

Land Lines

REVISTA TRIMESTRAL DEL INSTITUTO LINCOLN DE POLÍTICAS DE SUELO

JULIO 2017



Revitalizar las antiguas ciudades industriales más pequeñas de los Estados Unidos

Revelación del costo de los incentivos en el impuesto a la propiedad inmobiliaria para empresas

Financiamiento de escuelas públicas en los EE.UU. y el impuesto a la propiedad inmobiliaria

EDITORIA

Maureen Clarke

PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO

George W. McCarthy

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y GERENTE DE INVERSIONES

Kathryn J. Lincoln

DISEÑO

Sarah Rainwater Design
www.srainwater.com

EDITORIA DE PRODUCCIÓN

Susan Pace

TRADUCCIÓN

Essence Translations

EDICIÓN VERSIÓN EN ESPAÑOL

Heather Dubnick

EL INSTITUTO LINCOLN DE POLÍTICAS DE SUELO es una organización independiente e imparcial cuya misión es colaborar en la solución de los desafíos económicos, sociales y medioambientales en todo el mundo, con el fin de mejorar la calidad de vida mediante enfoques creativos en cuanto al uso, la tributación y la administración del suelo. El Instituto Lincoln, una fundación privada creada en 1946, tiene como objetivo fundamentar el diálogo público y las decisiones sobre políticas de suelo mediante la investigación, la capacitación y la comunicación efectiva. El Instituto Lincoln reúne a académicos, profesionales, funcionarios públicos, gestores de políticas, periodistas y ciudadanos interesados con el fin de integrar la teoría y la práctica y brindar un foro de perspectivas multidisciplinares sobre políticas públicas relacionadas con el suelo, tanto en los Estados Unidos como en el ámbito internacional.

La revista *Land Lines* se publica con frecuencia trimestral en los meses de enero/febrero, abril, julio y octubre con la finalidad de informar sobre los programas y actividades auspiciados por el Instituto.

Lincoln Institute of Land Policy
113 Brattle St, Cambridge, MA 02138

T 1 (617) 661-3016 ó 1 (800) 526-3873
F 1 (617) 661-7235 ó 1(800) 526-3944

CORREO ELECTRÓNICO PARA CONTENIDO EDITORIAL
mclarke@lincolninst.edu

CORREO ELECTRÓNICO PARA SERVICIOS INFORMÁTICOS
help@lincolninst.edu

www.lincolninst.edu

Índice

ARTÍCULOS DESTACADOS



6 Revitalizar las antiguas ciudades industriales más pequeñas de los Estados Unidos

Estrategias para lograr el éxito postindustrial desde Gary hasta Lowell

Durante generaciones, los centros industriales más pequeños de las regiones centro oeste y noreste fueron imprescindibles para que la clase media de los Estados Unidos prosperara. Sin embargo, a medida que la economía nacional se alejó de las fábricas, muchas de estas comunidades se encontraron en problemas. En espera de un Enfoque en Políticas de Suelo del Greater Ohio Policy Center (GOPC), que se publicó en agosto de 2017, este artículo muestra por qué estas ciudades son importantes e identifica estrategias para ayudarlas a prosperar en el siglo XXI.

Por Torey Hollingsworth y Alison Goebel

20 GASB 77

Revelación del costo de los incentivos en el impuesto a la propiedad inmobiliaria para empresas

La declaración n.º 77 de la Junta de Normas Nacionales de Contabilidad exige que alrededor de 50.000 gobiernos estatales y locales informen la cantidad total de recaudación tributaria que se pierde al año debido a los incentivos que pretenden atraer o retener empresas dentro de sus fronteras. Estas declaraciones ofrecerán una fuente nueva y muy rica de datos a los funcionarios electos, gestores de políticas, investigadores y periodistas que buscan analizar los costos de los incentivos fiscales para empresas, después de años de escepticismo público sobre los supuestos beneficios económicos de estas deducciones tributarias.

Por Andrew Wagaman

DEPARTAMENTOS

2 Mensaje del presidente

Crear un sentido de pertenencia

Por George W. McCarthy

30 Resumen de políticas

El futuro de la renta de las escuelas públicas de los Estados Unidos proveniente del impuesto a la propiedad inmobiliaria

Por Andrew Reschovsky

34 Libros nuevos

Después de grandes catástrofes: un análisis detallado de cómo seis países lograron recuperar su comunidad

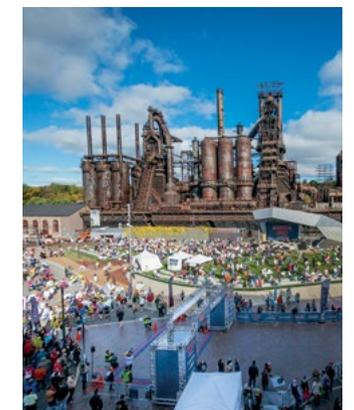
Por Laurie A. Johnson y Robert Olshansky

Impuesto a la propiedad inmobiliaria en África: estado, desafíos y posibilidades
Por Riël Franzsen y William McCluskey

38 Informe nuevo

Estudio comparativo de impuestos en 50 estados: impuestos pagados en 2016

Del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo y el Centro de excelencia fiscal de Minnesota



SteelStacks Arts y Cultural Campus de Bethlehem, Pensilvania, ganó la medalla de oro de la Fundación Rudy Bruner en 2017. Crédito: Ryan Hulvat



Crear un sentido de pertenencia

LOS VÍNCULOS HUMANOS CON LA TIERRA ANTECEDEN A LA CIENCIA y a la lógica. Son tan fundamentales para nuestra identidad que rara vez los cuestionamos o evaluamos. Es importante destacar que estos vínculos con la tierra despiertan expresiones fuertes y, con frecuencia, irracionales. Por su parte, las políticas de suelo expresan un aspecto más moderno de nuestra identidad: una necesidad de imponer la racionalidad en el mundo mediante la lógica, el análisis y la implementación de las leyes. El motor de la política de suelo del Instituto Lincoln es su compromiso con un análisis detallado, objetivo y riguroso. Este análisis se basa en nuestra experiencia técnica en modelos estadísticos y económicos y, por lo tanto, es imparcial. Dichas técnicas nos llevan a proponer políticas que equilibran los distintos intereses con el objetivo de obtener resultados que, según consideramos, serán óptimos en lo social, político y económico.

Por lo tanto, siempre sostuvimos con firmeza que la tributación del valor del suelo es el mejor mecanismo para aumentar la renta pública, muy superior a los mecanismos regresivos o tergiversadores, como los impuestos sobre las ventas o la renta. Y a pesar de promover esta idea con avidez durante más de siete décadas, debemos admitir que rara vez se aprueban tributaciones puras del valor del suelo, y que, cuando se las implementa, son fugaces. Y su primo, el impuesto a la propiedad inmobiliaria —la segunda mejor opción y mucho más destacada— es detestado de forma casi universal por los contribuyentes. Los votantes insisten en escoger modos inferiores de adquirir renta nueva y suelen preferir aumentar el impuesto a la venta en vez de los territoriales

o a la propiedad inmobiliaria, que son mejores, más justos y más eficientes.

Ya hemos opinado sobre los motivos por los que el impuesto a la propiedad inmobiliaria es tan poco popular. Las hipótesis actuales se concentran en la administración del impuesto: se paga con poca frecuencia y en grandes cantidades. A diferencia de los impuestos a la venta o la renta, los propietarios saben con certeza cuánto y cuándo deben pagar. Por el contrario, los impuestos a la venta o a la renta se cobran de forma gradual: se retienen de los sueldos o se agregan en pequeñas cantidades a las compras. Cuando se los consulta, la mayoría de los contribuyentes no tienen idea de cuánto pagan al año en impuestos a la venta o a la renta. Pero indefectiblemente saben cuánto pagan de impuestos a la propiedad inmobiliaria. Hechas estas observaciones, proponemos una solución: cobrar el impuesto a la propiedad inmobiliaria en cuotas más frecuentes y de montos inferiores. Si bien esto podría atenuar ciertas hostilidades hacia el impuesto, puede que no equilibre la balanza de los votantes.

Esto se debe a que, al igual que con otras políticas de suelo, al implementar un impuesto a la propiedad inmobiliaria ignoramos los vínculos intangibles, pero importantes, que la gente tiene con la tierra. La brecha entre esta política fiscal superior y lo que eligen los votantes puede deberse a la tendencia humana a descuidar los intereses propios para defender nuestros vínculos con la tierra. El problema de un impuesto a la propiedad inmobiliaria no es la administración, sino la aplicación. Si uno no paga el impuesto a la venta o a la renta, el resultado más probable es que se aplique una multa o una penalización, o,

en los casos más extremos, en encarcelamiento. Si uno no paga el impuesto a la propiedad inmobiliaria, podría perder el bien. Teniendo en cuenta que la identidad del contribuyente guarda relación con la posesión de la propiedad, incautarla equivale a robarle la identidad, con la consecuente destrucción de la autoestima, la individualidad y la autodefinición. En otras palabras, las manifestaciones psicológicas de la identidad.

Este debate entre políticas de suelo ideales y funcionales nos obliga a examinar vínculos humanos con la tierra que son difíciles de medir. Pero, si bien son difíciles de medir, no es difícil observarlos o comprenderlos. Si nos importa la efectividad de la implementación de las políticas de suelo, ignorar estos vínculos implica asumir un riesgo. Tras diagramar una renovación urbana en la década de 1940, una forma estratégica y económica de desarrollar áreas deterioradas de las ciudades, durante décadas, urbanistas de los EE.UU. se enfrentaron al rechazo y la resistencia de movilizaciones espontáneas por parte de los residentes de los mismos barrios que ellos pretendían mejorar. El daño que causaron los moradores del West End en Boston, de Soho en Nueva York y del Embarcadero en San Francisco originó un movimiento político que retroalimentó

las políticas de suelo con mecanismos financieros formalizados para subvencionar la preservación histórica y cultural. Esta respuesta organizada ponía a prueba en todo momento el poder de los urbanistas y la profesión de planificación en general, y los obligaba a involucrar a los ciudadanos como contrapartes en el proceso de planificación, más que como sujetos de este. Y este movimiento cruzó el Atlántico y llegó a Covent Gardens en Londres, a Kreuzberg en Berlín y, en los últimos tiempos, al Parque Gezi en Estambul.

Si no se considera el apego humano a la propiedad, la calidad de nuestros pronósticos económicos también se ve afectada. Esto se demostró en las predicciones tan imprecisas de

Este debate entre políticas de suelo ideales y funcionales nos obliga a examinar vínculos humanos con la tierra que son difíciles de medir. Si nos importa la efectividad de la implementación de las políticas de suelo, ignorar estos vínculos implica asumir un riesgo.



En la década de 1950, los residentes rechazaron una renovación urbana para preservar Hell's Hundred Acres, que hoy se conoce como Soho, en la ciudad de Nueva York. Crédito: iStock.com/Bustitaway

los expertos en relación con la gravedad de la crisis de la vivienda que comenzó hace una década. Muchos economistas y analistas financieros dieron por sentado que los propietarios que debían más por su casa de lo que podrían recuperar si la vendían (los llamados “sumergidos”) renunciarían a ella. Los economistas incluso tenían un término técnico para describir esta postura terca al tomar decisiones: falta de piedad. Sin embargo, cuando la crisis de la vivienda llegó a su punto máximo, en 2011, más de 16 millones de propietarios del país estaban sumergidos. Ese año, se presentaron 1,9 millones de ejecuciones hipotecarias, muchas de las cuales no estaban sumergidas.

Si bien la crisis financiera consecuente fue devastadora, habría sido diez veces peor si los propietarios hubiesen actuado sin piedad. Esto puede parecer irracional, pero más del 90 por ciento de los propietarios sumergidos pagaban la hipoteca con regularidad, en vez de renunciar a su casa. Y esta no fue la primera vez. Cuando comenzaron los problemas locales con las vi-

viendas en Massachusetts a fines de la década de 1980 y en California a principios de los 90, un mayor porcentaje de propietarios siguió pagando la hipoteca a tiempo, aunque debían 20 por ciento más de hipoteca de lo que podían recuperar si vendían su hogar.

¿Cómo se explica su persistencia obstinada en descuidar el interés propio y permanecer en propiedades sumergidas? Tal vez las personas se aferran a su hogar no solo por meros intereses económicos, y al decidir irse arriesgan mucho más que al renunciar a una mala inversión. Arriesgan perderse a sí mismos. Esto podría explicar el hábito tenaz de permanecer en zonas de riesgo o en decadencia. Desde la distancia, resulta totalmente irracional que los residentes de las zonas de huracanes se queden en casas que están cerca del nivel del mar o por debajo de él, como la valiente población de Plaquemines Parish, un poco al sur de Nueva Orleans. Del mismo modo, las familias que permanecen en zonas sometidas a una crisis económica prolongada, como las ciudades centrales de Appalachia o

Las personas se aferran a su hogar no solo por meros intereses económicos, y al decidir irse arriesgan mucho más que al renunciar a una mala inversión. Arriesgan perderse a sí mismos.

Los 23.495 habitantes de Plaquemines Parish se distribuyen al sur de Nueva Orleans en asentamientos precarios junto al poderoso río Misisipi, cerca del Golfo de México. Crédito: PJF Military Collection/Alamy Stock Photo



del Rust Belt, prefieren quedarse antes que buscar oportunidades en otro lugar. ¿Qué lleva a la gente a aferrarse a estos sitios, a arriesgar la vida por las dificultades que presenta un lugar con poco futuro? Debe haber una historia atrás de estas decisiones, historia que escapa a los análisis más científicos.

Si realmente deseamos que los análisis de políticas de suelo se implementen y tengan buenos resultados, estos deben incluir más que las dimensiones económicas de las políticas. El análisis debe reconocer, honrar y tener en cuenta nuestro apego humano e irracional por la tierra y los lugares. Si bien nuestros métodos para estudiar estas dimensiones intangibles son más empíricos que teóricos, son más un reconocimiento de patrones que un análisis estadístico riguroso, son esenciales para informar la creación y la implementación de políticas.

En las últimas dos décadas, el Instituto Lincoln ha incursionado en métodos menos formales para examinar la relación de las personas con la tierra. Por ejemplo, en nuestra asociación con Solly Angel y su equipo de la Universidad de Nueva York para producir un Atlas de expansión urbana, estudiamos los patrones históricos de crecimiento en las ciudades de todo el mundo, según se observa desde los satélites que orbitan la tierra. Comparamos la naturaleza del desarrollo nuevo en la periferia urbana con el desarrollo más histórico en el centro de la ciudad y establecimos hipótesis sobre las implicaciones de los patrones que observamos. Por otro lado, utilizamos un marco narrativo para comprender la evolución de tres ciudades de los EE.UU. en documentales de video de Cleveland, Phoenix y Portland. Además, convocamos a profesionales y funcionarios electos de todo el mundo para que compartan sus experiencias en consecuencias deseadas y no deseadas al implementar políticas de suelo.

Durante los próximos meses, planeamos seguir explorando la relación de las personas con la tierra bajo el título de “Crear un sentido de pertenencia”. Esta exploración no reemplazará a nuestros análisis de políticas más ortodoxos. Por el contrario, los complementará y los mejorará porque podrá brindar ejemplos ilustrativos que validen nuestras conclusiones u ofrecerá eviden-



Los residentes pintan un mural en el barrio Idora, en Youngstown, Ohio. Crédito: Youngstown Neighborhood Development Corporation

cia compensatoria que nos llevará a mejorar nuestros métodos. Esperamos revisar y actualizar los tres documentales urbanos, y es posible que convoquemos más de ellos. También experimentaremos con otras formas analíticas y narrativas de identificar e interpretar la relación de la gente con los lugares de nuevas formas, mediante estudios de caso multimedia, videos cortos o “explicadores” animados. Armaremos una biblioteca de estudios de caso sobre políticas de suelo efectivas, y haremos un seguimiento de estas desde que fueron creadas hasta su implementación. Conservaremos estas historias para ayudar a los demás a aprender de las formas en que las políticas se adaptaron para que al implementarse tuvieran buenos resultados en un mundo complejo en que los intereses económicos y políticos a corto plazo no siempre son tan poderosos como las fuerzas más primitivas. Porque en el momento en que nuestros ancestros primitivos emergieron del mar para que pudiéramos erguirnos en el suelo se forjó un aspecto fundamental de nuestra identidad humana, que se vincula inextricablemente a la tierra. □

Revitalizar las antiguas ciudades

INDUSTRIALES MÁS PEQUEÑAS DE LOS ESTADOS UNIDOS



Estrategias para lograr el éxito postindustrial desde Gary hasta Lowell

Por Torey Hollingsworth y Alison Goebel

Akron, Ohio, cuenta con el apoyo de Goodyear y otras contrapartes, y está desarrollando nuevamente el barrio histórico East End como un centro empresarial, residencial y de entretenimientos. Renderizado cortesía de Industrial Realty Group, LLC

LIDERAZGO LOCAL SÓLIDO, VISIÓN COMPARTIDA POR LA COMUNIDAD, CRECIMIENTO INCLUSIVO, RESOLUCIÓN CREATIVA DE PROBLEMAS, colaboración entre sectores y creación de entornos. Todos son ingredientes importantes para lograr buenos resultados en las antiguas ciudades industriales más pequeñas de los EE.UU.

