



Incentivos fiscales en las leyes nacionales de inversión

Reduciendo la brecha entre los
responsables de formular políticas
fiscales y de inversión

INFORME DEL IISD

Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible

El Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD) es un centro de pensamiento reconocido a nivel mundial, con más de treinta años de trayectoria impulsando soluciones innovadoras a los grandes desafíos del desarrollo sostenible. Nuestro trabajo combina conocimiento especializado en múltiples áreas con un enfoque colaborativo que une investigación, asesoría en políticas y acción práctica, asegurando que las ideas se conviertan en resultados reales. Con sede en Winnipeg, Manitoba, contamos con un equipo diverso de más de 300 profesionales que trabajan desde oficinas en Canadá, Suiza y distintos puntos del mundo, comprometidos con generar un impacto positivo y duradero.

Nuestra oficina central, ubicada en Winnipeg, se asienta en el Territorio del Tratado 1, tierras ancestrales de las naciones Anishinaabe (Ojibwe), Ininiw (Cree), Anisininew (Ojibwe-Cree), Dene y Dakota, así como en el histórico hogar de la Nación Métis del Río Rojo.

El IISD es una organización benéfica registrada en Canadá y figura como organización exenta de impuestos bajo el artículo 501(c)(3) del Código del Servicio de Impuestos Internos (IRS) en los Estados Unidos. El IISD recibe su principal apoyo de la provincia de Manitoba y lleva adelante sus proyectos con los fondos provenientes de Gobiernos que se encuentran dentro y fuera de Canadá, los organismos de las Naciones Unidas, las fundaciones, el sector privado y las personas.

Oficina central

111 Lombard Avenue, Suite 325
Winnipeg, Manitoba
Canada R3B 0T4

iisd.org

Incentivos fiscales en las leyes nacionales de inversión: Reduciendo la brecha entre los responsables de formular políticas fiscales y de inversión

Abril 2026

Escrito por Josefina del Rosario Lago

Foto: iStock

Agradecimientos

La autora desea agradecer a Kimberley Chitando por su contribución en la investigación y la redacción, y la colaboración de Suzy Nikiéma, Alexandra Readhead, Josef Ostránský, Kudzai Mataba, Jaqueline Taquiri, Landry Ouedraogo, Lauren George y Isaak Bowers en la elaboración del presente informe.

Asimismo, la autora agradece a los representantes de los Gobiernos de Perú, Honduras, Guatemala, Tanzania, Senegal, Ghana y Camboya, quienes han dedicado su tiempo para compartir sus conocimientos.

Cualquier error u omisión es nuestra responsabilidad.



Resumen ejecutivo

Los incentivos fiscales se han convertido en un elemento central de las leyes nacionales de inversión en los mercados emergentes y las economías en desarrollo (MEED). Sin embargo, hay pocos datos sobre cómo se integran los incentivos fiscales en las leyes de inversión, cómo interactúan con otros instrumentos jurídicos y cómo se regulan en la práctica. Si no se diseñan y supervisan cuidadosamente, los incentivos fiscales pueden generar pérdidas sustanciales de ingresos y contribuir a una asignación ineficiente de recursos, a menudo sin lograr los resultados de inversión previstos. Estos riesgos están estrechamente relacionados con la forma en que se regulan los incentivos. Las diferencias en los mandatos de las agencias de promoción de inversiones (API) y los Ministerios de Finanzas (MF) pueden acentuarlos aún más, creando lagunas de coordinación en el diseño, la aprobación y la supervisión de los incentivos fiscales integrados en las leyes de inversión.

Este informe constituye un ejercicio de investigación que ofrece una visión general de los incentivos fiscales contenidos en las leyes de inversión de los MEED. Se basa en un análisis de 105 leyes nacionales de inversión de África, Asia, América Latina y el Caribe, complementado con entrevistas a funcionarios gubernamentales, con el fin de examinar la predominancia, el diseño y las interacciones institucionales de los incentivos fiscales en dichas leyes.

Principales conclusiones

1. **Las leyes de inversión constituyen un importante instrumento para la concesión de incentivos fiscales.** De los 105 MEED analizados que cuentan con estas leyes, 71 proveen incentivos de forma explícita. Esta tendencia es especialmente evidente en África y Asia, donde gran parte esta legislación se promulgó en la última década; lo que refleja una apuesta sostenida y relativamente reciente en los incentivos como parte de las estrategias de promoción de las inversiones.
2. **Los incentivos fiscales predominan en el panorama de incentivos de las leyes de inversión.** Aparecen en el 94 % de las leyes que ofrecen incentivos, de forma sistemática, en todas las regiones. Los incentivos financieros y no fiscales son menos habituales, y suelen acompañar a las medidas fiscales, en lugar de sustituirlas. Entre estos incentivos, las exenciones fiscales y las reducciones de las tasas impositivas son los instrumentos más utilizados.
3. **Las API suelen impulsar la redacción de leyes de inversión.** Por el contrario, los fondos multilaterales ocupan un lugar menos destacado en el proceso de diseño y su participación suele estar determinada por la práctica administrativa más que por una coordinación estructurada.
4. **El marco normativo para la concesión y administración de incentivos fiscales en las leyes de inversión en gran medida se encuentra a cargo de las API.** A estas se les suele asignar un papel central en la aprobación y gestión de los incentivos, mientras que los MF ocupan un lugar menos destacado en las leyes.



5. **Los incentivos fiscales suelen coexistir en múltiples marcos jurídicos sin disposiciones contra la acumulación.** Entre los países cuyas leyes de inversión conceden incentivos, la mayoría también ofrece incentivos a través de otros instrumentos jurídicos. Sin embargo, solo un número limitado incluye disposiciones explícitas contra la acumulación para impedir que los inversores se beneficien simultáneamente de múltiples regímenes.
6. **Están surgiendo iniciativas de centralización, pero siguen siendo dispares.** Algunos países están avanzando hacia la centralización de los incentivos fiscales en el marco de una legislación unificada, al margen de sus leyes de inversión. Estas reformas procuran mejorar la transparencia, reducir la fragmentación y alinear los incentivos con las estrategias nacionales de desarrollo. Sin embargo, los retos de aplicación y las limitaciones de capacidad institucional persisten.
7. **Los mecanismos de control y evaluación previstos en las leyes de inversión siguen siendo limitados y dispares.** Menos de la mitad de las leyes de inversión que conceden incentivos fiscales exigen explícitamente revisiones periódicas de dichos incentivos, y son aún menos las que exigen auditorías independientes. En muchos casos, la supervisión es reactiva, se ve limitada por la falta de capacidad y no está integrada al marco jurídico de forma sistemática.
8. **Los datos sobre ingresos tributarios no percibidos suelen estar desconectados de la formulación de políticas de inversión.** Aunque las autoridades fiscales de muchos países elaboran estimaciones de los gastos fiscales, las leyes de inversión rara vez exigen estos informes, y estos no se comparten ni se integran de manera sistemática en la labor de las autoridades de inversión.

En todos los países se observa una tendencia recurrente: las decisiones sobre si incluir incentivos fiscales en las leyes de inversión y cómo hacerlo requieren una coordinación estructurada entre las autoridades de inversión y las autoridades fiscales. Cuando los incentivos fiscales se incorporan a las leyes de inversión sin una sólida coordinación institucional, los riesgos jurídicos, fiscales y de gobernanza se acentúan.



Tabla de contenidos

1.0 Introducción	1
1.1 ¿Qué vacío cubre este informe?	2
1.2 ¿A quién está dirigido este informe?	3
2.0 Metodología y definiciones	4
2.1 Metodología	4
2.2 Definiciones	5
3.0 Comprender el panorama de las leyes de inversión	8
3.1 ¿Qué otros instrumentos de política de inversión contienen incentivos fiscales?	8
3.2 ¿Por qué se incluyen incentivos fiscales en las leyes de inversión?	11
3.3 Riesgos y retos de incluir incentivos fiscales en las leyes de inversión	11
4.0 Cómo se utilizan y diseñan los incentivos fiscales	14
4.1 Predominancia de incentivos en las leyes de inversión	14
4.2 Tipos de incentivos en las leyes de inversión	15
4.3 Criterios de elegibilidad de los incentivos en las leyes de inversión	17
4.4 Duración de los incentivos en las leyes de inversión	17
5.0 Cómo interactúan las instituciones para regular los incentivos fiscales en las leyes de inversión	19
5.1 Cómo funciona el entorno normativo para autorizar la concesión y administración de los incentivos fiscales en las leyes de inversión	19
5.2 Cómo influye la coordinación interinstitucional en los incentivos fiscales de las leyes de inversión	24
6.0 Conclusión	33
Referencias	34



Lista de figuras

Figura 1. Fuentes de las políticas de inversión	5
Figura 2. Panorama regional de la inclusión de incentivos	14
Figura 3. Categoría de incentivos concedidos en las leyes de inversión	15
Figura 4. Distribución de exenciones o reducciones fiscales por región	16
Figura 5. Aprobación de incentivos en las leyes de inversión	20
Figura 6. Supervisión y administración de los incentivos en las leyes de inversión	21

Lista de cuadros

Cuadro 1. Supervisión de las estructuras del entorno de autorización	22
--	----

Lista de recuadros

Recuadro 1. Tipos de incentivos a la inversión	6
Recuadro 2. La eficacia de los incentivos fiscales para atraer la inversión	7
Recuadro 3. Incentivos fiscales y el sistema de ISDS: una preocupación cada vez mayor	9
Recuadro 4. Honduras y Ghana: centralización de los incentivos fiscales bajo marcos jurídicos unificados	23
Recuadro 5. El Ministerio de Finanzas de Perú como garantía de coherencia jurídica	25
Recuadro 6. Tanzania: funciones institucionales claras reducen la fragmentación	27
Recuadro 7. Las disposiciones contra la acumulación en la práctica	28
Recuadro 8. Ghana: del seguimiento de los incentivos a la reforma	30
Recuadro 9. Honduras y Ghana: datos sobre los ingresos no percibidos para la supervisión fiscal y de las inversiones	31



Acrónimos y abreviaturas

ALC	América Latina y el Caribe
API	agencias de promoción de inversiones
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
FMI	Fondo Monetario Internacional
IISD	International Institute for Sustainable Development
ISDS	solución de controversias entre inversionista y Estado (por su sigla en inglés: <i>investor–state dispute settlement</i>)
MEED	mercados emergentes y economías en desarrollo
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MF	Ministerio de Finanzas
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
PCT	Plataforma de Colaboración en materia Tributaria
TBI	tratado bilateral de inversión
TISEZ	Inversiones y Zonas Económicas Especiales en Tanzania
UNCTAD	ONU Comercio y Desarrollo
ZEE	zonas económicas especiales



1.0 Introducción

Durante muchos años, los incentivos fiscales se han considerado herramientas esenciales para la promoción de las inversiones. Se trata de medidas fiscales diseñadas para reducir el costo de la inversión mediante la disminución de la carga fiscal del inversor (Mataba *et al.*, 2023). Entre los diversos instrumentos jurídicos que otorgan estos incentivos, las leyes nacionales de inversión constituyen actualmente una herramienta política fundamental para formalizar estos compromisos (ONU Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2022a). Esta tendencia es especialmente pronunciada en los países menos adelantados, donde las leyes de inversión y la legislación secundaria asociada constituyen la principal base jurídica de los incentivos fiscales en el 55 % de los casos (UNCTAD, 2022b). Muchas de estas leyes no solo establecen el marco jurídico básico para la inversión extranjera, sino que también contienen disposiciones explícitas que otorgan a los inversores una serie de beneficios fiscales.

Sin embargo, a pesar de su predominancia, se sabe poco sobre cómo las leyes de inversión regulan el uso de los incentivos fiscales. Si no se diseñan y supervisan cuidadosamente, estos incentivos pueden generar pérdidas sustanciales de ingresos y contribuir a una asignación ineficiente de los recursos, a menudo sin lograr los resultados de inversión previstos (Fondo Monetario Internacional [FMI] *et al.*, 2015). Estos riesgos han llevado a los Gobiernos a centrarse en la supervisión y evaluación sistemática de los incentivos fiscales, lo que, en el caso de las leyes de inversión, también requiere una mayor coordinación entre los distintos organismos gubernamentales. Las diferencias en los mandatos fundamentales de las agencias de promoción de inversiones (API) y los Ministerios de Finanzas (MF) pueden dar lugar a lagunas en la coordinación. Si bien las API desempeñan un papel vital en la atracción y facilitación de las inversiones, pueden operar bajo una fuerte presión política y económica para que se aprueben los proyectos rápidamente. Sin una colaboración estructurada con el MF, cuyo mandato se centra en salvaguardar la estabilidad fiscal, existe el riesgo de que los incentivos fiscales concedidos a través de las leyes de inversión no se evalúen plenamente en cuanto a sus implicaciones fiscales a largo plazo o su alineación con las estrategias nacionales en materia de ingresos.

Este informe constituye un ejercicio de investigación que ofrece una visión general de los incentivos fiscales contenidos en las leyes de inversión de los mercados emergentes y las economías en desarrollo (MEED). Su objetivo es proporcionar a los responsables de políticas y a los profesionales de este sector una comprensión más clara sobre el funcionamiento de las leyes de inversión como instrumentos para la concesión de incentivos, cómo influye esto en la coherencia de las políticas y la gestión de las finanzas públicas, y los retos de gobernanza que plantea. Al poner de manifiesto estos problemas, el informe sienta las bases necesarias para contemplar las opciones de reforma y las recomendaciones que se incluirán en un próximo informe de políticas del International Institute for Sustainable Development (IISD).

Este estudio se basa en el informe del IISD de 2023 titulado *Replanteamiento de las Leyes Nacionales de Inversión* (Bonnitcha *et al.*, 2023), donde se analiza la evolución, las funciones y el potencial de estas leyes, y se ofrecen orientaciones a los responsables de políticas sobre cómo reformarlas para hacer frente a los retos actuales. También da continuidad al trabajo



más amplio del IISD sobre incentivos fiscales, incluido el informe de políticas de 2023 titulado *Revisitando los incentivos fiscales como herramienta de promoción de las inversiones* (Mataba *et al.*, 2023), que examina las premisas fundamentales que subyacen al uso de los incentivos fiscales para atraer inversiones.

Nuestra investigación se centra en cómo se incorporan los incentivos fiscales en las leyes de inversión, su interacción con los incentivos de otros instrumentos jurídicos y los mecanismos institucionales que rigen su aplicación. A partir de un análisis de 105 leyes de inversión de África, Asia y América Latina y el Caribe (ALC), y complementado con entrevistas a funcionarios gubernamentales, este informe aborda las siguientes cuestiones:

- ¿Qué papel desempeñan las leyes de inversión en la concesión de incentivos fiscales y qué tipos de incentivos son los más habituales?
- ¿Cómo interactúan los incentivos contenidos en las leyes de inversión con otros instrumentos jurídicos nacionales?
- ¿Qué mecanismos de gobernanza existen para coordinar la toma de decisiones, la aplicación y la supervisión de estos incentivos?

