

MANUAL PARA LAS **REGIONES**

**ATRACCIÓN
DE INVERSIÓN PARA EL
DESARROLLO SOSTENIBLE
DE LOS TERRITORIOS
DE COLOMBIA**

MEJORES PRÁCTICAS
EN PROMOCIÓN DE INVERSIONES

COLOMBIA 
EL PAÍS DE LA BELLEZA

LISTADO DE ABREVIACIONES

Análisis DOFA – Análisis de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas (SWOT en inglés)

API – Agencia de Promoción de Inversión nacional (IPA en inglés) **APP** – Alianzas Público Privadas (PPP en inglés)

APRI – Agencia de promoción de inversión regional

CRM – Sistema de gestión de las relaciones con los clientes **DNP** – Departamento Nacional de Planeación de Colombia **ICA** – ICA Impuesto de Industria y Comercio

IED – Inversión Extranjera Directa (FDI en inglés)

IPRO – Proyectos estructurados (Investment Projects Ready to Offer en inglés) **KPI** – Indicadores clave de rendimiento

PUV – Propuesta Única de Venta (USP en inglés) **PV** – Propuesta de Valor

RA – Realidad aumentada **RV** – Realidad virtual

SIFAI – Sistema de Facilitación para la Atracción de Inversión **ZEE** – Zonas Económicas Especiales

ZESE – Zona Económica y Social Especial **ZF** – Zonas Francas

ZOMAC – Zonas más afectadas por el conflicto



INTRODUCCIÓN

Este manual de las regiones representa el tercer entregable de la consultoría realizada por Wavteq para ProColombia bajo el contrato BID 32 de 2022 para “Realizar un diagnóstico y un manual para las regiones que no cuentan con agencias de promoción de inversión regionales (APRI) u otra instancia de promoción de inversiones o negocios, que les permita comprender sus ventajas, fortalezas y oportunidades de mejora y les facilite la adopción de estrategias o herramientas para promover inversiones en sus territorios y ejecutar acciones enfocadas en la generación de oportunidades de inversión para fortalecer su posicionamiento frente a posibles inversionistas extranjeros”. El objetivo principal de este reporte es proporcionar un manual con paso a paso y mejores prácticas para la promoción de inversión extranjera directa (IED) para las regiones en Colombia.

Este proyecto hace parte del Convenio de Préstamo No. 4929/OC-CO “Programa de Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana” entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), cuyo objetivo principal es diversificar e internacionalizar la economía colombiana para impulsar el crecimiento económico del país.

Teniendo en cuenta que, a **varias regiones en Colombia que no cuentan con APRIs** dedicadas a promover las oportunidades de inversión, se dificulta su visibilidad en los planes de expansión de las empresas extranjeras.

Por lo anterior, el MinCIT y ProColombia encargaron a Wavteq realizar un diagnóstico y un manual que permita **generar herramientas para que los gobiernos regionales y locales que no cuentan con agencias**

de promoción de inversión regionales (APRI) (i) potencien estrategias de desarrollo, (ii) generen empleo, y (iii) mejoren la productividad de sus regiones con el fin de asegurar un crecimiento económico sostenido que beneficie a sus habitantes, a través de la atracción de inversión extranjera directa.

Este manual se divide en 9 capítulos. El primer capítulo presenta diferentes opciones para establecer una entidad de atracción de inversión. El segundo capítulo trata de explicar cómo desarrollar una estrategia de IED con sus diferentes elementos. En el tercer capítulo, se presentan los pasos y mejores prácticas para la promoción de sectores a inversionistas extranjeros. Seguidamente, el cuarto capítulo presenta buenas prácticas para el desarrollo de una estrategia de marketing digital y los tipos de actividades, incluidas las iniciativas innovadoras que están adoptando las APIs alrededor del mundo. También presenta pautas para supervisar y evaluar los resultados de las campañas de marketing digital. El quinto capítulo presenta las buenas prácticas para el desarrollo de Propuestas de Valor (PV). Después, en el capítulo 6, se ofrecen directrices para promover proyectos APP a inversionistas extranjeros. El séptimo capítulo describe la función de facilitación de inversiones, la cual consiste en brindar información y asistencia continua a los inversionistas, permitiéndoles analizar las oportunidades de negocio y concretar el proyecto de inversión. El capítulo 8 brinda a las regiones conceptos esenciales sobre los incentivos a la inversión, sus tipos, importancia e impacto en la atracción de flujos de IED. Finalmente, se cierra el manual brindando lineamientos básicos para fortalecer la captura, preservación y transferencia del conocimiento, contribuir al aprendizaje institucional y a la adopción de buenas prácticas, aun cuando el personal, el liderazgo y la estructura organizativa cambien.



8. ***INCENTIVOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA OFERTA REGIONAL***

La mayoría de los países y regiones recurren a los incentivos como mecanismos para atraer inversión extranjera, incrementar las exportaciones, desarrollar zonas económicamente rezagadas, incrementar el empleo o desarrollar sectores específicos.

Este capítulo brinda a las regiones conceptos esenciales sobre los incentivos a la inversión, sus tipos, importancia e impacto en la atracción de flujos de IED. También presenta una sinopsis de los principales incentivos disponibles en Colombia y se profundiza en las alternativas de instrumentos no tributarios. La guía contiene tendencias, recomendaciones y buenas prácticas de incentivos no tributarios que pueden inspirar enfoques de medidas para incentivar la inversión en las regiones colombianas.

Finalmente se presentan consideraciones para que las APRIs y aliados clave, diseñen y promuevan incentivos a la inversión eficientes.

NO. 1:

¿Qué son y para qué sirven los incentivos a la inversión?

Para diseñar, promover y aplicar programas de incentivos, es indispensable partir de la comprensión de conceptos básicos sobre los incentivos a la inversión, los tipos comunes que existen y el papel que desempeñan en la atracción de IED.

A. Entendiendo los incentivos a la inversión

Un incentivo a la inversión es una medida específica proporcionada a un inversionista nacional y/o extranjero, con el objetivo de influir en su decisión de localización de la inversión, así como en las características del proyecto, dimensión, ubicación geográfica, actividad e impacto.

Los incentivos a la inversión pueden clasificarse en dos grandes grupos: incentivos tributarios y no tributarios, que a su vez consisten en incentivos financieros y en los llamados indirectos.

- **Incentivos tributarios:** constituyen excepciones al sistema tributario de

referencia y consisten en el otorgamiento de privilegios fiscales como la reducción o exenciones de impuestos, créditos fiscales, entre otros.

Prácticamente todos los países, desarrollados y emergentes, recurren a los incentivos tributarios para atraer inversión extranjera.