Durante generaciones, estos centros industriales fueron imprescindibles para que la clase media de los EE.UU. prosperara. En lugares como Scranton, Pensilvania, y Worcester, Massachusetts, se crearon oportunidades laborales que permitieron que grandes cantidades de inmigrantes rurales y extranjeros lograran tener un estilo de vida cómodo con un trabajo que exigía habilidades relativamente bajas. Sin embargo, al observarse una transición en la economía nacional, que se

Durante generaciones, estos centros industriales fueron imprescindibles para que la clase media de los EE.UU. prosperara.

fuerzas vivas han identificado estrategias para revitalizar lugares como Pittsburgh y Baltimore, se ha prestado menos atención a cómo se pueden transferir estos enfoques a comunidades como Dayton, Ohio, o Binghamton, Nueva York. Por lo general, estas ciudades no son sede de oficinas centrales de grandes empresas ni instituciones importantes, activos que se reforzaron en ciudades más grandes, con excelentes resultados. Esto quiere decir que incluso las estrategias que demostraron ser eficientes deberán adaptarse de forma creativa en lugares como Camden, Nueva Jersey, o Youngstown, Ohio.

En *Regenerating America's Legacy Cities (Revitalizar las antiguas ciudades industriales)*, un informe de 2013 del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo, Alan Mallach y Lavea Brachman plantean que la forma más segura de revitalizar este tipo de ciudades es mediante incrementos estratégicos o “la fusión de una visión estratégica a largo plazo con un proceso de aumento progresivo hacia el cambio”. Sugieren que, para establecer

un método que obtenga buenos resultados, la comunidad debe tener una visión compartida del futuro de la ciudad y las fuerzas vivas locales deben persistir en sus esfuerzos para fomentar esa visión de largo alcance. Este proceso podría ser particularmente importante en las ciudades más pequeñas, que tienen menos activos y recursos locales, lo que deja menos margen para asumir riesgos.

Recientemente, junto con el Greater Ohio Policy Center (GOPC) hemos completado un estudio de 24 antiguas ciudades industriales más pequeñas en siete estados de las regiones centro oeste y noreste que evalúa su rendimiento y determina las estrategias que podrían ayudar a mejorar su vitalidad. Analizamos datos económicos, sociales y demográficos de tres años: 2000, 2009 y 2015.

alejó de la producción, muchas de estas comunidades se enfrentaron a una pobreza afianzada, desinversión en los barrios y una mano de obra con destrezas incongruentes con las necesidades de los empleadores.

Las antiguas ciudades industriales pequeñas de los EE.UU. poseen economías tradicionales que se centran en la producción, su población alcanzó su punto álgido en el siglo XX y luego decayó a un rango de 30.000 a 200.000 habitantes. Aunque se las puede encontrar en todo el país, se concentran en su mayor parte en Nueva Inglaterra y la región de los Grandes Lagos, desde Gary, Indiana, hasta Lowell, Massachusetts (Figura 1). En las conversaciones nacionales suelen caer bajo la sombra de sus contrapartes más grandes. Si bien los investigadores y las

Figura 1

Antiguas ciudades industriales más pequeñas en las regiones centro oeste y noreste.



METODOLOGÍA

Para acceder a una perspectiva general de cómo les está yendo a las antiguas ciudades industriales pequeñas y medianas, el Greater Ohio Policy Center (GOPC) recopiló información sobre 65 ciudades de siete estados de las regiones centro oeste y noreste que cumplieran con las siguientes condiciones: población de entre 30.000 y 200.000 habitantes en 2013, que dicha población haya sido muy inferior en 2000 en comparación con este pico, aunque se hubiera recuperado un poco, y que la ciudad tuviera una historia de producción sólida; además, que no fuera principalmente universitaria ni un suburbio de una ciudad más grande.

Seleccionamos 24 ciudades representativas que se estudiarían con mayor profundidad y analizamos los datos del censo del 2000 en EE.UU. para cada lugar y los estimativos de cinco años de American Community Survey de 2009 y 2015 en las siguientes categorías: población, nacidos en el extranjero, jóvenes profesionales, porcentaje de residentes que trabajan en la ciudad, índice de desempleo, índice de participación de la

mano de obra, mediana de la renta familiar, índice de pobreza, obtención de títulos universitarios, índice de viviendas vacantes a largo plazo, índice de viviendas ocupadas por sus dueños, porcentaje de venta de hogares con hipoteca, mediana del valor de los hogares, mediana de alquileres, industrias de empleo y ocupaciones.

Calculamos los cambios porcentuales en cada categoría para los años 2000 a 2015 y, luego, en dos subconjuntos, de 2000 a 2009 y de 2009 a 2015, con el objetivo de obtener un panorama más claro sobre el efecto de la Gran Recesión en la trayectoria de cada ciudad. Además, el GOPC recopiló datos sobre empleo y trabajos en 2002 y 2014 en el sitio web OnTheMap de la Oficina del censo de los EE.UU. Utilizamos estos datos y categorizamos cada lugar según un rendimiento alto, moderado y bajo, de acuerdo con sus condiciones actuales y las trayectorias a lo largo del tiempo. Esta agrupación sirvió para demostrar cómo se comparan las trayectorias de cada ciudad y para identificar desafíos y factores persistentes que contribuyen con la revitalización.

—Torey Hollingsworth y Alison Goebel

También entrevistamos a los dirigentes locales de cada ciudad para comprender qué ayudó a algunas de ellas a prosperar y qué causó un rendimiento bajo en otras.

Esta investigación se desarrolla a partir del informe de Mallach y Brachman, para demostrar que el liderazgo local sólido, la visión compartida por la comunidad, el crecimiento inclusivo, la resolución creativa de problemas, la colaboración entre sectores y la creación de entornos son ingredientes importantes para lograr buenos resultados. Este artículo se centra en cómo llegan las ciudades a ese punto y qué factores aumentan las posibilidades de obtener buenos resultados, y deriva de nuestro reciente Enfoque en Políticas de Suelo, *Revitalizing America's Smaller Legacy Cities: Strategies for Postindustrial Success from Gary to Lowell* (*Revitalizar las antiguas ciudades industriales más pequeñas de los Estados Unidos: estrategias para lograr el éxito postindustrial, desde Gary hasta Lowell*), que el Instituto Lincoln de Políticas de Suelo publicó en agosto de 2017.

Colaboración para una economía global

Las antiguas ciudades industriales pequeñas y medianas deben planificar para determinar cómo

pueden adaptarse a los cambios de la economía global, y deben hacerlo incluso más que las ciudades más grandes. Por lo general, para las antiguas ciudades industriales el patrón que se consolida cada vez más, en el que las corporaciones se mudan a las ciudades globales prósperas, no es beneficioso. El nicho económico que le permitirá prosperar a una ciudad más pequeña depende de los activos locales, como la ubicación geográfica, los motores económicos, la demografía y el liderazgo local. Esto quiere decir que el nicho ideal de una ciudad podría no coincidir con el de otra.

Algunas de las antiguas ciudades industriales más pequeñas supieron funcionar de forma independiente en el mercado global, pero en el futuro eso es mucho menos probable. Para algunas ciudades, el éxito a largo plazo dependerá de que el crecimiento económico se alinee con el de otras ciudades pequeñas de la región. En el Distrito Capital de Nueva York (que incluye Albany, Schenectady y Troy), las ciudades individuales mantuvieron su propia identidad y, al mismo tiempo, generaron sinergias. Se autodenominaron Tech Valley y buscan promover los activos de la región, como grandes empresas de tecnología, barrios efervescentes y un costo de vida relativamente bajo.



Los food trucks (restaurantes itinerantes) emergen del legado de la cultura comercial de Lancaster, Pensilvania, donde se encuentra el mercado de productores rurales más antiguo del país que continúa en actividad. Crédito: Yarvin Market Journeys/Alamy Stock Photo

A Bethlehem, Pensilvania, la benefició su ubicación: resistió después del cierre de Bethlehem Steel, en 1999, en parte porque está cerca de Filadelfia y la ciudad de Nueva York. Crédito: Ryan Hulvat



Otras ciudades pequeñas podrían alinearse con ciudades más grandes, como hicieron Akron y Canton con Cleveland para competir y lograr que los empleadores nacionales y mundiales se reubiquen ahí. Si la ciudad más grande no representa un motor económico fuerte por sí misma, varias ciudades más pequeñas pueden colaborar para crear una identidad regional que las ayude a atraer nuevas empresas y residentes.

En algunos estados, como Nueva York e Indiana, han adoptado un modelo regional de desarrollo económico mediante el cual las ciudades deben trabajar en conjunto para competir por subsidios e incentivos estatales. Estos programas son relativamente nuevos y podrían ayudar a que las ciudades más pequeñas se concentren en competir por empleos y residentes a la par de sus vecinas.

Si una ciudad más pequeña está cerca de una metrópolis que compite a nivel global con buenos resultados, puede formar un nicho como centro de logística, base de operaciones o ciudad dormitorio para un mercado principal. Una serie de ciudades pequeñas de la costa este cumplen estas funciones, como Bethlehem, Pensilvania, que se reposicionó como centro de envíos y logística para los mercados de Filadelfia y Nueva York tras el cierre de la planta de Bethlehem Steel.

Factores comunes del éxito

A raíz de nuestra investigación salieron a la luz varios factores que ayudan a determinar si las ciudades pequeñas y medianas progresan o siguen luchando:

LOCALIZACIÓN, LOCALIZACIÓN, LOCALIZACIÓN

El mayor indicador del desempeño de una ciudad es la región en la que se encuentra: casi todos los puntos de evaluación indican de forma sistemática que las ciudades del noreste tienen mejores resultados que las del centro oeste. Dentro de estas regiones, algunos estados demuestran tener más o menos éxito. Todas las ciudades de Ohio incluidas en nuestro estudio tenían problemas, en particular durante los años que siguieron a la Gran Recesión. Incluso las ciudades que disfrutaron trayectorias muy positivas entre 2000 y 2009, como Hamilton, cayeron al último lugar de la lista entre 2009 y 2015. Akron y Hamilton estaban entre las mejores en el 2000, pero hacia 2015 se habían desplazado al grupo de rendimiento moderado.

Las historias de ambas regiones dan una muy buena explicación de las fuerzas relativas que muestran hoy. Muchas economías de las ciudades del centro oeste se basaban en la fabricación de

autos, que decayó durante décadas porque los trabajos se trasladaban a otros países o a otras zonas dentro del país, y cuyo punto más bajo fue durante la Gran Recesión. En muchas ciudades del noreste, la producción se había hundido por completo muchas décadas antes. Según el Banco de la Reserva Federal de Chicago, ambas economías regionales comenzaron a separarse de forma considerable en la década de 1980, porque el noreste se alejaba de la producción y el centro oeste experimentó un renacimiento breve en el sector. Este período de transición más largo podría haber creado una desventaja para las ciudades del centro oeste, ya que las del noreste tuvieron más tiempo para concentrarse en atraer nuevos empleos y volver a capacitar a su mano de obra para competir en la economía del siglo XXI. Además, históricamente muchas ciudades del centro oeste dependieron más de la producción que las de la costa este. Esto quiere decir que sus economías necesitaban (y tal vez todavía necesitan) una reestructuración más fundamental.

A fines de la década de 1990, la ciudad de Lowell adquirió los históricos molinos textiles sobre el río Merrimack (izquierda, crédito: iStock.com/DenisTangneyjr) y comenzó a transformar millones de metros cuadrados de espacio industrial vacío en departamentos, estudios de artistas e instalaciones como el mercado de productores rurales, comercios y el teatro The Luna, en el molino n.º 5 (derecha, crédito: Joel Laino).



Esta situación podría presentar varios aspectos positivos. Si bien muchas ciudades del centro oeste están atrasadas respecto de las del noreste, tienen la oportunidad de aprender del éxito y los errores de sus pares al momento de reconstruirse para la nueva economía. Para lograr la revitalización, es necesario experimentar e innovar, pero las ciudades pequeñas y medianas del centro oeste pueden adaptar estrategias comprobadas desde el principio, en vez de depender de la prueba y error.

CERCANÍA A CIUDADES Y MERCADOS MÁS GRANDES

Las ciudades cercanas a los grandes mercados de la costa este han observado más beneficios económicos y demográficos que las del centro oeste porque esos mercados son más grandes y más sólidos, y forman una concentración crítica. Camden, Nueva Jersey, y Scranton, Allentown y Bethlehem, Pensilvania, han demostrado el poder económico de posicionarse como ubicaciones de apoyo para la ciudad de Nueva York y Filadelfia. El beneficio de Worcester y Lowell es estar cerca de Boston, en particular porque se comunican mediante un tren comercial. Según las fuerzas vivas locales, hay 1.300 personas que viajan de Worcester a Boston a diario, y así vinculan las economías y los grupos de talento.



En la década de 1990, el nuevo desarrollo de Armory Square ayudó a revitalizar el comercio en el centro de Siracusa. Crédito: Philip Scalia/Alamy Stock Photo

Los investigadores denominan “suerte de ubicación” a este beneficio económico por localización y destacan que las ciudades que están cerca de mercados sólidos obtienen beneficios económicos más notables. Sin embargo, la suerte de ubicación por sí sola no es suficiente. Las políticas públicas locales en relación con el delito, educación y servicios públicos son los factores más importantes al momento de cuidar la salud económica de una ciudad.

TOCAR FONDO

Es muy difícil revertir las dificultades de una ciudad, pero algunas de estas antiguas ciudades industriales pequeñas y medianas lo están logrando. Las entrevistas con las partes interesadas locales revelaron un tema en común: las ciudades tenían que “tocar fondo” para poder revertir su situación.

Las partes interesadas de Lowell indicaron que la ciudad era demasiado pobre en los 50 y los 60 para embarcarse en programas de renovación urbana, con los que se habrían demolido partes del centro y los barrios históricos. Con el tiempo, se demostró que esto fue un gran beneficio para la ciudad. Cuando los molinos textiles vacantes del centro de la ciudad fueron declarados un sitio histórico nacional, la ciudad buscó renacer con la actividad turística. Sin embargo, nunca se observaron grandes flujos de turismo, y en los 80 el empleador local principal entró en bancarrota. En ese punto, Lowell estaba en grandes dificultades. Pero a fines de los 90, la ciudad decidió correr el riesgo de comprar los molinos y presentar convocatorias para convertirlos en viviendas. Años más tarde, Lowell dio forma a su renovación en torno a esa estrategia: convertir millones de metros cuadrados de espacio industrial vacante en departamentos, estudios de artistas y tiendas minoristas. El éxito que se observó en la reutilización de los edificios históricos para adaptarlos demuestra que los intentos de revitalización exitosos pueden tomar fuerza, incluso desde las profundidades de las dificultades económicas.

Estrategias de revitalización

Este proceso comienza con una evaluación sincera de la situación de la ciudad sobre la base de datos, hechos y las percepciones de los residentes, ya sean positivas o negativas, sobre cómo le está yendo a la ciudad. Con este panorama realista, las ciudades pueden tomar

decisiones según su posición actual y empezar a formar una visión para el futuro.

En nuestro estudio, las entrevistas con los líderes locales nos ayudaron a determinar ocho estrategias de revitalización que estas ciudades desarrollaron con éxito. Cada una de ellas se construye a partir de un activo existente y un reconocimiento realista de las limitaciones. Ninguna debería ser considerada una “cura milagrosa” que puede rescatar a una ciudad con problemas graves. Cada estrategia se plantea con un ejemplo de buenas prácticas que ilustra cómo las ciudades pueden desarrollar prioridades para la revitalización dados sus recursos limitados.

1. Construir capacidad y talento cívicos.

Para diagramar un nuevo camino, debe haber dirigentes sólidos que puedan visualizar el cambio y trabajar para lograrlo. Las antiguas ciudades industriales pequeñas y medianas deben concentrarse en conservar el talento local y, a la vez, atraer a nuevos dirigentes externos para ocupar puestos esenciales, como administrador municipal, director de desarrollo económico y presidente de alguna institución importante. Una de las propuestas debería ser cultivar un grupo de jóvenes con talento para que puedan asumir cargos de liderazgo a medida que crezcan. Una población saludable de jóvenes profesionales es uno de los indicadores de que la ciudad forma de nuevo un grupo de líderes cívicos.