1.1 ¿Qué vacío cubre este informe?

En los últimos años, el IISD ha colaborado estrechamente con los MEED en el diseño y la evaluación de los incentivos fiscales, especialmente a través de sus investigaciones sobre el sector minero y las implicancias del Impuesto Mínimo Global. Gran parte de este trabajo se ha centrado en el papel de los MF a la hora de evaluar el impacto fiscal de los incentivos y promover una supervisión más rigurosa. Sin embargo, se ha prestado menos atención a la creciente tendencia de conceder incentivos fiscales a través de leyes de inversión, a menudo con una participación limitada de las autoridades fiscales.

El presente informe pretende abordar este vacío, centrándose específicamente en la inclusión de incentivos fiscales en las leyes nacionales de inversión de los MEED. Partiendo de las conclusiones del informe del IISD de 2023 titulado *Replanteamiento de las Leyes Nacionales de Inversión* (Bonnitcha *et al.*, 2023), este estudio aporta nuevos datos sobre la predominancia, los tipos, los acuerdos de gobernanza y las interacciones jurídicas de los incentivos fiscales integrados en las leyes de inversión con otros instrumentos nacionales pertinentes.

Nuestro objetivo es complementar el trabajo en curso de la UNCTAD (2022, 2024) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2024) sobre los incentivos a la inversión. Si bien esos estudios son más amplios y examinan el uso de los incentivos en múltiples instrumentos de política, el presente informe se centra en un instrumento fundamental, aunque a menudo pasado por alto: las leyes de inversión. También se basa en las publicaciones de la Plataforma de Colaboración en materia Tributaria (PCT), incluidos los Principios sobre Incentivos Fiscales (2025), que subrayan la función de supervisión de los MF y la importancia de consolidar los incentivos en la legislación tributaria, aunque sin entrar en detalles. La contribución del IISD a la PCT durante el proceso de consulta de los Principios destacó la necesidad de tener en cuenta a los responsables de las políticas de inversión y las leyes de inversión a la hora de debatir los incentivos fiscales.



Al centrarse en la legislación relativa a las inversiones e involucrar a los responsables de las políticas de inversión en el debate, este informe contribuye a una comprensión más profunda sobre cómo se utilizan los incentivos fiscales en la legislación de los MEED y los retos de gobernanza que plantean.

1.2 ¿A quién está dirigido este informe?

El presente informe está dirigido a los responsables de las políticas de inversión y fiscales de los MEED que participan en el diseño, la aplicación y la supervisión de los incentivos fiscales. Resulta especialmente relevante para los funcionarios de las API que lideran o apoyan la reforma de la legislación en materia de inversiones, así como para responsables de los MF y las autoridades fiscales encargados de evaluar el impacto fiscal de los incentivos y garantizar la coherencia entre las políticas.

Al analizar cómo se integran los incentivos fiscales en las leyes de inversión y los retos de gobernanza que esto plantea, este informe pretende fomentar un enfoque más coordinado entre las instituciones a cargo de la promoción de las inversiones y aquellas encargadas de salvaguardar los ingresos públicos. Por último, su objetivo es contribuir a un entendimiento común del papel que deben desempeñar los incentivos fiscales a la hora de atraer inversiones sostenibles, construyendo una visión compartida que promueva inversiones de calidad y, al mismo tiempo, contribuya plenamente a la movilización de recursos nacionales.



2.0 Metodología y definiciones

2.1 Metodología

Este informe utiliza una metodología de dos etapas que combina una investigación documental con entrevistas a los funcionarios públicos pertinentes.

En la primera etapa, condujimos una encuesta basada en la investigación documental que compila la información de 118 MEED de África, Asia y ALC, según los datos disponibles hasta mayo de 2025. A partir de ahí, se identificaron 105 leyes de inversión de acuerdo con los parámetros establecidos en el informe del IISD *Replanteamiento de las Leyes Nacionales de Inversión* (Bonnitcha *et al.*, 2023), utilizando las bases de datos de la UNCTAD y el Banco Mundial, y, cuando fue necesario, los sitios web oficiales de los Gobiernos para recabar los textos jurídicos más actualizados. El estudio se centró en las disposiciones jurídicas relacionadas con los incentivos a la inversión de forma explícita. Se analizaron los tipos de incentivos concedidos, su duración y los criterios de elegibilidad, así como su superposición con otros instrumentos jurídicos a nivel nacional. En este informe, también se examinan los mecanismos institucionales para la aprobación y el seguimiento de los incentivos. Las leyes analizadas se promulgaron entre 1964 y 2024.

Para complementar este análisis jurídico y examinar la posibilidad de superposición de los incentivos fiscales, hemos consultado determinadas disposiciones de otros marcos nacionales, incluidas las leyes fiscales, las regulaciones que rigen las zonas económicas especiales (ZEE) o las zonas francas y los instrumentos sectoriales. Aunque este informe se centra en los incentivos fiscales, el estudio adoptó la tipología descrita en la Sección 3.0 y clasificó los incentivos en tres grupos: (a) incentivos fiscales, (b) incentivos financieros, (c) incentivos no fiscales. Los resultados del estudio sirven de base para el análisis presentado en la Sección 4.0 y respaldan varias de las cuestiones de gobernanza exploradas en la Sección 5.0.

En la segunda etapa, realizamos entrevistas con funcionarios de las API y de los MF para obtener una visión más profunda de la gobernanza de los incentivos fiscales concedidos a través de las leyes de inversión. La selección de los países se basó en el enfoque regional de nuestra encuesta. Las entrevistas siguieron una guía estructurada y se centraron en tres temas principales: (a) la coordinación interinstitucional en la elaboración de las leyes de inversión, (b) la alineación de los incentivos fiscales de las leyes de inversión con otros instrumentos de política a nivel nacional, y (c) los mecanismos de control y evaluación de dichos incentivos.

Es preciso tener en cuenta varias limitaciones. En primer lugar, no todas las leyes o políticas pertinentes están disponibles públicamente y, en algunos casos, la información no está disponible en inglés, francés o español. En segundo lugar, el análisis de la encuesta sobre los marcos y mecanismos de gobernanza superpuestos se limitó al contenido de las leyes nacionales de inversión y a un grupo selecto de instrumentos relacionados. Como resultado, no pudieron identificarse plenamente las superposiciones gestionadas a través de prácticas administrativas o legislación secundaria, incluidas las relativas a los contratos de inversión, que pueden ser una fuente importante de incentivos. En tercer lugar, nuestro estudio no examina los acuerdos de doble imposición como una posible fuente de incentivos fiscales. Si bien los acuerdos de doble imposición pueden influir en el tratamiento fiscal de las inversiones



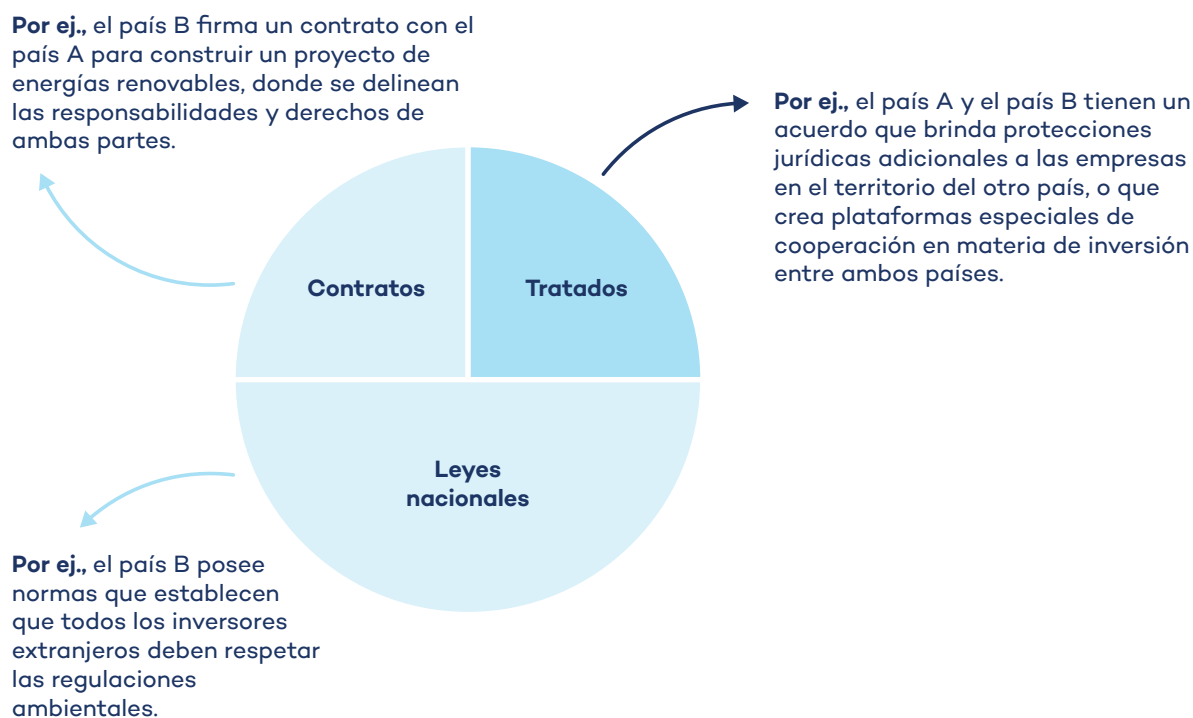
e interactuar con las obligaciones de los tratados de inversión (Lang *et al.*, 2017; UNCTAD, 2024a), nos centramos únicamente en cómo las herramientas de política de inversión capturan los incentivos.

2.2 Definiciones

2.2.1 ¿Qué son las leyes de inversión?

No existe una definición única ni universalmente aceptada de las leyes de inversión. En términos generales, pueden entenderse como leyes que se centran específicamente en la inversión, a diferencia de la legislación sectorial, que también puede regular cuestiones relacionadas con las inversiones. Proporcionan un marco jurídico específico para la inversión extranjera o nacional en un país, mientras que otros instrumentos que regulan únicamente un sector o una jurisdicción en particular suelen quedar fuera de esta definición. Si bien el alcance y la estructura de las leyes de inversión varían entre sí, suelen cumplir varias funciones clave, entre las que se incluyen la regulación de la admisión y aprobación de la inversión extranjera, la gestión de los incentivos a la inversión, la facilitación de la inversión y la protección jurídica de los inversores. Además, pueden establecer mecanismos para la gestión de las controversias entre inversionistas y Estados, definir las obligaciones y responsabilidades de los inversores y establecer marcos para el control y la supervisión de las actividades de inversión (Bonnitcha *et al.*, 2023).

Figura 1. Fuentes de las políticas de inversión



Fuente: Ostřanský *et al.*, 2025.



Las leyes de inversión no funcionan de forma aislada, sino que operan junto con otros mecanismos de regulación de las inversiones, o en ocasiones en lugar de estos, tal como los acuerdos internacionales de inversión y los contratos de inversión, configurando así el clima general de inversión en un país (Aisbett *et al.*, 2018).

2.2.2 Definición y tipos de incentivos a la inversión

Los incentivos a la inversión se entienden normalmente como instrumentos de política que otorgan ventajas específicas a determinados inversores o proyectos de inversión, más allá de lo previsto en el marco regulatorio o fiscal general (OCDE, 2024). Los Gobiernos suelen recurrir a los incentivos a la inversión para subsanar fallas del mercado, como las externalidades o las lagunas de información. Si bien las principales conclusiones de este informe se centran en los incentivos fiscales, cuando corresponde, también se incluyen referencias a los tres tipos de incentivos a la inversión (véase el Recuadro 1) a fin de reflejar el panorama más amplio de los incentivos cubiertos por las leyes de inversión.

Recuadro 1. Tipos de incentivos a la inversión

- A. **Los incentivos fiscales** son condiciones fiscales destinadas a reducir el costo de la inversión mediante la disminución de la carga fiscal del inversor. Los incentivos fiscales otorgan beneficios económicos directos y cuantificables a los inversores. Entre ellos se incluyen exenciones fiscales, reducciones, amortización acelerada, deducciones por inversión y reinversión, y exenciones de derechos de importación. Se pueden dividir en dos grandes categorías en función de su naturaleza: los incentivos basados en los beneficios y aquellos basados en los costos.
- I. **Los incentivos fiscales basados en los beneficios** reducen el importe del impuesto que debe pagar un inversor, por ejemplo, concediéndole exenciones fiscales o reduciendo la tasa impositiva aplicable.
- II. **Los incentivos basados en los costos** reducen o aplazan las obligaciones fiscales en proporción a los costos de inversión o producción que cumplan los requisitos. Entre ellos, se incluyen instrumentos como la amortización acelerada, las disposiciones sobre el traslado de pérdidas a ejercicios posteriores y las exenciones o reducciones del IVA a la importación y de los derechos de aduana sobre los bienes de capital y los insumos intermedios.
- B. **Los incentivos financieros** son medidas que proporcionan ayudas directas, no fiscales, a los inversores, lo que contribuye a reducir los costos de capital y a mitigar los riesgos financieros. Entre estas medidas, se incluyen las subvenciones, los créditos subvencionados y pagos en especie, que reducen los gastos iniciales de inversión.
- C. **Los incentivos no fiscales** son medidas establecidas para facilitar a los inversores la realización de negocios en un país determinado. Estos incentivos mejoran el entorno de inversión al agilizar los trámites, reducir las cargas regulatorias y ofrecer ventajas estratégicas sin recurrir a reducciones fiscales ni subvenciones económicas. Las obligaciones fiscales del inversor se mantienen intactas cuando se aplican incentivos no fiscales.

Fuente: Mataba *et al.*, 2023.



Cabe señalar que los incentivos pueden distorsionar la dinámica del mercado y dar lugar a una asignación ineficiente o desigual de los recursos si no se diseñan y supervisan de forma cuidadosa (Columbia Center on Sustainable Investment, 2022). Los incentivos fiscales mal orientados pueden resultar costosos y afectar significativamente la movilización de ingresos nacionales. A nivel mundial, se estima que los ingresos no percibidos debido a los gastos fiscales representan alrededor del 4 % del PIB y el 25 % de los ingresos tributarios totales (Tax Expenditures Lab, s. f.), lo que supone una limitación significativa en la capacidad de los Gobiernos para financiar bienes públicos y prioridades de desarrollo sostenible, especialmente en los países en desarrollo (Readhead *et al.*, 2025).

