



**Banco
Interamericano
de Desarrollo**

**Más ingresos propios
para más desarrollo local
en Lationamérica**

Jaime A. Bonet
Vicente Fretes Cibils

II Jornadas Iberoamericanas de Financiación Local

2 y 3 de Julio de 2013
La Plata, Argentina

División de Gestión
Fiscal y Municipal

Junio 2013

Resumen

Los escasos esfuerzos que hacen los gobiernos subnacionales para recaudar sus propios impuestos en un rasgo notorio de los sistemas tributarios de la región, que no recibe la atención que amerita. Con la exclusión de Argentina y Brasil, la carga impositiva de los gobiernos subnacionales llega tan solo al 0,8% del Producto Bruto Interno (PIB), a pesar del notable proceso de descentralización del gasto y de importantes responsabilidades, tales como la provisión de servicios sociales y de infraestructura. Mejorar el esfuerzo tributario subnacional es deseable no solo para aumentar la recaudación tributaria y la capacidad redistributiva de los impuestos en algunos países, sino para que los gobiernos locales tengan mayor autonomía para responder a las demandas de los ciudadanos y para que estos últimos tengan mayores incentivos para vigilar el uso de los recursos públicos y participar en las decisiones políticas, como se trata en este artículo.

Los gobiernos subnacionales de América Latina y el Caribe deben asumir una mayor responsabilidad en la generación de ingresos propios para promover el desarrollo local y para atender la creciente demanda de infraestructura y servicios locales que surge de la continua urbanización.¹ La mayor responsabilidad fiscal es deseable por varias razones. Primero, conduciría a que las autoridades tengan mayor autonomía para tomar e implementar sus decisiones de política. Segundo, reduciría la dependencia de las transferencias del gobierno central. Y tercero, aumentaría la eficiencia y la transparencia en el gasto, dado que el pago de impuestos induce a los ciudadanos a exigir una mayor rendición de cuentas a sus gobernantes.

América Latina presenta un desbalance notorio en la descentralización fiscal, lo cual restringe el potencial del desarrollo local. Mientras que el gasto de los gobiernos subnacionales como porcentaje del gasto público total pasó del 20% en 1985 al 30% en 2009,² el porcentaje de ingresos propios recaudado por estos gobiernos permaneció estancado (alrededor del 10% del total nacional).³ Esta diferencia entre los gastos ejecutados y los ingresos recaudados por los gobiernos subnacionales genera desbalances fiscales verticales muy abultados en la mayoría de las economías, creando una fuerte dependencia de las transferencias de los gobiernos nacionales a los locales –casi dos tercios de los ingresos subnacionales son transferencias que se reciben del gobierno nacional–, lo cual suscita vulnerabilidad e incertidumbre en las finanzas públicas locales.

Los pros y contras de la tributación subnacional

El federalismo fiscal reconoce los beneficios de otorgar autonomía a los gobiernos subnacionales para decidir sobre el nivel y la composición de sus ingresos. Estos beneficios pueden agruparse en cuatro categorías, en las cuales se reconoce la conveniencia de que las decisiones de financiamiento y de gasto estén cerca de las comunidades locales en cuanto sea factible.

- *Asignación eficiente.* Conviene asignar a los gobiernos subnacionales aquellos impuestos y tasas que pueden administrar más eficientemente que el gobierno central. Por ejemplo, en el caso de los impuestos a la propiedad y a los vehículos automotores, los gobiernos subnacionales conocen y manejan mejor sus respectivas bases tributarias.

¹ América Latina y el Caribe es la región en desarrollo más urbanizada en el mundo (en 2010, casi el 80% de su población residía en las ciudades), y es de esperarse que el crecimiento urbano continúe (Naciones Unidas, 2008). Esto genera fuertes demandas sobre los gobiernos locales para la provisión de servicios públicos e infraestructura: por ejemplo, entre 80 millones y 120 millones de personas en la región carecen de una adecuada provisión de agua, y entre 100 millones y 150 millones no tienen acceso a servicios de saneamiento apropiados (Satterthwaite y McGranahan, 2007).

² Esta cifra es un promedio de Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela. En las grandes economías latinoamericanas los gobiernos subnacionales manejan aproximadamente el 50% de la inversión pública nacional.

³ La única excepción a esta tendencia ha sido Brasil, en donde la recaudación subnacional representa el 29% del total nacional.

Algo similar ocurre con las tasas por servicios, caso en el cual, además, los gobiernos subnacionales administran las actividades que estas financian.

- *Autonomía y predictibilidad presupuestal.* El financiamiento con ingresos propios puede asegurar a los gobiernos subnacionales ingresos suficientes y predecibles, en contraste con las transferencias, que suelen ser más volátiles (especialmente aquellas basadas en los recursos naturales). Una base tributaria más sólida permite preparar presupuestos más realistas y estables, así como también responder más adecuadamente a las necesidades de servicios e infraestructura urbana.
- *Rendición de cuentas.* La tributación subnacional también favorece la rendición de cuentas a la comunidad, dado que incentiva a los ciudadanos a ejercer control sobre el uso de los recursos. Al hacer más visible al electorado los costos de los servicios y de la inversión subnacional, presiona a los gobernantes a reportar de forma más transparente la información de ingresos y gastos. A su vez, la transparencia promueve la mejora en la gestión fiscal y en la prestación de los servicios públicos locales.
- *Atención a preferencias de la comunidad.* Finalmente, por razones semejantes, la tributación subnacional conduce a que los recursos se asignen teniendo en cuenta de forma más cercana las preferencias de los ciudadanos.

A pesar de estos beneficios, existen obstáculos económicos, institucionales y políticos que limitan la recaudación de impuestos subnacionales.

- *Obstáculos económicos.* Las bases tributarias están distribuidas de forma distinta en el territorio, lo cual da origen a desigualdades entre unos gobiernos subnacionales y otros en cuanto a la capacidad de financiamiento y de provisión de bienes y servicios públicos. Además, las bases tributarias tienden a ser móviles al interior de un país, lo cual resta discreción recaudatoria a los gobiernos subnacionales y puede dar lugar a la competencia tributaria entre jurisdicciones.
- *Obstáculos institucionales.* La recaudación de impuestos subnacionales se ve limitada por las capacidades de las administraciones tributarias nacionales y por la reducida escala en la que operan muchas de ellas. También está restringida por los elevados costos de cumplimiento para los contribuyentes que operan en varias jurisdicciones, costos que aumentarían considerablemente sin un marco jurídico común y ciertas restricciones para reducir la heterogeneidad entre las legislaciones tributarias subnacionales.
- *Obstáculos políticos.* La recaudación de impuestos subnacionales está limitada por el control que ejercen los gobiernos centrales sobre las bases tributarias más importantes y por el poder que representa para ellos la dependencia fiscal de los gobiernos subnacionales. Por su parte, los gobiernos subnacionales rara vez están dispuestos a asumir los costos políticos y las dificultades administrativas que implica aplicar

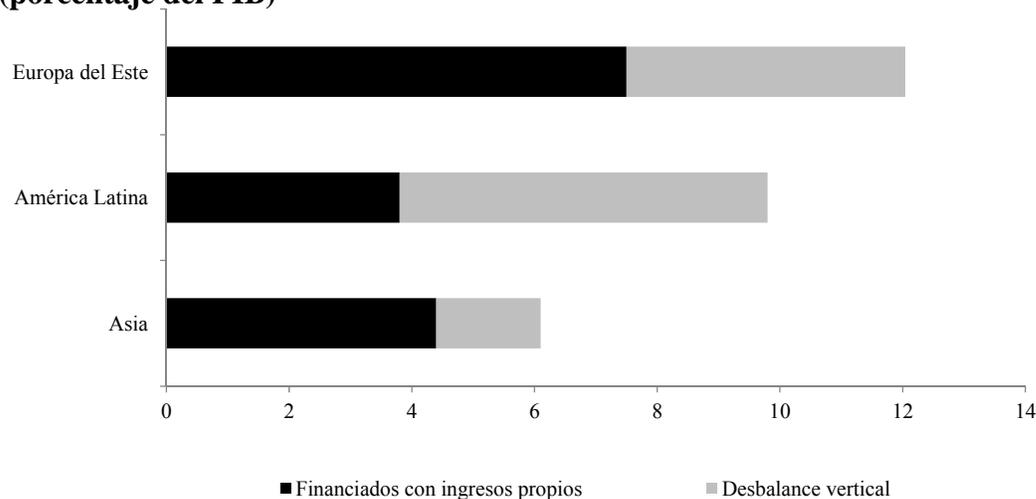
impuestos locales y responder en forma más directa a la ciudadanía por la asignación de los recursos públicos.

