

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe **2026**

Navegando el nuevo
contexto global



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

Deseo registrarme

Conozca nuestras redes sociales y otras fuentes de difusión en el siguiente link:



<https://bit.ly/m/CEPAL>



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe **2026**

Navegando el nuevo
contexto global



NACIONES UNIDAS

CEPAL

José Manuel Salazar-Xirinachs

Secretario Ejecutivo

Javier Medina Vásquez

Secretario Ejecutivo Adjunto a. i.

Marco Llinás Vargas

Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Sally Shaw

Directora de la División de Documentos y Publicaciones

El presente informe *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* es la edición correspondiente a 2026 de la serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Su elaboración estuvo a cargo de Tanner Boisjolie, Leandro Cabello, Andrea Laplane y Cecilia Plottier. La coordinación estuvo a cargo de Cecilia Plottier y la supervisión fue de Marco Llinás Vargas. Se contó con insumos de Natalia Genta, Oficial de Asuntos Económicos de la División.

Se recibieron aportes y comentarios de José Manuel Salazar-Xirinachs, Vianka Aliaga, Anahí Amar, José Manuel Arroyo, Nicole Bidegain, Gabriela Castro-Mora, Martín Cherkasky, Sofía Domínguez, Demetris Herakleous, Sebastián Herreros, Keiji Inoue, Junseok Lee, Jorge Mario Martínez, Javier Meneses, Johan Mulder, Nahuel Oddone, Ramón Padilla, Machel Pantin, Ángela Penagos, Javier Pérez, Daniel Perrotti, Manuel Quesada, Verónica Quiroz, Juan Carlos Rivas, Sergio Rivero, Helvia Velloso y Romain Zivy.

Se agradece especialmente la contribución de las autoridades de gobierno y los ejecutivos de empresas consultados para la elaboración del documento.

Las observaciones y sugerencias sobre el contenido de este documento pueden dirigirse a Cecilia Plottier (maria.plottier@cepal.org).

Las Naciones Unidas y los países que representan no son responsables por el contenido de vínculos a sitios web externos incluidos en esta publicación.

No deberá entenderse que existe adhesión de las Naciones Unidas o los países que representan a empresas, productos o servicios comerciales mencionados en esta publicación.

Los límites y los nombres que figuran en los mapas incluidos en este documento no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Publicación de las Naciones Unidas

ISBN: 978-92-1-155049-8 (versión pdf) • Número de venta: S.26.II.G.3

LC/PUB.2026/6-P • Distribución: G • Copyright © Naciones Unidas, 2026 • Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago • S.2600289[S]

Notas explicativas:

Los tres puntos indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

La raya indica que la cantidad es nula o despreciable.

La coma se usa para separar los decimales.

La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

La barra puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2025/2026) indica que la información corresponde a un período de 12 meses que no necesariamente coincide con el año calendario.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos y los porcentajes presentados en los elementos gráficos no siempre suman el total correspondiente.

Esta publicación debe citarse como: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2026). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2026: navegando el nuevo contexto global* (LC/PUB.2026/6-P).

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Resumen ejecutivo.....	7
------------------------	---

Capítulo I

Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	19
Introducción.....	21
A. La inversión extranjera directa en el mundo	21
1. Entradas mundiales de inversión extranjera directa.....	21
2. Los anuncios de proyectos se concentran en economías desarrolladas y en sectores estratégicos	22
3. Los proyectos anunciados tienen una repercusión cada vez menor en la creación de empleo	28
4. La expansión de los mecanismos de análisis y control por motivos de seguridad	29
B. El panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	32
1. Evolución por destino y componentes	33
2. Entradas de inversión extranjera directa por sector	37
3. Entradas de inversión extranjera directa por país de origen.....	40
4. Anuncios de proyectos de inversión extranjera directa	42
C. La inversión latinoamericana en el exterior	49
1. Salidas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos	50
2. Anuncios de proyectos de inversión.....	51
3. Fusiones y adquisiciones transfronterizas.....	54
4. La inversión extranjera directa intrarregional	55
D. Conclusiones y recomendaciones.....	58
E. Análisis de ingresos de inversión extranjera directa por países y subregiones	62
1. Brasil.....	63
2. México	64
3. Otros países de América del Sur	65
4. Centroamérica	67
5. El Caribe.....	70
Bibliografía	73
Anexo I.A1	75

Capítulo II

La inversión extranjera directa en la región ante la nueva política comercial de los Estados Unidos.....	95
Introducción.....	97
A. La relación entre el comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED)	98
1. Elementos conceptuales.....	98
2. Evolución de las exportaciones y la IED	100
B. Relaciones de comercio e inversión entre América Latina y el Caribe y los Estados Unidos	104
1. Estados Unidos como destino de las exportaciones y país inversionista	104
2. El vínculo entre las exportaciones y las inversiones anunciadas.....	108
3. Los cambios en la política comercial estadounidense.....	116
C. Políticas para potenciar los vínculos entre el comercio y la IED como apoyo al desarrollo productivo	122
1. Articulación entre políticas de atracción de IED, comercio y desarrollo productivo	122
2. Instituciones de promoción y mecanismos de coordinación.....	125
3. Agencias de promoción de inversiones y relación entre comercio e IED en la región.....	128
D. Reflexiones finales y recomendaciones de política	137
Bibliografía	139
Anexo II.A1	142
Publicaciones recientes de la CEPAL.....	143

Cuadros

Cuadro 1	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución del monto de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, según el nivel de participación sectorial de las exportaciones hacia los Estados Unidos, 2015-2024	14
Cuadro 2	América Latina y el Caribe (15 países): instrumentos utilizados por las agencias nacionales de promoción para articular el comercio y la inversión extranjera directa (IED)	16
Cuadro I.1	Entradas mundiales de inversión extranjera directa, 2023-2025	21
Cuadro I.2	Número de economías que introdujeron o ampliaron sus mecanismos de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional y número acumulado de economías con estos mecanismos, 1996-2025	30
Cuadro I.3	Economías que cuentan con mecanismos de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional, por región, 2025	31
Cuadro I.4	América Latina y el Caribe (32 países): entradas de inversión extranjera directa (IED), por países receptores y subregiones, 2010-2019 y 2023-2025	34
Cuadro I.5	América Latina y el Caribe (25 países): participación promedio de las entradas de inversión extranjera directa (IED) en el producto interno bruto (PIB) y la formación bruta de capital fijo, 2021-2025	35
Cuadro I.6	América Latina y el Caribe: 15 operaciones principales de fusión y adquisición transfronterizas, 2025	40
Cuadro I.7	América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia el exterior, 2010-2019 y 2023-2025	50
Cuadro I.8	Principales diez operaciones de fusión y adquisición transfronterizas realizadas por empresas de América Latina y el Caribe, 2025	54
Cuadro I.9	América Latina y el Caribe (18 países): participación de la inversión extranjera directa (IED) con origen en la región en el total de entradas de IED y el PIB, por país, promedio 2010-2024	57
Cuadro I.A1.1	América Latina y el Caribe (32 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por países, 2010-2025	75
Cuadro I.A1.2	América Latina y el Caribe (28 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por países y componentes, 2010-2025	77
Cuadro I.A1.3	América Latina y el Caribe (19 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por países y sectores de destino, 2010-2025	82
Cuadro I.A1.4	América Latina y el Caribe (17 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por país de origen, 2010-2025	86
Cuadro I.A1.5	América Latina y el Caribe (23 países): acervo de inversión extranjera directa (IED) pasiva, por países, 2010, 2015, 2020 y 2025	91
Cuadro I.A1.6	América Latina y el Caribe (27 países): salidas de inversión extranjera directa (IED), por países, 2010-2025	92
Cuadro II.1	América Latina y el Caribe (14 países): países con una elevada exposición al mercado estadounidense, según participación de los Estados Unidos en las exportaciones y en el PIB, 2020-2024	107
Cuadro II.2	América Latina y el Caribe: principales destinos de los anuncios de proyectos de inversión de los Estados Unidos, acumulado de 2005 a 2025	109
Cuadro II.3	América Latina y el Caribe: sectores productores de bienes que se encuentran entre los diez principales sectores por exportaciones hacia los Estados Unidos (2000-2024) y por valor de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) (2005-2024)	110
Cuadro II.4	América Latina y el Caribe: sectores exportadores de bienes, según la orientación de las exportaciones hacia los Estados Unidos, 2020-2024	111
Cuadro II.5	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución de las exportaciones totales, según el nivel de participación sectorial del mercado estadounidense, 2020-2024	112
Cuadro II.6	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución del monto de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, según el nivel de participación sectorial de las exportaciones hacia los Estados Unidos, 2015-2024	113
Cuadro II.7	América Latina y el Caribe: principales países de origen de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), monto anunciado y participación de los sectores productores de bienes en el total, 2005-2024	114
Cuadro II.8	América Latina y el Caribe: países de origen de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa en sectores productores de bienes y monto de los proyectos anunciados, según la orientación exportadora hacia los Estados Unidos a nivel de países y sectores, 2005-2024	115

Cuadro II.9	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): composición de las exportaciones según categorías arancelarias introducidas por los Estados Unidos en 2025, sobre la base de las exportaciones de 2024.....	118
Cuadro II.10	América Latina y el Caribe: composición de las exportaciones por sector según las categorías arancelarias introducidas por los Estados Unidos en 2025, sobre la base de las exportaciones de 2024.....	119
Cuadro II.11	Dimensiones de diseño y alineación de las políticas comerciales, de atracción de inversión extranjera directa (IED) y de desarrollo productivo	123
Cuadro II.12	Experiencias internacionales seleccionadas en materia de articulación institucional entre comercio e inversión	126
Cuadro II.13	América Latina y el Caribe (15 países): perfil institucional de las agencias nacionales de promoción de inversiones que respondieron la encuesta en línea realizada entre marzo y mayo de 2026	129
Cuadro II.14	América Latina y el Caribe (15 países): instrumentos utilizados por las agencias nacionales de promoción para articular el comercio y la inversión extranjera directa (IED)	132
Cuadro II.15	América Latina y el Caribe (15 países): nuevas respuestas de las agencias de promoción de exportaciones y atracción de inversiones frente al entorno internacional actual.....	134
Cuadro II.A1.1	América Latina y el Caribe (15 países): mandato institucional e inserción gubernamental de las agencias de promoción de inversiones participantes en la encuesta realizada en línea entre marzo y mayo de 2026	142

Gráficos

Gráfico I.1	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por región de destino, 2010-2019 y 2025.....	23
Gráfico I.2	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por región de destino, 2010-2019, 2024 y 2025	24
Gráfico I.3	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2010-2019 y 2025.....	25
Gráfico I.4	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2010-2019, 2023, 2024 y 2025	26
Gráfico I.5	Principales países y regiones de origen de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), 2024 y 2025	28
Gráfico I.6	Cantidad de puestos de trabajo generados por millón de dólares de anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) en todo el mundo, 2005-2025	29
Gráfico I.7	América Latina y el Caribe: entradas y salidas de inversión extranjera directa (IED), 2010-2025.....	33
Gráfico I.8	América Latina y el Caribe (23 países): entradas de inversión extranjera directa (IED), por componentes, 2010-2025.....	36
Gráfico I.9	América Latina y el Caribe (13 países): distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa, 2010-2025.....	37
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe: operaciones de fusión y adquisición transfronterizas, por sector, 2025.....	39
Gráfico I.11	América Latina y el Caribe (15 países): distribución de las entradas de inversión extranjera directa, por origen, 2015-2025	41
Gráfico I.12	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por origen, 2010-2025.....	42
Gráfico I.13	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2010-2025	43
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe (países seleccionados): anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2024 y 2025.....	43
Gráfico I.15	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2025.....	44
Gráfico I.16	América Latina y el Caribe: tendencias de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), por sector agregado, 2010-2025.....	46
Gráfico I.17	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), por país de origen, 2024-2025	48
Gráfico I.18	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, 2010-2025.....	51
Gráfico I.19	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por país o región de origen, 2010-2019, 2020-2024 y 2025	52
Gráfico I.20	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por país o región de destino, 2010-2019, 2020-2024 y 2025.....	52

Gráfico I.21	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por sector, 2010-2025	53
Gráfico I.22	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por sector, 2010-2019, 2020-2024 y 2025.....	54
Gráfico I.23	América Latina y el Caribe (18 países): entradas de inversión extranjera directa (IED) desde la región, 2010-2024	56
Gráfico I.24	América Latina y el Caribe: participación de la inversión extranjera directa (IED) en el total de entradas, por país y subregión, promedio 2010-2024.....	56
Gráfico I.25	América Latina y el Caribe (18 países): participación de países de la región como origen de la inversión extranjera directa (IED), promedio 2010-2024.....	58
Gráfico II.1	Exportaciones de bienes y entradas de inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial, 1990-2024	101
Gráfico II.2	América Latina y el Caribe: exportaciones de bienes y entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2024	101
Gráfico II.3	América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionadas): exportaciones de bienes y entradas de inversión extranjera directa (IED) recibida, 1990-2024	102
Gráfico II.4	América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionadas): entradas de inversión extranjera directa (IED), por sector, 1990-2024	103
Gráfico II.5	América Latina y el Caribe: exportaciones de bienes, por destino, 1995-2024.....	105
Gráfico II.6	América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionadas): participación de los Estados Unidos en las exportaciones de bienes, 1995-2024	105
Gráfico II.7	América Latina y el Caribe (18 países): distribución de las entradas de inversión extranjera directa (IED), por país de origen, 2000-2004, 2005-2009, 2010-2014, 2015-2019, 2020-2024	108

Recuadros

Recuadro I.1	La especialización sectorial de la inversión extranjera directa (IED) y su impacto en la igualdad de género.....	47
Recuadro II.1	El papel de las empresas transnacionales en el nexo entre el comercio y la inversión extranjera directa.....	98
Recuadro II.2	América del Sur: diferencias sectoriales en la orientación geográfica del comercio.....	106
Recuadro II.3	América Latina y el Caribe: acuerdos comerciales con los Estados Unidos y aplicación de medidas arancelarias recientes.....	116
Recuadro II.4	Experiencias internacionales en materia de articulación entre comercio, inversión extranjera directa (IED) y desarrollo productivo	124

Diagrama

Diagrama II.1	América Latina y el Caribe (15 países): sectores con complementariedad entre inversión extranjera directa (IED) y exportaciones, por tipo de actividad, según la percepción de las agencias de promoción de inversiones	130
---------------	---	-----

Mapas

Mapa 1	América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionados): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2024 y 2025	10
Mapa I.1	América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionados): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2024 y 2025	62
Mapa I.2	Centroamérica (6 países): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2024 y 2025	68
Mapa I.3	El Caribe (12 países): entradas de inversión extranjera directa (IED), 2024 y 2025.....	70

Resumen ejecutivo

A. Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

La edición de 2026 de *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* se presenta en un momento de gran incertidumbre y elevadas tensiones mundiales. El contexto global de interdependencia instrumentalizada afecta profundamente al comercio y la inversión extranjera directa (IED), pero aún es muy pronto para ver con claridad la dirección, el alcance y la duración de los efectos. Además, la elevada heterogeneidad de las economías de la región, de sus estructuras productivas y de su inserción internacional significa que la búsqueda de una respuesta única para el conjunto de la región no es posible.

Sin embargo, sí es posible aportar datos sobre las principales trayectorias de la IED en la región en 2025 y sobre el panorama mundial en el que esta se inserta, junto con una serie de recomendaciones que podrían permitir a los países de la región seguir atrayendo y beneficiándose de la presencia de empresas extranjeras con el fin de alcanzar sus objetivos de transformación productiva.

En 2025 las entradas mundiales de IED crecieron un 14% con relación al año anterior, hasta alcanzar un total de 1,6 billones de dólares, debido al aumento de las inversiones en las economías desarrolladas, donde se destacaron grandes movimientos en algunos países europeos.

Este escenario mundial, con mayores entradas de capital en países centrales, una reducción sostenida de las entradas de inversiones en China y un comportamiento heterogéneo en economías en desarrollo, es parte de una nueva configuración de las inversiones transfronterizas que se ha ido consolidando en los últimos cinco años.

En este escenario, en 2025 se observa un panorama general de retracción de los anuncios de proyectos de inversión en el mundo¹. Los anuncios de proyectos de IED alcanzaron un total de 1,35 billones de dólares, lo que supone un 1,9% menos que en 2024, mientras que el número de anuncios se redujo un 15,7% con respecto a ese año. La existencia de megaproyectos² en los sectores de las comunicaciones, vinculados a la construcción de centros de datos, y de la fabricación de semiconductores, explica el elevado monto total. De hecho, si se excluyen las comunicaciones y los semiconductores, la caída en el monto de anuncios en 2025 habría sido del 19%.

Así, el sector de las comunicaciones se erigió como el principal en los anuncios de proyectos a nivel mundial, desplazando al de las energías renovables, que había liderado el valor de los proyectos anunciados entre 2019 y 2024, y al del carbón, petróleo y gas, que lo había hecho en la década de 2010. Este aumento de los megaproyectos en sectores intensivos en capital ha tenido como consecuencia la reducción gradual del impacto de los proyectos anunciados en la creación de empleo.

En los últimos años, y en particular desde la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) y el agudizamiento de las tensiones geopolíticas, se observa una creciente incidencia de consideraciones de seguridad nacional, seguridad económica, resiliencia de las cadenas de suministro y soberanía tecnológica en la regulación de las inversiones internacionales. Una de las principales manifestaciones de esta tendencia ha sido la expansión acelerada de los mecanismos de análisis de la IED entrante por motivos de seguridad nacional, especialmente en las economías desarrolladas. Una característica central de los regímenes más recientes es la ampliación del concepto de seguridad nacional, que ya no se limita a la defensa en sentido estricto, sino que incorpora nociones de soberanía tecnológica, protección de infraestructura crítica, control de datos sensibles, resiliencia de las cadenas de suministro y activos intangibles vinculados a la inteligencia artificial y otras tecnologías avanzadas (UNCTAD, 2026). América Latina y el Caribe permanece, en gran medida, al margen de esta tendencia mundial de adopción y expansión de regímenes formales de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional.

¹ La información de anuncios de proyectos permite conocer las tendencias sectoriales más importantes y los principales destinos y orígenes de las inversiones previstas. Además, indica cuál puede ser el comportamiento futuro de la inversión. Sin embargo, la información presentada no es comparable con las estadísticas de la balanza de pagos. Por una parte, no existe certeza sobre si dichas inversiones terminarán concretándose y, de ser así, tampoco está claro cuándo lo harán ni cuál será su importe final. Por otra parte, la fuente de datos en ocasiones ofrece estimaciones de los montos de inversión, con lo cual no se conoce el monto que tiene previsto invertir la empresa que realizó el anuncio. Esta advertencia se aplica a todos los análisis de los anuncios de inversión presentados a lo largo de este informe.

² Se denomina así a los proyectos cuyo valor supera los 1.000 millones de dólares.

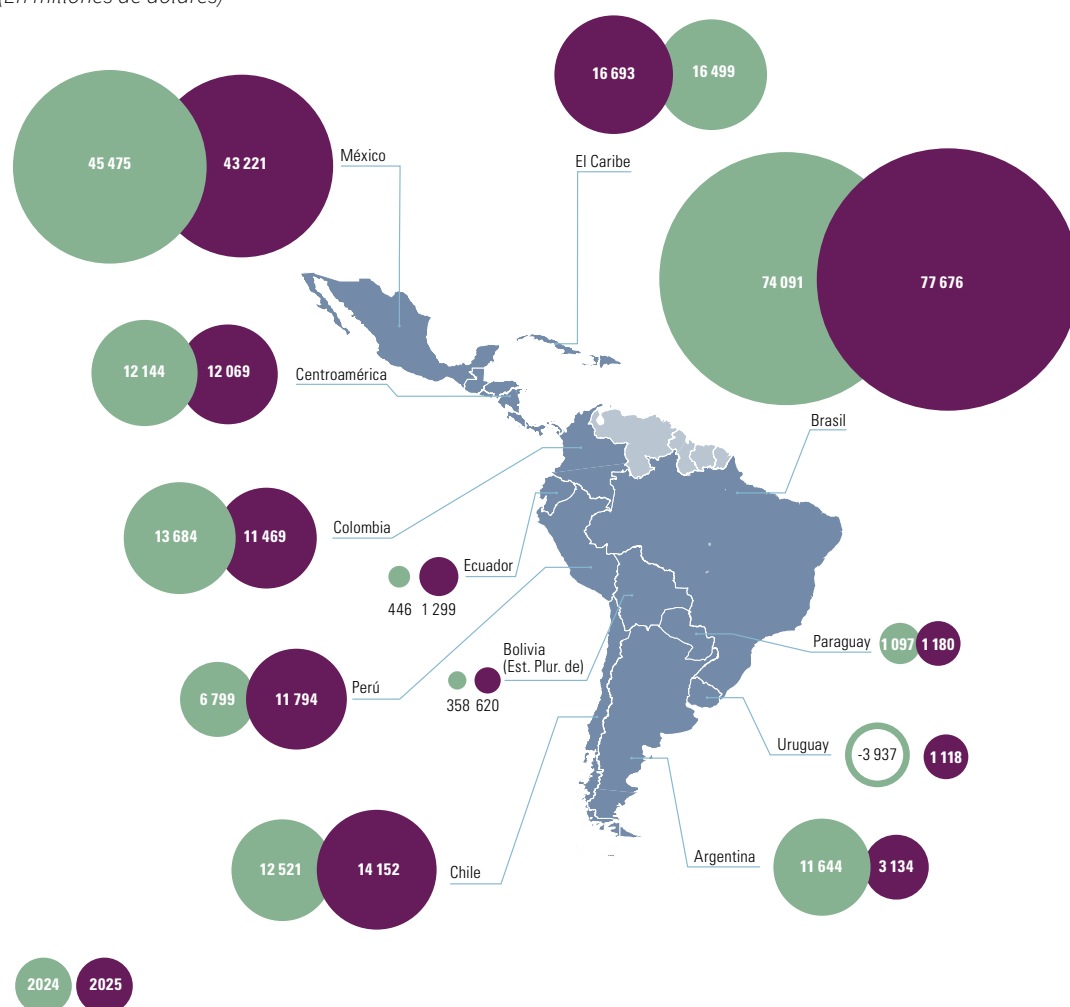
En 2025, América Latina y el Caribe recibió 194.233 millones de dólares, cifra un 1,7% superior a la recibida en 2024, aunque la participación de la IED recibida en el producto interno bruto (PIB) (2,8%) y en la formación bruta de capital fijo (14,0%) se mantuvo estable³.

Por su parte, las salidas de IED desde la región también mostraron una recuperación en los últimos tres años, con un total de 62.286 millones de dólares, lo que supone un 19,3% más que en 2024 y el segundo valor más alto registrado desde 2010.

Las estructuras y dinámicas de atracción de IED dentro de la región son muy heterogéneas. El Brasil y México concentraron el 62% del total de entradas en 2025 (véase el mapa 1). En el caso del Brasil, las entradas totales aumentaron en 2025 y se acercan a los máximos de la década de 2010, mientras que México registró en 2025 el tercer total de entradas más alto desde 1990, pese a una variación interanual negativa⁴. Después del Brasil y México, los países que recibieron más entradas de IED en 2025 fueron Chile (7% del total), el Perú (6%), Colombia (6%), Guyana (5%), Costa Rica (3%) y la República Dominicana (3%).

Mapa 1

América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionados): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2024 y 2025
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Información sobre la base de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6)*.

³ Las cifras correspondientes a 2025 proceden de datos oficiales preliminares presentados por los organismos encargados de los países de la región. Por tanto, son cifras que estos mismos organismos ajustarán a lo largo de 2026 y en años subsiguientes. Asimismo, el análisis de los flujos se realiza sobre valores nominales, con lo cual siempre hay un componente inflacionario que afecta las magnitudes.

⁴ Los datos correspondientes a México fueron presentados por el Banco de México y compilados según el *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta edición (MBP6)*, criterio de activos y pasivos. Esto explica la diferencia con el dato publicado por la Secretaría de Economía de México según el *Manual de Balanza de Pagos. Quinta edición (FMI, 1993)*, criterio direccional.

Al analizar los componentes de las entradas de IED, se observa que la recuperación en los últimos tres años se vincula a una mayor participación de la reinversión de utilidades de las empresas transnacionales. En 2025, la reinversión de utilidades se mantuvo como el principal componente (51%) pese a que se redujo levemente el monto (-4,7%), mientras que aumentaron interanualmente los aportes de capital (4,8%), que llegaron a representar el 34% del total, y los préstamos entre empresas, que presentaron una variación del 26,2% y representaron el 15% del total.

La estructura sectorial de las entradas de IED en América Latina y el Caribe se modificó significativamente a partir de 2020. En la década de 2010, las manufacturas y los servicios tenían un peso similar en las entradas de IED, pero a partir de 2019 los servicios pasaron a ser el sector que recibía más inversiones de forma sostenida. En 2025, aumentaron las entradas en el sector de los servicios (19,5%) y en el de los recursos naturales (7,0%), mientras que, tras un período de tres años consecutivos de crecimiento, se redujeron las entradas en el sector de las manufacturas (-17,2%). De este modo, en 2025 el sector de los servicios recibió el 53% de la IED, el de las manufacturas el 31% y el de los recursos naturales el 16%.

Durante 2025, las fusiones y adquisiciones transfronterizas en América Latina y el Caribe tuvieron un repunte moderado, al concretarse 351 operaciones, lo que representa un aumento del 7,7% respecto de 2024. Este desempeño parece indicar una recuperación parcial del dinamismo observado antes de la desaceleración del año anterior, en un contexto internacional marcado por una elevada incertidumbre.

Si se consideran las 15 operaciones principales concretadas en 2025, las de mayor monto corresponden a activos de los sectores de minería, energía, información y comunicaciones, y transporte y almacenamiento, y destaca una megaoperación para la explotación de litio en la Argentina.

En 2025, el 67% de la inversión que ingresó a la región, con un origen identificable, provenía de los Estados Unidos (35%) y Europa (32%). Este liderazgo de ambos inversionistas se ha sostenido desde que la región se abrió al capital extranjero a mediados de la década de los noventa, si bien se han registrado algunas variaciones en sus participaciones relativas. De hecho, en 2025 se redujo el peso de las entradas desde los Estados Unidos, ya que las inversiones desde este país cayeron (-11%), mientras que aumentó la participación de Europa, que registró mayores inversiones desde el Reino de los Países Bajos (56%) y el resto de la Unión Europea (29%). Por otra parte, un elemento distintivo del análisis de los acuerdos de fusiones y adquisiciones cerrados en 2025 es la aparición de compradores de orígenes relativamente nuevos para la región, como la Arabia Saudita y el resurgimiento de operaciones desde China y Singapur.

Como en el resto del mundo, el escenario de gran incertidumbre afectó negativamente a los anuncios de inversiones en la región en 2025, y esta retracción se constató en la mayoría de los sectores y países. Ese año se anunciaron 1.326 proyectos por un total de 114.100 millones de dólares en América Latina y el Caribe, lo que representa una variación interanual del -10,2% en la cantidad y del -34,3% en el monto de los anuncios.

La composición sectorial de los anuncios de proyectos de IED en América Latina y el Caribe se modificó con respecto a 2024 y años anteriores. El cambio más significativo fue el aumento de los anuncios en el sector de las comunicaciones (172%), que representaron el 40% del total de anuncios. Sin embargo, el 83% del total es atribuible a un anuncio de la empresa TikTok de China, para la creación de un centro de procesamiento de datos en el estado de Ceará, en el Brasil, por un valor de 37.700 millones de dólares. En 2025, en América Latina y el Caribe, se efectuaron menos anuncios en el sector de las energías renovables (-45%) y el sector representó el 13% del monto de proyectos. A diferencia de años anteriores, no se realizaron grandes anuncios en el sector del carbón, petróleo y gas.

En ediciones anteriores de este informe (CEPAL, 2024, 2025) se plantearon recomendaciones y lineamientos de política que podrían desarrollar los países de la región y se estudiaron los principales enfoques de las agencias de promoción de inversiones, que son las instituciones que tienen una participación más directa en el desafío de atraer y mantener las inversiones que los países de la región necesitan para avanzar hacia un desarrollo productivo más inclusivo y sostenible. Un elemento que siempre ha estado presente en esas recomendaciones y lineamientos es la necesidad de que los esfuerzos de atracción y maximización del impacto de la IED estén alineados con las políticas de desarrollo productivo (CEPAL, 2026).

En este marco, un punto que cabe enfatizar es la necesidad de contar con talento humano que se adecúe a los requerimientos del sector productivo en general y de los sectores priorizados en particular. El reposicionamiento de la IED mundial hacia sectores intensivos en conocimiento plantea el desafío cada vez mayor para la región de buscar estrategias para mejorar las competencias de sus trabajadores, ya que la capacidad de atraer inversiones en actividades sofisticadas depende, en gran medida, de la existencia de talento.

Otra recomendación es examinar los mecanismos de incentivos y promoción con respecto a la inversión que se busca atraer y las capacidades institucionales de implementación. Esto se puede hacer mediante el diseño de incentivos condicionados al cumplimiento de metas verificables en algún factor crítico para el territorio o el país en cuestión, por ejemplo, en temas de empleo, contenido tecnológico, contenido local, género, capacitación, transferencia tecnológica, innovación, exportaciones y descarbonización. Una cuestión relevante es seleccionar cuál sería ese factor crítico para el desarrollo, que esté vinculado con la estrategia más amplia de desarrollo productivo del país o territorio, y adecuar los mecanismos a las capacidades institucionales y financieras de implementación. En este punto, cabe recordar el llamado que se ha hecho en ediciones anteriores de esta publicación al fortalecimiento de las actividades de asistencia posterior al inversionista (*aftercare*), facilitando la expansión de empresas ya instaladas hacia actividades de mayor complejidad e impacto local.

En suma, el contexto mundial exige políticas más estratégicas, más selectivas y mejor coordinadas. Una recomendación de peso para los países de la región y sus territorios es la importancia de profundizar en la articulación de la política de IED con sus estrategias de desarrollo productivo, formación de capacidades, integración regional y sostenibilidad, con el objetivo de que la actividad de las empresas transnacionales, tanto de las translatinas como de las que ingresan desde otras partes del mundo, genere un mayor aporte a una transformación productiva más inclusiva y sostenible.

B. La inversión extranjera directa en la región ante la nueva política comercial de los Estados Unidos

La economía mundial atraviesa un período de profunda incertidumbre, marcado por tensiones geopolíticas, conflictos bélicos, la transformación digital, la inteligencia artificial y tensiones en el sistema multilateral de comercio. Estas dinámicas han contribuido a un panorama más fragmentado, en el que las empresas replantean la organización de sus redes de producción y los gobiernos dan mayor prioridad a la resiliencia, la seguridad y la autonomía estratégica.

En este escenario, 2025 representó un punto de inflexión para el comercio internacional. La intensificación del uso de aranceles y otras medidas restrictivas por parte de los Estados Unidos debilitó el orden comercial multilateral basado en reglas y alteró las condiciones de acceso al mayor

mercado de consumo del mundo. Dado que el comercio y la inversión extranjera directa (IED) son mecanismos centrales y estrechamente vinculados de la integración económica internacional, estos cambios pueden tener efectos directos sobre las decisiones de inversión.

