

**Instrumentos de la Economía del Comportamiento para mejores recaudos
tributarios y políticas públicas**

María Camila Pinilla Ramírez

Trabajo de grado para optar el título de Economista

Director

Álvaro Javier Vargas Villamizar

Magíster en Economía y Desarrollo

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Economía

2023

Introducción

Desde casi el origen de su concepto, el tema del recaudo tributario ha presentado un desafío a los gobiernos a lo largo del mundo y la historia. Son muchas las formas en las que los ciudadanos no cumplen con sus obligaciones tributarias, las dos más repetidas son, a través de la evasión y elusión de impuestos, estas prácticas le representan a los gobiernos grandes pérdidas de ingresos fiscales que afectan negativamente su capacidad de proveer a los ciudadanos derechos como educación, salud y seguridad, bienes y servicios como parques, alcantarillado, vías, entre otros. Bajo esta problemática, la economía del comportamiento representa una nueva forma de solucionar esta situación.

Ahora bien, la economía del comportamiento explica que las decisiones que toman los homosapiens están basadas en factores psicológicos y sociales, diferente a lo que expone la teoría económica tradicional, que dice que las decisiones que toman los homo economicus están basadas exclusivamente en factores racionales. Esta idea implica que las personas se ven influenciadas por factores internos y externos, denominados sesgos, los cuales pueden ser cognitivos, normas sociales descriptivas y prescriptivas, corto y largo plazo, exceso de confianza y contexto socio cultural.

Es, por tanto, el objetivo de esta tesis identificar instrumentos de la economía del comportamiento que ayuden a la mejora del recaudo tributario en Colombia desde el análisis de casos aplicados con el propósito de disminuir la elusión y evasión de impuestos. Para ello, es necesario categorizar los instrumentos de la economía del comportamiento que han sido utilizados en políticas fiscales en el mundo para la mejora del recaudo tributario, determinar cuáles de ellos podrían ser aplicados en Colombia y después establecer finalmente los instrumentos más efectivos de la economía del comportamiento en la mejora del recaudo tributario en Colombia.

Contenido

1	Instrumentos de la Economía del Comportamiento para mejores recaudos y políticas públicas	7
1.1	Planteamiento del problema: Bajo recaudo tributario.....	7
1.2	Objetivo general.	15
1.3	Objetivos específicos.....	15
1.4	Antecedentes	16
1.5	Justificación.....	22
1.6	Marco teórico:	26
1.6.1	Economía del comportamiento.	27
1.6.2	Teoría Prospectiva de Kahneman y Tversky.	29
1.6.3	Teoría de la Metodología Positiva de Friedman.	30
1.6.4	Teoría del Nudge por Richard Thaler y Cass Sunstein.....	31
1.6.5	Teoría de Juegos.	34
1.6.6	Conceptos sobre política fiscal: “los impuestos son el precio que se paga por la civilización” – Oliver Wendell Holmes.....	36
1.6.7	Cultura Tributaria.....	40
1.7	Marco Metodológico	43
1.7.1	Alcance	43
1.7.2	Fases de investigación.....	45
1.7.3	Planeación y muestra	46
1.7.4	Análisis de datos	46

1.8	Resultados	47
2	Conclusión	53
3	Referencias	55

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Adaptación descriptiva del proceso racional en Simon</i>	29
Figura 2. <i>Diagrama del "dilema del prisionero"</i>	35
Figura 3. <i>Impuestos progresivos, proporcionales y regresivos</i>	37

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Dos sistemas cognitivos</i>	33
Tabla 2. <i>Matriz del dilema de prisionero</i>	35
Tabla 3. <i>Barreras del Comportamiento en el Pago de Impuestos.</i>	49
Tabla 4. <i>Herramientas Conductuales para solucionar Barreras del Comportamiento en la Tributación.</i>	50
Tabla 5. <i>Barreras y Herramientas que aplican al caso de tributación en Colombia.</i>	52

1 Instrumentos de la Economía del Comportamiento para mejores recaudos y políticas públicas

1.1 Planteamiento del problema: Bajo recaudo tributario.

Los impuestos son una de las principales fuentes de ingreso en Colombia (más no las únicas, existen otros como lo son las rentas mineras y ganancias de las empresas del Estado). Estos después harán parte del gasto público, el cual será destinado a garantizarle a los ciudadanos derechos como educación, salud y seguridad a los ciudadanos, y proveerles bienes y servicios como parques, alcantarillado, vías, entre otros. Para entender un poco más sobre el funcionamiento de los impuestos es importante aclarar primero que no todos se rigen bajo las mismas normas y están aplicados a un mismo grupo de personas o lugares. Están los impuestos que gravan tanto a personas naturales como jurídicas, que son los referentes a seguridad social (Alm et al., 2019), que van a salud, pensión y riesgos laborales; y los parafiscales, destinados a sostener el *ICBF* (Instituto Colombiano de Bienestar Familiar), el *SENA* (Servicio Nacional de Aprendizaje) y las *CCF* (Cajas de Compensación Familiar). Después están los impuestos nacionales, gravados sobre el carbón, la gasolina, el ACPM, el consumo, el *IVA* (Impuesto al Valor Agregado), el 4x1000, sobre la renta y la riqueza (tanto de personas naturales como jurídicas), el timbre, los aranceles y tarifas de importación y exportación. Por último, están los impuestos locales, el *ICA* (Impuesto de Industria y Comercio), el predial, la sobretasa a la gasolina, a los vehículos, alcohol, cigarrillos, lotería, a registros y otros (ej. alumbrado público, registro de vehículos, juegos de azar, entre muchos.) (Humberto et al., 2018a).

Esta asignación monetaria de impuestos se hace con base a la *UVT* (Unidades de Valor Tributario) que “Son medidas que se usan para definir de manera más eficiente los tributos, ya que

son constantes en el tiempo y tienen un equivalente en pesos que el gobierno ajusta cada año.” (Humberto et al., 2018a, p. 13). Tienen en cuenta, la equidad horizontal, donde todos deben pagar el mismo valor, y la equidad vertical, en la cual se asigna el porcentaje de acuerdo a la base gravable, en donde haya más ingresos, el impuesto es de mayor proporción. Uno de los fines de hacerlo de esta manera es que todos puedan cumplir con sus obligaciones tributarias, pues a ninguna persona se le asigna más porcentaje de dinero del que puede pagar. Más esta estrategia no siempre es suficiente, es por ello por lo que el gobierno siempre se encuentra en la búsqueda de alternativas que ayuden a incrementar el recaudo tributario, una de ellas son las herramientas de la economía del comportamiento que se abordaran a profundidad a lo largo de esta revisión de literatura.

Desde el 2007 las contribuciones son registradas por un sistema en línea llamado *PILA* (Plantilla Integrada de Liquidación de Aportes) que es “(...) un formato inteligente que le permite a todas las personas (independientes, madres comunitarias, servicio doméstico, taxistas, contratistas y empresas) pagar sus aportes al Sistema de la Protección Social - pagos parafiscales - (salud, pensión, riesgos profesionales, caja de compensación, SENA e ICBF).” (Bogota.gov, 2022). Aun con la implementación de este mecanismo electrónico, siguen existiendo niveles altos de evasión, tan solo 5 años después de creación del *PILA* (2012), la diferencia entre las contribuciones potenciales (esperadas) y las reales para ese año representaron tan solo el 2% del PIB, alrededor de 14.600,0 mil millones de COP (Alm et al., 2019, p. 3) En vista de esta situación, el gobierno colombiano creó la *UGPP* (Unidad de Gestión Pensional y Contribuciones Parafiscales de la Protección Social), la cual hace parte del Ministerio de Hacienda y su función principal es vigilar y coordinar la recolección de los dineros provenientes de impuestos, y supervisar que las

empresas paguen a tiempo y lo que les corresponde de la seguridad social de sus trabajadores (UGPP, 2022).

En Colombia, como se mencionó antes, el sistema de tributario ha demostrado ser ineficiente al momento de recaudar los impuestos, es por ello que, en este trabajo se plantea el enfoque de *Behaviour Insights*¹ para incentivar a la población a cumplir con sus obligaciones tributarias. Más antes de ello, es importante conocer cuáles son algunas de las razones detrás de esta problemática. Para este trabajo las causas se dividieron en cuatro partes: La primera, son los factores principales que impulsan el incumplimiento tributario, desde la revisión de literatura, los cuales serían: a) *Factor psicosocial*, el cual hace referencia a la moral de los contribuyentes, y cómo premeditadamente deciden evadir sus impuestos con el fin de tener un ahorro tributario; b) *Factor Transfronterizo*, donde las flexibilidades de la legislación internacional y el secreto bancario dan pie a que los contribuyentes evadan impuestos (ej. A través de paraísos fiscales en países como Suiza o Panamá); c) *Factor Estructural y de fragmentación económica*, provocado por asimetrías en la información (formatos o mensajes que informan sobre el pago de los tributos no son claros o se pierden en la nube), los altibajos de la economía a nivel nacional (inseguridad financiera), la mala administración tributaria (la cual provoca desconfianza por parte de los contribuyentes) y las economías sumergidas (relacionado con el trabajo informal, son todas aquellas actividades económicas que el gobierno no puede incluir dentro del sistema tributario) (Marc Fortuño, 2019); d) *Factor Institucional*, son todos los fallos, debilidades, la inestabilidad, baja calidad y eficiencia del gobierno al momento del recaudo público (Vernazza Páez et al., 2021, p. 60).

¹ “Implica utilizar conocimientos de las ciencias del comportamiento en el diseño, implementación y evaluación de políticas públicas.” (Linares & Freidin, 2017).

La segunda causa es la *apertura económica* (1990), pues con la llegada del comercio internacional, si bien vinieron beneficios para el país, también hubo repercusiones sobre la recaudación de impuestos, debido a que la llegada de empresas multinacionales más la flexibilidad tributaria internacional, dio cabida a la doble contabilidad y el incremento de los delitos tributarios. La tercera causa es el *uso de efectivo*, al igual que las economías sumergidas, están fuera de la jurisdicción del gobierno pues este no se puede tener registro de sus movimientos, lo que hace que las personas reporten menos ingresos de los que realmente perciben, pero como el excedente lo usan en efectivo no queda registrado. La cuarta y última causa es la *disminución de las importaciones*, ante la llegada de menos productos sea por restricciones o cuestiones económicas, se crea una demanda que termina siendo suplida con el comercio ilegal (contrabando) y de esas transacciones económicas no se perciben tributos pues no quedan reportadas en las bases de datos del gobierno (Vernazza Páez et al., 2021, p. 78).

Ante estas problemáticas surge la necesidad de crear estrategias que mitiguen el aumento de la evasión de impuestos mediante las políticas públicas, los economistas Richard Thaler y Robert J. Shiller, pioneros en el campo de la economía del comportamiento, proponen en sus estudios estrategias desde políticas y acciones públicas para motivar a la población a pagar sus impuestos. Thaler, Premio Nobel (2017) por sus investigaciones en el campo de la economía conductual, en su libro *Nudge-Improving decisions about health, wealth, and happiness*², proponen el concepto de *Libertarian Paternalism*³, el cual hace referencia a la intervención del Estado con *nudges*⁴ u otras estrategias que incentiven a la población a tomar las mejores decisiones para su bienestar, pero sin nublar su autonomía (Gandy O.H. & Nemorin S., 2019, p. 4), parecido

² Pequeño Empujón, en español, escrito en colaboración con Cass Sunstein (2008).

³ Paternalismo Libertario, en español.

⁴ Empujones, en español.

a una de las funciones que le daba Foucault al concepto de *Gobernanza*, donde que el gobierno *Disposing Things*⁵, significaba que a través de un conjunto de leyes u acciones iba a lograr que se alcanzara un fin o meta determinada (Gandy O.H. & Nemorin S., 2019). Thaler señala que la importancia de estos *nudges* radica en el hecho que el *homo economicus*⁶ dista de ser el *humano real* que se enfrenta a problemas de: *Willpower*⁷, *Heuristic*⁸, *Short-cuts*⁹, *Status quo bias*¹⁰, etc. (Kuehnhanss C.R., 2019, p. 5). Que evitan que tome decisiones *racionales* (desde la teoría neoclásica) donde tenga en cuenta el coste de oportunidad, utilidad marginal y precio de los bienes (Moreno-Torres Gálvez, 2018, p. 1). Estas estrategias propuestas por Thaler llevaron a la creación del *Behavioural Insight Team-BIT of United Kingdom* (Unidad Nudge) una institución creada por el gobierno de Reino Unido para poner en prácticas estas teorías, la cual hasta la fecha tienen más de 1000 proyectos y 700 experimentos controlados en diferentes países del mundo, uno de ellos en materia de incremento de recaudo llamado *Evaluating the Impact of a Small Taxpayer Guide on Tax Compliance*¹¹ llevado a cabo en 2018 con un resultado positivo dentro del grupo de control al usar las guías SAT (García et al., 2020, p. 7).