El balance entre los beneficios y los costos de la descentralización tributaria en cada país y momento necesariamente refleja estas condiciones económicas, institucionales y políticas. Estos factores inciden sobre la composición de los ingresos subnacionales entre recursos tributarios propios, impuestos compartidos y transferencias, así como también sobre el diseño de cada impuesto, tasa o contribución.

La descentralización fiscal y las finanzas de los gobiernos subnacionales

En América Latina los gastos de los gobiernos subnacionales exceden ampliamente sus ingresos propios, dejando como resultado desbalances verticales que superan a los de otras regiones del mundo, pues equivalen a dos veces los de Europa del Este y a más de tres veces los de Asia. Ello se debe tanto a que los gastos son mayores, como al hecho de que la recaudación tributaria subnacional en América Latina es muy baja (Gráfico 1).

Gráfico 1. Tamaño y financiamiento del gasto de los gobiernos subnacionales, regiones seleccionadas, 2009 (porcentaje del PIB)



Fuente: BID (2012), FMI (2011) y OCDE (2010).

Nota: América Latina: Argentina (2002, gobiernos locales), Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá (2007) y Perú.

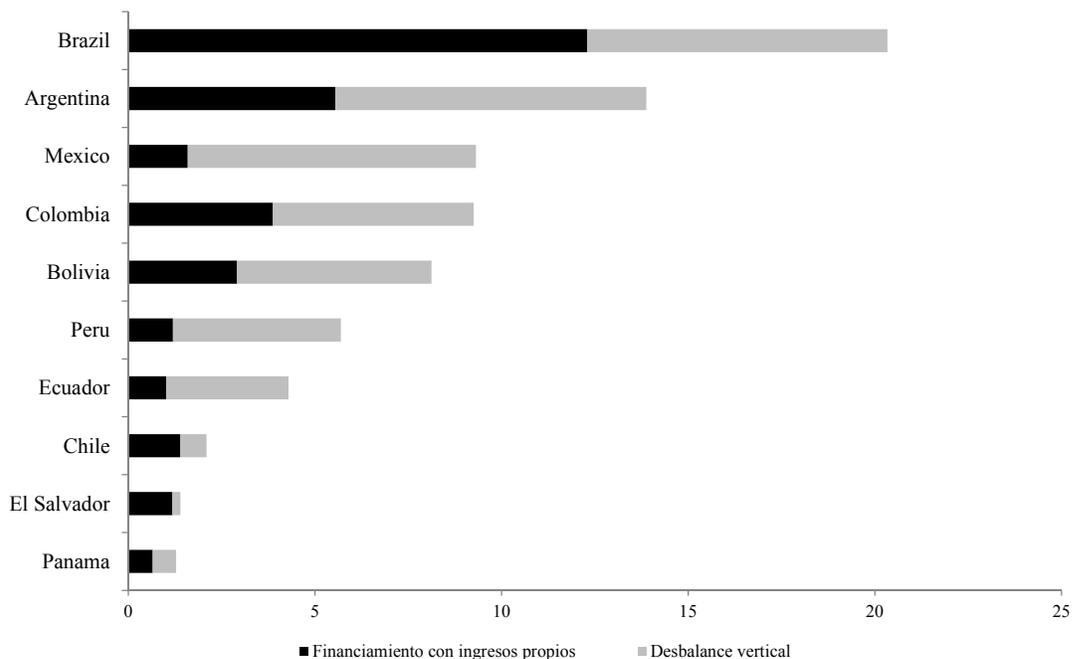
Asia: Afganistán, Azerbaiyán, Armenia, Corea del Sur, Georgia, India (2008), Irán, Israel, Jordania, Kazajstan, y Mongolia.

Europa del Este: Bielorrusia, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Eslovaquia, Letonia, Lituania, Moldavia, Polonia, Rumania (2008), República Checa, Republica, Serbia y Ucrania.

Algunos países con regímenes fiscales centralizados (Chile, El Salvador y Panamá) presentan desbalances de poca significación, de menos del 1% del producto interno bruto (PIB) en promedio para el período 2000-09 (Gráfico 2). En contraste, los países con estructura federal que tienen procesos más maduros de descentralización fiscal (Argentina, Brasil y México)

presentan brechas significativas, del orden del 8% del PIB. Menos abultados, pero aún sustanciales, son los desbalances de los países en etapas intermedias del proceso de descentralización.

Gráfico 2. Tamaño y financiamiento del gasto de los gobiernos subnacionales, 2000-09 (porcentaje del PIB)



Fuente: BID (2012).

Nota: Todos los cálculos son promedios simples. Los períodos varían para los siguientes países: Chile (2001–09); El Salvador (2004–07); y Panamá (2000–08).

Durante la década de 2000 se aceleraron los procesos de descentralización del gasto en algunos países, lo que se reflejó en mayores desbalances verticales, ya que la generación de ingresos propios por parte de los gobiernos subnacionales se quedó rezagada frente a esos procesos. En Bolivia, Ecuador y Perú, la diferencia entre los gastos y los ingresos de los gobiernos subnacionales se duplicó entre comienzos y finales de la década. En contraste, Argentina, Chile y Panamá no experimentaron cambios significativos (Cuadro 1).

Cuadro 1. Tamaño y financiamiento del gasto de los gobiernos subnacionales, 2000 y 2009

(porcentaje del PIB)

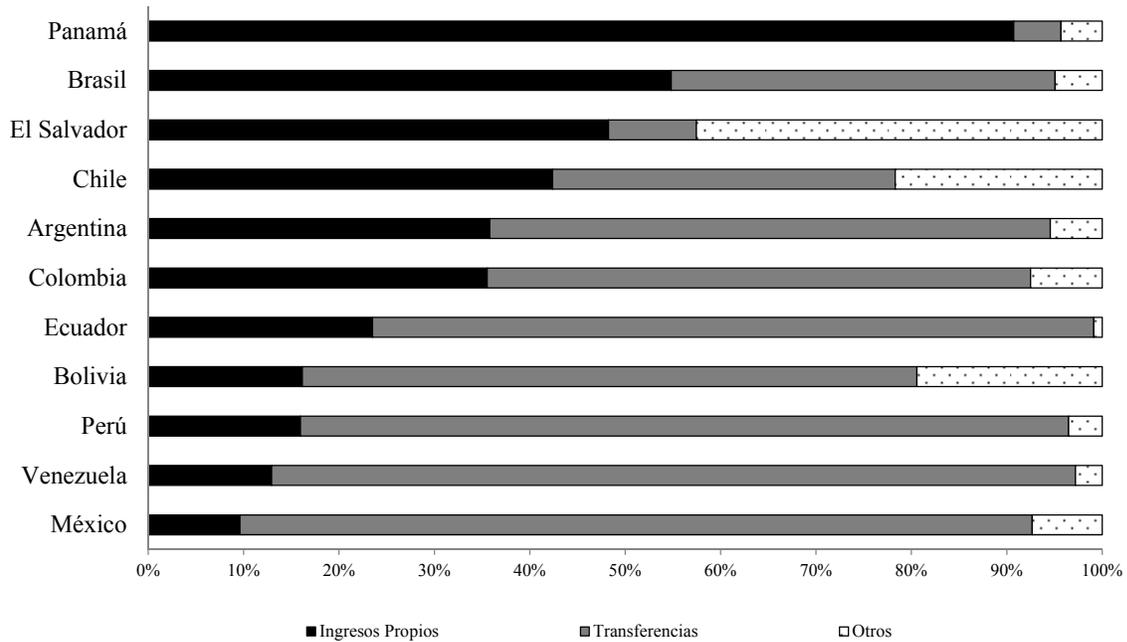
	Gasto		Recursos propios		Desbalance vertical	
	2000	2009	2000	2009	2000	2009
Argentina	15.4	15.6	6.2	6.3	9.2	9.3
Bolivia	5.8	10.2	2.5	2.7	3.3	7.5
Brasil	19.8	21.5	12.7	13.1	7.2	8.4
Chile	2.3	2.2	1.6	1.3	0.7	0.9
Colombia	8.6	10.4	3.7	4.2	4.9	6.2
Ecuador	2.4	6.2	0.6	1.2	1.7	5.0
El Salvador	1.3	1.8	1.1	1.5	0.2	0.3
México	7.6	10.6	1.1	2.0	6.4	8.6
Panamá	0.8	0.6	0.7	0.6	0.0	0.0
Perú	4.3	8.0	1.2	1.4	3.2	6.6

Fuente : BID (2012).

