que adoptan una estrategia de supervivencia basada en la realización de prácticas irregulares para evitar la expulsión del mercado (Colino, 1996).

Se pone de manifiesto, por tanto, la oportunidad de una reflexión sobre la capacidad explicativa de los aspectos internos de la empresa en su comportamiento evasor. Para lo cual consideramos que sería oportuno utilizar un enfoque de competitividad global de la empresa, para ampliar los planteamientos parciales que se han realizado hasta ahora.

Algunos investigadores muestran que hay individuos que no piensan nunca en la evasión (Pyle, 1991), en tanto que otros sí lo hacen. Además, no todo el mundo que tiene inclinación a ocultar concreta su intención en acción por no tener oportunidad para evadir. Elffers (2000) señala que hay quien tiene disposición y busca la oportunidad. En cierto modo se está considerando que el proceso de decisión de evadir se puede separar en dos etapas: una primera de disposición y una segunda de elección. La teoría tradicional explica esta segunda etapa al valorar la capacidad disuasoria de los instrumentos fiscales. Algunos autores (Halla y Schneider, 2005; Torgler, 2002) proponen que hay que investigar en la primera etapa sobre las variables relativas a la disposición a la evasión. De hecho, son los factores de predisposición los que pueden ayudar a entender porqué distintos sujetos se enfrentan y deciden de forma diferente incluso ante iguales resultados.

El objetivo de la presente investigación es doble: establecer un modelo que permita estudiar la relación existente entre la organización de la empresa y el comportamiento irregular, y confirmarlo empíricamente.

Hay dos tipos de razones que avalan el interés de esta investigación: La primera de ellas radica en la escasa atención al comportamiento evasor en la empresa (Sandmo, 2005; Cowell, 2004; Slemrod, 2004). Un segundo motivo de interés recae en el enfoque adoptado, tanto por enmarcarse en una línea de interés actual que enfatiza los factores internos de los sujetos para explicar el

comportamiento evasor, como por incorporar la Teoría de la Empresa a las aportaciones del enfoque fiscal.

Para ello, en primer lugar se sintetiza el marco teórico en el que se basa la investigación sobre la propensión a la irregularidad de las empresas. A continuación, se define el modelo y se formulan las hipótesis. Finalmente se estima el modelo, se presentan los principales resultados y las conclusiones de trabajo.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 El cumplimiento fiscal en la empresa

La investigación sobre el cumplimiento fiscal en la empresa discurre siguiendo un paralelismo con el desarrollo en torno al contribuyente individual, pasando de un enfoque centrado en los parámetros fiscales (externos al propio sujeto que evade) a considerar recientemente el papel de determinados factores organizativos (Andreoni et al. 1998).

La literatura apunta en la búsqueda de relaciones entre el comportamiento fiscal y determinadas características de la propia empresa además de considerar factores actitudinales y normativos (Tedds, 2005; Giles, 2000; Erard y Ho, 2001). De hecho, el tamaño, la forma jurídica, la actividad de la empresa, las características del personal, la fase del ciclo de vida del producto han sido algunas de las características que tradicionalmente se han señalado como propias de las empresas completamente ilegales y/o de aquellas que participan en algún tipo de evasión (Tedds, 2005; Giles, 2000; Ruesga, 2000; Erard y Ho, 2001)

Además, las empresas pequeñas tienden a justificar el comportamiento irregular como respuesta a la competencia desleal que supone que sus competidores realicen prácticas irregulares (Webley et al., 2006) o por percibir desigualdades ligadas al tamaño o respecto a otros grupos (Sigala et al., 1999; Noble, 2001; Webley et al., 2006). Por otra parte, en sectores donde la competencia es fuerte es más probable la adopción de comportamientos irregulares como mecanismo para reducir costes. Así lo corroboran, por ejemplo, Cowell (2004) o Tedds (2005).

De igual manera, en el caso de las empresas se asocia la predisposición a la evasión con las percepciones de inequidad del sistema. Además, las percepciones de inequidad horizontal parecen guardar relación con el tamaño de la empresa. Así, las empresas pequeñas y medianas tienden a percibir el sistema fiscal como injusto respecto a otros grupos o a empresas más grandes (Sigala et al., 1999; Noble, 2001). Para detectar y concretar los principales aspectos internos de la organización vinculados con el comportamiento irregular se propone el empleo de un enfoque organizativo en el estudio del comportamiento irregular y posteriormente la Teoría de la acción planeada para las variables internas de motivación.

2.2. Aportaciones del enfoque organizativo al estudio de la propensión al comportamiento irregular en la empresa

Profundizar en el papel de los factores organizativos en la evasión fiscal requiere acudir a la Teoría de la Empresa para incorporar la forma en que la estructura organizativa determina su comportamiento. La Teoría de Recursos y Capacidades aporta una aproximación integral al conjunto de recursos y capacidades que determinan el desempeño de la empresa (Wernerfelt, 1984; Dierickx y Cool, 1989; Barney, 1991; Grant, 1991). Este armazón permite agrupar los recursos que se implican en el comportamiento evasor en torno a los conceptos de recursos tangible e intangibles -capital humano, el capital estructural u organizativo y el capital relacional- (Bueno, 2000; Bontis, Chong y Richardson, 2000).

- **Capital tangible.** Reiteradamente la literatura ha señalado que las actividades irregulares se realizan de manera general en espacios reducidos y establecimientos de pequeñas dimensiones.