Robert J. Shiller, Premio Nobel (2013), en su libro *Animal Spirits*¹² publicado en conjunto con George A. Akerlof (2009), estudian la influencia de la psicología dentro de la toma de decisiones en la economía. Lo primero que establecen los autores es que es necesario desligarse del vínculo con la economía clásica y al igual que Thaler, reconocen que el hombre no es racional como la economía lo ha descrito por siglos. Según los autores son cinco los *Animal Spirits* que

⁵ Dispusiera de las cosas, en español.

⁶ Hombre ideal planteado por las teorías neoclásicas de la economía.

⁷ Fuerza de voluntad, en español.

⁸ Heurística, en español.

⁹ Atajos, en español.

¹⁰ Sesgos, en español.

¹¹ Evaluación del impacto de una guía para pequeños contribuyentes en el cumplimiento tributario.

¹² Espíritus Animales por la expresión Keynesiana.

afectan la toma de decisiones: a) *La Confianza*; b) *La Equidad*; c) *La Corrupción*; d) *La Ilusión Monetaria*; y e) *La Historia de la Tradición Oral* (narrativas). Desde estas causas los autores analizar ¿Por qué es tan arbitrario ahorrar para el futuro? Donde una de las razones radica en uno de los *cognitive bias* propuesto por la economía del comportamiento, y es el *short-temp/long-temp* que hace referencia al hecho que a las personas les cuesta tomar decisiones mirando el costo de oportunidad a largo plazo, es por ello que, según los autores, en Estados Unidos antes del cambio de la normativa el recaudo para el sistema pensional era tan bajo pues los descuentos no se hacían automáticamente, las personas debían recibir su salario y posteriori sacar el porcentaje correspondiente a su ahorro pensional, y aun cuando ese dinero iba a retornar en un futuro en donde la persona no fuese productiva, a los ciudadanos les costaba desprenderse de ese dinero por un beneficio a *long-temp* que no podían ver (Fuentes, 2010, p. 3).

Son muchas las instituciones y organizaciones que se han dedicado al estudio de las políticas fiscales, los impuestos y como solucionar los problemas de evasión y elusión, entre ellas está *The Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) la cual su “(...) objetivo es diseñar políticas que fomenten la prosperidad, la igualdad, las oportunidades y el bienestar para todos” (OECD, 2022). Una de las metas principales es luchar contra la evasión y elusión de impuestos, para lograrlo realizan foros e investigaciones que profundizan el tema, su último informe sobre la evasión de impuesto fue en 2017 *The Measurement Of Tax Gaps*¹³, donde publicó resultados para 8 países, y se llegó a la conclusión que tener información sobre el estado del recaudo (valor esperado menos valor recolectado) es fundamental para la creación de estrategias que impulsen la disminución de la evasión tributaria. Otro mecanismo que tiene la *OECD* es *The Forum on Tax Administration*¹⁴ el cual cuenta con 53 comisiones de

¹³ Medición de Brechas Fiscales.

¹⁴ Foro sobre Administración Tributaria.

administraciones tributarias avanzadas y emergentes, recauda más de 12,2 billones de euros al año para financiar los servicios públicos y cumplir los objetivos del gobierno. Uno de sus objetivos es mejorar la seguridad fiscal y aumentar el cumplimiento tributario (OECD, 2022).

Otras instituciones que trabajan en la puesta en práctica de las herramientas de la economía del comportamiento en políticas públicas para alcanzar el bienestar social (para este caso la disminución de la evasión y elusión de impuestos), son *Social and Behavioural Sciences Team (SBST)* del gobierno de Obama, creada en el 2015, que causa del cambio de administración tuvo un cese de actividades en 2017, más su función era estudiar cuáles eran los problemas que se podían solucionar a través de las políticas fiscales (para el caso de este trabajo) y determinar qué herramientas de la economía del comportamiento podrían corregirlo. Uno de sus mayores logros fue el incremento del recado en su *Retirement System*¹⁵, donde a través de una campaña de emails lograron incrementar la cotización por pensión, corrigiendo el *bias* (sesgo) que tenían los trabajadores al momento de tener que desprenderse de una parte de su sueldo (Congdon W.J. & Shankar M., 2018, p. 3). Otra institución pero que todavía sigue vigente es una mencionada anteriormente *Behavioural Insight Team-BIT of United Kingdom*, dos de las herramientas de la economía del comportamiento que usa el BIT son: a) *Barrier Identification Too*”, modelo creado por Susan Michie, *COM-B*, ayuda a identificar las posibles barreras que estén afectado la toma de decisión de una población (Michie, 2022); y b) *EAST Cards*.

El estudio de la economía del comportamiento es aún muy joven (se consolidar a formar la idea de un nuevo campo hasta el siglo XX) y es por ello que quedan muchas áreas por profundizar, una de ellas es la de *Inequidad Horizontal*, si bien el Sistema Tributario crea sus políticas fiscales buscando alcanzar un bienestar social a largo plazo (el dinero de los impuestos

¹⁵ Cotización por pensión.

se reinvierta en la población), no todos son equivalentes a los ingresos de los ciudadanos, tributos como el IVA es el mismo para todos sin diferenciar la capacidad económica, este problema se puede explicar desde la teoría microeconómica del *Óptimo de Pareto*, donde al buscar mejorar el bienestar de una parte de la población se termina afectando el de la otra. Este tipo de problemas hace que se incremente la posibilidad de evasión o elusión de impuestos, las personas con la intención de hacerse de un ahorro fiscal evaden impuestos que terminan afectando el sistema tributario, las finanzas y gasto público. Otra área de estudio por investigar son las *Economías Sumergidas*, explican cómo la informalidad de un país afecta al seguimiento de los ingresos de la población, las actividades laborales que no reportan ante el gobierno, pueden evadir impuestos con mayor facilidad pues los dineros no son cargados en el *PILA* ni supervisados por el *UGPP* (En el caso de Colombia). En suma, los ingresos producto de estas actividades no pasan por el sistema financiero (cuentas corrientes, de ahorro, CDT's, etc.) son manejados a través del efectivo (Vernazza Páez et al., 2021, p. 16).

Con este proyecto se pretende estudiar las diferentes herramientas de la economía del comportamiento que han sido utilizadas de manera exitosa, orientadas a la creación de estrategias para aumentar el recaudo, disminuir la evasión y elusión de impuestos, y que podrían ser implementadas en el territorio colombiano. Es importante dejar atrás las viejas prácticas (que han dejado de funcionar cabe aclarar) pues han demostrado que no solo no han contribuido a disminuir la brecha tributaria, sino que han permitido que siguiese aumentado, una prueba de ello es que en 1968 estuvo entre 22-37%, entre 1982 y 1986 fue del 63%, entre 1998 y 2006 entre el 24-39%, y entre 2000 y 2016 fue de 40%, alrededor de 11 billones de COP por año (Vernazza Páez et al., 2021, p. 5). Estudios ya se han empezado a implementar para analizar cuáles son los problemas que las políticas públicas pueden resolver sobre la evasión y elusión de impuestos, más es

importante recordar que no todos los problemas son producto del comportamiento humano o deben ser corregidos a través de él (Congdon W.J. & Shankar M., 2018, p. 6). Uno de estos proyectos busca determinar cuáles son los incentivos, desde el pago en línea de los impuestos, a los que mejor responden las personas. Los resultados de este tipo de estudios servirán para que futuras revisiones de literatura analicen cuáles de las estrategias han funcionado, cuáles se pueden mejorar y cuáles hay que dejar atrás. Con este preámbulo surge la pregunta problema de esta investigación: ¿Cuáles son los instrumentos de la Economía del Comportamiento que se podrían utilizar en Colombia para mejorar el recaudo tributario?

1.2 Objetivo general.

Identificar instrumentos de la economía del comportamiento que ayuden a la mejora del recaudo tributario en Colombia desde el análisis de casos aplicados con el propósito de disminuir la elusión y evasión de impuestos.

1.3 Objetivos específicos.

Categorizar instrumentos de la economía del comportamiento que han sido utilizados en políticas fiscales en el mundo para la mejora del recaudo tributario.

Determinar los instrumentos de la economía del comportamiento que podrían ser aplicados en Colombia para mejorar el recaudo tributario de acuerdo con el marco normativo nacional.

Establecer los instrumentos más efectivos de la economía del comportamiento en la mejora del recaudo tributario en Colombia.

1.4 Antecedentes

La investigación publicada en *Constitutional Political Economy Journal* en 2022 realizada por, Delmotte C. & Dold M. *Dynamic preferences and the behavioral case against sin taxes* tiene por objetivo determinar si los impuestos sobre el pecado como el juego, alcohol, cigarrillos, etc. Se basan en un modelo estático de elección individual, para lograrlo expanden la visión que se tiene sobre la toma de decisiones, entendiendo que el hombre puede llegar no ser racional (*Cognitive bias, Myriad of Heuristic, Bounded Willpower*, etc.) tal como lo dispone la teoría neoclásica. Cambian el enfoque de respuesta *Interpersonal*¹⁶, por uno *Intrapersonal* que corrige las interioridades, es decir, cambiar la convicción interna de una persona sobre el consumo, un ejemplo es el de consumo de alcohol en exceso, donde busca que comprenda que a *long-temp* el costo beneficio no vale el placer momentáneo. Para alcanzar esa meta los autores proponen *The Behavioural Policy* para que elija la *verdadera* preferencia de las personas, para esto, afirman que las políticas sobre los impuestos deben variar de acuerdo a la población que quieren alcanzar, debe tener en cuenta, el tipo de adicción y las consecuencias de esta (ej. abstinencia), las características de las personas (edad, peso, género, etc.) y su ubicación geográfica. Los resultados empíricos de la aplicación del modelo arrojaron que los individuos tienen preferencias *dinámicas* (cambiantes) y que es difícil predecir cuáles serán las futuras sus futuras preferencias. Así fue como llegaron a la conclusión que la implementación del incentivo es solo una parte del trabajo y que, si se quieren alcanzar los resultados esperados, deben no solo ser aplicados y luego olvidados, sino supervisados hasta alcanzar la meta (Delmotte C. & Dold M., 2022).

El estudio realizado por Cardoso-Canizales & Navarro Pérezn (2022) *Influencia de los Factores Conductuales en la Evasión de Impuestos en Colombia* tuvo por objetivo explicar cuáles

¹⁶ Políticas que buscan corregir externalidades.

son las variables definidas por la economía del comportamiento por lo cual los individuos se ven influenciados al momento de decidir si pagan sus impuestos o los evaden, para esto realizar encuestas a 256 individuos de forma aleatoria en la ciudad de Bogotá, a quienes les hicieron dos grupos de preguntas, las primeras orientadas a definir a qué tipo de población pertenecían y la segunda a detectar su percepción sobre el pago de impuestos, la institución que los recauda y el manejo de estos. Como resultados, Cardoso-Canizales & Navarro Pérez (2022) obtuvieron que la percepción de los ciudadanos encuestados sobre el manejo de los impuestos y la corrupción en el país es negativa, lo que según los autores coincide con la revisión de literatura realizada que explica que “(...) altos índices de corrupción y por consiguiente, la desconfianza hacia el Estado, se pueden asociar con motivaciones exógenas para que el contribuyente evada impuestos.” (Cardoso-Canizales & Navarro Pérez, 2022, p. 123). También concluyeron que la aversión al riesgo y el temor a ser descubiertos no son factores que influyen en gran medida al momento de tomar una decisión, pues las sanciones no son lo suficientemente contundentes para representar un limitante comportamental. Por último, concluyeron que si bien la inclinación de los individuos es buscar el bienestar social, y no el individual, no creen que la evasión de impuestos afecte la cantidad de recursos disponibles para alcanzar este estado de mejora colectiva (Cardoso-Canizales & Navarro Pérez, 2022).