En Hamilton, Ohio, durante mucho tiempo los dirigentes trataron a la ciudad como si fuera un jardín cerrado y no permitieron que hubiera mucha colaboración e influencia externa para catalizar la creatividad. A medida que se retiraban los grandes empleadores y con la llegada de la Gran Recesión, algunos miembros del consejo de ciudadanos determinaron que una infusión de energía externa podría hacer que la ciudad volviera a encontrar su rumbo. Reclutaron a un administrador municipal externo que se concentró en fomentar una cultura de colaboración dentro del mismo gobierno municipal, entre los sectores público y privado, y entre gobiernos y organizaciones regionales. Hamilton también se concentró en atraer talentos y apoyar el desarrollo de la clase dirigente. La Russell P. Price Fellowship es un programa del sector público que comenzó en 2011 y atrae a los talentos recién graduados de la universidad para que se encarguen de proyectos a nivel gerencial dentro del gobierno municipal. Se les ofrece vivienda en el centro y se los alienta a ser parte de la red comunitaria de forma profesional y personal. Muchos permanecieron en Hamilton después de su mandato, y así se creó una nueva generación de líderes locales.

Los líderes locales ayudaron a determinar ocho estrategias de revitalización que estas ciudades desarrollaron con éxito. Cada una de ellas se construye a partir de un activo existente y un reconocimiento realista de las limitaciones. Ninguna de ellas debería ser considerada una “cura milagrosa”.



La costanera de Camden, Nueva Jersey, tiene vista a Filadelfia al otro lado del río Delaware. Alberga el Adventure Aquarium, Battleship New Jersey y el puerto de Camden. Crédito: iStock.com/Aneese

2. Promover una visión unificada en el sector público y el privado.

Los funcionarios del gobierno local y los altos cargos del sector privado deben “apropiarse” en conjunto de la necesidad de revitalizar el espacio urbano y colaborar para encontrar soluciones. En una investigación del Banco de la Reserva Federal de Boston sobre el renacimiento de las antiguas ciudades industriales pequeñas, se observó un denominador común: los dirigentes de varios sectores admitieron que “estaba en sus propios intereses evitar que continuara el deterioro de la economía local” y se hicieron responsables de las mejoras. Las historias de ciudades que lograron cambiar su estado demuestran que un grupo comprometido de dirigentes locales, entre ellos funcionarios electos, altos cargos de empresas, empleados públicos, defensores de base y contrapartes filantrópicas, pueden diagramar una nueva dirección para la ciudad y trabajar en conjunto para implementar su visión.

En 1984, RCA Corporation, Campbell Soup Company y la ciudad de Camden, Nueva Jersey,

se unieron para debatir un nuevo desarrollo de los terrenos de la zona costanera que tenían en el centro. Juntos, lanzaron la asociación sin fines de lucro Cooper’s Ferry Development (CFDA) para crear una visión y un plan de ordenamiento territorial que le permitirían al público acceder a la costanera y promoverían la revitalización. La CFDA recaudó y coordinó más de 600 millones de dólares en inversiones públicas y privadas, y reunió las distintas partes fundamentales para lograr una comunidad costera enérgica con distintos usos, donde se establecieron lugares para entretenimientos familiares, oficinas y *loft* residenciales. Luego, la CFDA comenzó a trabajar con los residentes para encauzar las inversiones privadas y filantrópicas hacia los barrios de la ciudad. En 2011 la CFDA se unió a Greater Camden Partnership y así se formó Cooper’s Ferry Partnership, la organización más importante de la ciudad de trabajos de colaboración para el desarrollo de la economía, el arte y la cultura, y la preservación y creación de espacios abiertos.



Dayton, Ohio, ofrece costos de vivienda muy bajos, lo que en 2016 la convirtió en la ciudad con el mayor porcentaje en el país de compradores de viviendas menores de 35 años. Crédito: Ohiostockphotography



3. Ampliar las oportunidades para trabajadores de bajos ingresos.

Los esfuerzos de revitalización no tendrán éxito si se concentran solo en los residentes con mayores ingresos. En las ciudades todos deben acceder a más oportunidades, entre ellos los residentes de bajos ingresos que necesitan trabajar. La pobreza y la desigualdad visibles crean una imagen negativa que puede ahuyentar a las empresas del centro urbano de la ciudad, lo que lleva a pérdidas en recaudaciones tributarias y un atraso masivo en las finanzas de la ciudad por tener que pagar los costos a largo plazo de reducir el deterioro urbano.

Siracusa ha demostrado cómo se pueden tratar de forma simultánea la revitalización urbana y la reducción de la pobreza. CenterState CEO, una cámara de comercio regional y organización de desarrollo económico, creó el Work Train Collaborative con un enfoque de “doble cliente”: encontrar trabajos buenos para empleados con bajos ingresos y capacitar a los empleados buenos para las empresas locales. Con la ayuda de trabajos comunitarios de base, CenterState CEO mantuvo una estrategia de desarrollo de mano de obra que relacionó el proyecto de un nuevo desarrollo cerca de un hospital local con trabajos bien pagos y capacitación en habilidades. Desde ese proyecto piloto, el programa se ha expandido

Youngstown, Ohio, utilizó datos para identificar a los barrios con mayores dificultades y luego aplicó una serie de recursos financieros para hacer un triaje de las viviendas que estaban en malas condiciones. Crédito: Ohiostockphotography

desde la construcción a trabajos en salud, agregó empleadores y aumentó el alcance geográfico.

4. Construir sobre un sentido de pertenencia auténtico.

La creación de entornos (creación de espacios interesantes donde la gente quiera pasar el tiempo) es una estrategia para el desarrollo económico comprobada en muchas ciudades. Michigan posee varias antiguas ciudades industriales pequeñas y ha adoptado esta estrategia como herramienta para el desarrollo económico a nivel estatal. La creación de entornos debería basarse en los activos existentes, como barrios históricos, centros compactos que se pueden recorrer a pie e instituciones culturales que son un legado. Las ciudades deben considerar qué grupos demográficos estarían interesados en particular en estos activos, como los jóvenes que se fueron, pero quieren volver a su casa para comenzar una familia o cuidar de los padres, residentes regionales que buscan una vida más urbana, inmigrantes que



Grand Rapids, Michigan, es la antigua ciudad industrial pequeña más fuerte de la zona centro oeste. Para modernizar el centro, que estaba en dificultades, reunió a los representantes de las comunidades empresarial, gubernamental y académica, y utilizó datos para crear una visión y un plan nuevos para el distrito central de empresas.
Crédito: iStock.com/DenisTangneyJr.

buscan una vivienda barata y los que buscan casas para renovarlas que no pueden comprar una vivienda en una ciudad más grande. Los trabajadores muy capacitados suelen elegir primero dónde quieren vivir y luego buscan un trabajo en ese lugar. Las antiguas ciudades industriales más pequeñas pueden construir sobre su identidad auténtica para atraer a trabajadores y los trabajos que los siguen.

Cuando cerró la planta Bethlehem Steel en 1999, la ciudad de Bethlehem, Pensilvania, se preparó para las consecuencias económicas devastadoras. Sin embargo, el sitio de los molinos, la antigua zona industrial en reconstrucción más grande del país, ofreció tierras con potencial de desarrollo a lo largo de la orilla del río. Un grupo de contrapartes, entre ellos Bethlehem Steel, la Universidad Lehigh, la ciudad misma y ArtsQuest, una organización artística sin fines de lucro, colaboraron para crear una nueva visión para el sitio. En 2007, el Sands Casino Resort adquirió un terreno designado para un distrito de entretenimiento con distintos usos, acondicionó el sitio y abrió un casino y un hotel. Mantuvo los altos hornos de uno de los molinos como guiño al pasado de la ciudad. Hoy, ArtsQuest mantiene un campus artístico y cultural ahí, que incluye un anfiteatro al aire libre. El campus se convirtió en un gran atractivo regional y recibió un millón de visitantes los primeros cinco años de actividad. También ofrece un nuevo emplazamiento para el Musikfest, el festival de música más grande del país, que se estima que genera 55 millones de dólares al año en la economía de la región.

5. Concentrar los esfuerzos regionales para reconstruir un centro sólido.
Varios estudios han demostrado que las regiones sólidas se construyen alrededor de ciudades centrales sólidas, y estas a su vez sobre centros sólidos. Un activo muy útil en muchas de las antiguas ciudades industriales pequeñas y medianas es que tienen un centro histórico. Aunque ya no funcionan como centro empresarial y comercial,

son la cara pública de toda la región. Las nuevas tecnologías, la suburbanización y los patrones de traslados centrados en torno a los autos implican que muchas funciones económicas se llevarán a cabo fuera del centro. Pero los centros de las ciudades pueden seguir siendo centros regionales animados y zonas de uso mixto: residencial y de entretenimientos.

Una gran ventaja de estas ciudades pequeñas es que su escala permite obtener un consenso más amplio en la comunidad sobre el futuro de la ciudad. Pero todavía es necesario planificar de forma detallada, teniendo en cuenta los datos, para distribuir recursos de forma efectiva y asegurarse de que la comunidad apoye las estrategias de revitalización.

Muncie, Indiana, eligió concentrarse en atraer a jóvenes profesionales en particular porque ahí se encuentra la Universidad Ball State, con más de 20.000 alumnos. Como resultado, la población joven de la ciudad creció mucho entre 2009 y 2015. En otros lugares, un mejor blanco para el desarrollo residencial podría ser un grupo demográfico diferente, como los padres con hijos adultos que ya no viven con ellos. Al poseer mayores ingresos, debido a que se mudan desde los suburbios en busca de un lugar más chico, este grupo podría pagar valores más altos para vivir en el centro. Independientemente del grupo demográfico, construir centros de uso mixto con bares, restaurantes, tiendas minoristas y viviendas parece ser una estrategia exitosa para muchas ciudades.

Akron, Ohio, y sus contrapartes regionales han trabajado en conjunto para atraer empresas a la región. Los funcionarios de las cámaras de comercio de la ciudad, el condado y la región crearon una sociedad que atrajo a empresas de otras zonas. Pero las políticas de la ciudad no alentaban a las empresas a ubicarse en el centro o dentro de Akron misma, por lo que las oficinas en los suburbios y los parques industriales fueron el lugar de trabajo predeterminado para muchos nuevos empleados. Esto representó una dificultad para los trabajadores que dependen del transporte público a la hora de aceptar trabajos fuera de la ciudad, y aumentó los índices de oficinas vacantes en el centro. Si bien el crecimiento económico de la región es valioso para la ciudad

en conjunto, gran parte de ese crecimiento se dio a costas de Akron misma. Ahora, la organización céntrica y otras partes interesadas desarrollaron un plan para el núcleo urbano de la ciudad, y algunos dirigentes políticos nuevos comprenden el valor de concentrar ahí las actividades que fomentan el desarrollo económico. Este enfoque renovado que ve al centro como núcleo de empresas, residencias y entretenimiento seguramente traerá beneficios para la ciudad a largo plazo.

6. Involucrarse en la planificación comunitaria y estratégica.

Una gran ventaja de estas ciudades pequeñas es que su escala permite obtener un consenso más amplio en la comunidad sobre el futuro de la ciudad. Pero la escasez de recursos hace que no todas las visiones se puedan cumplir. Todavía es necesario planificar de forma detallada, teniendo en cuenta los datos, para distribuir recursos de forma efectiva y asegurarse de que la comunidad apoye las estrategias de revitalización.

Grand Action, una coalición de dirigentes cívicos y de la comunidad de Grand Rapids, Michigan, lideró el desarrollo de la visión y la implementación de muchas de las acciones que revitalizaron el centro de la ciudad. El departamento de planificación de la ciudad se aseguró de que se incluyera a los miembros de la comunidad en los debates sobre el centro y los barrios. La ciudad crea “cuadernos de patrones de barrios” con zonificaciones superpuestas que capturan las necesidades y los deseos de la comunidad. Tanto los empleados de la ciudad como los emprendedores inmobiliarios admiten que el proceso ofrece un mejor panorama de las preocupaciones de cada barrio y reduce la probabilidad de encontrar dificultades en el proceso de aprobación pública.

7. Estabilizar barrios deteriorados.

Uno de los riesgos más grandes de las antiguas ciudades industriales pequeñas es la falta de inversión en los barrios, que provoca el deterioro de las estructuras físicas y la calidad de vida. En algunas ciudades, la Gran Recesión causó caídas graves, no solo en barrios que ya tenían dificultades, sino también en zonas de clase media y obrera que antes eran estables, dado que las ejecuciones hipotecarias y la oferta de viviendas redujeron el valor de las propiedades y activaron un ciclo de desinversión. Estabilizar un barrio deteriorado no es tarea fácil. Se necesitan muchas intervenciones solo para las viviendas: reparaciones críticas de casas ocupadas, rehabilitación de las vacantes y, en algunos casos, demolición seleccionada. Además de las viviendas, para lograr la estabilización hacen falta intervenciones para abordar los problemas sistémicos del barrio.

En Youngstown, Ohio, cuando la ciudad y la Fundación Raymond J. Wean crearon la empresa sin fines de lucro Youngstown Neighborhood Development Corporation (YNDC), más del 10 por ciento de las casas estaban vacías y probablemente abandonadas. El programa se concentra

en barrios seleccionados y combina tareas de rehabilitación de viviendas seleccionadas y demolición con actividades como desarrollo empresarial, organización comunitaria y agricultura urbana. El valor de las viviendas es extremadamente bajo, por lo que el desarrollo de la tasa de mercado se hace muy difícil sin subvenciones. YNDC recopila muchos datos para analizar qué barrios podrían sostener este desarrollo y cuáles necesitarán intervenciones adicionales. En algunos casos, YNDC usa fondos de HOME Investment Partnership o de Community Development Block Grant para reparar casas ocupadas. En otros, trabaja junto con el banco de tierras del condado para adquirir propiedades vacantes, rehabilitarlas y volver a venderlas. YNDC tiene su propio equipo de construcción, lo que disminuye los costos y permite hacer las rehabilitaciones sin subvenciones más que la donación de hogares. Las unidades que están a la venta son muy populares y se venden más que nada a compradores precalificados que están en una lista de espera. Aunque ya estén prevendidas, todas las casas se ingresan en el Multiple Listing Service (Servicio de listado múltiple), para poder tener datos comparativos en futuros avalúos del barrio. El mercado privado se ha sumado a este programa, lo que ha aumentado los esfuerzos de modernización.

8. Aprovechar las políticas estatales de forma estratégica.

Pocas de las antiguas ciudades industriales más pequeñas lograron revitalizarse sin algún tipo de apoyo de su estado mediante recursos directos, incentivos económicos o programas de formación. Por ejemplo, el programa Massachusetts Gateway Cities ofrece recursos para crear comunidades que la gente elegiría y atraer a emprendedores a las ciudades que tienen entre 35.000 y 250.000 habitantes y cuya media de ingresos y niveles de logros educativos están por debajo del promedio estatal. La Fundación Clean Ohio Revitalization

En el año 2015, esta joven de Lima recibió una oferta de trabajo de inmediato durante Makerfest de Link Lima, una "feria de trabajo inversa" que permite a los estudiantes de escuelas secundarias técnicas mostrar sus habilidades para empleadores potenciales.

Crédito: Link Lima



Kalamazoo fue la única ciudad en el informe donde el desempleo disminuyó significativamente y la mediana de los ingresos familiares creció entre 2009 y 2015. Crédito: Neal Conway, Gerente de Comunicaciones, Ciudad de Kalamazoo

ofreció subsidios a municipios para limpiar y volver a desarrollar antiguas zonas industriales en reconstrucción. GOPC descubrió que las ciudades podían aprovechar las inversiones del estado y convertirlas en beneficios económicos importantes en recaudaciones tributarias anuales, rendimiento económico y creación de puestos de trabajo. Vimos que, si bien el financiamiento y las políticas estatales por sí mismas no pueden revertir la situación de una ciudad, los programas estatales ayudaron al proceso de revitalización, y los dirigentes locales usaron estos recursos de forma estratégica para los proyectos más catalizadores.