Recuadro 2. La eficacia de los incentivos fiscales para atraer la inversión

Históricamente, los Gobiernos han recurrido a los incentivos fiscales para mejorar la competitividad en los mercados mundiales, especialmente las economías en desarrollo que tratan de compensar sus desventajas estructurales. Sin embargo, el impacto de los incentivos fiscales en la atracción de inversiones no está claro. Los resultados son dispares, lo que sugiere que los incentivos fiscales no son una precondition indispensable para atraer inversiones y que, en la mayoría de los casos, se habrían realizado las mismas inversiones incluso en ausencia de dichos incentivos (FMI *et al.*, 2015; Mosquera Valderrama *et al.*, 2021).

Los incentivos fiscales son solo uno de los factores que influyen en las decisiones de inversión. No pueden compensar los principales obstáculos a la inversión, tales como infraestructura deficiente, inestabilidad macroeconómica, falta de claridad en cuanto a los derechos de propiedad, gobernanza deficiente y sistemas judiciales ineficaces (Kronfol y Steenbergen, 2020). Más bien al contrario, se ha demostrado que son ocho veces más eficaces para atraer la inversión extranjera directa en países con un buen clima de inversión y menos eficaces en países con condiciones de inversión deficientes (FMI *et al.*, 2015).

Si no se abordan estos retos estructurales, es poco probable que los incentivos fiscales tengan un impacto significativo a largo plazo y, de hecho, pueden provocar una pérdida innecesaria de ingresos públicos (Kinda, 2014). La pérdida de ingresos y los riesgos de redundancia derivados del uso de incentivos fiscales amplios y no específicos se pondrán aún más de manifiesto con la aplicación del Impuesto Mínimo Global del Marco Inclusivo de la OCDE, que busca limitar la competencia fiscal perniciosa (Christians *et al.*, 2023).



3.0 Comprender el panorama de las leyes de inversión

El uso de incentivos en las leyes nacionales de inversión se ha extendido significativamente en los MEED desde la década de 1980, especialmente entre 1980 y 2010, en consonancia con la tendencia general de liberalización económica (Bonnitcha *et al.*, 2023). Inicialmente, estas leyes se diseñaron para respaldar los objetivos de política nacional, pero, con el tiempo, evolucionaron para incorporar estándares internacionales en materia de inversión, reforzando así los esfuerzos nacionales para atraer la inversión extranjera. Como parte de este cambio, los incentivos fiscales y financieros se convirtieron en un elemento central de las leyes de inversión. La UNCTAD (2024b) señala que el 81 % de las leyes nacionales de inversión vigentes contienen incentivos a la inversión, con las economías africanas y asiáticas liderando esta tendencia.

En esta sección, se exponen los principales conceptos jurídicos y de política que sustentan el debate sobre los incentivos fiscales en las leyes de inversión. Asimismo, se analizan los motivos y los principales riesgos jurídicos y fiscales asociados con este enfoque. En conjunto, estos elementos ayudan a explicar la creciente dependencia de los incentivos fiscales en las leyes de inversión y ponen de relieve la importancia de evaluar cómo se regulan, cuál es su eficacia y qué implicancias pueden tener a largo plazo para las economías nacionales.

3.1 ¿Qué otros instrumentos de política de inversión contienen incentivos fiscales?

Los incentivos fiscales rara vez se limitan a un único instrumento jurídico, una práctica que es común en varios países. En muchos casos, se encuentran presentes en una amplia variedad de marcos nacionales, entre los que se incluyen las leyes fiscales, las leyes de inversión, legislación sectorial específica y leyes que regulan las zonas económicas especiales (ZEE). En algunas jurisdicciones, existen instrumentos jurídicos independientes dedicados exclusivamente a regular los incentivos fiscales (Mataba *et al.*, 2023). Además de estas fuentes nacionales, las disposiciones relacionadas con los incentivos fiscales también pueden aparecer en instrumentos más generales de políticas de inversión, como los acuerdos internacionales de inversión, los contratos de inversión y los marcos de las ZEE.

Si bien este informe se centra en los incentivos contenidos en las leyes de inversión, resulta importante entender cómo otros instrumentos configuran el entorno general de los incentivos a la inversión y cómo interactúan entre sí.

Acuerdos internacionales de inversión

Los acuerdos internacionales de inversión regulan diversos aspectos de la protección de la inversión extranjera (Ostránský *et al.*, 2025). Tradicionalmente, se han centrado principalmente en la protección de los inversores y en los mecanismos de solución de controversias (UNCTAD, 2021). Si bien los acuerdos internacionales de inversión no ofrecen incentivos fiscales de forma directa, a menudo proporcionan garantías jurídicas que pueden



influir en el tratamiento de las medidas fiscales y, en algunos casos, consolidan los incentivos fiscales una vez concedidos. La mayoría de los tratados bilaterales de inversión y los acuerdos regionales otorgan a los inversores el derecho a presentar demandas a través del mecanismo de solución de controversias entre inversionista y Estado (ISDS), un mecanismo que ha sido objeto de crecientes críticas por sus costos, su falta de transparencia y su imprevisibilidad (Ostřanský *et al.*, 2025). Los tribunales de ISDS no resuelven las controversias aplicando la legislación fiscal nacional. En cambio, evalúan si una medida de carácter fiscal, como la retirada de un incentivo, infringe las protecciones otorgadas en virtud de un tratado o contrato de inversión, siempre que dicha medida no haya sido excluida de forma explícita (Morris *et al.*, 2024). Esto puede exponer a los Gobiernos a riesgos jurídicos incluso cuando los cambios en la política fiscal sean legítimos y se ajusten al derecho interno.

Para reducir este riesgo, algunos tratados incluyen disposiciones específicas conocidas como exclusiones fiscales. Se trata de cláusulas que excluyen determinadas cuestiones del ámbito de aplicación de las protecciones a los inversores y de la solución de controversias. Dichas exclusiones tienen por objeto salvaguardar la soberanía fiscal e impedir que los tribunales arbitrales decidan sobre cuestiones delicadas de política fiscal, con resultados mixtos (Morris *et al.*, 2024). No obstante, la mayoría de los tratados más antiguos no hacen referencia a asuntos fiscales, lo que significa que ciertas medidas (como la retirada de incentivos fiscales) pueden ser impugnadas en virtud de las normas generales de los tratados (OCDE, 2022).

Recuadro 3. Incentivos fiscales y el sistema de ISDS: una preocupación cada vez mayor

El número de controversias de carácter fiscal en los casos de ISDS ha aumentado considerablemente en los últimos años. De los 165 casos de ISDS relacionados con cuestiones fiscales, solo 51 se produjeron antes de 2009, mientras que 114 tuvieron lugar entre 2010 y 2021 (UNCTAD, 2022a). En respuesta, algunos países han comenzado a excluir las medidas fiscales de las protecciones previstas en los tratados. Muchas de estas controversias se centran en incentivos fiscales que se volvieron insostenibles desde el punto de vista fiscal o que fueron retirados por los Gobiernos. Un análisis reciente de 91 casos de ISDS relacionados con cuestiones fiscales reveló que alrededor de un tercio se referían a contratos de inversión, aparte de los tratados, lo que pone de relieve que las controversias fiscales pueden surgir en virtud de múltiples instrumentos jurídicos (Morris *et al.*, 2024). Estos casos ilustran los riesgos a los que se enfrentan los Gobiernos cuando las medidas fiscales quedan vinculadas a compromisos de inversión. Para un análisis más detallado de estas cuestiones, véase UNCTAD (2022) y Ostřanský *et al.* (2025).

Contratos de inversión

Los contratos de inversión son acuerdos específicos entre inversores y Estados receptores, que a menudo se negocian para el desarrollo de proyectos de infraestructura a gran escala o relacionados con recursos naturales (Dolzer, 2022). Contienen derechos y obligaciones contractuales mucho más detallados que los que suelen figurar en los tratados bilaterales de inversión (Dolzer, 2022; Dumbery, 2012). Estos contratos a menudo son negociados por



funcionarios públicos especializados en un sector determinado y pueden incluir incentivos fiscales como parte de la estrategia de atracción de inversiones. También pueden contener cláusulas de estabilización que limitan la capacidad del Estado receptor para modificar su marco fiscal o regulatorio en lo que respecta a un inversor o una inversión específicos (Foro Intergubernamental sobre Minería, Minerales, Metales y Desarrollo Sostenible, 2025). Dichas cláusulas tienen por objeto proporcionar seguridad jurídica a los proyectos a largo plazo, pero, en la práctica, pueden limitar la capacidad de los Gobiernos para reformar su política fiscal o aplicar nuevas medidas fiscales sin dar lugar a obligaciones de compensación o renegociación (Gehne y Brillo, 2017; Nikièma *et al.*, 2024).

En la práctica, los contratos de inversión pueden ir más allá de la mera concesión de incentivos y establecer, en cambio, regímenes tributarios diseñados específicamente para determinados proyectos, incluida la estabilización de los incentivos fiscales durante la vigencia del contrato. A menudo ofrecen generosas ventajas que pueden diferir del marco fiscal nacional. Esta práctica suscita importantes preocupaciones, ya que corre el riesgo de debilitar la coherencia de los regímenes fiscales a nivel nacional y limitar la aplicación efectiva de las normas fiscales. Además, mientras que algunos tratados de inversión incluyen excepciones fiscales destinadas a impedir que los inversores presenten demandas relativas a medidas tributarias, los contratos de inversión suelen no incluir tales excepciones y al mismo tiempo otorgar acceso a la ISDS (véase Recuadro 3) (Morris *et al.*, 2024).

Zonas económicas especiales

Muchos países establecen zonas económicas especiales (ZEE) como herramientas para atraer inversiones en determinados lugares o sectores. Las ZEE habitualmente se definen como “zonas geográficamente delimitadas dentro de las cuales los Gobiernos facilitan la actividad industrial a través de incentivos fiscales y regulatorios y el apoyo a la infraestructura” (UNCTAD, 2019). En 2022, se identificaron aproximadamente 6000 ZEE operativas en 150 economías (UNCTAD, 2023). Los incentivos fiscales y no fiscales siguen siendo una característica destacada de los regímenes de las ZEE: hasta un 80 % de las ZEE a nivel mundial ofrecen incentivos fiscales (UNCTAD, 2023). Además de un régimen aduanero favorable, muchas zonas brindan exenciones o reducciones del impuesto sobre la renta de las sociedades, impuestos de retención, impuestos sobre las ganancias de capital, cualquier forma de impuestos sobre la distribución de dividendos, IVA e impuestos locales y derechos de importación (Ndubai-Ngigi *et al.*, 2024).

La multiplicidad de fuentes de incentivos a la inversión tiene importantes consecuencias. Desde el punto de vista de la gobernanza, complica la supervisión y la rendición de cuentas. Los Ministerios u organismos pueden conceder incentivos en virtud de diferentes regímenes sin una coordinación adecuada, lo que dificulta evaluar su costo fiscal combinado o garantizar su alineación con las prioridades de desarrollo. Además, da lugar a un margen de discrecionalidad, lo que aumenta el riesgo de corrupción, trato preferencial o abuso cuando los incentivos se conceden de forma poco transparente o ad hoc. Un sistema fragmentado también afecta a los inversores. Aumenta los costos de transacción y dificulta operar bajo el marco jurídico, especialmente para los inversores más pequeños con recursos limitados. Fortalecer la coordinación en todo el Gobierno y aclarar cómo interactúan estos instrumentos es esencial para mejorar la transparencia, proteger la base impositiva y garantizar una gobernanza sólida de los incentivos fiscales.



3.2 ¿Por qué se incluyen incentivos fiscales en las leyes de inversión?

La decisión de incluir incentivos fiscales en las leyes de inversión puede estar motivada por varios factores. Estos pueden responder a un deseo de atraer inversión extranjera directa, armonizar los incentivos con estrategias nacionales de desarrollo más amplias, consolidar disposiciones que antes se encontraban diseminadas en otros instrumentos jurídicos o crear un marco más previsible y estable para los inversores. Aunque existen diferentes motivaciones, la atracción de inversiones sigue siendo el factor determinante.

Datos recientes confirman la creciente utilización de las leyes de inversión como instrumentos jurídicos para la promoción de las inversiones. Se han convertido en una herramienta política muy utilizada, con la promulgación de 46 leyes de inversión nuevas a nivel mundial entre 2015 y 2024. De ellas, el 81 % incluyen disposiciones sobre incentivos (UNCTAD, 2025a). En los países menos adelantados, las leyes de inversión y la legislación secundaria asociada constituyeron la principal base jurídica para la introducción de incentivos fiscales en el 55 % de los casos, seguidas por los códigos tributarios o las leyes presupuestarias (16 %) y otros instrumentos de política (19 %) (UNCTAD, 2022b).

Los responsables de políticas suelen incluir incentivos fiscales en las leyes de inversión con la esperanza de que estos mejoren la competitividad, promuevan la inversión en sectores estratégicos e impulsen el crecimiento económico. Esto podría interpretarse como una señal fuerte y clara para los posibles inversores, que sugiere un entorno de inversión previsible y propicio, sobre todo si los incentivos fiscales se encuentran codificados en un instrumento jurídico general y estable, como una ley.

Desde el punto de vista administrativo, puede parecer que la incorporación de incentivos en las leyes de inversión simplifica el marco regulatorio. Las API, cuya función principal es atraer inversiones, pueden preferir integrar los incentivos fiscales en la legislación para agilizar sus procedimientos y mejorar su eficacia para llegar a los inversores. Por el contrario, los MF suelen preferir incluir los incentivos fiscales en la legislación tributaria, donde estos pueden armonizarse mejor con los objetivos de la política fiscal y los mecanismos de supervisión.

3.3 Riesgos y retos de incluir incentivos fiscales en las leyes de inversión

A pesar del uso generalizado de las leyes de inversión para conceder incentivos fiscales, este enfoque presenta varios riesgos jurídicos, fiscales y de gobernanza que pueden menoscabar los beneficios esperados. Estos riesgos pueden entenderse en dos niveles. En primer lugar, existen críticas más generales sobre el uso de incentivos fiscales como herramientas de política, tal y como se menciona en la Sección 2. En segundo lugar, existen riesgos que surgen específicamente cuando estos incentivos se incorporan a las leyes de inversión en lugar de hacerlo en las leyes en materia tributaria, donde la supervisión y la administración fiscal suelen ser más débiles. Esto añade una capa adicional de complejidad al dispersar las decisiones de política fiscal entre varios instrumentos jurídicos que a menudo son diseñados, aplicados y supervisados por instituciones diferentes.



Funciones institucionales, fragmentación y coordinación interinstitucional deficiente

Mientras que las API tienen el mandato principal de promover la inversión y facilitar la entrada de inversores, los MF se encargan de garantizar la estabilidad fiscal y supervisar el impacto a largo plazo de los incentivos. Estos objetivos no siempre coinciden. Algunos funcionarios de las API pueden percibir los incentivos fiscales como herramientas eficaces para atraer inversores, especialmente en aquellas agencias donde el rendimiento del personal se mide por el número de proyectos aprobados y la experiencia sobre la política fiscal o las dinámicas relativas al sector privado es limitada (OCDE, 2024).