En un entorno caracterizado por cadenas globales de valor, el comercio y la IED tienden a reforzarse mutuamente. La relación entre comercio internacional e IED varía según la motivación de la inversión, que puede orientarse a atender mercados, acceder a recursos, mejorar la eficiencia mediante la fragmentación de la cadena de valor o adquirir activos estratégicos que fortalezcan la competitividad de la empresa. La IED orientada a plataformas de exportación, en la que la producción se localiza en un país para abastecer a terceros mercados, depende especialmente de las condiciones del comercio internacional.

En el mundo, las exportaciones y la IED han tendido a expandirse de manera conjunta en las últimas décadas. En América Latina y el Caribe, ambas variables también han mostrado una evolución conjunta, aunque con importantes diferencias entre países y subregiones. En México, que es el principal exportador de bienes de la región y está profundamente integrado en las redes de producción de América del Norte, las entradas de IED y las exportaciones han evolucionado de forma similar. La evolución de ambas variables también ha sido similar en algunos países de Centroamérica, que se han constituido en receptores de IED como plataforma de exportación. En el Brasil, una proporción significativa de la inversión extranjera ha respondido a estrategias para atender el mercado interno y para acceder a recursos naturales. Asimismo, la estructura exportadora brasileña, así como la de los demás países de América del Sur, presenta un mayor peso de materias primas y bienes agroindustriales, por lo que las variaciones de precios han tenido un mayor impacto en las exportaciones y en los flujos anuales de entradas de IED.

En el Caribe coexisten realidades muy diversas, aunque en general se observa una elevada concentración de la IED en el sector de los servicios. A modo de ejemplo, en la República Dominicana, el comercio y la IED han estado estrechamente vinculados al desarrollo de zonas francas orientadas a la exportación hacia los Estados Unidos, mientras que, en Guyana, el rápido crecimiento de la industria petrolera ha impulsado simultáneamente las exportaciones y la IED.

Tradicionalmente, las relaciones económicas con los Estados Unidos han constituido un eje central tanto del comercio como de la inversión en América Latina y el Caribe. Para muchos países, los Estados Unidos continúan siendo el principal destino de exportación y el principal país inversionista. La proximidad geográfica, la negociación de acuerdos de libre comercio a partir de la década de 1990 y los vínculos productivos de larga data han sustentado el desarrollo de estrategias de inversión por parte de transnacionales de varios orígenes, con inversión orientada a plataformas de exportación hacia el mercado de los Estados Unidos, especialmente en lo que respecta a la manufactura y los servicios. Este es el caso, sobre todo, de México, Centroamérica y algunos países del Caribe, entre los que se destaca la República Dominicana. En América del Sur, la orientación exportadora hacia los Estados Unidos es considerablemente menor y se ha reducido en las últimas dos décadas, con una creciente diversificación hacia otros socios, en especial China. No obstante, en las manufacturas de mayor contenido tecnológico, los Estados Unidos y el comercio intrarregional mantienen un peso relevante.

Los acontecimientos de 2025 marcaron un cambio significativo en el entorno comercial. El resurgimiento de las medidas arancelarias y el uso creciente de la política comercial estadounidense aumentaron la incertidumbre internacional. La estabilidad y previsibilidad del acceso al mercado estadounidense, pilar de las estrategias de comercio y atracción de inversión en ciertos segmentos de la economía regional, comenzaron a verse sometidas a nuevas tensiones.

Desde enero de 2025, la Administración estadounidense introdujo medidas en rápida evolución, con diversas justificaciones. Los aranceles sectoriales de hasta el 50% afectaron al acero, el aluminio, el cobre, los automóviles y las autopartes. También se establecieron aranceles “recíprocos”, con una tasa base del 10% sobre la mayoría de las importaciones. A veces los aranceles se utilizaron para perseguir objetivos políticos, lo que reforzó el uso del acceso al mercado estadounidense como herramienta de negociación. En conjunto, el acceso al mercado estadounidense se volvió más contingente, reversible y sujeto a negociaciones bilaterales. En países y sectores con una fuerte orientación hacia este mercado, esos cambios podrían plantear desafíos para la atracción de inversiones.

Para analizar los potenciales efectos que podrían tener los cambios en la política arancelaria de los Estados Unidos en la atracción de IED en América Latina y el Caribe, se utilizó una aproximación empírica basada en exportaciones de bienes y anuncios de proyectos de inversión. Estos últimos permiten tener una visión de las tendencias y perspectivas de la inversión, así como identificar sectores, destinos y magnitudes de los proyectos, constituyéndose en un complemento de la información proveniente de la balanza de pagos, cuyas cifras no son directamente comparables.

La relación entre exportaciones hacia los Estados Unidos y anuncios de inversión es especialmente importante en ciertos sectores productores de bienes. A nivel regional, los sectores con alta orientación exportadora hacia los Estados Unidos (es decir, sectores en los que los Estados Unidos representan más del 30% de las exportaciones totales) representan el 68% de las exportaciones hacia ese país y el 41% del total exportado. Estos sectores corresponden principalmente a manufacturas con un uso intensivo de tecnología, como maquinaria y equipos empresariales, electrónica de consumo, componentes electrónicos, automóviles y autopartes, y equipos industriales. En contraste, la mayoría de los sectores con menor orientación hacia ese mercado son de base primaria.

Al clasificar los anuncios de proyectos de IED según el nivel de participación de los sectores respecto del mercado estadounidense, se observa que la mayor parte del monto anunciado se concentra en sectores con niveles moderados de participación, aunque existen marcadas diferencias entre países y subregiones (véase el cuadro 1). Un grupo de sectores manufactureros con niveles altos de integración con el mercado estadounidense atrae una proporción considerable de los anuncios de inversión, principalmente en México y en menor medida en Centroamérica.

Cuadro 1

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución del monto de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, según el nivel de participación sectorial de las exportaciones hacia los Estados Unidos, 2015-2024

(En porcentajes)

	Baja	Moderada	Alta	Muy alta
América Latina y el Caribe	0,0	61,6	1,9	36,4
México	0,0	0,0	0,9	99,1
Brasil	70,3	23,2	5,6	0,9
América del Sur (sin el Brasil)	47,6	51,3	0,6	0,5
Centroamérica	24,0	21,4	29,0	25,6
El Caribe	1,1	2,1	89,8	7,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html; y *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>.

Nota: Los sectores se clasifican según la participación de los Estados Unidos en el total de las exportaciones: baja (menos del 15% de las exportaciones), moderada (del 15% al 30%), alta (del 30% al 45%) y muy alta (más del 45%).

Los datos de anuncios de proyectos de inversión para América Latina y el Caribe en 2025 ofrecen indicios preliminares de los efectos de la inestabilidad introducida por la evolución de la política comercial de los Estados Unidos sobre las empresas que invierten en la región. Los sectores productores de bienes experimentaron una caída particularmente pronunciada del monto de anuncios (-66%). Este retroceso se explica, en parte, por la fuerte caída de los anuncios en el sector de los hidrocarburos tras un año excepcional en 2024 (-93%), pero también por la disminución de los anuncios en sectores orientados hacia el mercado estadounidense y con una elevada exposición potencial a las medidas arancelarias, como la industria automotriz (-61%). Esto no implica que las empresas no vayan a invertir nuevamente en un futuro cercano, ya que las inversiones que se materializan suelen estar vinculadas a decisiones anteriores con horizontes a largo plazo, pero sí pueden interpretarse como una primera muestra de cautela en los inversionistas.

Aún es prematuro anticipar los efectos de las actuales tensiones sobre los flujos efectivos de capital transfronterizo en los próximos años. No obstante, la región cuenta con capacidades instaladas significativas, tanto en los países como en aquellos sectores particularmente expuestos, que constituyen una base importante para la atracción de inversiones. Asimismo, los determinantes de la IED abarcan un conjunto amplio de factores que trascienden la política arancelaria y que continúan operando en un entorno de elevada incertidumbre (CEPAL, 2024). En este escenario, los países de la región disponen de márgenes de acción en algunas variables clave y han comenzado a poner en marcha respuestas activas ante el nuevo contexto, dándole a las políticas públicas un rol protagónico en la configuración de las tendencias futuras de inversión.

La capacidad de responder a estos desafíos no depende únicamente de la estructura productiva o del patrón de inserción internacional de cada país, sino también de las políticas, los arreglos institucionales y las capacidades disponibles para articular comercio, inversión y desarrollo productivo.

Si bien las políticas de comercio e inversión trascienden el ámbito de acción de las agencias de promoción, en la práctica gran parte de su articulación se coordina a través de estas entidades. Con el fin de examinar cómo estas dinámicas se traducen en la práctica, entre marzo y mayo de 2026 se realizó una encuesta en línea a agencias nacionales de promoción de la región, de la que se recibieron respuestas de 15 países. Si bien el alcance es exploratorio y no exhaustivo, los resultados permiten distinguir indicios relevantes sobre cómo las agencias conceptualizan el nexo entre el comercio y la IED, los instrumentos mediante los cuales intentan actuar sobre él, su grado de alineación con las políticas de desarrollo productivo y las principales brechas institucionales que condicionan su gestión.

Los cambios recientes en las políticas comerciales y en la dinámica mundial están comenzando a incidir en la forma en que las agencias interpretan el nexo mencionado entre el comercio y la IED. Si bien su impacto se percibe como moderado e incipiente, más de la mitad de las agencias señala haber actualizado los mensajes y narrativas utilizados en sus actividades de promoción internacional, y algunas indican haber introducido modificaciones en la definición de sectores prioritarios y mercados objetivo.

Los instrumentos utilizados muestran una marcada concentración en la etapa previa al establecimiento de la inversión. En cambio, los instrumentos orientados a aprovechar los posibles beneficios de la IED una vez establecida, como los programas de desarrollo de proveedores locales y demás actividades de asistencia posterior (*aftercare*), se emplean de manera más limitada (véase el cuadro 2).

Cuadro 2

América Latina y el Caribe (15 países)^a: instrumentos utilizados por las agencias nacionales de promoción para articular el comercio y la inversión extranjera directa (IED)

Tipo de instrumento	Principales características	Patrón observado en cuanto a frecuencia de uso
Promoción externa y prospección de IED mediante misiones o agendas internacionales conjuntas con objetivos simultáneos de inversión y exportación	Organización de misiones al exterior o recepción de delegaciones extranjeras con una agenda que combina presentación de oportunidades de inversión y oferta exportable del país. Permite optimizar recursos y transmitir una imagen integrada del país.	Muy extendido
Uso sistemático de información comercial para la prospección y la atracción de IED	Análisis de flujos comerciales, perfiles de importadores y estructura de cadenas globales de valor para detectar inversionistas que puedan tener interés en el país y orientar las acciones de prospección y atracción.	Extendido
Asistencia posterior (<i>aftercare</i>) con orientación exportadora	Seguimiento activo de empresas extranjeras establecidas para detectar oportunidades y eliminar obstáculos a su actividad exportadora. Incluye la conexión con instrumentos de promoción comercial, la facilitación de contactos con compradores y el apoyo en cuanto a requisitos de acceso a mercados externos.	Intermedio
Apoyo a empresas nacionales exportadoras (o con potencial exportador) para atraer socios y capital	Asistencia a empresas locales en la detección y el contacto con posibles socios, inversionistas o proveedores de tecnología del exterior que fortalezcan su capacidad exportadora o su inserción en cadenas globales de valor.	Intermedio
Programas sectoriales combinados	Iniciativas focalizadas en cadenas de valor o sectores específicos que articulan simultáneamente la atracción de inversiones y el desarrollo exportador. Suelen incluir la coordinación interinstitucional y una oferta integrada de servicios.	Intermedio
Desarrollo de proveedores locales	Detección y fortalecimiento de empresas nacionales con potencial de convertirse en proveedoras de filiales extranjeras. Puede incluir asistencia técnica, certificación de calidad y facilitación de vínculos entre empresas locales y empresas con IED.	Limitado

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de una encuesta realizada a agencias nacionales de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe.

^a Los países a los que pertenecen las agencias que contestaron la encuesta de donde se extrajeron los datos son los siguientes: Argentina, Bahamas (Las), Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Suriname y Uruguay.

En conjunto, los resultados de la encuesta muestran que, si bien existe una base operacional significativa, persisten limitaciones estructurales —en materia de prospectiva, medición del desempeño y coordinación institucional— que restringen la capacidad del aparato público para conducir estrategias más integradas, coherentes y orientadas al desarrollo productivo a largo plazo. Más que una ausencia de instrumentos, lo que prima es la dificultad de integrar de manera coherente las agendas de comercio, inversión y desarrollo productivo en un marco estratégico compartido, lo que limita el impacto transformador que la IED podría tener en la región.

Avanzar en esa dirección dependerá, en buena medida, de la calidad de sus políticas, de la solidez y adaptabilidad de su institucionalidad, y de su habilidad para construir espacios de articulación regional que amplíen las oportunidades más allá de las fronteras nacionales.

En este contexto, se proponen las siguientes recomendaciones de política:

- Diversificar mercados de exportación y orígenes de IED, especialmente en economías con alta participación del mercado estadounidense en sus exportaciones.
- Articular comercio, inversión y desarrollo productivo en un marco de política que apunte a maximizar el impacto de la inversión instalada.
- Coordinar las agencias de promoción de inversiones y comercio y las entidades responsables de promover otras áreas de desarrollo productivo (talento humano, transferencia tecnológica e innovación, entre otras).

- Fortalecer las capacidades técnicas, operativas, políticas y prospectivas de las agencias de promoción de inversiones y comercio, e incorporar mecanismos de seguimiento y aprendizaje frente a los cambios del entorno.
- Crear y fortalecer espacios de articulación regional para ampliar oportunidades de comercio, inversión y desarrollo productivo entre los países de la región.

Bibliografía

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2024* (LC/PUB.2024/8-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2025* (LC/PUB.2025/7-P/Rev.1).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2025: ¿cómo salir de la trampa de baja capacidad para crecer?* (LC/PUB.2025/14-P/Rev.1).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026). *La inversión internacional en una época turbulenta: cómo lidiar con la geopolítica, la incertidumbre y las inversiones relacionadas con la inteligencia artificial. Nota de la secretaría de la UNCTAD* (TD/B/C.II/MEM.4/34).
- Fondo Monetario Internacional. (1993). *Manual de Balanza de Pagos. Quinta edición.*
- Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta edición (MBP6).*

CAPÍTULO



Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

Introducción

A. La inversión extranjera directa en el mundo

B. El panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

C. La inversión latinoamericana en el exterior

D. Conclusiones y recomendaciones

E. Análisis de ingresos de inversión extranjera directa por países y subregiones

Bibliografía

Anexo I.A1

Introducción

La edición de 2026 de *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* se presenta en un momento de gran incertidumbre y elevadas tensiones mundiales. El contexto global de interdependencia instrumentalizada afecta profundamente al comercio y la inversión extranjera directa (IED), pero aún es muy pronto para ver con claridad la dirección, el alcance y la duración de los efectos. Además, la elevada heterogeneidad de las economías de la región, de sus estructuras productivas y de su inserción internacional significa que la búsqueda de una respuesta única para el conjunto de la región no es posible.

Sin embargo, sí es posible aportar datos sobre las principales trayectorias de la IED en la región en 2025 y sobre el panorama mundial en el que esta se inserta, junto con una serie de recomendaciones que podrían permitir a los países de la región seguir atrayendo y beneficiándose de la presencia de empresas extranjeras con el fin de alcanzar sus objetivos de transformación productiva. Este es el propósito del presente informe.

Para ello, en la sección A, se analizan las tendencias mundiales de entradas de IED, con especial atención a los anuncios de inversión, lo que permite adoptar un enfoque sectorial más detallado que el que ofrecen las cifras de la balanza de pagos. En la sección B, se examinan las principales tendencias de las entradas de IED en la región, y se lleva a cabo un análisis de las estadísticas de la balanza de pagos, las principales fusiones y adquisiciones transfronterizas y los anuncios de IED. En la sección C, se examinan las salidas de IED de la región, mientras que, en la D, se presentan algunas recomendaciones y conclusiones. Por último, en la sección E, se realiza un análisis pormenorizado de las entradas y anuncios de IED para cada país de la región a partir de los datos disponibles.

A. La inversión extranjera directa en el mundo

1. Entradas mundiales de inversión extranjera directa

En 2025 las entradas mundiales de IED crecieron un 14% con relación al año anterior, hasta alcanzar un total de 1,6 billones de dólares (véase el cuadro I.1), debido a una fuerte incidencia de movimientos en centros financieros. Si no se incluyen estos movimientos de capital, el aumento sería de aproximadamente un 5% (UNCTAD, 2026a).

Cuadro I.1

Entradas mundiales de inversión extranjera directa, 2023-2025

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

	2023	2024	2025	Variación
				2025/2024 (En porcentajes)
Economías desarrolladas	430	509	728	43
Unión Europea	94	193	185	-5
Estados Unidos	297	292	288	-1
Economías en desarrollo	859	894	877	-2
África	56	96	59	-38
Asia	626	630	614	-2
América Latina y el Caribe	179	191	194	2
Total mundial	1 288	1 403	1 606	14

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2026). *FDI in figures, April 2026*. https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-april-2026_b3e12b44-en.html (para la Unión Europea y los Estados Unidos); fuentes oficiales (para América Latina y el Caribe), y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026). *Global Investment Trends Monitor* (50) (para el resto de las regiones).

Nota: El total mundial no corresponde a la suma de los valores presentados en el cuadro debido a que los datos provienen de fuentes diferentes.

Entre las economías desarrolladas, el mayor crecimiento de las entradas de IED se observó en Europa, como consecuencia de las mayores inversiones en países como Alemania, Reino Unido, Irlanda y Suiza, siendo estos últimos tres países donde se producen importantes movimientos por reestructuras de capital de empresas transnacionales (OECD, 2026). En los Estados Unidos, en cambio, el nivel de entradas se redujo, pese a que se registraron fusiones y adquisiciones transfronterizas en los sectores de semiconductores y de comunicaciones (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2026a). En Asia, las entradas de inversión en China se redujeron por tercer año consecutivo (-8%), mientras que, por el contrario, en la India aumentaron un 73% con respecto a 2024.

Este escenario mundial, con mayores entradas de capital en países centrales, una reducción sostenida de las entradas de inversiones en China, y un comportamiento heterogéneo en economías en desarrollo, es parte de una nueva configuración de las inversiones transfronterizas que se ha ido consolidando en los últimos cinco años, posiblemente debido a la agudización de la rivalidad geopolítica y a las políticas, tanto de empresas transnacionales como de gobiernos, dirigidas a reducir el riesgo en las cadenas de suministro por razones geopolíticas. Los fuertes conflictos geopolíticos, el acelerado cambio tecnológico y las necesidades de infraestructura que este conlleva, acentúan estas tendencias, como muestra el análisis de los anuncios de proyectos de inversión que se realiza a continuación¹.

2. Los anuncios de proyectos se concentran en economías desarrolladas y en sectores estratégicos

En 2025, se observa un panorama general de retracción de los anuncios de proyectos de inversión en el mundo. Los anuncios de proyectos de IED alcanzaron un total de 1,35 billones de dólares, lo que supone un 1,9% menos que en 2024, mientras que el número de anuncios se redujo un 15,7% con respecto a ese año². La existencia de megaproyectos³ en los sectores de las comunicaciones, vinculados a la construcción de centros de datos, y de la fabricación de semiconductores explica el elevado monto total, que supera al anunciado en promedio en la década de 2010 (860.000 millones de dólares por año). De hecho, si se excluyen las comunicaciones y los semiconductores, la caída en el monto de anuncios en 2025 habría sido del 19%.

Con respecto al destino de los proyectos, se observa un cambio en la configuración geográfica, con un crecimiento de los anuncios en las economías desarrolladas. Entre 2005 y 2019, la mayor parte de las inversiones anunciadas (58% del monto total) se concentró en los países en desarrollo, con un fuerte predominio de Asia y el Pacífico. A partir de 2020, se redujo el peso de los países en desarrollo, que acumularon el 46% del monto total anunciado entre 2020 y 2025. En 2025 se observó la segunda menor participación de los países en desarrollo (38%) desde que se tiene registro. La participación de Asia y el Pacífico pasó del 38% del monto de proyectos anunciados en la década de 2010 al 26% en 2025, mientras que América del Norte pasó del 12% al 26% (véase el gráfico I.1).

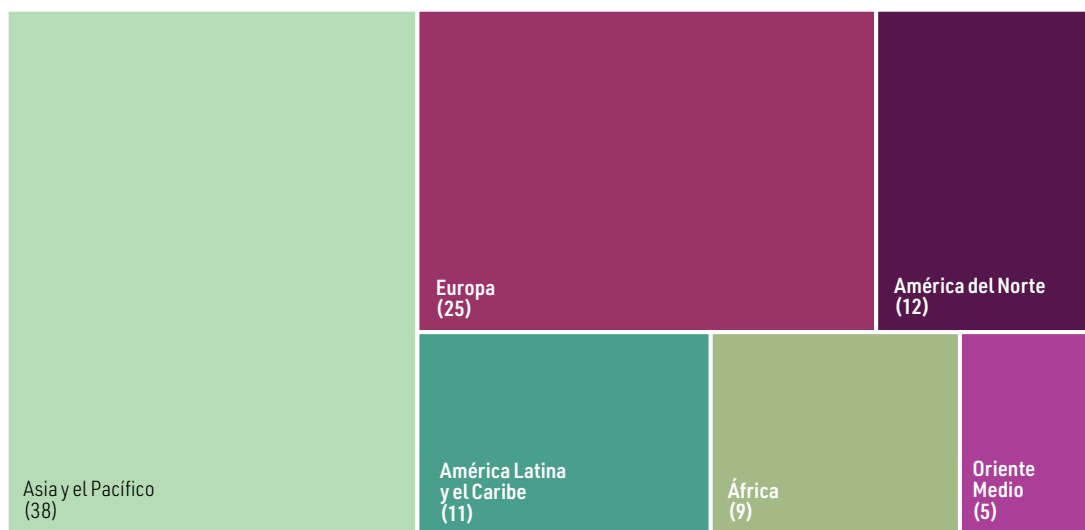
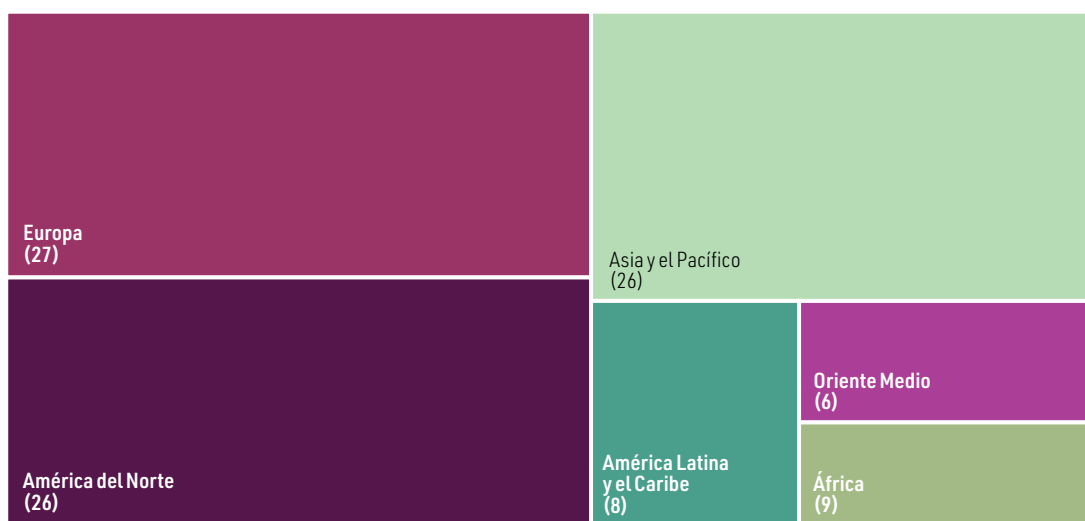
¹ La información de anuncios de proyectos permite conocer las tendencias sectoriales más importantes y los principales destinos y orígenes de las inversiones previstas. Además, indica cuál puede ser el comportamiento futuro de la inversión. Sin embargo, la información presentada no es comparable con las estadísticas de la balanza de pagos. Por una parte, no existe certeza sobre si dichas inversiones terminarán concretándose y, de ser así, tampoco está claro cuándo lo harán ni cuál será su importe final. Por otra parte, la fuente de datos en ocasiones ofrece estimaciones de los montos de inversión, con lo cual no se conoce el monto que tiene previsto invertir la empresa que realizó el anuncio. Esta advertencia se aplica a todos los análisis de los anuncios de inversión presentados a lo largo de este informe.

² Los datos de fDi Markets se analizaron el 10 de febrero de 2026. Las actualizaciones periódicas que realiza la fuente de información pueden modificar las cifras, aunque en magnitudes que no suelen alterar las tendencias.

³ Se denomina así a los proyectos cuyo valor supera los 1.000 millones de dólares.

Gráfico I.1

Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por región de destino, 2010-2019 y 2025
(En porcentajes del monto total)

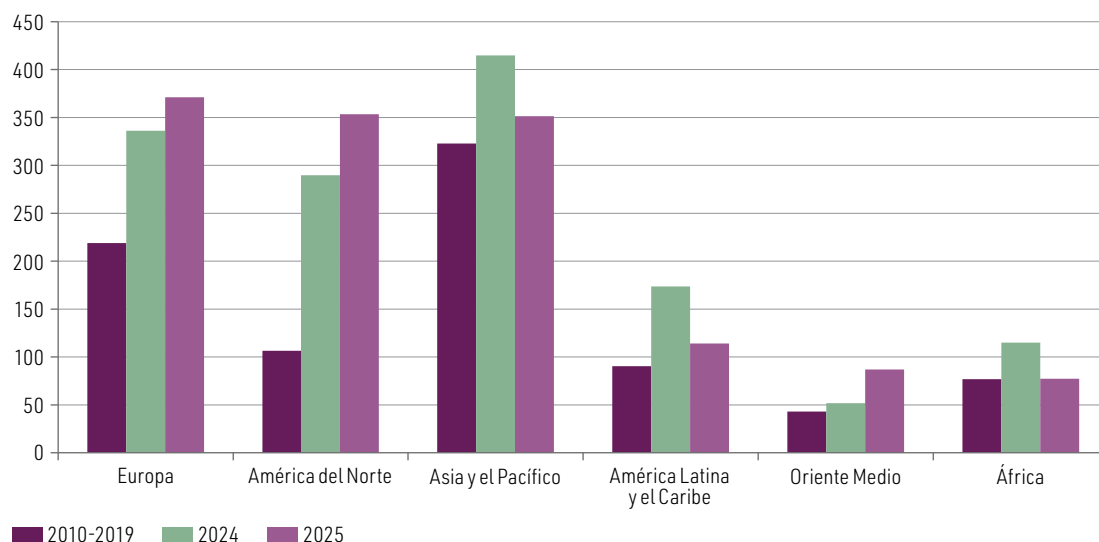
A. 2010-2019**B. 2025**

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

Los cambios en la composición geográfica de los anuncios se explican principalmente por un fuerte aumento de los anuncios en Europa y en América del Norte (véase el gráfico I.2). Con anuncios de proyectos por valor de 371.000 millones de dólares, lo que supone un 10,4% más que en 2024, Europa lideró el interés en nuevos proyectos en 2025. Esta alza se debió en gran medida a un número reducido de megaproyectos de centros de datos en Francia, donde los anuncios superaron los 100.000 millones de dólares, el máximo registrado hasta la fecha. También recibieron más anuncios Polonia (6,7%), Finlandia (148,1%) y Suecia (216,8%), mercados donde los anuncios de proyectos superaron los 10.000 millones de dólares en 2025. Por el contrario, otros mercados importantes registraron descensos, entre ellos España (-9,3%), Italia (-28,5%) y Alemania (-29,6%).

Gráfico I.2

Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por región de destino, 2010-2019, 2024 y 2025
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

En América del Norte, el monto total de los proyectos anunciados aumentó un 22% en 2025 y llegó a 353.000 millones de dólares, lo que representa también una cifra récord en una región donde el monto de anuncios ha venido creciendo desde 2020. Al igual que en Europa, el aumento en 2025 es atribuible a megaproyectos, en este caso en los Estados Unidos (26,3%), entre los que se destaca un anuncio de 100.000 millones de dólares para la fabricación de semiconductores⁴.

La tercera región con mayores anuncios fue Asia y el Pacífico, con 351.000 millones de dólares, un 15,3% menos que en 2024. Esta cifra, si bien se encuentra dentro de los promedios históricos recibidos, desplazó a la región del primer lugar que había ocupado desde 2005. La mayoría de los principales mercados de destino recibieron menos anuncios en 2025 en comparación con 2024: el Japón (-13,2%), Australia (-15,5%), Malasia (-26,1%), Indonesia (-30,4%), la India (-35,1%) y China (-46,9%). Estas caídas se vieron compensadas en parte por los incrementos en la Kazajistán (33,7%), Tailandia (73%) y la República de Corea (200%). En Asia y el Pacífico, China ha mostrado una tendencia clara a la reducción del monto de nuevos anuncios, que se acentúa a partir de mediados de la década de 2000. Entre 2005 y 2009 se anunciaron en promedio 106.000 millones de dólares por año en China, y entre 2020 y 2025 esta cifra se redujo a 34.000 millones de dólares, mientras que en 2025 se anunciaron únicamente 22.000 millones de dólares de proyectos en el país (la segunda cifra más baja registrada).

En América Latina y el Caribe, los anuncios de proyectos en 2025 ascendieron a 114.100 millones de dólares, lo que supone un descenso del 34,3% con respecto a 2024 y representa el mayor descenso interanual de todas las regiones (más adelante se analiza en detalle el desempeño de la región). Pese a esta caída, la región es la cuarta con mayores anuncios, por delante de Oriente Medio y África, y el monto de anuncios de 2025 es un 26,0% superior al promedio de la década de 2010.

⁴ Anuncio realizado por Taiwan Semiconductor Manufacturing Company. Otros anuncios relevantes fueron de empresas de Australia, los Emiratos Árabes Unidos, España, el Reino Unido y Suiza, en sectores como los de energías renovables, carbón, petróleo y gas, productos farmacéuticos y centros de datos.

Oriente Medio fue la región que experimentó el mayor incremento interanual en 2025 (68%) con 87.100 millones de dólares de anuncios. Al igual que en otras regiones donde se registraron grandes aumentos, la evolución se explica por megaproyectos, entre los que destaca un anuncio de inversión de 10.000 millones de dólares por parte de una empresa india para la fabricación de vehículos eléctricos en los Emiratos Árabes Unidos. Además, los anuncios de la región se vieron impulsados por proyectos en la República Árabe Siria, donde, tras años de anuncios de inversión prácticamente nulos, se realizaron importantes anuncios (5.100 millones de dólares). No obstante, cabe esperar que la profundización y ampliación de los conflictos bélicos en la región impacte negativamente en el crecimiento de los anuncios y en la materialización de las inversiones.