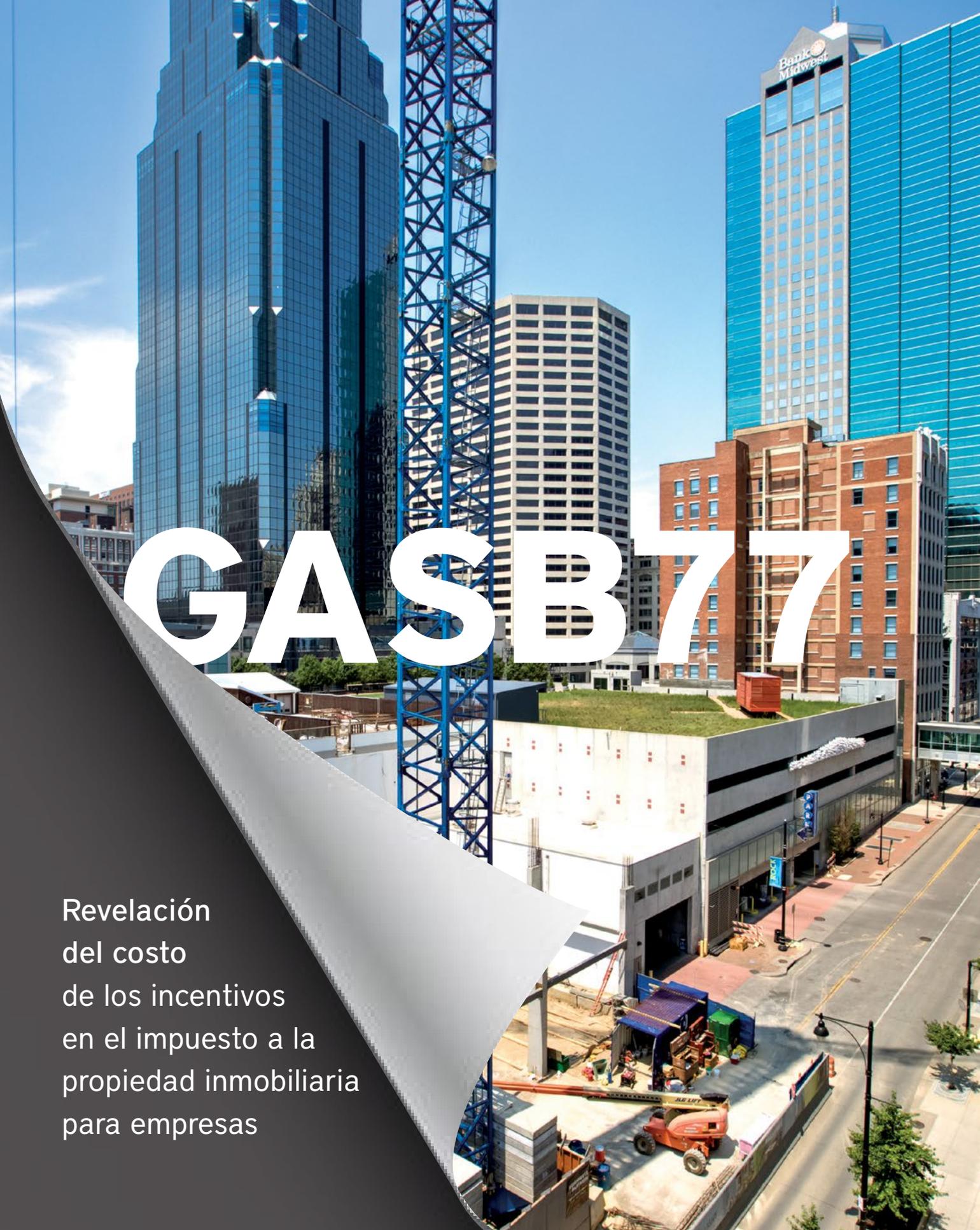
Conclusión

Para reconstruir las antiguas ciudades industriales pequeñas y medianas en el siglo XXI, se debe aceptar y comprender que estos lugares no serán los mismos que en los 50. Crear lugares estables y animados a largo plazo requiere visión, paciencia y toma de riesgos. Algunas de las estrategias para lograr buenos resultados requieren que se traten los desafíos de equidad y, al mismo tiempo,

que se apoye la expansión económica. Algunas ciudades más fuertes ya comenzaron a dar pasos agigantados: formaron la próxima generación de dirigentes de todos los sectores, invirtieron en capacitación para los trabajadores con menos habilidades o rediseñaron el centro de la ciudad. En las ciudades con más complicaciones, los dirigentes locales deberán trabajar en conjunto para determinar cuál será el mejor camino a seguir. Este proceso puede resultar doloroso cuando se hace evidente que la antigua forma de hacer las cosas y las visiones que tuvo la ciudad en el pasado ya no son realistas. Pero, para muchas ciudades, este proceso es la única forma de construir una comunidad sólida y alcanzar un futuro mejor. □

Torey Hollingsworth es gerente de investigación y políticas, y **Alison Goebel** es directora ejecutiva en Greater Ohio Policy Center (GOPC), una organización estatal sin fines de lucro que aboga por la revitalización y el crecimiento sostenible de Ohio mediante la investigación, la defensa y la educación.





Revelación
del costo
de los incentivos
en el impuesto a la
propiedad inmobiliaria
para empresas

Por Andrew Wagaman

LOS DEFENSORES DE BUENOS GOBIERNOS DE TODO TIPO DE IDEOLOGÍAS ESPERAN QUE UNA NUEVA LEY CONTABLE ACLARE los costos de los incentivos en impuestos a la propiedad inmobiliaria para empresas, después de años de escepticismo sobre los supuestos beneficios económicos de estas deducciones impositivas. La declaración n.º 77 de la Junta de Normas Nacionales de Contabilidad, conocida como GASB 77, exige que unos 50.000 gobiernos estatales y locales informen la cantidad total de recaudación tributaria que se pierde al año por los incentivos que pretenden atraer o retener empresas dentro de sus fronteras.

Los gobiernos locales comenzaron a adherirse a GASB 77 por primera vez en los informes financieros anuales integrales (CAFR, por su sigla en inglés) del año fiscal 2016, que se publicaron en 2017. Estas declaraciones ofrecerán una fuente nueva y muy rica de datos a los funcionarios electos, gestores de políticas, investigadores y periodistas que buscan analizar los costos de los incentivos fiscales para empresas y hacer un avalúo más preciso de la salud fiscal de estas jurisdicciones.

Según un informe publicado en febrero por el Instituto W. E. Upjohn para la Investigación sobre el Empleo (Bartik 2017), desde 1990 se triplicó el total de incentivos fiscales para empresas. El autor Timothy Bartik notó que en 2015 los gobiernos estatales y locales gastaron un total de 45 mil millones de dólares en incentivos fiscales para empresas, que incluyen 12 mil millones de dólares al año solo en reducciones al tributo inmobiliario.

Si bien muchos funcionarios públicos ofrecen incentivos fiscales para empresas por motivos loables, los críticos denuncian que estos acuerdos pueden dar una ilusión breve de prosperidad, pero luego no compensan las consecuencias en la salud fiscal, tanto a largo como

En la zona metropolitana de Kansas City, el uso de los incentivos en impuesto a la propiedad inmobiliaria para empresas ha generado una competencia corrosiva entre los gobiernos locales de la región. Crédito: peeterv

a corto plazo. Al atraer nuevas empresas a la jurisdicción, se pueden incrementar los ingresos o las oportunidades laborales, expandir la base imponible y revitalizar zonas urbanas que están deterioradas (Kenyon, Langley y Paquin 2012). Pero los opositores apuntan a una investigación cada vez más extensa que indica que los incentivos erosionan las bases impositivas y al mismo tiempo generan calles, cloacas y servicios públicos adicionales que los gobiernos deben mantener y financiar durante un futuro previsible (Wassmer 2009; Marohn 2011).

“Ahora mismo, la historia de los incentivos se concentra principalmente en los beneficios potenciales de atraer empresas, y no se presta mucha atención a lo que hay que dar a cambio”,

En 2015, los gobiernos estatales y locales gastaron un total de 45 mil millones de dólares en incentivos fiscales para empresas, que incluyen 12 mil millones de dólares al año solo en reducciones al impuesto a la propiedad inmobiliaria.

dice Adam Langley, analista de investigación sénior del Departamento de valuación y tributación del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo. “Sin lugar a duda, en la última década se han incrementado las divulgaciones, pero en muchos lugares hay muy poca información pública sobre las pérdidas de recaudación tributaria que provocan los incentivos”.

Qué se arriesga

Antes de que GASB 77 entrara en vigor, en diciembre de 2015, los funcionarios públicos podían “repetir el plato” de los incentivos fiscales bajo las narices de los contribuyentes, y a veces incluso a costa de estos. Según el centro nacional de investigación de políticas Good Jobs First, que rastrea los acuerdos de incentivos y ha abogado con ahínco para lograr mayor transparencia (GJF 2015b), las deducciones impositivas para el

REQUISITOS DE INFORMES DE LA JUNTA DE NORMAS NACIONALES DE CONTABILIDAD (GASB, POR SU SIGLA EN INGLÉS)

Los gobiernos de los 50 estados preparan sus informes financieros anuales según los Principios de contabilidad generalmente aceptados de la GASB; cerca del 70 por ciento de los gobiernos locales cumplen con estos requerimientos, pero no todos son obligatorios. La GASB no es una entidad gubernamental como el Servicio de Impuestos Internos, y sus principios no son ley. Sin embargo, los beneficios son suficientemente evidentes como para inspirar una amplia aceptación. La divulgación uniforme de la información financiera de los gobiernos permite hacer comparaciones fiscales sencillas entre los estados y las agencias públicas. Asimismo, puede inspirar la confianza entre el público de que determinado gobierno realiza su labor con transparencia y responsabilidad. Esta confianza ayuda a construir y mantener niveles de crédito saludables, lo que les permite a los gobiernos pedir dinero prestado a bajo costo.

Antes de GASB 77, la cantidad de información financiera que los gobiernos locales brindaban sobre los incentivos fiscales variaba en cada estado según sus políticas específicas de informes sobre gastos en impuestos, pero la mayoría de ellas no exigían que los gobiernos locales informaran la renta perdida relacionada con los incentivos en impuestos a la propiedad inmobiliaria.

Desde diciembre de 2015, fecha de publicación de la declaración n.º 77 por parte de la GASB, los gobiernos deben informar la cantidad total de renta estimada perdida debido a los incentivos fiscales, las pérdidas estimativas de renta relacionadas con las reducciones de otro organismo gubernamental y los objetivos de creación de puestos de trabajo u otros compromisos que asumen quienes reciben las subvenciones como parte de los acuerdos de deducciones tributarias. Además, los gobiernos deben explicar la capacidad que tienen de

recuperar los impuestos perdidos. Por ejemplo, algunos acuerdos de reducciones incluyen disposiciones de recuperación en caso de que las empresas no cumplan con los compromisos contraídos.

La definición de la GASB de reducción impositiva es “un acuerdo entre un gobierno y un individuo o entidad mediante el cual el gobierno promete privarse de recaudaciones tributarias y el individuo o entidad promete, en consecuencia, tomar una determinada medida que contribuya al desarrollo económico o que beneficie de otro modo al gobierno o a sus ciudadanos”.

GASB 77 no exige que los gobiernos nombren a las empresas que recibieron deducciones impositivas ni que indiquen la cantidad de deducciones que se otorgaron. Así, es difícil determinar el costo promedio de acuerdos o si estos acuerdos se están haciendo con mayor o menor frecuencia, comenta Greg LeRoy, director ejecutivo de Good Jobs First. Lo que es más crucial, GASB 77 no exige que se indique la recaudación tributaria perdida en años futuros, un desvío de otros requisitos de divulgación que la GASB emitió recientemente relacionado con las futuras obligaciones de pensiones.

Es probable que, con el tiempo, más de 50.000 gobiernos locales informen los números de los incentivos fiscales debido a GASB 77, pero muchos todavía no lo han hecho. LeRoy dijo, “Los datos empezarán a llegar en abril, fluirán con solidez en junio y serán una catarata en noviembre y diciembre de 2017” (LeRoy 2017).

Langley advirtió que es demasiado pronto para predecir el impacto de GASB 77. Dijo que es probable que los informes del primer año tengan errores y no cumplan con todo lo solicitado, y GASB 77 no cubrirá todas las formas de financiamiento mediante incremento impositivo (TIF).

desarrollo económico son, sin duda, las subvenciones laborales más caras.

En 2015, las empresas pagaron unos 258 mil millones de dólares en impuestos a la propiedad inmobiliaria en todo el país, la proporción más grande (36,5 por ciento) de los impuestos locales y estatales a empresas, y más de la mitad (53 por ciento) de la renta total por tributos inmobiliarios, según el Consejo de Estado de Tributación (COST 2016). Los gobiernos locales en particular dependen de los impuestos a la propiedad inmobiliaria, que sumaron el 30 por ciento de toda la renta local en 2014, según el Instituto Lincoln (Reschovsky 2014). En muchos lugares, el impuesto a la propiedad inmobiliaria es la fuente principal de financiamiento para la educación pública, el mantenimiento de calles y cloacas, y los servicios de emergencias. Por lo general, es menos susceptible a recesiones económicas que la recaudación por impuestos a la venta o la renta, y es más progresivo que el impuesto a la venta (Reschovsky 2014).

“GASB 77 comenzará a debatir los verdaderos costos de estas reducciones a impuestos comerciales”, dijo R. Crosby Kemper III, director ejecutivo de la Biblioteca pública de Kansas City. Kemper, ex banquero y crítico frecuente de las subvenciones corporativas, dice, “Creo que los números van a espantar a los ciudadanos, y ese es justamente el motivo por el que no los hemos visto hasta ahora”.

Ellen Harpel, fundadora de la firma de consultoría en desarrollo económico Smart Incentives, cree que las subvenciones seleccionadas pueden ofrecer un estímulo económico y levantar la moral, y esto compensará la recaudación tributaria perdida. Dijo que, cuando los acuerdos no salen bien, suele ser porque las comunidades no tienen objetivos económicos coherentes o no los comunican, no porque los incentivos fiscales tengan fallas inherentes. Ella considera que GASB 77 es una oportunidad de ilustrar a los contribuyentes sobre cómo los acuerdos fiscales responsables son solo una forma en que los grupos de desarrollo económico ayudan a las comunidades a alcanzar sus metas (Harpel 2016).

En el mejor de los casos, si se atrae una empresa grande, se puede aumentar la productividad de los trabajadores y atraer a empresas

similares a la zona, y así se crearía un espiral de devolución positiva (Kenyon, Langley y Paquin 2012). Lo ideal es que los incentivos seleccionados atraigan empresas, que a su vez atraerán a otras empresas, y así se crearían “economías aglomeradas” con valiosos efectos indirectos para toda la comunidad. Según un estudio de 2010 del economista Enrico Moretti, un trabajo de industria de alta tecnología puede crear hasta cinco trabajos adicionales locales (Moretti 2010). Este es un ejemplo del efecto multiplicador: la idea de que los trabajos nuevos que se crean en una empresa que recibe incentivos sostendrán nuevos trabajos en la economía local porque los proveedores locales aumentarán las compras y habrá más gastos en bienes y servicios locales.

Sin embargo, el desafío más grande para los funcionarios públicos es decidir si una empresa en realidad se está decidiendo entre dos o más ubicaciones o si está buscando la cereza del postre para un negocio ya cerrado. Kenyon y Langley indican que es mucho más probable que las deducciones impositivas influyan en la decisión de una empresa de ubicarse dentro de una zona metropolitana y no entre dos zonas metropolitanas distintas. Los estudios del Instituto Upjohn demuestran que las empresas que a veces negocian para obtener incentivos fiscales ya se decidieron (Fisher 2007). Algunos gobiernos exigen a las empresas que prometan por escrito que se ubicarían en cualquier otro lugar si no fuera por la deducción impositiva. Sin embargo, al final los funcionarios no tienen una forma infalible de asomarse a esta caja negra. Y dejar al descubierto a una empresa puede ser señal de que no son queridas en esa comunidad; los funcionarios del desarrollo económico creen que este mensaje puede hacer retroceder a la comunidad si las zonas metropolitanas similares o cercanas siguen ofreciendo incentivos fiscales.

Hay muchas investigaciones que indican que los acuerdos de incentivos a veces enfrentan a dos o más comunidades que comparten un mercado laboral, en vez de seleccionar comunidades de distintas regiones. Esto quiere decir que la decisión final de la ubicación de una empresa no será demasiado relevante para el lugar que elijan los empleados para vivir y sociabilizar, y tampoco creará muchos trabajos adicionales, si se crea



En Kansas City, Misuri, se aprobaron ocho veces más acuerdos de TIF (financiamiento mediante incremento impositivo) en zonas de poca pobreza, como Country Club Plaza (izquierda), que en zonas con un índice de pobreza superior al 30 por ciento, como East Kansas City (derecha). Crédito: Eric Bowers



alguno, para la región más amplia conmutable. En este caso, las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria desvían el dinero de los servicios públicos y no estimulan la actividad económica.

KANSAS CITY, MISURI

Los incentivos fiscales para empresas causaron una competencia muy corrosiva en la zona metropolitana de Kansas City, que se extiende a ambos lados de la frontera entre Misuri y Kansas. Los empresarios hacían enfrentar a los gobiernos locales de la región porque los amenazaban con mudarse al municipio que les ofreciera el mejor acuerdo. En los últimos años, la guerra por el desarrollo económico entre jurisdicciones políticas a ambos lados de la frontera se tornó tan tensa, que 17 líderes empresariales escribieron a los gobernadores de los dos estados en 2011 y les rogaron que acabaran con la rivalidad.

