

El comportamiento fiscal según el modelo de la pendiente resbaladiza en muestras de Argentina y España

Tax behavior according to the slippery slope framework in samples from Argentina and Spain

**Lucas Tanos-Robein, Bianca Saavedra, Débora Mola,
Cecilia Reyna** <https://orcid.org/0000-0002-6097-4961>

Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Psicología. Instituto de Investigaciones Psicológicas, IIPSi, Unidad Ejecutora CONICET, Córdoba, Argentina

RESUMEN: *Los mecanismos habituales para reducir la evasión fiscal suelen sustentarse en enfoques racionales. Evidencia empírica contrapuesta a estos enfoques llevó al desarrollo de un marco conceptual integrador: el Slippery Slope Framework (SSF), según el cual el cumplimiento fiscal depende de la confianza hacia las autoridades y el poder percibido. En ese marco, condujimos dos estudios experimentales. En ambos estudios utilizamos un diseño factorial inter-sujetos 2 (confianza: alta vs. baja) x 2 (poder: alto vs. bajo). En el primero evaluamos el efecto de la manipulación sobre el comportamiento fiscal de estudiantes de contextos socio-económicos distintos, Argentina y España, sin observar efectos significativos. En el segundo condujimos una réplica de Kogler et al. (2013) con estudiantes de Argentina, evaluando la intención de pago de impuestos. En general, los resultados aportaron evidencia a favor del SSF. Se discuten los resultados de cada estudio y se destaca la relevancia de contar con abordajes experimentales que utilicen el comportamiento fiscal como variable dependiente, así como de continuar evaluando las hipótesis del SSF en distintos contextos.*

Palabras claves: *comportamiento fiscal; transcultural; confianza; poder; Slippery Slope Framework*

ABSTRACT: *Typical mechanisms to reduce tax evasion are often based on rational*

Email: ceciliareyna@gmail.com

Recibido: 21/06/2019 Aceptado: 11/09/2020

Doi: [10.18004/riics.2020.diciembre.312](https://doi.org/10.18004/riics.2020.diciembre.312)

ISSN (Impresa) 2225-5117. ISSN (En Línea) 2226-4000.

Rev. Int. Investig. Cienc. Soc.
Vol. 16 n° 2, diciembre, 2020.pág. 312-341



Este es un artículo publicado en acceso abierto bajo una [Licencia Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

models. Empirical evidence against these models led to the development of an integrative conceptual framework: Slippery Slope Framework (SSF). SSF postulates that tax compliance depends on trust in authorities and perceived power. In this context, we conducted two experiments. In both studies we used a 2 (trust: high vs low) x 2 (power: high vs low) between-subjects design. In the first experiment we tested the effect of experimental manipulation on tax behavior on students from different socio-economic contexts (Argentina and Spain), without observing statistically significant effects. In the second one, we conducted a replication by Kogler et al. (2013) with students from Argentina, measuring the intention to pay taxes. The results provided evidence in favor of SSF. We discuss the results of each study and we emphasize the importance of carrying out experiments with tax behavior as a dependent variable and of testing SSF hypotheses in different contexts.

Keywords: *tax behavior; cross-cultural; trust; power; Slippery Slope Framework*

INTRODUCCIÓN

El cumplimiento fiscal contribuye a la implementación de políticas redistributivas y la satisfacción de necesidades colectivas de los ciudadanos. Los enfoques racionales de la economía postulan que el aumento percibido de la probabilidad de detección y la severidad de las multas generará mayor cumplimiento tributario (p.e., Allingham & Sandmo, 1972; Srinivasan, 1973). Así, la evasión fiscal se reduciría mediante mecanismos coercitivos basados en controles y sanciones. No obstante, investigaciones posteriores evidencian importantes limitaciones del enfoque racional (Feld & Frey, 2002, 2007; Gneezy & Rustichini, 2000; Fjeldstad & Semboja, 2001 Niemiowski et al., 2002). Ante ello, Kirchler, Hoelzl y Wahl (2008) propusieron un marco conceptual integrador denominado Slippery Slope Framework (SSF). Según este modelo el comportamiento fiscal está determinado por la confianza en las autoridades y el poder de las autoridades percibido por los contribuyentes, y según esta determinación el cumplimiento puede ser voluntario o forzado. Estudios

conducidos en diversos países han obtenido evidencia empírica a favor del modelo (ver p.e., Ayuba, Saad, & Ariffin, 2018; Benk & Budak, 2012; Da Silva, Gerreiro & Flores, 2019; Gangl, Hofmann, Hartl, & Berkics, 2019; Kogler et al., 2013). Sin embargo, según nuestro conocimiento, no hay evidencia empírica sobre el impacto de las variables del SSF en el comportamiento fiscal de personas de Argentina y España. En pos de contribuir a este campo de investigación, condujimos dos estudios experimentales en los que manipulamos la confianza en las autoridades y el poder percibido. En el Estudio 1, de carácter transcultural, analizamos el comportamiento fiscal en estudiantes universitarios de dos contextos socio-económicos y culturales (Argentina y España). En el Estudio 2 replicamos el estudio de Kogler et al. (2013) con estudiantes de Argentina y analizamos la intención de cumplimiento fiscal. A continuación, presentamos el SSF y algunos antecedentes, y luego desarrollamos cada uno de los estudios.

Slippery Slope Framework

El SSF sostiene que el comportamiento fiscal depende del poder de las autoridades y la confianza de los ciudadanos hacia ellas. El poder es entendido como la percepción que tienen los contribuyentes sobre la capacidad que poseen las autoridades para detectar y castigar los delitos fiscales (Kirchler et al., 2008). El modelo SSF enfatiza la importancia de la percepción que tienen los agentes sobre la probabilidad de auditoría y la severidad de las sanciones, más que en las condiciones objetivas de su administración. Por otro lado, la confianza es conceptualizada como la opinión que tienen los individuos sobre las autoridades, consideradas como benevolentes y trabajando para el bien común (Kirchler et al., 2008). Al respecto, Feld y Frey (2007) señalan que existe un contrato psicológico entre ciudadanos y autoridades donde el respeto mutuo genera que los ciudadanos se comporten lealmente y paguen los impuestos honestamente. En resumen, el SSF sostiene que el cumplimiento tributario puede alcanzarse de dos formas. Primero, de forma forzada a partir del poder de las autoridades y el uso de

incentivos externos, predominantemente la aplicación de auditorías y multas (Kastlunger, Lozza, Kirchler, & Schabmann, 2013). Segundo, de forma voluntaria aumentando la confianza en las autoridades mediante su proceder eficaz y justo, y por medio de una relación positiva entre autoridades y ciudadanos.