Nota : El desbalance vertical es la diferencia entre el gasto y los recursos propios.

Con la excepción de Brasil, los gobiernos subnacionales de los países donde ha avanzado relativamente más el proceso de descentralización del gasto son muy dependientes de las transferencias del gobierno central (Gráfico 3). Esta situación es notoria en países donde una parte importante de los ingresos de los gobiernos centrales se deriva de recursos naturales, como Bolivia, México, Perú y Venezuela. Allí existe el riesgo de que las transferencias reproduzcan a nivel subnacional la fuerte inestabilidad de los ingresos fiscales nacionales.

Gráfico 3. Composición de los ingresos totales de los gobiernos subnacionales, 2000-09



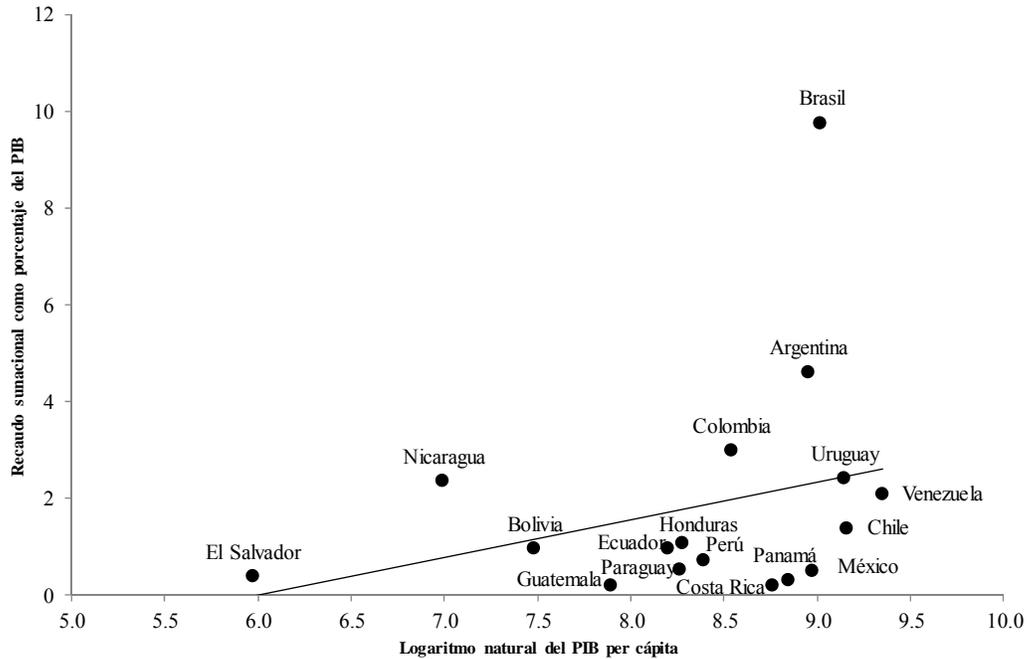
Fuente: BID (2012).

Nota: Todos los cálculos corresponden a un promedio simple. Los períodos difieren para los siguientes países: Chile (2001-09), El Salvador (2004-07) y Panamá: (2000-08).

El estado de los impuestos subnacionales

Incluso para los modestos estándares de la región, muchos países latinoamericanos tienen serias deficiencias de recaudación tributaria subnacional, si se considera su nivel de ingreso per cápita (Gráfico 4).

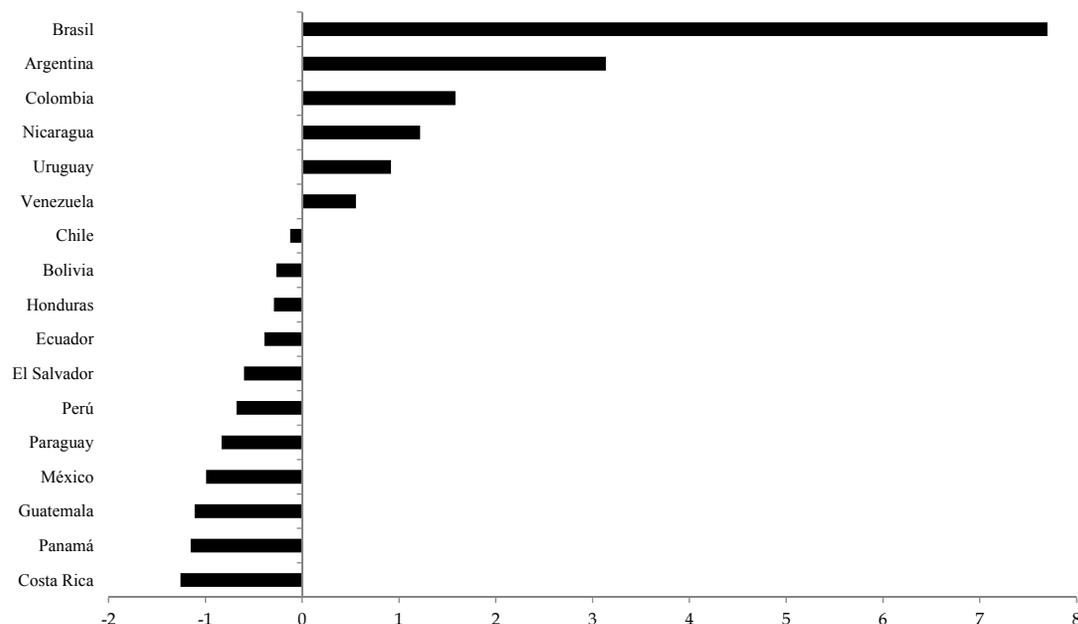
Gráfico 4. Recaudación tributaria subnacional y PIB per cápita, 2009



Fuente: Estimaciones de los autores con base en BID y CIAT (2012) y FMI (2011).

Por ejemplo, el PIB per cápita mexicano y el brasileño son semejantes, pero la recaudación tributaria subnacional como proporción del PIB de Brasil es 20 veces mayor que la de México. Asimismo, Guatemala y Bolivia cuentan con un grado de desarrollo similar, pero la recaudación subnacional boliviana es cinco veces mayor que la guatemalteca. El Gráfico 5 sugiere que, además de México y Guatemala, también Costa Rica y Panamá tienen un potencial inexplorado de recaudación tributaria subnacional cercano al 1% del PIB, mientras que El Salvador, Paraguay y Perú podrían elevar su recaudación subnacional en un 0,6%-0,8% del PIB para ponerse al nivel de sus pares latinoamericanos. Estas comparaciones son relevantes porque sugieren cuánto podrían avanzar en la recaudación local algunos países utilizando las facultades tributarias vigentes y emulando algunas experiencias exitosas de otros países.

Gráfico 5. Brecha tributaria de los gobiernos subnacionales, 2009
(porcentaje del PIB)



Fuente: Estimaciones de los autores con base en BID y CIAT (2012) y FMI (2011).