- En los países en desarrollo los mecanismos más extendidos suelen ser las exoneraciones temporales del impuesto a sociedades, zonas económicas especiales, incentivos a la reinversión y régimen especial para sectores específicos.
- En los países desarrollados los incentivos suelen tomar la forma de bonificaciones o créditos fiscales, depreciaciones aceleradas y exoneración o tasas reducidas para el gasto en formación de personal o el gasto en I+D.

- Incentivos no tributarios: estímulos a la inversión no fiscales.
- **Incentivos financieros:** ayudas económicas a través de instrumentos financieros para el aprovechamiento de determinadas actividades productivas, incluyen subsidios, aportes directos, créditos subsidiados y préstamos garantizados.
- **Incentivos indirectos:** tienen carácter complementario y tienen el objetivo de modificar ciertas condiciones de competitividad como en materia de infraestructura o de calificación del capital humano. Estos incluyen acceso beneficiado a infraestructura, concesiones regulatorias, simplificación de tramitología, asesoramiento, compras públicas, capacitación de mano de obra, entre otros.

Figura 48. Principales incentivos a la inversión



Fuente: Wavteq, basado en BID (2016) Estrategias e instrumentos de promoción de las inversiones



Salento,
ANDES OCCIDENTALES COLOMBIANOS



B. Potenciales beneficios de los incentivos

Los argumentos más relevantes para justificar la concesión de incentivos tributarios y no tributarios a la inversión, son la capacidad que tienen de corregir fallas del mercado y de

favorecer la IED de calidad, estimulando la generación de derrama/externalidades de las empresas trasnacionales sobre la economía local.

En conclusión, cuando los incentivos a la inversión se diseñan y aplican adecuadamente, son un instrumento eficiente para estimular la IED de calidad y capturar sus beneficios directos e indirectos.

Además de facilitar la captación de los beneficios de la IED, los incentivos son un instrumento útil para fortalecer las políticas y estrategias de atracción de inversión focalizadas y proactivas:

- **Compensar debilidades competitivas y fortalecer el posicionamiento de una región como localización atractiva para la IED.** Los incentivos pueden compensar el “costo extra” que supone hacer negocios en países o regiones con alguna desventaja comparativa respecto a territorios competidores, ya que puede mitigar los riesgos y mejorar el retorno financiero de los proyectos. Sin embargo, es imperante que los gobiernos regionales consideren avanzar hacia la mejora del clima global de inversión para atraer inversiones de forma sostenible y no limitarse a la oferta de incentivos.
- **Atraer sectores estratégicos para el desarrollo a largo plazo:** Los incentivos pueden diseñarse para atraer nuevas actividades económicas, llenar espacios en la cadena de valor y fomentar la formación de clústeres.

Las políticas de incentivo para desarrollar sectores a largo plazo suelen buscar propiciar una aglomeración de

compañías, proveedores de servicios e instituciones asociadas en un sector en particular. La rivalidad entre empresas y la actuación en conjunto impulsa mejoras productivas y de eficiencia, beneficiando en última instancia la internacionalización y la competitividad regional.

Los incentivos sectoriales y de desarrollo de clúster se enfocan explícitamente en: i) zonas geográficas delimitadas regiones, ciudades y localidades, ii) en sectores de importancia estratégica y social, usualmente con una dinámica de crecimiento y, iii) en diversos actores, no sólo en los inversionistas extranjeros y nacionales, sino también pequeñas y medianas empresas, universidades y centros de investigación.

- **Fomentar la atracción de IED en regiones desfavorecidas:** Los incentivos pueden influir en la decisión de dónde ubicarse en el país, ayudando a dispersar geográficamente la inversión y generar desarrollo económico en zonas aisladas y/o vulnerables económicamente.
- **Mitigar ineficiencias del mercado:** En algunos sectores los beneficios para la economía y la sociedad superan el retorno financiero. Los incentivos pueden utilizarse para compensar el funcionamiento imperfecto de la economía y estimular la inversión en actividades con un rendimiento bajo o incierto, pero estratégicas para el desarrollo incluyente y sostenible, por ejemplo, en el sector agrícola o las tecnologías ambientales.
- **Cambiar la imagen de un territorio:** Un país o región que tenga una imagen de mercado cerrado u hostil hacia la IED puede usar los incentivos para cambiar esta percepción. Los incentivos pueden ser también una herramienta

de relaciones públicas para divulgar un ambiente amigable con el inversionista.

- **Competir en el mercado de la IED:** Muchos países y regiones usan los incentivos como instrumento de atracción de inversión, esto provoca que los gobiernos sientan la necesidad de ofrecer incentivos para competir en “igualdad de condiciones” con otras regiones. Si bien, los incentivos no suelen ser el determinante crítico de la decisión de inversión, para algunos sectores pueden ser el factor que incline la balanza hacia un territorio u otro en las fases finales del proceso decisorio. El impacto que tiene en la decisión del inversionista se desarrolla en el epígrafe C.

Es importante también reconocer algunas problemáticas de la concesión de incentivos que deben ser sopesadas y gestionadas:

- Los niveles de redundancia de los incentivos pueden ser elevados, es decir que es habitual que se ofrezcan incentivos para proyectos en los que los inversionistas habrían invertido aún sin contar con estos instrumentos. Según una investigación del Banco Mundial, la redundancia en América Latina y el Caribe supera el 60%⁷².
- Por regla general, los incentivos suelen ser más redundantes en aquellos sectores que buscan acceso a recursos naturales y activos estratégicos (como hidrocarburos y minerales, adquisición de empresas y tecnología avanzada) o la explotación del mercado doméstico (comercio minorista o servicios financieros).
- En cambio, los incentivos tienden a tener una menor redundancia en sectores que se motivan por la búsqueda de eficiencia y orientados a la exportación como las industrias automotriz, aeroespacial y servicios tercerizados. Asimismo, los

72 Banco Mundial (2015) Effectiveness of Investment Incentives in Developing Countries

incentivos suelen ser eficientes en sectores o funciones que implican un alto riesgo y un retorno incierto como la Investigación y Desarrollo.

- No hay garantía de que las inversiones atraídas por incentivos se conviertan en clústeres sostenibles en términos de crecimiento.
- Cuando se utiliza como el principal instrumento de política, los beneficios suelen ser limitados, incluso algunos proyectos altamente sensibles a los costos pueden con el tiempo trasladarse a ubicaciones más baratas.
- Los incentivos que usan recursos públicos implican la resignación de ingresos o la erogación de fondos del erario que podrían haberse empleado con otros fines.
- Riesgo de generar una “guerra de incentivos” entre las regiones del país que lleve a que el costo de los incentivos supere los beneficios de la IED.