“Están enfrentando a los estados y las únicas que ganan de verdad son las empresas que ‘pescan incentivos’ para reducir costos”, decía la carta. “Los que pierden son los contribuyentes, que deben ofrecer servicios a quienes no los están pagando”.

Don J. Hall, Jr., presidente y director ejecutivo de Hallmark Cards, ha abogado con particular fervor por una reforma, sin obtener resultados. La fundación Hall Family Foundation calculó que la última primavera los condados de Wyandotte y Johnson, Kansas, sacrificaron en total 161 millones de dólares en impuestos para alentar

a las empresas a reubicar 6.003 puestos de trabajo desde el condado de Jackson, en el estado de Misuri. Por su parte, Jackson gastó 114 millones de dólares para robar 4.474 puestos de trabajo a los condados de Wyandotte y Johnson, de Kansas.

Angela Smart, vicepresidente de la fundación, destaca que ni uno de los 275 millones de dólares totales se gastó en crear puestos de trabajo realmente “nuevos” para la zona metropolitana más amplia. “En muchos aspectos, es asistencia a corporaciones, a costa de la erosión de las bases impositivas”, agrega.

Kansas City también sufre falta de transparencia en el financiamiento mediante incremento impositivo (TIF, por su sigla en inglés). Con el TIF, el crecimiento en los impuestos a la propiedad inmobiliaria u otras rentas en determinadas zonas geográficas se destina a apoyar el desarrollo económico de esa zona, por lo general para financiar mejoras a la infraestructura. A diferencia de las reducciones en los tributos inmobiliarios, el TIF no disminuye los impuestos de las empresas, pero destinar la renta del impuesto a la propiedad inmobiliaria a otras actividades es una opción en todos los programas de TIF (Kenyon, Langley y Paquin 2012). Los funcionarios del desarrollo económico de Kansas City no respondieron al pedido de comentarios.

Las ciudades promueven los distritos con TIF como una herramienta útil para combatir el deterioro y alentar los nuevos desarrollos en las zonas empobrecidas (Rathbone y Tuohey 2014).

Pero según indica el Instituto Show-Me, un *think-tank* fundado por Kemper, en Kansas City se aprobaron ocho veces más acuerdos de TIF en zonas de poca pobreza que en zonas con un índice de pobreza superior al 30 por ciento (Rathbone y Tuohey 2014).

Las propuestas de desarrollo que se presentan a las comisiones de TIF cercanas a Misuri deben incluir un análisis de deterioro y explicar si la zona de interés quedaría con poco desarrollo si no fuera por la subvención fiscal. Pero los que suelen hacer estos análisis son los contratados por los emprendedores inmobiliarios. En 2014, los investigadores no encontraron un solo caso en que el consultor llegara a una conclusión desfavorable para el emprendedor inmobiliario (Rathbone y Tuohey 2014). “Hemos creado un derecho fundamental a acceder a reducciones en los impuestos a los bienes raíces para los emprendedores inmobiliarios y las corporaciones de Kansas City”, dice Kemper.

Laura Reese y Gary Sands, investigadores de Michigan, descubrieron que los incentivos fiscales en realidad pueden perpetuar la desigualdad entre las zonas de altos y bajos ingresos, porque los incentivos son mayores en las zonas con más ingresos. Los suburbios otorgan alivios impositivos más altos per cápita que las ciudades, lo que promueve una expansión urbana descontrolada

y dificulta el acceso a los trabajos “nuevos” a las personas de menos ingresos que viven en el centro (Sands y Reese 2012). En Greater Cleveland, el 80 por ciento de los acuerdos que se hicieron tras la creación de los programas de reinversión en la comunidad requerían que las empresas se alejaran de la ciudad y fueran a los suburbios del condado de Cuyahoga, según descubrió Good Jobs First.

“Creo que GASB 77 despertará a algunos de los luchadores por la justicia social, porque el debate de la desigualdad definitivamente tiene repercusiones”, dijo Kemper, que cree que el valor anual de las reducciones fiscales y otros incentivos gubernamentales de Kansas City podrían llegar a sumar 150 millones de dólares.

“Este es dinero que se quita a los servicios sociales, a las personas peor posicionadas en la cadena socioeconómica de la comunidad, para subvencionar a las personas y corporaciones con mayores ganancias de la comunidad. ¿Cómo puede ser justo?”

CONDADO DE FRANKLIN, OHIO

Los funcionarios del condado de Franklin, Ohio, también hicieron uso extensivo de las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria y el TIF, pero ellos reconocen los beneficios de mostrar más transparencia. El monto total del valor



Columbus, Ohio, fue el segundo municipio grande, luego de la ciudad de Nueva York, en publicar su informe financiero anual con las divulgaciones que exige la GASB 77. Crédito: iStock.com/Dave15957

inmobiliario en una zona con reducción o TIF pasó de unos 1,4 mil millones de dólares en 1999 a 6,7 mil millones de dólares en 2014, según el *Columbus Dispatch* (Bush 2014). Clarence Mingo, auditor del condado de Franklin, comenta que este aumento se dio con “muy poca conciencia del público sobre las consecuencias”.

Mingo dijo en abril, “Me asustaba el hecho de que los gobiernos sigan otorgando reducciones sin tener datos a mano para medir el impacto en la comunidad”.

En 2016, Mingo contrató al Instituto Lincoln para llevar a cabo una evaluación de las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria. Las conclusiones del análisis se publicaron en marzo de 2017 e indican que las reducciones en realidad tuvieron modestos resultados positivos en el condado de Franklin. El estudio reveló que un aumento del uno por ciento en la porción de valor inmobiliario total que se descuenta en determinado distrito escolar tiene un correlato con tasas ligeramente inferiores en los tributos inmobiliarios y valores inmobiliarios apenas más altos (Kenyon, Langley, Paquin y Wassmer 2017).

Pero los investigadores de Lincoln, entre ellos Kenyon y Langley, criticaron la falta de información confiable sobre las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria disponible para los contribuyentes del condado de Franklin. El problema no es la cantidad de datos combinados que publicaron los gobiernos locales, el condado y las agencias estatales de Ohio, sino la calidad, en particular cuando se trata de calcular la renta perdida.

Por ejemplo, siete ciudades del condado ofrecen información básica sobre los programas de incentivos, como criterios de elegibilidad y beneficios, pero ninguno informa el costo de estos programas. Otras ciudades participan en la Chequera en línea de Ohio (Online Checkbook), una iniciativa de transparencia en la que los gobiernos pueden informar todos los gastos y los cheques emitidos. Pero no incluye las reducciones en tributos inmobiliarios ni ningún otro gasto en impuestos. El estado de Ohio publica un informe de gastos en impuestos, pero no incluye las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria.

A Mingo le gustaría que los incentivos fiscales se evaluaran cada algunos años. Espera que el condado de Franklin se pueda asociar con los condados circundantes del centro de Ohio para crear una versión regional de la Oficina de presupuesto del Congreso.

“Los municipios harían bien en contratar una autoridad independiente para que realice un análisis de costos y beneficios antes de otorgar una reducción”, dice. “Eso sería dinero bien gastado en beneficio de los contribuyentes”.

La ciudad de Columbus, sede del condado de Franklin, adelantó los próximos debates de GASB 77. En abril de 2017, Columbus se convirtió en el segundo municipio grande, luego de la ciudad de Nueva York, en publicar su informe financiero anual con las divulgaciones que exige la GASB 77. El informe reveló que las reducciones fiscales de 2016 le costaron a Columbus 1,9 millones de dólares en recaudación tributaria perdida (ciudad de Columbus, 2017). Pero este número no incluyó los casi 31 millones de dólares que se destinaron el año pasado a los distritos de la ciudad con TIF.

Hugh Dorrian, auditor de la ciudad, dijo, “Los gobiernos deberían publicar estos diversos tipos de incentivos, y el nuestro también. Cuanto más abiertos son los gobiernos, mejor funcionan. Por eso apoyo mucho el principio de GASB 77, aunque no haya consenso sobre cómo se debe interpretar”.

Greg LeRoy, director ejecutivo de Good Jobs First, notó que Dorrian, que es auditor de Columbus desde 1969, tenía una reputación estelar por publicar costos de subsidios fiscales mucho antes de que interviniera GASB. Pero en una declaración escrita presentada en abril, Good Jobs First citó a la ciudad por no incluir los pagos en TIF y las reducciones fiscales como reducciones en el CAFR de 2016.

“Columbus es la capital del estado de Ohio, y también la ciudad más grande”, escribió LeRoy. “Si da un ejemplo con fallas, otras jurisdicciones podrían evitar publicar reducciones en impuestos y socavar esta reforma emblemática sobre la transparencia” (GJF 2017).



COOPERACIÓN REGIONAL Y TRANSPARENCIA EN DENVER, COLORADO

Los funcionarios del desarrollo económico de Denver se han dedicado a la transparencia desde la década de 1980, y su experiencia sugiere que GASB 77 podría ayudar a los funcionarios públicos a retomar el control sobre los incentivos fiscales contraproducentes para empresas porque institucionalizarían el respeto y la confianza a nivel regional.

El principio que rige la Economic Development Corporation de Metro Denver (MDEDC) es: “más información es mejor que menos”. Se mantiene informado a los miembros sobre las actividades de desarrollo económico sin comprometer la confidencialidad de los clientes. La tradición se remonta a la crisis petrolera de 1986, que desató un altercado en el desarrollo económico por el cual las empresas literalmente se mudaban de un lado a otro de la calle, según comenta Laura Brandt, directora de desarrollo económico de MDEDC.

Después de esa experiencia, un pequeño grupo de funcionarios locales decidió que las comunidades podrían trabajar en conjunto bajo una entidad en común, que con el tiempo se convirtió en MDEDC, para promover a toda la región en primer lugar y a las comunidades individuales en segundo lugar.

Los miembros firman un Código de ética que casi no se ha modificado desde fines de los 80. Es un documento legal no vinculante que reconoce sus propias limitaciones. El preámbulo incluye esta oración: “Reconocemos por completo que todo Código de ética carece de valor sin un nivel inherente de confianza en la integridad de sus

Economic Development Corporation de Metro Denver (MDEDC) abarca más de 70 gobiernos, organizaciones de desarrollo económico y grupos de industrias comprometidos con un Código de ética que alienta la cooperación regional con respecto a los incentivos en impuestos a la propiedad inmobiliaria para empresas. Crédito: iStock.com/nick1803

miembros y el compromiso de cada uno de nosotros de comportarnos según los niveles más altos de conducta profesional” (MDEDC 2004).

Y aunque cueste creerlo, el Código de ética funcionó. Hoy, MDEDC incluye a más de 70 gobiernos, organizaciones de desarrollo económico y grupos industriales. “La gente llama todo el tiempo y nos pregunta ‘¿Cómo lo hicieron?’” dice Brandt. “Al principio no fue fácil. Pero ahora se tornó un hábito”.

Los miembros que firman el código prometen notificar a otro miembro de la comunidad si una empresa ubicada en territorio del segundo miembro expresa interés en mudarse. Según el código, “las violaciones de este compromiso serán consideradas como la ruptura más severa de nuestra promesa como miembros”. Quienes violen el código se enfrentarán a una especie de intervención ante un comité de MDEDC.

Las empresas que están interesadas en la zona de Denver se dirigen directamente a MDEDC, que a su vez les proporciona a todas las comunidades miembro la información sobre el tipo de propiedad que busca la empresa sin revelar su nombre. MDEDC presenta a los responsables de las empresas y los funcionarios locales solo cuando redujo los posibles sitios a menos de un puñado.

“El modelo se basa en la confianza”, escribió Leigh McIlvaine en un informe de Good Jobs First de 2014. “Los miembros creen que el sistema ayudará a sus comunidades de forma justa y confían en que las inversiones de las comunidades vecinas también beneficiarán a las suyas” (McIlvaine y LeRoy 2014).

Mejorar los programas de incentivos fiscales

Además de promover una mayor transparencia y cooperación regional, los expertos dicen que las comunidades también pueden mejorar los programas de incentivos fiscales con algunos pasos claros.

Limitar el período de reducciones fiscales. Según Bartik, los acuerdos de tributos inmobiliarios suelen durar más de 15 años, mucho más que otros tipos de incentivos fomentados por el gobierno. Cuanto más largo sea el acuerdo, menos probabilidad tiene ese gobierno de recaudar el total de los impuestos de la propiedad en cuestión. Bartik dice que, además, los altos cargos de las empresas suelen preferir un lapso relativamente corto de tiempo (piensan en la cotización de las acciones y los objetivos de renta de la empresa) y no piensan en el futuro cuando deciden sobre la ubicación y la expansión de la empresa. Para las empresas, el valor de un dólar en incentivos fiscales que se ofrece a 10 años vale unos 32 centavos de hoy (Bartik 2017). En otras palabras, un acuerdo impositivo con algunos años de más no hace mucha diferencia para la empresa involucrada, pero sí implica un costo para el gobierno local.

Estructurar los acuerdos de reducción para que el porcentaje que se descuenta disminuya con el paso del tiempo. Kenyon indica que esto puede ayudar a que las empresas eviten sorpresas por aumentos cuando concluye el acuerdo, y que las lleve a negociar con otro municipio al otro lado de la ciudad para obtener un nuevo acuerdo.

Establecer objetivos de sueldos y empleo en los acuerdos de reducciones, además de disposiciones de recuperación si las empresas no cumplen con dichos objetivos. Los funcionarios públicos podrían solicitar a los destinatarios de los beneficios que ofrezcan un cierto porcentaje

de trabajos a tiempo completo o salarios iguales o superiores al promedio de la región como condiciones previas al acuerdo. Los acuerdos también podrían estipular que se contraten residentes locales para hacer al menos una parte del trabajo. Los acuerdos deberían incluir disposiciones de recuperación en caso de que las empresas no cumplan con dichos objetivos.

En un informe de 2009 del Instituto Lincoln, Robert Wassmer planteó cuatro preguntas que deberían considerar los funcionarios públicos al momento de decidir si otorgar o no una reducción en impuestos a una empresa (Wassmer 2009):

- ¿La empresa realmente mudará sus actividades si se rechaza la reducción al impuesto?
- ¿El incentivo fiscal hará que la empresa sea más rentable en su ciudad que en otras ciudades que también ofrecen subvenciones similares?
- ¿La empresa seguirá siendo responsable de los impuestos o tarifas que excedan el costo de proveer nuevos servicios públicos cuando se establezca el acuerdo, para que no se reduzcan los fondos del gobierno?
- De lo contrario, ¿vale la pena someterse al estrés fiscal que genera el acuerdo impositivo por los beneficios de la generación de empleo, la potencial revitalización del barrio y el intento de atraer más empresas como resultado del efecto de multiplicidad?

GASB no es el primer intento de mejorar la transparencia en incentivos fiscales, y tampoco ofrece una respuesta definitiva a la pregunta de si estos construyen o destruyen el valor de los lugares. Pero sí ayuda a las comunidades con programas de reducciones impositivas a responder estas preguntas con más que instinto o esperanza.

¿La exposición adicional cambiará la opinión pública lo suficiente como para ocasionar una reforma significativa? ¿O los dirigentes y contribuyentes locales solo piensan en la promesa de los incentivos? El tiempo lo dirá. □

Andrew Wagaman es periodista de negocios para el diario *The Morning Call*, de Allentown, Pensilvania. Puede contactarlo por correo electrónico a wagamanandrew@gmail.com.

REFERENCIAS

Bartik, Timothy J. 2017. *A New Panel Database on Business Incentives for Economic Development Offered by State and Local Governments in the United States*. Preparado para Pew Charitable Trusts. Kalamazoo, MI: Instituto W.E. Upjohn para la investigación sobre el empleo. <http://research.upjohn.org/reports/225>.

Bush, Bill. 2014. “Property Tax Breaks Have Quadrupled in Franklin County.” *The Columbus Dispatch*, 3 de septiembre. www.dispatch.com/content/stories/local/2014/09/03/whos-not-getting-a-property-tax-break.html.

Ciudad de Columbus. 2017. “Comprehensive Annual Financial Report for the Fiscal Year Ended December 31, 2016.” www.columbus.gov/auditor/cafr.

COST (Consejo de Estado de Tributación, por su sigla en inglés). 2016. *Total State and Local Business Taxes: State-by-State Estimates for Fiscal Year 2015*. Washington, DC. (diciembre). <http://cost.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=94697>.

Dorrian, Hugh J. 2017. “City of Columbus Ohio Comprehensive Annual Financial Report for the Fiscal Year Ended December 31, 2016.” www.columbus.gov/uploadedFiles/Columbus/Elected_Officials/City_Auditor/Reports/CAFR/2016_CAFR.pdf.

Fisher, Peter S. 2007. “The Fiscal Consequences of Competition for Capital.” En *Reigning in the Competition for Capital*, editado por Ann Markusen, 57–86. Kalamazoo, MI: Instituto W.E. Upjohn para la investigación sobre el empleo.