Esta característica, que frecuentemente va unida al tamaño económico de la empresa, es señalada por Ruesga (2000) como un factor que posibilita el comportamiento irregular. Generalmente son unidades con un escaso nivel de capitalización. Según Gómez Perezagua, (1982) el comportamiento irregular se da con mayor intensidad en actividades donde la intensidad capitalista no sea elevada y con escaso capital fijo. Para De Juan (1992), la economía sumergida puede responder a una conducta defensiva de empresas que actúan en sectores caracterizados por un nivel alto de obsolescencia y unos bajos niveles de capitalización. Asimismo, Ruesga (1987b, 1989, 2000) afirma que la empresa típica de la economía irregular es intensiva en el uso del factor trabajo y, por tanto, con menores requerimientos de capital.

- **El capital humano** representa el valor que tiene para la empresa el conocimiento que poseen las personas de su plantilla (Bontis et al., 2002). Está compuesto por tres elementos (Roos et al., 2001): competencias (conocimientos, capacidades, talento y Know how); actitud (conducta, motivación, actuación y ética) y agilidad intelectual. Los estudios apuntan claramente hacia la relación existente entre el empleo irregular y la baja cualificación (Colino, 1996). Son los trabajadores menos especializados y cualificados los que forman parte del colectivo humano contratado en condiciones irregulares. También se consideran las prácticas que son usuales en el entorno sectorial y geográfico en el que se mueve la empresa. Algunos trabajos refieren la existencia de una norma social favorable al uso de sobresueldos en multitud de industrias y profesiones (Sigala et al., 1999 y Noble, 2001) o la común aceptación de pagos ocultos en efectivo (Coleman y Freeman, 1994 y 1997), tanto por parte de la empresa como de profesionales y trabajadores en distintos sectores.

- **El capital organizativo** integra aspectos relacionados con la organización de la empresa y la toma de decisiones (Roos et al., 1997; Edvinsson, 1997). Comprende las rutinas organizativas, los procedimientos, los sistemas de gestión, el proceso de formulación de estrategias, la configuración del sistema técnico, el estilo directivo y la cultura empresarial, las bases de datos, los canales de comunicación, etc.

A priori, cabría esperar una relación negativa entre complejidad de la organización y comportamiento irregular. Cowell (2004) sostiene que las empresas con una organización más compleja es probable que se enfrenten a mayores costes y dificultades para evadir al requerirse el uso de tecnologías de evasión más complejas.

Habitualmente la investigación utiliza el tamaño de las empresas y su forma jurídica como dos variables para reflejar la influencia de la estructura organizativa en el comportamiento irregular, asumiendo que son las pequeñas empresas de tipo individual y familiar, con estructuras organizativas simples, y centralizadas las más proclives. Los estudios desarrollados por Smith et al. (1986), Pissarides y Weber (1989), Apel (1994), Mirus y Smith (1997), Schuetze (2002), Lyssiotou et al. (2004) o Tedds (2005) coinciden en situar en la población autoempleada y en los negocios pequeños y familiares la principal fuente de economía oculta, en el contexto de los impuestos sobre la renta. En este mismo sentido se manifiestan otras aportaciones (Ahmed y Sakurai, 2001; Giles, 2000; Erard y Ho, 2001) que también relacionan el autoempleo o los negocios pequeños con el comportamiento irregular, debido a la existencia de mayores oportunidades para la evasión en el contexto de empresas con estructuras simples y centralizadas.

Wallschutzky y Gibson (1993), Freeman y Coleman (1997), Giles (2000), Ahmed y Sakurai (2001) y Ahmed y Braithwaite (2005) ligan la evasión a claves competitivas, como falta de eficiencia, caídas en los ingresos y motivos de supervivencia económica o desconocimiento por parte del empresario y del equipo directivo. Todo ello, junto a lo analizado previamente, parece avalar una relación negativa entre la calidad del capital organizativo y el comportamiento irregular.

El **capital relacional** se define como el valor que tiene para la empresa el conjunto de relaciones que mantiene con agentes del exterior (Bontis, 1999) ya sean clientes, proveedores, competidores, socios comerciales, poderes públicos, entidades financieras, opinión pública y otros grupos de interés externos (Youndt, 1998; Snell et al. 1999).

No puede establecerse una hipótesis a priori con respecto al impacto del capital relacional en los comportamientos irregulares. Algunos elementos de capital relacional tienen un efecto negativo sobre la intención de evadir: a mayor reputación, mayor valor de la marca menores actitudes justificadoras de la evasión por razones de inequidad, o por motivos competitivos). Pero otros elementos, como la existencia de relaciones de confianza con clientes o proveedores, tienen un efecto contrario, puesto que en determinadas prácticas irregulares llegan incluso a constituir cooperadores necesarios, como es el caso de la defraudación en el IVA o la ocultación de ingresos (Chang y Lai, 2004).

2.3. Variables internas de motivación: cultura fiscal y Teoría del Comportamiento Planeado

Junto a los factores internos de carácter organizativo hay que considerar las variables de motivación internas de la empresa que condicionan su predisposición a la irregularidad.