Si bien, no es posible eliminar por completo estos riesgos, pueden mitigarse con el apropiado diseño y seguimiento de los incentivos.

- Los incentivos deben diseñarse en base a la investigación de los determinantes de inversión, alineación con intereses de la región, identificación de brechas competitivas y estudios de costo-beneficio.
- Además, los incentivos deberán contar con unas métricas (KPIs) que faciliten el seguimiento del cumplimiento de sus metas, su desempeño e impacto.

C. Impacto de los incentivos en las decisiones de inversión

La evidencia sugiere que el otorgamiento de incentivos es un factor favorable para la atracción de IED, pero no determinante. Los incentivos sólo son capaces de influenciar la decisión final del inversionista cuando la región ya se ha ubicado en la lista corta de posibles ubicaciones, es decir, cuando el territorio cuenta con las cualidades estructurales para satisfacer los requisitos críticos del proyecto de inversión.

En otras palabras, los incentivos únicamente son efectivos y deben ofrecerse cuando están acompañados de fortalezas en relación con el clima de inversión, mercado, capital humano, infraestructura, aglomeraciones industriales, etc. Un incentivo, por generoso que sea, será incapaz de compensar desventajas competitivas estructurales o un riesgo operativo demasiado elevado.

El impacto de los incentivos varía según las motivaciones de expansión de las multinacionales, el mercado que desea atender, el sector y el país de origen.

Los incentivos juegan un papel relevante en los proyectos que buscan la eficiencia, especialmente aquellos sectores orientados a la exportación. En contraste, el impacto de los incentivos como determinante de inversión es menor en los proyectos que buscan explotar recursos y acceder a mercados domésticos.

En conclusión, los incentivos tienen mayor posibilidad de influenciar proyectos de inversión móvil, en búsqueda de eficiencia, orientados a la reducción de costos operativos y a la exportación. (ver figura 49)

Figura 49. Impacto de los incentivos en las decisiones de inversión

Motivaciones de la IED	Impacto de los incentivos en la decisión de inversión
Búsqueda de recursos <ul style="list-style-type: none"> Localización de recursos naturales 	Impacto bajo  Las decisiones de inversión responden a la capacidad de acceder a recursos y no suelen estar influenciadas por los incentivos.
Búsqueda de mercados <ul style="list-style-type: none"> Tamaño y potencial del mercado Ingreso per capita Preferencias del consumidor 	Impacto bajo  Para las empresas que buscan ampliar mercados en el país de destino o vecinos, valoran la igualdad de condiciones competitivas por encima de los incentivos (misma regulación y régimen fiscal para todos los competidores).
Activos estratégicos <ul style="list-style-type: none"> Marcas y posicionamiento Saber hacer y nuevas tecnologías Redes de distribución Talento humano 	Impacto medio  La inversión está motivada por la localización del activo. Sin embargo, incentivos como un impuesto más bajo sobre las ganancias reducen los costos de transferencia de esos activos.
Búsqueda de eficiencia / ahorro en costes de producción <ul style="list-style-type: none"> Orientado a la exportación Costo competitivo de mano de obra Bajos costos de relocalización 	Impacto alto  Usualmente son proyectos orientados a la exportación, por lo que buscan encontrar la mejor relación costo-calidad. Cuanto menores sean sus costos, mejor es su capacidad de competir a nivel mundial.

Fuente: Basado en Banco Mundial *Effectiveness of Investment Incentives in Developing Countries*

La razón por la que los incentivos tienden a tener mayor impacto en los proyectos de búsqueda de eficiencia es porque los inversionistas perciben que estos beneficios contribuyen a la racionalización de las inversiones iniciales en sectores altamente competitivos a nivel global, que persiguen un ahorro en costos y que comúnmente operan con márgenes ajustados, por ejemplo, la industria manufacturera avanzada (aeronáutica, automotriz, electrónicos).

Los inversionistas de eficiencia esperan que los incentivos contribuyan a una mejora en la eficiencia y productividad. También suelen buscar la integración y vinculación con la industria local y la generación de sinergias entre filiales, ya que esto redundará en economías de escala, economías de alcance y distribución de riesgos.

Es también importante considerar que los incentivos han demostrado incidir en las **etapas finales** del proceso de decisión de inversión cuando existen varias ubicaciones candidatas con similares palancas competitivas, por ello, comúnmente se hace referencia a los incentivos como “la cereza del pastel” en el proceso de atracción de IED.

D. Sectores aplicables y alcance

Los incentivos pueden apoyar la promoción de sectores específicos, siempre que respondan a las prioridades y a las circunstancias competitivas de las regiones y que exista una certidumbre razonable de que serán capaces de influenciar la decisión del inversionista.

En términos generales, los incentivos se orientan a estimular inversión “pionera”⁷³, de “calidad” y/o de “eficiencia”, en sectores como:

73 Se consideran inversiones “pioneras” aquellas con nula o incipiente presencia en el territorio, por lo que se asocian con mayor nivel de riesgo y menor previsibilidad.



Bucaramanga,
ANDES ORIENTALES COLOMBIANOS



- Manufacturas, especialmente tecnologías avanzadas como Tecnologías de la información y la comunicación (TIC), aeroespacial, automotriz, dispositivos médicos, biotecnología, etc.
- Servicios como logística, I+D, sedes corporativas (headquarters), industrias creativas y actividades intensivas en el conocimiento
- Turismo
- Agricultura
- Recientemente ha habido una proliferación de incentivos focalizados en la inversión sostenible y la gestión medioambiental.

Respecto a su alcance, los incentivos pueden ser de carácter general, estar dirigidos a un sector particular o tener un objetivo específico. Como hemos argumentado, los incentivos sólo se justifican si atraen inversiones en actividades económicas que sean particularmente convenientes para la región o si influyen en proyectos que no se establecerían sin dichos beneficios. Por esta razón los incentivos tienden a ser cada vez menos generales y más específicos orientados a sectores y proyectos estratégicos.

En esta línea, es recomendable que los incentivos regionales, tanto tributarios como no tributarios, tengan un alcance limitado y un alto grado de especificidad, es decir que se formulen para un tipo determinado de inversión:

- Actividades manufactureras orientadas a la exportación, los cuales, como se ha mencionado anteriormente, suelen dar mayor peso a los incentivos como determinante de inversión.
- Sectores altamente regulados que tienden a estar menos impulsados por las fuerzas del mercado.
- Industrias pioneras que no tengan presencia en la región y se consideren especialmente beneficiosas para su desarrollo, como inversiones ancla que

- pueden generar un efecto multiplicador o tractor.
- Actividades que promuevan la diversificación de la oferta exportadora.
- Proyectos que se establezcan en ubicaciones rezagadas, con altas tasas de desempleo o baja industrialización.
- Proyectos que redunden en transferencia tecnológica.

