

Rp

RESUMEN DE
POLÍTICAS PÚBLICAS

DESARROLLO
PRODUCTIVO
Octubre - 2017



Alcaldía de Sucre, nota de prensa: <http://sunoticiero.com/alcaldia-de-sucre-ofrece-descuento-en-el-pago-de-impuestos-municipales/>

AMENAZA, CREDIBILIDAD Y RECAUDACIÓN: EVIDENCIA DE IMPUESTOS A INMUEBLES URBANOS

Un estudio experimental en el Municipio Sucre de la ciudad de Caracas sobre los efectos de instrumentos de cobro coercitivos y la credibilidad de la amenaza sobre el pago de impuestos

Lecciones de política

- Los instrumentos de intimación y notificación son efectivos para mejorar la recaudación de impuestos de inmuebles residenciales y comerciales.
- La amenaza vinculada a la intimación es más efectiva que la notificación.
- La intimación es un instrumento más efectivo para contribuyentes comerciales.
- La utilización de estos instrumentos de cobro es una estrategia rápida y cuyos efectos persisten en el tiempo.
- Para contribuyentes con mayor deuda, apelar a la "Moralidad Fiscal" es insuficiente; para lograr el pago se requiere una amenaza concreta.
- Este tipo de instrumentos de cobro parecieran tener un efecto derrame positivo en impuestos a inmuebles. No se registraron efectos derrame negativos en otros impuestos.

MOTIVACIÓN

Los niveles de evasión en los países en vías de desarrollo son elevados. Se estima que la tasa de evasión al impuesto sobre la renta en individuos es 46% en Bolivia, 58% en Ecuador, 33% en México y hasta 70% en Guatemala. En contraste, la de los Estados Unidos alcanza apenas el 16%. Los niveles de incumplimiento tributario por lo general son aún mayores para impuestos sobre la propiedad.

En general, la recaudación tributaria enfrenta dos retos. Por un lado, pueden existir asimetrías de información respecto al valor de los activos o ingresos sujetos a tributación. Por otro lado, las autoridades pueden tener capacidades limitadas para lograr que los contribuyentes cumplan con sus compromisos. Está restringida capacidad puede tener origen en la ausencia de instrumentos coercitivos o en la baja credibilidad que se tenga sobre su aplicación efectiva. Desafortunadamente, es poco lo que se sabe sobre la importancia cuantitativa de dichos instrumentos, especialmente en países en vías de desarrollo.

Rp

RESUMEN DE POLÍTICAS PÚBLICAS

DESARROLLO
PRODUCTIVO
Octubre - 2017

LA INTERVENCIÓN

El monto de los impuestos urbanos en el municipio Sucre dependen del uso (residencial o no) y del valor del inmueble.

Las sanciones por incumplimiento de pago implican un recargo del 5% más intereses moratorios de 1% acumulado mensual. En un contexto inflacionario, estas sanciones podrían ser insuficientes para inducir el pago.

Se trabajó con una muestra de 800 deudores de la base de datos de contribuyentes de inmuebles urbanos del municipio Sucre de la ciudad de Caracas: 400 deudores residenciales y 400 deudores comerciales.

Para realizar la evaluación, se seleccionaron aleatoriamente 200 deudores que serían amenazados formalmente con llevar su caso a juicio si no cumplían con sus obligaciones tributarias (intimación) y 200 contribuyentes a recibir una notificación del estatus de su deuda. Los restantes 400 contribuyentes no recibieron comunicación alguna, conformando así el grupo de control.

La selección aleatoria de los contribuyentes se traduce en grupos estadísticamente equivalentes, lo que permite afirmar que las diferencias encontradas entre los contribuyentes que recibieron alguna de las cartas (tratados) y aquellos que no recibieron (controles) son atribuibles únicamente al efecto de la intimación o notificación, y no a algún otro factor que pudiera afectar el pago de impuestos.