Además de estos incentivos institucionales, el diseño de los incentivos fiscales suele requerir conocimientos especializados en materia de política fiscal que no siempre están disponibles en las API. Sin la capacidad técnica suficiente en áreas tales como el análisis del gasto fiscal, la evaluación de la relación costo-beneficio y del impacto fiscal, los incentivos incluidos en las leyes de inversión corren el riesgo de estar mal diseñados o de no estar suficientemente alineados con los objetivos más amplios de política fiscal.

Por lo tanto, la concesión de incentivos fiscales a través de las leyes de inversión puede dar lugar a una supervisión deficiente y a una transparencia limitada, tanto a nivel interno dentro del Gobierno como a nivel externo frente al público, especialmente cuando los mecanismos de coordinación interinstitucional no se aplican plenamente o funcionan de manera deficiente (OCDE, 2023). Aunque este enfoque pueda parecer conveniente desde el punto de vista administrativo o atractivo desde el punto de vista político, puede crear compartimentos institucionales, debilitar el control fiscal y dar lugar a prácticas incoherentes.

Exposición a la ISDS

Las leyes de inversión se han invocado como fundamento jurídico para el arbitraje entre inversionista y Estado (también conocido como ISDS) en numerosas controversias. Según las estadísticas sobre el volumen de casos del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) (2025), las leyes nacionales de inversión representan el 7 % de los instrumentos citados como base del consentimiento en todos los casos registrados en el CIADI. Aunque este porcentaje es inferior al del consentimiento basado en los tratados, se ha mantenido prácticamente estable durante los últimos 15 años y recientemente ha aumentado tras un descenso temporal, lo que confirma que las leyes nacionales de inversión siguen generando exposición a la ISDS. Cabe destacar que la gran mayoría de los casos de ISDS basados en leyes de inversión se han presentado contra economías en desarrollo. Estas controversias pueden generar importantes consecuencias financieras: estimaciones recientes indican un monto promedio de compensación por daños y perjuicios de aproximadamente USD 215 millones por caso, junto con costas legales valuadas en alrededor de USD 5,7 millones (UNCTAD, 2025b). El IISD examinará esta cuestión con mayor detalle en una publicación actualmente en curso.

La modificación o la retirada de los incentivos fiscales puede ser percibida por los inversores como una violación de las protecciones jurídicas contenidas en los marcos nacionales o internacionales. Este riesgo es particularmente pronunciado cuando las leyes de inversión incluyen una cláusula de consentimiento por adelantado al arbitraje internacional (Bonnitcha



et al., 2023). Aunque no hay datos disponibles públicamente que especifiquen cuántas de estas demandas basadas en leyes de inversión se refieren a medidas de carácter fiscal, varios casos de ISDS han citado directamente las leyes nacionales de inversión en controversias relacionadas con incentivos fiscales. En el caso *Spentex vs. Uzbekistán* (CIADI, 2016), el inversor alegó que la retirada de una subvención del IVA y otros incentivos fiscales por parte del Gobierno contribuyó al colapso de su negocio. El caso se presentó en virtud del tratado bilateral de inversión (TBI) aplicable y de la ley nacional de inversiones de Uzbekistán. Asimismo, en *ConocoPhillips vs. Venezuela* (CIADI, 2019), la decisión del Gobierno de aumentar las tasas de regalías y el impuesto sobre la renta en el sector petrolero dio lugar a demandas en virtud del TBI y de la ley de inversiones de Venezuela. En el caso *MTN vs. Yemen* (CIADI, 2010), las demandantes alegaron un trato fiscal discriminatorio y la denegación de exenciones en el impuesto sobre los beneficios y los derechos de aduana, basándose en el TBI entre los Emiratos Árabes Unidos y Yemen, y en la ley de inversiones de Yemen de 2002.

En conjunto, estos retos destacan los riesgos que entraña la incorporación de incentivos fiscales en las leyes de inversión. Mecanismos de gobernanza fragmentados pueden ocultar el verdadero costo de los incentivos y limitar la capacidad de los Gobiernos para adecuar las políticas a lo largo del tiempo. Asimismo, los compromisos jurídicos contraídos a través de las leyes de inversión pueden exponer a los Estados a procedimientos de ISDS cuando se modifican o retiran los incentivos. Esto refleja una mayor desconexión entre la comunidad fiscal y la de inversión, y subraya la necesidad de una mejor coordinación en el diseño y la supervisión de los incentivos fiscales.

Las próximas dos secciones exploran cómo los incentivos fiscales se incorporan a las leyes de inversión y los retos de gobernanza que ello plantea.

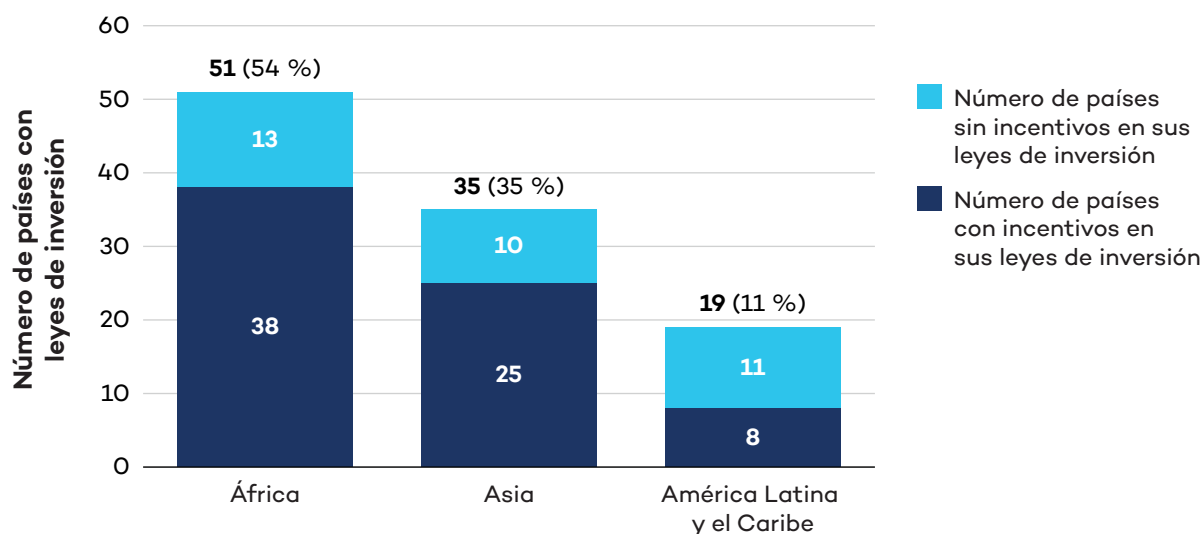
4.0 Cómo se utilizan y diseñan los incentivos fiscales

A menudo, los incentivos fiscales se presentan como herramientas necesarias para atraer la inversión; sin embargo, su diseño, aplicación e interacción en los diferentes instrumentos jurídicos siguen siendo poco entendidos. Esta sección ofrece un análisis respaldado por datos sobre cómo los incentivos fiscales se incorporan a las leyes de inversión en los MEED. Sobre la base de una encuesta de 118 países de África, Asia y ALC, se analiza no solo la predominancia y la administración de los incentivos, sino también los retos que surgen cuando coexisten múltiples marcos sin una supervisión o coordinación claras.

4.1 Predominancia de incentivos en las leyes de inversión

Una proporción significativa de MEED incluye incentivos en sus leyes de inversión. De los 118 MEED encuestados, 105 poseían leyes o políticas de inversión en vigor al momento de esta investigación. De esos 105 MEED, 71 (67,6 %) ofrecían explícitamente incentivos, ya sea fiscales, financieros o no fiscales.

Figura 2. Panorama regional de la inclusión de incentivos



Fuente: Autores.

La predominancia de incentivos en las leyes de inversión es especialmente pronunciada en África y Asia, que juntos representan el mayor porcentaje de leyes de inversión que incluyen incentivos. Notablemente, alrededor de la mitad de estas leyes en ambas regiones fueron promulgadas durante la década pasada, lo que sugiere una utilización sostenida y relativamente reciente de los incentivos como herramientas para la promoción de las inversiones. Este patrón coincide con las conclusiones de la UNCTAD de que las leyes nacionales de inversión se han convertido en el principal medio a través del cual los países en desarrollo conceden incentivos (UNCTAD, 2022a, 2022b). El creciente uso de las leyes



de inversión en este contexto puede reflejar una preferencia por consolidar los incentivos en un marco jurídico único y visible destinado a transmitir a los inversores un compromiso en términos de políticas —a menudo a expensas de la supervisión fiscal y la integración dentro del marco de la legislación tributaria—.

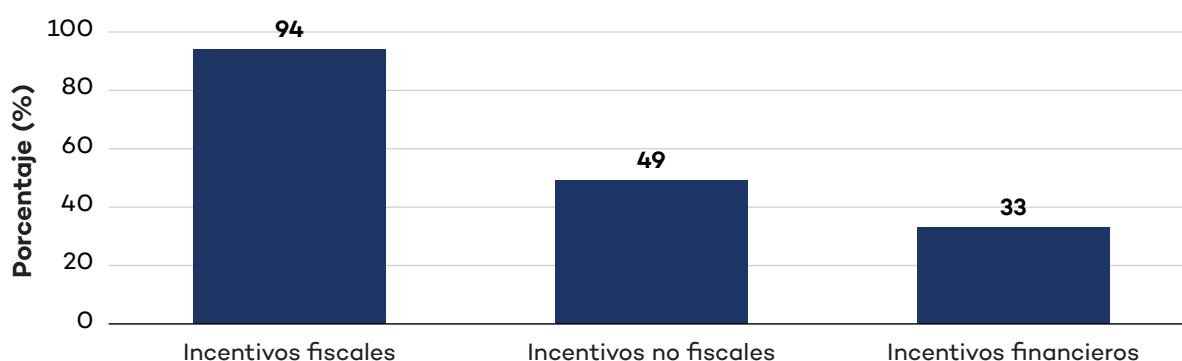
4.2 Tipos de incentivos en las leyes de inversión

Los incentivos fiscales son el tipo de incentivos más comúnmente ofrecidos en las leyes de inversión, un patrón constante en todas las regiones. Si bien algunos países complementan estos incentivos con medidas financieras o no fiscales, suelen ser menos frecuentes y, a menudo, suelen acompañar los incentivos fiscales en lugar de ser herramientas independientes.

Este patrón refleja varios factores prácticos, institucionales y políticos. Las herramientas de los incentivos fiscales son más fáciles de aplicar desde el punto de vista administrativo, ya que pueden integrarse a los sistemas tributarios existentes sin la necesidad de crear nuevos programas ni de realizar un gasto público inicial (Mataba *et al.*, 2023). En muchos MEED, presupuestos limitados y una escasa capacidad para diseñar, financiar y controlar incentivos financieros más complejos tornan más viables las herramientas de carácter fiscal.

Además, resultan políticamente atractivas: las exenciones fiscales aparentan ser ingresos no percibidos más que un gasto directo, lo cual puede ser más fácil de justificar. Más allá de las consideraciones administrativas, los responsables de formular políticas de inversión suelen enfrentar presiones que fomentan el continuo uso de incentivos fiscales. En este contexto, estos incentivos siguen siendo el instrumento preferido, especialmente en aquellos países donde los desafíos estructurales, tales como escasa infraestructura o incertidumbre jurídica, restringen otras formas para atraer inversiones (Lago y Mataba, 2024). En contraste, la tendencia reciente muestra un aumento de incentivos fiscales en los países desarrollados, especialmente en Europa, donde se han introducido nuevos programas de ayuda estatales para promover la inversión en energías renovables (UNCTAD, 2025a).

Figura 3. Categoría de incentivos concedidos en las leyes de inversión



Fuente: Autores.

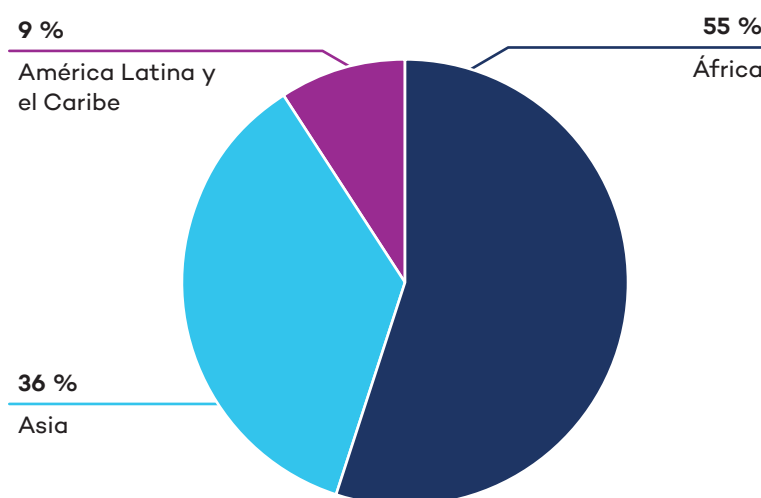


Las exenciones fiscales predominan entre los incentivos fiscales en las leyes de inversión

De las 71 leyes de inversión que incluyen incentivos, el más utilizado es la concesión de exenciones o reducciones fiscales, que figura en 53 leyes de inversión. Las exenciones de derechos de aduana son el segundo más común, y generalmente tienen por objeto reducir el costo de importación de los equipos, la maquinaria o las materias primas necesarios para los proyectos de inversión.

En términos generales, esta predominancia coincide con la tendencia mundial en materia de incentivos fiscales al impuesto sobre la renta de sociedades. La OCDE (2024) subraya que las exenciones fiscales siguen siendo el instrumento de incentivos más utilizado en las economías emergentes y en desarrollo, mientras que los créditos fiscales son mucho menos frecuentes. Asimismo, la UNCTAD (2022) concluye que las exenciones fiscales se utilizan en la mayoría de los países y siguen siendo el incentivo basado en los beneficios más común en los países africanos y asiáticos. Si bien estas conclusiones no se limitan a las leyes de inversión, ponen de relieve la utilización generalizada de las exenciones fiscales como la característica fundamental de los regímenes de incentivos a la inversión.

Figura 4. Distribución de exenciones o reducciones fiscales por región



Fuente: Autores.

En todas estas regiones, habitualmente hay una combinación de incentivos fiscales basados en los costos y en los beneficios en las leyes de inversión

En las tres regiones, la mayoría de los países incluyen incentivos basados tanto en los costos como en los beneficios en sus leyes de inversión. En África, la mayoría de los países ofrecen ambos tipos. En Asia, todos los países encuestados, excepto dos, ofrecen ambos tipos de incentivos, mientras que Arabia Saudita no brinda suficiente información para su evaluación. En ALC, todos los países conceden ambas categorías, excepto Cuba, que ofrece únicamente incentivos basados en los beneficios.