El vehículo que permite cristalizar una determinada predisposición a la irregularidad a partir del conjunto de recursos y capacidades de una empresa, es el concepto de cultura organizativa, y en concreto, el aspecto de la misma concerniente a las dimensiones éticas de la conducta empresarial en relación a los diversos grupos de interés. En este caso, nos estaríamos refiriendo a la calidad ética de la relación de la empresa con el Estado como institución representativa de la sociedad, concepto que puede asimilarse a la “cultura fiscal” de la organización. El término cultura fiscal se asemeja en el contexto de la empresa a la noción de mentalidad fiscal definida por Schmolder, pero sin incluir la moral fiscal, en tanto que la idea de virtud cívica permanece aún como una cuestión abierta en el caso de la empresa (Slemrod, 2004).

Esta cultura fiscal, que por otro lado cabría considerar como parte del capital organizativo de la empresa, viene determinada en gran medida por las actitudes, valores y principios establecidos por empresario y por el equipo directivo. Así, el estilo de dirección y cultura empresarial en relación a la irregularidad se entienden relacionados con el comportamiento irregular, particularmente en el caso de las pequeñas empresas propiedad de un empresario autónomo, donde por su carácter personalista y su escasa formalización organizativa, estos aspectos están muy vinculados a la personalidad del propietario y su visión personal del negocio. En este sentido, la actitud del empresario hacia el comportamiento irregular con toda probabilidad condicionará el comportamiento de la organización y se proyectará en su gestión.

Se ha vinculado la actitud favorable hacia la irregularidad a claves competitivas (Wallschutzky y Gibson, 1993; Giles, 2000; Erard y Ho, 2001; Ahmed y Braithwaite, 2005; Tedds, 2005; Sigala Burgoyne y Webey, 1999; Noble, 2001).

Además, en tanto que muchas empresas pequeñas comparten la percepción de que reciben un trato injusto frente a otros grupos de empresas o colectivos (Noble, 2001; Ahmed y Sakurai, 2001 o Webley et al., 2004) parece haber una relación entre los aspectos estrictamente organizativos y los factores subjetivos de predisposición. Un número suficiente de colaboradores en las conductas irregulares generará una masa crítica que a su vez favorece este tipo de comportamientos (Chang y Lai, 2004). Del mismo modo, los individuos que llevan a cabo mayor evasión tienden a percibir en su entorno más comportamiento evasor (Wenzell, 2005), siendo también frecuente la relación entre la evasión en la empresa y el comportamiento personal de los directivos (Joulfaïn, 2000; Desai et al., 2003; Chen y Chu, 2002).

Por tanto, la teoría en este ámbito asume y muestra cómo la norma social favorable a la irregularidad determina este comportamiento en la empresa (Chang y Lai, 2004). Todo esto permite argumentar que en una organización que se implica en comportamientos irregulares hay unas creencias, actitudes y normas, en definitiva, una cultura fiscal proclive al comportamiento irregular.

De cara a proponer un marco metodológico que permita estimar la relación causal de distintos determinantes que inciden en la propensión al comportamiento irregular es necesario acudir a los modelos de evaluación de actitudes como mecanismo de modelización, que incorpora como variables predictivas de la conducta elementos tales como valores, creencias, actitudes y normas.

La inobservabilidad directa de la propensión nos ha llevado a utilizar la Teoría del Comportamiento Planeado (Ajzen, 1991) para aproximarla a partir de la intención de comportamiento. La aportación más significativa del uso de este tipo de modelos estriba en explicar la intención de conducta a partir de tres variables: la actitud, la norma social subjetiva y el control percibido sobre la conducta. La intención de evadir es mayor cuando: a) la actitud hacia la evasión es favorable, b) cuando se percibe una norma social favorable, es decir, cuando por ejemplo, se cree que el entorno de la empresa, clientes, proveedores la competencia etc... acepta y aprueba la evasión y c) cuando se percibe la evasión como algo fácil de implementar.

La evasión en muchos casos se ha considerado como un instrumento para mejorar la competitividad de la empresa (Rice, 1992; Wallschutzky y Gibson, 1993; Giles, 2000; Erard y Ho, 2001; Ahmed y Braithwaite, 2005; Tedds, 2005). Igualmente en la literatura fiscal se han señalado los aspectos normativos como explicativos del cumplimiento. En este caso, la generalización de comportamientos irregulares, la permisividad percibida en el contexto inmediato de la empresa y la desigualdad percibida en el sistema por parte de las empresas ayudan a explicar la justificación del comportamiento evasor. Se vincula el comportamiento irregular a la extensión del sobresueldo y los pagos ocultos en efectivo que se ven como usos normales y generalizados en la mayor parte de industrias (Sigala et al., 1999; Noble, 2001).

Algunas características de las empresas como el tamaño, la actividad económica, las relaciones con la demanda, el escaso grado de conocimiento de la normativa fiscal que tiene la empresa, el grado de eficiencia, la competitividad y rentabilidad o el manejo de los instrumentos legales de minimización de impuestos (Rice, 1992; Giles, 2000; Tedds, 2005), se consideran factores que posibilitan o dificultan la evasión y que por tanto guardan relación con los aspectos de control a los que se refiere la teoría del comportamiento planeado.

Este aparato ha sido utilizado de forma reciente para explicar el comportamiento fiscal. Este es el caso de Triverdi, Shehata y Mestelman (2005), quienes estiman un modelo de ecuaciones estructurales en el que relacionan actitudes, normas subjetivas, percepción de control y ética como determinantes de la intención de comportamiento fiscal. Sus resultados confirman la Teoría de Ajzen y permiten subrayar la importancia de tener en cuenta las actitudes e intenciones además de las consideraciones económicas.