La estructura tributaria subnacional en América Latina está concentrada en los impuestos a la actividad económica, lo cual genera distorsiones en diversos mercados de bienes y servicios (Cuadro 2). Por ejemplo, en Argentina el impuesto sobre los ingresos brutos, que grava las ventas en todas las etapas y actividades, genera múltiple tributación (Artana et al., 2011). De forma semejante, en Colombia, el impuesto a la industria y al comercio genera doble tributación en el sector industrial (Zarama, 2005).

Cuadro 2. Composición de los impuestos subnacionales, 2000-09
(porcentaje)

País	Propiedad	Actividad económica	Remuneraciones	Vehículos	Transferencia de propiedad	Combustibles	Espectáculos	Juegos	Otros
Argentina	12.6	64.4	0	6.3	0	0	0	0	16.8
Brasil	5	84.6	0	5	1.6	0	0	0	3.8
Colombia	20.8	49.2	0	2.7	0	12	0	0	15.2
Ecuador	29.4	31	0	0	2.3	0	3	0	34.3
México	27.6	2.1	39.7	1.8	18	0	0.1	0.6	10.1
Panamá	0	59.7	0	0	0	0	0	0	40.3
Perú	54.1	15.8	0	7	0	0	1.6	5.7	15.9
Venezuela	2.3	97	0	0	0.2	0	0.5	0	0

Fuente: BID (2012).

Nota: promedios 2000-09, excepto para Chile (2001-09), El Salvador (2004-07) y Panamá (2000-08).

En Brasil el impuesto al consumo de mercancías y servicios (ICMS), gravamen de mayor recaudación, presenta una amplia dispersión de tasas efectivas entre bienes y servicios y entre circunscripciones. Esto ha provocado una “guerra fiscal” entre estados y altos costos administrativos para los contribuyentes (Ter-Minassian, 2012). En México, el principal ingreso de los estados, el impuesto a la nómina, causa distorsiones en el mercado laboral formal, incentivando la expansión del mercado laboral informal y afectando negativamente a la productividad y al desarrollo económico (Díaz-Cayeros y McLure, 2000).

En América Latina, la recaudación del impuesto a la propiedad es baja y excepto en Perú, donde ocupa el primer lugar en la generación de ingresos tributarios de los gobiernos locales, este impuesto tiene una contribución secundaria entre los ingresos propios subnacionales.

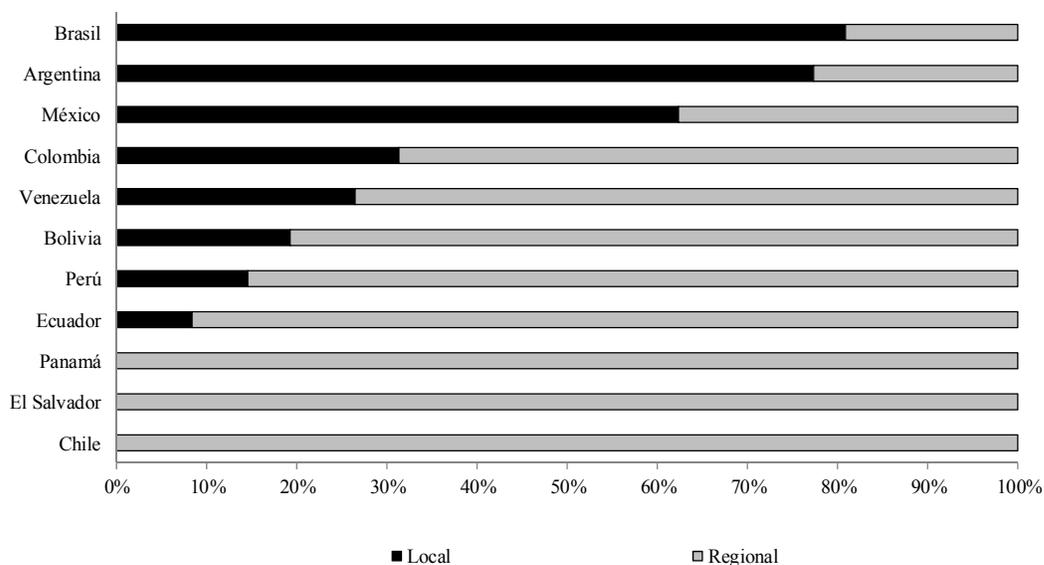
Por otra parte, hay un conjunto misceláneo de impuestos menores que, agrupados, pueden llegar a representar una fracción significativa de los ingresos subnacionales en varios países. Por ejemplo, en México el rubro de otros impuestos incluye los impuestos sobre las adquisiciones de bienes raíces y publicidad y una sobretasa a la nómina salarial. En Colombia las estampillas, los impuestos a las actividades deportivas y espectáculos, y una contribución de los contratistas públicos forman parte del rubro de otros impuestos.

Los gobiernos subnacionales tienen limitadas facultades tributarias en la mayoría de los países, y en muchos casos, los impuestos locales son determinados por la legislación nacional, lo que resulta en un desperdicio del potencial de recaudación. Por ejemplo, el impuesto a la propiedad es a menudo subexplotado debido a retrasos en las valoraciones catastrales que debe realizar el gobierno central, o porque las autoridades nacionales fijan tasas muy bajas.

La recaudación tributaria entre los dos niveles subnacionales de gobierno –regional (estados, provincias o departamentos) y local (municipios)– es asimétrica (Gráfico 6) debido a los roles administrativos asignados a unos y otros. En países federales –Argentina, Brasil y México– los gobiernos regionales tienen mayores competencias y recursos (y recaudan más), mientras que en los unitarios los gobiernos locales constituyen el principal recaudador de ingresos subnacionales.

La recaudación subnacional está concentrada en pocos territorios en la mayoría de los países, resultante de la desigual distribución de las bases tributarias. Por ejemplo, cuatro ciudades de Bolivia (La Paz, Santa Cruz, Cochabamba y El Alto) recaudan casi tres cuartas partes de los ingresos totales municipales. De forma similar, cinco ciudades de Colombia (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena) recaudan casi dos tercios del total de los ingresos municipales. En Ecuador hay dos ciudades (Quito y Guayaquil) que reciben alrededor de la mitad de los ingresos tributarios municipales, y en Argentina la provincia y la ciudad de Buenos Aires perciben casi dos tercios de los ingresos subnacionales totales. Una proporción semejante es alcanzada en Brasil por cuatro estados (São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro y Rio Grande do Sul), mientras que en Perú, Lima recauda esa proporción del total de la recaudación tributaria municipal.

Gráfico 6. Composición de los ingresos subnacionales propios por nivel de gobierno, 2000-09 (porcentaje)



Fuente: BID (2012).

Nota: Todos los cálculos corresponden a un promedio simple. Los periodos difieren para los siguientes países: Chile (2001-09), El Salvador (2004-07) y Panamá: (2000-08).

Los resultados anteriores también reflejan asimetrías territoriales en el esfuerzo fiscal dentro cada país y región. En Colombia, en 2009, la eficiencia promedio en la recaudación del impuesto a la propiedad y del impuesto a la industria y al comercio alcanzó aproximadamente un 46% y un 30% del potencial recaudatorio respectivamente (Sánchez, España y Zenteno, 2011). También hay una dispersión importante entre las regiones colombianas: la región andina recaudó el doble como proporción de su actividad económica de lo que recaudó la región caribeña.

En México, en 2011, el aprovechamiento del potencial de recaudación fiscal (con respecto a una frontera hipotética calculada con métodos econométricos) fluctuó entre aproximadamente un 2% en Campeche hasta más de un 90% en el estado de México (Castañeda y Pardini, 2011). Por su parte, la eficiencia promedio de los gobiernos municipales se extiende desde el 45% en aquellos ubicados en el centro del país hasta más del 60% en los localizados en zonas fronterizas. En Argentina el esfuerzo fiscal subnacional de las provincias de Catamarca, Formosa y Tucumán es superior al de las provincias de Entre Ríos y Santa Fe (Artana et al., 2011). En Brasil las diferencias en la recaudación del impuesto a la propiedad reflejan un claro patrón geográfico: el Sur y el Sudeste muestran un mejor desempeño que el Norte y el Noreste (De Cesare, Dantas y Portugal, 2012).