NO. 2:

Incentivos a la inversión en Colombia

Colombia ha establecido una serie de instrumentos para estimular la inversión y ofrecer atractivos beneficios a los inversionistas.

A continuación, se presenta una sinopsis de los principales instrumentos utilizados en el país, incentivos tributarios y no tributarios nacionales y regionales.

A. Incentivos tributarios nacionales

Los incentivos tributarios o fiscales son tratamientos especiales en materia tributaria a los cuales pueden acceder empresas, inversionistas y/o contribuyentes. Su objetivo principal es promover la llegada a Colombia de proyectos de inversión, así como brindar facilidades para los proyectos de inversión nacional.

Los principales incentivos tributarios a la inversión disponibles en todo territorio nacional incluyen⁷⁴:

Régimen de zonas francas

Colombia cuenta con un competitivo régimen de zonas francas que otorga, entre otros, los siguientes beneficios a los proyectos de producción de bienes o prestación de servicios que se instalen en ellas:

- Tarifa preferencial del impuesto sobre la renta del 20% sobre los ingresos

provenientes de exportaciones, previa suscripción de un plan de internacionalización y anual de ventas.

- No se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA y arancel) en las mercancías que se introduzcan a la zona franca.
- Posibilidad de exportación desde zona franca a terceros países y al mercado nacional.
- Las mercancías de origen extranjero introducidas a la zona franca podrán permanecer en ella indefinidamente.
- Exención del IVA para las materias primas, partes, insumos y bienes terminados que se vendan desde el territorio aduanero nacional a usuarios industriales de bienes o de servicios de zona franca o entre estos.

Estímulos tributarios con focalización sectorial o por tipo de actividad

- **Hotelería y turismo:** tarifa reducida del 15% en el impuesto a la renta para las actividades de hoteles nuevos, remodelados o ampliados; parques temáticos, de ecoturismo y agroturismo nuevos, remodelados o ampliados, ubicados en municipios de hasta 200.000 habitantes o municipios PDET. Por un término de 10 años, contados a partir del inicio de la prestación del servicio.

⁷⁴ ProColombia

<https://investincolombia.com.co/es/como-invertir/incentivos-para-invertir-en-colombia/incentivos-tributarios>

- **Fuentes no convencionales de energía:** deducción del 50% del impuesto de renta de las inversiones en energía con fuentes no convencionales o en gestión eficiente de energía, hasta por 15 años. Exclusión del IVA en importación o adquisición nacional de equipos, elementos, maquinaria y servicios. Así como depreciación acelerada (hasta 33.3% anual) para estos equipos.
- **Compañías holding:** los dividendos distribuidos al holding por entidades no residentes en el país están exentos del impuesto sobre la renta, pues se consideran renta de fuente extranjera.
- **Desarrollo científico y tecnológico:** se podrá descontar anualmente del impuesto sobre la renta, el 30% de las inversiones realizadas en investigación, desarrollo tecnológico o innovación.

Plan Vallejo

Permite a personas naturales o jurídicas importar temporalmente al territorio aduanero colombiano con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos. Aplica para insumos, materias primas, bienes intermedios o bienes de capital y repuestos que se empleen en la producción de bienes y prestación de servicios destinados exclusivamente a la exportación.

El otorgamiento de dichos beneficios estará sujeto al cumplimiento de compromisos de exportación de bienes o de servicios.

Deducción del primer empleo

Los empleadores podrán deducir de su impuesto de renta el 120% de los salarios pagados a trabajadores menores de 28 años que sean empleados por primera vez.

Acuerdos para evitar la doble tributación

Convenios firmados para impedir que se grave dos veces en dos territorios distintos, por el mismo hecho generador. Colombia cuenta con diversos tratados en vigor entre los que se encuentra España, Francia, Portugal, Suiza, Reino Unido, Canadá, México, Chile, la Comunidad Andina de Naciones, India, Italia, República Checa, Corea del Sur y Japón.

B. Incentivos tributarios a nivel regional

El Gobierno Nacional ha creado regímenes tributarios especiales focalizados en determinadas regiones del país, con el fin de atraer inversión nacional y extranjera a zonas con altas tasas pobreza multidimensional y de desempleo, y así contribuir a la generación de empleo y el mejoramiento de la calidad de vida de la población.

- **Zonas más afectadas por el conflicto (ZOMAC).** Un régimen de tributación de nuevas sociedades que inicien actividades en uno de los 344 municipios⁷⁵ denominados Zonas más Afectadas por el Conflicto Armado (ZOMAC). El principal beneficio consiste en una tarifa progresiva del impuesto de Renta, durante un periodo de 10 años a partir de 2017 que varía dependiendo del tamaño de la empresa.

Son también varios los gobiernos locales que han establecido incentivos tributarios para la atracción de inversión extranjera a sus regiones. Puede revisar ejemplos de incentivos regionales preguntando por el inventario elaborado por ProColombia con los incentivos regionales disponibles a 2020, en el documento: "Incentivos regionales en Colombia". Tenga en cuenta que muchos de estos incentivos pueden haber perdido vigencia entre el momento en que fueron recopilados y el de esta publicación.

75 Consultar listado de municipios ZOMAC en Decreto 1650 de 2017

Los incentivos tributarios regionales consisten en exenciones y descuentos a los impuestos de jurisdicción departamental o municipal, entre los que se encuentran:

- Impuesto de Industria y Comercio (ICA)
- Impuesto predial
- Impuesto de delineación urbana
- Otros como el impuesto de avisos y tableros, contribución de valorización, impuesto a espectáculos, estampillas, etc.

Figura 50. Ejemplos de incentivos tributarios que han existido en municipios colombianos

Ciudad	Descuento en ICA
Barranquilla, Atlántico	Nuevas empresas de carácter industrial, comercial y de servicios que se instalen en suelo urbano y de expansión urbana ubicado en determinada zona geográfica.
Soledad, Atlántico	Nuevas empresas comerciales y de servicios, que generen 10 o más empleos directos permanentes, de los cuales el 70% debe ser local.
Malambo, Atlántico	Nuevas empresas que generen más de 40 empleos directos, de los cuales el 60% debe ser local.
Medellín, Antioquia	Descuento de predial para el desarrollo de actividades innovadoras en los 6 clúster
Manizales, Caldas	Exención de ICA para las actividades industriales, comerciales o de servicios localizadas en la zona delimitada como PAISAJE CULTURAL CAFETERO

Fuente: ProColombia

Esta tabla contiene ejemplos ilustrativos de incentivos que no necesariamente reflejan la situación actual de las normas tributarias de los municipios que se mencionan, ni el universo de sus incentivos. En caso de requerir la información actualizada se recomienda remitirse al estatuto tributario local del lugar de interés o a las Agencias de Promoción Regional de Inversiones.