4.3 Criterios de elegibilidad de los incentivos en las leyes de inversión

Los criterios de elegibilidad son las condiciones que debe cumplir un inversor para poder recibir un incentivo. A menudo se refieren a la naturaleza, la magnitud, la ubicación y la duración de las inversiones que califican para recibirlos. Con esta delimitación, los Gobiernos minimizan la pérdida innecesaria de ingresos al garantizar que solo un grupo predeterminado de inversores reciba incentivos y que estos estén estrechamente vinculados a objetivos de desarrollo más amplios. Publicar estos criterios es una buena práctica para aumentar la confianza de los inversores mediante la creación de un régimen previsible, pero también para limitar las oportunidades de discrecionalidad y favoritismo.

Nuestra encuesta concluye que el 81 % de las leyes de inversión que contienen incentivos establecen algún criterio de elegibilidad para su concesión. Entre las principales tendencias, figuran:

- 38 países restringen la elegibilidad a determinados sectores, ya sea mencionándolos explícitamente en la ley o haciendo referencia a “sectores prioritarios” que se definen en la legislación secundaria. Los sectores que suelen destacarse en las leyes de inversión son la agricultura, el turismo, la manufactura y la energía.
- 25 leyes hacen mención de la creación de puestos de trabajo o de la generación de empleo como una condición para la elegibilidad, lo que sugiere un enfoque centrado en maximizar el rendimiento socioeconómico de los proyectos de inversión.
- 15 leyes incluyen un umbral mínimo de inversión, lo que indica un esfuerzo por atraer inversiones a gran escala.

En cuanto a la formulación de políticas de inversión, parece estar surgiendo una nueva tendencia hacia incentivos más específicos. La UNCTAD (2025) señala que, tanto en los países desarrollados como en los MEED, la utilización de incentivos amplios y transversales ha disminuido significativamente en los últimos años favoreciendo, en cambio, medidas más específicas y sectoriales. Si bien estas conclusiones hacen referencia a las herramientas de políticas de inversión en sentido amplio, y no exclusivamente a las leyes de inversión, ayudan a contextualizar la creciente utilización de criterios de elegibilidad sectorial. Entre 2016 y 2024, el porcentaje de incentivos no específicos a un sector industrial cayó del 70 % a solo el 24 %, un cambio que es más pronunciado en los MEED. Durante el mismo periodo, se observa un marcado aumento de los incentivos dirigidos a los servicios y la industria manufacturera, así como a áreas estratégicas como la economía digital, las energías renovables y la fabricación de alta tecnología.

4.4 Duración de los incentivos en las leyes de inversión

Las mejores prácticas, incluidos los principios de la PCT, recomiendan limitar la duración de los incentivos fiscales (FMI *et al.*, 2025), ya que los incentivos indefinidos tienden a disminuir la transparencia, a debilitar la rendición de cuentas y corren el riesgo de consolidarse aun cuando ya no sean eficaces o comercialmente necesarios. La duración de un incentivo debería reflejar el tiempo necesario para que dicho instrumento alcance el impacto pretendido en



términos de política en lugar de basarse en plazos arbitrarios o políticamente negociados. Como regla general, los incentivos fiscales concedidos por más de 5 años generan un costo fiscal desproporcionadamente elevado en relación con su impacto (Columbia Center on Sustainable Investment, 2022). Algunos Gobiernos han utilizado cláusulas de caducidad para establecer la expiración automática de los incentivos, a menos que se renueven de forma activa. Esto alienta una revisión periódica y evita que incentivos desactualizados o de bajo rendimiento continúen estando vigentes por defecto.

Según nuestra investigación, la duración de los incentivos a la inversión varía significativamente entre las 71 leyes de inversión que incluyen disposiciones como tales:

- Cuando se especifica una duración determinada, la mayoría de las leyes de inversión ofrecen incentivos por periodos que van de 3 a 15 años.
- Plazos más prolongados, como 20, 30 y hasta 99 años, son relativamente raros y tienden a figurar en leyes de inversión más antiguas adoptadas antes de 2015. Por el contrario, las recientes reformas legislativas habitualmente limitan la duración de los incentivos a un máximo de 15 años, lo que podría indicar una tendencia hacia regímenes de incentivos con plazos más definidos.



5.0 Cómo interactúan las instituciones para regular los incentivos fiscales en las leyes de inversión

La inclusión de incentivos fiscales en las leyes de inversión plantea cuestiones fundamentales en torno a los mandatos institucionales, las responsabilidades de supervisión y la coordinación entre los actores gubernamentales. Una gobernanza eficaz requiere la alineación y coordinación en todas las etapas del ciclo de incentivos, desde la adopción de la ley de inversiones hasta la concesión y administración de los incentivos, así como su control y revisión. Si bien los MF suelen ser las principales autoridades responsables de supervisar los incentivos fiscales concedidos en virtud de otros instrumentos jurídicos, su función se encuentra menos claramente definida en lo que respecta a las leyes de inversión. La interacción entre los MF y las API en estos casos suele no estar clara.

Esta sección se basa en nuestra encuesta sobre las leyes de inversión y en una serie de entrevistas con funcionarios de los MF y las API en los MEED. Analiza cómo se definen las funciones de las instituciones en las leyes de inversión, cómo se lleva a cabo la coordinación institucional (o no) y qué lecciones pueden extraerse de la experiencia de cada país.

5.1 Cómo funciona el entorno normativo para autorizar la concesión y administración de los incentivos fiscales en las leyes de inversión

Este análisis se centra en los acuerdos de gobernanza previstos explícitamente en las leyes de inversión en cuanto a la aprobación y administración de los incentivos. Se limita al texto de dichas leyes y examina si estas determinan cuáles instituciones son responsables de aprobar y gestionar los incentivos, y si existen mecanismos de coordinación para vincular a las distintas agencias involucradas.

En la práctica, otros instrumentos jurídicos —tales como la legislación tributaria, las regulaciones sectoriales o los decretos— y los canales informales de coordinación también pueden influir en la gestión y supervisión de los incentivos a la inversión. Estas dinámicas se analizan en mayor detalle en la Sección 5.2. Sin embargo, la forma en que se definen las responsabilidades en las leyes de inversión sigue siendo un indicador claro del grado de precisión con que se define la rendición de cuentas a nivel institucional en el marco del régimen de inversión de un país determinado.



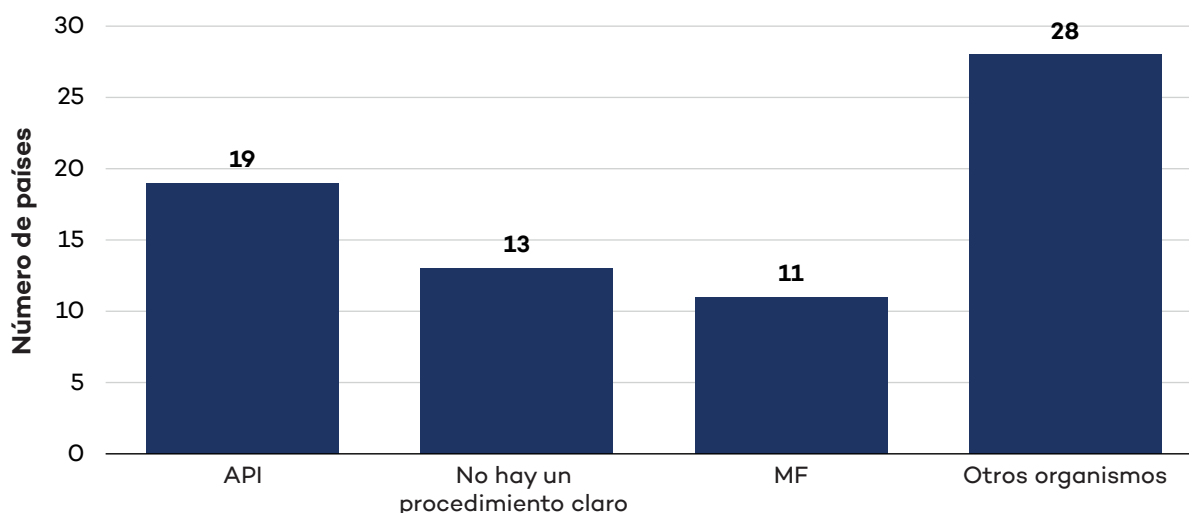
5.1.1 Enfoques institucionales para aprobar y administrar los incentivos

La mayoría de las leyes de inversión determinan el proceso de concesión de los incentivos

Nuestra investigación reveló que el proceso de aprobación de los incentivos otorgados en virtud de las leyes de inversión es donde las responsabilidades de gobernanza se articulan con mayor claridad. Aproximadamente el 81 % de las leyes de inversión incluyen alguna disposición que indica qué institución es responsable de conceder incentivos. Las API son las más mencionadas; en 38 leyes se les asigna alguna función en el proceso de aprobación. En la mayoría de los casos, su función se limita a revisar las solicitudes, verificar la elegibilidad del inversor o elaborar recomendaciones.

La estructura más comúnmente observada en la muestra es la aprobación por otros organismos de Gobierno, especialmente el Consejo de Ministros, la Presidencia o Ministerios sectoriales. Solo en un número reducido de leyes, se otorga a los MF la facultad exclusiva de aprobar los incentivos. Asimismo, 13 leyes de inversión no contienen ninguna disposición donde se especifique claramente quién es responsable de la aprobación de los incentivos, dejando que estas decisiones se tomen en virtud de otros marcos jurídicos o procedimientos internos no especificados.

Figura 5. Aprobación de incentivos en las leyes de inversión



Fuente: Autores.

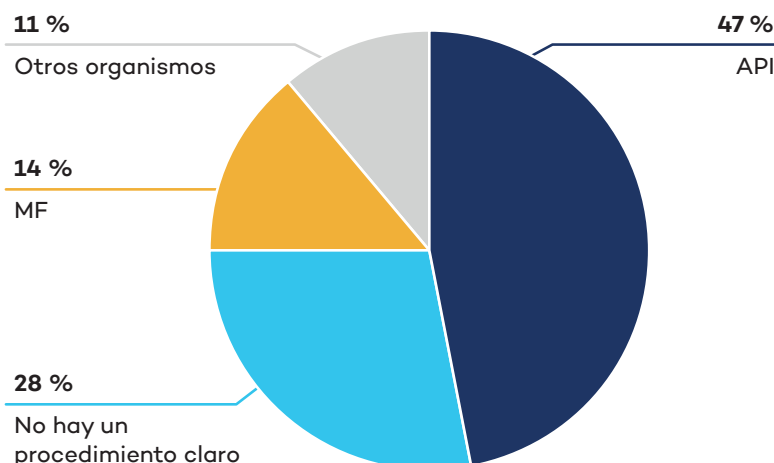
El limitado papel de los MF en la administración y supervisión

En todas las leyes de inversión analizadas, la administración y supervisión de los incentivos fiscales suele asignarse con mayor frecuencia a las API que a los MF. En total, el 71,6 % de las leyes de inversión incluyen disposiciones sobre la administración de los incentivos. Nuevamente, las API juegan un papel central en estos acuerdos, aunque, en muchos casos, estas disposiciones son vagas y no especifican cómo deben supervisarse los incentivos. Por



el contrario, solo en 10 leyes se designa a los MF como el principal organismo responsable de la administración. Este marco jurídico sugiere que las leyes de inversión generalmente no integran la supervisión fiscal en la gestión continua de los incentivos fiscales.

Figura 6. Supervisión y administración de los incentivos en las leyes de inversión



Fuente: Autores.

En las leyes de inversión surgen tres modelos principales de gobernanza en materia de incentivos

Sobre la base de estas conclusiones, los modelos de gobernanza en materia de incentivos generalmente pueden clasificarse en tres categorías.

- Modelo de supervisión de los MF, donde los MF son la autoridad principal tanto para aprobar como para administrar los incentivos en las leyes de inversión.
- Modelo basado en las API, donde las API son los principales actores a cargo de la gestión del sistema de incentivos en las leyes de inversión, a menudo con facultades para aprobar y administrar los beneficios.
- Modelos interministeriales en los que participan múltiples instituciones, entre ellas las API, los MF, los Ministerios sectoriales y órganos ejecutivos de alto nivel, cada uno de los cuales contribuye a la aprobación y supervisión de los incentivos.

En el Cuadro 1, se identifican las fortalezas y debilidades preliminares de cada modelo.

**Cuadro 1.** Supervisión de las estructuras del entorno de autorización

Modelo de gobernanza	Fortalezas observadas	Debilidades observadas
Supervisión de los MF	Garantiza la disciplina fiscal y una sólida coherencia presupuestaria.	Los procesos de aprobación pueden ser burocráticos y lentos.
Basado en las API	Interacción directa con los inversores, mayor concientización de los obstáculos a la inversión y del papel de los incentivos, y procesos de aprobación más expeditivos.	Riesgo de supervisión fragmentada, aprobaciones discrecionales e influencia política.
Modelos interministeriales	Equilibra la atracción de las inversiones con la supervisión fiscal; promueve un enfoque que abarca a todo el Gobierno y mayor legitimidad en la toma de decisiones.	Requiere sólidos mecanismos de coordinación; corre el riesgo de paralizar la toma de decisiones si los mecanismos de coordinación son débiles o las funciones no se encuentran claramente definidas.

Fuente: Autores.

5.1.2 Interacción entre las leyes de inversión y otros instrumentos jurídicos

Entender cómo interactúan las leyes de inversión con otros instrumentos jurídicos es fundamental para garantizar la coherencia entre las políticas en el uso de incentivos fiscales. En muchos países, los incentivos fiscales se conceden a través de múltiples marcos, incluidas las leyes de inversión, fiscales y sectoriales. Sin coordinación, estas incoherencias pueden generar incertidumbre entre los inversores y pérdida de ingresos fiscales para los Gobiernos.

El análisis presentado en esta subsección se basa en una investigación documental y se centra en la interacción entre las leyes de inversión y determinadas leyes fiscales, ZEE o zonas de libre comercio; aquí no se incluyen los incentivos concedidos mediante prácticas administrativas, legislación secundaria o contratos de inversión.

Múltiples regímenes de incentivos fiscales están presentes en varios países

Nuestra encuesta revela que es común ofrecer incentivos a través de leyes de inversión y de otros instrumentos. De los 71 países que poseen leyes de inversión que otorgan incentivos, 64 países ofrecen incentivos a través de los instrumentos adicionales incluidos en la muestra.

