

# Evasión impositiva: teoría y evidencia para Uruguay

Marcelo Bérgholo<sup>1</sup>   Rodrigo Ceni<sup>2</sup>   Guillermo Cruces<sup>3</sup>   Matías Giacobasso<sup>4</sup>  
Ricardo Perez-Truglia<sup>5</sup>

<sup>1,2,4</sup>IECON-UDELAR

<sup>3</sup>CEDLAS-UNLP and IZA

<sup>5</sup>Microsoft Research Group (NERD)

VIII Jornadas Tributarias



- 1 Introducción
- 2 Teoría económica
- 3 Evidencia empírica para Uruguay

- 1 Introducción
- 2 Teoría económica
- 3 Evidencia empírica para Uruguay

Nuestro de grupo de investigación estudia los mecanismos que explican el incumplimiento de las obligaciones impositivas en Uruguay.

Los mecanismos explicativos se distinguen:

- evasión como resultado de una decisión racional de los agentes que se atienen a las consecuencias
- factores no pecuniarios tales como el altruismo, la reciprocidad y el efecto de pares y las influencias sociales

- 1 Introducción
- 2 Teoría económica
- 3 Evidencia empírica para Uruguay

El modelo seminal planteado por Allingham y Sandmo (1972) es la base en el desarrollo de diversos trabajos teóricos y empíricos acerca de la evasión impositiva. El individuo (empresa) decide  $X$  (monto imponible declarado):

- Declarar todo el monto imponible ( $X=W$ )
- Declarar un valor menor del monto imponible

$$\max_X E(U) = (1 - p)U(W - \tau X) + pU(W - \tau X - \pi(W - X))$$

En este modelo, los individuos actúan en un marco de incertidumbre en el que cometer un delito no necesariamente implica ser capturado y por lo tanto penado. Existe una probabilidad  $p$  de ser auditado/capturado. De esta manera los individuos hacen una evaluación del costo-beneficio privado.

## Críticas al modelo A-S

- la probabilidad de auditoría es exógena, las agencias impositivas tienen ciertas reglas que vinculan la probabilidad de ser auditados con indicadores de riesgo de las empresas
- deja de lado algunos aspectos no pecuniarios que pueden influir en los contribuyentes, las predicciones de los modelos de evasión en general difieren de la evidencia empírica encontrada

Luttmer y Singhal (2014) realizan una síntesis de las motivaciones no pecuniarias y los nuclean en el concepto de moral impositiva (motivaciones fuera del marco estándar de la utilidad esperada).

Cinco mecanismos

- 1 motivación intrínseca (deseos de cumplir con la ley y las expectativas, el orgullo, la honestidad, el deber cívico y el altruismo entre otros)
- 2 reciprocidad (relación del contribuyente con el Estado por ejemplo, a través de la provisión de bienes públicos)
- 3 efecto de pares (la voluntad de acoplarse al comportamiento de otros)
- 4 cultura (comportamientos más asociados al largo plazo y a normas que perduran en el tiempo)
- 5 información imperfecta (una desviación del modelo racional de cumplimiento)



Normas sociales en contraposición con la ley, incentivos económicos poco efectivos. Tanto el trabajo de Besley et. al. (2014) como el de Acemoglu y Jackson (2014) son de los primeros esfuerzos por modelizar la importancia de las normas sociales en la decisión de las personas de cumplir o no con cierta ley o reglamentación. En estos casos, los modelos incorporan determinantes adicionales que buscan superar las diferencias encontradas entre las predicciones de los modelos clásicos de evasión con la evidencia empírica.

- Besley et. al. (2014) incorpora un factor de reputación y la reputación intrínseca

$$y = x(1 - e) - (m + i + \nu)e + \mu E(\nu/e) \quad (1)$$

- Acemoglu y Jackson (2014): delación entre pares

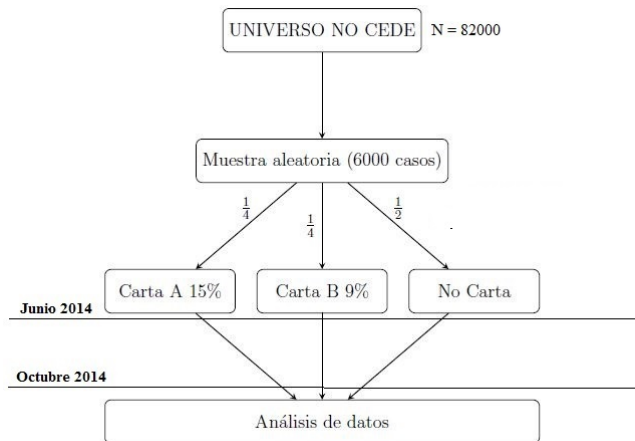
La literatura empírica también ha analizado la importancia de estos factores morales o de norma social, aunque la evidencia respecto a su importancia difiere según el caso considerado.