Algunas regiones, como Medellín, incluyeron en su momento figuras equivalentes a las obras por impuestos como incentivo a la inversión (Acuerdo 066 de 2017), este mecanismo permite pagar obligaciones tributarias actuales o en mora, y sanciones e intereses causados, a través de la ejecución directa de inversiones para el desarrollo de un proyecto viabilizado y priorizado por el Departamentos Administrativo de Planeación Municipal.



Nariño,
MACIZO COLOMBIANO



C. Incentivos no tributarios en Colombia

Los servicios al inversionista pueden considerarse como un incentivo a la inversión, ya que fungen como un factor capaz de influenciar la decisión de inversión y estimular la atracción de IED. En esta línea, el incentivo no tributario más relevante en Colombia es precisamente la asistencia al inversionista que se brinda a través de ProColombia y las APRIs en articulación con aliados claves.

Destaca como incentivo no tributario a nivel nacional la estrategia de alfombra roja (Red Carpet) que consiste en un paquete integral de acciones institucionales, jurídicas y de articulación que ofrece a los inversionistas en Colombia una atención oportuna y efectiva⁷⁶.

La estrategia Red Carpet es un incentivo relevante ya que permite la atención ágil y prioritaria en trámites y actuaciones ante autoridades administrativas nacionales (Ministerios, INVIMA, DIAN, ANLA, entre otros.)

Otros incentivos no tributarios que se brindan a nivel regional son:

- Constitución de empresa en menos de 15 días (Cámaras de Comercio).
- Adecuación de usos de suelo y POT según las necesidades de desarrollo industrial y comercial de la región de manera balanceada con el interés colectivo.
- Favorecimiento y consolidación de la creación de clústeres en la región.
- Fortalecimiento de las capacidades logísticas y de infraestructura de la

76 <https://investincolombia.com.co/es/articulos-y-herramientas/articulos/red-carpet-la-estrategia-de-inversion-extranjera-directa-en-colombia>

región para reducir costos de transporte, buscar eficiencias y favorecer el comercio exterior.

- Alianzas con instituciones educativas para proveer a la región de las necesidades de talento de grandes empresas (bilingüismo, capacitación en ciertas carreras u oficios técnicos, etc.)

A efectos de este manual, los servicios de facilitación, incluyendo la ventanilla única y estrategia Red Carpet se desarrollan desde la perspectiva de una función clave del ciclo de promoción y se profundizan en el capítulo 7.

NO. 3:

Instrumentos de incentivos no tributarios

La carga impositiva es sólo uno de los factores que inciden en la compleja decisión de localización de un proyecto de inversión, esto significa que la política tributaria es solo una de las opciones existentes para incentivar la inversión extranjera.

Los países y regiones conscientes de esto compiten por las inversiones extranjeras usando todos los medios a su disposición, con una tendencia creciente a combinar instrumentos que complementan los incentivos fiscales. Una característica diferencial respecto a las rebajas o exenciones de impuestos es que los incentivos no tributarios suelen asignarse en función de las características del proyecto con un manejo caso a caso.

Para referencia de las APRI, a continuación, se describen los instrumentos no tributarios más comunes alrededor del mundo:

- **Incentivos financieros**
 - Subvenciones o subsidios
 - Préstamos favorables
 - Fondos de capital privado
 - Garantías de créditos
 - Apoyo a los precios del mercado
 - Seguros en condiciones favorables
- **Incentivos indirectos:**
 - Concesiones regulatorias
 - Infraestructura y servicios públicos subvencionados
 - Apoyo técnico y empresarial
 - Contratación pública preferencial
 - Servicios administrativos simplificados

En este apartado se incluye la descripción y ejemplos de estos instrumentos, lo cual no representa una recomendación de ser utilizado, su objetivo es ofrecer un marco de referencia amplio que inspiran enfoques adaptados al contexto de cada región. Las recomendaciones prácticas para las APRI se presentan en “Consideraciones clave para las APRI”.

A. Incentivos financieros

Los incentivos financieros son ayudas económicas proporcionadas directamente a los inversionistas, usualmente subvenciones o financiamiento favorable dirigido al capital, al empleo y capacitación del personal, transferencia tecnológica, adquisición de maquinaria y equipo y actividades de I+D.

Subvenciones o subsidios

Transferencias financieras directas a inversionistas para determinados gastos subvencionables. Por ejemplo, subsidios a los insumos agrícolas como fertilizantes o maquinaria o subsidios para formación en el puesto de trabajo a personal de un centro de contacto (call center).

Invest Chile, a través de CORFO, ofrece a inversionistas elegibles un subsidio en efectivo para la realización de estudios de pre-inversión y viajes prospectivos a Chile. Uruguay XXI reembolsa hasta el 70% de los gastos de formación de personal para el sector de servicios globales a través del programa Finishing Schools.

Préstamos favorables

Conocidos como créditos blandos, son préstamos que se conceden en condiciones más favorables que las de mercado, por ejemplo, con tipos de interés más bajos o períodos de carencia más largos.

Invest Pacific a través del programa regional de formación de bilingüismo Hello Valle!, facilita el aprendizaje del idioma inglés bajo la modalidad “estudia hoy, paga después”. El programa nace tras la alianza de Comfandi, Comfenalco Valle Delagente, Invest Pacific y ProPacífico, para generar más oportunidades a partir del idioma inglés y en el marco de la iniciativa Compromiso Valle. Ofrece financiación favorable a personas que deseen mejorar sus habilidades en inglés y vincularse con el sector BPO. Durante el tiempo de la formación los beneficiarios solo pagan \$30.000 mensuales. Una vez terminado el curso se cancelan los valores establecidos en el plan de pagos de acuerdo con el nivel de inglés.⁷⁷

Invest Quebec ofrece préstamos a inversionistas para financiar hasta el 100% de los costos de un nuevo proyecto de inversión o una expansión. Los gastos elegibles incluyen: compra de maquinaria y equipo, expansión, construcción o modernización de las instalaciones, entradas a nuevos mercados, refinanciación, financiación de créditos fiscales, adquisición de acciones corporativas, fusiones y adquisiciones, capital de trabajo, marketing, exportación e innovación.

Fondos de capital privado

Financiamiento para los proyectos de inversión a través de vehículos como el capital riesgo o deuda subordinada. Algunas agencias cuentan con sus propios instrumentos de financiación más no es lo habitual. Por lo general, la APRI es un intermediario entre el financiador y el inversionista.