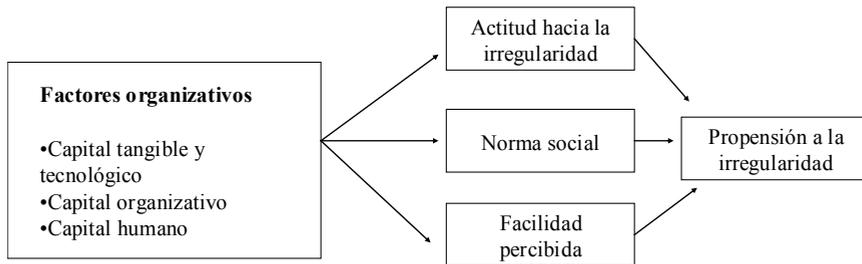
3. DEFINICIÓN DEL MODELO E HIPÓTESIS

Sobre estas tres herramientas teóricas hemos construido el modelo explicativo de la propensión al comportamiento irregular a partir de los recursos de la empresa, que vemos en el gráfico 1. La propuesta que planteamos recoge que:

Los principales recursos de cada empresa son los determinantes últimos de su propensión. Esta relación está mediada por los componentes de la cultura fiscal, que aproximamos mediante la actitud, la norma social y la percepción de control sobre la conducta.

Los recursos organizativos, la estrategia, el tipo de relaciones de la empresa con sus clientes y proveedores, su capital humano, la dotación tecnológica determinan que al enfrentarse la empresa a un contexto fiscal y laboral concreto decida adoptar comportamientos irregulares, así como el tipo y la intensidad de los mismos. Cada combinación concreta de recursos mostrará más o menos inclinación al comportamiento irregular.

Figura 1. Modelo propuesto



En la revisión llevada a cabo por Cullis y Lewis (1997) se plantean como aspectos determinantes de la predisposición las actitudes, normas sociales y factores de oportunidad. Por lo que se puede inferir que la mayor o menor dotación de recursos y capacidades de la empresa se relacionan con una determinada actitud ante los impuestos, con una percepción sobre el comportamiento de los demás y se percibirá mayor o menor facilidad para la ocultación.

Hipótesis

Haciendo uso de la intención de comportamiento como aproximación a la propensión a la irregularidad, se propone que son factores explicativos de la misma: 1) la actitud hacia ese comportamiento, 2) la percepción que la organización tiene sobre el comportamiento más común en la sociedad, es decir, la norma social y 3) la percepción que la organización tiene sobre la facilidad o factibilidad para llevar a cabo el comportamiento irregular, esto es, la percepción de control (Ajzen y Fishbein, 1980).

En el contexto de la empresa diversos autores relacionan el componente actitudinal con la predisposición a evadir (Giles, 2000; Erard y Ho, 2001; Ahmed y Braithwaite, 2005; Tedds, 2005). La evaluación positiva o negativa de la organización sobre la ejecución de la conducta, representa la convicción acerca de si la realización de prácticas irregulares le proporcionará consecuencias favorables.

Existe literatura sobre el impacto de la norma social en la predisposición de las empresas hacia la evasión (Chang y Lai, 2004; Sigala et al., 1999). En el contexto de pequeñas empresas se ha constatado la presencia de una norma social favorable al uso de sobresueldo en multitud de industrias y profesiones (Sigala et al., 1999 y Noble, 2001) o la común aceptación de pagos ocultos en efectivo (Coleman y Freeman, 1994 y 1997). Cullis y Lewis (1997) argumentan que una pequeña empresa cualquiera podría verse expulsada del mercado si sus competidores evaden, por lo que el seguimiento de una norma social favorable al comportamiento irregular predispone a la empresa a adoptar un comportamiento similar. Otros autores proponen que las personas están más predispuestas a evadir impuestos si creen que otros también lo hacen (Slemrod, 1992; Andreoni et al. 1998).

Un último aspecto a considerar es la percepción de control, por ejemplo la calidad e intensidad de la inspección, la convivencia de los clientes, proveedores, trabajadores y demás agentes económicos; el tipo de régimen fiscal soportado; son aspectos facilitadores del comportamiento. Este concepto es utilizado por Pissarides y Weber (1989) y Feinstein (1991) para explicar las diferencias en el cumplimiento entre autoempleados y empresas frente a perceptores de salarios.

En sintonía con el enfoque de Ajzen (1991) actitud, normas subjetivas percepción de control se consideran variables independientes entre sí que determinan positivamente la intención.

La propensión a la irregularidad empresarial se relaciona positivamente con la actitud de la organización hacia la realización de prácticas irregulares, con la norma social percibida y con la percepción de control de la organización.

Así puede establecerse la siguiente hipótesis:

H₁: La propensión al comportamiento irregular viene explicada por la actitud favorable hacia la irregularidad, la norma subjetiva y la percepción de control. Estas relaciones son positivas.

Los recursos y capacidades de la organización son determinantes de la propensión a la irregularidad por medio del efecto que éstos tienen en los antecedentes inmediatos de la misma: actitud, norma social y oportunidad percibidas.