En algunos casos, múltiples marcos jurídicos siguen activos de forma paralela, incluso cuando las reformas intentan consolidarlos. Esto puede ocurrir cuando marcos nuevos no derogan por completo los regímenes sectoriales existentes, o cuando no hay medidas que rijan la aplicación de los nuevos regímenes. Como resultado, las leyes de inversión, los códigos tributarios y las regulaciones sectoriales pueden seguir operando simultáneamente, lo que permite que persista



la superposición de los regímenes de incentivos. Esto puede crear importantes riesgos fiscales y administrativos. Una débil coordinación entre los organismos, ambigüedades jurídicas y la capacidad de los inversores para reclamar múltiples beneficios contribuyen a crear ineficiencia, pérdida de ingresos e incertidumbre regulatoria.

La centralización de los incentivos fiscales bajo un marco jurídico unificado como respuesta

La fragmentación de los regímenes de incentivos fiscales en múltiples instrumentos jurídicos ha llevado a los MEED a considerar introducir reformas legislativas para centralizar los incentivos fiscales. El objetivo es aumentar la transparencia, mejorar la disciplina fiscal y reducir la complejidad administrativa asociada con el manejo de los programas que se superponen. Si bien estas reformas son aún incipientes, reflejan una mayor concientización del daño que pueden causar sistemas de incentivos dispersos y descoordinados.

Mientras que los países avanzan hacia la creación de marcos integrales para regir sus incentivos fiscales, las leyes de inversión se están incorporando cada vez más a este proceso. Esto tiene importantes implicancias en el papel de las API: deben participar activamente en estas nuevas estructuras jurídicas para garantizar que los incentivos sigan alineados con los objetivos más amplios de la política de inversión.

Recuadro 4. Honduras y Ghana: centralización de los incentivos fiscales bajo marcos jurídicos unificados

En Honduras, años de escasa supervisión y la proliferación de beneficios sectoriales han convertido a este país en uno de los más desiguales de la región desde el punto de vista fiscal (Servicio de Administración de Rentas, s. f.). Grandes empresas y sectores privilegiados se benefician de amplias exenciones fiscales, mientras que la carga tributaria recae principalmente en los hogares y en las pequeñas y medianas empresas. Múltiples estudios, incluida una serie del FMI, identifican la escala de este problema y recomiendan reformas (Cebotari *et al.*, 2019; FMI, 2014). Los informes sobre el gasto fiscal revelan que entre 2009 y 2022, el Gobierno renunció a aproximadamente HNL 455.000 millones (alrededor de USD 17.000 millones) en ingresos a través de exenciones fiscales, y solo el 10 % de las empresas recibieron el 92 % de dichos beneficios (Latindadd, 2024).

Un primer intento de abordar estas cuestiones a través de la Ley de Ordenamiento de las Finanzas Públicas, Control de las Exoneraciones y Medidas Antievasión de 2013 se diluyó debido a numerosas excepciones que mantuvieron muchos de los beneficios existentes. Más recientemente, la Ley de Justicia Tributaria procura reestructurar el régimen de incentivos fiscales mediante la eliminación de las exenciones injustificadas, el fortalecimiento de la aplicación de la ley y una mayor alineación de los incentivos con los objetivos de desarrollo nacional de este país (Servicio de Administración de Rentas, s. f.). Si bien aún se encuentra en debate, esta iniciativa muestra un claro giro hacia la centralización y la racionalización de los incentivos en un marco único y transparente.



En Ghana, la Ley de Exenciones de 2022 representa una tendencia similar hacia una forma de gobernanza unificada de los incentivos fiscales. Antes de la promulgación de esta ley, las exenciones se encontraban diseminadas en diversas leyes e instituciones, lo que generaba lagunas e ineficiencias en términos de supervisión. La nueva ley centraliza todos los procesos de aprobación y control de los incentivos a cargo del MF y del Parlamento, incluidos los procedimientos que las API de Ghana deben seguir. Esto significa que incluso los incentivos fiscales tradicionalmente asociados a la promoción de las inversiones ahora están sujetos a los procedimientos, condiciones y mecanismos de supervisión establecidos en la Ley de Exenciones. Si bien el proceso de aplicación aún se encuentra en curso, se espera que la ley proporcione mayor control sobre la pérdida de ingresos y refuerce un enfoque estratégico a la concesión de beneficios fiscales.

5.2 Cómo influye la coordinación interinstitucional en los incentivos fiscales de las leyes de inversión

5.2.1 Coordinación interinstitucional en el diseño, la concesión y la administración de los incentivos fiscales en las leyes de inversión

La decisión de incluir incentivos fiscales en las leyes de inversión, así como de determinar cuándo, a quién y para qué actividades se concederán estos incentivos, es un proceso que debería involucrar a múltiples organismos gubernamentales. Una coordinación eficaz es fundamental para garantizar que estas decisiones se encuentren alineadas con las prioridades nacionales de desarrollo, mantengan la disciplina fiscal y eviten la duplicación o la incoherencia entre los instrumentos jurídicos. La siguiente sección analiza cómo estos procesos de toma de decisiones funcionan en la práctica en los MEED, basándose en nuestra encuesta y entrevistas. Contempla tanto la coordinación que tiene lugar cuando se redactan o modifican las leyes de inversión como la coordinación caso por caso que implica la concesión de incentivos fiscales específicos a inversores individuales.

Las API a menudo dirigen el proceso, mientras que la función de los MF es mixta

Como organismos encargados de promover las inversiones, las API suelen actuar como las principales encargadas de la reforma de las leyes de inversión, estableciendo las prioridades y determinando el contenido jurídico. Esta función refleja su profundo compromiso con la atracción de las inversiones. Cuando los incentivos fiscales se incorporan a las leyes de inversión, la coordinación con los MF se torna esencial. Sin embargo, nuestra investigación revela que el alcance de su intervención puede ser limitado, ya que a menudo está orientada a asegurar la aprobación, u ocurre después de que las decisiones importantes ya han sido adoptadas. Esta secuencia puede limitar la capacidad de los MF para influir en las estructuras de los incentivos y garantizar la alineación con objetivos fiscales más amplios.



Recuadro 5. El Ministerio de Finanzas de Perú como garantía de coherencia jurídica

En Perú, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) desempeña un papel fundamental en la supervisión de los aspectos fiscales de la legislación relativa a las inversiones. El Código Tributario de Perú establece requisitos jurídicos específicos para cualquier propuesta legislativa que introduzca incentivos fiscales. La Regla VII prevé directivas para garantizar la transparencia de estos procedimientos al exigir que toda iniciativa legislativa en materia de incentivos fiscales esté acompañada por un dictamen del MEF.

Cuando el Congreso confiere facultades legislativas al Poder Ejecutivo, el MEF coordina con los Ministerios sectoriales y organismos técnicos para evaluar la viabilidad y el impacto económico de las medidas propuestas. Las propuestas presentadas por el Poder Ejecutivo para introducir incentivos fiscales requieren un dictamen favorable del MEF.

En algunos países, los MF juegan un papel importante en la supervisión y configuración de los aspectos tributarios de las leyes de inversión. Estructuran y formalizan la coordinación, y las leyes son sometidas a amplios procesos de consulta con la participación de múltiples Ministerios, organismos públicos y partes interesadas. Esto se traduce en propuestas de políticas que deben incluir un documento adjunto separado, donde se detallan los comentarios y recomendaciones de las partes interesadas. Exigir que estas propuestas, como las leyes de inversión, incluyan registros de aprobación de los MF para la inclusión de incentivos fiscales ayuda a institucionalizar la coordinación y a aumentar la transparencia. Esto puede dar lugar a una legislación más equilibrada, técnicamente sólida y políticamente consistente.

Sin embargo, en otros países, los MF desempeñan un papel más consultivo, menos directivo, y a menudo se subordinan al liderazgo de las API. Si bien los MF pueden participar formalmente en la redacción y reforma de las leyes de inversión, su aporte suele ser limitado, y son las API las que determinan principalmente su contenido final.

La coordinación entre el diseño y la aplicación de incentivos fiscales en las leyes de inversión sigue siendo dispar

En la fase de diseño, algunas reformas legislativas se han llevado a cabo con una escasa coordinación interinstitucional. Nuestras conclusiones se basan en entrevistas con funcionarios públicos y se presentan de forma anónima para preservar la confidencialidad. Una de las leyes de inversión analizadas incluía una amplia gama de incentivos fiscales en su formato inicial. Muchos de ellos fueron posteriormente eliminados tras objeciones por parte de las autoridades fiscales. Intensas negociaciones entre diferentes organismos dejaron como resultado varias disposiciones ambiguas o vagamente definidas en su versión final, que fueron aprobadas tras poco tiempo de consulta.

Las dinámicas en torno a las políticas también determinan el grado en que los mecanismos de coordinación son respetados o eludidos. Aun cuando los MF ejercen una fuerte supervisión, su papel puede verse limitado. Esto puede dar lugar a fricciones cuando los Ministerios



sectoriales o las API ejercen presión para introducir incentivos fiscales más extensivos, mientras las autoridades fiscales priorizan la protección de los ingresos. Los desacuerdos entre los diferentes organismos, en algunos casos, generan conflictos, y los MF intervienen para bloquear o reducir los incentivos que consideran poco sólidos desde el punto de vista fiscal.

Otros ejemplos ilustran escenarios híbridos, donde la coordinación puede ser tanto extensiva como políticamente sensible. En un caso, la API dirigió el proceso de redacción de la ley de inversión que fue sometido a consulta con el MF y la autoridad fiscal. Estos organismos inicialmente se opusieron a la inclusión de incentivos fiscales, y el proceso de consulta se extendió durante casi 3 años. Sin embargo, tras la pandemia de COVID-19, la urgencia de atraer inversiones confirió a la API mayor influencia para alcanzar el consenso en todos los niveles de Gobierno. Al final, la influencia de la API prevaleció sobre las preocupaciones inicialmente planteadas por el MF y la autoridad fiscal. Esto demuestra que la coordinación no solo se trata de mecanismos formales, sino también depende de encontrar el momento oportuno, el peso institucional y el contexto sociopolítico.

En la fase de concesión y administración de los incentivos fiscales, surgen retos de coordinación similares. Los países han reportado tensiones en los organismos a raíz de las diferencias entre los mandatos institucionales. Mientras que los MF pueden procurar limitar el costo fiscal de los incentivos, las API pueden promover mayores beneficios para atraer inversores. Ante la falta de mecanismos sólidos de coordinación y marcos compartidos de rendición de cuentas, estas diferencias pueden dar lugar a una fragmentación en la toma de decisiones y a una menor coherencia entre las políticas.

Por el contrario, algunos países han adoptado acuerdos más claros en la fase de concesión y administración. En uno de los países encuestados, mientras se redactaba una nueva ley de inversión en 2025, hubo un fuerte consenso en que todos los incentivos fiscales se gestionarían exclusivamente a través de la legislación tributaria. Siguiendo las mejores prácticas a nivel internacional, el Gobierno decidió no incorporar ningún incentivo fiscal en dicha ley de inversión. Este enfoque ayudó a garantizar que la política fiscal siguiera bajo el control del MF y se evitaran situaciones donde los objetivos de promoción prevalecieran sobre la prudencia fiscal. Del mismo modo, en otro país, las propuestas son seleccionadas por las API, luego se remiten al MF para su negociación y revisión, y la aprobación final se realiza a nivel parlamentario.

En general, los mecanismos de coordinación en torno a los incentivos fiscales en las leyes de inversión varían ampliamente entre los países y las diferentes etapas del ciclo de políticas. Los Gobiernos se basan en distintos acuerdos y prácticas institucionales para hacer frente a los retos de coordinación, con resultados mixtos.

Las funciones institucionales pueden estar determinadas por prácticas informales

Nuestras conclusiones sugieren que, en muchos contextos, la coordinación no se formaliza en las leyes de inversión, sino que evoluciona a través de la práctica. En algunos países, el proceso sigue estando fragmentado y en gran medida está determinado por la práctica administrativa más que por un marco interinstitucional formalizado. Habitualmente, los inversores se remiten a las API para expresar su interés en recibir posibles incentivos. Las leyes de inversión



no brindan orientación detallada sobre como deberían tramitarse los incentivos o qué agencia es responsable en cada fase. A falta de un mandato claro para estructurar el proceso, algunas API han adoptado la práctica de enviar solicitudes de incentivos al MF o a las autoridades fiscales. Como resultado, la coordinación entre la API, el MF y la administración fiscal ha evolucionado de manera informal con el tiempo, y cada caso se gestiona de acuerdo con orientaciones políticas o precedentes, basándose en la práctica más que en la claridad jurídica. Esta ausencia de procedimientos definidos puede generar resultados inconsistentes e incertidumbre tanto para los inversores como para los funcionarios.

En otros casos, los retos que se plantean residen principalmente en cuestiones administrativas, como retrasos en la tramitación de las solicitudes o discrepancias entre las expectativas de los inversores y lo que está permitido conforme al marco jurídico. Aun cuando la coordinación interinstitucional sea clara, estas dificultades prácticas pueden ralentizar el proceso y reducir la eficiencia.

Recuadro 6. Tanzania: funciones institucionales claras reducen la fragmentación

En Tanzania, los mandatos institucionales para la concesión de incentivos fiscales en virtud de las leyes de inversión se encuentran claramente definidos, lo que contribuye a evitar la fragmentación. La Ley de Inversión aprobada recientemente ya no concede incentivos fiscales. En cambio, establece el marco procedimental a través del cual los inversores son elegibles para acceder a los incentivos definidos en las leyes tributarias. La Autoridad de Inversiones y Zonas Económicas Especiales (TISEZ, por sus siglas en inglés) emite certificados de inversión, que es un prerrequisito para acceder a los incentivos, pero no posee discrecionalidad sobre los beneficios en sí mismos. Las solicitudes son tramitadas y validadas por la Autoridad Fiscal de Tanzania, garantizando que las decisiones fiscales sigan recayendo en la autoridad tributaria competente. La función de la TISEZ es facilitar el proceso y conectar a los inversores con las instituciones pertinentes. Esta estructura separa la facilitación de la toma de decisiones fiscales y contribuye a mantener la coherencia en el régimen de incentivos.

Los canales específicos a cada sector y las disposiciones contra la acumulación son enfoques emergentes

Las reformas recientes en varios países muestran que los Gobiernos están adoptando diferentes estrategias para mejorar la coordinación en torno a la aprobación de los incentivos fiscales en las leyes de inversión.

Un enfoque ha consistido en conferir a los Ministerios o entes reguladores de cada sector un papel más activo al momento de proponer programas de incentivos para sus respectivas áreas. Esto añade complejidad a la coordinación interinstitucional, aunque también puede mejorar la calidad técnica de las propuestas. En algunos casos, los Ministerios competentes pueden elaborar paquetes de incentivos específicos alineados con las prioridades nacionales. Estas propuestas se remiten al MF, que evalúa sus implicancias fiscales y, si procede, las somete al Parlamento para su aprobación. En este marco, la API del país inicia o respalda las



propuestas y supervisa el proceso, ya que todos los inversores extranjeros deben registrarse primero en la API para operar en el país. Cuando existe una gestión adecuada, la participación de los Ministerios especializados puede contribuir a un diseño más específico y técnicamente informado de los incentivos.