GJF (Good Jobs First). 2015a. “GASB Launches a New Era of Subsidy Transparency.” Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/blog/gasb-launches-new-era-subsidy-transparency.

GJF. 2015b. “GASB Statement No. 77 Data is Official and Coming! Finally, a Price Tag on Corporate Welfare!” Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/gasb-statement-no-77.

GJF. 2015c. “Shortchanging Small Business: How Big Businesses Dominate State Economic Development Incentives.” Comunicado de prensa. Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/news/releases/shortchanging-small-business-how-big-businesses-dominate-state-economic-development-in.

GJF. 2017. “Good Jobs First Cites Problems with Columbus Tax Abatement Disclosures.” Comunicado de prensa. Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/news/releases/good-jobs-first-cites-problems-columbus-tax-abatement-disclosures.

Harpel, Ellen. 2016. “New Disclosure Rules and the Future of Incentives: Preparing for Transparency as the New Norm.” *Economic Development Journal* (verano): 19–25.

Kenyon, Daphne A., Adam H. Langley y Bethany P. Paquin. 2012. *Rethinking Property Tax Incentives for Business*. Enfoque en Políticas de Suelo. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.

Kenyon, Daphne A., Adam H. Langley, Bethany P. Paquin y Robert W. Wassmer. 2017. *Evaluation of Real Property Tax Abatements in Franklin County, Ohio*. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo. (mayo). www.lincolninst.edu/publications/other/evaluation-real-property-tax-abatements-franklin-county-ohio.

LeRoy, Greg. 2017. “2017: A Landmark Year for Transparency on State and Local ‘Corporate Welfare.’” Condado de Arlington, VA: Bloomberg BNA. 27 de enero.

Marohn, Charles. n.d. “The Growth Ponzi Scheme.” Brainerd, MN: Strong Towns. www.strongtowns.org/the-growth-ponzi-scheme.

McIlvaine, Leigh y Greg LeRoy. 2014. *Ending Job Piracy, Building Regional Prosperity*. Washington, DC: Good Jobs First. (julio). www.goodjobsfirst.org/publications/ending-job-piracy-building-regional-prosperity.

MDEDC (Metro Denver Economic Development Corporation). 2004. “Code of Ethics.” www.metrodenver.org/about/partners/code-of-ethics.

Moretti, Enrico. 2010. “Local Multipliers.” *American Economic Review, Papers and Proceedings* 100(2): 373–377.

Pew Charitable Trusts. 2015. “Tax Incentive Programs: Evaluate Today, Improve Tomorrow.” Resumen de la publicación. www.pewtrusts.org/en/research-and-analysis/issue-briefs/2015/01/tax-incentive-programs.

Rathbone, Michael y Patrick Tuohey. 2014. “Urban Neglect: Kansas City’s Misuse of Tax Increment Financing.” St. Louis, MO: Instituto Show-Me. (11 de diciembre). <http://showmeinstitute.org/publication/subsidies/urban-neglect-kansas-city%E2%80%99s-misuse-tax-increment-financing>.

Reschovsky, Andrew. 2014. “The Future Role of the Property Tax in the Funding of K–12 Education in the United States.” En *Education, Land, and Location*, editado por Gregory K. Ingram y Daphne A. Kenyon, 154–183. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.

Sands, Gary y Laura A. Reese. 2012. *Money for Nothing: Industrial Tax Abatements and Economic Development*. Lanham, MD: Lexington Books.

Stafford, Diane. 2017. “Cerner Officially Opens Big Innovations Campus in South Kansas City.” *The Kansas City Star*, 9 de marzo. www.kansascity.com/news/business/article137402178.html.

Roberts, Rob. 2013. “TIF Commission Advances US\$4.3B Cerner Campus.” *Kansas City Business Journal*, 11 de septiembre. www.bizjournals.com/kansascity/news/2013/09/11/tif-commission-advances-43-billion.html.

Wassmer, Robert W. 2009. “Property Tax Abatement as a Means of Promoting State and Local Economic Activity.” En *Erosion of the Property Tax Base: Trends, Causes, and Consequences*, editado por Nancy Y. Augustine et al., 221–259. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.

EL FUTURO DE LA RENTA EN LAS ESCUELAS PÚBLICAS DE LOS ESTADOS UNIDOS PROVENIENTE DEL IMPUESTO A LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

Por Andrew Reschovsky, miembro investigador en el Instituto Lincoln de Políticas de Suelo y profesor emérito en la Universidad de Wisconsin-Madison

El impuesto a la propiedad inmobiliaria es una fuente de financiamiento crucial para las escuelas primarias y secundarias de los Estados Unidos. La Figura 1 muestra que los impuestos locales a la propiedad inmobiliaria aportaron más de un tercio de todo el dinero utilizado para financiar la educación pública en 2013–2014, el último año escolar del que se tienen datos.¹ La dependencia en los tributos inmobiliarios varió mucho en cada estado, pero en Illinois llegó al 58 por ciento de la renta total de las escuelas.

Sin embargo, el impuesto a la propiedad inmobiliaria se ve atacado constantemente, y en los últimos tiempos varios estados intentaron reducirlo o incluso eliminarlo como fuente de financiamiento para escuelas. En el año 2016 en Pensilvania, por un solo voto no se aprobó la legislación que eliminaba el impuesto a la propiedad para escuelas.² Los que están a favor de ella presentaron el proyecto nuevamente y obtuvieron más apoyo después de las elecciones presidenciales de 2016 en los EE.UU. En 2012 los votantes de Dakota del Norte rechazaron una propuesta de modificación de la constitución por la que se eliminaría el impuesto a la propiedad local. En 2008, la legislatura de Georgia consideró, y finalmente rechazó, una propuesta de eliminar el impuesto a la propiedad inmobiliaria.

A pesar de los intentos de las legislaturas estatales por reducir el papel del impuesto a la propiedad como financiador de la educación pública, desde 1980 las recaudaciones por tributos inmobiliarios para las escuelas no dejaron de crecer al mismo ritmo que todas las otras fuentes de renta para las escuelas públicas. Como resultado, la porción de financiamiento de escuelas públicas que proviene de los impuestos locales a la propiedad ha sido notablemente estable. Esta

porción ha oscilado entre el 33 por ciento y el 37 por ciento, salvo dos años.

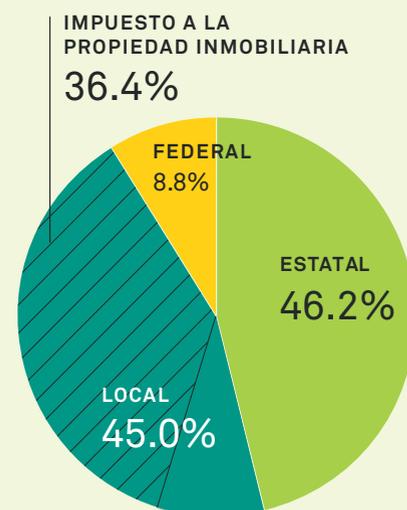
¿Por qué los impuestos a la propiedad inmobiliaria son la fuente más estable de financiamiento de las escuelas públicas?

En los estados promedio, estos impuestos aportaron el 33,9 por ciento del total de la renta de las escuelas públicas en 2006–2007. En 2013–2014, este porcentaje llegó al 36,4 por ciento.

Figura 1

Fuentes de renta para la educación pública en los Estados Unidos por nivel de gobierno, 2013–2014.

Los gobiernos locales aportaron el 45 por ciento del financiamiento de las escuelas públicas en el periodo 2013–2014, y más del 80 por ciento fue gracias al impuesto a la propiedad inmobiliaria. El gobierno nacional aportó menos del 9 por ciento de la renta total en las escuelas públicas, y los gobiernos estatales aportaron el 46 por ciento.



Durante este período, el impuesto a la propiedad ganó importancia como fuente de renta para las escuelas públicas en 36 estados (y el Distrito de Columbia). Durante la Gran Recesión y después de ella, las recaudaciones tributarias de los gobiernos locales por los impuestos individuales y corporativos a la renta y a la venta sufrieron una caída abrupta. La Figura 2 muestra los cambios anuales porcentuales en las recaudaciones provenientes de estos impuestos entre los años 2007 y 2014, y compara las variaciones con los cambios en la recaudación proveniente de los tributos inmobiliarios para las escuelas. La recaudación por tributos inmobiliarios aumentó todos los años, y los cambios anuales porcentuales fueron siempre modestos en comparación con las fluctuaciones en los tres impuestos estatales.

Asistencia federal y estatal

En parte, la porción de la renta total proveniente del impuesto a la propiedad inmobiliaria creció entre 2007 y 2014 debido a los recortes en la asistencia federal y estatal en educación. Desde 2010, el Congreso ha reducido los gastos en educación pública, sin considerar una inyección de

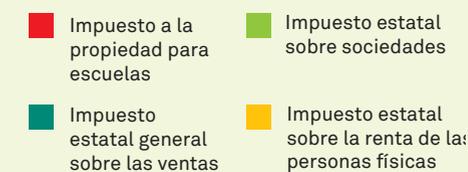
estímulo monetario federal para los distritos escolares locales durante la Gran Recesión de 2007–2009 e inmediatamente después de ella. Entre 2010 y 2016, las dos fuentes principales de asistencia federal (Título 1 para escuelas con alto índice de pobreza y asistencia a la educación especial) se recortaron en un 8,3 por ciento y un 6,4 por ciento, respectivamente, después de hacer el ajuste por inflación.³

En 31 estados, la asistencia para educación estatal de 2013–2014 por estudiante fue menor que en 2007–2008, tras el ajuste por inflación. Estos datos surgieron de una encuesta realizada por el Center on Budget and Policy Priorities (Centro de Presupuesto y Política de Prioridades).⁴ El promedio de estas reducciones en la asistencia estatal fue del 9,6 por ciento. Al principio, los recortes en la asistencia estatal fueron el resultado de las respuestas legislativas de los estados a las reducciones importantes en la recaudación tributaria estatal causadas por la Gran Recesión. Los recortes más recientes en la asistencia estatal fueron el resultado de que las legislaturas y los gobernantes de algunos estados decidieran recortar los impuestos estatales sobre la renta.

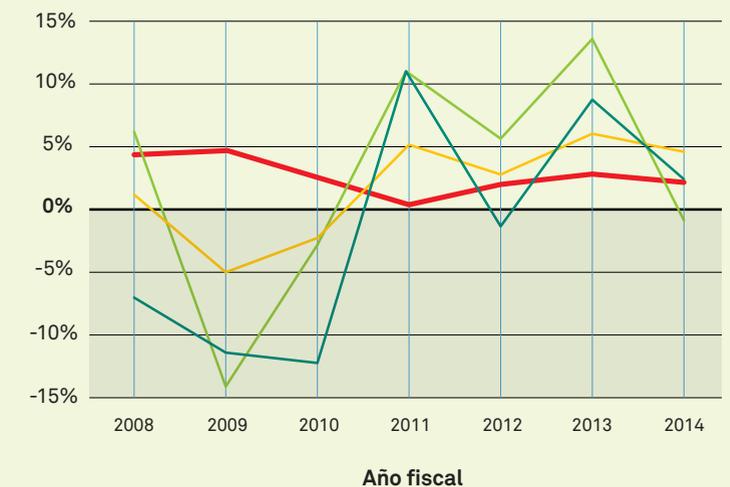
Figura 2

Cambio anual porcentual en la recaudación tributaria de los Estados Unidos.

Entre 2007 y 2014, la recaudación local por tributos inmobiliarios aumentó todos los años, y los cambios anuales porcentuales fueron siempre modestos en comparación con las fluctuaciones en los tres impuestos estatales (impuesto general sobre las ventas, impuesto sobre sociedades e impuesto sobre la renta de las personas físicas).



Cambio en la Recaudación Tributaria en %



Tarifas locales a los usuarios e impuestos estatales sobre la renta, la venta y las sociedades

Frente a las reducciones en la asistencia federal y estatal, la única forma que encontraron los distritos escolares locales de reducir su dependencia en el impuesto a la propiedad inmobiliaria fue adoptar nuevas fuentes de rentas gubernamentales locales. Las investigaciones recientes muestran que los distritos escolares de todo el país no lograron utilizar estas tarifas y otras formas de recaudación que no provienen de impuestos para reemplazar la renta por tributos inmobiliarios.⁵ Si bien una cantidad mucho mayor de organizaciones sin fines de lucro ofrecen apoyo económico a las escuelas, las rentas que logran reunir por estudiante son muy bajas.⁶

Otra alternativa al impuesto a la propiedad es que los gobiernos estatales se hagan cargo de gran parte del financiamiento de las escuelas públicas. En la mayoría de los estados, el financiamiento estatal de la educación pública se traduciría en aumentos importantes y políticamente mal vistos en los impuestos estatales sobre la renta, la venta y las sociedades. Además, se limitaría de forma radical el control local de la educación. Desde los comités escolares o los referendos de financiamiento escolar, los ciudadanos locales ya no tendrían el poder de aumentar los impuestos a la propiedad inmobiliaria para pagar cursos nuevos, reducir la cantidad de alumnos por clase o tomar otras iniciativas educativas.

El futuro del financiamiento de escuelas públicas

La continuidad del apoyo a las escuelas públicas dependerá de que se acepte públicamente que el impuesto a la propiedad inmobiliaria es un medio justo y eficiente para financiar la educación.

Es probable que en la siguiente década la asistencia federal siga disminuyendo. Tanto las propuestas de presupuesto del presidente Trump para el año fiscal 2018 como la resolución de presupuesto de la Cámara exigen recortes muy importantes en los gastos discrecionales que no son para la defensa en los próximos diez años. Si tenemos en cuenta que el origen de casi todos los gastos federales en educación son los programas

discrecionales, es muy probable que las subvenciones federales para la educación pública se sigan reduciendo.

Se hace más difícil predecir las tendencias futuras en la asistencia a la educación estatal. Si bien la educación pública es una prioridad legislativa en la mayoría de los estados, los gobiernos estatales se enfrentan a demandas continuas e igualmente importantes debido al aumento de las responsabilidades jubilatorias sin fondos, las necesidades de infraestructura que no se atienden y el aumento de costos en el área de salud para los empleados públicos y la gente necesitada. Si el Congreso promulga propuestas para reestructurar el programa de Medicaid y reducir los gastos federales en ese programa, los estados se van a ver muy presionados para aumentar los gastos en el área de salud.

Si el financiamiento del gobierno federal o estatal no se mantiene al día con el aumento de costos, los distritos escolares locales se verán ante la difícil decisión de recortar gastos o aumentar los impuestos locales, que en muchos lugares significa aumentar los impuestos a la propiedad inmobiliaria. En algunos estados, las limitaciones estatales prohíben el aumento del impuesto estatal; en otros, los aumentos de los impuestos por sobre el límite establecido requieren la aprobación de los votantes, a veces con mayorías absolutas.

En los casos en los que se permite aumentar los impuestos, para decidir si aumentarán los tributos inmobiliarios, los comités escolares locales deberán sopesar las necesidades educativas de los estudiantes frente a la oposición de los contribuyentes al aumento de los impuestos.

Políticas para mejorar el impuesto a la propiedad inmobiliaria

Una forma de lograr mayor aceptación del impuesto a la propiedad como fuente de financiamiento para las escuelas públicas es responder a las críticas de los contribuyentes.

Una queja frecuente es que el uso del impuesto a la propiedad para financiar las escuelas públicas es injusto porque los distritos escolares con propiedades más valiosas pueden recaudar mucho más dinero que otros distritos, aplicando la misma tasa impositiva.⁷ Como resultado, estos

distritos podrán gastar mucho más por alumno que los distritos con propiedades menos valiosas. Otra queja es que algunos contribuyentes, en particular los de mayor edad, tienen gastos en impuestos a la propiedad más altos que sus ingresos, y eso les genera dificultades importantes. Otras críticas son que las facturas cambian de forma considerable entre casas similares de la misma jurisdicción, el monto abrumador de los pagos impositivos anuales o semestrales y los cambios importantes año a año en los pagos de impuestos de algunos propietarios.

Para tratar estos problemas que se detectaron con el impuesto a la propiedad, algunos estados han adoptado las siguientes propuestas de políticas.⁸

ASIGNAR ASISTENCIA ESTATAL MEDIANTE FÓRMULAS QUE CONSIDEREN LAS DIFERENCIAS EN EL COSTO Y EL VALOR DE LAS PROPIEDADES

Los estados pueden reformar su sistema de asistencia, incrementar la porción de financiamiento escolar que proviene del estado y asegurar que los distritos escolares con propiedades de valor inferior por alumno o costos de educación más altos reciban cantidades más grandes de asistencia estatal por alumno.