Las hipótesis del SSF (Kirchler et al., 2008) se han puesto a prueba en diferentes países y contextos. Por ejemplo, Wahl, Kastlunger y Kirchler (2010) condujeron dos estudios con diferentes muestras y evaluaron el efecto de la confianza y el poder percibido de las autoridades en la intención de pago y el cumplimiento forzado y voluntario. En el primer estudio participaron estudiantes universitarios de Austria. Wahl et al. manipularon la confianza y el poder solicitando a los participantes que imaginaran vivir, trabajar y pagar impuestos en una ciudad llamada Varosia. Los principales resultados señalaron que altos niveles de poder y de confianza generaron mayor cumplimiento fiscal, sin efecto de interacción entre ambas variables. Además, observaron un efecto de la confianza sobre el cumplimiento voluntario, pero no del poder; y un efecto principal de la confianza y del poder sobre el cumplimiento forzado. En el segundo estudio Wahl et al. emplearon una muestra de trabajadores independientes. Los investigadores observaron que altos niveles de confianza y poder generaron un aumento en la intención de pago, sin efectos de interacción. A diferencia del Experimento 1 en este estudio observaron que la interacción entre confianza y poder incidió en el cumplimiento forzado al controlar sexo, edad e ingreso. Esto es, el cumplimiento forzado fue mayor cuando las autoridades eran poco confiables pero poderosas en comparación con las otras condiciones experimentales.

Kogler et al. (2013) emplearon la misma manipulación experimental que Wahl et al. (2010) y la pusieron a prueba con estudiantes universitarios austriacos, húngaros, rumanos y rusos. Los autores observaron que el pago de impuestos fue mayor en condiciones de alto poder y alta confianza en las autoridades. A su vez, encontraron que alto poder de las autoridades generaba cumplimiento forzado,

mientras que alta confianza en las autoridades derivaba en el pago voluntario de impuestos. Además, evidenciaron que al percibir las autoridades como poco confiables y poco poderosas había mayor evasión. También Lemoine y Roland-Lévy (2012) utilizaron la misma manipulación en un estudio conducido con estudiantes franceses, y encontraron resultados semejantes en cuanto al efecto del poder y la confianza sobre el cumplimiento forzado y voluntario. Además, encontraron que los participantes en la condición de alto poder confiaban más en las autoridades que los de la condición de bajo poder.

Otros estudios han puesto a prueba los supuestos del SSF empleando otras variables y diseños de investigación. Por ejemplo, Kasper, Kogler y Kirchler (2015) indagaron el efecto de los medios de comunicación en la percepción de confianza y poder de las autoridades en trabajadores austriacos. Los autores emplearon escenarios hipotéticos con información extraída de medios de comunicación locales y observaron efectos de la manipulación en la percepción de confianza y poder, y una correlación positiva y significativa entre la educación y la confianza en las autoridades. Lisi (2012) analizó datos de la World Value Survey, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y observó que en los ciudadanos italianos el poder y la confianza incrementaban el cumplimiento impositivo, teniendo la confianza mayor poder predictivo. Por su parte, Muehlbacher, Kirchler y Schwarzenberger (2011) condujeron un estudio online con ciudadanos de Reino Unido, Austria y República Checa y observaron que el cumplimiento voluntario depende de la confianza en las autoridades. También observaron que el poder es un factor determinante para el pago forzado y que la confianza se relaciona negativamente con este tipo de cumplimiento. Los autores señalan que la confianza podría inducir el pago voluntario de impuestos porque reduce la sensación de obligación.

A pesar de la evidencia a favor del SSF, algunos autores han observado limitaciones. Por un lado, Benk y Budak (2012) comprobaron que las relaciones

entre el poder percibido de las autoridades y el cumplimiento forzado, y la confianza en las autoridades y el cumplimiento voluntario fueron relativamente bajas. También observaron un efecto no esperado del poder sobre el cumplimiento voluntario. Por otro lado, Kastlunger et al. (2013) postulan que los resultados previos sobre el efecto del poder en el cumplimiento fiscal no son claros porque el SSF no ha diferenciado el poder coercitivo del legítimo. Los autores pusieron a prueba los supuestos del SSF considerando ambos. Por una parte, observaron que la confianza correlaciona de manera negativa con el poder coercitivo y de manera positiva con el poder legítimo. Por otra, encontraron que el poder coercitivo y legítimo se relaciona con el cumplimiento forzado. Sin embargo, evidenciaron que el cumplimiento forzado genera mayor evasión de impuestos. Estos resultados evidencian la naturaleza multifacética del poder y la confianza y su relación con el cumplimiento fiscal. Además, ponen en cuestión el proceder de diferentes políticas públicas que se han centrado en el poder casi exclusivamente para combatir la evasión y aumentar el cumplimiento fiscal. También, es importante mencionar que la mayoría de las aproximaciones empíricas al modelo del SSF utilizan como variable dependiente la intención de pago de impuestos y no el comportamiento fiscal. Al respecto, Sheeran (2001) demostró a partir de un meta-análisis que las intenciones explican en promedio un 28% de la varianza del futuro comportamiento. En función de las limitaciones que suponen los resultados observados, resulta necesario poner a prueba el modelo SSF teniendo en cuenta el comportamiento fiscal.

Confianza general

La confianza es un elemento crítico en la expansión de las transacciones en los mercados (Fukuyama, 1995) y en el funcionamiento de lo público (Putnam, 1993). Torgler (2003) ha señalado que la confianza en las autoridades impacta en la declaración de impuestos. Sin embargo, estudios previos no han relacionado la confianza general de las personas con la confianza en las autoridades o con el pago

de los impuestos. Incluso el SSF no ha contemplado en rol de la confianza general (Yamagishi & Yamagishi, 1994) en el cumplimiento fiscal. Según lo propuesto por algunos autores, la confianza general podría estar relacionada con el cumplimiento fiscal. Como ejemplo, Hammar Jagers y Nordblom (2009) sostienen que la motivación a pagar impuestos está influenciada por las creencias acerca del comportamiento de otros contribuyentes. Es decir, quienes confían menos en los conciudadanos probablemente evaden más impuestos. A su vez, la implementación de auditorías infrecuentes o débiles genera dudas sobre la efectividad de las autoridades, lo que fomenta la creencia de que los conciudadanos evadirán impuestos y aumenta la propia evasión (Frey & Torgler, 2007). En esta línea, Tenbrunsel y Messick (1999) demostraron que un sistema sancionador débil conduce a niveles de cooperación menores que un sistema carente de sanciones. En resumen, las personas con altos niveles de confianza estarán menos predispuestas a creer que los otros actuarán de manera oportunista y esto también impactará en su propio comportamiento fiscal.

Así, en la presente investigación evaluamos el efecto de la confianza y del poder sobre el comportamiento de pago de impuestos y también sobre variables asociadas. Específicamente, en este artículo nos focalizamos en la Fase A de dos estudios comprendidos en una investigación mayor². En ambos estudios experimentales los participantes fueron expuestos a escenarios que implicaban baja o alta confianza y bajo o alto poder de las autoridades. En el Estudio 1 participaron estudiantes universitarios de Argentina y España que obtuvieron dinero a partir de la resolución de una tarea de esfuerzo, y analizamos el efecto de la confianza y el poder en la declaración impositiva. En el Estudio 2 sólo participaron estudiantes argentinos, quienes recibieron dinero del experimentador,

² La fase B implicó declarar ante distintos niveles de presión tributaria. Dado que esa fase excede a la manipulación de las variables de interés en este manuscrito, decidimos informarlas en artículos singulares y aclarar de manera correspondiente en ambos trabajos. Concretamente, ello se reportó en el artículo de Tanos Robein, Saavedra, Mola y Reyna (2020).

y evaluamos el efecto de la confianza y el poder la intención de cumplimiento, el cumplimiento forzado, el cumplimiento voluntario y la evasión impositiva. Cabe señalar que en nuestros estudios investigamos el comportamiento de cumplimiento fiscal y la intención de cumplimiento según la confianza y del poder en las autoridades.