En 2022 el Banco Interamericano de Desarrollo publicó la investigación *Pequeños Empujones para América Latina y el Caribe: Una Década de Mejorar la Política Pública con la Economía del Comportamiento* en donde tuvieron por objetivo estudiar 38 intervenciones realizadas en países de ALyC, desde México, Jamaica, Ecuador, Brasil, Argentina y por supuesto, Colombia. Para este análisis, cumplieron 4 pasos: definición del problema, diagnóstico, diseño y evaluación del impacto de la tercera etapa. En el caso específico de Colombia, la intervención

estudiada fue una realizada por la DIAN en 2014 titulada *Llamadas a los Contribuyentes Morosos: Una Buena Táctica para Cobrar Deudas*, la cual fue analizada por Mogollón et al. (2022), investigadores del BID. En su estudio de la intervención detallaron varios aspectos, primero el objetivo de la DIAN, el cual proviene del hecho de que la evasión de impuesto en Colombia representa aproximadamente el 6,5% del PIB; segundo, partiendo de esto hicieron un análisis conductual de las llamadas realizadas y definieron que existían 4 barreras conductuales en los contribuyentes: normas sociales prescriptivas, desconfianza, exceso de optimismo y heurística de la disponibilidad, y que ante ello la DIAN utilizó las herramientas de señalización, de planificación y persuasión moral. De la intervención se obtuvo como resultados que el grupo de tratamiento respondió de forma positiva a las llamadas respecto al grupo de control que no recibió ninguna notificación, y al final se recuperó un 6% de la deuda total. Para concluir, Mogollón et al. (2022) explican que el efecto de las llamadas es mayor al efecto de los correos y cartas (BID, 2021), pues de cada llamada realizada se recuperó en deuda aproximadamente US\$470 (Mogollón et al., 2022).

La Unión Europea ha sido un centro de experimentos sobre la efectividad de la aplicación de los *Behavioural Insights*. La investigación realizada por Muller M (2021) *A Review of How Behavioural Insights Have Been Applied to Tax-Related Policy and Field Experiments in the European Union*. El objetivo de este artículo es determinar qué herramientas de la economía del comportamiento implementadas por la Unión Europea han tenido éxito en incrementar el recaudo de impuestos. El autor encontró que varios de las técnicas usadas de la economía del comportamiento eran *deterrence*¹⁷, como las *tax lotteries*¹⁸, lo que sucedía con estas loterías es que, si bien al principio el número de personas que participaban era elevado, con el paso del tiempo este disminuía, por tanto, no representaba una solución a largo plazo, no solo por ello sino porque

¹⁷ Disuasoras, en español.

¹⁸ Loterías de Impuestos, en español.

disminuía la *moral* de las personas que antes se habían mantenido responsables con sus pagos al ver como son premiados morosos. Por otro lado, la estrategia implementada en Australia de capacitar a la población en el uso de plataformas para pagar sus impuestos disminuyó los costos administrativos relacionados con el cobro de impuestos e incrementó la participación de las personas en *FinanzOnline* a más de 4,7 millones de personas. El autor concluye que, si bien hubo estrategias que funcionaron a corto plazo, debido a la novedad de las herramientas y la poca información del impacto a largo plazo, es temprano para determinar la efectividad de estas. Lo que si afirma es que las estrategias disuasorias como las loterías o amnesitas pueden permear en la moral de los contribuyentes que siempre han sido honestos (Muller M, 2021).

Otro de las investigaciones realizadas en Colombia, fue realizada en Medellín con el apoyo de la Secretaría de Cultura por Lotero (2019) *Aumento del Recaudo del Impuesto Predial en Medellín aplicando Tácticas de la Economía del Comportamiento*, tiene por objetivo analizar como se pueden aprovechar las herramientas conductuales para incrementar el recaudo del impuesto predial, manteniendo en casi cero los costos de implementación, para ello recibieron apoyo del Subsecretario de Cultura Ciudadana, Santiago Silva y Natalia López, líder del proyecto “Ciudadanos Como Vos”, quienes permitieron el acceso a una base de datos con 150,000 contribuyentes a quienes se les realizó la encuesta. De esta investigación obtuvieron como conclusión que los ciudadanos desconfían de las entidades públicas y de los otros ciudadanos de Medellín, esto porque creen que los impuestos no son invertidos como se deben y se quedan en manos de los funcionarios y porque piensan que los otros ciudadanos no están cumpliendo con sus obligaciones tributarias (Lotero, 2019).

El estudio *The Tax Gap as a Public Management Instrument: Application to Wealth Taxes* por Durán-Cabré et al. (2019), tiene por objetivo estudiar el concepto de brecha fiscal, el cual se

refiere a la diferencia entre el recaudo esperado y el obtenido, para analizar los niveles de incumplimiento (evasión) tributario. Para estudiar la brecha fiscal los autores analizan el *wealth taxes*¹⁹ y el *inheritance and gift tax*²⁰. Encontraron que las personas tienden a subestimar las consecuencias de la evasión tributaria durante las crisis económicas y esto hace que la brecha tributaria aumente. Aunque enunciaron que existen tres formas en las que las personas no cumplen sus obligaciones, la más frecuente en los dos impuestos analizados es *under-reporting*²¹, casos donde las personas deliberadamente reportan menos ingresos en sus declaraciones de renta con el fin de hacerse de un ahorro fiscal. Para solucionar este problema, los autores encontraron que llevar un registro de la brecha tributaria es importante para estudiar cuáles son las causas detrás del incumplimiento, y es gracias a esto, que concluyen que una de las alternativas para poder aumentar el cumplimiento es redistribuir el porcentaje de tributación de ambos impuestos, para evitar que las personas reporten menos ingresos y se perciba menos dinero (Durán-Cabré et al., 2019).

Uno de los experimentos aplicados en Colombia sobre el uso de las herramientas de la economía del comportamiento en el aumento del recaudo público es *¿Can Behavioural Nudges Improve Compliance? The Case of Colombia Social Protection Contribution* por Alm et al. (2019), estudia la efectividad de la aplicación de *pop-up messages* después de haber hecho pagos en línea de los impuestos. Estudiaron dos tipos de respuestas de los individuos estudiados: a) *Sistema 1*, respuestas automáticas, rápidas e inconscientes, y b) *Sistema 2*, respuestas deliberadas, racionales y no automáticas. También se tiene en cuenta para el estudio de las respuestas el concepto de *Choice Architecture*²² (Durán-Cabré et al., 2019), pues la forma en la que la información es propuesta puede representar un *sesgo* (bias) al momento de tomar una decisión. Como conclusión

¹⁹ Impuesto sobre la riqueza, en español.

²⁰ Impuesto sobre sucesiones y donaciones, en español.

²¹ Reportar menor cantidad de ingresos a la que corresponde.

²² Las diferentes formas en que se puede presentar la elección a los decisores.

de la implementación de estos *pop-up messages* que la teoría de pago de impuestos está relacionada con un modelo de crimen y castigo, los individuos pagan sus impuestos no porque piensen que es correcto, sino por el miedo a el castigo que hay de no hacerlo (Alm et al., 2019).

El último experimento revisado fue el realizado por Fonseca M.A. & Grimshaw S.B. (2017), *Do Behavioural Nudges in Pre-populated Tax Forms Affect Compliance? Experimental Evidence With Taxpayers*. Estudia como las *normas descriptivas* afectan (positiva o negativamente) el recaudo a través de la economía del comportamiento. Como resultado obtuvieron que a una pequeña parte del grupo de personas analizado le redujo los costos cognitivos de tener que diligenciar el formato de pago de impuestos. Para otro grupo, más significativo, el encontrarse con una parte del formato que era incorrecta (su información predeterminaba no coincidía con la real) resultó en un efecto negativo en el recaudo de impuestos. Por otro lado, Fonseca M.A. & Grimshaw S.B. (2017) hallaron que la manera en que la información se presenta en los formatos (diseño y mensajes) también influye al momento de incentivar a la población. Un *Reactive Nudge*²³ donde la persona vea las consecuencias legales del no pago de impuestos tiene una mayor probabilidad de incrementar el pago de estos (Fonseca M.A. & Grimshaw S.B., 2017, p. 5).

Estos autores, instituciones y casos prácticos son de gran relevancia para la investigación pues corroboran la importancia de encontrar alternativas innovadoras para mejorar el recaudo tributario y combatir sus principales obstáculos, y porque demuestran que la aplicación de los instrumentos de la economía del comportamiento tiene resultados positivos dentro del aumento del recaudo tributario y dentro de la percepción de los ciudadanos sobre la tributación.

²³ Empujón fuerte, en español.

1.5 Justificación.

Este trabajo pretende servir como punto de referencia en lo que podría ser la puesta en práctica de herramientas exitosas para la incrementación del recaudo tributario mediante la disminución de la evasión y elusión de impuestos en Colombia. Causa de lo joven que es el área de investigación de la economía del comportamiento y aún más si se la estudia aplicada en las políticas fiscales, la cantidad de literatura disponible no es mucha y menos la existente sobre casos desarrollados en Colombia. Es esta deficiencia uno de los motivos por los cuales nace la necesidad de desarrollar este proyecto, para que el área de investigación tenga mayor cavidad a nivel tanto nacional como internacional. La segunda razón detrás de este estudio se encuentra en la tarea sin fin de buscar nuevas estrategias que mejoren las políticas fiscales en Colombia (para este caso en específico), el motivo radica en que si bien antes de la pandemia, entre los años 2013-2019 el déficit fiscal no superó el 3% del PIB (con excepción del año 2015), a partir del 2019 este pasó de ser el 2.5% a 8.9% (2020) y 7.1% (2021) según los datos de Ministerio de Hacienda (2021). Si bien Colombia ha logrado palear el aumento de déficit fiscal, todavía queda un camino por recorrer en la aceptación y reconocimiento de la importancia del pago de tributos por parte de la población que a la final se verá reflejado en la disminución de dicho déficit, el incremento del gasto y por consiguiente el crecimiento de la economía.

Ahora surge la pregunta de ¿por qué es importante esta investigación? ¿cómo y quienes se beneficiarían de ella? Y es que el Estado a través de los recursos obtenidos del recaudo tributario garantiza el bienestar de la población proveyéndoles los bienes y servicios que el mercado no puede ofrecer. Por tanto, al mejorar el sistema de recaudo, disminuyendo la evasión y elusión de impuestos, lo que se pretende es encontrar la forma de seguir garantizándole estos derechos a la población, mediante la posibilidad de acceso a pensión, salud, alcantarillado, alumbrado, parques

públicos, entre otros. Esto le permite al proyecto alinearse con el fin de la economía, que no es una ciencia meramente numérica o matemática, sino que también busca alcanzar el bienestar social.

Ahora bien, ¿cómo se sabe que el proyecto ha alcanzado su fin? ¿cómo diferenciar entre un cúmulo de resultados verdaderamente aplicables y un grupo de supuestos que solo sirven en un plano irreal? Para disminuir el sesgo y poder llegar a conclusiones congruentes se seleccionaron un grupo de teorías que pretenden servir como guía durante todo el proceso de investigación y como punto de referencia al momento de explicar los resultados. Estas teorías seleccionadas fueron, primero la *economía de comportamiento*, pues es la base del proyecto, a partir de todo lo que esta abarca se pretende identificar cuáles de sus instrumentos se pueden utilizar en las políticas fiscales para la mejora del recaudo tributario y la disminución de la evasión y elusión de impuestos. De los aspectos claves para esta investigación propuestos por la *economía del comportamiento* están, la deconstrucción de la idea del *homo œconomicus* la cual afirma que las decisiones de los seres humanos son completamente racionales y se toman a partir de la utilidad marginal que esta devenga o si se están optimizando todos los factores, principalmente. Lo que hace la economía del comportamiento es decir que no existe un *homo œconomicus* tal como las ciencias económicas lo describen o pretenden que sea, por su parte proponen la idea de simplemente un *homo sapiens*, que vendrían siendo los humanos reales en un mundo real con incentivos que van más allá de los económicos y que están relacionados con el tiempo, las emociones, la confianza, el odio, entre otros. Esta teoría ayuda al proyecto a entender el comportamiento de las decisiones de los seres humanos pues al comprender que los motiva se pueden desarrollar incentivos que los desvíen de cometer errores al momento de la toma de estas.