⁷⁷ <https://www.hellovalle.com/>

⁷⁸ BID (2016) Estrategias e instrumentos de promoción de las inversiones: el caso de Costa Rica a la luz de las mejores prácticas internacionales

La agencia de desarrollo económico de Navarra en España, SODENA, tiene un fondo de capital riesgo a través del cual la agencia invierte con carácter minoritario y temporal en empresas que se instalen en la región con proyectos que contribuyan a los objetivos de la Estrategia de Especialización Inteligente de Navarra.

Invest in Bogotá ofrece acceso a fondos de capital semilla para emprendimientos de base tecnológica de la región a través de servicios de vinculación y emparejamiento (match-making)

Garantías de crédito

Garantías para respaldar los créditos otorgados por instituciones financieras privadas en caso de incumplimiento. Su objetivo es mejorar la accesibilidad a préstamos comerciales.

Apoyo a los precios de mercado

Es una forma de subvención que garantiza precios mínimos a los productores de determinados sectores, como productos agrícolas con alta volatilidad de precios o las tarifas de alimentación para la energía generada de fuentes renovables.

Seguros en condiciones favorables

Seguros con primas subvencionadas cuando los precios de mercado son elevados o las coberturas son insuficientes.

Algunos países ofrecen aseguramiento público a tasas preferenciales para cubrir ciertos tipos de riesgos comerciales como la volatilidad de los tipos de cambio o la devaluación de la moneda o seguros para cubrir riesgos no comerciales como la expropiación o disturbios políticos⁷⁸.

Consideraciones clave para las APRI

Los incentivos financieros son un diferencial competitivo de alto valor percibido por los inversionistas, pero su diseño y gestión son complejos. Un enfoque viable para las APRI es concretar alianzas estratégicas con instituciones financieras privadas y públicas, y brindar servicios de asesoramiento y emparejamiento financiador-inversionista.

B. Incentivos indirectos

Concesiones regulatorias

Consiste en excepciones a las leyes y normativa nacional o subnacional, generalmente toman forma de condiciones reglamentarias favorables para los inversionistas, en materia laboral, social o medioambiental.

Por ejemplo, empresas ancla del sector de servicios tercerizados en Nicaragua reciben un tratamiento especial en material laboral. A los operadores de centros de datos se les permite negociar de mutuo acuerdo con sus empleadores las horas de trabajo y días de descanso, lo cual incide en mayor flexibilidad para el empleado y disminuye el gasto de recargos por horas nocturnas y trabajo dominical a la empresa.

Consideraciones para las APRI:

Si bien, estas medidas pueden favorecer la implantación y operación de proyectos estratégicos cuando existe alguna brecha importante en el clima de negocios, deben plantearse con extrema cautela y sólo si es de interés colectivo, si están en consonancia con los planes de desarrollo industrial, no socavan derechos de los trabajadores o impactan en el medioambiente. Las APRI, deben apuntar a mejorar el clima de inversión en general, para evitar brindar excepciones a normativas.

Infraestructura y servicios subvencionados
Creación o adecuación de infraestructura para los proyectos de inversión, incluyendo



el fortalecimiento de capacidades logísticas, por ejemplo, carreteras secundarias de calidad, electricidad fiable, instalaciones de almacenamiento, terminales logísticas, entre otros. Se debe procurar que estas obras beneficien a un clúster industrial, a un conjunto de inversionistas y no a una empresa particular.

Algunas APRIs tienen acuerdos estratégicos con aliados relevantes para ofrecer contratos de arrendamiento a largo plazo o de prestación de servicios públicos con condiciones favorables, por ejemplo, para el suministro de energía eléctrica o telefonía e internet.

Un incentivo extendido en los Estados mexicanos es la donación de terrenos a los inversionistas estratégicos que cumplan con ciertos méritos. Entre los beneficios otorgados por el Gobierno del Estado de Querétaro a Bombardier se encuentra la cesión de 78 hectáreas de terreno aledaño al Aeropuerto Internacional de Querétaro (AIQ) para la construcción de un parque aeroespacial y la creación de infraestructura logística y educativa que impulse el desarrollo del sector aeronáutico.

Los Estados de Indiana y de Illinois en Estados Unidos, a través de Hoosier Energy ofrecen un contrato preferencial de compra de energía a empresas que se instalen en la región, a través del cual se otorga un descuento de 30% el primer año de operaciones y del 5% en los seis años subsecuentes a empresas intensivas en consumo energético (demanda mensual superior a las 500 kw)⁷⁹.

Consideraciones para las APRIs:

Estos incentivos han demostrado influenciar las decisiones de inversión debido a que disminuyen los costos iniciales de la inversión, y, por otro lado, demuestran visión y compromiso del gobierno con el desarrollo del sector. Sin embargo, existe la potencial limitación de los beneficios a un inversionista individual y el

riesgo de corrupción o nepotismo, cuando los criterios de elegibilidad no están claramente definidos.

Asistencia técnica y empresarial subvencionada

Servicios relevantes para el establecimiento y expansión de proyectos de inversión que se brindan sin costo o a un costo reducido con el apoyo de entidades aliadas, como:

- Asesoramiento sobre apoyo financiero disponible y acompañamiento durante solicitud.
- Asistencia para la realización de estudios de pre-inversión como estudios de mercado y pre-factibilidad.
- Asistencia en procesos de reclutamiento de personal, identificación y selección de candidatos.
- Asistencia en la búsqueda de proveedores locales, validando aspectos técnicos, experiencia, solvencia de los proveedores, entre otros. En ocasiones este servicio incluye apoyo para el fortalecimiento productivo y certificación de proveedores domésticos.
- Formación de recursos humanos con programas propios o a través de alianzas con entidades educativas como el SENA y universidades, con el fin de proveer a las empresas de recursos humanos capacitados, principalmente en actividades de alto valor agregado

Estos servicios se desarrollan desde la perspectiva de servicios de facilitación en la sección 7.

Consideraciones para las APRIs:

Las APRIs deben priorizar este incentivo y construir una cartera integral y flexible de asistencia técnica y empresarial que sea posible brindarse a través de aliados por ejemplo la búsqueda de candidatos para cubrir puestos de trabajo en empresas extranjeras a través

⁷⁹ <https://www.inboundlogistics.com/cms/article/incentives-brighten-site-selection-decisions>

de alianzas con servicios de empleo públicos, cajas de compensación y agencias privadas de gestión del talento.

Simplificación de trámites administrativos

Como se indicó anteriormente, los servicios de facilitación de trámites administrativos pueden ser considerado un incentivo a la inversión, particularmente la agilización de procedimientos relacionados con la constitución de las empresas, importación, exportación y procesos migratorios a través de asistencia al inversionista nuevo e instalado (aftercare), de ventanillas únicas o servicios de alfombra roja (Red Carpet).