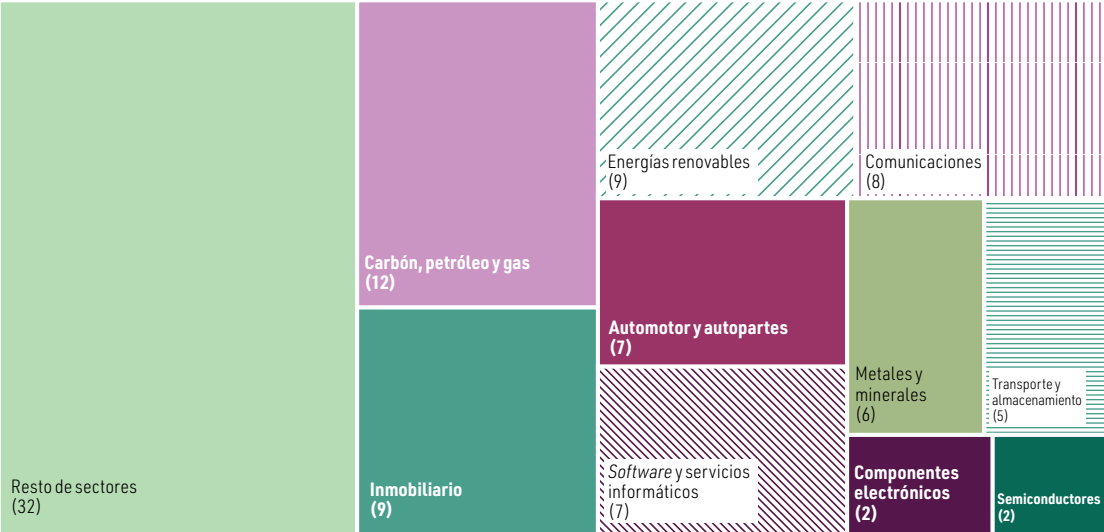
Por último, en África se anunciaron proyectos por valor de 77.300 millones de dólares, un 33% menos que en 2024, lo que supone un descenso por cuarto año consecutivo del continente. Esto se explica principalmente por la reducción en Egipto (-77%), que compensó los incrementos observados en otros países, entre los que se incluyen Sudáfrica (73%), Ghana (395%) y Etiopía (607%).

Esta evolución geográfica guarda una fuerte relación con la dinámica sectorial de los anuncios. En 2025, impulsado por el auge de las inversiones en centros de datos, en particular en apoyo al desarrollo de la inteligencia artificial (IA), el sector de las comunicaciones se erigió como el principal en los anuncios de proyectos a nivel mundial, desplazando al de las energías renovables, que había liderado el valor de los proyectos anunciados entre 2019 y 2024, y al del carbón, petróleo y gas, que lo había hecho en la década de 2010 (véase el gráfico I.3). Por otra parte, la mayoría de las industrias manufactureras, con la notable excepción de la de los semiconductores, fueron las más afectadas por el panorama de elevada incertidumbre comercial, en particular las más expuestas a estrategias de fragmentación internacional de sus cadenas globales de valor, como la industria automotriz y la de componentes electrónicos⁵.

Gráfico I.3

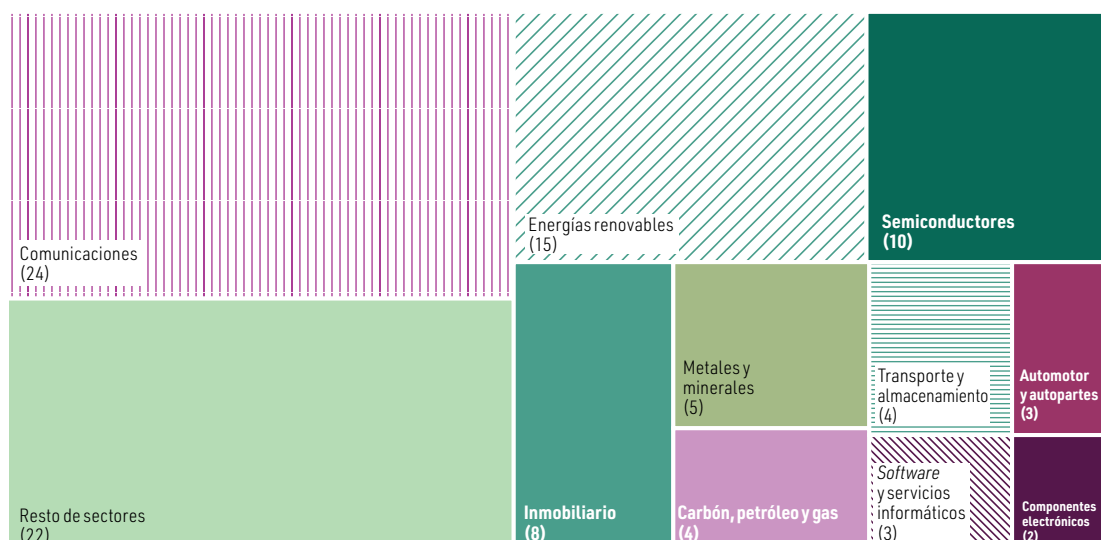
Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2010-2019 y 2025
(En porcentajes del monto total)

A. 2010-2019



⁵ También se redujeron los montos de anuncios en otros sectores manufactureros, como los de equipos industriales, textiles, productos farmacéuticos, plásticos, cerámica y vidrio, productos de madera, maquinaria y equipo empresarial.

B. 2025

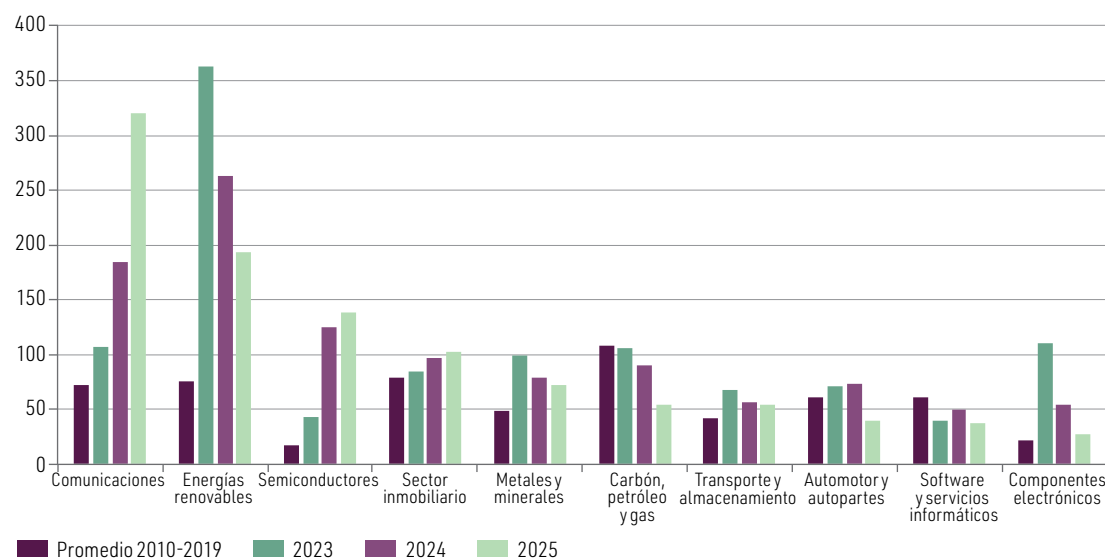


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

El monto de los anuncios mundiales de proyectos en el sector de las comunicaciones aumentó un 74% entre 2024 y 2025 (véase el gráfico I.4), alcanzando los 319.000 millones de dólares. El 92% de ese monto se concentró en el subsector del procesamiento y alojamiento de datos y servicios relacionados, que ha adquirido un carácter estratégico en el actual contexto geopolítico mundial. Los proyectos que impulsan este crecimiento se caracterizan por su escala, con más de 50 proyectos con un valor estimado superior a los 1.000 millones de dólares. El crecimiento de los centros de datos se observó en todas las regiones, y los principales destinos fueron Europa (46%), Asia y el Pacífico (29%) y América del Norte (12%). En América Latina y el Caribe, cabe destacar el anuncio de un megaproyecto en el Brasil, que se analizará más adelante.

Gráfico I.4

Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2010-2019, 2023, 2024 y 2025
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

Otra industria estratégica que ha suscitado cada vez más el interés de los inversionistas es la de los semiconductores, que produce insumos de *hardware* esenciales para la IA. Desde 2023, han aumentado los anuncios en este sector y, en 2025, los Estados Unidos fueron, con gran diferencia, el principal mercado receptor de estos proyectos por segundo año consecutivo.

Tras experimentar una caída del 27% con respecto a 2024, las energías renovables pasaron a ser el segundo sector con mayor monto de anuncios. El subsector de otras fuentes de generación de energía eléctrica, que incluye, en particular, la producción de electrocombustibles e hidrógeno verde, explica en gran medida las variaciones anuales, tanto el alza inicial como la baja en 2025: en 2022, se anunciaron 209.000 millones de dólares, y luego se redujeron de manera constante hasta llegar a 76.000 millones de dólares en 2025. La energía eólica también había registrado un fuerte aumento que después se redujo (de 94.000 millones de dólares en anuncios en 2022 a 27.000 millones de dólares en 2025). Por el contrario, los anuncios en energía solar fueron creciendo en los últimos tres años, y en 2025 alcanzaron un total de 75.000 millones de dólares.

Por otra parte, los anuncios de proyectos en el sector de los metales y minerales disminuyeron con respecto a 2024 (-8,4%), aunque el monto registrado en 2025 fue superior al de la década de 2010. Esta caída de los anuncios afectó a todas las regiones del mundo, a excepción de América del Norte, donde se anunciaron importantes proyectos de fabricación de metales.

El sector del carbón, el petróleo y el gas, que históricamente ha sido uno de los que han recibido mayor monto de anuncios de proyectos de IED, registró su tercer descenso anual consecutivo (-39%). Si se excluye el freno a los anuncios registrado durante la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), el monto de anuncios de 2025 es el más bajo desde 2003, como mínimo.

En sectores manufactureros se redujeron los montos de anuncios, lo que parece tener relación con la incertidumbre que han generado los cambios en las políticas comerciales de los Estados Unidos⁶. En este sentido, el caso de la industria automotriz es representativo, donde los proyectos, incluidas la fabricación de equipo original y las autopartes, cayeron un 46% respecto de 2024 y alcanzaron el tercer monto más bajo desde 2003 (los únicos valores inferiores corresponden a 2020 y 2021, cuando se registró el impacto de la pandemia de COVID-19). En la industria de componentes electrónicos, también se experimentó una caída de gran magnitud (-49%).

Con respecto al origen de los anuncios de inversión, en 2025 la Unión Europea y los Estados Unidos mantuvieron su posición como los principales mercados de origen, aunque empresas de China, los Emiratos Árabes Unidos y la Provincia China de Taiwán, son las que se han mostrado más dinámicas (véase el gráfico I.5). Los anuncios desde los Estados Unidos se redujeron levemente en 2025 (-3,6%), aunque el monto se mantiene muy por encima del promedio de la década de 2010. Las empresas estadounidenses anunciaron proyectos en sectores de alta tecnología, en particular, los de comunicaciones, semiconductores, y *software* y servicios informáticos. En el caso de la Unión Europea, la reducción fue mayor (-20,6%), ya que hubo menores anuncios de Alemania, Francia, Luxemburgo e Italia. Por el contrario, los anuncios de España aumentaron un 50% con respecto a 2024.

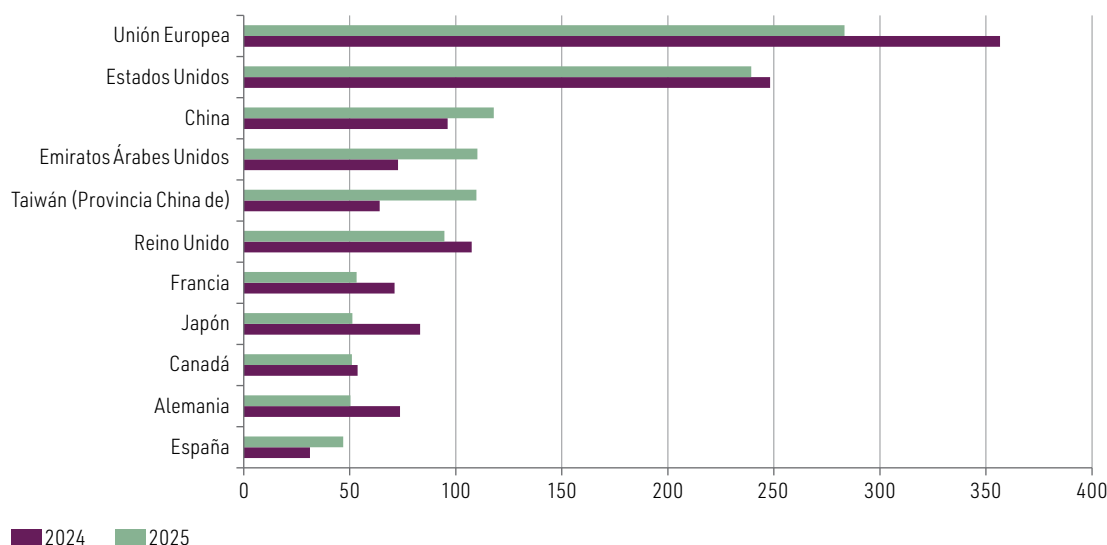
Las empresas de China realizaron más anuncios de proyectos que en 2024 (22,7%) y, al igual que los Estados Unidos, los montos superaron los anunciados durante la década de 2010. Un elemento distintivo es que las empresas chinas tratan de expandir sus operaciones dentro de su misma región. El 46% del monto de anuncios realizados en los últimos diez años (2016 a 2025) se dirigió a Asia, seguida de África (15%), América Latina y el Caribe (9%) y Oriente Medio (6%). Asimismo, la Provincia China de Taiwán se ha posicionado entre los diez principales mercados de origen, gracias al impulso de la industria de los semiconductores.

⁶ En el capítulo II de este informe presenta un análisis del vínculo entre el comercio y la IED, con atención especial a las relaciones entre la región y los Estados Unidos.

Gráfico I.5

Principales países y regiones de origen de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), 2024 y 2025

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

Finalmente, los Emiratos Árabes Unidos fueron el cuarto mayor mercado de origen de los anuncios de proyectos de IED, en consonancia con el rápido incremento de la actividad inversora del país que comenzó en 2022. El sector de las comunicaciones concentró el mayor monto de anuncios, gracias a un enorme proyecto relacionado con un campus de IA en Francia⁷.

3. Los proyectos anunciados tienen una repercusión cada vez menor en la creación de empleo

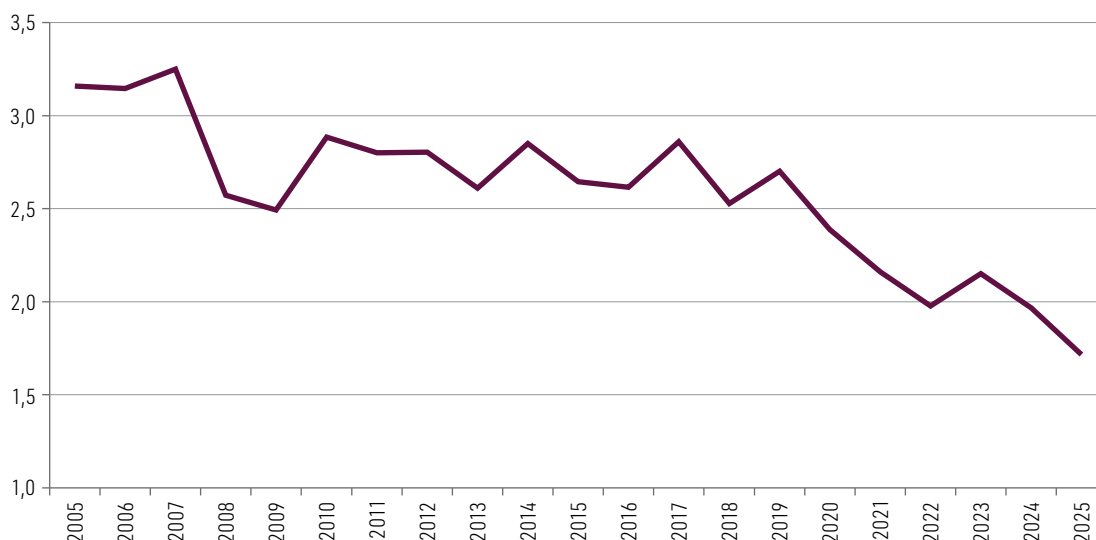
El aumento de los megaproyectos en sectores intensivos en capital ha tenido como consecuencia la reducción gradual del impacto de los proyectos anunciados en la creación de empleo. Entre 2005 y 2009, cada millón de dólares de anuncios generaba un promedio estimado cercano a los 3 puestos de trabajo (2,92), valor que se fue reduciendo paulatinamente hasta 2019 (2,67 en promedio entre 2015 y 2019) (véase el gráfico I.6)⁸. En la década de 2020 se aceleró la caída, y en los primeros cinco años se habrían generado en promedio 2,13 puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión anunciada. En 2025 continuó este descenso, y los datos de empleo estimado indican que se generarían 1,72 puestos de trabajo por cada millón de dólares de inversión, el nivel más bajo registrado en el período.

⁷ Bpifrance, el banco nacional de inversión de Francia, y MGX, el fondo de inversión de los Emiratos Árabes Unidos, junto con las empresas Mistral AI y NVIDIA, anunciaron la creación de una empresa conjunta para establecer el mayor campus de IA de Europa (Escuela Politécnica, 2025).

⁸ Las estimaciones del empleo proceden de la base de datos fDi Markets de Financial Times. Cuando existe el dato, se considera el empleo anunciado directamente por la empresa, y, cuando no existe, se estima de acuerdo con las características del proyecto.

Gráfico I.6

Cantidad de puestos de trabajo generados por millón de dólares de anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) en todo el mundo, 2005-2025
(En cantidad de puestos de trabajo)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

El cambio en la composición sectorial de los anuncios de proyectos, donde cada vez se anuncian más inversiones en sectores intensivos en capital, ha sido un factor clave en este cambio. En el período de 2020 a 2025, por ejemplo, el subsector del procesamiento y alojamiento de datos, y servicios relacionados, perteneciente al sector de las comunicaciones, se convirtió en el principal sector de destino de los anuncios de inversión. Estos proyectos generan en promedio 0,37 puestos de trabajo por cada millón de dólares, frente a 0,80 en el conjunto del sector de las comunicaciones. Otros sectores que han generado el interés de los inversionistas también requieren poca mano de obra: energías renovables (0,26), semiconductores (0,5) y carbón, petróleo y gas (0,35).

Al mismo tiempo, ha disminuido el peso relativo de los sectores con mayor generación de empleo. En la industria textil, donde se estima que se generarían 8,6 puestos de trabajo por cada millón de dólares de anuncio de inversión, el monto de los anuncios disminuyó un 33% entre 2020 y 2025 en comparación con la década de 2010. En el sector automotor, donde se generarían 3,9 puestos de trabajo por cada millón de dólares, los anuncios disminuyeron un 18% en igual período.

4. La expansión de los mecanismos de análisis y control por motivos de seguridad

En los últimos años, y en especial desde la pandemia de COVID-19 y el agudizamiento de las tensiones geopolíticas, se observa una creciente incidencia de consideraciones de seguridad nacional, seguridad económica, resiliencia de las cadenas de suministro y soberanía tecnológica en la regulación de las inversiones internacionales. Una de las principales manifestaciones de esta tendencia ha sido la

expansión acelerada de los mecanismos de análisis⁹ de la IED entrante por motivos de seguridad nacional, especialmente en las economías desarrolladas. En varios casos, la aplicación de estos mecanismos ha tendido a concentrarse en inversiones provenientes de determinados países, lo que pone de relieve su estrecha vinculación con las dinámicas de competencia geopolítica y tecnológica entre las principales economías. También han comenzado a adquirir relevancia, aunque de forma aún incipiente y selectiva, los controles o restricciones sobre las inversiones salientes —especialmente las vinculadas a sectores tecnológicos considerados estratégicos—, así como otras medidas relacionadas con la circulación transfronteriza de tecnología, datos y capacidades productivas (UNCTAD, 2025, 2026b).

De acuerdo con la UNCTAD (2026b), el número de economías que cuentan con regímenes de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional pasó de 21 en 2015 a 30 en 2020 y 50 en 2025 (véase el cuadro I.2).

Cuadro I.2

Número de economías que introdujeron o ampliaron sus mecanismos de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional y número acumulado de economías con estos mecanismos, 1996-2025
(En número de economías)

Año	Mecanismos introducidos	Mecanismos ampliados	Número acumulado de economías con regímenes de análisis
1996-2015	21	7	21
2016	-	1	21
2017	1	4	22
2018	-	4	22
2019	4	4	26
2020	4	17	30
2021	7	13	37
2022	2	14	39
2023	4	13	43
2024	3	10	46
2025	4	13	50

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026). *La inversión internacional en una época turbulenta: cómo lidiar con la geopolítica, la incertidumbre y las inversiones relacionadas con la inteligencia artificial*. Nota de la secretaria de la UNCTAD (TD/B/C.II/MEM.4/34).

El punto de inflexión se ubica en el bienio 2020-2021, cuando se intensificó tanto la introducción de nuevos mecanismos como la ampliación del alcance de los regímenes ya existentes. Si bien el fenómeno sigue siendo predominantemente una respuesta de las economías avanzadas (véase el cuadro I.3), tiene repercusiones más allá de ese grupo de países que afectan de manera creciente a las condiciones de acceso al capital, la tecnología y las cadenas globales de valor de las economías en desarrollo.

⁹ Los mecanismos de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional son marcos nacionales que permiten examinar determinadas operaciones de inversión extranjera cuando estas pueden plantear riesgos para la seguridad nacional o el orden público. Según la UNCTAD (2023, 2026b), estos regímenes difieren entre países en cuanto a su alcance, criterios y umbrales de activación, requisitos de información, así como en su diseño institucional. El análisis puede estar a cargo de ministerios, organismos especializados, comités interministeriales o instancias de coordinación con participación de autoridades económicas, sectoriales y de seguridad. Las decisiones resultantes pueden incluir la autorización de la operación, su aprobación sujeta a condiciones o medidas de mitigación, o su prohibición.

Cuadro I.3

Economías que cuentan con mecanismos de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional, por región, 2025

Región	Número total de economías	Economías
Europa	33	Albania, Alemania, Andorra, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chequia, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Noruega, Países Bajos (Reino de los), Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Moldova, Rumanía, Suecia y Suiza
Asia y el Pacífico	14	Arabia Saudita, Australia, China, Chipre, Fiji, Filipinas, India, Israel, Japón, Nueva Zelanda, República de Corea, República Democrática Popular Lao, Singapur y Tailandia
América del Norte	2	Canadá y Estados Unidos
África	1	Sudáfrica

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026, 15 de abril). *Investment Policy Hub*. <https://investmentpolicy.unctad.org/> y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2023). The evolution of FDI screening mechanisms: key trends and features. *Investment Policy Monitor*, 25.

Una característica central de los regímenes más recientes es la ampliación del concepto de seguridad nacional, que ya no se limita a la defensa en sentido estricto, sino que incorpora nociones de soberanía tecnológica, protección de infraestructura crítica, control de datos sensibles, resiliencia de las cadenas de suministro y activos intangibles vinculados a la IA y otras tecnologías avanzadas (UNCTAD, 2026b). En paralelo, se ha expandido el conjunto de sectores sujetos a análisis: se suelen incluir, entre otros, la infraestructura digital y de datos, los semiconductores y otras tecnologías avanzadas, los minerales críticos y materiales esenciales, la energía y determinadas tecnologías limpias vinculadas a la transición energética (UNCTAD, 2026b).

Los nuevos regímenes tienden además a operar con umbrales de activación más bajos, mayores requerimientos de información y procesos de examen más exhaustivos. No obstante, la intensidad restrictiva de estos mecanismos varía entre jurisdicciones y los datos disponibles no siempre son directamente comparables, debido a diferencias en la forma en que las autoridades informan sobre los resultados de los procedimientos. En la Unión Europea, el 86% de las operaciones evaluadas en 2024 se autorizó sin condiciones; el 9% recibió aprobaciones condicionadas a ciertas medidas de mitigación; alrededor del 1% se bloqueó, y, en un 4% de los casos, se retiraron las solicitudes antes de que se adoptara una decisión formal (Comisión Europea, 2025). En los Estados Unidos, en cambio, de las 116 operaciones evaluadas en 2024, el 22% se aprobó con condiciones o medidas de mitigación, mientras que solo se bloqueó una operación. Al mismo tiempo, en el 42% de los casos, las solicitudes fueron retiradas por las partes durante el proceso de análisis (Comité sobre la Inversión Extranjera en los Estados Unidos [CFIUS], 2025)¹⁰.

En el ámbito multilateral, tanto la Comisión Europea como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) han promovido principios para el diseño de estos mecanismos. Entre ellos, se incluyen la no discriminación entre inversionistas extranjeros, la transparencia y previsibilidad de normas y procedimientos, la proporcionalidad, la rendición de cuentas y la protección de la información confidencial. La Comisión Europea añade la posibilidad de recurso frente a las decisiones

¹⁰ Los datos relativos a los Estados Unidos se basan en los informes anuales del CFIUS. A diferencia del enfoque utilizado por la Comisión Europea, que clasifica las operaciones sometidas a examen según su resultado final, el CFIUS presenta la información principalmente en función de las etapas del proceso de análisis y del número de operaciones retiradas, sujetas a medidas de mitigación o bloqueadas por decisión presidencial. En particular, el CFIUS no publica de manera sistemática una categoría estadística equivalente a las operaciones autorizadas sin condiciones.

y la adopción de medidas eficaces para prevenir la elusión de sus mecanismos de control y decisiones de control (Comisión Europea, s.f.). La finalidad compartida es que los gobiernos puedan atender a sus objetivos legítimos de seguridad con el menor impacto posible en los flujos de inversión.

América Latina y el Caribe permanece, en gran medida, al margen de esta tendencia mundial de adopción y expansión de regímenes formales de análisis de inversiones por motivos de seguridad nacional. Sin embargo, en un contexto de crecientes tensiones geopolíticas y de reconfiguración de las cadenas globales de valor, en algunos países de la región se está produciendo una discusión incipiente sobre la incorporación de consideraciones de seguridad en la gobernanza de la inversión extranjera. En Chile, por ejemplo, el nuevo Gobierno ha incorporado el desarrollo de mecanismos de análisis de inversiones en sectores estratégicos entre las prioridades de su agenda de política económica internacional (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, 2026).

Este escenario plantea una doble exigencia para los países de la región. Por un lado, han de mantener condiciones de apertura y previsibilidad suficientes para atraer inversión en actividades prioritarias para la transformación productiva, digital y energética. En este sentido, por ejemplo, los países de la región han avanzado en regulaciones para la facilitación de inversiones. Por otro lado, hay que desarrollar capacidades para detectar y gestionar los riesgos asociados al control extranjero de infraestructura crítica, datos sensibles o tecnologías estratégicas. La experiencia internacional sugiere la conveniencia de adoptar, cuando resulte pertinente, enfoques selectivos, transparentes, proporcionales y basados en riesgos claramente definidos, y no replicar de forma acrítica regímenes complejos diseñados para economías con mayores capacidades institucionales y administrativas. La cuestión central no es, por tanto, si adoptar o no instrumentos de análisis, sino cómo resguardar los intereses estratégicos legítimos sin debilitar la capacidad de atraer inversión extranjera que contribuya al desarrollo productivo, la transformación digital y la transición hacia economías más sostenibles e inclusivas.

B. El panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

América Latina y el Caribe es una región receptora neta de IED (véase gráfico I.7), es decir, las empresas transnacionales de fuera de la región invierten en esta más de lo que las empresas transnacionales de América Latina y el Caribe (denominadas translatinas) invierten fuera. Asimismo, el Brasil y México han figurado entre los diez principales receptores de IED del mundo en la última década.

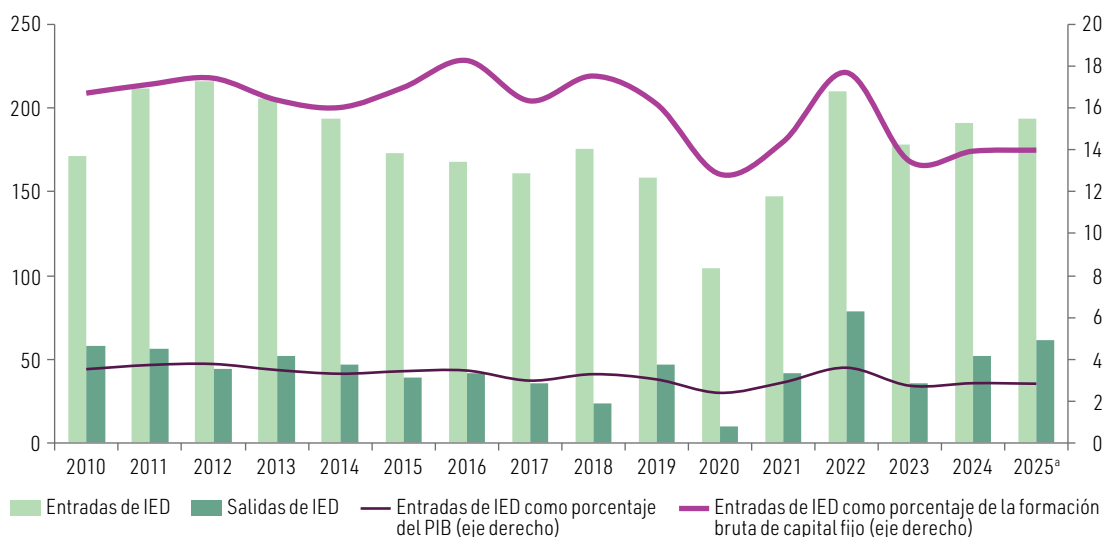
En 2025, América Latina y el Caribe recibió 194.233 millones de dólares, cifra un 1,7% superior a la recibida en 2024, aunque la participación de la IED recibida en el producto interno bruto (PIB) (2,8%) y en la formación bruta de capital fijo (14,0%) se mantuvo estable¹¹.

Por su parte, las salidas de IED desde la región también mostraron una recuperación en los últimos tres años, con un total, de 62.286 millones de dólares, lo que supone un 19,3% más que en 2024 y el segundo valor más alto registrado desde 2010. Las estadísticas de IED saliente de la balanza de pagos reflejan procesos de internacionalización de las empresas translatinas centrales para plantear una mayor integración productiva si sus inversiones se destinan a la región (véase la sección C un análisis detallado de las salidas de IED).

¹¹ Las cifras correspondientes a 2025 proceden de datos oficiales preliminares presentados por los organismos encargados de los países de la región. Por tanto, son cifras que estos mismos organismos ajustarán a lo largo de 2026 y en años subsiguientes. Asimismo, el análisis de los flujos se realiza sobre valores nominales, con lo cual siempre hay un componente inflacionario que afecta a las magnitudes.

Gráfico I.7

América Latina y el Caribe: entradas y salidas de inversión extranjera directa (IED), 2010-2025
(En miles de millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Datos del Fondo Monetario Internacional (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*. Los siguientes países disponen de información para el cociente de IED sobre formación bruta de capital fijo en 2025: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

^a Las cifras de 2025 son preliminares en todos los países de la región.

1. Evolución por destino y componentes

Las estructuras y dinámicas de atracción de IED dentro de la región son muy heterogéneas. El Brasil y México concentraron el 62% del total de entradas en 2025 (véase el cuadro I.4). En el caso del Brasil, las entradas totales aumentaron en 2025 y se acercan a los máximos de la década de 2010, mientras que México registró en 2025 el tercer total de entradas más alto desde 1990, pese a una variación interanual negativa¹². Después del Brasil y México, los países que recibieron más entradas de IED en 2025 fueron Chile, 7% del total; el Perú, 6%; Colombia, 6%; Guyana, 5%; Costa Rica, 3%, y la República Dominicana, 3%.