La segunda gran teoría es la *macroeconómica* pues si bien se está hablando de estudiar el comportamiento los resultados de este análisis deben poder ser aplicados a la práctica, que es el

objetivo principal de esta investigación, y para poder hacerlo es necesario conocer cómo funciona el sistema de política fiscal en Colombia y desde qué herramientas que esta posee se pueden implementar los instrumentos de la economía del comportamiento, es necesario identificar hasta qué punto son sus alcanzas y en qué momento se puede pensar que se están extralimitando las posibles soluciones finales. También permite caracterizar el problema del recaudo tributario y reconocer cuales son los aspectos más débiles de este, que en el caso del proyecto se eligieron la evasión y elusión de impuestos, para que al momento de la proposición de soluciones estas no sean inexactas e imprecisas. Esta teoría también le permite a la investigación identificar la necesidad social de la misma, si bien se sabe que el objeto es incrementar el recaudo, es importante definir cómo este aumento beneficia a la población desde las funciones finales de este ingreso y es que como se mencionaba anteriormente, este recaudo tiene el deber de satisfacer los derechos de la población, por tanto, tiene un carácter trascendental en la construcción de una sociedad eficiente, funcional y con altos estándares de calidad de vida.

La tercera teoría de este proyecto se desglosa en las diferentes subteorías que apoyan o refutan la idea de que las decisiones son tomadas más allá de la racional del *homo æconomicus* entre estas están la *Teoría General* de Keynes donde este expone la idea de los *Animal Spirits*, después retomada por autores como Robert Shiller y George Akerlof, que explica 5 externalidades que tienen los hombres al momento de tomar decisiones, la confianza, equidad, corrupción o conductas antisociales, la ilusión monetaria y las narrativas. En segundo lugar, está la *Teoría Prospectiva* de Kahneman y Tversky, que explica las decisiones bajo situaciones de riesgo desde la teoría de la utilidad esperada, pero a diferencia de esta no pretende que las decisiones sean completamente racionales, sino que investiga cómo dependiendo de la forma en que se presente la pérdida o ganancia. los seres humanos toman decisiones, esta teoría es clave para el proyecto pues

ayuda determinar la manera idónea donde al presentar la información los ciudadanos elijan cumplir con su deber fiscal. Otras teorías a favor son *La Metodología de la Economía Positiva* ensayo presentado por *Friedman* y la *Teoría del Nudge* presentada por Richard Thaler y Sunstein. En tercer lugar está la teoría que en este trabajo se denominará como *Teoría del Medio*, basada en la propuesta de Adam Smith, esto puesto que lo que sucede con el padre de la economía clásica es que de sus postulados nacen dos vertientes relacionadas con la economía del comportamiento, la teoría de la *Economía Clásica*, *Neoclásica* y la *Nueva Economía Clásica*, quienes afirman que las decisiones son tomadas por entes enteramente racionales los cuales antes de hacer una elección investigan sobre las posibles opciones, ganancias y pérdidas, para luego con base a esto tomar una decisión que incremente su utilidad. Por otro lado, están quienes reconocer los aportes a las ciencias de la economía del comportamiento (*bona fide*) hechos por Adam Smith sobre el exceso de confianza, la aversión a la pérdida y el autocontrol.

La cuarta teoría hace referencia *teoría de juegos* pues es la metodología que utilizan la mayoría de autores e instituciones para realizar los experimentos de economía del comportamiento y analizar los resultados. Esta teoría es importante porque ayuda a entender y encontrar cuáles incentivos son lo que impulsan a las personas a tomar decisiones en relación con el cumplimiento de los deberes tributarios. Una de las instituciones latinas internacionales que más ha realizado estos experimentos en el área de recaudo fiscal es el *Banco Interamericano de Desarrollo* (BID) que ha hecho estudio de casos, principalmente en Argentina, y utiliza la teoría de juegos para correr las decisiones tomadas por la población.

La quinta y última teoría, más que ser una teoría es un concepto, *Cultura Tributaria*, que hace referencia a ese conjunto de valores, conocimientos y sentido del deber ser que tienen los ciudadanos de Colombia frente al pago de impuestos, y cuáles son los factores que condicionan su

percepción sobre la tributación y cuáles son las acciones que toman con base en esa Cultura Tributaria. Este concepto es clave para la investigación porque es el que ayuda a explicar de donde vienen el comportamiento de los ciudadanos, que lo precede y con base en ese conocimiento real cuáles decisiones se pueden tomar para redirigirlo a tomar conciencia sobre la importancia de pagar impuestos y que estos decidan no evadirlos o eludirlos.

Hasta ahora se ha abordado la razón práctica y teórica del proyecto, quedando última el fin metodológico, si bien las investigaciones realizadas sobre la economía del comportamiento se basan principalmente en experimentos creados a partir de la *teoría de juegos*, con muestras aleatorias para determinar correlaciones y causalidades en los incentivos, en este caso específico causa de la disponibilidad de tiempo y recursos se optó por realizar una investigación cualitativa que para este proyecto se basa en el análisis de casos aplicados y la interpretación de resultados. Tal como dicen Álvarez-Gayou Jurgenson et al. (2014) en su *Ensayo sobre la Investigación Cualitativa* “Tanto los investigadores cualitativos como los cuantitativos piensan que saben algo sobre la sociedad que vale la pena decírselo a otros y utilizan una variedad de formas y medios para comunicar sus ideas y hallazgos”, y es que en este caso la necesidad de compartir las nuevas alternativas para entender el comportamiento y tomar mejores decisiones fiscales es grandísima pues significa plantear los cimientos de lo que podría ser un sistema de impuestos más natural y basado en la realidad del ser humano.

1.6 Marco teórico:

Partiendo de la necesidad que pretender abordar esta investigación planteada en la justificación, se encontró que las siguientes cuatro teorías son las idóneas para explicar los resultados del estudio, su importancia y alcance. El marco teórico se construyó a partir de una

extensa revisión de artículos, ensayos, publicaciones, libros, entrevistas y/o conferencias, entre otros.

1.6.1 Economía del comportamiento.

Pese a lo que se cree usualmente, la idea de *Economía del Comportamiento* no es una rama tan joven, si bien su participación en discusiones y el ejercicio de la misma en la realidad empezó a tener más fuerza a principios del siglo XX cuando Keynes la retomó en su Teoría General a través de los *Animal Spirits* – este será un tema que se abordará más adelante –, fue el propio Adam Smith que hizo una primera mención de esta teoría en su escrito *La Teoría de los Sentimientos Morales*:

“Consideremos solo tres de los conceptos más importantes de la economía del comportamiento: exceso de confianza, aversión a la pérdida y autocontrol. Sobre el exceso de confianza, Smith (1776, p. 1) aludió a “la petulante presunción que la mayoría de los hombres tiene de sus propias capacidades”, que los lleva a sobrestimar sus posibilidades de éxito. Sobre el concepto de aversión a la pérdida, Smith (1759, pp. 176-177) señaló que “el dolor es, en la mayoría de los casos, una sensación más punzante que el placer opuesto y correspondiente”. (Thaler, 2018, p. 4).

Uno de los aspectos más relevantes que se puede destacar de la economía del comportamiento está en que toma fuerza debido a una necesidad insatisfechas de las vertientes líderes de la economía, como se ha repetido a lo largo de esta investigación, pues hasta el momento se había mantenido el pensamiento del *homo æconomicus*, un agente completamente racional, más al momento de aplicar esta teoría a la realidad se encontró que debía encerrarse bajo supuestos – *ceteris paribus* – para hacerla encajar, por lo que a principios del siglo XX economistas y

psicólogos se dieron a la tarea de trabajar juntos para crear una rama de la economía real, basada en hechos comprobables y que se pudiese aplicar a la cotidianidad.

En 1936 Keynes hizo mención de los *Animal Spirits* en su *Teoría General* donde explicó que todas las actividades que realizan los seres humanos están gobernadas por estos espíritus y es por esta razón que son los responsables de todos los cambios y/o fluctuaciones que se presentan en la economía. Para Keynes, el papel del gobierno es mantener un *Hogar Feliz*, y este se consigue manteniendo un equilibrio entre firmeza y permisividad, controlando los *Animal Spirits* más no pretendiendo que no existen (Akerlof & Shiller, 2008, p. 11).

Casi en el mismo momento de Keynes, Irving Fisher también realizaba afirmaciones sobre la deflación de la deuda que lo ponen como uno de los precursores de la economía del comportamiento, donde explicaba a través de la psicología del público “(...) qué los lleva a endeudarse para ganar más y más” (Argandoña, 2013, p. 25). Lo que sucede acá, dice Fisher es que ante cualquier mínima perturbación del mercado o alza de acciones todos corren a vender o comprar desaforadamente, lo que lleva después a la creación de crisis como la de la burbuja inmobiliaria de 2008.

Llegando a mediados del siglo XX, Herbert A. Simon – punto de referencia de las investigaciones de Kahneman y Tversky – elimina el *homo œconomicus* y lo reemplaza por lo que él denomina el *homo sapiens*, quien afirma, toma decisiones basándose en qué es lo que le provee mayor satisfacción (Thaler, 2018, p. 4), en lugar de cuál es la elección más óptima, es de aquí de donde nace el concepto que Simon denominó *Racionalidad Acotada* (Estada Gallego, 2007, p. 4). Una forma más sencilla de comprender la explicación de Simon sobre cómo se comporta la racionalidad es a través de la *figura 1* presentada por (Estada Gallego, 2007, p. 20) en su artículo *Herbert A. Simon y La Economía Organizacional*:

Figura 1. Adaptación descriptiva del proceso racional en Simon

Tomado del artículo “Herbert A. Simon y La Economía Organizacional”.

1.6.2 Teoría Prospectiva de Kahneman y Tversky.

Tal como se comentó antes, las ideas de Simon sirvieron como base para las investigaciones de Kahneman y Tversky quienes refutaron la idea de decisiones tomadas con base en que opción es más satisfactoria que otras. (Kahneman & Tversky, 1985, p. 12) exponen que “La teoría prospectiva distingue dos fases en el proceso de elección: una primera fase de preparación y una fase subsecuente de evaluación.” De las cuales, concluyen, los seres humanos toman decisiones basadas en juicios, expectativas y creencias, que al fin hacen que las personas desestimen el riesgo real al momento de determinar qué harán (heurística de disponibilidad), eligiendo *como si* fuesen racionales (Thaler, 2018, p. 26).

Una de las características de la presente teoría radica en asumir que los valores son cambios en la riqueza o en el bienestar más que en los estados finales. Este supuesto es compatible con los principios básicos acerca del juicio y de la percepción. Nuestro aparato perceptual se atenúa en la evaluación de los cambios o diferencias más que por la evaluación de magnitudes absolutas. (Kahneman & Tversky, 1985, p. 16).

Con esto los autores explican que las personas actúan con base en factores sensoriales como no sensoriales, es decir, si un objeto es más brillante, con bordes suaves, colores vibrantes, es más probable que lo elijan sobre el opaco y de impresión brusca, eso para las decisiones basadas en los sentidos. Las no-sensoriales hacen referencia a cuando características como la riqueza, lugar de nacimiento o estudios, por nombrar algunos ejemplos, son claves al momento de tomar una decisión.

1.6.3 Teoría de la Metodología Positiva de Friedman.

Milton Friedman es un firme opositor a la teoría de la economía comportamental, en su escrito *The Methodology of Positive Economics* publicado en 1953 expone varias de sus razones. La primer gran diferencia nace en que mientras Friedman piensa que los modelos y supuestos económicos no deben pertenecer y ajustarse al plano de la realidad, no cree que las teorías deban o puedan demostrarse, por el contrario, una de las bases de la economía del comportamiento es ser demostrable, que todos sus resultados se puedan aplicar a la realidad y no que esta se tenga que ajustar a ellos. Otro aspecto al que se opone es el de los motivos detrás de las decisiones, Friedman explica que las personas toman *como si* buscaran maximizar sus beneficios, “(...) no porque actúen así, de hecho, sino porque no sabemos realmente cuáles son sus motivos finales, y ese supuesto – “como si”- resulta suficiente para predecir y explicar su conducta (...)” (Argandoña, 1990, p. 24). Esto es porque considera que estas preferencias y motivaciones no son importantes al momento de estudiar y entender la economía, pues esta es enteramente objetiva, por tanto, un juicio o elección que haya sido hecho desde lo subjetivo no es digno de investigación, lo que contradice el fin último de la economía del comportamiento que es comprender esos incentivos que modifican la toma de decisiones de las personas.

1.6.4 Teoría del Nudge por Richard Thaler y Cass Sunstein.

En su libro *Un pequeño empujón (Nudge): El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, Richard Thaler y Cass Sunstein explican todo lo que está detrás de la toma de decisiones y estimulan la teoría de la economía del comportamiento al dejarle diferentes conceptos que pretenden ayudar a explicarla.