El diseño de las reformas

No hay una receta única para conseguir que los gobiernos subnacionales fortalezcan su capacidad para generar ingresos propios. Las reformas deben atender a las heterogeneidades y asimetrías, incluidas las diferencias actuales en cuanto a la profundidad y la forma de descentralización fiscal. Es necesario prestar atención tanto a las distorsiones que causa el sistema tributario vigente como a las limitaciones de los sistemas alternativos. En particular, no puede ignorarse el alto grado de informalidad de las economías latinoamericanas y las dificultades que ello representa para la recaudación tributaria. La moral tributaria depende, entre otros factores, de que los contribuyentes tengan acceso a los servicios públicos esenciales y a la infraestructura adecuada. Pero esto es difícil cuando gran parte de las ciudades tienen asentamientos precarios y subsiste una alta informalidad en la economía. Involucrar a estos sectores marginados en la recaudación tributaria es uno de los retos que enfrenta la tributación subnacional.

Recuadro 1. La Reforma de los Impuestos subnacionales

Algunos impuestos locales son objeto de mucha crítica por las distorsiones que generan. Es el caso del impuesto a los ingresos brutos en Argentina, el ICMS y el ISS en Brasil, y el impuesto a la nómina en México. En Argentina se ha propuesto sustituir dicho impuesto a los ingresos brutos por un IVA provincial o un impuesto a las ventas al por menor (Artana y Templado, 2012). En Brasil, en lugar del ICMS y el ISS, se ha propuesto consolidar el IVA en un sólo impuesto y complementarlo con un impuesto a las ventas al por menor en los municipios (Ter-Minassian, 2012). En México se ha propuesto sustituir el impuesto a la nómina por un impuesto monofásico sobre las ventas al por menor y/o algunos impuestos selectivos sobre bienes y servicios como la gasolina, la electricidad y la telefonía celular.

Para adoptar estos cambios, es preciso reconocer ciertas limitaciones. Aunque ineficientes, los impuestos mencionados general ingresos fiscales de consideración. Cualquier opción debe cuando menos ser neutra en términos de recaudación y6 debe tratar de compensar a los territorios en donde los ingresos fiscales se vean reducidos.

Las restricciones que plantea el actual régimen tributario también deben ser reconocidas. Por ejemplo, para facilitar la aceptación política de la reforma en Brasil, sería conveniente mantener el actual nivel de carga fiscal total y discutir solamente la distribución dentro de cada nivel de gobierno. En cambio, en México es deseable aumentar la carga tributaria subnacional con impuestos que generen pocas distorsiones. Por los intentos por otorgar a los estados un impuesto monofásico a las ventas han carecido de apoyo en el Congreso Federal. Dadas las restricciones políticas, la implementación de cambios en la tributación subnacional mexicana requerirá una revisión integral de la carga fiscal del país, que permita alcanzar un mejor balance entre los distintos niveles de gobierno.

El aumento en la recaudación subnacional es necesario no sólo para reducir los desbalances verticales sino también para estabilizar el gasto local, especialmente en los países que dependen de transferencias muy volátiles de los gobiernos centrales. Para elevar la recaudación, algunos países deben mejorar el rendimiento de los impuestos actuales, mientras que otros deben generar nuevas bases tributarias, especialmente para los gobiernos regionales. Por otra parte, en varios países las reformas deben apuntar a reducir las distorsiones que producen algunos impuestos vigentes, como el impuesto a los ingresos brutos en Argentina, el ICMS en Brasil y el impuesto a la nómina en México (véase el Recuadro 1). Aparte de las reformas a los impuestos locales propiamente dichos, son deseables otras reformas

complementarias, en particular a los sistemas de transferencias de ingresos de los gobiernos nacionales a los subnacionales, pues hay evidencia de que desalientan el esfuerzo tributario local.

El gigante dormido: los impuestos a la propiedad

El impuesto a la propiedad urbana y rural está muy subexplotado en América Latina y es el candidato número uno para aumentar la recaudación tributaria local en la gran mayoría de las jurisdicciones. Su recaudación llegó apenas al 0,37% del PIB durante la década de 2000, cerca de la mitad de lo que recauda en otros países en desarrollo y apenas una sexta parte de lo que obtiene en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Sepúlveda y Martínez-Vázquez, 2009).

En Brasil, con ciertas mejoras en la gestión tributaria administrativa, la recaudación proveniente del impuesto predial podría triplicarse (De Cesare, Dantas y Portugal, 2012). En Colombia, corrigiendo el número y el valor de las propiedades y manteniendo la tasa efectiva observada en los últimos años, podría duplicarse el recaudo del impuesto predial (Sánchez y España, 2012)⁴.

La administración del impuesto a la propiedad es compleja. La mayoría de los gobiernos locales no está preparada para desarrollar o mejorar un modelo de funcionamiento global en forma autónoma y tendría que dedicar considerables recursos a la administración tributaria para optimizar la capacidad de recaudación. El uso de tecnologías avanzadas para mantener actualizado el catastro y mejorar la recaudación podría ser técnica y financieramente insostenible.

Por otro lado, no pueden ignorarse las fuerzas de economía política que operan en el diseño y el funcionamiento de los impuestos a la propiedad. En Costa Rica el balance de poderes políticos en los concejos municipales ha conducido a elevar la recaudación del impuesto a la propiedad en los cantones (Robalino et al., 2012). Sin embargo, en el año previo a las elecciones los ingresos generados por este gravamen disminuyen, especialmente en aquellas municipalidades donde el alcalde y el concejo están alineados con el partido nacional gobernante. De forma semejante, en Colombia la probabilidad de aprobar la actualización de los valores catastrales del impuesto predial es más alta cuando un mayor número de partidos está representado en el consejo municipal (Sánchez y España, 2012). Por su parte, el impuesto predial en los municipios mexicanos recauda más cuando hay mayor competencia política y disminuye cuando el alcalde y el gobernador pertenecen al mismo partido político (Castañeda y Pardini, 2011).⁵

Es preciso reconocer todos estos factores condicionantes para hacer recomendaciones de política que sean viables. Las opciones pueden agruparse en tres áreas: apoyo técnico y administrativo para las municipalidades con mayor rezago relativo; desarrollo de estrategias

⁴ Esta estimación debe tomarse con cautela porque es posible que la actualización del catastro afecte también la tasa efectiva.

⁵ Bonet y Rueda (2012) encuentran una relación similar para el caso del recaudo tributario de los estados mexicanos: hay menor recaudación cuando el gobernador es del mismo partido del presidente.

para los municipios con mayores capacidades, y reformas complementarias nacionales para todas las municipalidades.

El primer grupo de políticas incluye la creación de un organismo o agencia nacional para apoyar a los municipios menos capacitados. Esta agencia brindaría ayuda para desarrollar competencias administrativas en los gobiernos locales mediante la provisión de normas, supervisión, capacitación y asistencia técnica. Dicha asesoría no tendría carácter obligatorio y cada municipio tendría flexibilidad para utilizar los servicios ofrecidos.

En los municipios con mayor capacidad administrativa, pueden considerarse seis opciones: i) integrar el catastro con otras bases de datos gestionadas por las organizaciones responsables de políticas sociales, servicios públicos y registro público, tanto de nivel nacional como local; ii) combinar los métodos tradicionales de catastro y valoración con el auto reporte y auto avalúo de las propiedades; iii) adoptar soluciones que maximicen el uso de la información en el gobierno local, creando un catastro único y actualizado de los datos personales de los ciudadanos que esté a disposición de todas las dependencias municipales; iv) mantener el avalúo catastral cercano al valor de mercado, flexibilizando la selección del método de valoración; v) difundir información sobre la tasación de las propiedades a los contribuyentes, promoviendo la confianza en los impuestos; y vi) reconocer la importancia del sistema de pago del impuesto como una parte importante del proceso.