En América del Sur, se observó una variación interanual positiva en las entradas de IED, a excepción de Colombia (-16,2%) y la Argentina (-73,1%). Se registró un fuerte aumento de las entradas en el Ecuador (191%), el Uruguay (128%), el Perú (73%) y el Estado Plurinacional de Bolivia (73%). Chile también presentó un crecimiento interanual (13%) y se destacó el nivel de entradas en el Paraguay (7,6%), que han superado los 1.000 millones de dólares por tercer año consecutivo.

¹² Los datos correspondientes a México fueron presentados por el Banco de México y compilados según el Manual de Balanza de Pagos y Posición Internacional Sexta Edición (MBP6) (Fondo Monetario Internacional [FMI], 2009), criterio de activos y pasivos. Esto explica la diferencia con el dato publicado por la Secretaría de Economía de México según la quinta edición del *Manual* (MBP5), criterio direccional, un total de entradas de 40.871 millones de dólares para 2025, cifra un 10,8% superior a la de 2024 contabilizada con igual criterio (datos revisados al 17 de abril de 2026). Las diferencias en las entradas de IED según el MBP5 y el MBP6 se originan en el componente de préstamos entre empresas. Por razones de comparabilidad dentro de la región se utilizan las cifras del MBP6, que es el manual conforme al cual publican sus cifras todos los países de la región.

Cuadro I.4

América Latina y el Caribe (32 países): entradas de inversión extranjera directa (IED), por países receptores y subregiones, 2010-2019 y 2023-2025

(En millones de dólares y porcentajes)

País o subregión	2010-2019 ^a	2023	2024	2025 ^b	Diferencia absoluta 2025-2024 ^c	Diferencia relativa 2025-2024 ^b (En porcentajes)	Participación sobre el total de IED regional 2025 (En porcentajes)
América del Sur	134 354	123 602	116 705	122 444	5 739	4,9	63,0
Argentina	9 729	24 757	11 644	3 134	-8 510	-73,1	1,6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	666	240	358	620	262	73,3	0,3
Brasil	79 559	62 750	74 091	77 676	3 585	4,8	40,0
Chile	17 556	18 377	12 521	14 152	1 631	13,0	7,3
Colombia	13 296	16 794	13 684	11 469	-2 215	-16,2	5,9
Ecuador	798	481	446	1 299	853	191,3	0,7
Paraguay	692	1 112	1 097	1 180	83	7,6	0,6
Perú	7 636	4 339	6 799	11 794	4 995	73,5	6,1
Uruguay	2 430	-5 248	-3 937	1 118	5 055	128,4	0,6
Venezuela (República Bolivariana de)	1 994	...	...	...	...	...	...
México	32 814	30 683	45 475	43 221	-2 253	-5,0	22,3
Centroamérica	10 499	12 105	12 144	12 069	-75	-0,6	6,2
Costa Rica	2 802	5 299	5 403	5 587	183	3,4	2,9
El Salvador	378	778	1 051	764	-287	-27,3	0,4
Guatemala	1 156	1 611	1 729	1 882	152	8,8	1,0
Honduras	1 163	579	478	1 396	918	192,2	0,7
Nicaragua	858	1 103	1 397	1 503	106	7,6	0,8
Panamá	4 143	2 735	2 086	938	-1 147	-55,0	0,5
El Caribe	5 973	12 297	16 693	16 449	-175	-1,0	8,5
Antigua y Barbuda	113	293	246	282	36	14,7	0,1
Bahamas (Las)	1 311	322	240	120	-120	-50,1	0,1
Barbados	349	...	...	...	...	...	...
Belice	97	17	128	0	-128	-99,8	0,0
Dominica	43	48	60	49	-10	-17,5	0,0
Granada	122	220	164	171	7	4,1	0,1
Guyana	454	7 198	10 426	8 968	-1 458	-14,0	4,6
Haití	149	24	20	...	...	...	...
Jamaica	617	492	305	283	-22	-7,2	0,1
República Dominicana	2 538	4 390	4 523	5 033	510	11,3	2,6
Saint Kitts y Nevis	103	30	42	28	-14	-32,6	0,0
San Vicente y las Granadinas	106	74	139	74	-65	-46,5	0,0
Santa Lucía	111	203	187	245	59	31,5	0,1
Suriname	123	484	666	2 039	1 372	206,0	1,0
Trinidad y Tabago	-262	-1 498	-453	-794	-341	75,3	-0,4
Total	183 641	178 687	191 016	194 233	3 236	1,7	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Datos compilados según Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. Sexta edición (MBP6).

^a Promedio simple.

^b Constituyen cifras preliminares que sus fuentes oficiales ajustarán a lo largo del año.

^c A efectos del cálculo de diferencias absolutas y relativas, se excluyen de los totales y subtotales de 2024 los países sobre los que no se cuenta con datos para 2025.

En Centroamérica, el país líder en materia de atracción de IED fue Costa Rica (3,4%) , superando los 5.000 millones de dólares de entradas por cuarto año consecutivo. En la subregión, El Salvador y Panamá tuvieron una variación interanual negativa (-27,3% y -55,0%, respectivamente), mientras que aumentaron marcadamente las entradas en Honduras (192%), y en menor medida en Guatemala (8,8%) y Nicaragua (7,6%).

En el Caribe, Guyana y la República Dominicana lideran las entradas de IED en los últimos años, si bien impulsadas por factores muy diferentes. Las entradas de IED para la explotación de hidrocarburos han posicionado a Guyana como el país con mayor participación en el total de inversión recibida por la subregión. Aunque las entradas en 2025 se redujeron con relación a 2024 (-14,0%), el monto de 2025 es el segundo mayor recibido por el país desde 1996. En el caso de la República Dominicana, similar al de Costa Rica, la consolidación de una estrategia en la que la actividad de las empresas transnacionales es un factor clave para el desarrollo productivo ha impulsado el crecimiento sostenido de las entradas de IED, un 11,3% en 2025, cuando se superaron por primera vez los 5.000 millones de dólares de entradas. En Suriname se registró un gran aumento de las entradas (206%) debido al interés en la explotación de hidrocarburos. Los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) analizados —Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, y Santa Lucía— sostuvieron el crecimiento del año pasado y recibieron en conjunto 850 millones de dólares de inversión, lo que supone un aumento del 1,6% con respecto a 2024.

Las entradas de IED tienen un peso muy dispar en el PIB y en la formación bruta de capital fijo en los países de la región (véase el cuadro I.5). En algunas economías del Caribe de pequeño tamaño, las entradas anuales de IED superan el 10% del PIB, lo que muestra el fuerte impacto que las decisiones de las empresas transnacionales pueden tener en estas economías. Asimismo, cabe destacar la importancia que tiene la IED en la formación bruta de capital fijo del Brasil (19%), que supera ampliamente al promedio, y de Chile, Colombia, Costa Rica y Nicaragua, donde ha representado más de una quinta parte del total entre 2021 y 2025.

Cuadro I.5
América Latina y el Caribe (25 países): participación promedio de las entradas de inversión extranjera directa (IED) en el producto interno bruto (PIB) y la formación bruta de capital fijo, 2021-2025
(En porcentajes del PIB)

Menos del 1%			Entre el 2% y el 3%			Entre el 3% y el 5%			Entre el 5% y el 10%		
	PIB	Formación bruta de capital fijo		PIB	Formación bruta de capital fijo		PIB	Formación bruta de capital fijo		PIB	Formación bruta de capital fijo
Ecuador	0,6	3,2	Argentina	2,0	11,5	Perú	3,1	13,9	Costa Rica	6,0	35,7
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,7	3,4	Guatemala	2,0	12,4	Saint Kitts y Nevis	3,1	...	Dominica	6,1	...
			El Salvador	2,0	8,9	Brasil	3,3	19,0	Santa Lucía	6,2	...
			Uruguay	2,1	10,8	República Dominicana	3,6	13,2	Nicaragua	7,1	31,5
			Paraguay	2,2	10,2	Colombia	3,7	21,0	San Vicente y las Granadinas	10,1	...
			Honduras	2,4	10,2	Chile	4,9	20,0	Granada	13,5	...
			Panamá	2,4	9,0				Antigua y Barbuda	14,4	...
			México	2,4	10,6				Suriname	17,8	...
									Guyana	40,2	...

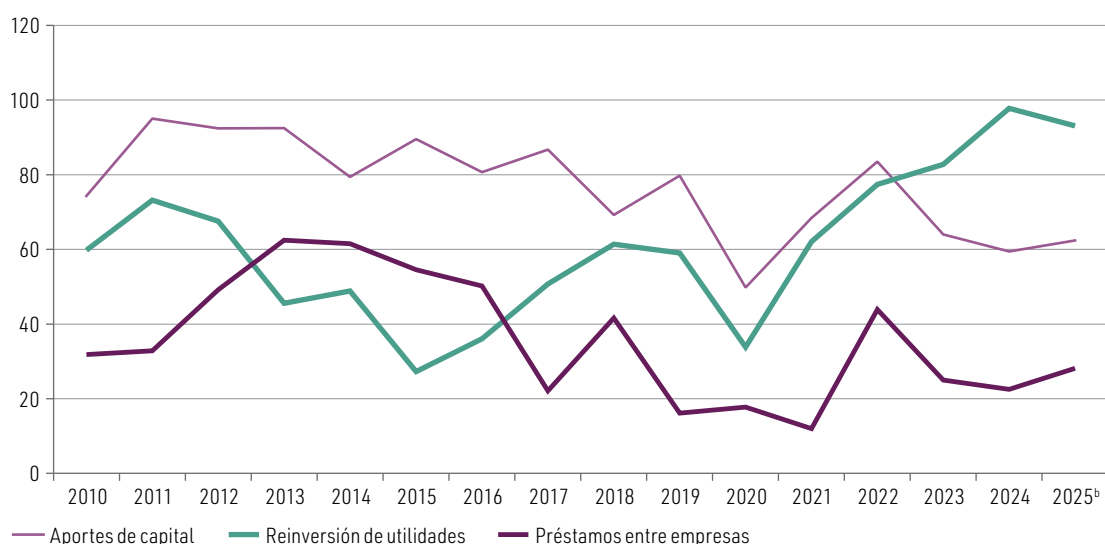
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.
Nota: Las cifras de 2025 son preliminares en todos los países de la región.

El análisis diferenciado de los tres componentes de las entradas de la IED en la balanza de pagos revela realidades complementarias. Por una parte, las nuevas inversiones (*greenfield*) y las fusiones y adquisiciones transfronterizas de empresas nacionales se contabilizan en los aportes de capital, que pueden considerarse el mejor indicador del interés de nuevas empresas extranjeras en localizar inversiones en la región. Por otra parte, en la reinversión de utilidades y los préstamos se contabilizan inversiones de empresas que ya operaban en la región. El hecho de que las empresas decidan reinvertir las utilidades refleja una expansión de actividades en los países de destino y se puede interpretar como una señal de confianza¹³. En cambio, los préstamos entre filiales y casas matrices no siempre indican inversiones con fines productivos, ya que las empresas pueden capturar liquidez de los mercados internacionales de capital e invertirla después para aprovechar diferenciales de tasas de interés (De Camino et al., 2023).

Al analizar los componentes de las entradas de IED, se observa que la recuperación en los últimos tres años se vincula a una mayor participación de la reinversión de utilidades de las empresas transnacionales (véase el gráfico I.8). En 2025, la reinversión de utilidades se mantuvo como el principal componente (51%) pese a que se redujo levemente el monto (-4,7%), mientras que aumentaron interanualmente los aportes de capital (4,8%), que llegaron a representar el 34% del total, y los préstamos entre empresas, que presentaron una variación del 26,2% y representaron el 15% del total. La participación creciente de la reinversión de utilidades en las entradas de IED constituye una evolución previsible, dado el aumento del acervo de IED y la ausencia de grandes variaciones en el patrón de rentabilidad, lo que conduce a un mayor volumen de utilidades. Con respecto a los aportes de capital, en 2025 se frenó la caída observada en los últimos dos años, aunque los valores aún se encuentran por debajo de los de la década de 2010.

Gráfico I.8

América Latina y el Caribe (23 países)^a: entradas de inversión extranjera directa (IED), por componentes, 2010-2025
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Datos compilados según el Manual de Balanza de Pagos y Posición Internacional Sexta Edición (MBP6).

^a Se incluyen los siguientes países, que disponen de datos por componente para 2025: Antigua y Barbuda, Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, Granada, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname y Uruguay.

^b Las cifras de 2025 son preliminares en todos los países de la región.

¹³ En algunos casos, la reinversión de utilidades puede reflejar trabas regulatorias que impiden su repatriación, más que una decisión voluntaria de expandir las operaciones en el país.

2. Entradas de inversión extranjera directa por sector

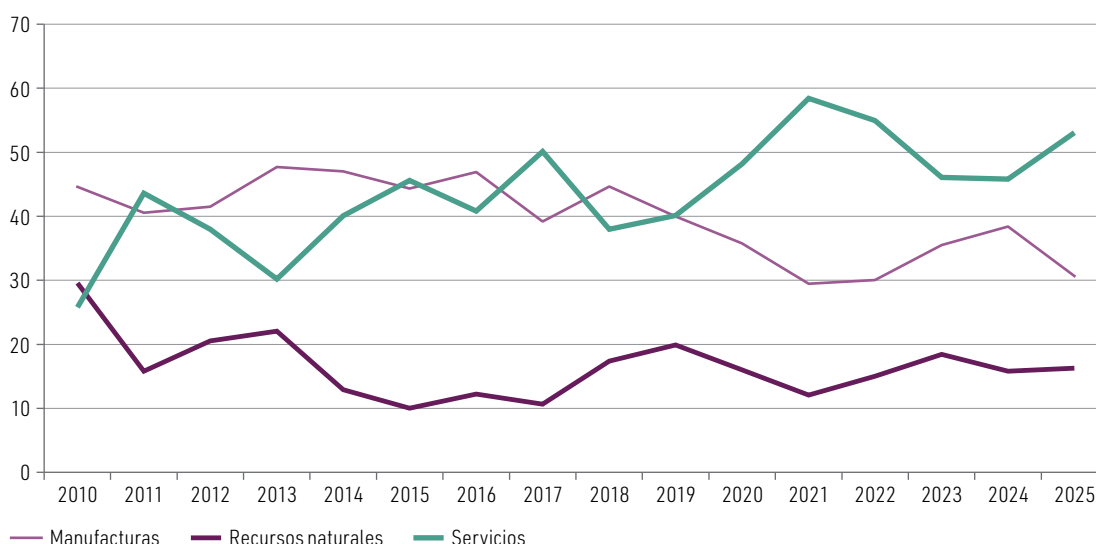
El análisis sectorial de la IED que es posible con las estadísticas de la balanza de pagos es limitado. Hay pocos países de la región que presenten la información desagregada por sector¹⁴ y, cuando lo hacen, el nivel de desagregación de la información es bajo, por lo que únicamente se pueden comparar tres grandes categorías: servicios, manufacturas y recursos naturales. Dadas estas limitaciones, se analizan también las fusiones y adquisiciones transfronterizas, y, en la siguiente subsección, los anuncios de proyectos. En la sección E, se pueden ver las evoluciones sectoriales más detalladas de los países que presentan esa información.

a) Datos según la balanza de pagos

La estructura sectorial de las entradas de IED en América Latina y el Caribe se modificó significativamente a partir de 2020. En la década de 2010, las manufacturas y los servicios tenían un peso similar en las entradas de IED, pero a partir de 2019 los servicios pasaron a ser el sector que recibía más inversiones de forma sostenida (véase el gráfico I.9). En 2025, aumentaron las entradas en el sector de los servicios (19,5%) y en el de los recursos naturales (7,0%), mientras que, tras un período de tres años consecutivos de crecimiento, se redujeron las entradas en el sector de las manufacturas (-17,2%). De este modo, en 2025 el sector de los servicios recibió el 53% de la IED, el de las manufacturas el 31% y el de los recursos naturales el 16%.

Gráfico I.9

América Latina y el Caribe (13 países)^a: distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa, 2010-2025^b
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: La información sobre el Brasil no incluye el componente de reinversión de utilidades. Los datos por sector de Costa Rica y México están contabilizados de acuerdo con el criterio establecido en Fondo Monetario Internacional. (1993). *Manual de Balanza de Pagos. Quinta edición* (MBP5).

^a Hasta la fecha, los siguientes países disponen de datos sobre las entradas por sector en 2025: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua y República Dominicana.

^b Las cifras de 2025 son preliminares en todos los países de la región.

¹⁴ Hasta la fecha, los países que cuentan con datos de 2025 sobre las entradas por sector son Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua y la República Dominicana. La información sobre el Brasil no incluye el componente de reinversión de utilidades, y los datos por sector de Costa Rica y México están contabilizados de acuerdo con el criterio del *Manual de Balanza de Pagos. Quinta edición* (FMI, 1993). Por lo tanto, la suma de los totales por sector no coincide con las entradas totales.

Las inversiones en servicios aumentaron en casi todos los países, si bien el aumento obedece en gran parte a las mayores inversiones en servicios en México, donde subieron las entradas en servicios financieros y de seguros, servicios de alojamiento temporal y transportes por infraestructura de gas. En el Brasil también aumentaron las entradas en transportes, así como en electricidad y gas. Por otra parte, en ambos países, el comercio recibió menos inversiones.

Las inversiones en manufacturas se redujeron en la mayoría de los países de la región, incluidos el Brasil y México. Costa Rica y la República Dominicana fueron la excepción, aunque la manufactura tiene un peso reducido en este último país.

El aumento de las inversiones en recursos naturales se relaciona con un mayor interés en la explotación de minerales estratégicos en la región, con mayores entradas en minería en el Brasil y en México; así como en la explotación de hidrocarburos, con mayores entradas en el Brasil, Colombia y Guyana.

b) Fusiones y adquisiciones transfronterizas

Durante 2025, las fusiones y adquisiciones transfronterizas¹⁵ en América Latina y el Caribe tuvieron un repunte moderado, al concretarse 347 operaciones, lo que representa un aumento del 7,7% respecto de 2024. Este desempeño sugiere una recuperación parcial del dinamismo observado antes de la desaceleración del año anterior, en un contexto internacional marcado por una elevada incertidumbre. Sin embargo, pese a esta mejora, el volumen de operaciones se mantiene por debajo de los máximos alcanzados a comienzos de la década de 2010.

Desde una perspectiva sectorial, el análisis por número de transacciones sitúa a las industrias manufactureras como el principal destino de la inversión extranjera, con 138 operaciones (el 40% del total regional). Les siguieron las actividades financieras y de seguros y la explotación de minas y canteras, ambas con 43 acuerdos (en torno al 12% del total regional). También destacaron los sectores de información y comunicaciones y las actividades inmobiliarias (véase el gráfico I.10). No obstante, la estructura sectorial varía sustantivamente al considerar los montos. La explotación de minas y canteras se posicionó como el sector con mayor participación en montos transados en 2025, al alcanzar los 8.220 millones de dólares, gracias a un número acotado de operaciones de gran escala asociadas a minerales críticos. Esta divergencia entre el número de operaciones y los montos se debe en parte a las distintas características estructurales de cada sector, ya que la minería demanda montos de capital por operación significativamente mayores que la manufactura, donde predominan las transacciones de mediana y pequeña escala.

Si se consideran las 15 operaciones principales concretadas en 2025, las de mayor monto corresponden a activos de los sectores de minería, energía, información y comunicaciones, y transporte y almacenamiento, y destaca una mega operación para la explotación de litio en la Argentina (véase el cuadro I.6). En los sectores extractivo y energético, aumentaron las operaciones con relación a 2024 y estas fueron de adquisición del control total. Esto refleja un interés a largo plazo en este tipo de activos, en un contexto de creciente disputa mundial por el acceso a recursos considerados estratégicos. Asimismo, en la mayoría de los casos, son operaciones entre empresas de capital que ya era extranjero, con lo cual no se configuran en entradas de capital en los países donde están los activos.

¹⁵ Las inversiones en fusiones y adquisiciones transfronterizas se consideran IED cuando se adquiere más del 10% del control accionario. Por otra parte, en muchas ocasiones no se constituyen en entradas efectivas de capital en la economía donde está localizado el activo adquirido, bien porque ya es de propiedad extranjera, bien porque la naturaleza de la operación financiera contempla transferencias de fondos entre terceros mercados. En cualquier caso, el análisis de la información permite determinar cuáles son los activos de la región que suscitan interés y, por ello, son un indicador aproximado de qué actividades productivas tienen mayor potencial para atraer IED.

Aunque este patrón de especialización es congruente con las tendencias de la década pasada, la transformación digital continuó atrayendo inversiones en el sector de la información y las comunicaciones, con operaciones que muestran el interés de los inversionistas extranjeros en las plataformas digitales y los servicios tecnológicos de la región. Asimismo, el sector de las energías renovables continuó atrayendo capitales externos a través de adquisiciones que reflejan el interés de inversionistas extranjeros en activos ya consolidados de la región, como las carteras de parques solares en Chile.

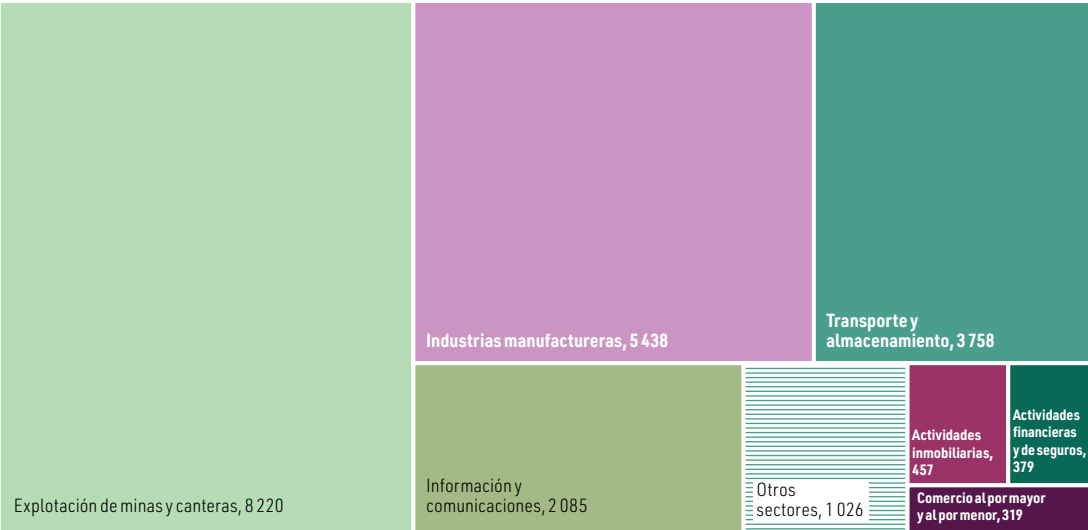
Gráfico I.10

América Latina y el Caribe: operaciones de fusión y adquisición transfronterizas, por sector, 2025
(En número y millones dólares)

A. Número de acuerdos



B. Monto



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Bloomberg.

Cuadro I.6

América Latina y el Caribe: 15 operaciones principales de fusión y adquisición transfronterizas, 2025
(En porcentajes y millones de dólares)

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	Sector	Porcentaje de la propiedad	Monto
Rio Tinto PLC	Australia	Arcadium Lithium PLC	Argentina	Explotación de minas y canteras	100	6 700
Saudi Arabian Oil Co. (Aramco)	Arabia Saudita	Corporación Primax S. A.	Perú	Suministro de gas y petróleo	100	3 500
Prosus N. V.	Países Bajos (Reino de los)	Despegar.com Corp.	Argentina	Información y comunicaciones	100	1 700
Actis LLP	Reino Unido	Portafolio de autopistas de peaje operativas / Sacyr	Colombia	Transporte y almacenamiento	100	1 600
Sherwin-Williams	Estados Unidos	Suvinil Coatings S. A.	Brasil	Industrias manufactureras	100	1 150
CMA CGM S. A.	Francia	Santos Brasil Participações S. A.	Brasil	Transporte y almacenamiento	48	1 140
Cementos Progreso S.A.	Guatemala	CEMEX República Dominicana S. A.	República Dominicana	Industrias manufactureras	100	950
GIC Private Limited, General Atlantic LP (Fondo: General Atlantic Investment Partners 2024 L.P.)	Singapur y Reino Unido	Serena Energia S. A.	Brasil	Suministro de electricidad, gas y agua	69	950
Glenfarne Group LLC	Estados Unidos	Portafolio de parques solares de 588 MW / METLEN	Chile	Suministro de electricidad, gas y agua	100	865
Compagnie de Saint-Gobain	Francia	Ovni S. A. de C. V.	México	Industrias manufactureras	100	815
Mediterranean Shipping Company (MSC) S. A.	Suiza	Wilson Sons S. A.	Brasil	Transporte y almacenamiento	56	762
Actis LLP	Reino Unido	Plataforma brasileña de transmisión eléctrica / Skyline	Brasil	Suministro de electricidad, gas y agua	100	524
Baiyin Nonferrous Group Co. Ltd.	China	Mineração Vale Verde Ltda.	Brasil	Explotación de minas y canteras	100	420
Fras-le S. A.	Brasil	Negocio de repuestos / KUO S. A. B. de C. V.	México	Industrias manufactureras	100	360
Flutter Entertainment PLC	Irlanda	NSX Gaming e Informática Ltda	Brasil	Información y comunicaciones	56	350

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Bloomberg.

3. Entradas de inversión extranjera directa por país de origen

a) Datos según la balanza de pagos

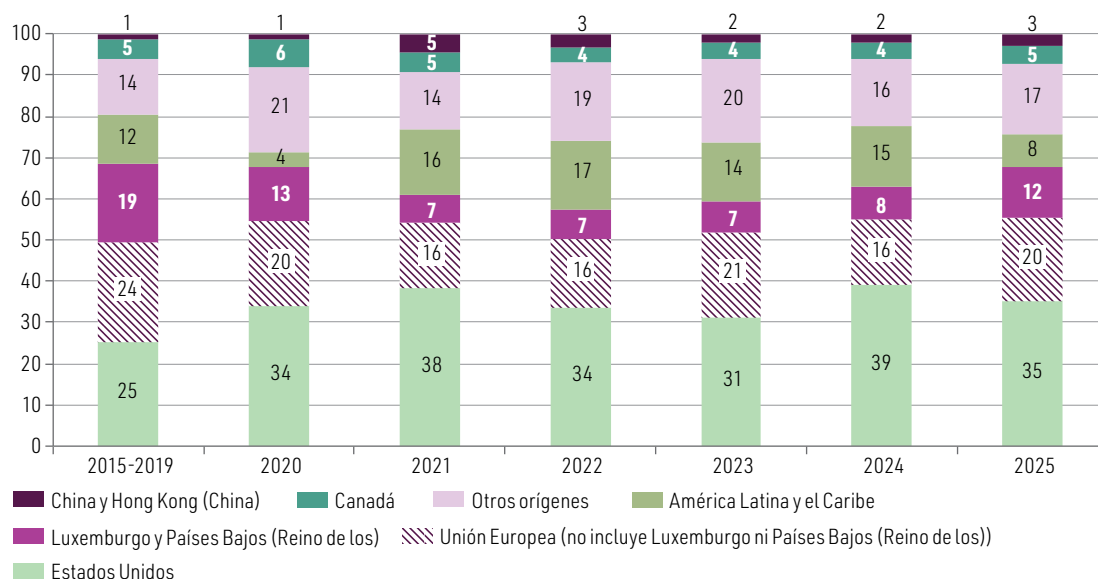
Las estadísticas de la balanza de pagos permiten una aproximación parcial al origen de la IED que ingresa en la región. Son pocos los países de América Latina y el Caribe que publican las entradas por origen y que cuentan con el dato para 2025 en este momento. Además, las estadísticas indican el origen inmediato del capital, con lo cual, cuando empresas de un país invierten en otro a través de terceros mercados, el capital no representa al país de la empresa inversora, sino al que se utilizó para realizar la inversión. Este último fenómeno es muy común en el caso del Reino de los Países Bajos y Luxemburgo, que se utilizan como mercados intermedios por sus beneficios fiscales y, por tanto, suelen estar sobrerrepresentados en el origen de las inversiones en la región.

En 2025, el 67% de la inversión que ingresó a la región, con un origen identificable, provenía de los Estados Unidos (35%) y Europa (32%) (véase el gráfico I.11). Este liderazgo de ambos inversionistas

se ha sostenido desde que la región se abrió al capital extranjero a mediados de la década de los noventa, si bien se han registrado algunas variaciones en sus participaciones relativas. De hecho, en 2025 se redujo el peso de las entradas desde los Estados Unidos, ya que cayeron las inversiones desde este país (-11%), mientras que aumentó la participación de Europa, que registró mayores inversiones desde el Reino de los Países Bajos (56%) y el resto de la Unión Europea (29%).

Gráfico I.11

América Latina y el Caribe (15 países)^a: distribución de las entradas de inversión extranjera directa, por origen, 2015-2025
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026. Las cifras de 2025 son preliminares en todos los países de la región.

Nota: La información sobre el Brasil no incluye el componente de reinversión de utilidades. Los datos de Costa Rica y México se calculan utilizando el enfoque presentado en Fondo Monetario Internacional. (1993). *Manual de Balanza de Pagos. Quinta edición.*

^a Los países incluidos son: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Nicaragua, México, República Dominicana, Trinidad y Tabago y Uruguay.

Las inversiones desde la propia región se redujeron de manera considerable en 2025 (-47%) y representaron el 8% del total. Esta disminución en la participación se debió a las menores inversiones desde la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México, que han sido tradicionalmente los países con mayor participación en las inversiones de origen intrarregional. El peso de China en el total se mantuvo bajo, pese a que empresas chinas han adquirido empresas en sectores estratégicos para la transición energética y digital en la región¹⁶.

b) Fusiones y adquisiciones transfronterizas

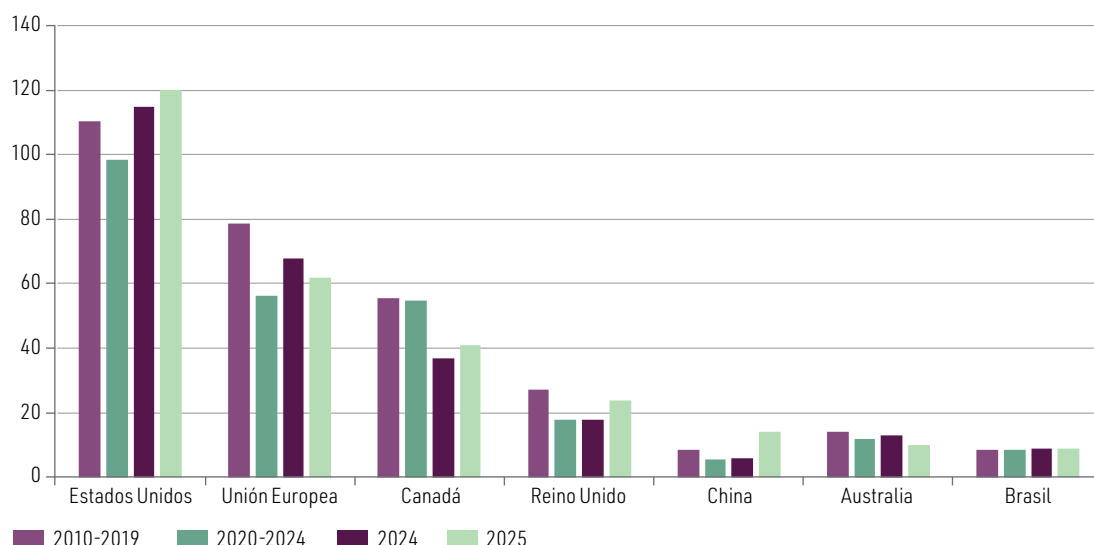
La inversión en empresas ya existentes en la región en 2025 fue superior a la registrada en 2024, tanto en el número de operaciones como en el monto de estas. Un elemento distintivo del análisis de los acuerdos cerrados en 2025 es la aparición de compradores de orígenes relativamente nuevos para la región, como la Arabia Saudita y el resurgimiento de operaciones desde China y Singapur (véase el cuadro I.6).