1.6.4.1 Paternalismo libertario.

Con esta idea, lo que quieren Sunstein & Thaler, (2008, p. 11) es que las personas sean “libres para elegir”. El *paternalismo libertario* hace referencia a que, por ejemplo, en el caso público, el papel del gobierno es de *empujar* a los seres humanos a tomar mejores decisiones, pero sin violar su libertad o entrar a manipularlos²⁴. Similar a la idea de Keynes del *Hogar Feliz*, donde afirma que la función del gobierno es controlar los *Animal Spirits* que hacen que estos tomen decisiones que los perjudican. Un ejemplo bastante sencillo es el caso del programa llamado *Saving More Tomorrow* de Richard Thaler y Shlomo Benartzi, que tiene como objetivo ayudar a los ciudadanos estadounidenses a ahorrar más para jubilación dándoles incentivos para seguir cumpliendo con sus aportes. Debido a que la dificultad más grande, antes de la adopción del programa, surgía en el momento que los ciudadanos debían tomar una parte de su sueldo y consignarla para los aportes de jubilación, esto hacía que las personas sintieran que estaban *perdiendo* parte de su salario y por ello pese a que algunos ciudadanos trabajaron durante años en empresas formales, nunca cotizaron para jubilarse. Lo que el programa hizo fue, en un principio ofrecerle a las personas inscribirse a *Save More Tomorrow* y mes a mes se les descontaría automáticamente de su salario los aportes de jubilación, esto provocó que los ahorros

²⁴ Como exponen Akerlof & Shiller (2016) en su libro “Economía de la manipulación: como caemos como incautos en las trampas del mercado”.

incrementaran drásticamente pues al no tener que entregar ese dinero después de ya tenerlo el sentimiento de pérdida no existía, se eliminó el obstáculo que les impedía ahorrar para su jubilación y tuvo tanto éxito que en 2006 se adoptó como proyecto de ley de pensiones en Estados Unidos (Benartzi, 2011).

1.6.4.2 Arquitectura de las decisiones

Cuando Sunstein & Thaler, (2008, p. 9) hablan sobre la arquitectura de las decisiones lo asemejan con la arquitectura real, explican que tal como el diseño de un edificio, cuántos metros tiene el apartamento, cuántos pisos tiene el edificio, hay zonas verdes o piscina, el estilo es elegante, rustico o desagradable, así como éstas o más cualidades se deben tener en cuenta al momento de diseñar un proyecto para que sea atractivo y poder venderlo, Sunstein & Thaler, (2008, p. 9) dicen que es lo mismo para la economía, la manera en que se presenten las opciones va a interferir al momento de tomar una decisión sobre ellas. Uno de los ejemplos más usados es el del menú de restaurante, si este quiere vender un plato caro deberá ponerlo cerca de otra opción con precio similar pero lejos de las de menor valor, es por ello que cuando se observa la carta de un restaurante, usualmente los platos están ubicados de mayor a menor precio, donde por lo general las personas terminan eligiendo las opciones de la parte media del menú. Si ese platillo con un precio elevado hubiese estado ubicado al lado de uno de mitad del valor, las personas hubiesen elegido, con mayor probabilidad, el de menor valor, a menos de que estuviesen en una situación donde la opinión de quien acompaña a la persona interfiera en la toma de decisiones y esté condicionada por la capacidad de comprar o no un plato de alto precio.

Una manera más sencilla de entender este concepto es a través de la idea con la que cierran este capítulo en su libro:

Los que eligen son seres humanos, por lo que los diseñadores deberían hacer las cosas tan fáciles como fuera posible: enviar recordatorios y después intentar minimizar los costes impuestos a aquellos que, a pesar de tus (y sus) esfuerzos, no prestan atención Sunstein & Thaler, (2008, p. 9)

1.6.4.2.1 Dos sistemas.

Según los autores, los seres humanos toman decisiones bajo lo que ellos llaman *dos sistemas*. El *pensamiento automático*, también conocido como sistema 1, funciona de manera rápida, no requiere esfuerzo mental y se hace de forma involuntaria, por lo general los cálculos que realiza este sistema, al ser tan apresurados, tienden a ser erróneos. Por otro lado, está el sistema de *pensamiento reflexivo* (sistema 2), contrario al sistema automático, este es lento, controlado y voluntario. Se utiliza para realizar cálculos complejos, que requieren de esfuerzo y tiempo, es por ello que este sistema suele resultar en la respuesta correcta (Sunstein & Thaler, 2008, p. 23). Una forma más clara de entender los dos sistemas es a través de la *tabla 1* presentada por Sunstein & Thaler, (2008, p. 23).

Tabla 1. *Dos sistemas cognitivos*

<i>Sistema automático</i>	<i>Sistema reflexivo</i>
No controlado	Controlado
Sin esfuerzo	Laborioso
Asociativo	Deductivo
Rápido	Lento
Inconsciente	Autoconsciente
Experto	Sigue normas

Tomado del libro Nudge.

Estos fueron algunos de los conceptos propuestos por el libro (solo en este dan más de 10) que pretenden ser una guía de los *nudges* (incentivos) que gobiernos, empresas privadas y las mismas personas usen para empujar a otros a tomar las decisiones que más los beneficien.

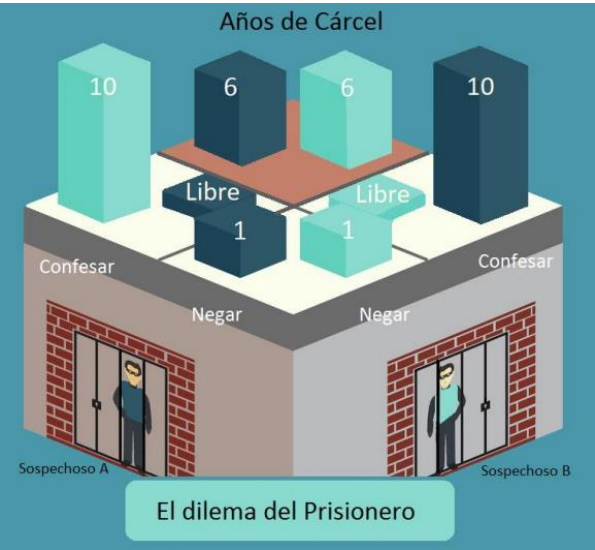
1.6.5 Teoría de Juegos.

La teoría de juegos, al igual que la rama de la economía del comportamiento, se constituyó en el siglo XX. Es una herramienta que ayuda a la toma de decisiones en situaciones de riesgo o conflicto, compuesta por una matriz, que vendrían siendo las opciones, y las posibles soluciones. Una de las personas que contribuyó a crear esta teoría fue John von Neuman, que hizo alusión a esta herramienta por primera vez en su libro *Theory of Games and Economic Behavior* en 1944 (Soto & Valente, 2005), en su libro presenta uno de los ejemplos más usados para explicar la teoría de juegos, el *dilema del prisionero*²⁵, representado en la *figura 2* y *tabla 2* (Moranchel García, 2017, p. 3). Más si bien fue hasta principios de siglo XX que la teoría de juegos se unió a la economía, no significa que ese fuese el momento de su creación, sus orígenes datan de aproximadamente el siglo XVIII con un juego de cartas muy conocido llamado *Le Her* creado por James Waldegrave el cual no tuvo tanta visibilidad sino hasta casi un siglo más tarde cuando Antoine Augustin Cournot empezó a estudiar “(...) los aspectos estratégicos al momento en que interactuaban los agentes económicos” (Moranchel García, 2017, p. 10). Otros autores que hicieron estudios relacionados fueron Edgeworth con su *caja de Edgeworth* la cual está compuesta por la unión de dos graficas donde se compara el consumo de dos bienes para dos individuos y

²⁵ Cada preso puede optar por colaborar con el otro diciendo que el compañero no tendría por qué estar en la cárcel o acusarlo de haber cometido el delito (...) Cada uno tiene dos opciones, callar o confesar (...) Como se observa, confesar es una estrategia que domina para ambos acusados porque cualquiera que sea la elección del otro cómplice se reducirá la pena al momento de que confiesen, pero no sería la mejor opción porque ambos recibirían una condena larga. (Moranchel García, 2017).

cómo estas asignaciones pueden hacer más o menos óptima la distribución; y John Forbes Nash, quien propuso el *equilibrio de Nash* donde muestra que “(...) la elección de la estrategia de cada jugador es una respuesta óptima a las elecciones de las estrategias de otros jugadores.” (Moranchel García, 2017, p. 12).

Figura 2. Diagrama del "dilema del prisionero"



Tomado de la tesis *Estudio y Aplicación de la Teoría de Juegos para la Asignación de Costos*.

Tabla 2. Matriz del dilema de prisionero

	Sospechoso B niega	Sospechoso B confiesa
Sospechoso A niega	Ambos se condenan por 1 año	A es condenado a 10 años y B queda libre
Sospechoso A confiesa	B es condenado a 10 años y A queda libre	Ambos se condenan por 6 años

Tomado de la tesis *Estudio y Aplicación de la Teoría de Juegos para la Asignación de Costos*.

La teoría de juegos tiene un papel clave en la economía del comportamiento pues es la herramienta que usan los investigadores para coleccionar datos reales sobre la conducta y decisiones de las personas, es por ello que la mayoría de los experimentos realizados en el área se basan en los supuestos de la teoría de juegos pues es el campo que ayuda a interpretar los resultados de los casos.

1.6.6 Conceptos sobre política fiscal: “los impuestos son el precio que se paga por la civilización” – Oliver Wendell Holmes.

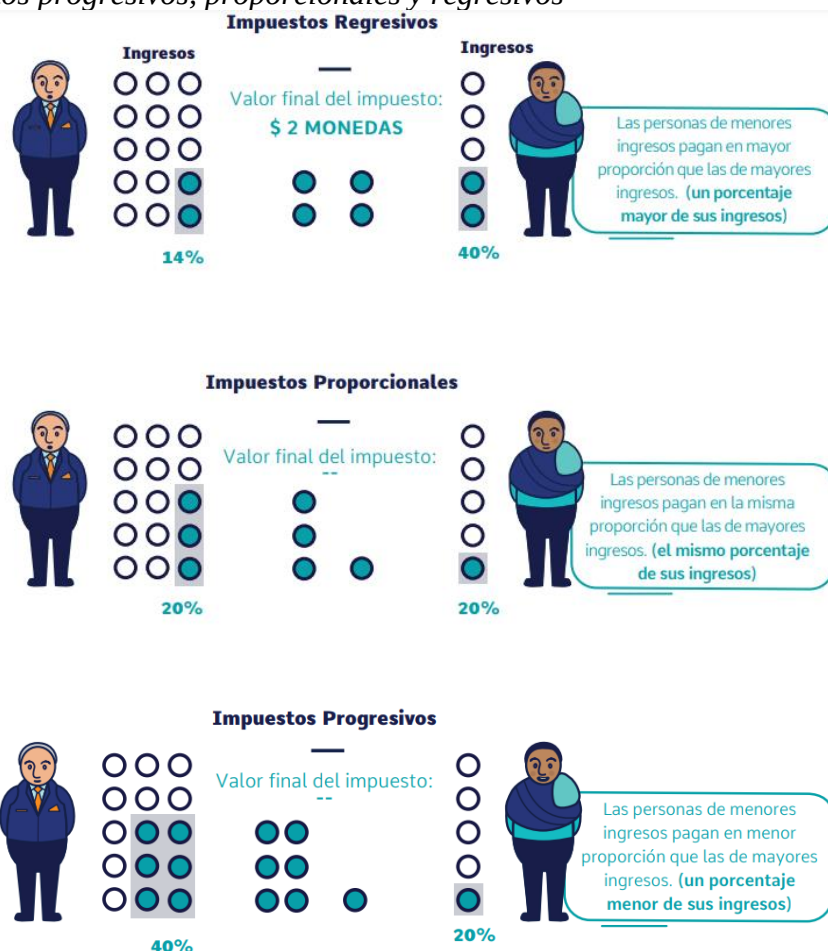
1.6.6.1 Impuestos.