Consideraciones para las APRIs:

La simplificación de trámites administrativos y la implementación de la estrategia de Red Carpet a nivel regional representa un incentivo crítico que las APRIs deben priorizar. Estos servicios se profundizan en el capítulo 7.

Esta sección ofrece a las APRIs pautas para diseñar, promover, aplicar y evaluar los incentivos no tributarios.

Es importante reiterar que las competencias de las APRIs en materia de incentivos a la inversión, suele ceñirse a su promoción, diseminando información sobre los beneficios y alcance de estos instrumentos a inversionistas potenciales y apoyándoles en el proceso de solicitud con los organismos pertinentes. El diseño y gestión de incentivos, incluyendo el otorgamiento, comúnmente recae en responsables de formular política pública, entidades o gremios del sector privado como las cámaras de comercio y asociaciones industriales.

Los pasos que se describen a continuación deben impulsarse en estrecha colaboración con aliados claves del sector público, privado y académico.

Figura 51. Proceso para promover incentivos no tributarios



Fuente: Wavteq

1. Inventario de incentivos

Como se ha indicado, ProColombia cuenta con un inventario exhaustivo de incentivos tributarios en las regiones a 2020, se recomienda que las APRIs complementen este esfuerzo elaborando un inventario actualizado y otro inventario de los incentivos a la inversión no tributarios disponibles en sus regiones, que incluya los siguientes campos:

- Nombre del incentivo o programa
- Tipología de incentivo
- Entidad que lo otorga y gestiona
- Beneficios que otorgan
- Criterios de elegibilidad
- Información general y links relacionados con el proceso de solicitud y formularios

2. Análisis del contexto

La primera pregunta que debe responderse cuando se formula un incentivo es **qué tipos de inversión se pretende atraer con este**. La respuesta parte de un análisis del contexto que permita conocer las prioridades nacionales y regionales de desarrollo económico y social, comprender cómo se relacionan estos objetivos de desarrollo a largo plazo con la inversión extranjera y qué posibles riesgos y/o debilidades competitivas requieren mitigarse con incentivos a la inversión.

Con el conocimiento del contexto, se procede a investigar los determinantes de inversión de sectores y de tipos de proyectos específicos, posibles obstáculos y cómo un incentivo los puede abordar, definir qué se espera conseguir con el instrumento e idealmente construir una teoría del cambio⁸⁰ para articular el impacto deseado a largo plazo.

En resumen, el resultado del análisis del contexto es la conceptualización del incentivo, identificar el tipo de inversión que se desea captar, la problemática para atraerla y

determinar si el incentivo es el mecanismo más adecuado para abordarla. Asimismo, durante esta etapa se deben establecer las alianzas necesarias para diseñar y aplicar el incentivo planificado.

3. Diseñar el incentivo no tributario

El diseño de los incentivos debe apoyarse de personal técnico especialista e involucrar a las partes interesadas en función de los beneficios que se brindarán. Independientemente del tipo del incentivo no tributario su diseño debe considerar los siguientes elementos:

- **Objetivo:** Garantizar que el incentivo tenga un objetivo claro y ajustado a las prioridades regionales de desarrollo.
- **Costo-beneficio:** comprender, en la medida de lo posible estimar, los costos y beneficios que derivan del incentivo.
- **Alcance y requisitos:** definir claramente y en detalle los criterios de elegibilidad, ya que, como se mencionó anteriormente, no es recomendable que los incentivos se otorguen de manera general, sino únicamente a las inversiones que cumplen con condiciones establecidas. Los criterios de focalización pueden incluir:
 - Sector y tipo de actividad: manufactura, I+D, turismo, etc.
 - Tamaño del inversionista: gran escala, PYME, negocios emergentes, etc.
 - Ubicación geográfica con necesidad de inversión
 - Generación de impacto objetivo: empleo local, exportaciones, prácticas de producción sostenibles, vinculación con productores locales, etc.

⁸⁰ La Teoría del Cambio es una metodología que expresa la estrategia de una intervención, en este caso un incentivo. El método es una representación gráfica basada en una serie de conjeturas y que representa gráficamente la lógica causal de cómo la intervención convierte los insumos, actividades y productos en resultados e impactos. (Fuente para ampliar información consultar La evaluación de impacto en la práctica, Banco Mundial)



Desierto de la Tatacoa,
MACIZO COLOMBIANO



- **Momento de concesión:** seleccionar el momento adecuado de otorgamiento, durante el establecimiento de la inversión (ex ante) o después de que el proyecto haya alcanzado los resultados previstos (ex post). Un incentivo ex ante se basan en las expectativas de impactos futuros, pueden ser efectivos para determinados proyectos, como financiamiento para emprendimientos, actividades de I+D o subvenciones para compras de insumos o tecnología agrícola. Salvo excepciones, se recomienda que los incentivos sean ex post, es decir que estén siempre vinculados al cumplimiento de ciertas condiciones y ofrecerse a posteriori, una vez se demuestre avance en metas establecidas de empleo, exportación, contribución a los ODS, entre otros.
- **Mecanismos de otorgamiento:** asegurar procesos de otorgamiento que minimicen la discrecionalidad en la concesión. Los incentivos pueden otorgarse siguiendo un proceso automático, en el cual es concedido de forma general para cualquier inversionista que cumpla con los criterios de elegibilidad prescritos.

El mecanismo discrecional requiere también del cumplimiento de requisitos de elegibilidad y de un proceso de una solicitud y aprobación, pero suele ser más flexible, permitiendo a la agencia o a la autoridad pertinente negociar caso a caso el incentivo o el paquete de incentivos.

En líneas generales se recomienda utilizar procesos automáticos ya que redundan en ahorro de costos de administración, mayor transparencia y reduce el potencial de corrupción. De hecho, se sostiene que todo incentivo tributario debería utilizar un proceso automático de concesión⁸¹. Sin embargo, los procesos discrecionales pueden ser apropiados para incentivos

81 Columbia Center on Sustainable Investment, Tavares-Lehmann: (2016) Rethinking Investment Incentives: Trends and Policy Options

no tributarios que requieran de una evaluación pormenorizada de la necesidad del inversionista y de su capacidad de usar el incentivo de forma eficaz, sin embargo, tienen un costo administrativo mayor y puede generar riesgo de abuso y corrupción.⁸²

- **Marco temporal:** establecer plazos claros respecto a su continuidad y duración. El incentivo puede ofrecerse una sola vez, como es el caso de financiamiento de contrapartida o un programa de capacitación que se ofrece durante un número determinado de años.