¹⁶ Las limitaciones mencionadas de las estadísticas de la balanza de pagos en la declaración del origen inmediato del capital, sumado al hecho de que en ocasiones se adquieren empresas que ya eran de capital extranjero, explicarían la posibilidad de que las cifras de la balanza de pagos estén subestimando el peso de la inversión china en la región.

Debido a que las grandes operaciones pueden afectar a la participación de un origen determinado, para comprender cuáles han sido los países con más interés en adquirir empresas en la región, se puede utilizar el número de acuerdos cerrados anualmente. Con esta información, y considerando el origen desde el cual se realizaron diez o más operaciones de fusión y adquisición en la región en 2025, se constata que los Estados Unidos, la Unión Europea y el Canadá se mantuvieron como los países principales, concentrando el 34%, el 17% y el 12% de los acuerdos, respectivamente. Asimismo, se advierte un resurgimiento del interés de empresas de China, y en 2025 se identificaron 14 operaciones, lo que representa el segundo valor más alto desde 2010 (véase el gráfico I.12).

Gráfico I.12

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por origen, 2010-2025
(En número de operaciones)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Bloomberg.

4. Anuncios de proyectos de inversión extranjera directa

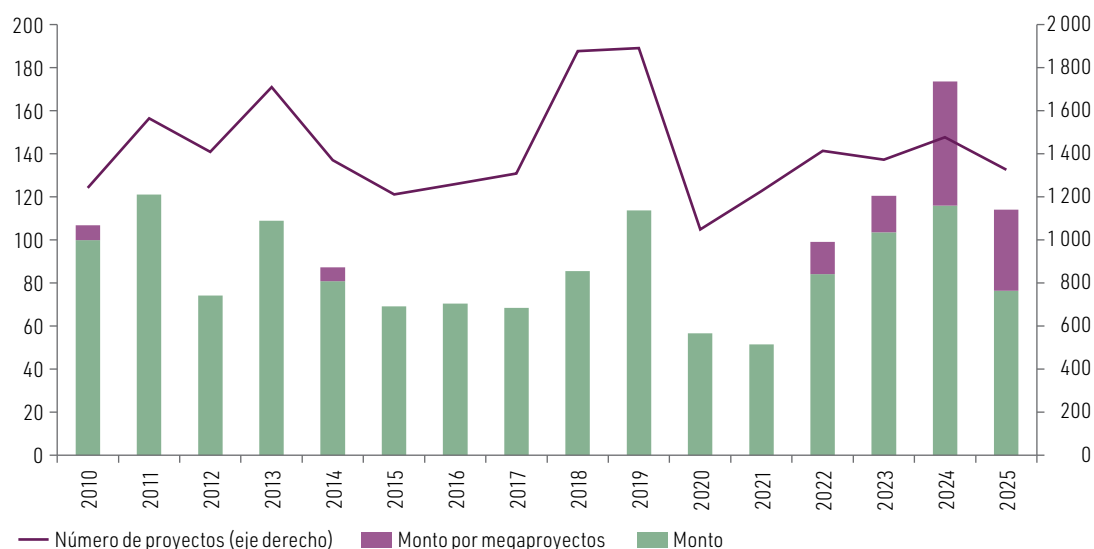
a) Panorama en 2025

Como en el resto del mundo, el escenario de gran incertidumbre afectó negativamente a los anuncios de inversiones en la región en 2025, y esta retracción se constató en la mayoría de los sectores y países. Ese año se anunciaron 1.326 proyectos por un total de 114.100 millones de dólares en América Latina y el Caribe, lo que representa una variación interanual del -10,2% en la cantidad y del -34,3% en el monto de los anuncios (véase el gráfico I.13). De forma similar a lo que sucede en el resto del mundo, en los últimos años han aumentado los proyectos de gran envergadura, o megaproyectos, vinculados en particular al desarrollo de infraestructura para la economía digital, lo que evitó que la caída fuera aún mayor en la región en 2025.

En 2025, la empresa TikTok de China anunció la creación de un centro de procesamiento de datos en el estado de Ceará en el Brasil por un valor de 37.700 millones de dólares. Este es el mayor proyecto anunciado en la región ese año. Si se lo excluye del total de anuncios, el monto anunciado para la región habría sido de 76.400 millones de dólares, un 56% inferior al de 2024 y también por debajo del promedio de los últimos años. Se trata de una caída masiva en los anuncios de inversión (97.000 millones de dólares), equivalente a un 1,4% del PIB regional de 2025.

Gráfico I.13

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2010-2025
(En miles de millones de dólares y número)

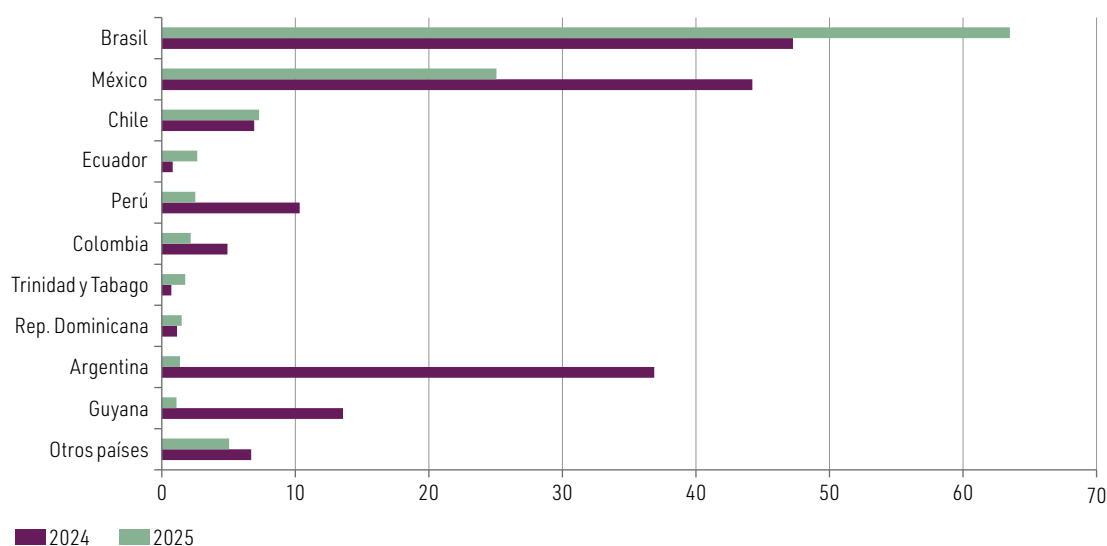


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

El Brasil y México, que destacaron como los principales países de destino para los proyectos de IED, concentraron el 78% del valor anunciado en 2025. En la mayoría de los países de la región, se recibieron menos anuncios de proyectos en comparación con 2024 (véase el gráfico I.14). Entre las caídas más pronunciadas, destacan las de Guyana (-92%), la Argentina (-80%)¹⁷, el Perú (-76%), Colombia (-56%), México (-43%) y Costa Rica (-30%).

Gráfico I.14

América Latina y el Caribe (países seleccionados): anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2024 y 2025
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

¹⁷ Para hacer el cálculo de la variación interanual, se eliminó de 2024 el anuncio de un megaproyecto por valor de 30.000 millones de dólares correspondiente a un proyecto de gas natural licuado en la provincia de Río Negro. Si no se excluye este proyecto, se registraría una caída del 96%.

En un número reducido de países, los anuncios de proyectos se mantuvieron estables o aumentaron con relación a 2024. En Chile, el tercer mayor destino de anuncios en América Latina y el Caribe en 2025, el valor de los proyectos anunciados subió un 5%, hasta situarse en 7.300 millones de dólares. El Ecuador se erigió como el cuarto destino, impulsado por el proyecto de cobre y oro Cascabel de la empresa minera australiana SolGold. En Trinidad y Tabago, los proyectos de petróleo y gas de BP impulsaron un aumento en el valor de los anuncios, que creció un 145%. La República Dominicana registró anuncios por un total de 1.500 millones de dólares, lo que supone un aumento del 29% con respecto a 2024.

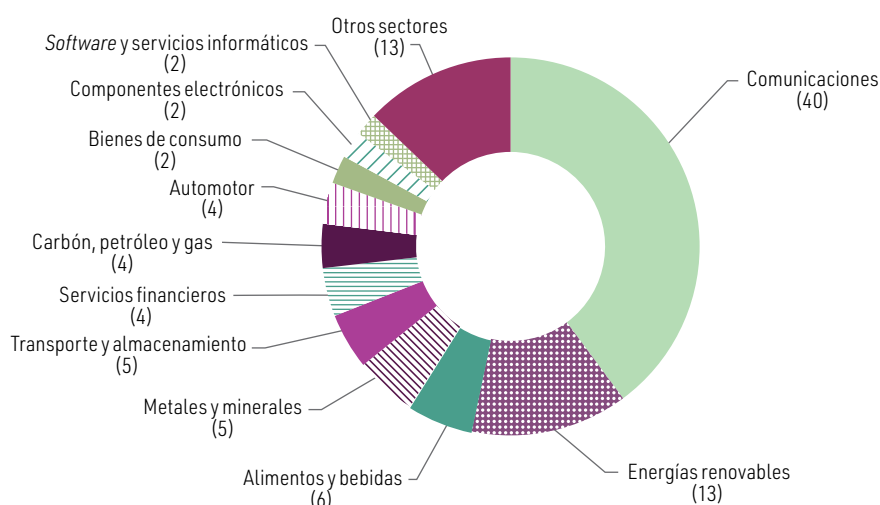
El valor de los proyectos anunciados en el Brasil alcanzó los 63.500 millones de dólares, con un aumento del 34% en comparación con 2024 y el total anual más alto registrado históricamente en los países de la región. Sin embargo, cabe señalar que más del 59% es atribuible al proyecto de TikTok mencionado anteriormente. Sin ese anuncio, el monto de proyectos en el Brasil se habría reducido un 45%, con descensos en varios de los sectores que suelen destacarse, como las energías renovables (-66%), el carbón, el petróleo y el gas (-64%), y los productos de madera y papel (-82%).

b) Análisis por sector

En 2025, la composición sectorial de los anuncios de proyectos de IED en América Latina y el Caribe se modificó con respecto a 2024 y años anteriores. El cambio más significativo fue el aumento de los anuncios en el sector de las comunicaciones (172%), que alcanzaron los 45.500 millones de dólares y representaron el 40% del total de anuncios (véase el gráfico I.15). Sin embargo, el 83% del total es atribuible al anuncio mencionado de TikTok en el Brasil, sin el cual los anuncios en el sector también habrían experimentado una caída (-54%) y representarían el 10% del total, por lo que quedarían en segundo lugar, por detrás de las energías renovables. A diferencia de años anteriores, no se realizaron grandes anuncios en el sector del carbón, petróleo y gas, que, con un total de 4.300 millones de dólares de anuncios, redujo fuertemente su participación.

Gráfico I.15

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2025
(En porcentajes del monto total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

En 2025 también se efectuaron menos anuncios en el sector de las energías renovables. El monto de los proyectos cayó hasta situarse en 15.300 millones de dólares, un 45% por debajo del total de 2024. El Brasil, Chile y México concentraron el mayor monto de anuncios, el 41%, el 21% y el 24%, respectivamente. El mayor proyecto en el sector fue para la producción de metanol verde y azul en México por 3.300 millones de dólares. Otros anuncios significativos incluyeron proyectos de energía de biomasa en el Brasil.

La industria automotriz presentó uno de los descensos más pronunciados de todos los sectores, y los proyectos de fabricación de vehículos (fabricantes de equipo original) y autopartes cayeron hasta situarse en 4.000 millones de dólares en toda la región, lo que equivale a una reducción del 60% respecto a 2024. La mayor parte de los anuncios se realizaron en México, que recibió anuncios de inversiones en el sector por valor de 2.200 millones de dólares en 2025, lo que representa una reducción del 65% frente a 2024 y la cifra más baja desde 2005. Además, también se observaron descensos en la Argentina (-69%) y el Brasil (-45%).

En otros sectores manufactureros, se observaron patrones similares al de la industria automotriz, aunque en menor escala. Los sectores de maquinaria y equipos empresariales, equipos de comunicaciones, electrónica de consumo y textiles registraron caídas significativas de los anuncios respecto a los niveles recientes e históricos. Sin embargo, algunos sectores rompieron con esta tendencia descendente, en general gracias a un desempeño sólido en países específicos. En el Brasil, los anuncios en productos farmacéuticos y de caucho aumentaron de manera significativa, mientras que, en México, los sectores de alimentos y bebidas y de componentes electrónicos registraron incrementos importantes. Costa Rica mantuvo un desempeño sólido en los dispositivos médicos, y varias economías más pequeñas registraron aumentos puntuales en sectores como los de los productos de consumo o los materiales de construcción. No obstante, estos incrementos se concentraron en un número limitado de combinaciones de país y sector y, en muchos casos, estuvieron impulsados por proyectos individuales de gran escala, más que por una expansión generalizada. En consecuencia, no fueron suficientes para compensar la tendencia general a la baja.

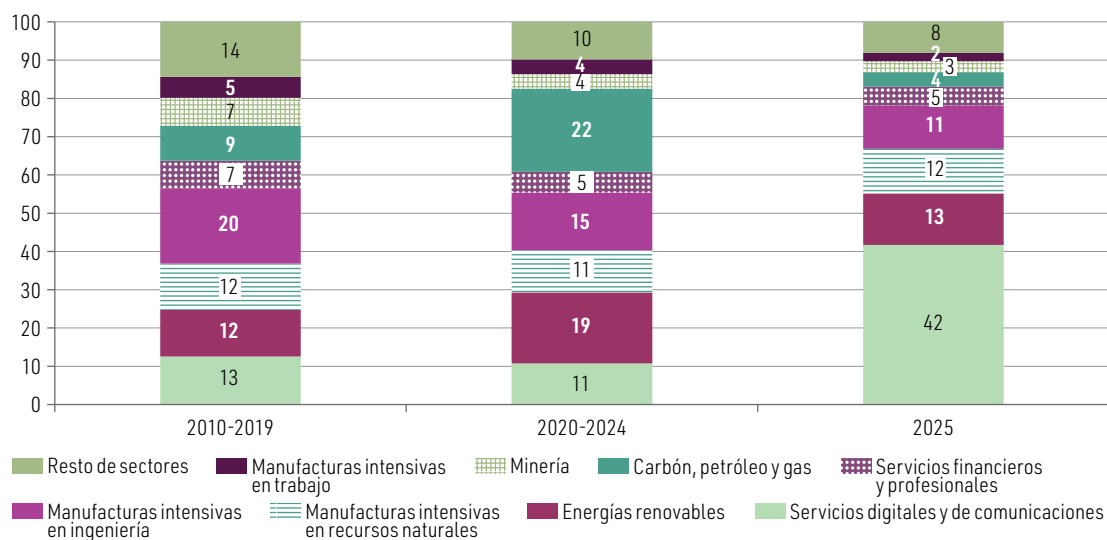
Según una clasificación de los sectores de acuerdo con su contenido tecnológico (véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2025b), el impacto del anuncio del centro de datos en el Brasil determinó un cambio en los patrones observados en los últimos años. Entre 2020 y 2024, el perfil de anuncios se concentró en las actividades energéticas, en las que el carbón, petróleo y gas (22%) y las energías renovables (19%) representaron una proporción importante del valor total anunciado, mientras que los servicios digitales y de comunicaciones suponían el 11%. Sin embargo, en 2025 cambió esta configuración (véase el gráfico I.16A). El sector con mayor monto de anuncios fue el de los servicios digitales y de comunicaciones (42%), y perdieron participación las energías renovables (13%) y la manufactura intensiva en ingeniería (11%), sectores donde además se redujeron de forma sustancial los montos de los anuncios de proyectos (véase el gráfico I.16B).

Por lo atípico de la situación de 2025, es difícil extraer conclusiones acerca de la posible evolución de las tendencias sectoriales. Sin embargo, el mayor interés en sectores fuertemente intensivos en capital puede tener efectos en la creación de empleo, que no son neutrales en términos de género o capacidades requeridas para los puestos de trabajo creados (véase recuadro I.1).

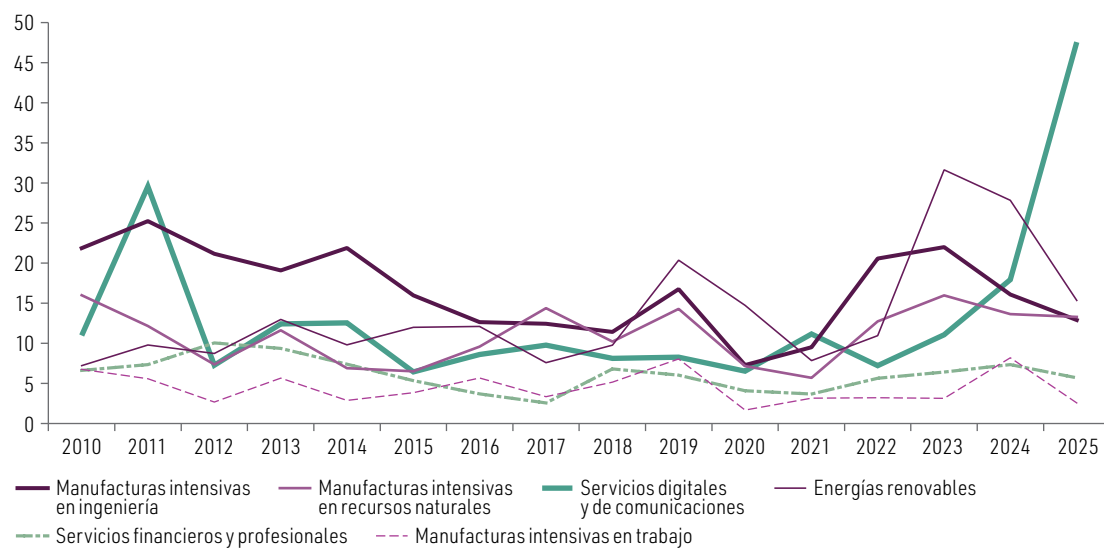
Gráfico I.16

América Latina y el Caribe: tendencias de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), por sector agregado, 2010-2025

A. Valor de los anuncios, promedios de los períodos 2010-2015, 2020-2024 y 2025
(En porcentajes del total)



B. Valor de los anuncios en sectores agregados seleccionados, 2010-2025
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

Recuadro. I.1**La especialización sectorial de la inversión extranjera directa (IED) y su impacto en la igualdad de género**

La composición sectorial de la IED tiene consecuencias importantes desde una perspectiva de género, ya que los efectos de la IED sobre el empleo, en particular sobre la participación laboral femenina, no son automáticos y dependen de la orientación de las políticas públicas. Para los países de América Latina y el Caribe, el desafío no radica únicamente en atraer inversiones en sectores estratégicos, sino también en asegurar que la transformación productiva asociada a estas inversiones contribuya efectivamente a ampliar las oportunidades económicas para las mujeres y reducir las brechas de desigualdad (Fernández-Stark y Bamber, 2023). En este sentido las estrategias de atracción de inversión no deben servirse de las brechas de género, en particular, los bajos salarios de las mujeres, como fuente de competitividad y de atracción de inversiones (Braunstein, 2000; Elson et al., 2007).

En 2025, al igual que en 2024, algunos países de la región recibieron importantes anuncios de inversiones en sectores vinculados con la transformación digital. En términos generales, la región tiene una base productiva y laboral caracterizada por persistentes brechas de género, que se reflejan en la mayor concentración de las mujeres en sectores, segmentos y ocupaciones de menor productividad y valor agregado, con menor intensidad tecnológica y salarios más bajos.

Las inversiones en comunicaciones, en particular para el desarrollo de infraestructura digital, generan un número reducido de empleos directos, concentrados en perfiles técnicos altamente especializados, donde la participación femenina sigue siendo limitada en la región. Además, los datos muestran que, a medida que aumenta el nivel de sofisticación tecnológica de las actividades productivas, las mujeres tienden a quedar subrepresentadas en los segmentos de mayor valor agregado, e incluso a verse desplazadas de estos (Fernández-Stark y Bamber, 2023). Ante este escenario, es necesario implementar acciones afirmativas que garanticen la inserción de las mujeres en los sectores dinamizadores (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2024), ya que, aunque están marcadamente masculinizados, ofrecen una mayor calidad de empleo, salarios más altos y acceso a la seguridad social.

Por otra parte, las inversiones en infraestructura digital pueden generar impactos más relevantes a través de sus efectos indirectos, al habilitar actividades económicas que requieren una mejor conectividad, como puede ser la prestación de servicios deslocalizados (*offshore services*), que han surgido en las últimas dos décadas como un sector exportador altamente dinámico en varios países de América Latina y el Caribe (Fernández-Stark y Bamber, 2023). Estas actividades presentan, en términos relativos, una mayor participación femenina, lo que brinda una oportunidad para la integración de las mujeres, no solo como trabajadoras calificadas, sino también como emprendedoras y proveedoras de empresas transnacionales.

Sin embargo, estos beneficios potenciales no se materializan de forma automática y requieren estrategias deliberadas, por ejemplo, para el fortalecimiento de encadenamientos productivos con empresas lideradas por mujeres y con empresas que adopten políticas internas de igualdad de género (Bonilla-Feret et al., 2026). Estas iniciativas deben ir de la mano con políticas y servicios que redistribuyan el trabajo de cuidados, ya que la sobrecarga de trabajo doméstico y de cuidados no remunerado representa un obstáculo estructural que limita la plena participación de las mujeres en la economía. Además, es clave seguir fortaleciendo las estrategias para impulsar la participación de las mujeres en las áreas de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (CTIM), en las que actualmente se gradúa un 10,8% de las mujeres en la educación terciaria, frente al 29,3% de los hombres (CEPAL, 2025).

Algunas experiencias recientes en la región muestran avances en esta dirección (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2023). En Costa Rica, la agencia Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) ha vinculado explícitamente la atracción de IED en sectores tecnológicos y de servicios intensivos en conocimiento con programas de formación de talento que priorizan la participación femenina, abordando así la limitada disponibilidad de mujeres con las competencias técnicas requeridas por este tipo de sectores. En Chile, InvestChile ha incorporado métricas específicas de igualdad de género en sus servicios de asistencia posterior (*aftercare*), reconociendo que, en sectores tecnológicos y digitales con baja intensidad de empleo directo, el impacto sobre la igualdad de género depende en gran

medida de los encadenamientos con proveedores locales y de la calidad del empleo indirecto generado. En el Brasil, el programa Mujeres y Negocios Internacionales, impulsado desde el año 2023 por la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil), fortalece la inserción de empresas lideradas por mujeres en procesos de internacionalización y en encadenamientos asociados a la IED. Estas experiencias ilustran distintos planteamientos desde las políticas públicas para orientar la IED digital hacia la obtención de resultados más inclusivos desde una perspectiva de género.

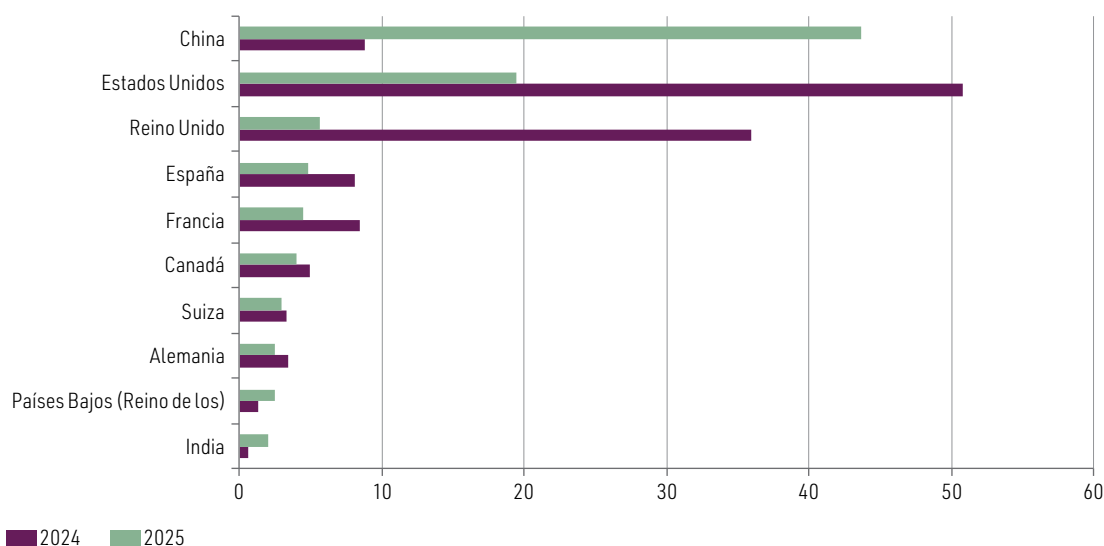
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Fernández-Stark, K. y Bamber, P. (2023). Brechas de género en las cadenas globales de valor de América Latina y el Caribe: nuevos y viejos desafíos en un contexto de incertidumbre. En N. Bidegain, K. Fernández-Stark, N. Mulder y W. Weck (Eds.), *Brechas de género en las cadenas globales de valor en América Latina y el Caribe: nuevos y viejos retos en un escenario de incertidumbre* (LC/TS.2023/17). Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Konrad-Adenauer-Stiftung; Braunstein, E. (2000). Engendering foreign direct investment: family structure, labor markets and international capital mobility. *World Development*, 28(7), 1157-1172; Elson, D., Grown, C. y Çağatay, N. (2007). Mainstream, heterodox, and feminist trade theory. En *The Feminist Economics of Trade*. IAFPE Advances in Feminist Economics. Routledge; Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). El comercio internacional como una oportunidad para promover la autonomía económica de las mujeres: aportes para la reflexión en América Latina y el Caribe. *Boletín Igualdad de Género* (3); Bonilla-Feret, S., Farinelli, F. y Giroud, A. (2026). How do policymakers contribute to gender equality through MNE linkages promotion? En M. Matos Torres y D. Kabbara (Eds.), *Driving Social Change Through Transformative Marketing For Gender Equity*. IGI Global; Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025). *Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2025: cómo salir de la trampa de alta desigualdad, baja movilidad social y débil cohesión social* (LC/PUB.2025/23-PI-*); y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2023). Investment promotion and its impact on gender equality: moving the needle on SDG 5. *The IPA Observer*, 14.

c) Análisis por origen del inversionista

La mayoría de los principales países de origen de las empresas que anunciaron inversiones en la región redujeron los montos anunciados, excepto China (véase el gráfico I.17). Lo que determinó el aumento de este país fue el anuncio de un cuantioso monto de TikTok en el Brasil; sin él, los anuncios de China se habrían reducido un 33% con relación a 2024.

Gráfico I.17

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), por país de origen, 2024-2025
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

Los Estados Unidos fueron el segundo mayor mercado de origen, pese a la reducción del monto de los anuncios (-62%). Las empresas estadounidenses redujeron los anuncios en la mayoría de los países y sectores de destino. Algunas de las reducciones más pronunciadas se registraron en Guyana (-99%), Colombia (-80%), México (-63%), Costa Rica (-44%) y el Brasil (-15%). Los sectores en los que este repliegue fue más evidente fueron el de carbón, petróleo y gas (-98%) y el de comunicaciones (-70%), que en 2024 habían presentado un marcado aumento.

Los inversionistas europeos también desaceleraron sustancialmente el ritmo de los anuncios de proyectos en la región, con un descenso conjunto del valor de los proyectos de alrededor del 60%. Una excepción notable fue el Reino de los Países Bajos, que presentó un valor de proyectos anunciados que casi se duplicó con respecto a 2024. La mayoría de los demás mercados de origen principales mostraron una desaceleración de la actividad. Esto incluye al Japón (-68%), Australia (-56%) y el Canadá (-18%), así como a las inversiones transfronterizas de empresas translatinas (-50%). Como excepción se destaca la India, que se erigió como el décimo mercado de origen para la región, con un aumento del monto de proyectos anunciados (254%), explicado principalmente por las inversiones de Tata Consultancy Services en México.

C. La inversión latinoamericana en el exterior

La IED saliente puede tener efectos en el desarrollo productivo, la competitividad internacional y la inserción de las economías de origen en las cadenas globales de valor. La información internacional indica que la inversión en el exterior puede generar beneficios en los países de origen, en términos de productividad, aprendizaje tecnológico, innovación y acceso a mercados, que no son automáticos y dependen de condiciones específicas (Knoerich, 2017; Knoerich y Benson, 2026).

Las ganancias de productividad empresarial han sido el beneficio más documentado, seguido de la expansión exportadora y el fortalecimiento de las capacidades de innovación (Knoerich y Benson, 2026). Los efectos positivos se potencian cuando la inversión se orienta hacia economías más avanzadas y responde a la búsqueda de activos estratégicos, como tecnología, capacidades gerenciales o posicionamiento en redes mundiales, así como cuando opera en entornos con alta capacidad de absorción, tanto a nivel de empresa como del sistema económico nacional (Knoerich y Benson, 2026). El canal de los derrames tecnológicos inversos, mediante el cual las empresas repatrian conocimientos y tecnologías adquiridas en el exterior, se revela como uno de los mecanismos más relevantes para el fortalecimiento de las capacidades productivas nacionales, aunque su materialización ocurre con rezagos temporales significativos y está condicionada a la existencia previa de capacidades de investigación y desarrollo y talento humano (Kong et al., 2024).

Al mismo tiempo, la literatura documenta riesgos. En términos generales, la inversión en el exterior puede tener un impacto negativo para el desarrollo productivo cuando desplaza a la inversión en el propio país, deslocaliza actividades productivas que podrían haberse generado en el país de origen o genera presiones sobre la balanza de pagos. Estos riesgos son especialmente pronunciados en economías con capacidades sistémicas débiles y una base empresarial transnacional reducida (Knoerich, 2017; UNCTAD, 2024).

Para la región, el riesgo documentado de forma más directa es la sustitución de exportaciones nacionales. Los datos empíricos disponibles para 64 países en desarrollo entre 1990 y 2019 muestran que, a diferencia de lo observado en Asia y el Pacífico, donde la salida de IED complementa y amplía las exportaciones nacionales, en América Latina y el Caribe, la salida de inversión hacia el extranjero tiende a sustituir exportaciones en lugar de complementarlas. Este patrón se vincula con el predominio de motivaciones de búsqueda de mercados sobre estrategias de búsqueda de activos estratégicos (Gohar et al., 2024).

De este modo, desde una perspectiva de IED para el desarrollo productivo, es fundamental lograr una mayor comprensión de las características y dinámicas de las salidas de inversión desde la región, analizando cuál es el impacto que las transnacionales latinoamericanas y caribeñas pueden tener en sus economías de origen al realizar inversiones en el exterior.

1. Salidas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos

Las salidas de IED desde América Latina y el Caribe aumentaron en 2025¹⁸ y totalizaron 62.286 millones de dólares, un 19,3% más que en 2024 (véase el cuadro I.7). Las salidas desde la región están sumamente concentradas: cinco países acumularon el 90% de la inversión saliente en 2025. El aumento de las inversiones desde el Brasil (14,6%) tuvo un fuerte impacto en el crecimiento de los flujos de salida desde la región, y el país registró un total de 30.176 millones de dólares, que representó el 48% de la región. México se ubicó en segundo lugar como inversionista hacia el exterior, pese a que redujo sus salidas (-8,8%), y la IED hacia el exterior totalizó 11.871 millones de dólares (19% del total). Chile recuperó el valor de inversiones en el exterior (110,9%), tras la caída registrada en 2024, mientras que las salidas desde Colombia cayeron (-7,8%) y las de la Argentina mostraron un leve aumento (2,8%).