OFRECER DESGRAVACIONES

Los estados pueden ofrecer desgravaciones, una especie de crédito fiscal destinado a reducir las cargas impositivas altas para personas con ingresos modestos.⁹

PERMITIR EL PAGO DIFERIDO DE IMPUESTOS

Permitir que los contribuyentes con cargas altas de impuesto a la propiedad inmobiliaria o aumentos repentinos puedan diferir el pago mediante préstamos efectivos de dinero para que puedan pagar los impuestos.

PERMITIR PAGOS MENSUALES O TRIMESTRALES

Para aliviar la presión de los contribuyentes al momento de pagar los impuestos a la propiedad inmobiliaria en uno o dos pagos importantes, se pueden establecer planes de cuotas que permitan hacer pagos más pequeños y más frecuentes.

HACER NUEVAS VALUACIONES CON FRECUENCIA

Para asegurarse de que los vecinos con casas parecidas paguen el mismo monto por el impuesto a la propiedad inmobiliaria, los municipios

deberían valorar las propiedades con frecuencia para reflejar los cambios en los valores de estas.¹⁰

MOSTRARLES A LOS CONTRIBUYENTES CÓMO SE USAN LOS FONDOS

Para que los contribuyentes tengan mayor disposición para el pago de los impuestos a la propiedad inmobiliaria orientados a la educación pública, los funcionarios gubernamentales locales deberían tomar más medidas para informarles cómo se usan estos impuestos. Por ejemplo, pueden señalar que el aumento del tres por ciento se usará para pagarles a los nuevos maestros de la escuela primaria y para financiar un nuevo curso de economía en la escuela secundaria.

NOTAS

¹ Centro Nacional de Estadísticas Educativas, *National Public Education Financial Survey Data, 2013–14*, v. 1a, <https://nces.ed.gov/ccd/stfis.asp>. La porción calculada de la renta total del impuesto a la propiedad inmobiliaria no incluye el impuesto recaudado directamente por los gobiernos estatales.

² Ver Denise Marie Ordway, “Drastic Measure: The Bill That Would Eliminate School Property Tax in Pennsylvania,” *Land Lines*, abril de 2016.

³ Michael Leachman, Kathleen Masterson y Marlana Wallace, “After Nearly a Decade, School Investments Still Way Down in Some States”, Washington, DC: Center on Budget and Policy Priorities, octubre de 2016.

⁴ Michael Leachman, Nick Albaers, Kathleen Masterson y Marlana Wallace, “Most States Have Cut School Funding, and Some Continue Cutting”, Washington, DC: Center on Budget and Policy Priorities, enero de 2016. No había datos disponibles para cinco estados.

⁵ Thomas A. Downes y Kieran M. Killeen, “So Slow to Change: The Limited Growth of User Fees in Public Education Finance, 1991–2010,” *Education Finance and Policy*, otoño de 2014.

⁶ Ashlyn Aiko Nelson y Beth Gazley, “The Rise of School-Supporting Nonprofits,” *Education Finance and Policy*, otoño de 2014.

⁷ Además, si se depende de las ventas locales o los impuestos sobre la renta para financiar las escuelas, se incurriría en grandes injusticias espaciales en el financiamiento.

⁸ Para obtener descripciones detalladas del sistema del impuesto a la propiedad de cada estado, consulte el “State-by-State Property Tax at a Glance Narratives” del Instituto Lincoln en <http://datatoolkits.lincolnst.edu/subcenters/significant-features-property-tax/state-by-state-property-tax-at-a-glance>.

⁹ John H. Bowman, Daphne A. Kenyon, Adam Langley y Bethany Paquin, *Property Tax Circuit Breakers: Fair and Cost-Effective Relief for Taxpayers*, Enfoque en Políticas de Suelo, Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo, mayo de 2009.

¹⁰ En algunos estados, como en California, la ley estatal limita los aumentos anuales de valuación y permite que los valores valuados reflejen el valor de mercado real solo cuando la propiedad se vende.

Después de grandes catástrofes: un análisis detallado de cómo seis países lograron recuperar su comunidad

Por Laurie A. Johnson y Robert B. Olshansky

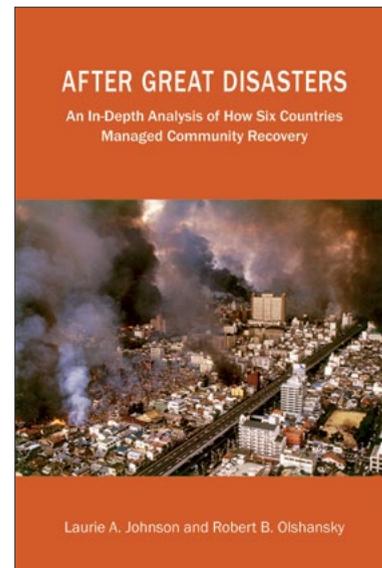
Hoy tenemos suficientes ejemplos y podemos desarrollar modelos efectivos para el proceso de reconstrucción de asentamientos humanos tras una catástrofe.

ANTE TERREMOTOS, TSUNAMIS, HURACANES Y LOS IMPACTOS DE CONDICIONES CLIMÁTICAS EXTREMAS DEBIDO AL CAMBIO CLIMÁTICO, las comunidades deben planear con antelación para recuperarse tras una catástrofe y asegurarse de que puedan revertir la situación y resurgir más fuertes que antes. Esto se sugiere en un libro nuevo e innovador con casos de estudio detallados sobre seis países de tres continentes.

Después de grandes catástrofes: un análisis detallado de cómo seis países lograron recuperar su comunidad, por Laurie A. Johnson y Robert B. Olshansky, resume los 25 años de experiencia en colaboración de ambos autores como planificadores de recuperación en los sitios de catástrofes importantes, como el terremoto de 1995 en Kobe o el huracán Sandy de 2012. Recomiendan buenas prácticas para los funcionarios urbanos y los gestores de políticas, sobre la base de una investigación de primera mano sobre el papel de los distintos niveles del gobierno en la recuperación exitosa tras catástrofes y la reconstrucción de la zona. Los ejemplos se toman de los Estados Unidos, Japón, China, Nueva Zelanda, Indonesia, India y otros países de todo el mundo. Los autores recuperaron

cientos de documentos y entrevistaron a funcionarios de gobierno, investigadores académicos, representantes de organizaciones internacionales de ayuda, dirigentes de comunidades y sobrevivientes de catástrofes con el objetivo de encontrar lecciones en común en estos ambientes dispares y de ayudar para la recuperación de las comunidades que sufran desastres en el futuro.

El libro desarrolla con mayor profundidad la investigación presentada en el Enfoque en Políticas de Suelo de 2016, *Después de grandes desastres: cómo seis países lograron recuperar su comunidad*, también escrito por Johnson y Olshansky, y publicado por el Instituto Lincoln. Esta publicación, más extensa, muestra cómo las regiones metropolitanas se pueden reconstruir y hacerse aún más resistentes durante el proceso de recuperación después de terremotos, tsunamis, huracanes o ataques terroristas. “El nivel de detalle del libro es invaluable para quienes trabajan en los sitios que requieren recuperación tras catástrofes, en comparación con las recomendaciones concisas presentadas en el primer informe, que estaba dirigido a ejecutivos”, dijo Olshansky, director del Departamento de planeamiento urbano y regional de la Universidad de



Junio de 2017 / 376 páginas / US\$30
ISBN: 978-1-55844-331-0

Para encargarlo, visite www.lincolnst.edu/publications/books/after-great-disasters

Illinois, Urbana-Champaign. Johnson es investigador y consultor de planificación urbana, y presidente del U.S. National Advisory Committee for Earthquake Hazards Reduction (Comité nacional asesor para la reducción de riesgos ante terremotos de los Estados Unidos).

Johnson destaca, “Las catástrofes pueden cambiar la suerte de una ciudad o una región para siempre”. Chicago y San Francisco lograron mayor éxito luego de sufrir los estragos de un incendio y un terremoto, respectivamente. Tokio logró sobrevivir a los incendios devastadores causados por terremotos y guerras. Pero el centro de la ciudad de Managua, Nicaragua, nunca se recuperó del terremoto de 1972; y Galveston, Texas, perdió su posición de metrópolis en auge tras ser destruida por un gran huracán en 1900.

La gestión de la recuperación es importante porque las catástrofes se extienden a lo largo del tiempo. Perjudican vidas y empresas mientras las personas esperan ayuda, reparaciones de infraestructura y el regreso de sus vecinos. La recuperación física de las

catástrofes lleva muchos años, y las heridas psicológicas pueden llegar a durar décadas. Muchas personas sobreviven a la catástrofe inicial, pero luego sufren la recuperación porque la economía se estanca, las redes sociales se debilitan y los servicios de salud y apoyo decaen. El proceso de recuperación es un aspecto muy importante de las catástrofes, y la gestión del proceso puede afectar tanto la intensidad como la duración de las experiencias de los ciudadanos. La reconstrucción después de una catástrofe ofrece una serie de oportunidades para solucionar problemas antiguos, ya que se puede mejorar la construcción, los estándares y la calidad del diseño, renovar infraestructuras, crear nuevos

acuerdos de uso de la tierra, evitar ubicaciones peligrosas, reinventar economías, mejorar la gobernanza y lograr mayor conciencia y preparación en la comunidad.

En los últimos 40 años ocurrieron varias catástrofes internacionales que requirieron intervención a gran escala y sostenida en varios niveles de organizaciones, gubernamentales y no gubernamentales. Sus actividades y medidas enriquecieron los conocimientos sobre la reconstrucción a largo plazo después de una catástrofe. Hoy tenemos suficientes ejemplos y podemos desarrollar modelos efectivos para el proceso de reconstrucción de asentamientos humanos tras una catástrofe. □



El terremoto de 2008 en la provincia de Sichuan, China, causó daños graves a muchas ciudades de toda la región, entre ellas gran parte de la ciudad industrial de Hanwang, Mianzhu. Crédito: R. Olshansky (2011)

SOBRE LOS AUTORES

La **Dra. Laurie A. Johnson** posee una certificación del Instituto Americano de Planificadores Certificados (AICP, por su sigla en inglés) y es urbanista con reconocimiento internacional, especializada en recuperación y gestión de riesgos ante catástrofes. En 2006 fue la autora principal del plan de recuperación de la ciudad de Nueva Orleans, tras el huracán Katrina; en ese momento, fue coautora del libro *Clear as Mud: Planning for the Rebuilding of New Orleans*, junto con Robert Olshansky. También es científica visitante de proyectos en el Centro de Investigación de Ingeniería Sísmica del Pacífico de la Universidad de California, Berkeley. Su oficina de consultoría se encuentra en San Rafael, California.

El **Dr. Robert B. Olshansky** es miembro de AICP y profesor y jefe del Departamento de planificación urbana y regional de la Universidad de Illinois, Urbana-Champaign. Es coautor de *Clear as Mud: Planning for the Rebuilding of New Orleans*, junto con Laurie Johnson, además del informe *Opportunity in Chaos: Rebuilding after the 1994 Northridge and 1995 Kobe Earthquakes*, junto con Laurie Johnson y Ken Topping. Además, editó los cuatro volúmenes de *Urban Planning After Disasters* (Routledge). Con el apoyo de la Fundación Nacional para la Ciencia de la Universidad de Illinois, junto con otros colaboradores realizó investigaciones y publicaciones sobre recuperación de catástrofes en China, India, Indonesia, Haití y Japón.

ÍNDICE

- 1 Introducción:** evolución de los enfoques para gestionar la recuperación ante catástrofes a gran escala
- 2 China:** reconstrucción vertical y a toda velocidad
- 3 Nueva Zelanda:** centralizar la gobernanza y transformar los paisajes urbanos
- 4 Japón:** regulaciones nacionales sobre el uso de la tierra ayudan a la recuperación
- 5 India:** recuperación gestionada en cada estado con la participación de las ONG
- 6 Indonesia:** enfoques de reconstrucción centralizados y comunitarios
- 7 Estados Unidos:** una política de recuperación que evoluciona a niveles estatales y federales
- 8 Conclusiones y recomendaciones**

Impuesto a la propiedad inmobiliaria en África: estado, desafíos y posibilidades

Por Riël Franzsen y William McCluskey

PARA LOGRAR QUE EL CRECIMIENTO Y LA URBANIZACIÓN SEAN RÁPIDOS EN ÁFRICA, SE NECESITARÁN GOBIERNOS LOCALES estables que provean bienes y servicios a miles de millones de personas. Los autores Riël Franzsen y William McCluskey sugieren que el impuesto a la propiedad inmobiliaria puede ayudar a las comunidades africanas a superar este desafío.

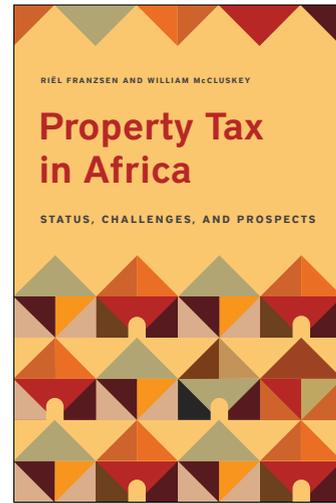
En *Impuesto a la propiedad inmobiliaria en África: estado, desafíos y posibilidades*, Franzsen y McCluskey, del Instituto Tributario Africano, Universidad de Pretoria, ofrecen el primer estudio exhaustivo sobre tributos inmobiliarios del continente. Allí, plantean los desafíos, oportunidades y caminos a seguir para poder mejorar. Analizan los sistemas de este impuesto en 29 países, ofrecen revisiones de cuatro regiones y resaltan los principales problemas políticos, administrativos y técnicos que afectan al funcionamiento de estos sistemas.

Este libro llega en un momento crítico para África. Se trata del continente con crecimiento más veloz: ha sumado más de 500 millones de personas desde 1990, y para 2050 albergará

un cuarto de la población mundial. El continente se está urbanizando a toda velocidad y, junto con Asia, absorberá la mayor parte del crecimiento mundial en las décadas venideras.

“Los desafíos fiscales de la urbanización son más notables en África que en cualquier otra parte del mundo”, comenta George W. “Mac” McCarthy, presidente y director ejecutivo del Instituto Lincoln, en el prefacio. “Se necesitará mucho trabajo para establecer sistemas eficientes que puedan obtener flujos de renta anual confiables y ayuden a las ciudades a sobrevivir. Pero hay muchos motivos para ser optimistas”.

Algunas ciudades africanas generan rentas importantes con el impuesto a la propiedad inmobiliaria, a pesar de que este impuesto no se use mucho en la mayoría de los países del continente: el 42 por ciento de toda la renta generada de forma local en Freetown, Sierra Leona; el 23 por ciento en Nairobi, Kenia, y el 21 por ciento en Accra, Ghana, por ejemplo. Sin embargo, en el continente, el promedio de uso del impuesto es solo del 0,38 por ciento del producto interno bruto, en comparación con el



Junio de 2017 / 625 páginas / US\$40
ISBN: 978-1-55844-363-1
Para encargarlo, visite
www.lincolninist.edu/publications/books/property-tax-africa

2 por ciento que se observa en casi todos los países desarrollados que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

En *Impuesto a la propiedad inmobiliaria en África* se identifican los desafíos más comunes, como la deficiencia en la recaudación y la ampliación del impuesto, la mala administración y los sistemas insuficientes para valorar las propiedades de forma sistemática.

Además, el libro destaca algunos logros en ciudades que pudieron reafirmar sus sistemas de tributos inmobiliarios. En la ciudad de Kitwe, Zambia, se realizan valuaciones suplementarias que aumentaron la cantidad de propiedades en el registro de impuestos y los valores valuados, lo que llevó a un aumento en la renta. En Kampala, Uganda, los funcionarios de la Autoridad de rentas y el Ministerio de finanzas colaboraron con el gobierno para fundar una nueva oficina para recaudar rentas; esta oficina logró más del doble de recaudación del impuesto a la propiedad en cuatro años.

Este libro es un recurso para los expertos en el impuesto a la propiedad inmobiliaria, funcionarios públicos y profesionales; ofrece recomendaciones

para mejorar el desempeño del tributo inmobiliario en África, como las siguientes:

- Analizar con detalle el sistema del impuesto a la propiedad inmobiliaria y decidir cómo se relaciona con las metas de desarrollo económico del país.
- Auditar los apoyos legales del impuesto y reescribir las leyes, de ser necesario, para establecer las bases e implementar sistemas más efectivos.
- En la mayoría de los países, concentrar la reforma en las ciudades más grandes.
- Concentrarse primero en los sistemas de recaudación y aplicación.
- Planificar transiciones graduales que permitan a la administración fiscal ponerse al día y a los contribuyentes adaptarse al nuevo sistema.

Además de las revisiones de casos por región y en todo el continente, el libro incluye análisis detallados de los 29 países: Benín, Botsuana, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Egipto, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea Ecuatorial, Kenia, Liberia, Madagascar, Marruecos, Mauricio, Mozambique, Namibia, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Sudáfrica, Sudán, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabue. □

SOBRE LOS AUTORES

Riël Franzsen ocupa la presidencia en investigación sudafricana en políticas fiscales y gobernación, y también es director del Instituto tributario africano, de la Universidad de Pretoria, Sudáfrica.