Estudio 1

MÉTODO

Participantes

Participaron 124 estudiantes universitarios de Argentina y 117 de España de 18 a 30 años. Algunos participantes no habían residido en el país durante el último año y/o dejaron en blanco preguntas relevantes para la investigación. Así, la muestra quedó formada por 105 estudiantes de Psicología de la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina (26.7% varones, 70.5% mujeres, 2.9% sin datos; $M = 20.39$ años, $DE = 2.43$) y 114 estudiantes de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid, España (71.9% varones, 28.1% mujeres; $M = 21.63$ años, $DE = 2.38$). El método de muestreo fue auto-elegido (Bologna, 2013).

Diseño, tareas experimentales e instrumentos

Se implementó un experimento basado en los estudios realizados por Wahl et al. (2010), Kogler et al. (2013) y Kasper et al. (2015). Concretamente, se utilizó un diseño factorial inter-sujetos 2x2, donde se manipuló la confianza en las autoridades (alta, baja) y el poder de las autoridades (alto, bajo). La variable dependiente fue la declaración de ganancias al finalizar una tarea experimental con un nivel impositivo del 20%.

Al comenzar el experimento, se pidió a los participantes que se imaginen viviendo y trabajando en una ciudad ficticia (Wahl et al., 2010), con particulares

características de confianza y poder. Los escenarios de confianza y poder se caracterizaron por lo siguiente: a) *alta confianza*: se destacaron positivamente la confiabilidad, la reputación, la transparencia y la orientación a los servicios por parte de las autoridades de la ciudad; y b) *baja confianza*: se destacaron las características anteriores pero de manera negativa, describiendo autoridades que malversan los fondos públicos, que son poco confiables y que no están orientadas hacia los servicios; c) *alto poder*: las autoridades se presentaron como muy eficientes en la detección y castigo de los evasores de impuestos a través de auditorías y multas; y d) *bajo poder*: las autoridades se expusieron como muy poco eficientes a la hora de detectar y castigar a los evasores de impuestos. En síntesis, los participantes fueron asignados de manera aleatoria a una de las siguientes condiciones experimentales: 1) alta confianza y alto poder, 2) alta confianza y bajo poder, 3) baja confianza y alto poder, y 4) baja confianza y bajo poder.

Para corroborar la manipulación se siguieron procedimientos semejantes a los empleados por Wahl et al. (2010) y Kogler et al. (2013). Se pidió a los participantes que indiquen su nivel de acuerdo o desacuerdo con enunciados tales como “*Las autoridades gubernamentales de Varosia actúan de manera equitativa con sus ciudadanos*” o “*Las posibilidades de que la evasión fiscal sea detectada en Varosia son altas*” (1 = fuertemente en desacuerdo, 7 = fuertemente de acuerdo).

Luego, los participantes realizaron una tarea de resolución de anagramas que les permitió generar unidades de dinero experimental (UDE) que luego iban a ser cambiadas por dinero real, pretendiendo emular una tarea laboral (Schweitzer, Odóñez, & Douma, 2004). La tarea consistió en la resolución de 5 anagramas de dificultad moderada durante 5 minutos (Jiménez & Moreno, 2001). Se informó a los participantes que por cada anagrama resuelto correctamente ganarían 200 UDE. Al finalizar los 5 minutos indicaron por escrito cuántos anagramas resolvieron y cuántas UDE ganaron.

Después se recordó la condición experimental y se solicitó a los participantes

que declaren sus ganancias, haciendo explícito que el monto declarado estaría sujeto a un impuesto del 20%. Así, los participantes tuvieron la opción de realizar una declaración honesta o no de lo que ganaron.

Las decisiones de los participantes fueron incentivadas. En cada sesión se sorteó 1 participante de cada 10 presentes en la sala; los participantes sorteados recibieron un monto de dinero en efectivo equivalente a las ganancias obtenidas en el experimento. El pago promedio por sesión fue de \$168.85 en Argentina y € 9.4 en España.

También se evaluó el rol predictivo de la confianza general sobre el comportamiento fiscal. Se empleó la versión adaptada al español de la General Trust Scale (GTS) (Montoro, Shih, Roman, & Molina, 2014). La escala consta de cinco ítems (p.e., *“La mayoría de la gente merece nuestra confianza”*) con una escala de respuesta tipo Likert de 5 puntos (1 = completamente en desacuerdo, 5 = completamente de acuerdo). Posee adecuadas propiedades psicométricas tanto a nivel de escala ($\alpha = .862$) como a nivel de discriminación de ítem ($a \geq 1.58$) (Montoro et al., 2014). En Argentina se realizó una prueba piloto para evaluar la confiabilidad de la escala obteniéndose un valor aceptable, aunque bajo ($\alpha = .645$).

Finalmente se recabaron datos sobre sexo, edad, nacionalidad, tiempo de residencia en el país, y año de cursado.

Procedimiento general

Los participantes fueron convocados por medio de invitaciones por correo electrónico y de manera presencial en los diferentes espacios de las facultades. La conducción de las sesiones experimentales se realizó en las aulas de los establecimientos educativos, con previa autorización de las autoridades correspondientes.

Una vez en el aula, los participantes recibieron un conjunto de instrucciones

impresas que comprendían los siguientes apartados: explicación de la tarea de generación de dinero, presentación del escenario ficticio según la condición experimental, preguntas de chequeo de manipulación, hoja para la declaración de ganancias, cuestionario de confianza y de datos socio-demográficos. Cada sesión fue conducida con un mínimo de diez participantes. En ambos países el experimentador a cargo fue de género masculino.

Después que todos los participantes terminaron de completar la tarea y los cuestionarios en cada sesión, se retiraron las hojas de instrucciones y respuestas. Luego se comentaron los objetivos del estudio y se realizó el sorteo para definir el participante que recibiría el pago en dinero. La concreción del pago se realizó al finalizar cada sesión experimental.

Análisis de datos

Se condujeron pruebas de comparación de grupos paramétricas (MANOVA y ANOVA) y no paramétricas (test *U* de Mann-Whitney) cuando se incumplieron algunos supuestos. Cuando se realizaron comparaciones múltiples no paramétricas se corrigió el *p*-valor según la cantidad de comparaciones realizadas. También se ejecutaron análisis de correlación (*r* de Pearson o de Spearman). El nivel de significación fue .05 y se tuvo en cuenta el tamaño del efecto. Se empleó el programa SPSS 20 (IBM SPSS). La base de datos está disponible en <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/8CMVG>

Cuestiones éticas

Los dos estudios se condujeron respetando los lineamientos éticos recomendados por la Asociación Psicológica Americana (American Psychological Association, 2010) y las normas bioéticas nacionales e internacionales (p.e., Declaración de Helsinki) sobre información de las características del estudio, confidencialidad y consentimiento informado.