Los impuestos son todos los cobros de carácter obligatorio que los ciudadanos de un país deben pagar con el fin de que el gobierno pueda llevar a cabo sus actividades. En Colombia, según la Constitución Política, artículo 363, el sistema tributario debe ser equitativo, eficiente y progresista. Cuando se habla de *equidad* en los impuestos, se entiende como que el pago de estos debe estar distribuido de manera equitativa entre todos los contribuyentes. Hay dos formas de equidad, *la horizontal* donde todos los contribuyentes sin excepción e independientemente de sus características socioeconómicas, de género, raza y demás, tienen la misma carga tributaria. Por otro lado, *la equidad vertical* es cuando los contribuyentes con mayores ingresos tienen una carga tributaria mayor a quienes devengan menos ingresos. Cuando se dice que un sistema tributario es *eficiente*, es porque el cobro de los impuestos o el impuesto específico no crea distorsiones económicas en el país, entendidas como que los contribuyentes toman decisiones financieras que de no existir el impuesto no harían. Hemos discutido hasta ahora las dos primeras condiciones del

sistema tributario, ahora bien, la última, la *progresividad*²⁶, es un tipo de equidad vertical donde los contribuyentes más ricos y pagan considerablemente más impuestos que los más pobres (Humberto et al., 2018b, p. 33).

Una forma de entenderlo es a través de la siguiente *figura 3*:

Figura 3. *Impuestos progresivos, proporcionales y regresivos*



Tomado de Humberto et al., (2018b, p. 11).

El caso del IVA en Colombia es bastante curioso pues si bien por un lado es *regresivo*, debido a que hay unos bienes gravados, conformados principalmente por alimentos, el impuesto

²⁶ El caso contrario son los impuestos regresivos, donde los más pobres pagan más que los ricos.

es menos regresivo, pues los precios en el caso de esos bienes específicos son los mismos sin importar los ingresos de los contribuyentes (Humberto et al., 2018b, p. 12). Para el año corrido (2022) se decretó un IVA del 19% y se cobra a bienes y servicios en diferentes etapas de proceso, tales como producción, distribución, exportación e importación. Existen bienes excluidos y exentos del IVA, se diferencian porque los primeros eximen del deber de pagar y no pueden ser registrados en la contabilidad para devoluciones, y los segundos son aquellos gravados a una tasa del 0% (Humberto et al., 2018b, p. 21) .

En Colombia existe una medida llamada *Unidad de Valor Tributario* (UVTs), definido en la Constitución Política en el artículo 868 del Estatuto Tributario, y es una medida constante en el tiempo (1 año) la cual define los tributos, en el caso del 2022²⁷ para Colombia la UTVs asignada por la DIAN fue de \$38.004 (Humberto et al., 2018b, p. 13). Ahora bien, el valor del impuesto a pagar por un contribuyente depende de dos aspectos, *la base gravable*, que es la cantidad sobre la que se cobrará el tributo, y *la tarifa* que es el porcentaje de la base gravable que se tributa.

En Colombia los impuestos se distribuyen de la siguiente manera:

- *Nacionales*: al carbón, la gasolina y ACPM, riqueza (tanto de empresas como personas), el consumo, el IVA, aranceles y tarifas, timbre, 4x1000 y renta (tanto de empresas como personas). Estos son recaudados por el gobierno central (Humberto et al., 2018b, p. 16).
- *Locales*: registro, sobretasas a la gasolina, vehículos, alcohol, cigarrillos y loterías, predial, ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), entre otros (Humberto et al., 2018b, p. 15).
- *Parafiscales*: seguridad social (Humberto et al., 2018b, p. 15).

²⁷ Año en el que se redactó la presente investigación.

Los impuestos más importantes en Colombia son:

- *El impuesto a la renta* de las empresas es un porcentaje de las utilidades de estas, se deben conocer primer las utilidades contables (las ganancias que interesan a inversionistas y dueños de la empresa) y después las fiscales (pueden variar dependiendo de las deducciones legales que le correspondan a la empresa) pues sobre estas se define la base gravable. Causa de inconsistencias en el proceso de declaración de impuestos el gobierno implementó el uso obligatorio del cálculo para la utilidad contable de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) (Humberto et al., 2018b, p. 24).
- *Los aportes a salud y pensión* se hacen a través de las contribuciones de seguridad social y todos los trabajadores formales están en la obligación de hacerlas. Son impuestos altamente regresivos porque pese a que el mayor porcentaje de contribución a seguridad social lo asume la empresa, esta puede trasladarle el costo al empleado al disminuir los salarios (Humberto et al., 2018b, p. 27).
- *Cajas de compensación*, al igual que salud y pensión se recolecta por medio de la seguridad social, que como se mencionó, un porcentaje lo asume el trabajador y otro el empleador, pero, además, la empresa debe pagar el 4% del salario de todos los trabajadores (Humberto et al., 2018b, p. 30).

Ahora bien, se ha hablado de seguridad social, más no se ha explicado cómo se calcula el valor que debe aportar cada contribuyente. La herramienta que se usa en Colombia es el *IBC* (Ingreso Base de Cotización) que representa una fracción de los ingresos sobre los cuales se paga el impuesto, en el caso de los contratistas es el 40% y para trabajadores es del 70%. Según la Ley 100 de 1993 el IBC no puede ser menor a un salario mínimo (Humberto et al., 2018b, p. 30).

- *Impuesto de la renta a personas naturales:* se cobra sobre salarios, pensiones, ingresos por arriendo, dividendos o acciones. Actualmente (2022) para declarar renta se debe haber reportado de ingresos en el año mínimo 1333UVTs (\$50.831.000 anuales y \$4.235.916 mensuales) (Humberto et al., 2018b, p. 33).

Otros términos importantes a tener en cuenta al momento de hablar de impuestos son los de *evasión* y *elusión* fiscal que a veces suelen confundirse y se cree que son lo mismo. Mientras el primero hace referencia a “(...) la violación directa de la ley tributaria por acción u omisión, por cuanto se dirige a evitar el nacimiento del hecho que la ley precisa como presupuesto de la obligación tributaria (...)” (Hoyos Londoño, 2020). Mientras la elusión es una manera de violar la ley indirectamente para tener menor carga tributaria.

1.6.7 Cultura Tributaria.

En Colombia el concepto de cultura tributaria nació con la primera alcaldía de Bogotá de Antanas Mockus (1995-1997), en forma de un proyecto que se centró en promover el deber de los ciudadanos sobre el pago de impuestos y que esto les permitiría a su vez exigir sus derechos (Camacho et al., 2017, p. 18), la iniciativa perduró en los siguientes gobiernos a través de diferentes estrategias, como la sensibilización de los ciudadanos frente al tema tributario, programas de formación enfocados en niños y jóvenes, principalmente y orientación a los ciudadanos sobre normas tributarias (Camacho et al., 2017, p. 32).

Aun cuando todos los conceptos de Cultura Tributaria giran en torno a una misma idea, no hay una concertación global. Para Armas & Colmenares (2009) en su artículo *Educación para el Desarrollo de la Cultura Tributaria* la Cultura Tributaria es un “(...) conjunto de valores, conocimientos y actitudes compartidos por los miembros de una sociedad respecto a la tributación

y la observancia de las leyes que la rigen (...)” (Armas & Colmenares, 2009, p. 148). Por otro lado, según Mónica Chicas en su tesis *Propuesta para Crear una Unidad Móvil de Capacitación como Herramienta para el Fortalecimiento de la Cultura Tributaria en Guatemala*, la Cultura Tributaria “(...) es una herramienta que permite a los países tener un desarrollo económico, social y cultural generando un menor endeudamiento (...)” (Camacho et al., 2017, p. 15). Otros de los autores que tratan de explicar el concepto son Delgado y Angarita, quienes la exponen como los “(...) compromisos que deben cumplir los contribuyentes para evitar sanciones drásticas por parte de la ley colombiana.” (Camacho et al., 2017, p. 15).

Pese a las diferencias entre los conceptos expuestos por los distintos autores, se puede llegar a una idea común y es que la Cultura Tributaria aborda el conjunto de conocimientos, valores, actitudes y sentido del deber ser que tienen los ciudadanos frente al pago de impuestos. Lamentablemente para el caso de Colombia, un porcentaje significativo de las personas tienen una mala percepción sobre la tributación, especialmente porque consideran que no se están cumpliendo con los principios del Sistema Tributario establecidos por la Constitución en el Artículo 363: Equidad, Eficiencia y Progresividad, pues no puede haber equidad si muchos colombiano no pueden satisfacer sus necesidades básicas, no pueden ser eficientes mientras haya corrupción e impunidad, y no pueden ser progresivos mientras existan impuestos con tasas tan altas, como el impuesto sobre las ventas 4x1000 (Valero, 2014, p. 73). A ese sentimiento de malestar, hay que sumarle la razón principal por la cual no existe una Cultura Tributaria positiva en el país y es la poca formación y enseñanza que reciben los ciudadanos en las instituciones educativas sobre temas de tributación y su impacto en el Bienestar Social (Valero, 2014).

El problema radica en que debido a la poca educación que tienen los ciudadanos sobre el pago de impuestos, los tributos robados y mal invertidos, las altas tarifas, el no cumplimiento de

los principios establecidos por la constitución, la corrupción y la complejidad del sistema de pago de tributos, los ciudadanos terminan tomando la decisión de evadir sus impuestos y los funcionarios de robarlos (Montiel et al., 2020, p. 75).

Hoy por hoy en Colombia existen diferentes formas en las que las personas incumplen con sus deberes tributarios, las practicas más comunes para evadir y eludir son según Valero (2014, p. 77) y Montiel et al. (2020, p. 87):

- La omisión de ingresos.
- La omisión de activos.
- El contrabando.
- Dumping.
- Declaración de gastos no deducibles.
- Declaración de pasivos inexistentes.
- Sobreestimación de costos.
- Venta de facturas para tener más deducciones.
- Ventas de RUNT.
- Uso de ESAL principalmente de parte de las fundaciones.
- Salarios flexibles.
- No facturar, sub-facturar, paraísos fiscales, testaferros, entre otros.
- Economías subterráneas.

A estos problemas en la Cultura Tributaria colombiana Carrasquilla et al. (2021), Valero (2014) y Montiel et al. (2020), llegan a la conclusión que la forma para solucionarlos es a través de primero la educación, un control firme sobre las instituciones y funcionarios que administran los tributos, penalización fuerte y de ser el caso con cárcel a quienes incumplan con sus deberes

tributarios o roben dineros públicos, transparencia de parte de las instituciones para generar confianza, y la creación de un sistema simple que facilite el pago de los impuestos.

1.7 Marco Metodológico

1.7.1 Alcance

Para el objetivo de este estudio se utilizará el *método cualitativo* el cual “Utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.” (Hernández Sampieri, 2014, p. 40). Se diferencia del método cuantitativo en varios aspectos, primero, no depende de la estadística para su desarrollo; segundo, no es lineal, a lo largo del estudio el investigador puede devolverse y reajustar los objetivos y planteamiento del problema de acuerdo se va desarrollando la recolección de datos, es iterativo y recurrente; y tercero²⁸, la investigación cualitativa es subjetiva y la lógica aplicada es inductiva, por el contrario, el enfoque cuantitativo es completamente objetivo y va de lo general a particular haciendo uso de una lógica deductiva (Hernández Sampieri, 2014). El fin del enfoque cualitativo y la razón por la que se selecciona es para “(...) examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados (...)” (Hernández Sampieri, 2014, p. 391). Su proceso está compuesto de nueve fases y cada una de ellas parte, principalmente, de la revisión de literatura existente, que vendría siendo el marco de referencias o referencial. En síntesis, según Hernández Sampieri (2014, p. 503) el diseño “En el enfoque cualitativo es el abordaje general que se utilizará

²⁸ No son las únicas diferencias entre los métodos, pero si las que se consideraron más importantes mencionar.

en el proceso de investigación.” En otras palabras, hace referencia a cuál será la aproximación, cómo se abordará y cuál será la estrategia que se usará para llevar a cabo la investigación.

La razón por la cual se determinó que el método de estudio sería cualitativo se explica desde la naturaleza de esta investigación, como proyecto de pregrado la disponibilidad de recursos para realizar un estudio aplicado es limitada, que es de donde provienen los datos que lo harían cuantitativo, de la recolección de información de las diferentes muestras estudiadas. Aplicar la investigación requeriría una inversión en papelería, incentivos, software, entre otras, de las cuales no se tenía disponibilidad, por lo cual se ajustó el objetivo del estudio para que fuese posible realizarlo desde el método cualitativo, donde se estudiarán los resultados de casos ya aplicados.