Cuadro I.7

América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia el exterior, 2010-2019 y 2023-2025^a
(En millones de dólares y porcentajes)

	2010-2019 ^b	2023	2024	2025	Variación absoluta 2024-2025	Variación relativa 2024-2025 (En porcentajes)	Participación sobre el total de IED regional, 2025 (En porcentajes)
Brasil	14 518	25 147	26 339	30 176	3 837	14,6	48
México	11 209	806	13 021	11 871	-1 150	-8,8	19
Colombia	4 555	1 269	4 512	4 159	-352	-7,8	7
Chile	10 324	8 765	3 592	7 575	3 983	110,9	12
Argentina	1 338	3 023	2 757	2 834	78	2,8	5
Resto de los países	2 570	-3 344	1 992	5 671	3 678	184,6	9
América Latina y el Caribe	44 515	35 666	52 212	62 286	10 074	19,3	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Información sobre la base de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6)*.

^a Las cifras de 2025 son preliminares en todos los países de la región.

^b Promedios simples.

Para entender mejor los procesos de internacionalización de las empresas de la región y determinar cuáles son las actividades económicas en las que están invirtiendo y hacia qué países de destino se orientan, la información de las estadísticas de la balanza de pagos se complementa con los anuncios de proyectos de IED y las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

¹⁸ Las estadísticas de la balanza de pagos de IED saliente pueden subestimar la internacionalización de las empresas de la región. Cuando estas comienzan a expandirse a nivel mundial y logran una mayor integración en los mercados financieros internacionales pueden expandir sus actividades internacionales sin necesidad de que el capital salga del país donde se encuentran sus casas matrices, mediante el acceso a capital en el exterior. Por esta razón, la sección C complementa las estadísticas de la balanza de pagos con información de anuncios de proyectos de inversión y de fusiones y adquisiciones transfronterizas.

2. Anuncios de proyectos de inversión

Entre 2010 y 2025, un total de 1.792 empresas de América Latina y el Caribe anunciaron 4.640 proyectos de inversión en el exterior por 212.561 millones de dólares, que se estima que habrían creado 667.017 empleos. Esto representa un promedio de 13.258 millones de dólares de proyectos por año, cifra que ha mostrado grandes variaciones en el tiempo (véase el gráfico I.18). Por otra parte, el impacto del escenario geopolítico que redujo los anuncios de IED en el mundo también repercutió en los anuncios de las empresas de la región. En 2025, las empresas de América Latina y el Caribe anunciaron 243 proyectos de IED por un total de 9.800 millones de dólares. Estas cifras suponen una caída con relación a 2024 (-27% en el número de proyectos y -32% en el monto), y también son inferiores a los promedios de la década de 2010 (cuando se anunciaron, en promedio, 281 proyectos, por un total promedio anual de 13.954 millones de dólares).

Gráfico I.18

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, 2010-2025

(En miles de millones de dólares y número de anuncios de proyectos)

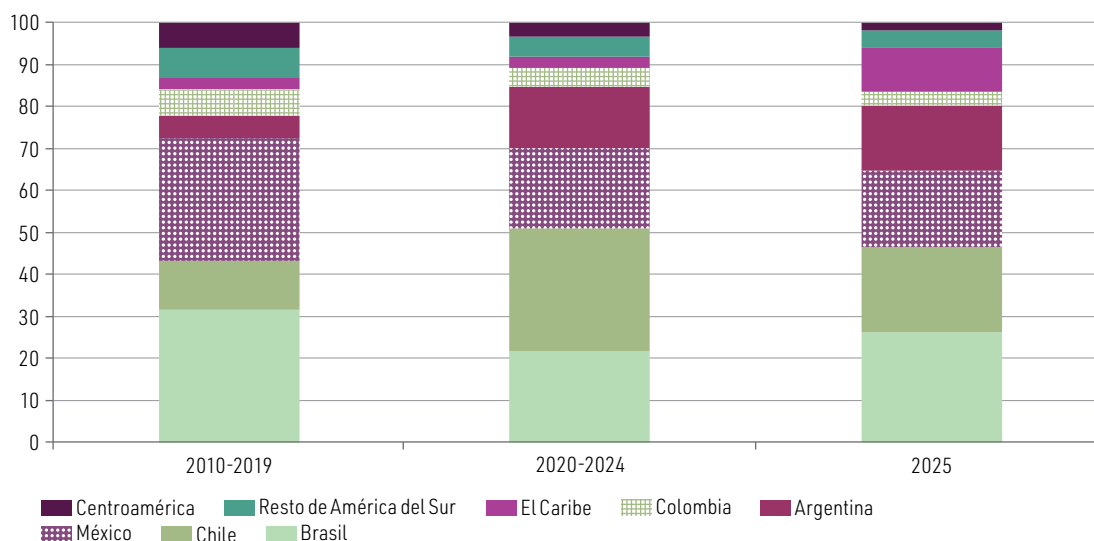


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

La mayoría de las empresas que han realizado anuncios pertenecen a los países con las mayores salidas de IED —Brasil (27% del total de empresas), México (15%), Argentina (14%), Chile (12%) y Colombia (9%)—, aunque los anuncios de proyectos provienen de empresas establecidas en 30 países de la región. Esta concentración geográfica de las empresas también se refleja en los montos de los anuncios: los mismos cinco países concentraron el 83% del monto total en 2025, con una participación similar a la que han tenido en períodos previos (véase el gráfico I.19). Con relación a la década de 2010, entre 2020 y 2024 y en 2025 se constata un aumento de la participación de la Argentina y Chile como origen de los anuncios, y en 2025, un proyecto con origen en Barbados incide en el aumento de la participación del Caribe.

Gráfico I.19

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por país o región de origen, 2010-2019, 2020-2024 y 2025
(En porcentajes del monto)

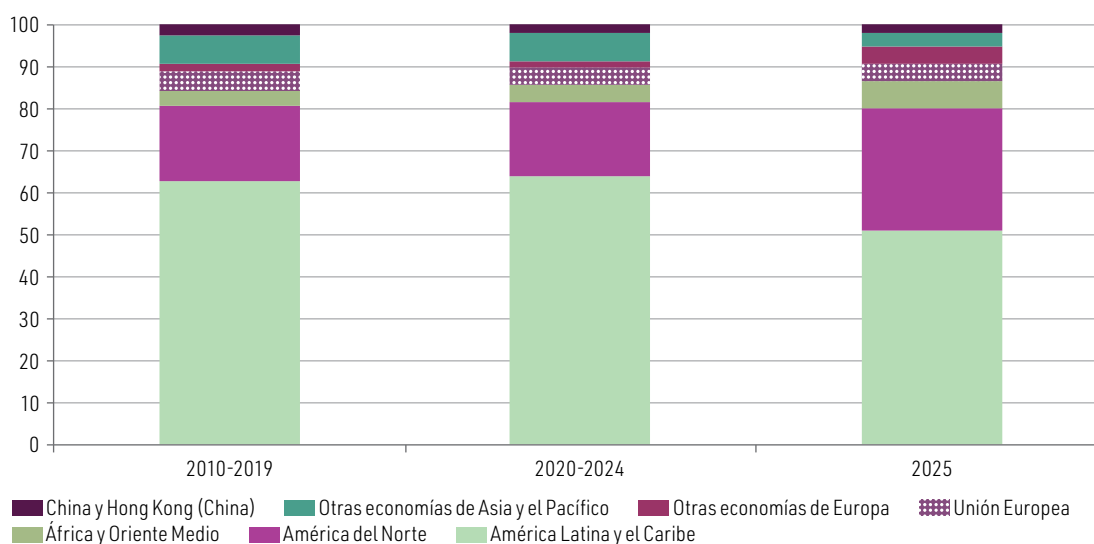


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

El destino de los anuncios de proyectos de las empresas también presenta una fuerte concentración, así como una clara orientación hacia la inversión en la misma región (véase el gráfico I.20). En la década de 2010 y entre 2020 y 2024, el 63% y el 64%, respectivamente, de los anuncios de proyectos correspondía a anuncios en la misma región. En 2025 esta proporción se redujo al 51%, producto de un descenso del monto de anuncios realizados en Colombia (-76%), el Brasil (-74%) y México (-15%). Por otra parte, aumentó la participación de América del Norte ante el incremento de los anuncios hacia los Estados Unidos (25%).

Gráfico I.20

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por país o región de destino, 2010-2019, 2020-2024 y 2025
(En porcentajes del monto)



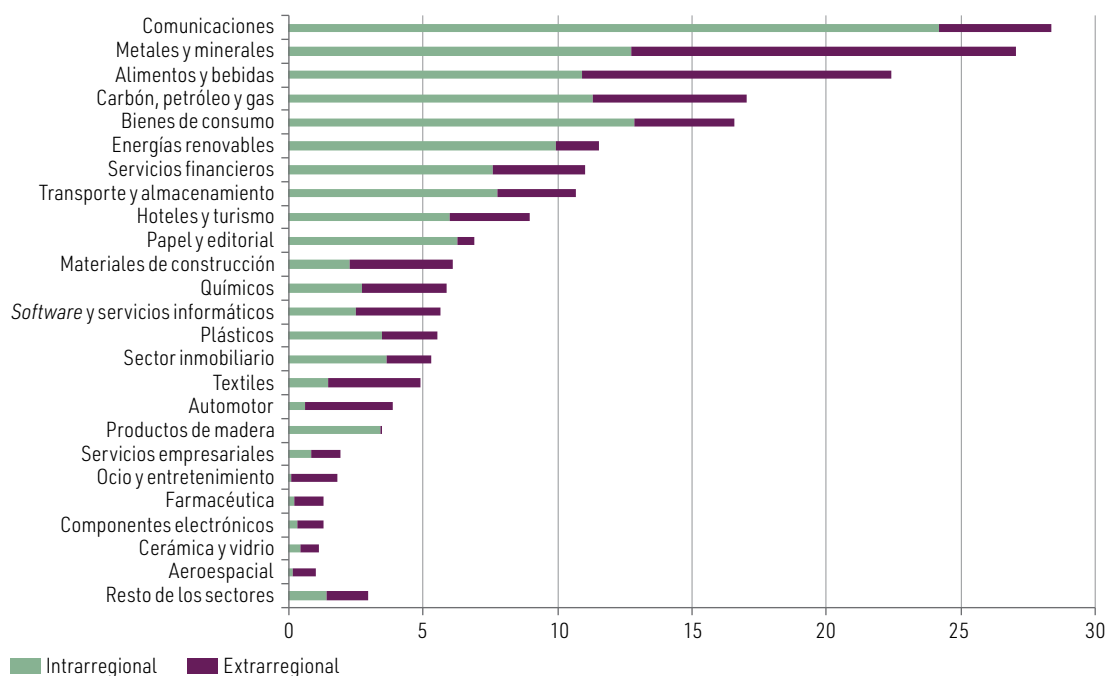
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

La especialización sectorial de los anuncios realizados desde la región entre 2010 y 2025 muestra cierta concentración. El 52% del monto total de anuncios se realizó en cinco sectores: comunicaciones (13%), metales y minerales (13%), alimentos y bebidas (10%), carbón, petróleo y gas (8%), y bienes de consumo (8%) (véase el gráfico I.21). En la mayoría de los sectores, más del 50% del monto se dirigió hacia la misma región, y las excepciones más relevantes fueron las industrias de materiales de construcción, textiles, automotriz, de ocio y entretenimiento, farmacéutica, de componentes electrónicos y aeroespacial.

Gráfico I.21

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por sector, 2010-2025

(En miles de millones de dólares)



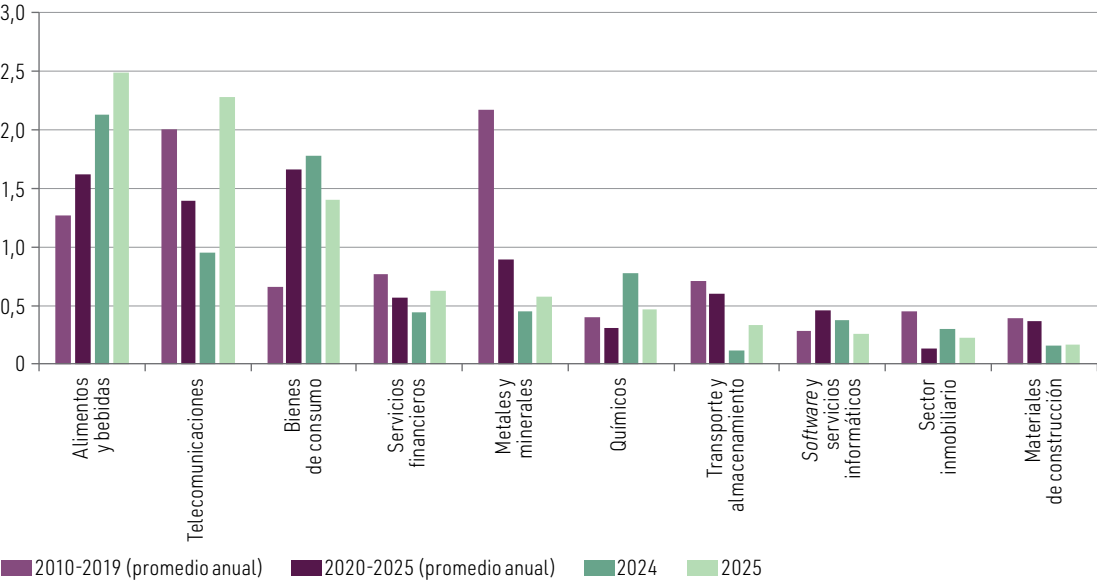
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

Con relación a la dinámica reciente, en 2025 aumentaron los anuncios de proyectos en la industria de alimentos y bebidas (16,5%), que totalizaron 2.500 millones de dólares y llegaron a representar el 25% del monto de anuncios de inversión realizados por empresas de la región (véase el gráfico I.22). El sector de las comunicaciones también registró un pronunciado crecimiento interanual (140%), con un valor anunciado que ascendió a 2.300 millones de dólares. Los productos de consumo, por su parte, representaron una proporción significativa de los anuncios de proyectos, aunque se redujeron (-21%).

De forma muy general, la composición sectorial de los anuncios de la región muestra una preponderancia de sectores cuyos procesos de internacionalización suelen estar vinculados a la búsqueda de mayor acceso a mercados o de recursos naturales, lo que, de acuerdo con la literatura, tiene un menor potencial de generar efectos positivos en el país de origen de la inversión. Es interesante notar que, en sectores de mayor contenido tecnológico, como las industrias de *software* y servicios informáticos, automotriz, farmacéutica y aeroespacial, la proporción de anuncios hacia fuera de la región es mayor, lo que da cuenta de que son sectores donde la internacionalización puede estar vinculada a la búsqueda de activos estratégicos o el acceso a tecnologías que podrían redundar en beneficios para las economías de origen.

Gráfico I.22

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) de las empresas de la región, por sector, 2010-2019, 2020-2025 y 2025
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com/>.

3. Fusiones y adquisiciones transfronterizas

Las mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas translatinas en 2025 muestran una marcada concentración geográfica y sectorial. Los Estados Unidos continuaron siendo el principal destino de este tipo de inversiones y concentraron varias de las operaciones más relevantes, en sectores que incluyen comercio minorista, bebidas, productos químicos y activos inmobiliarios, aunque también se destacaron operaciones en Europa, Oceanía y Oriente Medio (véase el cuadro I.8). En términos de países inversionistas, México y el Brasil lideraron ampliamente las operaciones de mayor tamaño, aunque también destacan empresas de Centroamérica y el Caribe (El Salvador, Guatemala, República Dominicana y Trinidad y Tabago).

Cuadro I.8

Principales diez operaciones de fusión y adquisición transfronterizas realizadas por empresas de América Latina y el Caribe, 2025
(En porcentajes y millones de dólares)

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	Sector	Participación (En porcentajes)	Monto (En millones de dólares)
El Puerto de Liverpool S. A. B. de C. V.	México	Nordstrom Inc.	Estados Unidos	Comercio al por mayor y al por menor	49,9	3 100
Brasil Warrant Administração de Bens e Empresas S. A.	Brasil	Verallia S. A.	Francia	Industrias manufactureras	100	2 725
Corporación Castillo Hermanos S. A.	Guatemala	Harvest Hill Beverage Company	Estados Unidos	Industrias manufactureras	100	1 400
ANSA McAl Ltd.	Trinidad y Tabago	BLEACHTECH LLC	Estados Unidos	Industrias manufactureras	100	327

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	Sector	Participación (En porcentajes)	Monto (En millones de dólares)
Grupo Aeroportuario del Sureste S. A. B. de C. V.	México	URW Airports LLC	Estados Unidos	Actividades inmobiliarias	100	295
Empresas CMPC S. A.	Chile	Ontex Brasil Holding Ltda.	Brasil	Industrias manufactureras	100	123
InterEnergy Group	República Dominicana	Subsidiaria de BMR Energy Limited en las Islas Vírgenes Británicas	Guatemala, Islas Caimán, Islas Vírgenes de los Estados Unidos y Jamaica	Energías renovables	100	122
Grupo Far-Luca S. A. de C. V.	México	Restaurant Brands New Zealand	Nueva Zelanda	Restaurantes	100	91
Tether Investments S. A. de C. V.	El Salvador	Elemental Altus Royalties Corp.	Canadá	Actividades financieras y de seguros	32	89
BRF S. A.	Brasil	Addoha Poultry Co.	Arabia Saudita	Industrias manufactureras	26	58

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Bloomberg.

A nivel sectorial, predominaron las adquisiciones en industrias manufactureras, que representaron varias de las operaciones más grandes del año y abarcaron desde envases y bebidas hasta productos avícolas y bienes de consumo. También se destacaron inversiones en comercio minorista, energías renovables, infraestructura y servicios financieros.

4. La inversión extranjera directa intrarregional

En la medida en que la internacionalización de las translatinas se oriente hacia la propia región, se pueden promover procesos de integración más profundos. Debido a que con la información de las salidas de IED no se puede determinar el destino del capital, para saber cuánto representa la IED intrarregional, se utilizan los datos de entradas de IED y a partir de ahí se determina el origen. Esta información, aunque presenta limitaciones¹⁹, permite una primera caracterización acerca de cuánto de la IED que recibe América Latina y el Caribe proviene de empresas transnacionales de la misma región. En virtud de esta información, se observa que las entradas de IED desde la región promediaron 17.300 millones de dólares por año en los últimos 15 años, lo que representó, en promedio, el 11% del total de las entradas cuyo origen es identificable (véase el gráfico I.23).

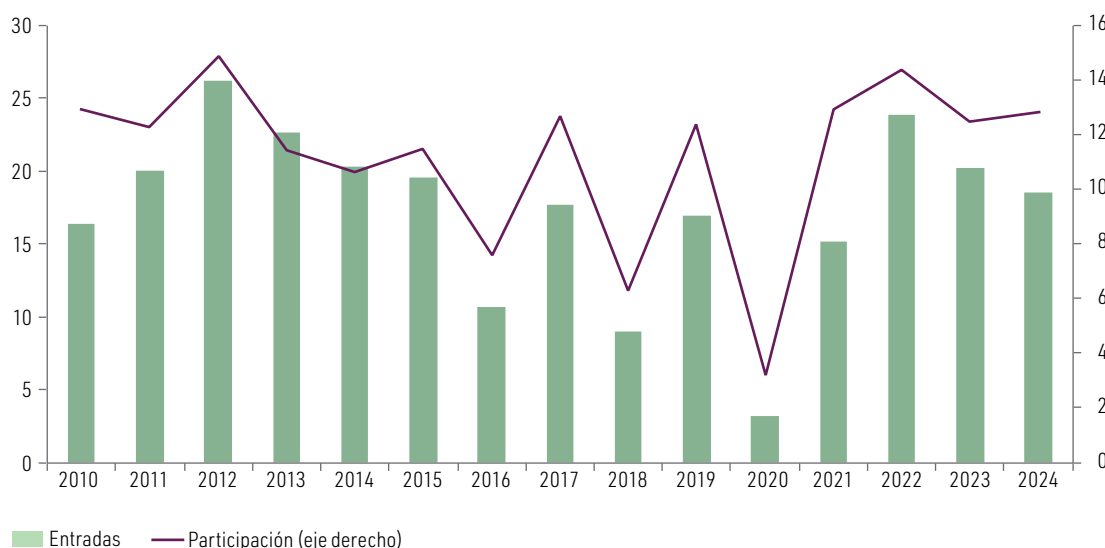
Esta participación puede tomarse como un indicador aproximado de la integración por vía de inversiones en la región, y es un porcentaje incluso inferior al que presenta la región en el comercio de bienes (13%) (CEPAL, 2025b). En este sentido, la mayor integración empresarial se daría con los Estados Unidos y la Unión Europea, que son los principales orígenes de la IED que ingresa en la mayoría de los países de la región (véase el gráfico I.24). Sin embargo, el peso que tienen las empresas de la región cambia sustancialmente entre países y subregiones. En Centroamérica, el liderazgo en el origen de la IED lo tienen las entradas desde América Latina y el Caribe, con el 35% de las entradas totales desde ese origen entre 2010 y 2024, lo que muestra la importancia de la integración por vía de inversiones. Por el contrario, en el Brasil y México, que son los principales países receptores en la región (y de los mayores del mundo), las inversiones desde América Latina y el Caribe tienen una

¹⁹ Una primera limitación es que solo 18 países cuentan con información de entradas de IED por origen: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Trinidad y Tabago, y Uruguay. En segundo lugar, las estadísticas reflejan el origen inmediato del capital entrante, con lo cual, si una empresa utiliza un tercer país como medio de inversión (lo que sucede, por ejemplo, con los paraísos fiscales), esa entrada no aparecerá registrada como de origen regional. Por último, los datos por origen para el Brasil no incluyen los datos de entradas por reinversión de utilidades, lo que se traduce en una subrepresentación del total por origen. Los datos por origen de Costa Rica y México están contabilizados de acuerdo con el criterio del MBP5.

baja participación. En el Brasil, el 49% de las inversiones provienen de la Unión Europea y solo el 19% proceden de los Estados Unidos, mientras que, en México, el 41% y el 26% provienen de los Estados Unidos y la Unión Europea, respectivamente.

Gráfico I.23

América Latina y el Caribe (18 países)^a: entradas de inversión extranjera directa (IED) desde la región, 2010-2024
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

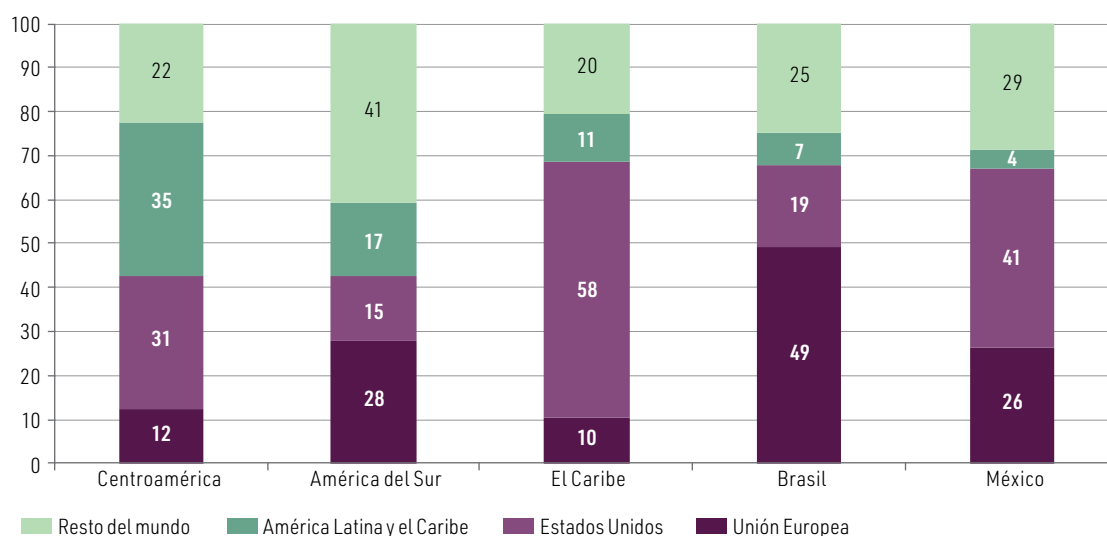


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales.

^a Los países incluidos son: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Trinidad y Tabago, y Uruguay.

Gráfico I.24

América Latina y el Caribe: participación de la inversión extranjera directa (IED) en el total de entradas, por país y subregión, promedio 2010-2024
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales.

Nota: En América del Sur se incluyen: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay y Uruguay; en Centroamérica, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, y en el Caribe, Guyana, República Dominicana y Trinidad y Tobago.

Esta heterogeneidad también se observa en las subregiones. En Centroamérica, por ejemplo, las inversiones desde América Latina y el Caribe tienen una baja representación en Costa Rica, mientras que, en El Salvador, Honduras, Panamá y Nicaragua, el peso de la IED intrarregional supera el 30% de las entradas totales y el 1% del PIB (entre 2010 y 2024) (véase el cuadro I.9). En América del Sur, el mayor peso de la IED intrarregional en el total de la inversión se registra en el Ecuador (35,1%), pese a que tiene un muy bajo peso en el PIB. La mayor participación en la economía, sin embargo, se observa en Colombia, donde se alcanzó el 1,0% del PIB.

Cuadro I.9

América Latina y el Caribe (18 países): participación de la inversión extranjera directa (IED) con origen en la región en el total de entradas de IED y el PIB, por país, promedio 2010-2024 (En porcentajes)

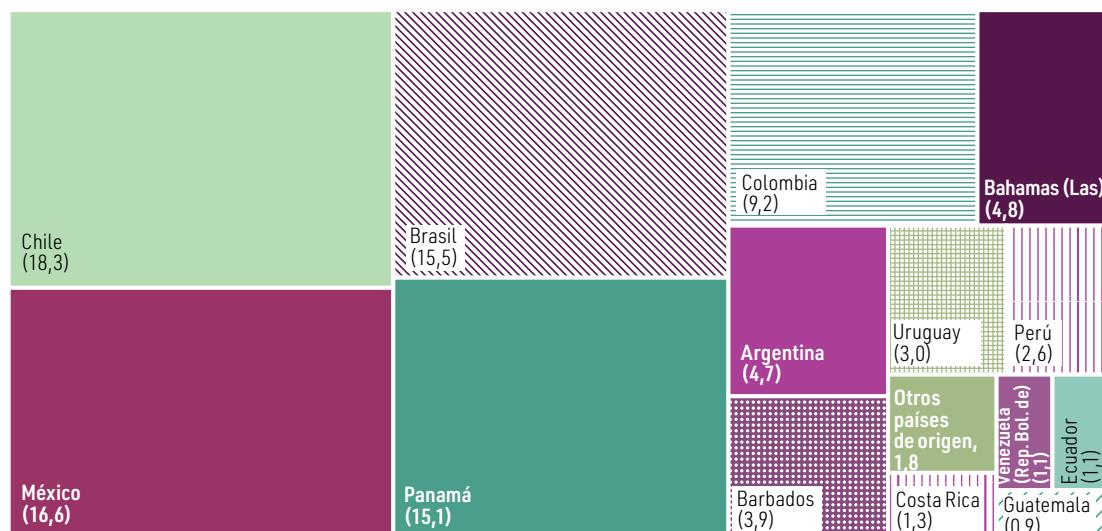
País	Participación en la IED total	Participación en el PIB
El Salvador	58,2	1,0
Honduras	51,5	2,1
Panamá	45,9	2,4
Paraguay	43,1	0,8
Guatemala	38,2	0,7
Nicaragua	36,9	2,6
Ecuador	35,1	0,3
Uruguay	31,9	0,8
Bolivia (Estado Plurinacional de)	25,6	0,4
Colombia	25,4	1,0
Trinidad y Tabago	23,5	-0,2
República Dominicana	17,8	0,6
Argentina	17,4	0,3
Costa Rica	12,3	0,6
Brasil	7,3	0,2
Chile	7,1	0,4
México	4,3	0,1
Guyana	0,6	0,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales.

Al considerar el origen desde el que se han contabilizado las inversiones entrantes, se puede aproximar cuáles son los principales inversionistas de la región. En los últimos 15 años, Chile, México, el Brasil, Panamá y Colombia han tenido la mayor participación como origen de la IED intrarregional (véase el gráfico I.25). En el caso de Chile, el 54% de las inversiones corresponden al Brasil, mientras gran parte de los países declaran inversiones desde el Brasil y México. Cabe destacar que, si se considera a Centroamérica en su conjunto, tendría una participación del 19%, cifra levemente superior a la de Chile. Colombia concentró la mayoría de las inversiones que provienen desde Panamá (58%), al tiempo que la mayoría de las inversiones colombianas fueron hacia Panamá (32%), seguido de los demás países de Centroamérica (29%).

Gráfico I.25

América Latina y el Caribe (18 países): participación de países de la región como origen de la inversión extranjera directa (IED), promedio 2010-2024
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales.

D. Conclusiones y recomendaciones

El análisis de las entradas de IED en 2025 muestra que América Latina y el Caribe se ha mantenido como una localización relevante para las empresas transnacionales. En un escenario internacional particularmente incierto, la región mostró resiliencia. Sin embargo, los aportes de nuevo capital no han repuntado respecto de los niveles de la década pasada, la reinversión de utilidades se ha mantenido como el principal componente de las entradas, la composición sectorial no avanza hacia industrias más sofisticadas de forma generalizada y los anuncios de nuevos proyectos registraron un marcado descenso en 2025 en casi todos los países y sectores de la región. Este resultado se inserta en el nuevo escenario geopolítico mundial marcado por la interdependencia instrumentalizada, las nuevas políticas comerciales de los Estados Unidos, la fuerte aceleración tecnológica y la expansión de las políticas industriales y tecnológicas en las principales economías, que tienen incidencia directa en las decisiones de inversión de las empresas transnacionales. Asimismo, se expanden los mecanismos de revisión de inversiones por motivos de seguridad y los anuncios de proyectos de inversión tienden a concentrarse cada vez más en economías desarrolladas y en sectores estratégicos, y son cada vez menos intensivos en mano de obra.

Los países de América Latina y el Caribe enfrentan el desafío de atraer y mantener inversiones que contribuyan a salir de la trampa de baja capacidad para crecer y a cerrar brechas productivas, tecnológicas, sociales y ambientales. La creciente importancia de la reinversión de utilidades indica que una parte relevante de los flujos responde a la expansión de empresas ya establecidas, lo que puede interpretarse como una señal de confianza y resultado de la mayor acumulación de IED, pero también pone de relieve la falta de dinamismo en la atracción de nuevas empresas que puedan invertir en la transformación productiva.

Responder la pregunta acerca de cómo avanzar ante estos múltiples desafíos exige aproximaciones diferenciadas según cada país y territorio, ya que la realidad en la región es muy heterogénea. En este sentido, los enfoques e instrumentos que precisa una economía especializada en servicios intensivos

en conocimiento no son los mismos que necesita una economía con ventajas en manufactura exportadora, ni coinciden plenamente con los de una economía donde la explotación de minerales críticos o hidrocarburos está definiendo la trayectoria de IED.

