

PERSPECTIVAS DE INVESTIGACIÓN



Los mensajes prominentes sobre las sanciones y su ejecución por el impago de un impuesto aumentan el pago de otros impuestos



Un modelo analítico y un experimento de campo en Argentina demostraron que los mensajes prominentes para hacer cumplir el pago de un tipo de impuesto podían aumentar el cumplimiento en el pago de otro impuesto.



Los mensajes prominentes sobre las sanciones y el control del cumplimiento del impuesto sobre la propiedad tuvieron efectos indirectos positivos en la declaración del impuesto a las ventas brutas, de manera que los contribuyentes en el grupo de tratamiento aumentaron los impuestos declarados en un 2%.



Al parecer, los contribuyentes suponen que un mejor control del pago de un impuesto implica un mejor control del pago de otros, lo cual aumenta su cumplimiento en el pago de diferentes impuestos.

CONTEXTO

¿Cómo influye el control directo del cumplimiento de un impuesto en la conducta del contribuyente en el pago de otros impuestos? Actualmente, puede que las políticas de control del cumplimiento tributario no siempre tengan en cuenta el impacto de una medida concreta en la conducta en relación con otros impuestos. Este fenómeno, es decir, cuando un factor influye en otros aparentemente no relacionados, se denomina efectos indirectos. Este proyecto explora el impacto de las sanciones y las medidas de disuasión en un impuesto en el pago de otros impuestos. Estos hallazgos pueden ayudar a los responsables de las políticas a diseñar más adecuadamente estrategias de control del pago para una cartera de impuestos en lugar de un impuesto único.

PROYECTO

El BID y la Municipalidad de Junín, Argentina, implementaron un experimento de campo aleatorizado con aproximadamente 26.000 contribuyentes del impuesto sobre la propiedad. El grupo de tratamiento recibió facturas de impuestos modificadas con un mensaje prominente sobre las sanciones y el control del cumplimiento. El grupo de control recibió facturas normales del impuesto sobre la propiedad. Para determinar si las medidas de control del pago de un impuesto podían influir en el cumplimiento del pago de otros impuestos, el BID recopiló información sobre las ventas declaradas y los impuestos pagados por aproximadamente 700 contribuyentes que debían pagar impuestos sobre la propiedad y sobre las ventas brutas. También se desarrolló un modelo analítico para entender las condiciones bajo las cuales los efectos indirectos podían ser positivos o negativos.

RESULTADOS

1. El modelo analítico indica que el efecto indirecto podría ser positivo o negativo dependiendo de si los contribuyentes suponen que la mayor disuasión en un impuesto implicaría una disuasión mayor o menor en otro impuesto. Los resultados empíricos del experimento señalan que los mensajes destacados sobre las sanciones y la disuasión en un impuesto aumentan el cumplimiento del pago de otros impuestos.
2. Los contribuyentes que recibieron las facturas tributarias del impuesto sobre la propiedad destacando las sanciones declararon en promedio impuestos sobre las ventas brutas un 2% mayor que en el grupo de control.
3. Este grupo también tenía entre un 7% y un 9% más de probabilidades de declarar un pago de impuestos superior al impuesto mínimo cuando se compara con el grupo de control.
4. Cuando los contribuyentes recibieron información sobre el control del cumplimiento de un impuesto, no sólo pagaron más de ese impuesto sino también parecieron cambiar sus ideas sobre el control del cumplimiento de otros impuestos. Un mejor control del cumplimiento de un impuesto también implicaba un mayor control de otros impuestos. Dado que la mayoría de los contribuyentes debe pagar más de un impuesto, las autoridades tributarias deben diseñar sus estrategias de control teniendo en cuenta posibles efectos indirectos en otros impuestos, así como el hecho de que las sanciones y la detección pueden no ser sustitutos perfectos.



Concepto clave

PROMINENCIA

Hacer que los elementos clave sean visibles y prominentes en el momento y lugar adecuados es una herramienta vital tan importante como el contenido principal de un mensaje.