El instrumento de intimación representa una clara amenaza con consecuencias jurídicas y operativas para el deudor, mientras que la notificación, además de señalar capacidades tributarias, produce la sensación de “estar en la mira” del recaudador, aunque de forma menos amenazante. Las diferencias entre los impactos de uno u otro instrumento pueden interpretarse como el efecto de la intensidad de la amenaza.

El análisis incluye variables de control del sector geográfico (ubicación del inmueble) y tamaño de la deuda, permitiendo mejorar la calidad de la estimación y de la identificación del impacto de las dos estrategias coercitivas.

RESULTADOS

Los resultados sugieren que ambos instrumentos tienen un impacto significativo, tanto en deudores residenciales como en los comerciales. El efecto de la intimación es mucho mayor; por ejemplo, el dueño de un inmueble comercial tiene una probabilidad de pago 68 puntos porcentuales superior luego de ser intimado, mientras que la probabilidad de pago aumenta 21 puntos porcentuales como consecuencia de recibir la notificación (en ambos casos, en comparación con los contribuyentes que no recibieron ningún mensaje). Las cifras correspondientes para inmuebles residenciales son 52 puntos porcentuales para la intimación y, también, alrededor 22 puntos porcentuales para la notificación. Aunque con un impacto muy importante para ambos tipos de contribuyentes, la intimación es más poderosa para contribuyentes comerciales (para quienes podrían existir costos operacionales y reputacionales más importantes).

Los efectos de la notificación parecieran variar según el tamaño de la deuda. Para deudores comerciales de deuda alta, la notificación prácticamente no tuvo efecto sobre la probabilidad de pago. Esto sugiere que, para deudores comerciales de alta deuda, apelar a la “Moralidad Fiscal” es insuficiente y se requiere la amenaza de un castigo concreto y creíble.

Los instrumentos actúan rápidamente. Para el caso de inmuebles comerciales, tras cuatro semanas de haberse entregado la comunicación ya se había recaudado el 86% y el 66% de los montos esperados por intimación y notificación, respectivamente.

Rp

RESUMEN DE POLÍTICAS PÚBLICAS

DESARROLLO
PRODUCTIVO
Octubre - 2017

La magnitud de los resultados es sorprendente, especialmente al considerar que existe una fracción considerable de entregas de cartas fallidas.

En el caso de la intimación, el 69% de la deuda recaudada se recolectó entre la semana de entrega de la notificación y la semana siguiente. Esto es consistente con la credibilidad de la amenaza que establecía llevar a juicio a los inmuebles morosos en un lapso de cinco días hábiles luego de recibir la carta de intimación.

Para los impuestos comerciales, la intimación parece tener un efecto persistente, al menos en el semestre inmediatamente siguiente. La probabilidad de que los dueños de un inmueble comercial intimado en agosto de 2012 realizaran un pago de impuestos a inmuebles urbanos en el primer cuatrimestre de 2013 fue 33 puntos porcentuales más alta que la de un inmueble no intimado.

Pareciera además que existen indicios de “efectos de derrame”; es decir, los dueños de los inmuebles no tratados, que cuentan con un inmueble en alguno de los tratamientos, muestran una mayor inclinación a pagar sus deudas. Además, no parece existir efectos derrame negativo en otros impuestos (el pago sobre un inmueble tratado no supone incrementos de la morosidad en otros inmuebles), lo cual indica que existen ganancias tributarias netas de la aplicación de estos instrumentos.

Con un ejercicio adicional se pudo corroborar la credibilidad del instrumento. En una nueva ronda de intimación a inmuebles comerciales, se seleccionaron aleatoriamente a un grupo dentro de los deudores a ser intimados y se les ofreció adicionalmente un “choque de información” donde se les comunicaba la decisión del municipio de llevar a juicio a aquellos inmuebles comerciales que habían hecho caso omiso de la intimación. No se encontraron diferencias entre los grupos, lo cual confirma la credibilidad inicial de la amenaza.