El tipo de organización de la empresa (su capital organizativo y humano, relacional, físico y tecnológico) va configurando unas actitudes hacia la irregularidad más o menos favorables tendentes a justificarla por razones competitivas o de supervivencia (Giles, 2000; Erard y Ho, 2001; Ahmed y Braithwaite, 2005; Tedds, 2005), determina su percepción acerca de la tolerancia en su entorno inmediato e influye en las posibilidades que la organización tiene para realizar irregularidades lo que, a al postre, condiciona la mayor o menor predisposición a la irregularidad.

En tanto que muchas empresas pequeñas comparten la percepción de que reciben un trato injusto frente a otros grupos de empresas o colectivos (Noble, 2001; Ahmed y Sakurai, 2001 o Webley et al., 2004) parece haber una relación entre los aspectos estrictamente organizativos y los factores subjetivos de predisposición. Así, el tipo de relaciones que la unidad productiva mantiene con clientes y proveedores determina tanto las actitudes de la empresa hacia el comportamiento como la percepción de la generalidad de estas prácticas en el entorno. En la medida en que en el entorno en que opera la empresa exista un esquema de relaciones similares proclives al comportamiento irregular, la extensión de una norma social favorable a este tipo de relaciones será generalizada y la evasión por esta vía será mayor. Un número suficiente de colaboradores en las conductas irregulares generará una masa crítica que a su vez favorece este tipo de comportamientos (Chang y Lai, 2004). Del mismo modo, los individuos que llevan a cabo mayor evasión tienden a percibir en su entorno más comportamiento evasor (Wenzell, 2005),

El tamaño, la forma jurídica, la estructura de propiedad de la empresa, la estrategia adoptada, han sido señalados por la escasa literatura relacionada con el objeto de estudio como aspectos relacionados con la probabilidad de realización de prácticas irregulares (Ruesga, 2000; Pissarides y Weber, 1989). Otros como Lyssioutou et al. (2004) o Tedds (2005) coinciden en identificar en la población autoempleada y en los negocios pequeños y familiares la principal fuente de economía oculta o evasión. Incluso en el contexto de grandes empresas se vincula la evasión a las preferencias de los directivos y a su actitud hacia el fraude (Jouffain, 2000) y se establece la relación entre la evasión en la empresa y el comportamiento personal de los directivos (Desai et al., 2003; Chen y Chu, 2002). Por lo tanto, el capital tangible y tecnológico se ha utilizado como una variable explicativa de las características de las empresas irregulares (Ruesga, 2000), y el capital organizativo al marcar el estilo de dirección y la cultura empresarial condiciona la predisposición de la organización hacia la irregularidad. Chang y Lai (2004), Webley et al. (2006), Sigala et al. (1999), respaldan esta idea.

El capital humano entendido como el conjunto de habilidades, conocimientos y capacidades individuales, las actitudes y valores de los trabajadores, ha sido uno de los factores señalado por la literatura como la principal fuente de economía irregular (Comisión Europea, 2001; Schneider, 2000). Los trabajos de Erard y Ho (2001), Giles (2000) relacionan el desconocimiento de las obligaciones fiscales por parte del empresario y/o los empleados con el comportamiento irregular. Sigala et al. (1999) encuentran relaciones entre el tipo de trabajadores en la empresa y la aceptación de pagos ocultos en efectivo como uso extendido en un gran número de industrias.

Todo esto permite argumentar que los recursos organizativos se traducen en unas creencias, actitudes y normas, en definitiva, en una cultura fiscal que determina el comportamiento irregular.

De esta forma se puede concretar la segunda hipótesis:

H₂: Los antecedentes de la propensión a la irregularidad (la actitud favorable a la irregularidad, la percepción de norma subjetiva y la percepción de control) ejercen una relación mediadora de los factores de la empresa sobre la propensión a la irregularidad.

Una mayor debilidad en la configuración y organización de la empresa en términos de sus principales recursos se concretan en actitudes relativamente más favorables, percepción de alta permisividad y posibilidades de concretar el comportamiento.

Por el contrario, empresas más sólidamente construidas y dotadas de recursos físicos, humanos y organizativos, con procedimientos adecuados y relaciones con proveedores y clientes regladas y centradas en explotar ventajas competitivas sostenibles presentarán actitudes menos favorables a la irregularidad, normas subjetivas menos favorables y dificultades de diversa índole para la realización de prácticas irregulares.

Cuanto menor es la cualificación del personal de una empresa y menor su empleabilidad más probabilidad de que acepte o incluso solicite pagos ocultos (sobresueldos) para reducir sus ingresos fiscales, por lo que habrá mayor actitud, mayor connivencia y percepción de “que todos lo hacen”.

La reducida dimensión de los establecimientos, el escaso nivel de capitalización, los bajos niveles tecnológicos y la intensidad en el uso del factor trabajo han sido destacados por la literatura como aspectos determinantes de la irregularidad (Ruesga, 2000).

Por tanto, sostenemos que las relaciones entre las características de la organización empresarial y la propensión son de tipo negativo por medio de la influencia que ejercen en la actitud, en la norma social y en la percepción de control. A “mejor organización” “menor propensión” y viceversa. Ello se formaliza como hipótesis 3.