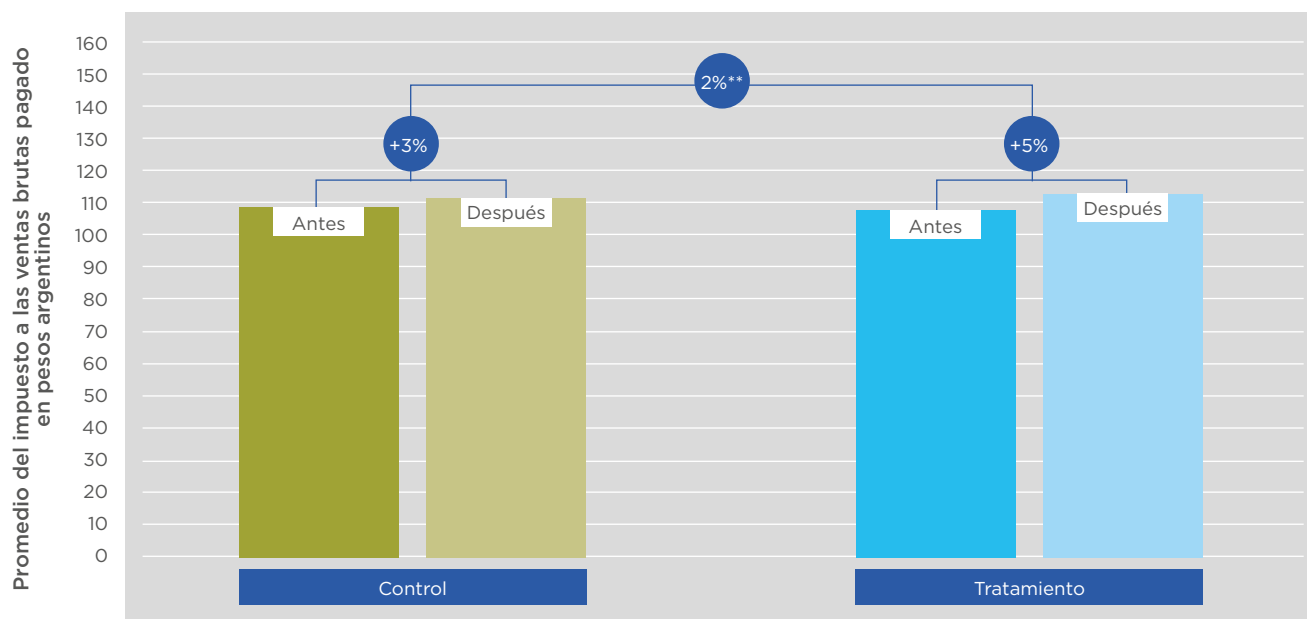
IMPLICACIONES PARA LAS POLÍTICAS

1. El tamaño y el tipo del efecto indirecto -ya sea positivo, neutro o negativo- dependerá de la efectividad del mensaje de disuasión para hacer que la sanción destaque para los contribuyentes.
2. Cuánto creen las personas que el gobierno aplicará la sanción en más de un impuesto también es importante para determinar la magnitud y dirección de un efecto indirecto.
3. A la luz de estos hallazgos, las autoridades tributarias deberían adoptar una visión holística de su cartera, y considerar los efectos posibles de estrategias de control del pago para todos los impuestos.
4. Incluir un ejemplo de lo que los contribuyentes tendrían que pagar en el caso de incumplimiento puede ayudar a aumentar el carácter destacado de la sanción porque será más fácil entender sus consecuencias.
5. Los mensajes y las estrategias de control del cumplimiento deben ser lo más realistas y logrables posible para evitar que se reduzca el cumplimiento en el pago de otros impuestos.

GRUPO DE ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO DEL BID

En el BID, aprovechamos las perspectivas conductuales de diferentes proyectos, el diálogo con los países y el diseño de las políticas para mejorar los resultados educativos, aumentar los ahorros personales, mejorar la salud pública y promover un mayor cumplimiento tributario, entre muchos otros ámbitos. El Grupo de Economía del Comportamiento del BID impulsa estos esfuerzos y posiciona al BID como líder de opinión a la vez que mejora vidas en América Latina y el Caribe.

Gráfico 1. Efectos indirectos del control del pago del impuesto sobre la propiedad en el impuesto a las ventas brutas



*, **, y *** denotan significación estadística a nivel del 10%, 5% y 1% respectivamente.

Concepto clave



EFECTOS INDIRECTOS

Lo ocurrido en un ámbito tiene impactos en otro ámbito aparentemente no relacionado. Los efectos indirectos pueden ser positivos o negativos, dependiendo del tipo de impacto que producen.



ESTUDIO COMPLETO

[Lopez-Luzuriaga, A. y C. Scartascini. 2019. "Compliance Spillovers across Taxes: The Role of Penalties and Detection."](#)
También se publicó en *Journal of Economic Behavior & Organization*.

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y ECONOMISTA JEFE

El Departamento de Investigación y Economista Jefe es un generador de ideas innovadoras que apoyan la agenda de políticas estratégicas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y sus países miembros con el fin de lograr un desarrollo económico sostenible y equitativo de la región. Para maximizar el impacto de su investigación, el Departamento de Investigación lleva a cabo actividades que sirven de insumos a otros departamentos del Banco, los gobiernos, la comunidad académica y la sociedad civil en la región.