En ediciones anteriores de este informe (CEPAL, 2024b, 2025a) se plantearon recomendaciones y lineamientos de política que podrían desarrollar los países de la región y se estudiaron los principales enfoques de las agencias de promoción de inversiones, que son las instituciones que tienen una participación más directa en el desafío de atraer y mantener las inversiones que los países de la región necesitan para avanzar hacia un desarrollo productivo más inclusivo y sostenible. Un elemento que siempre ha estado presente en esas recomendaciones y lineamientos es la necesidad de que los esfuerzos de atracción y maximización del impacto de la IED estén alineados con las políticas de desarrollo productivo, entendidas como políticas públicas para influir deliberadamente sobre la estructura productiva, con el objetivo principal de transformarla para aumentar la productividad e incrementar la diversificación productiva y la sofisticación tecnológica (CEPAL, 2026).

En este sentido, una recomendación que ya se ha realizado, pero sobre la que se entiende necesario insistir, es que es preciso avanzar hacia estrategias de atracción de IED selectivas y articuladas con las políticas de desarrollo productivo. Esto supone alinear los esfuerzos de atracción de IED y de maximización de su impacto con los sectores que los países y sus territorios hayan priorizado en virtud de sus respectivas políticas de desarrollo productivo²⁰.

Una segunda recomendación es determinar y abordar las áreas específicas de acción que puedan aumentar el atractivo de los países de la región para las empresas transnacionales. Estas áreas guardan estrecha relación con los diversos pilares de las políticas de desarrollo productivo que plantea la CEPAL (2026), entre ellos, el cierre de brechas de talento humano, la construcción de un ecosistema de emprendimiento dinámico, la alineación de instituciones e instrumentos relacionados con la ciencia, la tecnología y la innovación con la transformación productiva, la profundización de la transformación digital, el avance en la facilitación del acceso al financiamiento y el desarrollo de infraestructura específica.

En este marco, un punto que cabe enfatizar es la necesidad de contar con talento humano que se adecúe a los requerimientos del sector productivo en general, y de los sectores priorizados en particular. El reposicionamiento de la IED mundial hacia sectores intensivos en conocimiento plantea el desafío cada vez mayor para la región de buscar estrategias para mejorar las competencias de sus trabajadores, ya que la capacidad de atraer inversiones en actividades sofisticadas depende, en gran medida, de la existencia de talento. El avance de las tecnologías digitales, que habilita la dispersión geográfica del talento, amplía aún más el desafío de localizar en los territorios las actividades de mayor complejidad. En ese sentido, los países deben avanzar en la integración de la formación de talento en políticas de desarrollo productivo a partir de cuatro principios clave: i) la coherencia interinstitucional para alinear esfuerzos; ii) un enfoque territorial y sectorial que reconozca la diversidad de contextos y actores; iii) la participación activa del sector privado, tanto en la definición de necesidades como en la implementación de soluciones, y iv) el fortalecimiento de sistemas de seguimiento y vigilancia del mercado laboral (Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional, Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, 2025).

Una tercera recomendación es examinar los mecanismos de incentivos y promoción con respecto a la inversión que se busca atraer y las capacidades institucionales de implementación. Esto se puede hacer mediante el diseño de incentivos condicionados al cumplimiento de metas verificables en algún factor crítico para el territorio o el país en cuestión, por ejemplo, en temas de empleo, contenido tecnológico, contenido local, género, capacitación, transferencia tecnológica, innovación,

²⁰ Los sectores priorizados pueden definirse sobre la base de su potencial para la transformación productiva, en términos de promover innovación, encadenamientos, empleo de calidad y sostenibilidad ambiental, por mencionar de forma no exhaustiva algunos objetivos acordes a un desarrollo productivo, inclusivo y sostenible.

exportaciones y descarbonización. Una cuestión relevante es seleccionar cuál sería ese factor crítico para el desarrollo, que esté vinculado con la estrategia más amplia de desarrollo productivo del país o territorio, y adecuar los mecanismos a las capacidades institucionales y financieras de implementación. En este punto, cabe recordar el llamado que se ha hecho en ediciones anteriores de esta publicación al fortalecimiento de las actividades de asistencia posterior al inversionista, facilitando la expansión de empresas ya instaladas hacia actividades de mayor complejidad e impacto local.

Una cuarta recomendación es potenciar el papel que pueden tener la IED intrarregional y las empresas translatinas para el desarrollo productivo de la región. En un contexto de creciente fragmentación geoeconómica, profundizar la integración productiva regional puede contribuir a diversificar riesgos, ampliar mercados, generar economías de escala y fortalecer cadenas de valor con mayor proximidad geográfica y cultural. Para esto, la IED intrarregional debería concebirse como un instrumento de la política de desarrollo productivo y no como una política de internacionalización empresarial autónoma. Esto supone que la definición de sectores, destinos e instrumentos de apoyo a la inversión en el exterior responda a criterios explícitos de contribución al desarrollo, como el fortalecimiento de encadenamientos, la transferencia de conocimientos y tecnologías, la generación de exportaciones complementarias y la creación de empleo calificado. A continuación, se plantean algunos lineamientos específicos que podrían evaluarse en este sentido:

- Desarrollar instrumentos financieros y de facilitación para apoyar las salidas de IED, con especificaciones orientadas al desarrollo. Los instrumentos más extendidos para apoyar las salidas de IED combinan apoyo financiero (como préstamos y garantías provistos por bancos de desarrollo o agencias de promoción) con servicios de acompañamiento y facilitación para las empresas (UNCTAD, 2024). Las salidas de inversión también tienen riesgos asociados (por ejemplo, impacto en la balanza de pagos, pérdida de tecnologías y empleo), por lo que se deben contemplar las ventajas y desventajas para cada país en particular e incorporar incentivos que promuevan los efectos positivos.
- Potenciar el aporte de los sectores receptores de la IED intrarregional y sentar las bases para una diversificación progresiva hacia actividades con mayor contenido tecnológico y creación de empleo de calidad. Los beneficios locales tienden a ser mayores cuando las inversiones generan encadenamientos con la base productiva local, promueven la acumulación de capacidades y facilitan la inserción en mercados regionales y extrarregionales, al tiempo que suelen ser menores cuando responden exclusivamente a estrategias de búsqueda de mercados. En este contexto, resulta clave avanzar hacia instrumentos diferenciados según el tipo de inversión y su potencial de retorno, priorizando mecanismos como programas de desarrollo de proveedores, incentivos a la repatriación de conocimientos y tecnologías, y mecanismos de coinversión público-privada en sectores emergentes con potencial de internacionalización.
- Fortalecer las capacidades institucionales y la cooperación regional. Para que estos lineamientos sean efectivos, es preciso contar con capacidades institucionales sólidas para el diseño, implementación y evaluación de políticas. En el ámbito de la IED intrarregional, esto supone al menos tres prioridades: i) producir y sistematizar información comparable sobre flujos, sectores y efectos locales de las salidas de IED, cerrando la brecha de datos que en la actualidad limita el diseño de políticas con base empírica; ii) crear o fortalecer unidades institucionales con mandato sobre la promoción de la inversión en el exterior, articuladas con las agencias de promoción de inversiones y de fomento exportador, y iii) desarrollar mecanismos de evaluación que incorporen los rezagos temporales con que se materializan los posibles beneficios de las salidas de IED y permitan ajustar los instrumentos de política con horizontes a mediano y largo plazo.

En temas relacionados con las políticas de desarrollo productivo, la cooperación regional tiene el potencial de amplificar los esfuerzos y las capacidades nacionales, al tiempo que podría reducir la fragmentación. En este sentido, sería sumamente beneficioso establecer instancias de colaboración regional en materia de IED enmarcadas en un espacio de gobernanza regional más amplio sobre políticas de desarrollo productivo, con el que la región no cuenta hasta el momento. En el caso particular de la IED, el intercambio de experiencias entre agencias de promoción, el desarrollo de metodologías compartidas y la construcción de plataformas regionales de información pueden ser herramientas que aporten al desarrollo de capacidades.

Además, en un contexto de mayor sensibilidad mundial respecto de las inversiones, sobre la base de criterios de seguridad nacional, los países de la región deben sostener la capacidad de atraer IED que contribuya a la transformación productiva, a la transición energética y a la transformación digital, y, al mismo tiempo, desarrollar capacidades para detectar y gestionar riesgos asociados al control extranjero de activos estratégicos. La experiencia internacional sugiere la conveniencia de buscar el equilibrio entre estos elementos mediante enfoques graduales, adaptados a las realidades institucionales y los objetivos de desarrollo de cada país, resguardando su autonomía estratégica. Dado que la región opera desde una posición estructuralmente asimétrica frente a las principales economías de origen de la IED, el avance hacia una mayor cooperación en esta materia podría contribuir a un mejor posicionamiento en este escenario.

Una recomendación de carácter transversal acerca de cómo avanzar en el diseño e implementación de políticas públicas corresponde a la necesidad de mejorar las capacidades técnicas, operativas, políticas y prospectivas (TOPP) (CEPAL, 2024a; Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2025) de las instituciones gubernamentales encargadas de las políticas de IED²¹, y de incorporar explícitamente un modelo de gobernanza a las políticas de atracción y mantenimiento de la IED.

En línea con el enfoque de gobernanza endógena de la CEPAL (Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2026), muchas iniciativas de transformación económica no fracasan por ausencia de diagnóstico, sino por debilidades de coordinación, discontinuidad institucional, insuficiencia de capacidades y falta de mecanismos de seguimiento, adaptación y aprendizaje. Por ello, una estrategia de IED orientada al desarrollo productivo debería definir con claridad quién coordina, qué instituciones participan, qué metas se persiguen, cómo se da seguimiento a los resultados y qué arreglos permiten sostener la política más allá de los ciclos político-electorales. En la práctica, esto supone la articulación de los organismos de promoción con los ministerios vinculados a la producción, las agencias de innovación, los sistemas de formación profesional, las autoridades territoriales y los actores privados relevantes. Las iniciativas clúster u otras iniciativas de articulación productiva constituyen espacios idóneos para avanzar en estos esfuerzos²².

En suma, el contexto mundial exige políticas más estratégicas, más selectivas y mejor coordinadas. Una recomendación de peso para los países de la región y sus territorios es la importancia de profundizar en la articulación de la política de IED con sus estrategias de desarrollo productivo, formación de capacidades, integración regional y sostenibilidad, con el objetivo de que la actividad de las empresas transnacionales, tanto de las translatinas como de las que ingresan desde otras partes del mundo, genere un mayor aporte a una transformación productiva más inclusiva y sostenible.

²¹ Véase una serie de recomendaciones concretas vinculadas al desarrollo de capacidades TOPP en el marco de las políticas de IED en la sección II.D.

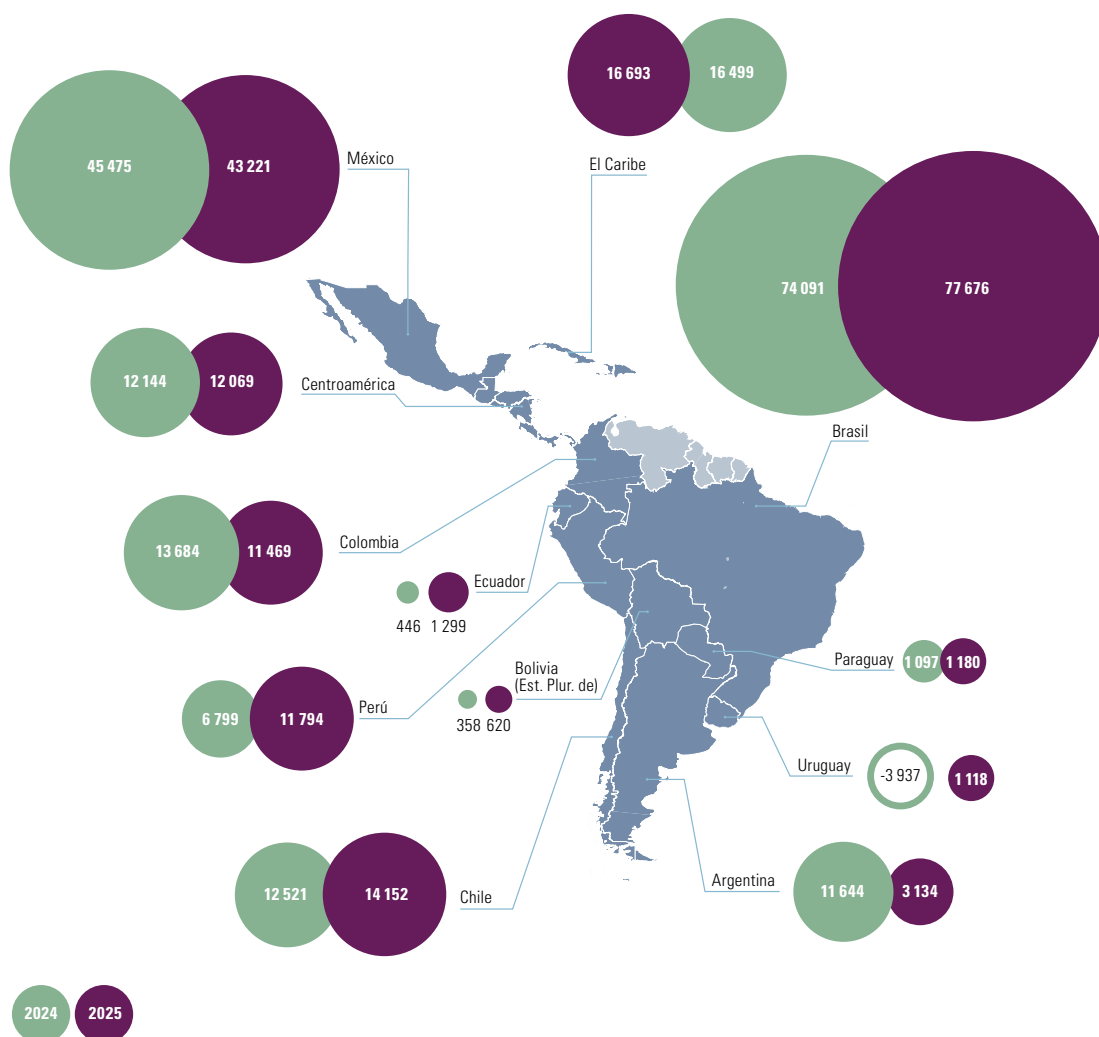
²² Véase un análisis sobre las iniciativas clúster y otras iniciativas de articulación productiva, en el marco de políticas de desarrollo productivo en América Latina y el Caribe, en el capítulo III de CEPAL (2025).

E. Análisis de ingresos de inversión extranjera directa por países y subregiones²³

Como se indicó en la sección I.B, en 2025, América Latina y el Caribe recibió 194.233 millones de dólares, cifra un 1,7% superior a la registrada en 2024, aunque la participación de la IED recibida en el PIB (2,8%) y en la formación bruta de capital fijo (14,0%) se mantuvieron estables. Al desagregar esto por países y subregiones se constata que los valores de IED recibidos por Centroamérica y el Caribe en 2025 fueron similares a los de 2024 (véase el mapa I.1). Se observan marcados incrementos en algunos países de América del Sur, como el Brasil, Chile, el Perú y el Uruguay, y reducciones en otros, como la Argentina y Colombia. Dado que la realidad por país es muy heterogénea, en esta sección se analiza la evolución individual de los países según los componentes de la IED, los sectores de destino y los países de origen, conforme a la disponibilidad de datos de 2025 de cada país. La presentación completa de los datos por país figura en el anexo I.A1.

Mapa I.1

América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionados): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2024 y 2025
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Información sobre la base de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6)*.

²³ Las entradas de IED en 2025 son cifras preliminares publicadas por las fuentes oficiales de los países de la región, que podrán ajustarse al alza o a la baja en las sucesivas actualizaciones que se realizarán a lo largo de 2026 y en años posteriores.

1. Brasil

En 2025, las entradas en el Brasil crecieron por segundo año consecutivo al registrar un alza del 4,8%, y el país recibió 77.676 millones de dólares de IED, valor que se acerca a los máximos recibidos a inicios de la década de 2010.

Desde el punto de vista de los componentes, la IED en 2025 estuvo impulsada principalmente por los aportes de capital (14,2%), que representaron el 48% del total de entradas. La reinversión de utilidades se mantuvo en niveles elevados y representó el 33% de los ingresos, aunque con una disminución interanual del 21,3% frente al máximo registrado en 2024. Por su parte, los préstamos entre empresas aumentaron un 61,7% y representaron el 20% de los ingresos, tras dos años de valores más moderados.

La distribución sectorial de la IED volvió a mostrar una clara preponderancia de los sectores de servicios y manufacturas, que en conjunto absorbieron la mayoría de las entradas (49% y 37% del total, respectivamente). Las inversiones en recursos naturales se recuperaron del registro negativo de 2024 y representaron el 13% de las entradas totales en 2025.

En el sector de servicios, el aumento interanual del 19,9% recibió el impulso del incremento de las inversiones en electricidad y gas (18% de la IED en servicios)²⁴, actividades auxiliares de almacenamiento y transporte (10% del total), y servicios de información y transporte (ambos un 4%). Los sectores de comercio y servicios financieros, que son los de mayor participación en la IED en servicios (24% y 29% del total, respectivamente, en 2025), recibieron menos inversiones que en 2024. En conjunto, estos seis sectores representaron el 78% de las entradas en servicios.

Las entradas en manufacturas, en tanto, registraron un leve descenso en comparación con 2024 (-3,7%), producto principalmente del descenso de las inversiones en refinería y metalúrgica. Seis sectores concentraron el 92% del total de entradas en manufacturas en 2025. Las inversiones se redujeron un 74,1% (12% del total de entradas manufactureras) en coque, derivados de petróleo y biocombustibles, y un 29,6% (participación del 8%) en metalúrgica básica. Por el contrario, la industria alimenticia registró un pronunciado incremento del 712%, y llegó a ser el sector manufacturero con más entradas en 2025 (36% del total). Le siguieron en importancia la industria química, la industria automotriz y el sector de pulpa, papel y productos de papel, con aumentos del 22,5% (16% del total manufacturero), el 14,8% (12% del total) y el 41,2% (9% del total), respectivamente.

En recursos naturales, las inversiones en minería metálica mostraron un notable aumento del 646% y representaron el 61% del total de entradas en recursos naturales. También se recibieron más capitales en servicios de apoyo a la minería, en minería no metálica y en extracción de petróleo y gas.

Es posible que detrás del aumento de las entradas en el Brasil esté el aumento de las operaciones de fusión y adquisición en el país. En 2025, en el Brasil se concretaron 200 acuerdos, lo que representa el 56% del total regional. De las 20 mayores operaciones de 2025, 9 fueron en el Brasil, con inversiones en varios sectores: suministro de electricidad, gas y agua, industria manufacturera, transporte y almacenamiento, y minería.

En materia de anuncios de proyectos, el Brasil volvió a destacarse como el principal destino de la región en 2025, con 282 anuncios por un valor récord de 63.500 millones de dólares (el promedio en la década de 2010 fue de 24.000 millones de dólares por año). En este resultado tuvo gran incidencia un único megaproyecto en el sector de comunicaciones, que explicó cerca del 60% del total anual: el anuncio, por parte de TikTok, de la creación de un centro de procesamiento de datos por 37.700 millones de dólares en el estado de Ceará. De hecho, sin este proyecto, el monto anunciado se redujo un 45%, debido a la menor cantidad de proyectos en los sectores que

²⁴ Entre las principales fusiones y adquisiciones transfronterizas registradas en el año se destacó la adquisición de Serena Energía S. A. por parte de GIC Private Limited y General Atlantic LP (Singapur), por un monto de 950 millones de dólares. Se trata de una empresa vinculada al sector de suministro de electricidad, gas y energía.

tradicionalmente lideran el interés de los inversionistas: energías renovables (-66%), productos de madera y papel (-82%), y carbón, petróleo y gas (-64%). Pese a esta caída, se anunciaron en el país siete megaproyectos en hidrocarburos, energía renovable (biomasa) y manufacturas, así como en la industria farmacéutica y en los rubros de productos de madera y neumáticos, y aumentaron los anuncios en servicios financieros.

2. México

En 2025, las entradas de IED en México totalizaron 43.221 millones de dólares, el tercer valor más alto desde 1990²⁵. En comparación con 2024, esto significó una reducción del 5,0%, producto de que el valor de 2024 fue históricamente alto. La reinversión de utilidades fue el componente mayoritario (64% del total), pese a una leve disminución interanual del 3,7%, y los aportes de capital crecieron con relación a lo recibido en 2024 (78,1%), y llegaron a representar el 17% de los ingresos totales. Por su parte, los préstamos entre empresas se redujeron un 34,8% y representaron el 19% del monto total de entradas en 2025.

La Secretaría de Economía de México presenta los datos de entradas por sector y origen, sobre la base del criterio direccional (MBP5).. Los servicios y las manufacturas concentraron casi la totalidad de la IED, con un 59% y un 36%, respectivamente²⁶. El sector de servicios registró un marcado incremento del 60% de las entradas en comparación con 2024, mientras que las entradas en manufactura se redujeron un 25,5%, tras el pronunciado aumento que habían experimentado en 2023 y 2024, y también se recibieron menos inversiones en recursos naturales (-4,2%).

En el sector de servicios, el crecimiento estuvo impulsado por un aumento del 27,4% en las entradas en servicios financieros y de seguros (31% del total del sector), del 15,8% en servicios de alojamiento temporal (13% del total), del 9,7% en transportes (12% del total) y del 234% en construcción (11% del total). El incremento en transportes fue producto de un aumento en las entradas en transporte de gas natural por ductos, y en construcción, fue resultado del incremento de las entradas en construcción de obras de ingeniería civil. Por el contrario, las inversiones en actividades de comercio se redujeron un 19,9%, con lo que llegaron a representar un 12% del total. Estas cinco actividades concentraron el 79% del total de entradas en servicios.

La inversión en la industria manufacturera en México, y en particular la industria automotriz, ha mostrado una tendencia creciente en los últimos 20 años. En 2023 y 2024 se registró un marcado incremento de las entradas, que no se sostuvo en 2025, y las entradas en la fabricación de equipo de transporte se redujeron un 31,3%. De todos modos, con el 46% del total manufacturero, la automotriz sigue siendo la industria con mayores inversiones del país y el monto de entradas de 2025 supera el promedio recibido en la década de 2010. Otras industrias que explican la reducción de las entradas de IED en manufactura son: fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos electrónicos, con un descenso del 36,3% que llegó a representar el 8% del total; industria química, con una caída del 15,6% (6% del total); industrias metálicas básicas, que mostraron una reducción del 44,2% (3% del total), e industria de bebidas, que registro un repliegue del 98,9% (0,3% del total, tras haber recibido el 19% del total en 2024). Por el contrario, otras de las industrias manufactureras de mayor participación recibieron más entradas de IED: la industria alimentaria, que recibió un 60% más (7% del total de entradas); el sector de fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica, con un alza del 79,8%

²⁵ Datos según el criterio de activos y pasivos del MBP6, presentados por el Banco de México. Esto explica la diferencia con el dato de total de entradas para 2025 publicado por la Secretaría de Economía de México (revisado al 17 de abril de 2026), según el MBP5: 40.871 millones de dólares, cifra un 10,8% superior a la de 2024 contabilizada con igual criterio. Las entradas de IED en el componente de préstamos entre empresas explican la diferencia de los resultados entre ambas metodologías.

²⁶ Los datos por sector y origen para México se obtienen de la Secretaría de Economía, están basados en el MBP5 (FMI, 1993) y corresponden a los datos al 17 de abril de 2026. Se comparan los datos preliminares de 2025 con los últimos datos disponibles para 2024 (y no con los preliminares de 2024).

(7% del total); el sector de fabricación de maquinaria y equipo, que registró un aumento del 184,2% (6% del total), y la industria del plástico y el hule, con un incremento del 17,1% (6% del total). En conjunto, estas nueve industrias representaron el 89% del total de entradas.

En recursos naturales, la disminución de las entradas en 2025 se explica por entradas negativas en petróleo y gas, así como por un descenso del 44,6% en las entradas en el sector agropecuario. En cambio, las entradas en minería metálica y no metálica se incrementaron un 201% en relación con 2024, con lo que llegaron a representar el 61% del total, y lo mismo ocurrió con los servicios relacionados con la minería, que registraron un aumento del 29,6%.

Por su parte, el valor de los proyectos anunciados en México totalizó 25.075 millones de dólares, lo que representó una reducción del 43% con respecto a 2024, pero se ubica en el entorno de los valores promedio de la década de 2010 (26.000 millones de dólares de promedio anual). La disminución estuvo asociada a una menor actividad en sectores que tradicionalmente han recibido grandes anuncios, como la industria automotriz (-65%), las comunicaciones (-76%) y el sector de carbón, petróleo y gas (-99,9%), que, tras un monto récord en 2024, casi no tuvo anuncios en 2025.

No obstante, algunos sectores registraron un incremento de los anuncios, y se destacan tres megaproyectos en fabricación de cerveza, energías renovables y *software* y servicios informáticos. En energías renovables, la empresa estadounidense Transition Industries anunció un proyecto de producción de metanol con bajas emisiones de carbono, mientras que en el rubro de *software* y servicios informáticos, la empresa india Tata Consultancy Services anunció la apertura de una nueva oficina que se estima que empleará a 5.000 personas.

3. Otros países de América del Sur

En 2025, las entradas de IED en Chile alcanzaron 14.152 millones de dólares, un 13,0% más que en 2024, lo que posicionó al país como el tercer destino en la región, después del Brasil y México.

La reinversión de utilidades se mantuvo como el principal componente (60% del total) y su aumento del 21,7% explicó el crecimiento de las entradas. Los aportes de capital se redujeron un 11,7% y representaron el 37% del total. Por su parte, los préstamos entre empresas han mostrado un comportamiento de alta volatilidad, y en 2025 aumentaron a valores positivos tras registrar cifras negativas en 2024, manteniendo una participación muy reducida (3%).

A diferencia del promedio regional, en Chile se registró un moderado aumento del 5% del monto de proyectos anunciados. El país fue el tercer mayor destino de dichos anuncios, con un total de 7.300 millones de dólares. No se anunciaron megaproyectos y el sector más destacado fue el de energías renovables, en particular la generación solar, que superó los 3.100 millones de dólares, seguido por la minería, con inversiones relevantes vinculadas al desarrollo de proyectos de litio. Esta composición sectorial coincide con la orientación observada en los flujos efectivos de IED y refuerza el papel del país como receptor de inversiones asociadas a la transición energética.

El Perú registró un gran crecimiento de la IED en 2025 (73,5%) y las entradas totalizaron 11.794 millones de dólares, lo que ubica al país como el cuarto con más inversiones de la región. Prácticamente la totalidad de las entradas en 2025 fueron reinversión de utilidades (94% del total), que crecieron un 55%. Los aportes de capital se recuperaron de los valores negativos de 2024, y registraron valores positivos de muy baja magnitud (1% del monto total). También entraron capitales en préstamos entre empresas, tras el registro negativo del año previo.

El monto de anuncios de proyectos de inversión en el país se redujo un 76%, con lo que totalizó 2.500 millones de dólares. Los principales sectores receptores de anuncios fueron los de energías renovables (-74%) y transporte y almacenamiento (-59%), pese a que los montos de anuncios registraron un descenso. Por otra parte, se destacaron la industria química, en particular en productos para el sector agropecuario, y un proyecto para una planta de ensamblaje para tanques y vehículos blindados.

En Colombia, en cambio, las entradas de IED mostraron una caída del 16,2% y totalizaron 11.469 millones de dólares, lo que posiciona al país como el quinto receptor de la región. Los aportes de capital y la reinversión de utilidades tuvieron una participación similar en el total (47% y 45%, respectivamente), pese a que los primeros cayeron un 27% y la segunda tuvo un leve crecimiento del 6%. Los préstamos entre empresas se redujeron por segundo año consecutivo, y alcanzaron el valor más bajo desde 2010.

La variación negativa de las entradas fue transversal en los grandes sectores de actividad económica. Los servicios concentraron la mayor parte de la IED que ingresó al país en 2025 (60%) y registraron una caída del 15,6% con respecto al año previo. En segundo lugar se ubicaron los recursos naturales, que mostraron un descenso del 15,5% (25% del total), y el menor peso lo tuvieron las manufacturas, con una reducción del 19,5% (15% del total).

Casi todas las actividades en servicios recibieron menos IED en comparación con 2024. El subsector con mayor participación fue el de los servicios financieros y empresariales, que recibió el 52% del total, pese a una reducción del 14,9%. El rubro de comercio, restaurantes y hoteles, en tanto, representó el 16% (con una variación del -42,3%). Las entradas en electricidad, gas y agua también fueron menores, con una rebaja del 15,1%, y representaron el 11% del total. El cuarto servicio en importancia fue transportes, almacenamiento y comunicaciones (10% del total), y este fue el único sector que recibió más inversiones que el año previo, con un alza del 163,8%. La caída de las entradas en recursos naturales se explica por un descenso del 86,0% de la inversión en minería, mientras que las entradas en el sector petrolero aumentaron un 20,9% y representaron el 87% del total de IED en recursos naturales.

Los anuncios de proyectos en el país también se redujeron en 2025 (-56%), y alcanzaron un total de 2.200 millones de dólares. Las energías renovables y las comunicaciones lideraron los anuncios, pese a que en ambos sectores se redujeron los montos, mientras que aumentaron los anuncios en servicios financieros.

Con entradas por 3.134 millones de dólares, la Argentina se ubicó como el noveno receptor de IED de la región. En 2023 y 2024 el país había registrado un notorio repunte de las inversiones, que no logró sostener en 2025, año en que las entradas se redujeron un 73,1%. Todos los componentes tuvieron un ajuste a la baja. Los aportes de capital registraron entradas negativas (-259 millones de dólares), al igual que los préstamos entre empresas (-466 millones de dólares). El aporte negativo de préstamos entre empresas se explica por la cancelación de deuda de sectores como el complejo oleaginoso exportador con sus respectivas casas matrices. Por su parte, la reinversión de utilidades totalizó 3.859 millones de dólares, un 29% menos que en 2024. Esta caída se explica, en parte, por la elevada base de comparación de períodos anteriores en los que había regulaciones cambiarias más estrictas para el giro de utilidades al exterior.

En 2025 se anunciaron proyectos por 1.373 millones de dólares en el país, lo que representó una pronunciada caída respecto de 2024, cuando se habían alcanzado niveles excepcionalmente altos por un proyecto de 30.000 millones de dólares para la explotación de gas. De todos modos, si se excluye ese proyecto atípico, el monto anunciado en 2025 es un 80% inferior al del año previo, con marcados descensos en los sectores con mayores anuncios: productos químicos (-96%), metales y minerales (-92%), industria automotriz (-68%) y alimentos y bebidas (-62%).

Las entradas de IED en el Ecuador registraron un notable crecimiento del 191,3% con respecto a 2024 y totalizaron 1.299 millones de dólares. Este aumento respondió sobre todo al incremento del 145% en los aportes de capital y del 230% en la reinversión de utilidades. Ambos componentes registraron valores similares (759 y 639 millones de dólares, respectivamente), que compensaron la persistencia de entradas negativas asociadas a los préstamos entre empresas.

Desde una perspectiva sectorial, el 71% del total de entradas en 2025 se dirigió hacia los servicios, seguidos por los recursos naturales (22%), y en ambos se recibieron más inversiones que en 2024, con aumentos del 569% y el 49%, respectivamente. En el caso de las manufacturas, las entradas en 2025 se redujeron un 17%.