H₃: Los factores de la organización se relacionan negativamente con los antecedentes de la propensión (actitud, norma social y facilidad percibida)

3. ESTIMACIÓN DEL MODELO Y RESULTADOS

Para validar el modelo se ha utilizado la metodología de ecuaciones estructurales (SEM), porque se considera especialmente adecuada para la investigación comportamental, ya que admiten incorporar variables latentes, permiten validar los instrumentos de medida, explicar las relaciones causales entre variables latentes y estimar los efectos directos e indirectos generados por variables mediadoras.

La estimación del modelo se ha llevado a cabo en el sector de servicios posventa del automóvil, sector elegido por varias razones. Es un sector de creciente papel estratégico por su importancia en la cadena de valor del automóvil. Su diversidad empresarial lo hace interesante para asociar modelos de organización a determinados hechos económicos, como es el caso de esta investigación. Finalmente, es un sector de nivel medio-alto en incidencia de economía irregular, sobre el que existe información procedente de una encuesta realizada en 2004 sobre el sector en

Andalucía¹. La muestra refleja con cierta fidelidad las características de la población, segmentada por tipos de organización con porcentajes muy similares a los poblacionales.

Para verificar las hipótesis se construyeron instrumentos de medida basados en la literatura previa. La información disponible no permitió construir una escala de capital relacional, por lo que esta variable quedó excluida del modelo.

Como paso previo a la estimación del modelo se procedió a validar las escalas de medida utilizando AFCP, AFC². Se aceptaron por poseer validez convergente, discriminante, y fiabilidad suficiente. La validez explicativa se comprueba con el modelo estructural. Los resultados de la estimación cuando se eliminan las relaciones no significativas son los contenidos en el cuadro 1. En él se presentan las principales medidas de bondad del ajuste.

Cuadro 1. Ajuste final del modelo causal

Medidas de ajuste absoluto	Modelo propuesto
Grados de libertad	6
Valor Ji-cuadrado y nivel de significación	15,676(p = 0,016)
Goodness of Fit Index (GFI)	0,970
Root Mean Square Residual (RMSR)	0,068
Root Mean Square Error of Aproximation (RMSEA)	0,082
Medidas de ajuste incremental	
Comparative Fit Index (CFI)	0,94
Normed Fit Index (NFI)	0,86
Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI)	0,917
Medidas de ajuste de parsimonia	
Normed Chi-Square (CMIN/DF)	1,898

Fuente: Elaboración propia

Los datos relativos a las medidas de bondad del ajuste permiten confirmar la aceptación del modelo global, los relacionados con los parámetros estimados y su significación aseguran la verificación de las principales hipótesis. Las cargas estandarizadas y los coeficientes críticos se presentan en el cuadro 2.

Cuadro 2. Modelo estructural. Relaciones causales

MODELO ESTRUCTURAL Relaciones causales	Cargas estandarizadas	Coefficiente crítico	Hipótesis	Contraste
<i>A←CT</i>	NS	NS	H ₂	NS
<i>A←CO</i>	-0,359	-2,396	H ₂	-
<i>A←CH</i>	-0,336	-3,505	H ₂	-
<i>NS←CT</i>	-0,504	2,810	H ₂	-
<i>NS←CO</i>	NS	NS	H ₂	NS
<i>NS←CH</i>	-0,608	-4,921	H ₂	-
<i>C←CT</i>	NS	NS	H ₂	NS
<i>C←CO</i>	NS	NS	H ₂	NS
<i>C←CH</i>	-0,44	-3,498	H ₂	-
<i>P←A</i>	0,354	2,478	H ₁	+
<i>P←NS</i>	0,338	2,224	H ₁	+
<i>P←C</i>	0,149	1,736 ³	H ₁	+

Fuente: Elaboración Propia

¹ Ficha Técnica: Universo: Talleres de reparación; Ámbito: Comunidad Autónoma de Andalucía; Tamaño Muestral: 130; Error Muestral: ±8%; Nivel de confianza: 95%; Procedimiento de muestreo: Polietápico, afijación proporcional. Fecha: 2004.

² Hacemos referencia respectivamente al Análisis Factorial de Componentes Principales y al Análisis Factorial Confirmatorio procedente de la estimación de los modelos de medida del sistema de ecuaciones estructurales.

³ A pesar de la obtención de cifras no significativas para el coeficiente crítico, inferior a 1,96, se ha considerado el contraste positivo debido a que como se argumenta más adelante, la eliminación de otros coeficientes no significativos permiten confirmar esta hipótesis.

Puede verse cómo los antecedentes inmediatos de la propensión son la actitud favorable, la norma subjetiva y la percepción de control, por lo que se confirma H_1 . El signo de la relaciones muestra que cuanto más favorable es la actitud, mayor permisividad en el entorno y mayor la facilidad percibida mayor es la propensión a la irregularidad (H_1). Además, se verifican las relaciones entre los factores de la empresa y la propensión por medio del efecto que ejercen en las variables mediadoras (H_2)

Se confirma el signo esperado de esas relaciones, por lo que la actitud de la organización se relaciona negativamente con los factores de la empresa (H_3), en particular, con el capital organizativo y humano. Las normas sociales percibidas se relacionan negativamente con los recursos y capacidades de la empresa (H_3) y más en concreto perciben mayor permisividad en el entorno aquellas empresas con menor dotación de capital tangible y humano.

Por último, las características de la organización guardan relación con la percepción de control de la irregularidad (H_3). En este caso, el capital humano es explicativo de la facilidad percibida por la empresa.