RESULTADOS

Chequeo de manipulación

En base al conjunto de ítems utilizados para el chequeo de la manipulación de confianza y poder, se generaron dos variables: confianza-control y poder-control, obtenidas a partir de la media de dichos ítems. Para comprobar la efectividad de la manipulación³ de la confianza y el poder de las autoridades, se condujo un MANOVA con confianza, poder y país como variables independientes, y las medias de los ítems de confianza-control y poder-control como variables dependientes, seguido de análisis univariados⁴. Los resultados demuestran un efecto principal del tratamiento confianza (Lambda de Wilks = .379; $F(2,210) = 172.019$, $p < .000$, $n^2_p = .621$) y del tratamiento poder (Lambda de Wilks = .427; $F(2,210) = 140.969$, $p < .000$, $n^2_p = .573$), pero no del factor país (Lambda de Wilks = 1; $F(2,210) = .010$, $p = .990$), como era esperable. Por otro lado, el análisis multivariado reveló que la interacción entre las variables confianza x poder x país no fue estadísticamente significativa (Lambda de Wilks = .984; $F(2,210) = 1.755$, $p = .175$). Tampoco se apreciaron efectos de interacción entre las demás variables, a excepción de la interacción entre poder y país (Lambda de Wilks = .962; $F(2,210) = 4.092$, $p = .018$, $n^2_p = .038$), aunque el tamaño del efecto fue muy pequeño.

Posteriormente se desarrollaron análisis univariados. Por una parte, se

³ Además de chequear la manipulación siguiendo la modalidad empleada en Wahl et al. (2010) y Kogler et al. (2013), basada en la comparación de grupos, se realizó un chequeo teniendo en cuenta las respuestas individuales. Concretamente, se consideró que la manipulación experimental había sido exitosa para un participante en caso que la puntuación en el promedio de los ítems de chequeo de confianza y poder fuera menor o mayor a cuatro según el tratamiento fuese bajo o alto, respectivamente. Caso contrario, se consideró que la manipulación no había sido exitosa y se excluyó el caso para los análisis posteriores. Vale señalar que los resultados posteriores no difieren si se aplica esta segunda modalidad de chequeo.

⁴ El chequeo del cumplimiento de los supuestos de homocedasticidad y distribución normal indicó que en la muestra de España las variables control no seguían una distribución normal. Ante ello, se condujeron análisis no paramétricos, arribándose a semejantes conclusiones. Debido a ello, se reportan los resultados de análisis paramétricos.

observó un efecto significativo del tratamiento confianza sobre la variable de control confianza ($F(1,211) = 337.205, p < .000, n^2_p = .615$). Concretamente, los participantes a los que se les comunicó que las autoridades eran muy confiables confiaron significativamente más en comparación con aquellos a los que se les dijo que eran poco confiables (alta confianza: $M = 5.38, DE = 1.17$; baja confianza: $M = 2.48, DE = 1.18$). Además, la manipulación de la confianza afectó la percepción de poder reportada por los participantes ($F(1,211) = 10.722, p = .001, n^2_p = .048$); los participantes en la condición de confianza alta tuvieron una percepción de mayor poder de las autoridades en relación a los participantes en la condición de confianza baja, aunque el tamaño del efecto fue muy pequeño (confianza alta: $M = 4.47, DE = 2.04$; baja confianza: $M = 3.93, DE = 2.00$). Por otra parte, se encontró un efecto significativo del tratamiento poder sobre la variable de control poder ($F(1,211) = 281.093, p < .000, n^2_p = .571$). Los participantes en la condición de alto poder percibieron a las autoridades como más poderosas que los participantes en la condición de bajo poder (alto poder: $M = 5.67, DE = 1.23$; bajo poder: $M = 2.66, DE = 1.49$).

En resumen, la manipulación de la confianza y el poder de las autoridades fue exitosa. Además, se observó que la manipulación de confianza tuvo un impacto sobre la percepción de los participantes del poder de las autoridades. Las diferencias entre países no afectaron la manipulación, tal como se esperaba.

Declaración de ganancias

La variable dependiente “declaración de ganancias” fue calculada teniendo en cuenta la cantidad de Unidades de Dinero Experimental (UDE) declaradas y la cantidad de UDE ganadas en la tarea de resolución de anagramas (declaración de ganancias = UDE declaradas / UDE ganadas), debido a las leves variaciones en las ganancias derivadas de esa tarea.

En la Tabla 1 se muestran los estadísticos descriptivos de la declaración de

ganancias teniendo en cuenta la condición experimental y el país. El análisis univariado⁵ no reveló efectos significativos de los tratamientos de confianza ($F(1,211) = 1.482, p = .225, n^2_p = .007$) ni poder ($F(2,211) = .517, p = .473, n^2_p = .002$) sobre la declaración de ganancias. Tampoco se encontraron diferencias significativas en la cantidad de UDE declaradas por los participantes de los distintos países ($F(2,211) = .060, p = .807, n^2_p = .000$). Ninguna interacción resultó estadísticamente significativa.

Tabla 1: Declaración de ganancias según tratamiento y país

País de origen	Tratamiento Confianza	Tratamiento Poder	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>DE</i>
Argentina	Alta	Alto	23	.83	.26
		Bajo	25	.85	.26
		Total	48	.84	.25
	Baja	Alto	30	.89	.27
		Bajo	27	.84	.28
		Total	57	.86	.28
	Total	Alto	53	.86	.26
		Bajo	52	.84	.26
		Total	105	.85	.27
España	Alta	Alto	28	.89	.23
		Bajo	27	.91	.36
		Total	55	.90	.30
	Baja	Alto	30	.83	.17
		Bajo	29	.73	.30
		Total	59	.78	.24
	Total	Alto	58	.86	.20
		Bajo	56	.82	.33
		Total	114	.84	.28

Nota: *N* = Número de casos; *M* = Media; *DE* = Desviación estándar.

⁵ Dado que no se cumplió el cumplimiento del supuesto de normalidad, se condujeron análisis no paramétricos. Esos análisis condujeron a las mismas conclusiones, por lo que se reportan los resultados de análisis paramétricos.

Confianza general

La relación entre la declaración de ganancias y la confianza general de los ciudadanos en otras personas fue no significativa en Argentina ($r(105) = -.014$, $p = .885$) y España ($r(114) = .125$, $p = .187$).

DISCUSIÓN

En el Estudio 1 comparamos el efecto de la confianza y el poder en la declaración impositiva de estudiantes argentinos y españoles. Si bien observamos que la manipulación de la confianza y el poder resultó efectiva no encontramos efectos de estas variables sobre el comportamiento impositivo. Tampoco observamos relación estadísticamente significativa entre la confianza general y la declaración de las ganancias.

Respecto a la efectividad de la manipulación experimental observamos un efecto principal de confianza y poder con diferencias en la dirección esperada, en consonancia con Wahl et al. (2010). Además, la manipulación de confianza afectó la percepción de poder en la misma línea que los resultados evidenciados por Wahl et al. y Kogler et al. (2013). A diferencia de Wahl et al. y Kogler et al., en este estudio no hallamos un impacto de la manipulación de poder sobre la confianza percibida.