Finalmente, las reformas complementarias nacionales incluyen: i) aplicar medidas legales para asegurar el avalúo periódico de los inmuebles; ii) eliminar el control político que el órgano legislativo del municipio ejerce sobre los avalúos catastrales; iii) establecer estándares mínimos, cercanos a los valores de mercado, para la definición de los avalúos a nivel nacional, garantizando un grado aceptable de equidad interterritorial; iv) integrar los registros públicos y los catastros municipales; v) usar incentivos fiscales para que las transferencias intergubernamentales garanticen mayores recursos a los gobiernos locales, incrementando su propia recaudación de impuestos; y vi) integrar los impuestos a la propiedad rural y la urbana.

Agencias tributarias semiautónomas

Las capacidades de las administraciones tributarias subnacionales constituyen una limitación muy severa para elevar la recaudación local. Los organismos semiautónomos de administración tributaria que se han creado en algunas municipalidades y regiones han mostrado ser útiles para ese propósito. Por ejemplo, el establecimiento del Servicio Administrativo Tributario (SAT) en algunas municipalidades de Perú fue un paso importante para incrementar la recaudación municipal. Los municipios que adoptaron el SAT registraron un crecimiento promedio anual en sus ingresos de cerca del 10% entre 1998 y 2007, mientras que aquellos que no se sumaron al sistema lo hicieron en cerca del 7%. Esto parece haberse debido a una menor interferencia política en el proceso administrativo y a un manejo gerencial más orientado al cliente, más cuidadoso de las relaciones públicas y menos tolerante con las prácticas corruptas.⁶

⁶ Para mayor información véase von Haldenwang et al. (2009).

Asignación de nuevos impuestos

Para lograr una mayor movilización de ingresos propios, en algunos países es preciso que se asignen a los gobiernos subnacionales nuevas bases tributarias. Esto es particularmente válido en el caso de los gobiernos intermedios de Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela. En estos países, mientras que los municipios cuentan con bases tributarias relativamente fuertes, las provincias, estados, departamentos o regiones poseen bases tributarias muy inelásticas y con poca capacidad recaudatoria.

Las características ideales de un impuesto subnacional son: i) baja movilidad de la base tributaria; ii) distribución equitativa de la base tributaria entre los estados o regiones; iii) significativo potencial de recaudación; iv) eficiencia, es decir: poco riesgo de generar distorsiones y externalidades negativas (en el mismo o en otros territorios); v) baja sensibilidad a las fluctuaciones económicas y a otros factores exógenos; vi) facilidad o bajos costos de administración; y vii) facilidad o bajos costos de cumplimiento. Sobre la base de estos criterios, en el Cuadro 3 se evalúan distintos tipos de impuestos subnacionales.

Cuadro 3. Pros y contras de posibles impuestos subnacionales							
	Base con poca movilidad	Eficiencia	Distribución equitativa de la base	Potencial recaudatorio	Insensibilidad al ciclo	Facilidad de administración	Facilidad de cumplimiento
Impuesto renta de las personas	...	Pro	Contra	Pro	Contra	Contra	Contra
Impuesto renta de las empresas	Pro	Pro	Contra	...	Contra	...	Pro
Sobretasa impuesto a la renta	Pro	Pro	Contra	...	Contra	...	Pro
Impuesto ventas al por menor	Contra	Contra	Contra	Pro	...
Impuesto al valor agregado	Contra	Contra	Contra	Pro	...	Contra	Contra
Impuesto al valor agregado corporativo	Contra
Impuestos selectivos al consumo	Contra	...	Contra	...	Pro	Pro	Pro
Impuesto a la propiedad	Pro	Pro	...	Pro
Regalías	Contra	Pro	Contra	Pro	...	Pro	Pro
Tasas por servicios	Pro	...	Pro
Impuesto a transacciones financieras	Contra	Contra	Contra	Pro	Pro
Estampillas	...	Contra	Contra	Contra	Pro	Pro	Pro
Impuesto a la nómina	...	Contra	Contra	...	Contra	Pro	Pro
Impuestos de valorización	Pro	Pro	Pro	Contra	Pro
Fuente: Elaboración de los autores.							
... = no es una característica destacada del impuesto.							

No hay una opción tributaria claramente superior a las demás. Por ejemplo, el IVA tiene un amplio potencial recaudatorio, pero enfrenta altos costos administrativos y de cumplimiento, los que distorsionan la localización de empresas. Por su parte, el impuesto a la nómina tiene un potencial recaudatorio medio y bajos costos de administración y cumplimiento, pero puede

tener impactos negativos en eficiencia y es muy sensible al ciclo económico. El impuesto a la propiedad, a pesar de tener un fuerte potencial de recaudación y una base inmóvil, presenta costos de administración altos. La decisión final sobre qué tributo adoptar dependerá de las condiciones particulares de cada país y el objetivo prioritario a alcanzar. Los argumentos en favor y en contra de la administración subnacional de algunos impuestos se analizan en mayor detalle a continuación.

La sobretasa al impuesto a la renta nacional

Crear una sobretasa al impuesto a la renta nacional podría disminuir la dependencia fiscal de los municipios pequeños con problemas para recaudar impuestos. El mecanismo implicaría que cada municipalidad fije un recargo al impuesto a la renta nacional dentro de un rango establecido por el gobierno central. La autonomía para determinar la sobretasa permitiría aprovechar los beneficios de la competencia directa entre los gobiernos. Las municipalidades podrían ayudar a mejorar la recaudación del impuesto nacional, mediante el intercambio de información con el gobierno central y la cooperación en la fiscalización. Además, la competencia entre los municipios beneficiaría a los ciudadanos, ya que la calidad de los servicios públicos mejoraría.

Sin embargo, el rendimiento de esta sobretasa estaría limitado por la baja recaudación de este tributo. En los últimos 20 años el impuesto a la renta personal en la región ha estado al alrededor del 2,5% del PIB. Asimismo, el impacto de esta propuesta se vería restringido por la existencia de mínimos no imponibles elevados en la renta nacional, tasas marginales relativamente altas, elevada informalidad y complejidad en la administración del gravamen.

Aunque la sobretasa sobre el impuesto a la renta nacional no generaría una importante cantidad de recursos en el corto plazo, este recargo podría convertirse en una fuente significativa de fondos en aquellas municipalidades con poca capacidad de gestión. Por ejemplo, para Venezuela, un recargo del 1% representaría recaudos equivalentes a un 8% de los ingresos propios en los municipios (Ríos, Ortega y Scrofina, 2012). Para Bolivia, una sobretasa del 1% en el impuesto a la renta nacional produciría ingresos de entre el 0,08% y el 0,13% del PIB, dependiendo de si la base mínima para su aplicación corresponde a cuatro o dos salarios mínimos, respectivamente (Brosio, 2012).

El impuesto al valor agregado corporativo

Este tipo de impuesto sería similar al Impuesto Regional Sobre la Actividad Productiva (IRAP) creado en Italia en 1998. La base del IRAP era básicamente la misma que la de un IVA tradicional, calculada como la diferencia entre los ingresos por ventas y la suma de todas las compras y la depreciación. Por lo tanto, el IRAP es un impuesto que se cobra en el origen, basado en el IVA. La tasa aplicada por el gobierno central italiano es del 4,25%, pero se permite que las regiones aumenten o disminuyan esta tasa en un punto porcentual. La recaudación del IRAP se ubica en aproximadamente un 2,5% del PIB italiano.

La aplicación de este tipo de impuesto podría generar ingresos fiscales subnacionales de importancia en algunos países de América Latina. La administración tributaria sería relativamente fácil porque los contribuyentes son aquellos que actualmente están sujetos al IVA. Sin embargo, la gestión de la recaudación del impuesto requeriría cierta capacidad administrativa de los gobiernos subnacionales, la cual no existe en muchos casos. Además, es probable que sólo una parte de este tipo de impuesto pueda ser acreditada a los impuestos corporativos en otros países, lo cual podría operar como un desincentivo para la inversión extranjera. De igual manera, este tipo de impuesto actúa en favor de las importaciones y en contra de la producción local y las exportaciones, debido a que no es deducible de la base imponible. Por último, se trata de un impuesto adicional sobre el trabajo y, por tanto, podría inducir efectos no deseables sobre los salarios, el empleo y la informalidad.