Esos resultados avalan el cumplimiento de la hipótesis general de este trabajo, esto es, puede afirmarse que la propensión de la organización a realizar prácticas irregulares queda explicada por sus características organizativas. Sin embargo, es interesante comprobar cómo ni todos los aspectos de la empresa tienen igual poder explicativo, ni todos los antecedentes pesan de igual forma. Para incidir en la anterior afirmación se extractan en el cuadro 3 los efectos totales de las principales variables. En ellos se aglutinan los efectos directos e indirectos de las variables columna sobre las variables fila.

Cuadro 3. Efectos totales estandarizados

	CT	CO	CH	A	NS	C
A	0	- 0,398	- 0,347	0	0	0
NS	- 0, 356	0	- 0,565	0	0	0
C	0	0	- 0,528	0	0	0
P	- 0,123	- 0,139	- 0,405	0,348	0,345	0,167

Fuente: Elaboración propia

A partir del análisis de los efectos totales se muestra que:

1) Todos los factores de la empresa tienen capacidad explicativa, aunque el capital humano es el que mayor incidencia tiene.

2) La propensión a la irregularidad queda explicada por los tres antecedentes propuestos: la actitud, las normas sociales y la percepción de control es decir por la cultura fiscal de la organización. De ellos tienen un mayor poder explicativo las actitudes de la organización y las normas sociales.

CONCLUSIONES

Una de las aportaciones centrales de este trabajo es mostrar la utilidad de la Teoría de Recursos y Capacidades para complementar el liderazgo de la Teoría de la Hacienda Pública en el estudio del comportamiento evasor.

Además, la introducción de modelos de actitudes procedentes de la Psicología como la Teoría del Comportamiento Planeado ha servido para incorporar los elementos de la cultura fiscal de la organización. De esta forma, se ha construido un modelo explicativo de la propensión de la empresa al comportamiento irregular de base multidisciplinar.

En cuanto a los resultados, la estimación del modelo muestra el funcionamiento del esquema global, lo que confirma las hipótesis planteadas. Se concluye que los recursos y capacidades de la empresa condicionan los elementos de su cultura fiscal que, a la postre, es la que explica la variabilidad de la propensión.

Se confirma la visión actual de la literatura sobre evasión fiscal que acepta el papel explicativo de las actitudes y las normas sociales en el comportamiento evasor. Se enriquece ese planteamiento al mostrar que los factores internos de la empresa tienen un importante poder explicativo conjunto sobre las mismas y por ende en la propensión.

Se ha constatado que las empresas más propensas a la irregularidad son las que realizan menores inversiones en activos físicos y tecnológicos, siendo empresas de reducidas dimensiones, mayoritariamente autoempleados, no asociadas y con forma jurídica de empresario individual. El personal presenta carencias formativas que limitan su capacidad para acceder a la economía regular.

Por el contrario, las empresas menos proclives a la irregularidad son aquellas que tienen un adecuado tamaño y nivel tecnológico para competir. Se ha detectado una relación inversa entre la irregularidad y el grado de desarrollo de procedimientos internos, o el acceso a la información técnico-económica relevante y, en definitiva, el mayor capital organizativo.

Así pues, puede concluirse que la conducta irregular está condicionada por los recursos y capacidades de la empresa, y es conducida por una serie de rutinas organizativas que pueden, a modo de espiral, incrementar la propensión a la irregularidad con independencia de las circunstancias que originariamente pudieron justificar la decisión inicial sobre el comportamiento irregular.

Consideramos que es un avance de interés haber construido un modelo que refleja la implicación de los recursos de la empresa en la comprensión del comportamiento irregular, sin embargo, sería bueno completarlo incluyendo componentes éticos de la empresa que no han quedado explícitamente reflejados en el modelo. Ello podría implementarse mediante la inclusión de dichos elementos éticos en las escalas de medición de los recursos, y mediante el enriquecimiento de las escalas actitudinales y normativas para incorporar otras dimensiones de los componentes principales de la ética o moral fiscal (Frey y Torgler, 2007), como por ejemplo la equidad y la confianza en las instituciones.

BIBLIOGRAFIA

- Ahmed, E. y Braithwaite, V. (2005): "Understanding Small Business Taxpayers. Issues of Deterrence, Tax Morale, Fairness and Work Practice". *International Small Business Journal*, nº 5, pp. 539-568.
- Ajzen, I. (1991): "The Theory of Planned Behavior". *Organizational Behavior and Human decision processes* nº 50, pp.179-211
- Ajzen, I. y Fishbein, M. (1980): *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- Andreoni, J.; Erard, B. y Feinstein, J. (1998): "Tax Compliance", *Journal of Economic Literature*, nº 36,1, pp. 818-860
- Barney, J.B. (1991): "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management*, vol. 17, nº 1, pp. 99-120.
- Bayer, R. y Cowell, F. (2006): "Tax Compliance and Firm' Strategic Interdependence", STICERD, *Distributional Analysis Research Programme Papers 81*, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines, LSE.
- Broadway, R.; Marceau, N. y Mongrain, S. (2002): "Joint tax evasion", *Canadian Journal of Economics*, 35, pp. 417-435.
- Chang, J. y Lai, C. (2004): "Collaborative tax evasion norms: Why deterrence does not work?", *Oxford Economic Papers*, nº 54, pp.344-368
- Comisión Europea (2001): *Undeclared labour in Europe. Towards an integrated approach of combatting undeclared labour*. Regioplan Publicationnr, Amsterdam.
- Cowell, F.A. (2004): "Carrots and Sticks in Enforcement", en H.J. Aaron y J. Slemrod (eds), *Crisis in Tax Administration*, pp. 230-275.
- Cullis, J.G. y Lewis, A. (1997): "Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention", *Journal of Economic Psychology*, nº 18, pp. 305-321
- Eiffers, H. (2000): "But Taxpayers do Cooperate!", en Vugt, M.v. et al. (eds.), *Cooperation in Modern Society*, Routledge, Londres, pp. 184-194