En cuanto al efecto de la confianza y el poder percibido de las autoridades sobre el comportamiento de declaración de ganancias los resultados observados en este estudio no apoyan los supuestos del SSF. Estos resultados contradictorios con el enfoque propuesto por Kirchler et al. (2008) podrían estar relacionados con la variable dependiente empleada. Estudios previos utilizan la intención de cumplimiento (p.e., Kogler et al. 2013; Wahl et al., 2010) mientras que en el Estudio 1 se midió el comportamiento de cumplimiento. Sheeran (2001) señala que en el contexto de las ciencias sociales no es suficiente estudiar la intención ya que su poder explicativo es menor al del comportamiento. En este estudio pretendimos

aportar evidencia empírica a un marco teórico evaluado casi exclusivamente con la medición de intenciones.

En relación a la declaración realizada por los estudiantes argentinos y españoles observamos que no hubo diferencias. Estudios previos han evaluado los supuestos del SSF en distintos países (e.g., Masud, Abdul Manaf, & Saad, 2015; Ayuba et al., 2018). Masud et al. (2015) encontraron una asociación mayor entre el poder y el cumplimiento fiscal que entre la confianza y el cumplimiento fiscal en 37 países africanos (p.e., Nigeria). En un estudio posterior, Ayuba et al. (2018) observaron en una muestra nigeriana que variables no incluidas en el SSF, como la percepción de la corrupción, contribuyen a explicar el cumplimiento fiscal. Vale señalar que los resultados de estudios previos sobre diferencias transculturales son inconsistentes. Por ejemplo, Zhang, Andrighetto, Ottone, Ponzano y Steinmo (2016) observaron diferencias en la declaración de impuestos entre italianos y británicos; mientras que Andrighetto, Zhang, Ottone, Ponzano, D'Attoma y Steinmo (2016) no encontraron diferencias entre italianos y suecos.

Con respecto a la confianza general, entendida como la disposición a confiar en otros, no encontramos relación con la declaración de ganancias, contrario a lo observado por Tenbrunsel y Messick (1999). Es importante mencionar que en nuestro estudio medimos la confianza como un rasgo disposicional, en cambio Tenbrunsel y Messick la operacionalizaron como la percepción de confianza en la conducta de los demás participantes implicados en el experimento.

Teniendo en cuenta que en el Estudio 1 usamos la resolución de una tarea para ganar el dinero a declarar y medimos el comportamiento de declaración como variable dependiente, decidimos avanzar en un segundo estudio para evaluar si la diferencia entre nuestros resultados y los observados en estudios previos podría relacionarse a esos aspectos metodológicos. Así, en el Estudio 2 analizamos el efecto de la confianza y el poder percibido sobre distintas variables vinculadas al comportamiento fiscal. Concretamente realizamos una réplica del estudio de Kogler

et al. (2013) con una muestra de estudiantes universitarios de Argentina.

Estudio 2

MÉTODO

Participantes

La muestra estuvo compuesta por 83 estudiantes de Psicología de la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina, de 18 a 30 años. Sólo 76 casos completaron toda la información necesaria y fueron incluidos en los análisis ($M = 21$ años, $DE = 2.73$, 17.1% varones, 82.9% mujeres). Se empleó muestreo auto-elegido (Bologna, 2013).

Diseño, tareas experimentales e instrumentos

Se empleó el mismo diseño experimental que en el Estudio 1, aunque las variables dependientes fueron diferentes. Además, en este estudio el dinero fue provisto inicialmente por el experimentado. Luego de chequear la manipulación experimental los participantes respondieron una serie de preguntas vinculadas al comportamiento fiscal.

Se evaluó la *intención de cumplimiento fiscal* con una escala propuesta por Wahl et al. (2010) que comprende tres ítems (p.e., “¿Qué tan probable es que declares tu ingreso anual de manera completamente honesta?”) con una escala de respuesta tipo Likert de nueve puntos (1 = Muy improbable, 9 = Muy probable). Un puntaje alto en esta escala implica una mayor intención de pago de impuestos.

También se evaluaron el *cumplimiento voluntario* (p.e., “Cuando pago mis impuestos en Varosia como lo requieren las regulaciones, lo hago para apoyar al Estado y otros ciudadanos”) y el *cumplimiento forzado* (p.e., “Cuando pago mis impuestos en Varosia como lo requieren las regulaciones, lo hago porque los castigos por evasión fiscal son muy severos”) con el inventario Tax-I elaborado por Kirchler y

Wahl (2010). Los participantes debieron responder diez ítems en una escala tipo Likert de nueve puntos (1 = Fuertemente en desacuerdo, 9 = Fuertemente de acuerdo). En este caso, una puntuación mayor en la subescala de cumplimiento voluntario refleja una mayor intención de pagar voluntariamente los impuestos; mientras que una puntuación mayor en la subescala de cumplimiento forzado implica mayor inclinación a pagar impuestos de manera forzada debido al poder percibido de las autoridades.

Además, se evaluó la *evasión fiscal* a través de cinco escenarios que muestran ejemplos concretos de evasión en forma de pago estratégico (p.e., “*Un cliente tuyo paga en efectivo y no pide ticket (o factura). Podrías omitir intencionalmente este ingreso en tu declaración de impuestos. ¿Qué tan probable es que omitas este ingreso?*”). Estos ítems debían responderse utilizando una escala de nueve puntos (1 = Muy improbable, 9 = Muy probable). Un puntaje mayor en esta escala indica mayor probabilidad de evasión fiscal.

Las decisiones de los participantes fueron incentivadas de manera semejante a como se describió en el Estudio 1. En este caso, la ganancia promedio por sesión fue de \$57.71.

Finalmente, igual que en el Estudio 1, los participantes respondieron la Escala de Confianza General y brindaron datos socio-demográficos.

Procedimiento general, análisis de datos y cuestiones éticas

Semejantes al Estudio 1.

RESULTADOS

Chequeo de manipulación

De la misma manera que en el estudio anterior, se generaron dos variables: confianza-control y poder-control para comprobar si la manipulación de los

tratamientos fue efectiva. En primer lugar, se llevó a cabo un MANOVA con la media de los ítems de confianza-control y poder-control como variables dependientes, y los tratamientos confianza y poder como variables independientes, seguido de análisis univariados⁶. Se observó un efecto principal del tratamiento confianza (Lambda de Wilks = .318; $F(2,71) = 76.149$, $p < .000$, $n^2_p = .682$) y del tratamiento poder (Lambda de Wilks = .491; $F(2,71) = 36.759$, $p < .000$, $n^2_p = .509$), en consonancia con el estudio previo. Además, los resultados evidenciaron que la interacción entre los tratamientos no fue significativa (Lambda de Wilks = .978; $F(2,71) = .813$, $p = .448$).