Otro enfoque emergente se centra en limitar la acumulación de incentivos fiscales en diferentes marcos jurídicos. De los países que cuentan con leyes de inversión que ofrecen incentivos fiscales en otros instrumentos, solo un pequeño número incluye disposiciones “contra la acumulación”. Estas cláusulas establecen que los inversores no pueden beneficiarse simultáneamente de los incentivos previstos en diferentes leyes. Cuando existen, ayudan a reducir el riesgo de “doble beneficio” que puede dar lugar a una pérdida excesiva de ingresos, un trato desigual de los inversores y dificultades en la evaluación de los programas de incentivos.

Recuadro 7. Las disposiciones contra la acumulación en la práctica

Algunos países —sobre todo en África— tratan explícitamente esta cuestión en sus leyes de inversión. Por ejemplo, el Código de Inversiones de Costa de Marfil determina que este no se aplica a las inversiones cubiertas por programas de ayuda específicos identificados en el Código Tributario General o en leyes específicas, evitando así la duplicación de beneficios. En Togo, el Código de Inversiones establece explícitamente que los beneficios e incentivos concedidos por el código no pueden acumularse con los previstos en ningún otro régimen derogatorio específico o el Código Tributario General en vigor. En algunos países de América Latina, como Guatemala, también podemos encontrar una cláusula contra la acumulación. La Ley de Fomento de Inversión de Capital Extranjero limita la posibilidad de combinar regímenes. El artículo 2 de la ley detalla que los inversores únicamente pueden beneficiarse de un trato especial cuando ya no estén operando al amparo de otras leyes de promoción.

La ausencia de cláusulas antiacumulación explícitas no necesariamente significa que todos los otros países permitan a los inversores beneficiarse de múltiples fuentes. En algunos países, la superposición de beneficios se gestiona a través de prácticas administrativas, regulaciones secundarias o la supervisión de los MF durante la aplicación. Sin embargo, si no existen disposiciones claras contra la acumulación, la superposición sigue siendo un riesgo jurídico, ya que las soluciones administrativas por sí solas no pueden evitar que se concedan simultáneamente múltiples incentivos fiscales.

5.2.2 La coordinación interinstitucional en el control, la evaluación y la transparencia de los incentivos fiscales en las leyes de inversión

Un problema importante en todos los países analizados es la falta de control sistemático de los incentivos fiscales en las leyes de inversión. Esto se refiere al continuo proceso de supervisar cómo se aplican los incentivos y si arrojan los resultados esperados. En algunos casos, los incentivos fiscales están ligados a condiciones específicas de desempeño, como mantener un número mínimo de puestos de trabajo o cumplir los objetivos de exportación durante todo



el periodo de exención fiscal. Estos tipos de incentivos requieren un seguimiento continuo para garantizar el cumplimiento. Pese a que esto supone una carga administrativa adicional, permite a los Gobiernos evaluar mejor si una inversión está cumpliendo sus compromisos. Sin mecanismos formales de control, la rendición de cuentas se ve limitada, y los Gobiernos corren el riesgo de basarse en proyecciones demasiado optimistas de los inversores que quizás nunca se materialicen (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas y Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, 2018).

Si bien nuestro análisis se limita a las disposiciones contenidas en las leyes de inversión, algunos de los mismos incentivos pueden estar sujetos a supervisión en diferentes instrumentos jurídicos, como leyes u otras regulaciones tributarias, o bajo la vigilancia de los MF o las autoridades fiscales. Por ende, las conclusiones aquí presentadas solo reflejan los marcos de supervisión explícitamente previstos en las leyes nacionales de inversión, y no tienen en cuenta prácticas interinstitucionales más amplias o mecanismos de supervisión establecidos en otros instrumentos.

El análisis de las leyes de inversión en los MEED revela que 28 de 71 leyes de inversión (39,4 %) requieren de forma explícita la revisión periódica de los incentivos otorgados a través de dicha legislación. Esto significa que la ley no impone la obligación de evaluar regularmente la eficacia general de los incentivos fiscales ofrecidos a los inversores. Paralelamente, solo 13 de 71 leyes de inversión (18 %) exigen explícitamente auditorías independientes por entidades que no sean la agencia responsable de conceder o administrar los incentivos, habitualmente realizadas por las autoridades fiscales, para evaluar los ingresos tributarios no percibidos a través de estos incentivos.

La revisión sistemática de los incentivos fiscales sigue siendo dispar

Los mecanismos de evaluación continua permiten a los Gobiernos evaluar si los incentivos fiscales concedidos a través de leyes de inversión están logrando los objetivos previstos. Si bien algunos países han tomado importantes medidas en este sentido, nuestra investigación muestra que los esfuerzos siguen siendo desiguales y, a menudo, solo responden a circunstancias particulares o exigencias externas.

En algunos países, el control y evaluación de los incentivos fiscales concedidos a través de sus leyes de inversión es un paso importante para el desarrollo de políticas. Por ejemplo, uno de los países encuestados expresó que las evaluaciones periódicas permiten al Gobierno comprender cómo funcionan los incentivos en el sistema tributario en general. Su MF conduce revisiones específicas de determinados gastos fiscales, especialmente cuando los beneficios parecen ser inusualmente costosos y estar mal orientados. En los últimos años, ha introducido requisitos de transparencia en su código tributario, incluida la obligación de que la autoridad fiscal publique la lista de beneficiarios de los incentivos fiscales y, cuando la confidencialidad lo permita, el valor estimado de estos. Estas medidas procuran mejorar el escrutinio público sobre quién se beneficia de los incentivos fiscales y a qué costo.

En otro país, la concientización sobre el impacto fiscal de los incentivos aumentó considerablemente a raíz de estudios realizados por organizaciones internacionales que destacan la magnitud del gasto público y sus consecuencias para el desarrollo del país. Estas conclusiones suscitaron mayor interés en la racionalización de los beneficios fiscales y la



mejora de los mecanismos de control. Más recientemente, el Gobierno adoptó nuevas normas de procedimiento en virtud de su código tributario que requieren que el MF mantenga un registro de los gastos públicos. Sin embargo, las prácticas de evaluación siguen siendo en gran medida reactivas, ya que los análisis se derivan de un impulso político para que se realicen reformas fiscales más amplias, en lugar de conducirse de forma sistemática.

Recuadro 8. Ghana: del seguimiento de los incentivos a la reforma

Desde mediados de la década de 1990, la agencia de promoción de inversiones de Ghana ha conducido evaluaciones de los inversores que reciben incentivos en virtud de su ley de inversión, centrándose en la creación de puestos de trabajo, el impacto económico y la retención de los inversores. Aunque no se realizan siguiendo un cronograma fijo, el Ministerio de Finanzas de Ghana ha solicitado estos datos de forma periódica para evaluar los resultados. Estos flujos de información revelaron ineficiencias y fragmentación entre las instituciones, lo que contribuyó a la adopción de la Ley de Exenciones de 2022, que centraliza los incentivos fiscales de dicho país.

Obstáculos para controlar y evaluar los incentivos fiscales

Aunque cada vez hay más reconocimiento de la necesidad de evaluar la eficacia de los incentivos fiscales, la mayoría de los países enfrentan serios obstáculos institucionales y de recursos que dificultan la aplicación sistemática de los marcos de control. En la práctica, estos obstáculos se manifiestan de tres formas: capacidad técnica y del personal limitada, deficiencias en materia de coordinación interna y transparencia, y dificultades para la aplicación de nuevos marcos fiscales.

Una limitación fundamental es la falta de personal y recursos dedicados a la conducción de evaluaciones periódicas. Los MF y las administraciones fiscales a menudo están sobrecargadas de trabajo, lo que limita su capacidad para evaluar todos los incentivos vigentes de manera consistente. En algunos países, las evaluaciones se llevan a cabo recién cuando un beneficio está a punto de expirar o cuando se está debatiendo su renovación o modificación.

Aparte de las lagunas en términos de capacidad, la coordinación interinstitucional y la transparencia siguen siendo deficientes, lo que afecta el impacto de las evaluaciones aun cuando se realizan. En algunos contextos, existen evaluaciones, pero son confidenciales, lo cual impide que los resultados se compartan con otras oficinas públicas. Esto resta practicidad al ejercicio, especialmente en el caso de los incentivos fiscales concedidos en virtud de las leyes de inversión, donde las API desempeñan un papel fundamental en la formulación de políticas. En tales casos, los Gobiernos en ocasiones se han basado en evaluaciones conducidas por socios internacionales, lo que puede servir como medio para promover la transparencia a la hora de divulgar los resultados nacionales.

Por último, aun cuando los Gobiernos toman medidas para mejorar la supervisión fiscal, la aplicación de nuevos marcos también plantea desafíos. En algunos países, las reformas jurídicas adoptadas recientemente han procurado centralizar y regular la concesión de incentivos fiscales, pero carecen de regulaciones detalladas en materia de supervisión y



control. Además, su aplicación requerirá herramientas actualizadas, reformas institucionales y personal calificado.

El uso de datos sobre los ingresos fiscales no percibidos en la evaluación de los incentivos fiscales en las leyes de inversión

Hacer un seguimiento de los ingresos no percibidos debido a los incentivos fiscales es una de las formas más directas de evaluar el impacto de las políticas de inversión en términos fiscales. Aunque la mayoría de los países encuestados elaboran este tipo de estimaciones, normalmente a través de sus autoridades fiscales, esta información suele estar desconectada del proceso de formulación de políticas de inversión. Esto revela un problema de gobernanza más profundo: incluso cuando existen herramientas técnicas para el análisis fiscal, rara vez se integran en la toma de decisiones a nivel interinstitucional.

En la mayoría de los países, los informes sobre ingresos fiscales no percibidos por los incentivos fiscales no se elaboran por requerimiento de las leyes de inversión, sino que son parte de las prácticas de gestión fiscal más amplias conducidas por las administraciones tributarias o los MF. La colaboración entre las autoridades fiscales y las API generalmente es escasa. Muchas API no participan en el proceso, y en muchos casos, los informes elaborados por las autoridades fiscales son confidenciales o no se comunican internamente a las API. Esta práctica desconecta a los responsables de las políticas de inversión del proceso de evaluación.

Recuadro 9. Honduras y Ghana: datos sobre los ingresos no percibidos para la supervisión fiscal y de las inversiones

En Honduras, la Secretaría de Finanzas elabora informes anuales sobre los gastos fiscales, detallando el importe de los ingresos no percibidos en todos los regímenes de exención fiscal. Sus resultados revelaron que estas exenciones representan casi la mitad del presupuesto anual del país, una cifra que ha suscitado preocupación y ha contribuido a dar impulso político al debate del proyecto de Ley de Justicia Tributaria. Su experiencia ilustra cómo los datos sobre los ingresos no percibidos pueden influir en el debate más amplio de políticas.

En Ghana, la colaboración entre la Autoridad Fiscal y el Centro de Promoción de las Inversiones de Ghana constituye otro ejemplo sobre cómo se utilizan en la práctica los datos sobre los ingresos fiscales no percibidos. La Autoridad Fiscal realiza un seguimiento de las pérdidas de ingresos derivadas de los incentivos fiscales mediante informes trimestrales, semestrales y anuales. El Centro de Promoción de las Inversiones de Ghana los complementa brindando datos sobre el desempeño de los inversores y las condiciones no fiscales vinculadas con los paquetes de incentivos, como la transferencia de tecnología o los compromisos en materia de empleo. De este modo, la colaboración interinstitucional contribuye a una comprensión más holística de los costos y beneficios de los incentivos fiscales.

Sin embargo, incluso cuando se hacen públicos los datos sobre los gastos fiscales, nuestra investigación revela una desconexión entre las API y la información facilitada por las autoridades fiscales. Se trata de una oportunidad perdida: las herramientas para evaluar el



impacto fiscal existen, pero no están siendo utilizadas para orientar la toma de decisiones en materia de inversiones. Sin mecanismos claros para garantizar que los datos sobre los ingresos no percibidos se tengan en cuenta en la gobernanza de los incentivos fiscales, estos informes no se utilizan de forma suficiente. Es fundamental fortalecer este vínculo entre el análisis fiscal y la gobernanza de las inversiones.

En los MEED, los incentivos fiscales contenidos en las leyes de inversión se rigen por acuerdos institucionales que varían ampliamente entre sí, tanto en la teoría como en la práctica. Si bien muchas leyes de inversión especifican el entorno normativo para la aprobación de los incentivos, las responsabilidades en materia de administración, supervisión y coordinación suelen ser vagas, y los MF ocupan un lugar menos destacado en el texto legal. En cuanto a su aplicación, surgen dificultades de coordinación institucional en diferentes etapas del ciclo de inversión. Las lagunas se agudizan cuando los incentivos operan en múltiples regímenes jurídicos y cuando los mecanismos de control y evaluación no están conectados con la toma de decisiones en materia de inversión. En respuesta, algunos MEED han desarrollado diferentes estrategias, como la centralización, normas contra la acumulación o acuerdos interinstitucionales más estructurados. Si bien estos esfuerzos siguen siendo dispares entre los diferentes MEED, reflejan prácticas emergentes que procuran abordar los retos institucionales asociados con los incentivos fiscales en las leyes de inversión.



6.0 Conclusión

Este informe realiza un mapeo sobre cómo se incorporan los incentivos fiscales en las leyes de inversión en los MEED y cómo se rigen en la práctica. En consonancia con las conclusiones de la UNCTAD (2022b), nuestra encuesta revela que las leyes de inversión se han convertido en un instrumento habitual para la concesión de incentivos fiscales, que a menudo operan junto con otros instrumentos fiscales y mandatos institucionales.

En la práctica, surgen varias deficiencias recurrentes. Las API suelen liderar la redacción y aplicación de estas leyes, mientras que el papel de los MF sigue siendo desigual y, en muchos casos, está determinado por prácticas administrativas más que por mandatos jurídicos claramente definidos. Los incentivos fiscales concedidos a través de las leyes de inversión a menudo coexisten con otros regímenes jurídicos sin salvaguardias para evitar la acumulación. Los mecanismos de control y evaluación no son consistentes, y los datos sobre los ingresos fiscales no percibidos en raras ocasiones son tenidos en cuenta en la formulación de políticas de inversión.

En todos los países, hay una cuestión fundamental que subyace a estos retos: las decisiones sobre si se incorporan incentivos fiscales en las leyes de inversión, y de qué forma lo hacen, requieren la coordinación entre las autoridades fiscales y las de inversión. Las API y los MF operan bajo diferentes lógicas institucionales, aunque las decisiones sobre la integración de medidas fiscales en las leyes de inversión en ocasiones se ven impulsadas principalmente por las prioridades de promoción de las inversiones. Cuando los incentivos fiscales se incluyen en las leyes de inversión sin una coordinación sólida entre estas instituciones, surgen riesgos jurídicos y fiscales. Muchos de los retos en materia de gobernanza identificados en este informe se derivan, en última instancia, de esta desconexión institucional.