- Erard, B. y Ho, C.C. (2001): "Searching for ghosts: who are de nonfilers and how much tax do they owe?". *Journal of Public Economics*, nº 81, pp. 25-50.
- Feld, L.P. y Frey, B.S. (2006): "Tax compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation", CREMA Working Paper, nº 2006-10
- Frey, B.S. (1997): "A Constitiutou for Knaves Crowds Out Civic Virtues", *Economic Journal*, nº 107, pp. 1043-1053.
- Frey, B.S. y Torgler, B. (2007): "Tax Morale and Condicional Cooperation", *Journal of Comparative Economics* 35, pp. 136-159.
- Giles, D.E.A. (2000): "Modelling the tax compliance profiles of New Zealand Firms", en G.W. Scully y P.J. Caragata, *Taxation and the limits of Government*, Boston: Kluwer Academic Publishers, pp. 243-270
- Giles, D.E.A. y Tedds, L.M. (2002): *Taxes and the Canadian Underground Economy*, Canadian Tax Foundation, nº 106.
- Grant, R. M. (1991): "The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation". *California Management Review*, 33 (3), pp. 114-135.
- Joulfaian, D. y Rider, M. (1998): "Differential Taxation and Tax Evasion by Small Business", *National Tax Journal*, LI, 4, pp. 673-687.
- Joulfaian, F. (2000): "Corporate Tax Evasion and Managerial Preferences", *Review of Economics and Statistics*, nº82, pp. 698-701.
- Martínez, P. (2007). "Decisiones de comportamiento irregular y evasión fiscal en la empresa. Un análisis causal de los factores organizativos". Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga.
- Martínez, P; Castillo, A.M.; Rastrollo, M.A. (2008): "Los enfoques de análisis de la evasión fiscal. Una revisión actual de la investigación", en *Papeles de Trabajo de Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, Universidad de Málaga.
- Penrose, E.T. (1959): *The theory of the growth of the firm*. Blackwell, Oxford.
- Peteraf, M.A. (1993): "The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view". *Strategic Management Journal*. Vol. 14, pp. 179-191.
- Pissarides, C.A. y Weber, G. (1989): "An expenditure-based estimate of Britain's black economy". *Journal of Public Economics*, nº 39, pp. 17-32.
- Ruesga, S.M. (2000): *La economía sumergida*. Acento Editorial, Madrid.
- Sandmo, A. (2005): "The theory of tax evasion: A retrospective view", *National Tax Journal*, nº 58, pp. 643-663.
- Scheutze, H.J. (2002): "Profiles of Tax Noncompliance Among the Self-Employed in Canada, 1969-1992", *Canadian Public Policy XXVIII*, pp. 219-237
- Schneider, F. (2000): "The Value Added of Underground Activities: Size and Measurement of the Shadow Economies and Shadow Economy Labor Force all over the World". Paper presented at the Worldbank Summer Research Workshop on Market Institutions, Worldbank, 17-19 de julio, Washington D.C.
- Sigala *et al.* (1999). "Tax Communication and Social Influence: Evidence From a British Sample", *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 9, pp. 237-241.
- Slemrod, J. (2003): "Trust in Public Finance", en Clossen, S. y Werner Sim, H. (eds), *Public Finance and Public Policy in the New Century*, MIT Press, Cambridge
- Slemrod, J. (2004): "The Economics of Corporate Tax Selfishness", *National Tax Journal*, nº 4, pp. 877-899.
- Tedds, L. (2005): "Nonparametric Expenditure- based Estimation of Income Underreporting and The Underground Economy", Working Paper, McMaster University.
- Torgler, B. (2002): "Speaking to Theorists and Searching for Facts: Tax Morale and Tax Compliance in Experiments", *Journal of Economic Surveys*, nº 16(5), pp. 657-683
- Torgler, B. y Schneider, F. (2004): "Does Culture Influence Tax Morale? Evidence from Different European countries", *Handbook on Taxation*. Marcel Dekker, pp.741-768
- Triverdi, V.U.; Shehata, M. y Mestelman, S.: (2004): "Atitudes, Incentives, and Tax Compliance", *Canadian Tax Journal*, nº 53, pp. 29-61.
- Tversky, A. y Kahneman, F. (1992): "Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty", *Journal of Risk and Uncertainty*, nº 5, pp. 297-323
- Webley, P., Adams, C. y Elffers, H. (2006): "Value Added Tax Compliance", en E.J. McCaffery y J. Slemrod, *Behavior on Public Finance*, pp. 175-205.
- Wernerfelt, B. (1984): "A Resource-based view of the firm". *Strategic Management Journal*. Vol. 5. Pp. 171-180.