El impuesto a las ventas al por menor

El impuesto a las ventas al por menor es otra alternativa para generar nuevos ingresos subnacionales. Algunos países latinoamericanos han experimentado con impuestos selectivos a las ventas de productos específicos, como el licor, el tabaco y la gasolina. Un impuesto sobre las ventas de carácter monofásico e imputado a los consumidores finales puede ser una mejora frente a los impuestos a la producción y a las ventas que se les imponen a las empresas en muchos países, pues no tiene efectos de “cascada” de múltiple tributación. Sin embargo, este tipo de gravamen no es fácil de administrar, debido a la alta informalidad de las economías de la región y porque los sectores minoristas suelen estar bastante “atomizados” y tener poca capacidad para llevar adecuadamente los registros contables requeridos para el control.⁷ Probablemente este tipo de impuesto sería viable en aquellos países con menor grado de informalidad y con un alto peso del comercio formal.

Además, la tendencia a otorgar exenciones a los impuestos a las ventas al por mayor erosionaría fuertemente la capacidad recaudadora de ese tipo de gravámenes. Finalmente, sobre la base de los resultados observados para el caso de Colombia, la aplicación de impuestos subnacionales a las ventas tendría un mayor impacto en las regiones más desarrolladas, lo cual podría agudizar las desigualdades regionales dentro de los países, aunque ese efecto sería menor que el de otros tributos basados en la producción o los ingresos (Sánchez, España y Zenteno, 2011).

El IVA subnacional (o sobretasa del IVA nacional)

Un IVA subnacional (o una sobretasa sobre el IVA existente a nivel nacional) tiene un potencial de recaudación mayor que otras alternativas. Por ejemplo, en Venezuela, un recargo de un punto al IVA podría generar un aumento del 13% de los ingresos de los estados (Ríos, Ortega y Scrofina, 2012). Sin embargo, este incremento sería desigual, ya que beneficiaría a los

⁷ Para el período 1999-2007, la tasa de informalidad promedio de América Latina y el Caribe ha sido de aproximadamente un 35% del PIB, con un mínimo de cerca del 20% en Chile y un máximo del 66% en Bolivia (Schneider et al., 2010).

estados con grandes poblaciones urbanas, en detrimento de aquellos con condiciones rurales. En México se produciría un impacto similar como resultado de aplicar una sobretasa al IVA, sin ampliar la base tributaria y redefiniendo los criterios de asignación de ingresos compartidos. También tendría un impacto negativo en la distribución de los ingresos entre los estados mexicanos (Castañeda y Pardinás, 2011).

Si bien es conocida la capacidad de generación de ingresos tributarios del IVA, la experiencia brasileña ilustra los problemas prácticos que presenta la aplicación de este impuesto a nivel subnacional. Las dificultades para tener un buen registro de las transacciones comerciales entre estados con regímenes tributarios diferentes entorpecen la administración del IVA subnacional y generan altos costos de cumplimiento.

Los impuestos selectivos al consumo

Otra posible fuente de nuevos ingresos fiscales para los gobiernos subnacionales la constituyen los impuestos selectivos al consumo. Entre las alternativas posibles se podría incluir una sobretasa a los impuestos selectivos nacionales, un impuesto sobre los servicios públicos como la electricidad y la telefonía celular, un impuesto regional y/o local sobre combustibles, y un impuesto sobre las actividades turísticas. En los casos en que ya se han implantado, estos gravámenes generan recaudos moderados, con bajos costos administrativos y de cumplimiento para los contribuyentes. Además, estos impuestos pueden ser atractivos porque la tributación sobre servicios públicos genera pocas distorsiones debido a la baja elasticidad precio de la demanda.

En cualquier caso, estos impuestos deben usarse con precaución, ya que podrían desalentar el consumo de bienes y servicios con externalidades positivas. Además, la tributación sobre las ventas de ciertos insumos, como combustible y electricidad, incide sobre los costos de producción para industrias intensivas en estos insumos, con una consecuente pérdida de competitividad. Para reducir las distorsiones económicas, y sobre la base del caso de Perú, el consumo residencial de electricidad debería ser la principal base imponible (Canavire-Bacarreza, Martínez-Vázquez y Sepúlveda, 2012).

Los impuestos verdes

Los impuestos verdes, también conocidos como impuestos ambientales, pueden ser una fuente innovadora de ingresos subnacionales. En la medida en que gran parte de los efectos negativos sobre el medio ambiente ocurren de forma localizada, hay una gran variedad de impuestos verdes que pueden ser aplicados por los gobiernos subnacionales para mitigar dichos efectos. Ejemplos de ello son los que se aplican a los contaminantes atmosféricos, como el dióxido de carbono (CO₂), el dióxido de azufre (SO₂), el dióxido de nitrógeno (NO₂) y los combustibles; al transporte, en forma de impuesto a la venta de automóviles o a la circulación; y a los residuos de diferentes productos, como los neumáticos, envases de bebidas, bolsas plásticas y baterías, entre otros.

Una de las aplicaciones más interesantes es el cobro de ciertas tasas por la congestión en las ciudades. Establecer peajes para el ingreso a zonas congestionadas en una ciudad o para tener acceso a ciertas vías puede ser una forma de reducir las externalidades negativas del tráfico, tales como congestión, accidentes y contaminación. Otra alternativa atractiva para los gobiernos locales es el cobro de tasas por la administración de los residuos sólidos y líquidos, las cuales pueden cubrir los costos de su manejo y desestimular su producción.

Aunque su potencial recaudatorio puede ser limitado en el corto plazo, los impuestos verdes pueden contribuir a corregir externalidades, a hacer más sostenible el desarrollo de las ciudades desde el punto de vista fiscal y ambiental, y a facilitar la prestación de ciertos servicios locales.

El cobro de valorización por obras

Otra de las opciones es el cobro por la valorización que generan las inversiones públicas realizadas por el gobierno local. A partir de los beneficios que se obtengan en una determinada área geográfica, el gobierno local puede establecer el cobro de una contribución por la valorización producida en los inmuebles favorecidos por la inversión pública. Este pago tiende a ser por una vez en un período determinado y puede cubrir total o parcialmente la inversión realizada.

Aun cuando esta figura existe legalmente en gran parte de los países de la región, su implementación es limitada porque requiere considerables capacidades institucionales locales y porque suele enfrentar la resistencia de la ciudadanía. Sin embargo, la experiencia colombiana indica que este instrumento no sólo tiene una larga historia de continua (aunque irregular) aplicación, sino que también ha sido una fuente importante de recursos en algunas ciudades.⁸

Reformas complementarias

Diversas reformas complementarias ayudarían a fortalecer la tributación subnacional. Pueden incluirse desde reformas a los sistemas de transferencias vigentes, y cambios en los sistemas de asignación de los ingresos provenientes de los recursos naturales no renovables, hasta el desarrollo de mecanismos de estabilización de ingresos.

Los sistemas de transferencias actuales desestiman el esfuerzo fiscal de los gobiernos subnacionales en muchos países de la región. En Argentina las transferencias discrecionales reducen los ingresos propios y estimulan una mayor inversión pública (Artana et al., 2011). En Perú y Venezuela las transferencias devolutivas de ingresos provenientes de recursos naturales afectan negativamente el esfuerzo fiscal local (Canavire-Bacarreza, Martínez-Vázquez y Sepúlveda, 2012; Ríos, Ortega y Scrofina, 2012). En Colombia las transferencias disminuyen la probabilidad de actualizar el catastro de bienes inmuebles en los municipios (Sánchez y España, 2012).

⁸ En 2011 Bogotá contaba con cerca de US\$1.000 millones para inversión en obras públicas, procedentes del cobro de valorización. En ocho ciudades intermedias existía una suma similar para el financiamiento de obras (Borrero Ochoa, 2011).