- 1 Introducción
- 2 Teoría económica
- 3 Evidencia empírica para Uruguay

- Obejtivo: Estudiar mecanismos que explican el no cumplimiento de las obligaciones impositivas en Uruguay utilizando datos de 2 cartas enviadas por la DGI en mayo de 2014
  - enforcement de los impuestos: probabilidad de detección y nivel de multa
- Enfoque experimental: 2 modelos de cartas a contribuyentes
  - información de probabilidad de ser auditado
  - clave: respuesta de evasión **es consecuencia** de  $\neq$  percepciones de ser auditados

- El envío de las cartas se organizaron como un experimento de campo:
  - ① Tratamiento sencillo: información a 2 grupos de contribuyentes NO CEDE acerca probabilidades de ser auditados
    - Información surge de datos de DGI: 15 % y 9 %
  - ② Variable de interés: pagos mensuales de IVA
- Estrategia de un *solo tiro*.
- Objetivos de política y académicos:
  - margen para reducir la evasión a través del enforcement
  - costo-efectividad: rentabilidad de diferentes mecanismos
  - categorización según riesgo fiscal: auditarías a grupos más costo-beneficio

## Diseño



- Si el tratamiento es aleatorio → Tratados (T) y Controles (C) deberían ser "iguales" previo a enviar las cartas

## Ejemplo: Carta B



Montevideo, \_\_\_\_\_

Sr. Contribuyente:

Los desafíos y objetivos de la Dirección General Impositiva (DGI) están focalizados en asegurar la recaudación necesaria para solventar la vida en sociedad, y a generar un marco de competencia leal y transparente en donde los contribuyentes honestos no sean perjudicados por quienes no cumplen con sus obligaciones.

Para cumplir con los mismos se despliegan en forma sistemática acciones de control. La DGI está facultada para realizar las investigaciones y fiscalizaciones que correspondan (Art. 68 del Código Tributario), y realiza auditorías a contribuyentes de manera rutinaria. Estas auditorías incluyen cruzamientos y análisis de datos de la información recabada, con miras a detectar omisiones en las declaraciones de impuestos, inconsistencias, y la presencia de saldos a pagar.

Es así que en los últimos dos años, la DGI auditó a un 9% de las empresas. Las empresas evasoras debieron pagar el monto evadido más una penalidad equivalente –en promedio– al 33% del monto evadido.<sup>1</sup>

Asimismo, en los casos de incumplimiento, esta Administración inició las acciones judiciales correspondientes.

# Aleatoriedad del tratamiento: características pre-tratamiento

	Tratamiento		Control	Diferencias significativas
	Carta A	Carta B		
<i>2013 (Declaraciones)</i>				
Empleados	2.46	2.64	2.61	No
Montevideo	54%	55%	55%	No
Edad de la firma (meses)	135	137	138	No
Declaraciones con IVA ventas > 0	45%	48%	46%	No
Empresas que hicieron la DJ	0.45	0.48	0.46	No
<i>Enero-mayo 2014</i>				
Ln (Monto pago)	<b>10.92</b>	<b>10.89</b>	<b>10.94</b>	No
Recibió carta	<b>0.82</b>	<b>0.84</b>	---	No
Máximo observaciones	1500	1500	3000	

- Ex-post a enviar las cartas (implicancias de aleatoriedad):
  - $\neq$  en pagos de IVA (si existen) entre T vs C puede ser atribuido a recibir la carta
  - $\neq$  entre Carta A y Carta B, atribuido a cambio en percepción de ser auditado
  - Cambios en pagos de IVA  $\rightarrow$  cambios en comportamiento de evasión

# Resumen: Cuál es el efecto de las cartas?

- Tratamientos:  $\neq$  probabilidad de ser auditados ( $p$ )
  - Tratados (T):  $\neq$  % de firmas auditas:  $T_A = 15\%$ ,  $T_B = 9\%$
  - Controles (C): no reciben carta
- Resultado que analizamos: \$ pago total de IVA entre junio-octubre de 2014 (post-tratamiento)
- Efectos (parámetros) relevantes a recuperar:
  - 1 Efecto de la Carta (Tratamiento):  $\Delta$  promedio \$ pago de IVA post. entre T vs C
  - 2 **Elasticidad respecto a  $p$** : cambio % en \$ pagos de IVA ante un cambio de 1 % en prob. de ser auditado



- Efecto Carta: contribuyentes que reciben la carta pagan 14 % más de IVA en relación al Control
  - Efecto información + otras cosas (efecto recordatorio, efecto “me siento observado”, etc)
  - Efecto información neto: carta placebo con información intrascendente (no en envío de cartas)
- Elasticidad respecto a  $p = 1.6 \rightarrow$  por cada aumento de 1 % en la (percepción) de "frecuencia de auditoria" los pagos del IVA aumentan 1.6 %
- Efecto más que se duplica para firmas con más de 1 empleado

## Costo-beneficio del envío de cartas/experimento

	Valor p/carta	N	Total
Costo de envío de Carta	\$57,68	3.000	\$173.040
Recaudación de IVA ( $\Delta^{+14\%}$ )	\$7.754,03	2.517	\$19.516.893,5
<b>Costo-beneficio por carta</b>	<b>\$7.696,33</b>		
Beneficio netos del envío de cartas			\$19.343.853,5

- envío de cartas se financió con mayor recaudación
- estrategia de posicionamiento (de una vez) de DGI altamente positiva en costo-beneficio

- la teoría económica explora no solo los motivos pecuniarios de la evasión sino también los no pecuniarios
- dentro de los no pecuniarios los mecanismos de moral impositiva son los que han tenido mayor desarrollo
- el análisis de los motivos pecuniarios en Uruguay a través de un carta muestran una elasticidad relevante de los contribuyente respecto a la probabilidad de ser detectado
- el análisis de otras estrategias de posicionamiento de DGI pueden arrojar luz sobre otros mecanismos de evasión.