Teniendo en cuenta que el método es cualitativo y con base en la necesidad del estudio se concluyó que los diseños del proceso de investigación que se utilizarán son el *narrativo* y la *investigación-acción*. El primero es el *narrativo*, está fundamentado en comprender una serie de eventos, a partir de las historias de quienes lo vivieron (cronológicamente), para que luego estas narrativas sean las que ayuden a comprender el problema planteado. Para dar más claridad, Hernández Sampieri (2014, p. 520) resume el diseño narrativo en el siguiente párrafo:

El investigador contextualiza la época y lugar donde ocurrieron las experiencias y reconstruye historias individuales, los hechos, la secuencia de eventos y los resultados e identifica categorías y temas en los datos narrativos, para finalmente entretrejerlos y armar una historia o narrativa general (Hernández Sampieri, 2014, p. 520).

El diseño *narrativo* es importante para este proyecto porque da un esquema para la selección y organización de los casos, que hay que recordar son la base y fuente de información de esta investigación. En suma, ayuda a cumplir uno de los objetivos del estudio que es categorizar los instrumentos de la economía del comportamiento que han sido usados en las políticas fiscales.

El segundo diseño es la *investigación-acción* el cual se concentra en problemáticas o situaciones de un grupo o comunidad, incluyendo los cambios. Está especializada en ayudar a diagnosticar problemas económicos de naturaleza colectiva al brindar categorías sobre las causas y consecuencias de un problema y sus soluciones (Hernández Sampieri, 2014, p. 504).

Concretamente el diseño de investigación-acción debe “(...) conducir a cambiar y por tanto este cambio debe incorporarse en el propio proceso de investigación. Se indaga al mismo tiempo que se interviene.” (Hernández Sampieri, 2014, p. 529).

El diseño de *investigación-acción* es fundamental para el estudio porque, después de categorizar los instrumentos permite darle cumplimiento al último de los objetivos, que es determinar cuál de estas herramientas de la economía del comportamiento pueden darle solución al problema de la investigación, la evasión y elusión de impuestos.

1.7.2 Fases de investigación

En el alcance de la metodología se aclaró que el enfoque de la investigación será *cualitativo* y los diseños que se usarán para lograrlo serán el *narrativo* y la *investigación-acción*, pues son los que permiten darles cumplimiento a los objetivos, tal como se mencionó anteriormente. Ahora es importante hacer claridad de forma específica de donde vendrá la información que permite el desarrollo a cada uno de los objetivos planteados.

Tal como se ha mencionado repetidamente, esta investigación se basa en el análisis de casos ya aplicados, las principales fuentes de información serán el *BID*, específicamente el área de *Economía del Comportamiento para Mejores Políticas Públicas*, con sus 3 proyectos más relevantes sobre impuestos 1) “*Empujando*” el Registro de Contribuyentes en Brasil, 2) ¿Cuál es la Mejor Manera de Recordar a los Contribuyentes de sus Obligaciones?, y 3) *Amnistías Fiscales*

y *Mejores Cartas de Notificación* (BID, 2021). La segunda fuente de casos será *Save More Tomorrow* una iniciativa impulsada por Richard Thaler en conjunto con Shlomo Benartzi para incrementar el ahorro para retiro de la población de Estados Unidos (Benartzi, 2022). La tercera y última fuente, principal, de información es *The Behavioural Insights Teams* (BIT) de Reino Unido, también conocido como *The Nudge Unit* (Michie, 2022).

1.7.3 Planeación y muestra

En la investigación *cualitativa* la muestra se determina durante o después de la revisión de literatura inicial, pero a diferencia del *cuantitativo*, se puede ajustar a lo largo del proyecto según vaya evolucionando o cambiando la necesidad de este, no es probabilística ni tampoco busca datos generalizados. La muestra “Busca tipos de casos o unidades de análisis que se encuentran en el ambiente o contexto.” (Hernández Sampieri, 2014, p. 416). En este proyecto, la muestra estará determinada por la cantidad de casos disponibles en las 3 fuentes de información antes mencionada y la cantidad de población sobre la que fueron aplicados.

1.7.4 Análisis de datos

Para cumplir con el objetivo se llevará a cabo los siguientes pasos de análisis de datos propuestos por Hernández Sampieri, (2014, p. 456):

1. Se recolectará la información de los casos y se verificará la veracidad de estos.
2. Se revisará todos los datos para obtener un panorama general de los materiales.
3. Se organizará la información de los casos, para punto se necesitará determinar los criterios de organización.
4. Se preparará la información de los casos para su análisis.

5. Se descubrirá cuales unidades de análisis son las adecuadas para la investigación.
6. Se codificará las unidades de primer nivel. En este paso se designarán y describirán las categorías.
7. Se realizará una codificación axial (segundo nivel), donde se agruparán, relacionarán y ejemplificarán las categorías.
8. Se describirán las relaciones e interconexiones entre las categorías de los casos.
9. Por último, se llegará a una hipótesis o explicación de estas relaciones.

Es importante recordar que este proceso no es necesariamente lineal como en la investigación cuantitativa, si es necesario, durante el análisis de los casos existirá la posibilidad de volver a un paso que ya se ha llevado a cabo.

1.8 Resultados

Con base en el análisis de casos realizado a través de la revisión de literatura de esta investigación, se construyeron 3 categorías, presentadas cada una de ellas en las siguientes tres tablas. Antes de explicarlas, es importante aclarar la estructura de las tablas, específicamente la de división de las barreras. Con base en la revisión realizada a la forma en la que el BID las clasifica (preferencias, creencias y procesamiento de la información) y la forma en que según Kahneman & Tversky¹ (1985) se toman decisiones (juicios, expectativas y creencias), se organizaron las siguientes tres categorías para clasificar las barreras: Preferencias y/o Expectativas, Creencias y Procesamiento de la Información, que toman lo mejor de las dos fuentes antes mencionadas, y explican de manera más clara cómo se organizaron las barreras.

La primera categoría, representada en la Tabla 3, está compuesta por las barreras conductuales a las que se enfrentan los individuos al momento de decidir si pagan o no sus

impuestos. Estas barreras se clasifican en tres grupos, las que están condicionadas por las preferencias de los ciudadanos, las que dependen de sus creencias y las que se basan en los métodos en que procesan la información.

Una de las barreras basadas en las preferencias, son las normas sociales, las cuales pretenden clasificar la forma en que se comportan las personas. Hay normas sociales descriptivas, las cuales describen cómo se comportan las personas, y las prescriptivas que dicen cómo deberían comportarse. Esta barrera conductual es clave al momento de entender y controlar la evasión de impuestos porque permite clasificar a los ciudadanos de acuerdo con su comportamiento y con base en eso desplegar estrategias para incentivarlos a que sus acciones los lleven a cumplir con sus deberes tributarios.

En el caso de las barreras por creencias, un ejemplo es la heurística de la disponibilidad, la cual representa los casos en donde los ciudadanos hacen “(...) juicios sobre la probabilidad de que suceda un evento futuro basándose en la facilidad con la cual le viene a la mente verse inmersos en esa situación.” esto se debe a que las personas no consideran que las sanciones en caso de que sean descubiertos sean ni lo suficientemente fuertes ni que se lleguen a cumplir (Cardoso-Canizales & Navarro Pérez, 2022, p. 125), esto los lleva a tomar decisiones como la de evadir impuestos.

Por último, está el grupo de barreras clasificadas de acuerdo con la forma en que se procesa la información. Los factores que incomodan hacen referencia a pequeños aspectos, características o inconvenientes que hacen no sea cómodo tomar una decisión, puede ser la forma en que está redactado el mensaje o el tipo de voz que lo lee, la cantidad de letras, su disposición, si hay imágenes o color, tener que diligenciar un formulario o la facilidad para encontrar la información. Esta fue una de las barreras que la OCDE, la DIAN y el Ministerio de Hacienda encontró en el

proceso de tributación, la dificultad para acceder a la información, lo complejo de la estructura de las páginas de pago y del proceso de tributación, factores que incomodan y llevan a los ciudadanos a tomar decisión como la de evadir impuestos (Carrasquilla et al., 2021).

Tabla 3. *Barreras del Comportamiento en el Pago de Impuestos.*

Preferencias y/o Expectativas	Creencias	Procesamiento de la Información
Aversión a la pérdida	Exceso de confianza	La teoría del proceso dual
Inconsistencia temporal	Exceso de optimismo	<u>Factores que incomodan</u>
Efecto dotación	Heurística de la representatividad	Efecto encuadre
Reciprocidad	<u>Heurística de la disponibilidad</u>	Prominencia
Autocontrol	Desconfianza	Sobrecarga cognitiva/fatiga
Inercia		
Sesgo del status quo		
<u>Normas sociales descriptivas</u>		
<u>N. Sociales prescriptivas</u>		
Preferencias sociales		
Aversión al riesgo		

Luego de clasificar las más de 20 barreras conductuales representadas en la Tabla 3, se agruparon según las herramientas que, según la revisión de casos realizada, fueron las más efectivas al momento de incentivar a los ciudadanos a cumplir con sus deberes tributarios y no evadir o eludir impuestos, y la barrera conductual que corrigen con esa herramienta (Tabla 4). Para esta agrupación uno de los principales casos que la definieron fue el del proyecto llevado a cabo por la DIAN, el cual fue mencionado en los antecedentes, Mogollón et al. (2022), los cuales llegaron a la conclusión de que, para las barreras de normas sociales prescriptivas, exceso de optimismo y heurística de la disponibilidad, que tenían los ciudadanos, las mejores herramientas eran la señalización y herramientas de planificación. Esto confirma lo que dijeron Kahneman &

Tversky (1985) que los seres humanos responden mejor a los factores sensoriales tales como brillos, colores y formas, al momento de crear insights que modifiquen su comportamiento y los oriente a tomar mejores decisiones, en el caso de pago de compromisos tributarios, es a través de mejores formatos de señalización en los mensajes de información sobre impuestos, como uso de colores, letras más grandes, menos texto, entre otros, modificaciones que atraen la atención de los ciudadanos y deja implantada a largo plazo la información, lo que al final se verá reflejado en el pago de impuestos.

Tabla 4. *Herramientas Conductuales para solucionar Barreras del Comportamiento en la Tributación.*

Herramienta	Barrera
Nudge de encuadre (marco o framing)	Encuadre de ganancia o de pérdida
Mecanismos de compromiso	Sesgo del presente
Opciones predeterminadas (default)	Sobrecarga cognitiva, sesgo del presente
Comparación social	Normas sociales
Herramientas de planificación	Sesgo del presente
Micro incentivos	Aversión a la pérdida y Sesgo del presente
Norma descriptiva	Mejora comportamiento individual
Norma prescriptiva	Mejora del comportamiento colectivo
Prominencia	Sesgo de lo que brilla
Reciprocidad	Norma descriptiva
Recordatorios/Señalización	Procrastinación, olvido y sobrecarga cognitiva
Disuasión	Aversión a la pérdida

Creación propia con datos de la revisión de literatura.

Si bien, en la Tabla 4 se mencionaron las Herramientas Conductuales para solucionar Barreras del Comportamiento en la Tributación, todavía hacía falta llegar a los resultados que en una última instancia se pudiesen aplicar al caso único de Colombia. Para ello se definieron dos

determinantes, las conclusiones del caso de investigación llevado a cabo por Mogollón et al. (2022), Lotero (2019), Cardoso-Canizales & Navarro Pérez (2022), Alm et al. (2019) y el BID (2021), y las conclusiones internacionales, esto para definir cuáles son las barreras conductuales que más se presentan en Colombia y que conducen a la evasión de impuestos, y cuáles son las herramientas del comportamiento con las que se pueden corregir.

En la Tabla 5, se pueden observar las barreras conductuales para el caso de Colombia según las preferencias, creencias y forma en que se procesa la información, y las herramientas que, según la revisión de literatura y casos, pueden ayudar a empujar las barreras hacia las decisiones que más les convienen a los ciudadanos, cuatro de estas herramientas, las que se encuentran subrayadas, son las que se prevé tengan mayores resultados al momento de motivar a los contribuyentes a cumplir con sus obligaciones tributarias.