4. Promover y empaquetar los incentivos

Las APRI son un actor clave para promover los incentivos a la inversión disponibles en sus regiones, y de apoyar el acceso a la información para que los inversionistas tomen decisiones más informadas. Esto incluye comunicar de forma clara y transparente información relevante y actualizada de los incentivos disponibles a través de las diversas actividades y canales de marketing de la APRI como la página web, publicaciones en redes sociales, presentaciones sectoriales, respuesta a consultas de inversionistas, entre otros. También se debe divulgar información sobre los incentivos concedidos.

Sin embargo, es importante considerar a los incentivos como elementos de apoyo a la construcción de una oferta diferenciada de sectores específicos donde la región tiene o puede generar ventajas competitivas genuinas. Se debe evitar promover los incentivos como un argumento promocional

central, sino integrarse como un factor más de competitividad territorial y sectorial.

Las APRI deben considerar cómo se pueden empaquetar los incentivos disponibles, tributarios y no tributarios de orden nacional y regional. Los incentivos pueden empaquetarse agrupando múltiples medidas complementarias para fortalecer el atractivo de la región. Por otro lado, la eficacia del incentivo puede aumentar cuando se combina con otras medidas.

En Chile el programa de atracción de inversiones de alta tecnología dispone de un conjunto de incentivos tributarios y no tributarios en forma de diversos instrumentos que se complementan:

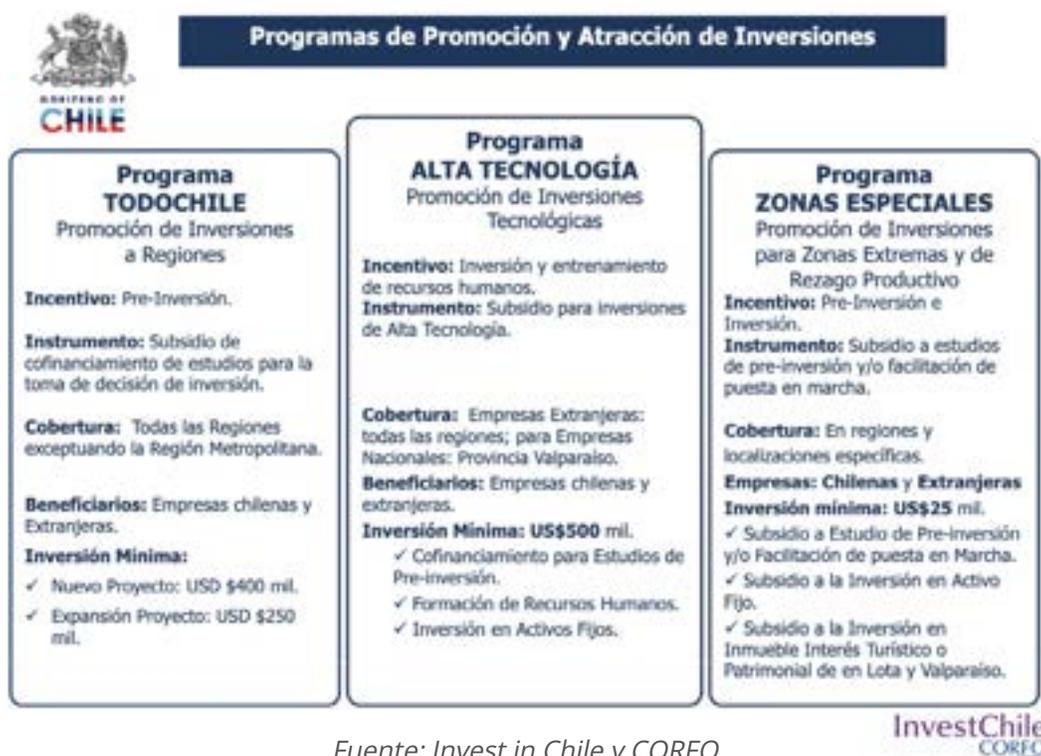
- Beneficios tributarios para la I+D: crédito tributario de 35% (de la inversión en I+D) en impuestos corporativos a la renta (máx. US\$1 millón); 65% (de la inversión en I+D) pueden ser deducidos como gastos necesarios del impuesto corporativo a la renta.
- Subsidio para desarrollos vinculados a la Innovación en productos y procesos (prototipos), así como en la validación y empaquetamiento de innovaciones, por montos que fluctúan entre los US\$90,000 a los US\$500,000.
- Cofinanciamiento de los costos de establecimiento: arriendos a largo plazo y préstamos blandos para equipo tecnológico, arrendamiento favorecido en el edificio de CORFO en Valparaíso
- Subsidios para la capacitación de talento en calificaciones específicas



Pereira,
ANDES OCCIDENTALES COLOMBIANOS

82 Idem.

Figura 52. Ejemplo promoción de paquetes de incentivos de Chile



5. Aplicación y administración

La aplicación del incentivo incluye el proceso de solicitud y de aprobación, verificando que el potencial beneficiario cumple con los criterios de elegibilidad para asegurar que el incentivo se otorga a aquellos elegibles.

Es probable que las APRI reciban interés de solicitar incentivos, pero sean otras entidades las encargadas de la aplicación y administración de los incentivos. Por ello, es recomendable establecer acuerdos formales que faciliten la comunicación, coordinación y colaboración interinstitucional.

Las APRI, en su rol de contacto central entre los inversionistas y el gobierno, deben estar preparadas con procesos claros y asignación de responsabilidades para abordar las disputas o quejas de los inversionistas en relación con los incentivos a la inversión.

6. Monitoreo y evaluación

Por último, el seguimiento y evaluación del impacto de los incentivos es fundamental para evaluar sistemáticamente que: i) el inversionista beneficiario está cumpliendo con las condiciones requeridas en el otorgamiento del incentivo y ii) el incentivo en general está conduciendo al impacto que se pretendían en su diseño, o si deben ser ajustados o incluso suspendidos.

El proceso del monitoreo y evaluación implica recopilar datos que puedan utilizarse en el análisis y la valoración de los incentivos de forma periódica. Una evaluación eficaz aporta evidencia para respaldar mejoras a los incentivos existentes y guían el diseño de futuros incentivos.

REFERENCIAS

Banco Mundial y BID (2017) “La evaluación de impacto en la práctica en la formulación de política pública”

BID (2016) “Estrategias e instrumentos de promoción de las inversiones: el caso de Costa Rica a la luz de las mejores prácticas internacionales”

CEPAL (2015) “Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica”

Naciones Unidas; Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (2018) “Diseño y evaluación de incentivos tributarios en países en desarrollo”

COLOMBIA

EL PAÍS DE LA BELLEZA