Las reformas necesarias en esta área apuntan a la definición de reglas de juego claras, que incentiven el esfuerzo tributario subnacional y simplifiquen el sistema de transferencias. Los sistemas que intentan alcanzar demasiados objetivos al mismo tiempo terminan fracasando.

Por su parte, las transferencias provenientes de la explotación de recursos no renovables generan grandes distorsiones interregionales. Además de las evidentes desigualdades regionales en la distribución de las rentas, la alta variabilidad de los precios del petróleo y de algunos minerales genera una elevada volatilidad en las finanzas públicas de las regiones beneficiarias. Para corregir las limitaciones anteriores, las reglas de distribución de los recursos originados en la explotación de minerales e hidrocarburos deben establecer sistemas de distribución hacia todos los territorios, implementar esquemas de ahorro y estabilización de los recursos en los sistemas de distribución interterritorial e instaurar sistemas de seguimiento y control del uso de los recursos, los cuales deben estar vinculados con indicadores de resultados de los proyectos financiados.

En la mayoría de los países, las transferencias están determinadas por los ingresos corrientes del gobierno, los cuales tienden a fluctuar fuertemente con el ciclo económico local y con los precios de algunos productos de exportación. A través de este canal de transmisión, los recursos de los gobiernos subnacionales quedan sujetos a la incertidumbre y la volatilidad. El carácter procíclico de las transferencias a los gobiernos subnacionales refuerza el comportamiento procíclico de las políticas fiscales nacionales y agrava las situaciones de crisis fiscal. Por lo tanto, los gobiernos subnacionales deberían contar con un sistema de estabilización y ahorro para corregir la volatilidad de las transferencias.

A potenciar el desarrollo local

Hay un gran potencial de ingresos tributarios subnacionales que no está siendo aprovechado, que además de contribuir a financiar el gasto local, podría mejorar la rendición de cuentas y la transparencia en la gestión fiscal subnacional. Pero es un potencial difícil de explotar. Las propuestas de reforma de los regímenes de tributación subnacional pueden propender a una mejor utilización de las facultades tributarias vigentes, especialmente las relativas a los impuestos a la propiedad, tanto rural como urbana. Las reformas también pueden orientarse al fortalecimiento de las administraciones tributarias subnacionales. Y es posible introducir reformas para asignar nuevos impuestos a los gobiernos subnacionales, mediante sobretasas a tributos nacionales vigentes que gravan la renta o el consumo, impuestos selectivos al consumo y/o impuestos verdes.

No hay una receta única para llevar a la práctica estas sugerencias, pues es preciso tener en cuenta los niveles de desarrollo económico y social, tanto nacional como local, las capacidades de los gobiernos subnacionales y las restricciones políticas. Cualquier reforma que se adopte debe tener como objetivo final potenciar el desarrollo local. Esto significa que, aparte del criterio de recaudación, deben recibir atención las consideraciones de eficiencia económica, equidad distributiva y sostenibilidad ambiental.

Referencias

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 1997. *América Latina tras una década de reformas*. Informe de progreso económico y social en América Latina 1997. Washington, D.C.: BID.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) y CIAT (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias). 2012. *Carga fiscal en América Latina y el Caribe, base de datos 1990-2010*. Database Nro. IDB-DB-101. Washington, D.C.: BID-CIAT. Disponible en http://www.iadb.org/en/research-and-data/publication-details,3169.html?pub_id=IDB-DB-101. (Consultado en abril de 2012.)
- Bonet, J. y F. Rueda. 2012. “Esfuerzo fiscal en los estados mexicanos”. Documento de trabajo del BID Nro. IDB-WP-311. Washington, D.C.: BID, Sector de Instituciones para el Desarrollo.
- Borrero Ochoa, O. 2011. “Betterment Levy in Colombia: Relevance, Procedures, and Social Acceptability.” *Land Lines*, 23(2): 14-19 (abril).
- Brosio, G. 2012. “Reducing Reliance on Natural Resource Revenue and Increasing Subnational Tax Autonomy in Bolivia.” Documento de trabajo del BID Nro. IDB-WP-298. Washington, D.C.: BID, Departamento de Investigación y Economista Jefe.
- Canavire-Bacarrea, G., J. Martínez-Vázquez y C. Sepúlveda. 2012. “Sub-National Revenue Mobilization in Peru.” Documento de trabajo del BID Nro. IDB-WP-299. Washington, D.C.: BID, Departamento de Investigación y Economista Jefe.
- Castañeda, L. y J. Pardinás. 2011. “Sub-National Revenue Mobilization in Mexico.” Estudio elaborado para la Red de Centros de Investigación del BID. Washington, D.C.: BID. Documento mimeografiado.
- De Cesare, C., R. Dantas y J. Portugal. 2012. “The Potential and Challenges of Property Taxation in Brazil.” Estudio elaborado para la Red de Centros de Investigación del BID. Washington, D.C.: BID. Documento mimeografiado.
- Díaz-Cayeros, A. y C. E. McLure, Jr. 2000. “Tax Assignment.” En: M. Giugale y S. Webb (eds.), *Achievements and Challenges of Fiscal Decentralization: Lessons from Mexico*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). s/f. *Government Financial Statistics (GFS) Database*. Washington, D.C.: FMI. Disponible en <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?key=19784658&s=322>. (Consultado en octubre de 2011).
- Naciones Unidas. 2008. *World Urbanization Prospects: The 2007 Revision—Highlights*. Nueva York: Naciones Unidas. Disponible en

http://www.un.org/esa/population/publications/wup2007/2007WUP_Highlights_web.pdf. (Consultado en octubre de 2012.)

- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). 2010. *Fiscal Decentralization Database*. París: OCDE. Disponible en <http://www.oecd.org/ctp/fiscalfederalismnetwork/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>. (Consultado en octubre de 2011.)
- Ríos, G., F. Ortega y J. S. Scrofina. 2012. “Sub-National Revenue Mobilization in Latin America and Caribbean Countries: The Case of Venezuela.” Documento de trabajo del BID Nro. IDB-WP-300. Washington, D.C.: BID, Departamento de Investigación y Economista Jefe.
- Robalino, J. 2012. “What Drives Land Property Tax Collection in Costa Rican Local Governments?” Trabajo de campo elaborado para la Red de Centros de Investigación del BID. Washington, D.C.: BID.
- Sánchez, F. e I. España. 2012. “Potential and Challenges of Property and Land Taxation in Latin America and the Caribbean. Case: Colombia.” Trabajo de campo elaborado para la Red de Centros de Investigación del BID. Washington, D.C.: BID.
- Sánchez, F., I. España y J. Zenteno. 2011. “Sub-National Revenue Mobilization in Latin American and Caribbean Countries: A Case Study for Colombia.” Trabajo de campo elaborado para la Red de Centros de Investigación del BID. Washington, D.C.: BID.
- Satterthwaite, D. y G. McGranahan. 2007. “Providing Clean Water and Sanitation.” En: Worldwatch Institute (ed.), *State of the World 2007: Our Urban Future*. Nueva York: W. W. Norton & Company.
- Sepúlveda, C. y J. Martínez-Vázquez. 2009. “Property Taxation in Latin America: An Assessment and Options for Reform.” Trabajo presentado en el taller CEPAL-GTZ, Relaciones Intergubernamentales y Descentralización en América Latina, Santiago de Chile, 25 y 26 de noviembre.
- Ter-Minassian, T. 2012. “Lessons from International Experience for Reform of Brazil’s Sub-National Revenues.” Washington, D.C.: BID.
- von Haldenwang, C., E. Büsing, K. Földi, T. Goldboom, F. Jenrich y J. Pulkowski. 2009. *Administración tributaria municipal en el contexto del proceso de descentralización en el Perú: los Servicios de Administración Tributaria (SAT)*. Bonn: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE).
- Zarama, C. 2005. “¿Industria y/o comercio? Problemas en la tributación de los industriales ante la incertidumbre jurídica”. *Revista de derecho fiscal*, 3: 101-10.