Para determinar cuáles eran las herramientas más eficaces se revisó en los casos de estudio que tuvieron éxito y fueron realizados en Colombia, especialmente los de Mogollón et al. (2022) y Lotero (2019), cuáles eran las herramientas que se habían utilizado para las barreras que fueron definidas como las más comunes para el país, a lo que se llegó a la conclusión que se muestra en la Tabla 5: Herramientas de Planificación, Persuasión Moral, Simplificación y Señalización. Después de definir según los casos de estudio cuáles eran las herramientas más eficaces para Colombia, se cruzó con la información recopilada de la teoría de Cultura Tributaria para volver a comprobar que si eran las más útiles. La Teoría de Cultura Tributaria, como se mencionó en el marco teórico, expresa el comportamiento y pensamiento de los ciudadanos colombianos frente al pago de impuestos, y como se habló antes, la falta de cultura y conciencia tributaria yace en tres grandes causas: poca educación, corrupción y falta de vigilancia a las entidades de control (Valero, 2014), esto significa que como no están ilustrados en el tema necesitan que las formas en que les

comuniquen la información sobre sus compromisos tributarios sea *simplificada*, lo más importante esté *señalizado*, de ser el caso les den incentivos que los *persuadan moralmente* en lo que comprenden la gran importancia de los impuestos para el sostenimiento del país, y les den *herramientas para planificar* su cumplimiento. Es de ahí que se comprobó que las herramientas resultantes del análisis de casos coincidían con la realidad cultural de los colombianos.

Tabla 5. Barreras y Herramientas que aplican al caso de tributación en Colombia.

Preferencias y/o Expectativas	Creencias	Procesamiento de la Información
Inconsistencia temporal	Exceso de optimismo	Sobrecarga cognitiva
Preferencias sociales	Heurística de la disponibilidad	Factores que incomodan
Normas sociales descriptivas	Desconfianza	
N. Sociales prescriptivas		
Aversión al riesgo		
Herramientas		
Comparación social	Micro incentivos	Recordatorios
<u>Herramientas de planificación</u>	<u>Persuasión moral</u>	<u>Simplificación</u>
Disuasión	Reciprocidad	<u>Señalización</u>
Creación propia con datos de la revisión.		

2 Conclusión

De acuerdo al trabajo anterior, y respondiendo a la pregunta problema y orientó toda la investigación, las herramientas de la economía del comportamiento que pueden ayudar a mejorar el recaudo tributario en Colombia, disminuyendo la evasión y elusión, son: la simplificación, la señalización, la persuasión moral y las herramientas de planificación pues son las que pueden combatir contra las barreras comportamentales propias de la cultura tributaria colombiana, que está precedida por la desconfianza y los malos hábitos de pago de los contribuyentes. Estas, desde un espectro teórico y bajo las bondades y límites del análisis cualitativo le permiten al Estado ejercer su papel paternalista para convencer a los ciudadanos de cumplir con sus compromisos tributarios de forma no invasiva y sin manipularlos, solo a través de la verdad y de modificaciones en los métodos de comunicación.

Más sin embargo, es importante resaltar, que estas herramientas del comportamiento no pueden tener éxito solas si factores como la escolaridad, la corrupción y supervisión de entidades regulatorias, no entran a ser un enfoque problema de parte del Gobierno, hasta que no se reconozca que todo el peso de las evasiones y elusiones no cae únicamente en los contribuyentes, es difícil que las implementación de las herramientas tengas los resultados deseados, pues van a estar limitados por factores que no competen al comportamiento de los contribuyentes sino a la de la cara gobernante y administrativa. Hechos como que los mismos gobernantes que están presionando a los ciudadanos a pagar impuestos y que están creando leyes para aumentar los mismos, sean los mismos que dirigen los escándalos de robo y corrupción, limita el alcance que pueden tener las herramientas del comportamiento.

Es sin duda, el tema de la evasión y la elusión, un espectro complejo y que no puede solucionarse con únicamente un enfoque y atacando a solo una de las puntas del problema, más,

también es correcto afirmar que las herramientas de la economía del comportamiento son una opción innovadora para que los líderes prueben otro enfoque para convencer a los contribuyentes de cumplir, pero no solo eso, sino de demostrarles que sus impuestos están siendo bien invertidos, administrados y utilizados.

Referencias

- Akerlof, G. A., & Shiller, J. R. (2008). *Animal Spirits* (2nd ed.). Planeta.
- Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2016). *La economía de la manipulación*.
- Alm, J., Cifuentes, L. R., Niño, C. M. O., & Rocha, D. (2019). Can behavioral “nudges” improve compliance? The case of Colombia social protection contributions. *Games*, 10(4). <https://doi.org/10.3390/g10040043>
- Álvarez-Gayou Jurgenson, J. L., Martín Camacho y López, S., Maldonado Muñiz, G., Trejo García, C. Á., Olguín López, A., & Pérez Jiménez, M. (2014). La investigación cualitativa. *Revistas y Boletines Científicos: XIKUA*. <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/tlahuelilpan/n3/e2.html#n02>
- Argandoña, A. (1990). El Pensamiento Económico de Milton Friedman. *ISIE*.
- Argandoña, A. (2013). IRVING FISHER: UN GRAN ECONOMISTA. (*Akerlof & Shiller, 2008*) , 25.
- Armas, M. E., & Colmenares, M. (2009). ARTÍCULO EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA CULTURA TRIBUTARIA. *Revista Electrónica de Humanidades, Educación y Comunicación Social*, 4(6), 141–161.
- Benartzi, S. (2011, November). *Saving for tomorrow*. TED Talk. https://www.ted.com/talks/shlomo_benartzi_saving_for_tomorrow_tomorrow?language=en
- Benartzi, S. (2022). *Save More Tomorrow*. <http://www.shlomobenartzi.com/save-more-tomorrow>

- BID, G. de E. del C. del. (2021). *Grupo de Economía del Comportamiento del BID: Destacados proyectos de la última década*.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.18235/0003868>
- Bogota.gov. (2022, February 24). *Planilla integrada de liquidación de aportes - PILA* | Bogota.gov.co. Bogota.Gov. <https://bogota.gov.co/servicios/guia-de-tramites-y-servicios/planilla-integrada-de-liquidacion-de-aportes-pila>
- Camacho, A. P., Yeimy, G., & Coronado, T. P. (2017). *CULTURA TRIBUTARIA EN COLOMBIA*. Universidad Minuto de Dios.
- Cardoso-Canizales, D. E., & Navarro Pérez, P. (2022). Influencias de los factores conductuales en la evasión de impuestos en Colombia. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 80, 109–133. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n80a05>
- Carrasquilla, A., Junco, L., Romero, J. A., Londoño, J. A., & Zárate, J. P. (2021). Informe de la Comisión de Expertos en Beneficios Tributarios. *OECD – DIAN – MINISTERIO DE HACIENDA*.
- Congdon W.J., & Shankar M. (2018). The Role of Behavioral Economics in Evidence-Based Policymaking. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 678(1), 81–92. <https://doi.org/10.1177/0002716218766268>
- Delmotte C., & Dold M. (2022). Dynamic preferences and the behavioral case against sin taxes. *Constitutional Political Economy*, 33(1), 80–90.
<https://doi.org/10.1007/s10602-021-09328-8>
- Durán-Cabré, J. M., Esteller Moré, A., Mas-Montserrat, M., & Salvadori, L. (2019). The tax gap as a public management instrument: application to wealth taxes. *Applied Economic Analysis*, 27(81), 207–225. <https://doi.org/10.1108/AEA-09-2019-0028>

- Estada Gallego, F. (2007). HERBERT A. SIMON Y LA ECONOMÍA ORGANIZACIONAL. *Cuadernos Económicos*, 26(46).
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722007000100007
- Fonseca M.A., & Grimshaw S.B. (2017). Do behavioral nudges in prepopulated tax forms affect compliance? Experimental evidence with real taxpayers. *Journal of Public Policy and Marketing*, 36(2), 213–226. <https://doi.org/10.1509/jppm.15.128>
- Fuentes, D. (2010). ANIMAL SPIRITS: CÓMO INFLUYE LA PSICOLOGÍA HUMANA EN LA ECONOMÍA. *Economía Institucional*, 12, 307–313.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962010000100016
- Gandy O.H., Jr., & Nemorin S. (2019). Toward a political economy of nudge: smart city variations. *Information Communication and Society*, 22(14), 2112–2126.
<https://doi.org/10.1080/1369118X.2018.1477969>
- García, S. L., Linares, M. M., Silva, W., Kettle, S., Nolan, D., Bustin, C., Mendez, D., & Cole, J. (2020). *Evaluating the Impact of a Small Taxpayer Guide on Tax Compliance*.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta).
<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hoyos Londoño, V. (2020). Desafíos de la planificación fiscal frente a las normas antiabuso. In *Universidad del Externado*.
<https://doi.org/https://bdigital.uexternado.edu.co/handle/001/3739>

- Humberto, J., Piedrahita, P., Reyes, L. C., Ferrari Quine, C., Fernanda Gómez, M., & Suárez, D. G. (2018a). *Guía ciudadana a la tributación y el gasto del Estado colombiano*. <https://www.ofiscal.org/guias-ciudadanas>
- Humberto, J., Piedrahita, P., Reyes, L. C., Ferrari Quine, C., Fernanda Gómez, M., & Suárez, D. G. (2018b). *Guía ciudadana a la tributación y el gasto del Estado colombiano. Observatorio Javeriana*. <https://www.ofiscal.org/guias-ciudadanas>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1985). *Teoría prospectiva: un análisis de la decisión bajo riesgo**.
- Kuehnhanss C.R. (2019). The challenges of behavioural insights for effective policy design. *Policy and Society*, 38(1), 14–40. <https://doi.org/10.1080/14494035.2018.1511188>
- Linares, S., & Freidin, E. (2017). CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO Y POLÍTICA: TIEMPO DE “EMPUJAR” LA CONDUCTA DE LOS GOBERNANTES°. *Estudios Económicos*. N°, 69, 71–87.
- Lotero, V. (2019). *AUMENTO DEL RECAUDO DEL IMPUESTO PREDIAL EN MEDELLÍN APLICANDO TÁCTICAS DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO VALERIA LOTERO PÉREZ*.
- Marc Fortuño. (2019). *La economía sumergida y su papel en el mundo*. <https://es.weforum.org/agenda/2019/12/la-economia-sumergida-y-su-papel-en-el-mundo/>
- Michie, S. (2022). *The Behavioural Insights Team*. <https://www.bi.team/>
- Ministerio de Hacienda. (2021). *Boletín 04: Plan de Financiero 2022*. https://www.minhacienda.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=/ConexionContent/WCC_CLUSTER-

185368//idcPrimaryFile&revision=latestreleased#:~:text=Ministerio%20de%20Hacienda%20y%20Cr%C3%A9dito%20P%C3%BAblico,-

Tel.%3A%20%2B%20(&text=En%20este%20contexto%2C%20el%20d%C3%A9ficit,pr%C3%A1cticamente%20estable%20frente%20al%20MFMP.

Mogollón, M., Ortega, D., & Scartascini, C. (2022). *Pequeños empujones para América Latina y el Caribe: Una década para mejorar la política pública con la economía del comportamiento*. www.souvenirme.com

Montiel, S., Peña, A., & Martínez, C. (2020). *Cultura Tributaria: Formas de Mejorarla*. In *Universidad Libre*.

Moranchel García, E. (2017). *ESTUDIO Y APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE JUEGOS PARA LA ASIGNACIÓN DE COSTOS*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

Moreno-Torres Gálvez, A. (2018). RICHARD H. THALER Y LA ECONOMÍA CONDUCTUAL. *Economía Industrial*, 163–164.

Muller M. (2021). A REVIEW OF HOW BEHAVIOURAL INSIGHTS HAVE BEEN APPLIED TO TAX-RELATED POLICY AND FIELD EXPERIMENTS IN THE EUROPEAN UNIONH. *Ekonomski Pregled*, 72(6), 799–825. <https://doi.org/10.32910/ep.72.6.1>

OECD. (2022). “*The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*.” <https://www.oecd.org/about/>

Soto, A., & Valente, M. R. (2005). *Teoría de los juegos: Vigencia y limitaciones*. *Revista de Ciencias Sociales*. http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182005000300008

Sunstein, C. R., & Thaler, R. H. (2008). *Un pequeño empujón*. www.lectulandia.com

Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9–43. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.02>

ugpp.gov.co. (2022). *UGPP - Unidad de Gestión Pensional y Parafiscales*. <https://www.ugpp.gov.co/>

Valero, E. D. (2014). La tributación en la cultura de los colombianos. *Revista Humanismo y Sociedad*, 73–78.

Vernazza Páez, Á. A., Prado Domínguez, A. J., Vernazza Páez, Á. A., & Prado Domínguez, A. J. (2021). ESTIMACIÓN DE LA BRECHA TRIBUTARIA PARA COLOMBIA: MEDIDAS PROACTIVAS PARA SU REDUCCIÓN. *Investigación Económica*, 80(317), 58. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2021.317.78421>