Por lo tanto, la cuestión no reside solamente en determinar si los incentivos deberían incluirse en las leyes de inversión o no, sino qué valor añadido aportan, y en qué condiciones. Cuando los Gobiernos deciden hacerlo, esta decisión requiere una evaluación conjunta entre los responsables de las políticas fiscales y las de inversión, mandatos institucionales claros y mecanismos que eviten los obstáculos que afectan la gobernanza destacados en este informe.

Al analizar el panorama actual y las prácticas de gobernanza, este estudio sienta las bases para un próximo informe de políticas del IISD que brindará una guía práctica para ayudar a los Gobiernos a evaluar qué papel deberían desempeñar las leyes de inversión en la concesión de los incentivos fiscales, y para apoyar la toma de decisiones informadas y coordinadas.



Referencias

- Aisbett, E., Choudhury, B., de Schutter, O., Garcia, F., Harrison, J., Hong, S., Johnson, L., Kane, M., Peña, S., Porterfield, M., Sell, S., Shay, S. E. y Wells, L. T. (2018). *Rethinking international investment governance: Principles for the 21st century*. <https://ccsi.columbia.edu/sites/ccsi.columbia.edu/files/content/docs/publications/Rethinking-Investment-Governance-September-2018.pdf>
- AVM Advogados. (2022). *Código dos benefícios fiscais*. <https://www.avm-advogados.com/en/codigo-dos-beneficios-fiscais/>
- Bonnitcha, J., Nikiéma, S. H. y St John, T. (Julio de 2023). *Replanteamiento de las Leyes Nacionales de Inversión: Un Estudio de Leyes del Pasado y del Presente para Informar la Formulación de Políticas Futuras*. International Institute for Sustainable Development. <https://www.iisd.org/itn/es/2023/09/30/replanteamiento-de-las-leyes-nacionales-de-inversion-un-estudio-de-leyes-del-pasado-y-del-presente-para-informar-la-formulacion-de-politicas-futuras/>
- Cebotari, A., Flamini, V., Garcia-Saltos, R. y Peralta, A. (2019). Fiscal policy reforms and inequality: The cases of Honduras, Guatemala, and the Dominican Republic. En K. Beaton, R. Garcia-Saltos y L. U. Figliuoli (eds.), *Paving the way to sustained growth and prosperity in Central America, Panama, and the Dominican Republic*. International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781484353844.071>
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones. (2010). *MTN (Dubai) Limited and MTN Yemen for Mobile Telephones vs. la República de Yemen, Caso del CIADI No. ARB/09/7, Laudo que incluye el acuerdo de conciliación de las partes*. <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/09/7>
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones. (2016). *Spentex Netherlands, B.V. vs. la Republica de Uzbekistán, Caso del CIADI No. ARB/13/26, Laudo*. <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/13/26>
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones. (2019). *ConocoPhillips Petrozuata B.V., ConocoPhillips Hamaca B.V. y ConocoPhillips Gulf of Paria B.V. vs. la República Bolivariana de Venezuela, Caso del CIADI No. ARB/07/30, Laudo*. <https://icsid.worldbank.org/cases/case-database/case-detail?CaseNo=ARB/07/30>
- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones. (2025). *Carga de Casos del CIADI—Estadísticas* (Edición 2025-1). <https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/publications/2025-1%20SPA%20-%20The%20ICSID%20Caseload%20Statistics%20%28Issue%202025-1%29.pdf>
- Christians, A., Lassourd, T., Mataba, K., Ogbemor, E., Readhead, A., Shay, S. y Pougatinha, Z. (2023). *Entender y Adaptarse Al Impuesto Mínimo Global: Una Guía Para Los Países*. International Institute for Sustainable Development. <https://www.iisd.org/system/files/2023-06/guide-developing-countries-adapt-global-minimum-tax-final-es.pdf>



- Columbia Center on Sustainable Investment. (2022). *Investment incentives: A survey of policies and approaches for sustainable investment*. <https://ccsi.columbia.edu/sites/ccsi.columbia.edu/files/content/docs/publications/Investment-Incentives-policies-approaches-sustainable-investment-CCSI-Oct-2022.pdf>
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (UN-DESA) y Centro Interamericano de Administraciones Tributarias. (2018). *Diseño y Evaluación de Incentivos Tributarios en Países en Desarrollo: Temas seleccionados y un estudio país*. https://www.ciat.org/Biblioteca/Estudios/2018_diseño_evaluación_incentivos_nacionesunidas_ciat.pdf
- Dolzer, R. (2022). Investment contracts. En U. Kriebaum, C. Schreuer y R. Dolzer (eds.), *Investment contracts* (3rd ed.). Oxford University Press.
- Dumbergy, P. (2012). International investment contracts. En T. Gazzini y E. De Brabandere (eds.), *International investment law: The sources of rights and obligations* (pp. 215-243). Brill | Nijhoff. <https://doi.org/10.1163/9789004214538>
- Fondo Monetario Internacional. (13 de junio de 2014). *El Directorio Ejecutivo del FMI concluye la consulta del Artículo IV con Honduras correspondiente a 2014*. [Comunicado de Prensa No. 14/282(S)]. <https://www.imf.org/es/news/articles/2015/09/14/01/49/pr14282>
- Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, las Naciones Unidas y el Banco Mundial. (2015). *Options for low income countries' effective and efficient use of tax incentives for investment: A report to the G-20 Development Working Group by the FMI, OCDE, UN and World Bank*. <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/101515.pdf>
- Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, las Naciones Unidas y el Banco Mundial. (2025). *Tax incentives principles. Plataforma para la Colaboración en Materia Fiscal*. <https://www.tax-platform.org/sites/default/files/publications/Tax-Incentives-Principles.pdf>
- Foro Intergubernamental sobre Minería, Minerales, Metales y Desarrollo Sostenible (2025). *Estándares en evolución sobre estabilización: Una guía práctica para los Principios Rectores de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos sobre Contratos Extractivos Duraderos, Principios VII y VIII*. International Institute for Sustainable Development <https://www.igfmining.org/es/resource/evolving-standards-on-stabilization/>
- Gehne, K. y Brillo, R. (2017). *Stabilization clauses in international investment law: Beyond balancing and fair and equitable treatment*. Institute of Economic Law, Transnational Economic Law Research Center, Facultad de Derecho, Universidad Martin Luther Halle-Wittenberg.
- Kinda, T. (2014). *The quest for non-resource-based FDI: Do taxes matter?* (Documento de Trabajo No. 14/15 del FMI). Fondo Monetario Internacional. <https://doi.org/10.5089/9781484304460.001>
- Kronfol, H. y Steenbergen, V. (2020). *Evaluating the costs and benefits of corporate tax incentives: Methodological approaches and policy considerations*. Banco Mundial. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/180341583476704729/pdf/Evaluating-the-Costs-and-Benefits-of-Corporate-Tax-Incentives-Methodological-Approaches-and-Policy-Considerations.pdf>



- Lago, J. y Mataba, M. (2024). *What drives investment policy-makers in developing countries to use tax incentives?* IISD Blog. <https://www.iisd.org/articles/explainer/what-drives-investment-policy-makers-developing-countries-tax-incentives>
- Lang, M., Owens, J., Pistone, P., Rust, A., Schuch, J. y Staringer, C. (Eds.). (2017). *The impact of bilateral investment treaties on taxation*. International Bureau of Fiscal Documentation. https://www.ibfd.org/sites/default/files/2021-08/18_020_The_Impact_of_Bilateral_Investment_Treaties_on_Taxation_final_web.pdf
- Latindadd. (2024). *Ley de justicia tributaria: El futuro de Honduras en juego*. <https://latindadd.org/justicia-fiscal/ley-de-justicia-tributaria-el-futuro-de-honduras-en-juego/>
- Mataba, K., Lassourd, T., Readhead, A. y Nikièma, S. (2023). *Revisitando los incentivos fiscales como herramienta de promoción de las inversiones*. International Institute for Sustainable Development. <https://www.iisd.org/system/files/2025-04/revisiting-tax-incentives-investment-promotion-tool-policy-makers-es.pdf>
- Morris, D., Kryvoi, Y., Winter-Barker, S. y Savaş, T. (2024). *Empirical study: Tax-related measures in investor-state arbitration*. WilmerHale & British Institute of International and Comparative Law. https://www.wilmerhale.com/-/media/files/shared_content/editorial/publications/documents/20240125-tax-related-measures-in-investor-state-arbitration.pdf
- Mosquera Valderrama, I. J., Lesage, D. y Lips, W. (2021). *Taxation, international cooperation and the 2030 sustainable development agenda*. Springer.
- Ndubai-Ngigi, J. W., Readhead, A. y Nikièma, S. H. (2024). *El Impacto del Impuesto Mínimo Global y el Futuro del Uso de los Incentivos Fiscales en las Zonas Económicas Especiales*. International Institute for Sustainable Development. <https://www.iisd.org/system/files/2024-12/global-minimum-tax-special-economic-zones-es.pdf>
- Nikièma, S. H., Readhead, A., Bowers, I. y Schaugg, L. (22 de noviembre de 2024). *Stabilization Clauses: The hidden provisions that can hinder tax and investment policy reform*. International Institute for Sustainable Development. <https://www.iisd.org/articles/insight/hidden-clauses-tax-investment-policy-reform>
- ONU Comercio y Desarrollo. (2019). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2019: Zonas económicas especiales*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_overview_es.pdf
- ONU Comercio y Desarrollo. (2021). *International investment agreements and their implications for tax measures: What tax policymakers need to know—A guide based on UNCTAD's investment policy framework for sustainable development*. https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2021d3_en.pdf
- ONU Comercio y Desarrollo. (2022a). *Facts on investor-state arbitrations in 2021: With a special focus on tax-related ISDS cases* (Nota Temática sobre AII No. 4). Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2022d4_en.pdf



- ONU Comercio y Desarrollo. (2022b). *Investment policy monitor special issue 8: Corporate income taxes and investment incentives—A global review*. https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2022d3_en.pdf
- ONU Comercio y Desarrollo. (2023). *The impact of international tax reforms on special economic zones*. https://unctad.org/system/files/official-document/diaeinf2023d1_en.pdf
- ONU Comercio y Desarrollo. (2024a). *Double taxation treaties and their implications for investment: What investment policymakers need to know* (UNCTAD/DIAE/PCB/2024/1). <https://unctad.org/publication/double-taxation-treaties-and-their-implications-investment>
- ONU Comercio y Desarrollo. (2024b). *Investment laws—Key trends and developments* (Monitor de Políticas de Inversión, 29). https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2024d7_en.pdf
- ONU Comercio y Desarrollo. (2025a). *World investment report 2025: Chapter II—Investment policy trends*. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_ch02_en.pdf
- ONU Comercio y Desarrollo. (2025b). *Arbitraje entre inversores y Estados en virtud de leyes de inversiones: riesgos y enseñanzas en materia de políticas* (Monitor de Políticas de Inversión, 32). <https://unctad.org/es/publication/arbitraje-entre-inversores-y-estados-en-virtud-de-leyes-de-inversiones-riesgos-y>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2015). *Marco de Acción para la Inversión: edición 2015*. OCDE Publishing. https://www.oecd.org/es/publications/marco-de-accion-para-la-inversion-edicion-2015_9789264251106-es.html
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2022). *Tax incentives and the global minimum corporate tax: Reconsidering tax incentives after the GloBE rules*. OCDE Publishing. <https://doi.org/10.1787/25d30b96-en>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2023). *Improving transparency of incentives for investment facilitation: Key considerations drawing on novel data from 15 developing economies*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/11/improving-transparency-of-incentives-for-investment-facilitation_f638c5a1/ab40a2f1-en.pdf
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024). *The role of incentives in investment promotion*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/12/the-role-of-incentives-in-investment-promotion_f27f6ff4/e3338264-en.pdf
- Ostránský, J., Sarmiento, F. y Nikiéma, S. (2025). *¿Por Qué Es Necesaria la Reforma de los Tratados de Inversión y la Solución de Controversias entre Inversionista y Estado? Preguntas y respuestas*. IISD. <https://www.iisd.org/system/files/2025-04/investment-treaty-and-isds-reform-questions-answers-es.pdf>



Readhead, A., Granger, H., von Haldenwang, C., Occhiali, G. y Redonda, A. (15 de abril de 2025). *FfD4 countdown: A watered-down proposal on tax expenditures risks undermining countries' domestic revenue mobilization*. International Institute for Sustainable Development. <https://www.iisd.org/articles/insight/ffd4-financing-development-conference-proposal-tax-expenditures-undermines-domestic-resource-mobilization>

Servicio de Administración de Rentas. (s. f.). *¿Qué es la Ley de Justicia Tributaria?* <https://www.sar.gob.hn/ley-de-justicia-tributaria/>

Tax Expenditures Lab. (s. f.). *Global tax expenditures database (GTED)*. <https://gted.taxexpenditures.org/>



Otras obras consultadas

Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações. (s. f.). *Invest Angola*. <https://investinangola.ao/investor-regulation/>

ONU Comercio y Desarrollo. (2018). *World investment report 2018: Investment and new industrial policies*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2018ch3_en.pdf

ONU Comercio y Desarrollo. (2020). *Uzbekistan: Law on special economic zones adopted*. Monitor de Políticas de Inversión. <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/3492/uzbekistan-law-on-special-economic-zones-adopted>

ONU Comercio y Desarrollo. (2021). *Uzbekistan: New incentives to foreign investors in mining and natural resources sectors*. Investment Policy Monitor. <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/3784/uzbekistan-new-incentives-to-foreign-investors-in-mining-and-natural-resources-sectors>

ONU Comercio y Desarrollo. (2022). *Uzbekistan introduces tax incentives for renewable energy producers*. Investment Policy Hub. <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/4102/uzbekistan-introduces-tax-incentives-for-renewable-energy-producers>

PLMJ. (2022). *Tax benefits code*. https://www.plmj.com/xms/files/03_Novidades_legislativas/2022/04_abril/N_Colab_RVA-PLMJ_Tax_Benefits_Code.pdf

PwC. (2025). *Republic of Uzbekistan – Corporate: Tax credits and incentives*. PwC Tax Summaries. <https://taxsummaries.pwc.com/republic-of-uzbekistan/corporate/tax-credits-and-incentives>

©2026 International Institute for Sustainable Development
Published by the International Institute for Sustainable Development

Head Office

111 Lombard Avenue, Suite 325
Winnipeg, Manitoba
Canada R3B 0T4



iisd.org