Análisis univariados evidenciaron un efecto principal del tratamiento confianza sobre la variable de control confianza ($F(1,72) = 152.820$, $p < .000$, $n^2_p = .680$). Los participantes a los que se les comunicó que las autoridades eran muy confiables confiaron significativamente más ($M = 6.57$, $DE = 1.21$) en comparación a aquellos a los que se les dijo que eran poco confiables ($M = 2.46$, $DE = 1.63$). Además, se observó un efecto del tratamiento de confianza sobre la percepción de poder de las autoridades ($F(1,27) = 13.363$, $p < .000$, $n^2_p = .157$), los participantes en la condición de confianza alta percibieron mayor poder de las autoridades ($M = 5.55$, $DE = 2.34$) en relación a los participantes en la condición de confianza baja ($M = 4.21$, $DE = 2.13$), al igual que en el estudio 1. En cuanto al tratamiento poder, los resultados evidencian un efecto significativo sobre la variable de control poder ($F(1,72) = 72.323$, $p < .000$, $n^2_p = .501$), los participantes en la condición de alto poder percibieron a las autoridades como más poderosas ($M = 6.53$, $DE = 1.77$) que los participantes en la condición de bajo poder ($M = 3.40$, $DE = 1.67$).

En resumen, la manipulación de la confianza y el poder de las autoridades fue exitosa. Adicionalmente, se observó que la manipulación de confianza tuvo un impacto sobre la percepción del poder de las autoridades.

⁶ Los supuestos de homogeneidad de varianzas y normalidad se cumplieron satisfactoriamente.

Medidas de comportamiento fiscal

En la Tabla 2 se muestran los estadísticos descriptivos de las medidas de cumplimiento, teniendo en cuenta la condición experimental a la que fueron expuestos los participantes.

Las variables dependientes de este estudio fueron “intención de cumplimiento”, “cumplimiento voluntario”, “cumplimiento forzado” y “evasión”. Para evaluar el efecto de los tratamientos de poder y confianza sobre las variables dependientes, se efectuó un MANOVA. Los resultados mostraron un efecto principal de los tratamientos confianza (Lambda de Wilks = .864; $F(4,69) = 2.722$, $p = .036$, $n^2_p = .136$) y poder (Lambda de Wilks = .652; $F(4,69) = 9.221$, $p < .000$, $n^2_p = .348$) sobre las cuatro medidas de cumplimiento, pero la interacción no resultó significativa. Los análisis univariados⁷ permitieron obtener más detalles de estos resultados.

Por una parte, el tratamiento confianza tuvo un efecto significativo sólo sobre la variable de cumplimiento voluntario ($F(1,72) = 5.176$, $p = .026$, $n^2_p = .067$), los participantes se inclinaron más a cumplir de manera voluntaria cuando las autoridades fueron descriptas como confiables en comparación a cuando fueron descriptas como poco confiables. El tratamiento confianza no afectó de manera significativa la intención de pago ni la evasión, y como era esperable, tampoco el cumplimiento forzado.

Por otra parte, el tratamiento poder tuvo un efecto significativo sobre la variable intención de cumplimiento ($F(1,72) = 11.797$, $p = .001$, $n^2_p = .141$), la intención de pago fue significativamente mayor en condiciones de alto poder en comparación con condiciones de bajo poder. También se observó un efecto significativo sobre el cumplimiento forzado ($F(1,72) = 24.200$, $p < .000$, $n^2_p = .252$),

⁷ Los supuestos de homogeneidad de varianzas y normalidad se cumplieron satisfactoriamente.

como era esperable de acuerdo con los supuestos del SSF. Quienes estuvieron en la condición de poder alto presentaron puntajes más altos de cumplimiento forzado en relación con quienes estuvieron en la condición de poder bajo. No se observaron efectos significativos del tratamiento poder sobre la variable evasión, ni tampoco sobre el cumplimiento voluntario.

Tabla 2: Medidas de cumplimiento fiscal según tratamiento

Variable dependiente	Tratamiento confianza	Tratamiento poder	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>DE</i>
Intención de cumplimiento	Alta	Alto	18	7.25	1.38
		Bajo	20	5.45	2.12
		Total	38	6.30	2.00
	Baja	Alto	18	7.16	1.62
		Bajo	20	6.20	1.77
		Total	38	6.65	1.75
Total	Alto	36	7.21	1.49	
	Bajo	40	5.82	1.96	
	Total	76	6.48	1.87	
Cumplimiento voluntario	Alta	Alto	18	6.75	1.65
		Bajo	20	6.86	1.15
		Total	38	6.81	1.39
	Baja	Alto	18	5.80	2.03
		Bajo	20	6.11	1.61
		Total	38	5.96	1.80
Total	Alto	36	6.27	1.89	
	Bajo	40	6.48	1.43	

		Total	76	6.38	1.65
		Alto	18	5.77	1.59
	Alta	Bajo	20	3.73	1.77
		Total	38	4.70	1.96
		Alto	18	5.64	2.22
Cumplimiento forzado	Baja	Bajo	20	3.55	1.69
		Total	38	4.54	2.20
		Alto	36	5.71	1.90
	Total	Bajo	40	3.64	1.71
		Total	76	4.62	2.07
		Alto	18	4.80	1.99
	Alta	Bajo	20	4.77	1.96
		Total	38	4.78	1.95
		Alto	18	4.67	2.04
Evasión	Baja	Bajo	20	4.35	2.25
		Total	38	4.50	2.13
		Alto	36	4.73	1.99
	Total	Bajo	40	4.56	2.10
		Total	76	4.64	2.03

Nota: *N* = Número de casos; *M* = Media; *DE* = Desviación estándar.

Confianza general

Al igual que en el estudio 1, consideramos el rol de la confianza general en el cumplimiento fiscal. En este caso, condujimos un análisis de correlación para evaluar la relación de la confianza general con las variables intención de pago, cumplimiento voluntario y forzado, y evasión. Los resultados indicaron una correlación significativa y positiva entre confianza general e intención de

cumplimiento ($r(76) = .334, p = .003$) y cumplimiento voluntario ($r(76) = .282, p = .014$). También se observó una relación significativa y negativa entre confianza y evasión ($r(76) = -.286, p = .012$). Es decir que al aumentar los niveles de confianza general de los ciudadanos, también aumenta la intención de cumplimiento y el cumplimiento voluntario, y disminuye la evasión. Además, se observó que la confianza general no se relaciona de manera significativa con el cumplimiento forzado ($r(76) = -.055, p = .640$).

DISCUSIÓN

En el Estudio 2 analizamos el efecto de la confianza y el poder percibido sobre la intención de cumplimiento, el cumplimiento forzado, el cumplimiento voluntario y la evasión impositiva en una muestra de estudiantes argentinos. Específicamente, este estudio fue una réplica de la investigación realizada por Kogler et al. (2013). En términos generales, observamos que la confianza y el poder percibido de las autoridades tuvieron efectos diferenciales sobre las medidas de cumplimiento evaluadas. También encontramos relaciones significativas entre la confianza general y las cuatro medidas de cumplimiento.