El **Dr. William McCluskey** se unió a la Universidad de Ulster en 1986. Fue contratado como profesor de estudios de la propiedad en la Universidad de Lincoln, Christchurch, Nueva Zelanda, entre 2001 y 2002. Hoy, es profesor extraordinario del Instituto tributario africano de la Universidad de Pretoria, Sudáfrica.

ÍNDICE

PARTE I

Estado actual y desafíos

- 1 Introducción, *Riël Franzsen y William McCluskey*
- 2 Política y práctica, *William McCluskey, Riël Franzsen y Roy Bahl*

PARTE II

Revisiones por países

- 3 Benín, *Bernard Tayoh y William McCluskey*
- 4 Botsuana, *William McCluskey, Riël Franzsen y Mundia Kabinga*
- 5 Cabo Verde, *Riël Franzsen, William McCluskey y Vasco Nhabinde*
- 6 Camerún, *Bernard Tayoh Riël Franzsen y Roy Bahl*
- 7 República Centroafricana, *Bernard Tayoh y Riël Franzsen*
- 8 Costa de Marfil, *Bernard Tayoh*
- 9 República Democrática del Congo, *Jean-Jacques Nzewanga y Riël Franzsen*
- 10 Egipto, *Khaled Amin, William McCluskey y Riël Franzsen*
- 11 Guinea Ecuatorial, *Bernard Tayoh y Riël Franzsen*
- 12 Gabón, *Nara Monkam*
- 13 Gambia, *William McCluskey y Samuel Jibao*
- 14 Ghana, *Samuel Jibao*
- 15 Kenia, *William McCluskey, Riël Franzsen y Washington Olima*
- 16 Liberia, *Riël Franzsen y Samuel Jibao*
- 17 Madagascar, *Jean-Jacques Nzewanga, Riël Franzsen y William McCluskey*
- 18 Mauricio, *Riël Franzsen y William McCluskey*

- 19 Marruecos, *Riël Franzsen y Maria Elkhadari*
- 20 Mozambique, *William McCluskey y Vasco Nhabinde*
- 21 Namibia, *Riël Franzsen y William McCluskey*
- 22 Níger, *Boubacar Hassane, Riël Franzsen y William McCluskey*
- 23 Ruanda, *William McCluskey y Jean-Jacques Nzewanga*
- 24 Senegal, *Nara Monkam*
- 25 Sierra Leona, *Samuel Jibao*
- 26 Sudáfrica, *Riël Franzsen*
- 27 Sudán, *Shahenaz Hassan y Riël Franzsen*
- 28 Tanzania, *William McCluskey y Riël Franzsen*
- 29 Uganda, *Riël Franzsen y William McCluskey*
- 30 Zambia, *Riël Franzsen, Mundia Kabinga y Chabala Kasese*
- 31 Zimbabue, *John Chakasikwa, Riël Franzsen y William McCluskey*

PARTE III

Países africanos por región

- 32 África angloparlante, *Riël Franzsen y William McCluskey*
- 33 África francófona, *Riël Franzsen y William McCluskey*
- 34 África lusófona, *William McCluskey, Riël Franzsen y Washington Olima*
- 35 África del norte y noreste, *Riël Franzsen y William McCluskey*

PARTE IV

El futuro del impuesto a la propiedad inmobiliaria en África

- 36 Desafíos, perspectivas y recomendaciones, *William McCluskey, Riël Franzsen y Roy Bahl*

Estudio comparativo de impuestos en 50 estados: impuestos pagados en 2016

Del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo y el Centro de Excelencia Fiscal de Minnesota

DURANTE 12 AÑOS CONSECUTIVOS, Nueva York fue la ciudad con mayor discrepancia en los Estados Unidos en las tasas de impuesto a la propiedad inmobiliaria para el alquiler de edificios de departamentos para múltiples familias, en comparación con las casas ocupadas por sus propietarios. Esto se establece en el *Estudio comparativo de impuestos en 50 estados*, una publicación anual del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo y el Centro de Excelencia Fiscal de Minnesota.

Debido a los límites y las prácticas de tasación, y a otros factores, la tasa impositiva efectiva de una casa típica ocupada por sus propietarios es apenas un quinto de lo que paga el propietario de un edificio de departamentos. Estos costos luego se trasladan a los inquilinos.

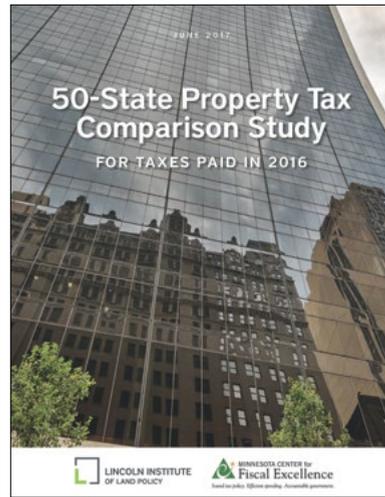
Estas discrepancias en el sistema de Nueva York surgen en un análisis exhaustivo sobre la tasa efectiva del impuesto a la propiedad inmobiliaria (el pago del impuesto es un porcentaje del valor de mercado) para las propiedades residenciales, comerciales, industriales y de departamentos en más de 100 ciudades de los EE.UU. El informe pone énfasis en la importancia del tributo inmobiliario como una fuente estable de renta para las ciudades y en los desafíos que implica el ajuste de los sistemas de este impuesto a las condiciones tan cambiantes del mercado de los EE.UU.

Muchas ciudades con las tasas más altas tienen dificultades para pagar el impuesto, lidian con una base imponible baja que requiere tasas fiscales más altas para lograr una renta suficiente, y se ven restringidas por las

leyes estatales que limitan el acceso a las fuentes de renta que les permitirían reducir su dependencia en los tributos inmobiliarios. Detroit posee la tasa impositiva efectiva más alta sobre casas de valuación media, y el valor promedio de hogares más bajo de las ciudades consideradas en el informe. Bridgeport, que tiene la segunda tasa más alta sobre casas de valuación media, depende más del impuesto a la propiedad inmobiliaria para financiar al gobierno local que cualquier otra ciudad incluida en el informe, debido a que las leyes estatales limitan el acceso a otros impuestos de base más amplia.

Pero en otros lugares, el hecho de que las tasas del impuesto a la propiedad inmobiliaria sean altas o bajas es, en su mayor parte, el resultado de otras decisiones sobre políticas que tomaron los gobiernos locales. Esto es notable en Nueva York más que en otras ciudades; ya que posee una de las tasas impositivas más bajas de la nación en los hogares ocupados por sus propietarios, pero la más alta en edificios de departamentos y la segunda más alta en propiedades comerciales. Allí, una propiedad comercial que vale 1 millón de dólares posee una tasa impositiva efectiva 4,1 veces más alta que un hogar de valuación media, mientras que para un edificio de departamentos que vale US\$600.000, la tasa es 5 veces más alta. Las discrepancias en Nueva York son las más altas de todas las ciudades incluidas en el informe.

Estas diferencias en el sistema, que salen a la luz en muchos informes recientes de distintos medios, están



Junio de 2017 / 108 páginas / www.lincolninst.edu

sujetas a una investigación del Instituto Lincoln y la Asociación del Plan Regional. Dicho trabajo revisará la evidencia existente, explorará las reformas de políticas que aumentan la eficiencia y la equidad del impuesto a la propiedad inmobiliaria, y realizará un análisis empírico para determinar el impacto de las reformas propuestas en distintos grupos de contribuyentes y en las recaudaciones tributarias.

Dado que se trata de la mayor fuente de renta que recaudan los gobiernos locales, es fundamental poseer un sistema de tributos inmobiliarios que funcione bien para mejorar la salud fiscal de cada municipio. El *Estudio comparativo de impuestos en 50 estados* incluye datos de 73 ciudades grandes de los EE.UU. y un municipio rural de cada estado, además de un análisis que explica por qué las tasas impositivas varían tanto. El contexto es importante porque las tasas altas suelen reflejar una cierta combinación de dependencia alta del impuesto a la propiedad inmobiliaria con impuestos bajos sobre las ventas y la renta, valores bajos de los hogares que aumentan la tasa impositiva necesaria para recaudar renta suficiente o gastos gubernamentales más altos, y mejores servicios públicos. Además, algunas ciudades utilizan una clasificación del impuesto a la propiedad que puede resultar en tasas mucho más altas sobre propiedades comerciales y

de departamentos que sobre los hogares ocupados por sus propietarios.

La dependencia del impuesto a la propiedad es uno de los motivos principales por los que las tasas varían en cada ciudad. Por un lado, algunas ciudades recaudan la mayor parte de su renta con los impuestos a la propiedad, mientras que otras dependen más de fuentes alternativas. Las ciudades que poseen impuestos locales altos sobre la venta o la renta no necesitan recaudar tanto del impuesto a la propiedad, y por lo tanto este tiene un promedio inferior. Por ejemplo, el informe muestra que Bridgeport, Connecticut, tiene una de las tasas impositivas efectivas más altas por hogar de valuación media, mientras que Birmingham, Alabama, tiene una de las más bajas. Sin embargo, los residentes de Bridgeport no pagan impuestos locales a la venta ni a la renta, mientras que en Birmingham pagan ambos a los gobiernos locales. Por consiguiente, a pesar de que el impuesto a la propiedad es mucho más alto en Bridgeport, el total de los impuestos locales son más altos en Birmingham (US\$2.560 contra US\$2.010 per cápita).

El valor de las propiedades es otro factor determinante que explica las diferencias en las tasas de impuestos a la propiedad. Las ciudades con valores superiores pueden imponer una tasa inferior y aun así recaudar por lo menos la misma cantidad de renta que una ciudad con valores inferiores. La factura de cobro promedio del impuesto a la propiedad para un hogar de valuación media en las ciudades grandes incluidas en este informe es de US\$2.871. Para poder recaudar ese valor en Detroit, que tiene los valores promedio más bajos del estudio, se debería aplicar una tasa impositiva efectiva 20 veces mayor que en San Francisco, que posee los valores promedio de hogares más altos.

También hay variaciones considerables en las distintas ciudades entre los impuestos a la propiedad comercial, que incluyen los impuestos a edificios de oficinas y propiedades similares. En 2016, la tasa impositiva efectiva sobre una propiedad comercial que valía US\$ 1 millón tenía un promedio

de 2,1 por ciento en todas las ciudades grandes de los estados. Las tasas más altas estaban en Detroit, Nueva York, Chicago, Bridgeport y Providence; todas ellas tenían tasas impositivas efectivas al menos un 75 por ciento mayores que el promedio de las ciudades. Por otro lado, las tasas estaban por debajo de la mitad del promedio en Cheyenne, Seattle, Honolulu, Fargo, Billings (MT) y Virginia Beach.

Hay variaciones muy amplias en todo el país en los impuestos a la propiedad inmobiliaria de las residencias primarias ocupadas por los propietarios, que también se llaman propiedades ocupadas. Según un análisis de la ciudad más grande de cada estado, el promedio de la tasa impositiva efectiva en propiedades ocupadas de valuación media era del 1,5 por ciento en 2016. En el extremo superior, hay tres ciudades con una tasa impositiva efectiva apenas 2,5 veces más alta que el promedio: Detroit, Bridgeport y Aurora (IL). Por otro lado, hay seis ciudades con tasas impositivas inferiores a la mitad del promedio del estudio: Honolulu, Boston, Denver, Cheyenne (WY), Birmingham (AL) y Washington, DC.

Muchas ciudades tienen preferencias en su sistema de impuestos a la propiedad inmobiliaria que generan índices efectivos más bajos para ciertos tipos de propiedad. Estas características se suelen diseñar para beneficiar a los propietarios. El “coeficiente de clasificación” describe estas preferencias al comparar la tasa impositiva efectiva sobre la tierra y los edificios para dos tipos de propiedad. Por ejemplo, si la tasa efectiva de una ciudad es del 3 por ciento para las propiedades comerciales y del 1,5 por ciento para las propiedades ocupadas, el coeficiente de clasificación comercial-ocupadas es de 2 (3 por ciento dividido 1,5 por ciento).

El análisis de las ciudades más grandes de cada estado muestra un promedio del coeficiente de clasificación comercial-ocupadas de 1,67, lo que significa que, en promedio, las propiedades comerciales poseen una tasa impositiva efectiva un 67 por ciento más alta que las propiedades ocupadas. El coeficiente de clasificación de alrededor de un cuarto de las ciudades es

mayor que 2, lo que significa que las propiedades comerciales poseen una tasa impositiva efectiva al menos dos veces superior a la de las propiedades ocupadas.

Para finalizar, el informe también mide el impacto de los límites en la tasación del impuesto a la propiedad inmobiliaria que han adoptado 19 estados. Los límites en la tasación suelen restringir el aumento del valor determinado de las parcelas individuales y luego restablecer el valor imponible de las propiedades cuando se venden. Se basan en dos factores: la cantidad de tiempo que el propietario poseyó la casa y la apreciación del valor de mercado del hogar según el aumento permitido del valor determinado. Como resultado, los límites de la tasación pueden llevar a diferencias importantes en las facturas de cobro de tributos inmobiliarios entre los propietarios con casas casi idénticas según la cantidad de tiempo que poseyeron la casa.

En Los Ángeles, por ejemplo, el promedio de posesión es de 13 años y el valor promedio es de US\$542.100. Debido al límite estatal en la tasación, alguien que posee una casa desde hace 13 años pagaría un 39 por ciento menos en tributos inmobiliarios que el propietario de una casa recién comprada, aunque ambas propiedades valgan US\$542.100. □

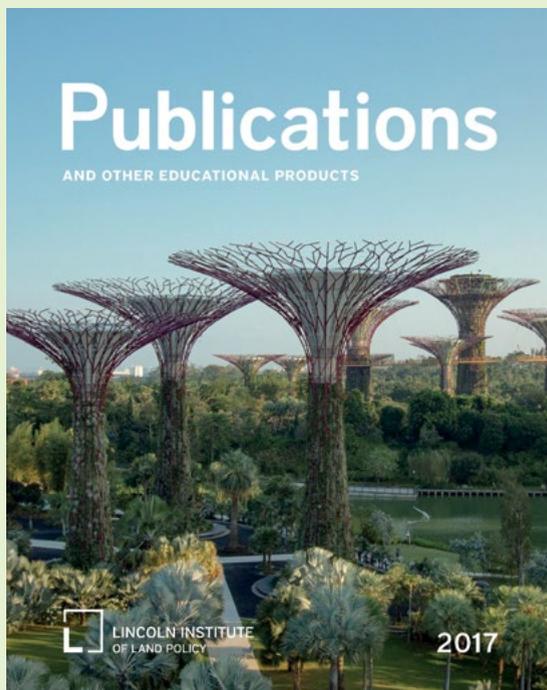
SOBRE LOS AUTORES

El **Centro de Excelencia Fiscal de Minnesota** se fundó en 1926 para promover políticas fiscales sólidas, gastos eficientes y un gobierno responsable. Como grupo sin fines de lucro y sin inclinación política respaldado por las cuotas de membresía, para alcanzar su misión el centro educa e informa a los minnesotanos sobre las políticas fiscales sólidas; ofrece a los gestores de políticas estatales y locales investigaciones objetivas y sin inclinaciones políticas sobre los impactos de las políticas fiscales y de gastos, y defiende la implementación de políticas que reflejen los principios de excelencia fiscal.

Land Lines
113 Brattle Street
Cambridge, MA 02138-3400 USA

RETURN SERVICE REQUESTED

Land Lines es gratuita. Para suscribirse, solo debe registrarse en nuestro sitio web:
www.lincolinst.edu/land-lines



Catálogo de publicaciones 2017

El catálogo de publicaciones del Instituto Lincoln en 2017 incluye más de 130 libros, libros electrónicos, enfoques en políticas de suelo y recursos de multimedia. Estas publicaciones representan el trabajo del cuerpo académico, miembros y socios del Instituto para ayudar a resolver desafíos mundiales económicos, sociales y medioambientales, y así mejorar la calidad de vida mediante la investigación sobre tributación inmobiliaria, valuación y tasación, planificación urbana y regional, crecimiento inteligente, conservación del territorio, desarrollo urbano y de viviendas, y otros temas de interés sobre políticas de suelo en los Estados Unidos, América Latina, China, Europa, África y otras zonas de todo el mundo.

Todos los libros, informes y otros elementos del catálogo están disponibles para comprar o descargar en el sitio web del Instituto, y exhortamos a aplicarlos en cursos académicos y otras reuniones educativas. Puede obtener instrucciones para solicitar copias de exámenes en www.lincolinst.edu/exam-copies. Para solicitar una copia impresa del catálogo, envíe su dirección postal completa a help@lincolinst.edu.

www.lincolinst.edu/publications