Respecto al efecto de la confianza y el poder observamos que a mayor confianza en las autoridades resultaba mayor el cumplimiento voluntario, y que a mayor poder percibido de las autoridades era mayor la intención de cumplimiento y el cumplimiento forzado. Estos resultados están en consonancia con el modelo SSF que hipotetiza una relación positiva entre confianza y cumplimiento voluntario, y entre poder y cumplimiento forzado. Sin embargo, nosotros no observamos un efecto significativo de la confianza sobre la intención de cumplimiento, en contradicción a lo postulado por el SSF. Además, tampoco encontramos un efecto de la confianza y del poder percibido sobre la evasión fiscal, tal como se puso en evidencia en el estudio de Kirchler et al. (2013). Como destacamos previamente, los supuestos de SSF han sido comprobados ampliamente en diversos países de Europa. Vale señalar que muchas de las investigaciones realizadas bajo este marco

teórico han sido llevadas a cabo por el mismo grupo de investigadores en países con economías y sistemas tributarios similares. Esto podría sugerir que los resultados diferenciales del Estudio 2 podrían deberse a factores vinculados al contexto geográfico, social y económico de la muestra empleada (Argentina). En esta línea, algunos autores remarcan que variables económicas (p.e., los niveles de presión tributaria, Slemrod & Yitzhaki, 2002), culturales (p.e., Hyun, 2005; Kogler, 2013; Lewis, Carrera, Cullis, & Jones, 2009) y socio-demográficas (Hofmann, Voracek, Bock, & Kirchlerb, 2017) afectan la declaración de impuestos. Así, este estudio pretendió aportar evidencia sobre el SSF en Argentina. Vale indagar si las hipótesis del SSF se aplican (y en qué medida) o no a otros países de Latinoamérica.

En cuanto a la confianza general observamos una relación positiva con la intención de cumplimiento y el cumplimiento voluntario, y negativa con la evasión fiscal, en línea con Scholtz y Lubell (1998). Estos autores emplearon un experimento de campo y hallaron que la confianza en los ciudadanos y los gobernantes se asociaba con la intención de cumplimiento fiscal. Es preciso mencionar que el hecho de recurrir a metodologías distintas dificulta la comparación directa entre nuestro estudio y el de ellos.

CONCLUSIONES GENERALES

En esta investigación evaluamos el efecto de la confianza y del poder de las autoridades sobre distintas variables vinculadas al comportamiento fiscal. Para ello condujimos dos experimentos donde los participantes fueron expuestos a singulares escenarios de confianza y poder de las autoridades. Específicamente, en el Estudio 1 participaron estudiantes universitarios de Argentina y España que obtuvieron dinero a partir de la resolución de una tarea. Mientras que en el Estudio 2 sólo participaron estudiantes argentinos que recibieron dinero del experimentador.

En el Estudio 1 analizamos el efecto de la confianza y el poder en el comportamiento de declaración impositiva. No encontramos efectos de la confianza y el poder sobre el comportamiento de declaración en estudiantes de Argentina ni España. Tampoco observamos relación estadísticamente significativa entre la confianza general y la declaración de las ganancias. Estos resultados no confirman las hipótesis derivadas del SSF. Hasta la fecha, los estudios empíricos publicados reportan evidencia que soporta los supuestos planteados por el SSF utilizando la intención de cumplimiento como variable dependiente. Por lo que destacamos la relevancia de este estudio como una primera aproximación al impacto de la confianza y el poder percibido sobre el comportamiento fiscal a partir de los conceptos del SSF.

En el Estudio 2 hallamos que la confianza y el poder percibido de las autoridades tuvieron efectos diferenciales sobre las medidas de cumplimiento evaluadas. También encontramos relaciones significativas entre la confianza general y la intención de cumplimiento, el cumplimiento forzado, el cumplimiento voluntario y la evasión en forma de pago estratégico. Algunos de los resultados de este estudio están en consonancia con lo propuesto por el SSF (p.e., efecto de la confianza en el cumplimiento voluntario) mientras que otros no (p.e., efecto de la confianza en la intención de cumplimiento fiscal). Si bien diferentes estudios han validado las hipótesis del SSF (p.e., Kogler et al., 2013; Lemoine & Roland-Lévy, 2012) otros han encontrado evidencia que ponen en cuestión algunos de sus supuestos. Por lo tanto, destacamos la importancia de replicar los estudios llevados a cabo en países europeos y asiáticos en el contexto latinoamericano para fortalecer el modelo SSF.

Antes de finalizar cabe señalar algunas limitaciones de los estudios comprendidos en esta investigación. Primero, utilizamos escenarios ficticios para manipular la confianza y el poder percibido sobre el cumplimiento fiscal. Al respecto, algunos autores señalan que la artificialidad de estos escenarios afecta la

generalización de los resultados. En esta línea, Kasper et al. (2012) consideran que para obtener respuestas semejantes a las decisiones reales se deben implementar tareas más realistas, por ejemplo, noticias reales. No obstante, Alm, Bloomquist y Mckee (2015) examinaron la validez externa de estudios de laboratorio que miden el comportamiento fiscal y encontraron que el comportamiento de los sujetos experimentales fue similar a las decisiones tomadas por personas en contextos naturales. Futuros estudios en el contexto local podrían implementar una tarea más realista para aportar evidencias de validez externa. Segundo, la muestra empleada en ambos estudios estuvo conformada por estudiantes universitarios. Wahl et al. (2010) mencionan que los estudiantes pueden no estar familiarizados con la tarea de pagar impuestos. Sin embargo, Alm et al. (2015) han observado que las declaraciones de impuestos son semejantes en estudiantes y no estudiantes. Aunque los investigadores recurren frecuentemente a muestras estudiantiles sería interesante analizar si nuestros resultados se replican empleando una muestra conformada, por ejemplo, por trabajadores independientes. Por último, los diseños experimentales empleados en el Estudio 1 y 2 no permitieron la interacción entre los participantes. La construcción de diseños experimentales que impliquen toma de decisiones interdependientes permitiría aportar evidencia sobre el efecto de las creencias del comportamiento de los otros en el comportamiento impositivo.

En síntesis, los resultados este trabajo evidencian la importancia de replicar estudios previos y la inclusión de la medición del comportamiento impositivo para aportar evidencia al modelo SSF.

REFERENCIAS

- Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338. doi: 10.1016/0047-2727(72)90010-2
- Alm, J., Bloomquist, K. M., & McKee, M. (2015). On the external validity of laboratory tax compliance experiments. *Economic Inquiry*, 53(2), 1170-1186. doi: 10.1111/ecin.12196

- American Psychological Association. (2010). *Ethical principles of psychologist and code of conduct*. Washington, DC: APA.
- Ayuba, A., Saad, N., & Ariffin, Z. Z. (2018). Testing the assumptions of slippery slope framework on tax compliance: Evidence from Nigerian SMEs. *DLSU Business & Economic Review*, 27(2), 166-178.
<https://ejournals.ph/article.php?id=11957>
- Andrighetto, G., Zhang, N., Ottone, S., Ponzano, F., D'Attoma, J., & Steinmo, S. (2016). Evidence from a Tax Compliance Experiment in Sweden and Italy. *Frontiers in Psychology*, 7(472), 1-8. doi: 10.3389/fpsyg.2016.00472
- Benk, S., & Budak, T. (2012). Power and trust as determinants of voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the slippery slope framework from Turkey. *African Journal of Business Management*, 6(4), 1499-1505. doi: 10.5897/AJBM11.2157
- Bologna, E. (2013). *Estadística para psicología y educación*. Córdoba: Editorial Brujas.
- Da Silva, F. P., Guerreiro, R., & Flores, E. (2019). Voluntary versus enforced tax compliance: The slippery slope framework in the Brazilian context. *International Review of Economics*, 1-34. doi: 10.1007/s12232-019-00321-0
- Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3(2), 87-99. doi: 10.1007/s101010100032
- Feld, L. P., & Frey, B. S. (2007). Tax compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive. *Law & Policy*, 29(1), 102-120. doi: 10.1111/j.1467-9930.2007.00248.x
- Fjeldstad, O. & Semboja, J. (2001). Why people pay taxes: The case of the development levy in Tanzania. *World Development*, 29(12), 2059-2074. doi: 10.1016/S0305-750X(01)00081-X
- Frey, B. S., & Torgler, B. (2007). Tax morale and conditional cooperation. *Journal of Comparative Economics*, 35(1), 136-159. doi: 10.1016/j.jce.2006.10.006
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Nueva York: The Free Press.
- Gangl, K., Hofmann, E., Hartl, B., & Berkics, M. (2019). The impact of powerful authorities and trustful taxpayers: evidence for the extended slippery slope

- framework from Austria, Finland, and Hungary. *Policy Studies*, 1-14. doi: 10.1080/01442872.2019.1577375
- Gneezy, U., & Rustichini, A. (2000). A fine is a price. *Journal of Legal Studies*, 29(1), 1-18. doi: 10.1086/468061
- Hammar, H., Jagers, S. C., & Nordblom, K. (2009). Perceived tax evasion and the importance of trust. *The Journal of Socio-Economics*, 38(2), 238-245. doi: 10.1016/j.socec.2008.07.003
- Hofmann, E., Voracek, M., Bock, C., & Kirchler, E. (2017). Tax compliance across sociodemographic categories: Meta-analyses of survey studies in 111 countries. *Journal of Economic Psychology*, 62, 63-71. doi: 10.1016/j.joep.2017.06.005
- Hyun, J. K. (2005). Tax Compliances in Korea and Japan: Why are they different? Available at https://www.mof.go.jp/pri/international_exchange/visiting_scholar_program/kou16-c02.pdf (accessed 5 November 2016).
- Jiménez, E. F., & Moreno, J. B. (2001). Pesimismo defensivo, optimismo y dificultad de la tarea: El papel de las expectativas. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 54(3), 371-388.
- Kasper, M. (2012). *Voluntary and enforced tax compliance* (PhD Theses). Universidad de Viena, Austria.
- Kasper, M., Kogler, C., & Kirchler, E. (2015). Tax policy and the news: An empirical analysis of taxpayers' perceptions of tax-related media coverage and its impact on tax compliance. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 54, 58-63. doi: 10.1016/j.socec.2014.11.001
- Kastlunger, B., Lozza, E., Kirchler, E., & Schabmann, A. (2013). Powerful authorities and trusting citizens: The slippery slope framework and tax compliance in Italy. *Journal of Economic Psychology*, 34, 36-45. doi: 10.1016/j.joep.2012.11.007
- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance. The slippery slope framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210-225. doi: 10.1016/j.joep.2007.05.004
- Kirchler, E., & Wahl, I. (2010). Tax compliance inventory TAX-I: Designing an inventory for surveys of tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 331-346. doi: 10.1016/j.joep.2010.01.002

- Kogler, C., Batrancea, L., Nichita, A., Jozsef, P., Belianin, A., & 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. doi: 10.1016/j.joep.2012.09.010
- Lemoine, J. & Roland-Lévy, C. (2012). From the slippery slope framework to responsive regulation. In P. Cunningham & N. Fretwell (eds.), *Creating Communities: Local, National and Global* (pp. 727 – 739). London: CiCe.
- Lewis, A., Carrera, S., Cullis, J., & Jones, P. (2009). Individual, cognitive and cultural differences in tax compliance: UK and Italy compared. *Journal of Economic Psychology*, 30(3), 431-445. doi: 10.1016/j.joep.2008.11.002
- Lisi, G. (2012). Testing the slippery slope framework. *Economics Bulletin*, 32(2), 1369-1377. <http://www.accessecon.com/Pubs/EB/2012/Volume32/EB-12-V32-I2-P131.pdf>
- Masud, A., Abdul Manaf, N. A., & Saad, N. (2015). Testing assumptions of the slippery slope framework using cross-country data: Evidence from sub-saharan Africa. *International Journal of Business and Society*, 16(3), 408-40. doi: 10.33736/ijbs.576.2015
- Montoro, A., Shih, P. C., Román, M., & Molina, A. M. (2014). Spanish adaptation of Yamagishi General Trust Scale. *Anales de Psicología*, 30(1), 302-307. doi: 10.6018/analesps.30.1.122471
- Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the slippery slope framework. *European Journal of Law and Economics*, 32(1), 89–9. doi: 10.1007/s10657-011-9236-9
- Niemirowski, P., Wearing, A. J., Baldwin, S., Leonard, B., & Mobbs, C. (2002). *The influence of tax related behaviors, beliefs, attitudes and values on Australian taxpayer compliance. Is tax avoidance intentional and how serious an offence is it?* Sydney: University of New South Wales.
- Putnam, R. (1993). The prosperous community: social capital and public life. *The american prospect*, 13(4), 35-42. <http://www.prospect.org/print/vol/13>
- Scholtz, J. T., & Lubell, M. (1998). Adaptive political attitudes: Duty, trust, and fear as monitors of tax policy. *American Journal of Political Science*, 42(3), 903-920.

- Schweitzer, M. E., Ordóñez, L., & Douma, B. (2004). Goal setting as a motivator of unethical behavior. *Academy of Management Journal*, 47(3), 422-432. doi: 10.5465/20159591
- Sheeran, P. (2001) Intention-behavior: A conceptual and empirical review. *European review of Social Psychology*, 12(1), 1-36. doi: 10.1080/14792772143000003
- Slemrod, J., & Yitzhaki, S. (2002). Tax avoidance, evasion, and administration. In: A. J. Auerbach & M. Feldstein (eds.), *Handbook of Public Economics* (pp. 1423-1470). Amsterdam: Elsevier Science
- Srinivasan, T. N. (1973). Tax Evasion: A Model. *Journal of Public Economics*, 2(4), 339-346. doi: 10.1016/0047-2727(73)90024-8
- Tanos Robein, L., Saavedra, B., Mola, D., & Reyna, C. (2020). Diferencias transculturales en la declaración de impuestos antediferentes niveles de presión fiscal: Evidencia experimental conmuestras de Argentina y España. *Revista de Investigación en Psicología*, 23(1), 57-72. doi: 10.15381/rinvp.v23i1.18093
- Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (1999). Sanctioning systems, decision frames, and cooperation. *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 684-707. doi: 10.2307/2667052
- Torgler, B. (2003). Tax morale, rule-governed behaviour and trust. *Constitutional Political Economy*, 14(2), 119-140. doi: 10.1023/A:1023643622283
- Wahl, I., Kastlunger, B., & 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. doi: 10.1111/j.1467-9930.2010.00327.x
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18(2), 129-166. doi: 10.1007/BF02249397
- Zhang, N., Andrighetto, G., Ottone, S., Ponzano, F., & Steinmo, S. (2016). Willing to Pay? Tax compliance in Britain and Italy: An experimental analysis. *PLOS ONE*, 11(2), 1-14. doi: 10.1371/journal.pone.0150277