Con relación a los anuncios de proyectos de inversión, el Ecuador fue uno de los principales destinos de la región en 2025 y alcanzó una cifra récord cercana a los 2.700 millones de dólares. La explicación de este resultado radica principalmente en un megaproyecto en minería de oro y cobre, así como en iniciativas relevantes en el área de energías renovables.

En el Paraguay, las entradas de IED superaron los 1.000 millones de dólares por tercer año consecutivo, y en 2025 el país recibió inversiones por 1.180 millones de dólares, un 7,6% más que en 2024 y el máximo valor desde que se tiene registro (1995)²⁷. Los aportes de capital aumentaron un 24% y representaron el 59% del total. Los préstamos entre empresas también crecieron un 24,1%, pero tienen una participación menor (11%). La reinversión de utilidades fue el segundo componente en importancia (30% del total) y las entradas fueron inferiores a las del año previo (-18,1%).

El monto de anuncios de proyectos en el país aumentó un 65% y llegó a 911 millones de dólares, impulsado por proyectos en el sector de las comunicaciones, incluidos los centros de procesamiento de datos y la infraestructura de datos móviles, seguido de proyectos en alimentos y bebidas y en energías renovables.

El Uruguay recibió IED por 1.118 millones de dólares en 2025, lo que supone un aumento de 128% y el primer año con entradas positivas desde 2023. Si bien se registraron menos inversiones en reinversión de utilidades y en aportes de capital (-40% y -70%, respectivamente), la reducción de las entradas negativas en préstamos entre empresas, de 6.493 a 188 millones de dólares, determinó la variación total positiva.

Los anuncios de proyectos casi se triplicaron y llegaron a 904 millones de dólares. Este aumento estuvo impulsado principalmente por un proyecto de gran escala vinculado a la producción de combustibles sostenibles para la aviación, lo que introduce un componente sectorial distintivo en el perfil de los anuncios recientes del país. Otros sectores donde aumentaron los anuncios fueron *software* y servicios informáticos y servicios financieros.

Las entradas de IED en el Estado Plurinacional de Bolivia crecieron por tercer año consecutivo (73,3%) y totalizaron 620 millones de dólares. El repunte se explicó principalmente por un aumento del 80,8% de la reinversión de utilidades, componente que concentra el 76% del total de entradas. Los préstamos entre empresas y los aportes de capital se redujeron un 20,8% y un 65,6%, respectivamente, con lo que representaron el 22% y el 2% del total.

Los recursos naturales lideraron la recepción de IED (46% del total en 2025) y las entradas aumentaron un 41,2% con relación al año previo. Se recibieron más inversiones en manufacturas, con un alza del 84,3%, lo que posicionó al sector en segundo lugar, con el 28% del total. Las inversiones en servicios, en cambio, presentaron una leve disminución del 3,0% respecto de 2024.

Los anuncios de proyectos en el Estado Plurinacional de Bolivia ascendieron a 103 millones de dólares, lo que supone un incremento del 69% en comparación con 2024. Proyectos en manufactura, *software* y servicios informáticos y servicios financieros explicaron el crecimiento.

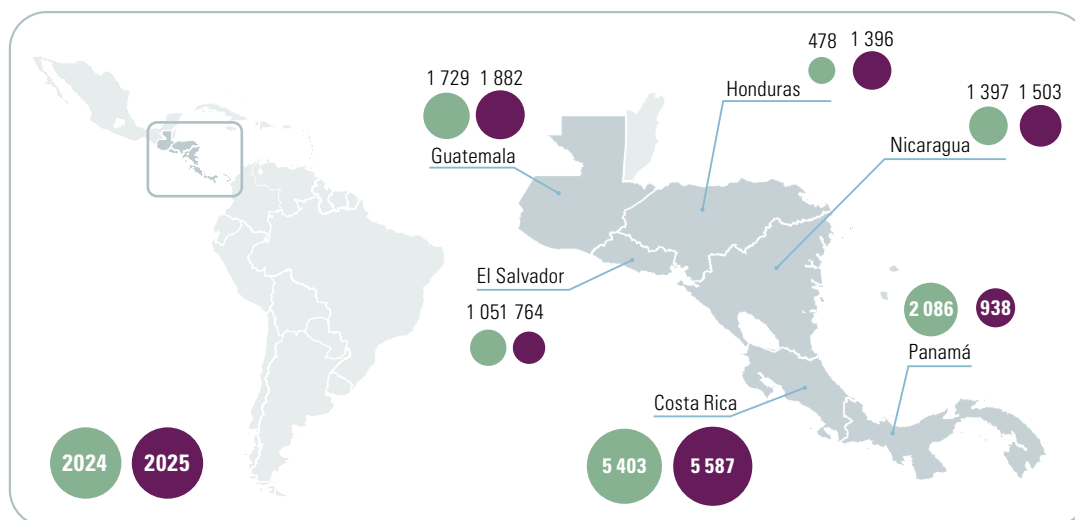
4. Centroamérica

En conjunto, Centroamérica recibió 12.069 millones de dólares de IED, un nivel prácticamente estable respecto de 2024 (-0,6%), y representó el 6,2% del total de la IED recibida por América Latina y el Caribe. La mayoría de los países de la subregión registró un incremento de las entradas de IED (véase el mapa I.2).

²⁷ Según estimaciones preliminares elaboradas por el Banco Central del Paraguay (BCP), que se actualizan conforme avanza el proceso de recolección y validación de datos. Para las entidades financieras supervisadas por las Superintendencias de Bancos y de Seguros, se utilizan datos trimestrales. Para las empresas no financieras, los cierres anuales solo están disponibles entre junio y septiembre del año siguiente, lo que le permitirá al BCP consolidar la información completa recién a partir de octubre de 2026 (véase Banco Central del Paraguay, 2025).

Mapa I.2

Centroamérica (6 países): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2024 y 2025
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Información sobre la base de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6)*.

En 2025, Costa Rica fue el séptimo país con más entradas de IED en América Latina y el Caribe y el primero de Centroamérica. Por cuarto año consecutivo, las entradas de IED superaron los 5.000 millones de dólares y totalizaron 5.587 millones de dólares en 2025, un 3,4% más que en 2024. Desde la perspectiva de los componentes de la IED, el aumento se explica por la reinversión de utilidades, que aumentó un 26% y representó la mayor parte del total (77%). Los aportes de capital fueron el segundo componente en importancia (16%), aunque se redujeron un 18%, al igual que las entradas por préstamos entre empresas, que registraron un descenso del 59% (7% del total).

Las entradas por sector se informan de acuerdo con el MBP5. La estructura sectorial de las entradas de IED estuvo ampliamente dominada por las manufacturas (76% del total), seguidas por los servicios (23%), mientras que los recursos naturales tuvieron un peso marginal (1%). En comparación con 2024, las manufacturas mostraron una expansión moderada del 7,0%, frente a las contracciones observadas en los servicios (-17,2%) y en los recursos naturales (-13,3%).

En contraste, los anuncios de proyectos en Costa Rica disminuyeron un 30% con respecto a 2024 y totalizaron 966 millones de dólares. El principal factor de la caída anual fue un descenso en los anuncios del sector de alimentos y bebidas, que alcanzaron una cifra máxima histórica en 2024. Por el contrario, el monto de anuncios en dispositivos médicos, sector que ha registrado una trayectoria creciente en las inversiones y las exportaciones del país, se incrementó un 65%.

Guatemala fue el segundo país con más entradas en la subregión y recibió 1.882 millones de dólares de IED en 2025, lo que supone un aumento del 8,8% respecto de 2024 y el segundo valor más alto desde que se lleva registro (2001). La reinversión de utilidades aumentó un 4,6% y representó el 87% del total. Los préstamos entre empresas representaron el 10% del total y mostraron una recuperación respecto de los valores negativos de 2024, al tiempo que los aportes de capital fueron inferiores a los de 2024 (-67,6%), con una participación muy baja en el total, equivalente al 3%.

La distribución sectorial de las entradas de IED estuvo sumamente concentrada en los servicios (86% del total), seguidos de las manufacturas (11%), mientras que los recursos naturales y el rubro “otros” tuvieron una incidencia marginal (0,5% y 2,3%, respectivamente). En términos interanuales,

los servicios fueron el único sector con un comportamiento expansivo, al registrar un alza del 18,1%, en tanto que las manufacturas y los recursos naturales registraron caídas significativas, del 40,7% y el 69,8%, respectivamente.

Los anuncios de proyectos se redujeron un 75% con respecto a 2024 y totalizaron 189 millones de dólares. La ausencia de anuncios de proyectos en energías renovables y gas, que en 2024 habían concentrado gran parte de los anuncios, explican esta caída. Los anuncios en 2025 se concentraron en alimentos y bebidas, servicios financieros y comunicaciones.

Nicaragua registró entradas de IED por 1.503 millones de dólares en 2025, lo que supone un crecimiento del 7,6% interanual. La estructura sectorial de las entradas de IED en 2025 estuvo dominada por los servicios (68 % del total) y las manufacturas (31%), y en ambos sectores se recibieron más inversiones que en 2024 (18,9% y 11,9%, respectivamente). Los recursos naturales recibieron menores inversiones, con una rebaja del 96,2%, y alcanzaron una participación menor que el 1% del total.

Los anuncios de proyectos de inversión en Nicaragua se redujeron por tercer año consecutivo (-45%), y totalizaron 16 millones de dólares en un proyecto en el sector inmobiliario, el total más bajo desde al menos 2005. En general, los anuncios de inversión en Nicaragua han presentado una marcada desaceleración en los últimos años. Entre 2010 y 2019, el promedio anual de los anuncios de proyectos ascendió a 490 millones de dólares, con un promedio de 12 proyectos al año. Desde 2020 en adelante, se anunciaron, en promedio, dos proyectos al año.

En Honduras, los ingresos de IED totalizaron 1.396 millones de dólares en 2025, un 192,2% más que en 2024, con lo que se recuperó un nivel similar al registrado en el promedio de la década de 2010, tras seis años en los que no se alcanzaron los 1.000 millones de dólares. Este crecimiento se explica por el aumento del 253% en las entradas en préstamos entre empresas (38% del total). La reinversión de utilidades se mantuvo como el principal componente (63%), pese a que se recibieron menos entradas (-10%). Los aportes de capital registraron entradas negativas por quinto año consecutivo, pero con un monto muy bajo (-19 millones de dólares).

Los datos por sector se presentan según el MBP5. Las inversiones en servicios representan casi la totalidad de las entradas y se redujeron un 7,9%. El sector manufacturero presentó entradas negativas (-52 millones de dólares), mientras que las entradas en recursos naturales aumentaron, tras presentar entradas negativas en 2024.

Los anuncios de proyectos de IED ascendieron a 50 millones de dólares, lo que supone un incremento del 61% con respecto a 2024, pero explicado únicamente por tres proyectos en autopartes, *software* y servicios informáticos y logística. De este modo, a pesar del aumento, los anuncios han mostrado una trayectoria a la baja.

Panamá recibió 938 millones de dólares en 2025, lo que supuso una contracción interanual del 55,0%. Esta caída se explicó por un descenso del 80,1% en la reinversión de utilidades y del 47,8% en préstamos entre empresas, que se posicionaron como el principal componente (57% del total). Los aportes de capital se recuperaron tras registrar cifras negativas en 2024, pero su monto aún es reducido (167 millones de dólares) y representa un 18% del total.

Los anuncios de proyectos, por el contrario, aumentaron un 57% en 2025 y alcanzaron un total de 982 millones de dólares. Esta suba se explica por anuncios de magnitud en el sector de logística y distribución, así como por un aumento en servicios financieros, papel y editorial, químicos y alimentos y bebidas.

Las entradas de IED en El Salvador también se redujeron (-27,3%) y el país recibió 764 millones de dólares de IED en 2025. Las inversiones en servicios fueron el principal sector (68% del total), seguidos de la manufactura (32%), y en ambos se recibieron menos inversiones que en 2024 (-43% y -19%, respectivamente).

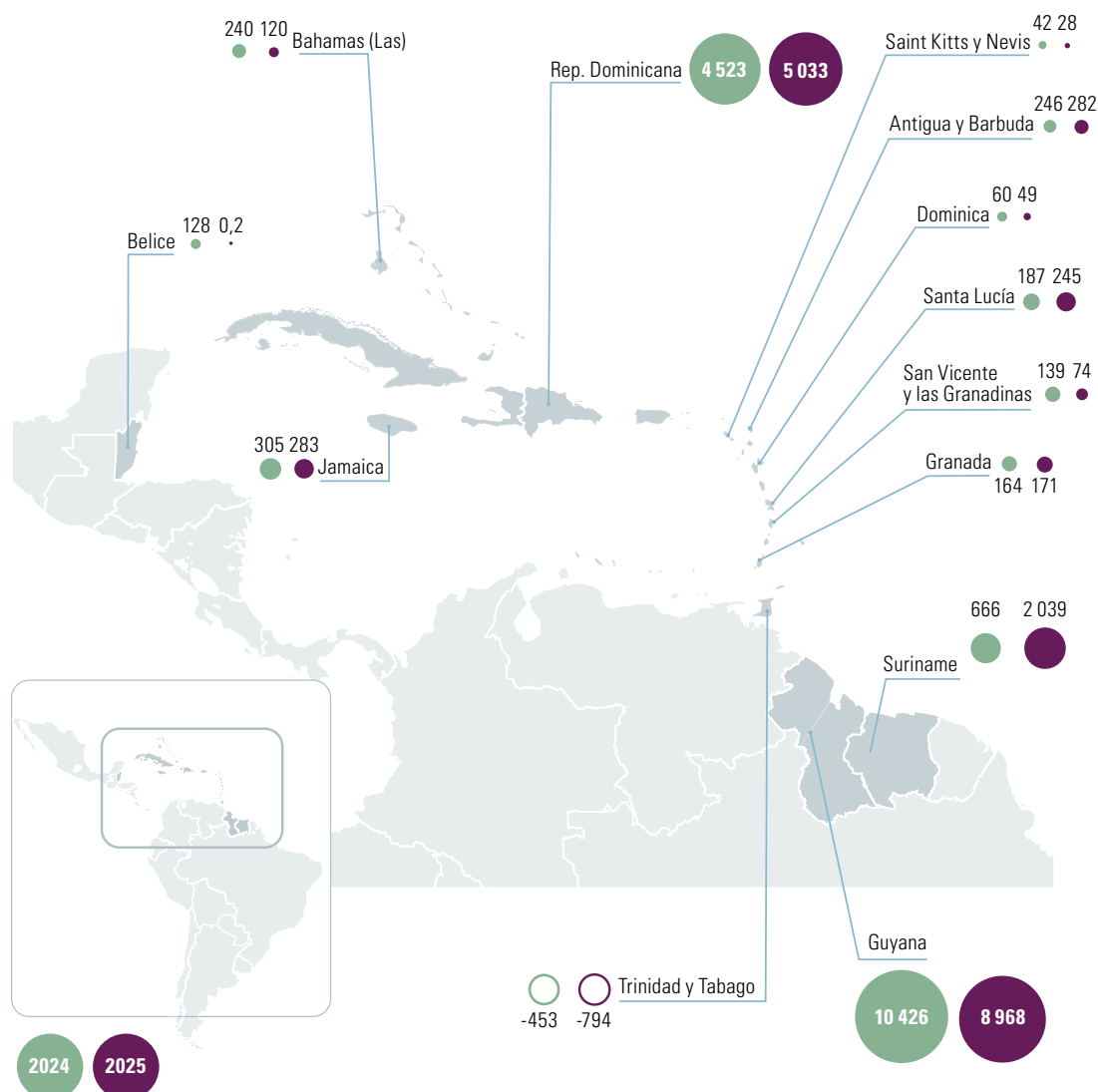
Los anuncios de proyectos, en tanto, se redujeron en comparación con el elevado valor registrado en 2024 (-93%) y totalizaron 146 millones de dólares. Proyectos en la industria farmacéutica, comunicaciones, componentes electrónicos y materiales de construcción explicaron la mayoría de los anuncios.

5. El Caribe

En 2025, las entradas de IED en el Caribe ascendieron a 16.499 millones de dólares, un 1,2% menos que en 2024, y representaron el 8,5% del total de IED recibida por América Latina y el Caribe. Dos países del Caribe, Guyana y la República Dominicana, figuraron entre los principales diez receptores de IED de la región, pero las razones del crecimiento de las inversiones y su posible impacto en el desarrollo productivo son completamente diferentes (véase el mapa I.3). En Guyana, al igual que en 2025 en Suriname, las entradas de IED están directamente vinculadas con la explotación de hidrocarburos.

Mapa I.3

El Caribe (12 países): entradas de inversión extranjera directa (IED), 2024 y 2025
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Nota: Información sobre la base de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. Sexta edición (MBP6).

Guyana se mantuvo como el principal receptor de IED en la subregión, con 8.968 millones de dólares de entradas en 2025, y fue el sexto país de América Latina y el Caribe en recibir más inversiones. Pese a que registró una variación interanual negativa (-14,0%), el monto recibido fue el segundo valor más alto desde que se tiene registro.

La inversión continuó concentrándose de manera casi exclusiva en los recursos naturales, lo que se explica por la explotación de hidrocarburos, y las inversiones recibidas se redujeron un 11,6%. También cayeron las entradas en manufacturas (-82,4%), aunque su participación es menor que el 1% y no se registraron inversiones en servicios.

En cuanto a los anuncios de proyectos de inversión, en 2025 Guyana registró alrededor de 1.100 millones de dólares, pese a no haberse anunciado megaproyectos en el sector de petróleo y gas. Este resultado se explica, casi en su totalidad, por un proyecto minero de gran escala en el sector aurífero.

La República Dominicana aumentó las entradas de IED por quinto año consecutivo (11,3%) y totalizó 5.033 millones de dólares. Esta cifra marcó un máximo histórico y posicionó al país como el segundo mayor receptor de IED del Caribe y el octavo de la región. Los aportes de capital, con un aumento del 11,3%, y la reinversión de utilidades, con un alza del 16,7%, explicaron este crecimiento y representaron el 60% y el 39% de las entradas, respectivamente. El peso de las entradas por préstamos entre empresas es muy bajo (1%) y los valores se redujeron un 56,4% con respecto a 2024.

La mayor parte de la inversión se dirigió al sector de servicios (83% del total), donde se recibieron valores moderadamente superiores a los del año previo (3,4%). Las manufacturas fueron el segundo sector con más inversiones (12%), seguidas de los recursos naturales (5%), y en ambos se registró una variación interanual positiva (del 33,6% y el 580,5%, respectivamente).

También mostraron una evolución positiva los anuncios de proyectos de inversión, que en 2025 alcanzaron un valor cercano a 1.500 millones de dólares, con un incremento interanual del 29%. Una parte sustantiva de este monto correspondió a un proyecto de ampliación de infraestructura portuaria y de zona franca, lo que refuerza el posicionamiento del país como receptor de inversiones en actividades logísticas y vinculadas al comercio exterior. Además, se recibieron anuncios de magnitud en hoteles y turismo y en energías renovables, aunque con montos más bajos que en 2024.

En 2025, Suriname recibió una cifra extraordinariamente elevada de IED, de 2.039 millones de dólares, lo que supone un aumento del 206% con respecto a 2024 y posiciona al país como el tercero con más inversiones en el Caribe y el décimo receptor de la región. De forma similar a lo que ocurre en el caso de Guyana, este aumento se explica por inversiones recientes para la explotación de hidrocarburos. La mayoría de las entradas fue en préstamos entre empresas (1.547 millones de dólares) y en segundo lugar se ubicaron los aportes de capital (967 millones de dólares), mientras que la reinversión de utilidades fue negativa (-476 millones de dólares).

Con un descenso del 22% en comparación con 2024, los anuncios de proyectos de IED en Suriname ascendieron a 14 millones de dólares en 2025 y se concentraron en servicios para la industria petrolera y servicios empresariales.

Jamaica registró entradas de IED por 283 millones de dólares en 2025, lo que representó una disminución del 7,2% con respecto a 2024, manteniéndose en niveles similares a los observados en los años anteriores. Los anuncios de proyectos de inversión también se redujeron con respecto a 2024 (-64%), aunque superaron los bajos montos anunciados en años posteriores a la pandemia de 2020. Los servicios de ocio y turismo y hotelería y componentes electrónicos concentraron la mayor parte de los nuevos proyectos.

Los países miembros de la OECS analizados —Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía— recibieron en conjunto 850 millones de dólares de entradas de IED, valor tan solo un 1,6% superior al recibido en 2024. En este grupo, Antigua y Barbuda, Granada y Santa Lucía mostraron una variación positiva e inversiones en el entorno de los 200 millones de dólares, mientras que en los demás países se redujeron las entradas.

Las entradas en Antigua y Barbuda totalizaron 282 millones de dólares de IED, un 14,7% más que en 2024.

En Santa Lucía ingresaron 245 millones de dólares de IED, un 31,5% más que en 2024. Los aportes de capital aumentaron un 30% y representaron el 69% del total, mientras que la reinversión de utilidades se redujo un 17,8% y llegó a representar el 23% de los ingresos. Los préstamos entre empresas registraron valores positivos tras las cifras negativas de 2024, aunque su participación es menor (8%). Después de cuatro años sin recibir anuncios de proyectos, en 2025 se anunció una inversión en servicios empresariales por un monto de 2,7 millones de dólares.

Las entradas de IED en Granada totalizaron 171 millones de dólares, cifra que supone un leve aumento del 4,1% con respecto al año anterior, y este incremento fue similar en todos los componentes. Los aportes de capital fueron el componente más relevante (83% del total), y en segundo lugar se ubicó la reinversión de utilidades (21%), mientras que las entradas en préstamos entre empresas fueron negativas. Similar al caso de Santa Lucía, en 2025 se anunció una inversión en servicios empresariales por un monto de 2,3 millones de dólares.

San Vicente y las Granadinas recibió entradas por 74 millones de dólares en 2025, un 46,5% menos que en 2024. La disminución del 46% en las entradas por aportes de capital explica la mayor parte de la reducción, aunque este componente se mantuvo como el más relevante (81% del total). En segundo lugar, se ubicaron los ingresos por préstamos entre empresas (11% del total), que también se redujeron (-81,3%), al tiempo que la reinversión de utilidades se recuperó de los valores negativos de 2024, aunque mantuvo una participación menor (8%).

Las entradas de IED en Saint Kitts y Nevis totalizaron 28 millones de dólares en 2024, lo que muestra un descenso del 32,6% con respecto al año previo. Los aportes de capital registraron un leve aumento del 5,0% y representaron el mayor componente (61% del total), mientras que la reducción de las entradas se explicó por un descenso del 47,3% en los ingresos en la reinversión de utilidades, con lo que llegaron a representar el 56% del total. Los préstamos entre empresas registraron entradas negativas (-5 millones de dólares).

Dominica recibió 49 millones de dólares de IED en 2025, cifra un 17,5% menor que la de 2024, pero superior al promedio de entradas de la década de 2010. La casi totalidad de las entradas se dio en aportes de capital (52 millones de dólares), pese a que se recibió un 16,6% menos IED que en 2024. En la reinversión de utilidades se recibieron entradas negativas (-3 millones de dólares) y el monto por préstamos entre empresas fue muy bajo (252.000 dólares). En 2025 se realizó un anuncio de magnitud en energías renovables, por 62 millones de dólares.

Las entradas de IED en Las Bahamas ascendieron a 120 millones de dólares en 2025, lo que representa una caída del 50% con respecto a 2024. Esta reducción se explicó por una reducción del 84,8% en las entradas en reinversión de utilidades, que fue el componente con menor participación (16%), y por una caída del 45,6% en las entradas préstamos entre empresas (31% del total). Los aportes de capital, en cambio, aumentaron un 36,2% hasta 64 millones de dólares, con lo que elevaron su participación al 53%.

Belice registró entradas de IED por 0,2 millones de dólares en 2025, lo que representa una pronunciada caída con respecto a 2024 (-99,8%). En cuanto a los proyectos anunciados, el país registró 2,3 millones de dólares en anuncios en el sector de servicios empresariales, que ha concentrado la mayoría de los anuncios en los últimos años.

En Trinidad y Tabago se registraron entradas negativas por 794 millones de dólares en 2025. Esta cifra supuso un aumento del 75% del déficit con respecto a 2024. Por otra parte, los anuncios de proyectos en el país totalizaron 1.800 millones de dólares en 2025, un 145% más que en 2024 y el total más alto desde al menos 2005, con importantes anuncios en el sector de hidrocarburos.

Bibliografía

- Banco Central del Paraguay. (2025). *Nota técnica sobre las estimaciones de inversión directa del BCP y su utilización en el informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. <https://www.bcp.gov.py/documents/20117/0/Nota+aclinatoria+ID.pdf/4333e0a0-f1f0-f704-8a54-caf98e40250d?t=1753474212109>
- Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional, Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2025). *Brechas de talento humano en el marco de las políticas de desarrollo productivo. Resumen ejecutivo*.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024a). *América Latina y el Caribe ante las trampas del desarrollo: transformaciones indispensables y cómo gestionarlas* (LC/SES.40/3-P-*).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024b). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2024* (LC/PUB.2024/8-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2025* (LC/PUB.2025/7-P/Rev.1).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025b). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2025: el comercio internacional en la nueva era de interdependencia instrumentalizada* (LC/PUB.2025/20-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2025: ¿cómo salir de la trampa de baja capacidad para crecer?* (LC/PUB.2025/14-P/Rev.1).
- Comisión Europea. (s.f.). *Investment screening*. https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/investment-screening_en
- Comisión Europea. (2025). *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. Quinto Informe anual sobre el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión*. [https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=COM\(2025\)632&lang=es](https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=COM(2025)632&lang=es)
- Comité sobre la Inversión Extranjera en los Estados Unidos. (2025). *CFIUS Annual Report to Congress. Report period: CY 2024*. Departamento del Tesoro de los Estados Unidos.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2023). The evolution of FDI screening mechanisms: key trends and features. *Investment Policy Monitor*, 25.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2024). Outward FDI policies: promotion and facilitation - regulation and screening. *Investment Policy Monitor*, 27.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2025). *World Investment Report 2025: international investment in the digital economy* (UNCTAD/WIR/2025).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026a). *Global Investment Trends Monitor* (50).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026b). *La inversión internacional en una época turbulenta: cómo lidiar con la geopolítica, la incertidumbre y las inversiones relacionadas con la inteligencia artificial. Nota de la secretaría de la UNCTAD* (TD/B/C.II/MEM.4/34).
- De Camino, C., Pérez Caldentey, E. y Vera, C. (2023). Non-financial corporations as financial intermediaries and their macroeconomic implications: an empirical analysis for Latin America. En A. V. Gevorkyan (Ed.), *Foreign Exchange Constraint and Developing Economies*, 71–98. Edward Elgar Publishing.
- Escuela Politécnica. (2025, 19 de mayo). *MGX, Bpifrance, Mistral AI, and NVIDIA Launch Joint Venture to Build Europe's Largest AI Campus in France*.
- Fondo Monetario Internacional. (1993). *Manual de Balanza de Pagos. Quinta edición*.
- Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta edición (MBP6)*.
- Gohar, M., Xu, L., Muda, I., Ihsan, H. y Mustafa, A. (2024). El vínculo entre la salida de inversión extranjera directa y las exportaciones: información de países en desarrollo. *Revista CEPAL* (143) (LC/PUB.2024/9-P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Knoerich, J. (2017). How does outward foreign direct investment contribute to economic development in less advanced home countries? *Oxford Development Studies*, 45(4), 443–459. <https://doi.org/10.1080/13600818.2017.1283009>
- Knoerich, J. y Benson, D. (2026). Home-country effects of outward foreign direct investment: a systematic review of empirical and policy evidence. *International Business Review*, 35(1). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2025.102529>

- Kong, Q., Wu, P. y Wang, Z. (2024). Outward foreign direct investment operation modes and reverse technology spillovers: implications for the quality of economic growth. *International Review of Economics & Finance*, 92. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2024.01.028>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2009). *Recommendation of the Council on Guidelines for Recipient Country Investment Policies relating to National Security* (OECD/LEGAL/0372). <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0372>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2026). FDI in figures, April 2026. https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-april-2026_b3e12b44-en.html
- Salazar-Xirinachs, J. M. y Boeninger Sempere, A. (2025). *Capacidades institucionales técnicas, operativas, políticas y prospectivas (TOPP) para la gestión de las transformaciones: fundamentos para un nuevo paradigma* (LC/TS.2025/56). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Salazar-Xirinachs, J. M. y Boeninger Sempere, A. (2026). *Gobernanza endógena: teoría, datos y herramientas para salir de la trampa de gobernanza poco efectiva en América Latina* (LC/TS.2026/22). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2026, 7 de mayo). *Subsecretaria Estévez lidera su primer Consejo de la Sociedad Civil de la SUBREI*. <https://www.subrei.gob.cl/sala-de-prensa/noticias/detalle-noticias/2026/05/07/subsecretaria-est%C3%A9vez-lidera-su-primer-consejo-de-la-sociedad-civil-de-la-subrei>

Anexo I.A1

Cuadro I.A1.1

América Latina y el Caribe (32 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por países, 2010-2025^a

(En millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Antigua y Barbuda	94	70	125	93	46	114	97	151	202	134	96	287	306	293	246	282
Argentina	11 333	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517	11 717	6 649	4 884	6 658	15 206	24 757	11 644	3 134
Bahamas (Las)	1 097	1 409	1 034	1 590	3 551	713	1 260	901	947	611	435	383	531	322	240	120
Barbados	446	456	527	118	592	418	269	206	242	215	262	237	-	-	-	-
Belice	97	95	189	95	153	65	44	24	118	94	76	125	141	17	128	0,23
Bolivia (Estado Plurinacional de)	643	859	1 060	1 750	657	555	335	712	302	-216,6	-1 129,5	584	6	240	358	620
Brasil	82 390	102 427	92 568	75 211	87 714	64 738	74 295	68 885	78 184	69 174	38 270	46 441	75 501	62 750	74 091	77 676
Chile	14 849	26 369	31 802	21 121	25 528	17 766	11 363	5 237	7 943	13 579	11 447	15 177	18 772	18 377	12 521	14 152
Colombia	6 430	14 647	15 040	16 210	16 169	11 621	13 858	13 701	11 299	13 989	7 459	9 561	17 182	16 794	13 684	11 469
Costa Rica	1 907	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 620	2 925	3 015	2 719	2 103	3 593	5 212	5 299	5 403	5 587
Dominica	57	50	56	39	12	7	42	23	78	63	23	28	17	48	60	49
Ecuador	166	646	567	727	772	1 323	766	632	1 390	985	1 119	651	882	481	446	1 299
El Salvador	-113,2	123	430	245	506	495	479	504	413	696	387	800	26	778	1 051	764
Granada	56	86	50	130	84	154	109	153	186	209	141	152	163	220	164	171
Guatemala	658	1 219	1 270	1 479	1 442	1 231	1 174	1 130	981	976	935	3 462	1 442	1 611	1 729	1 882
Guyana	198	247	294	214	255	122	58	212	1 232	1 712	2 074	4 468	4 393	7 198	10 426	8 968
Haití	186	114	174	159	94	106	105	375	105	75	25	51	39	24	20	-
Honduras	969	1 014	1 059	1 069	1 704	1 317	1 147	950	1 443	955	236	800	758	579	478	1 396
Jamaica	228	218	413	545	582	925	928	889	775	665	265	320	319	492	305	283
México	30 534	23 895	18 232	50 930	28 438	36 251	38 902	33 139	37 867	29 949	31 547	35 617	39 206	30 683	45 475	43 221

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Nicaragua	490	936	776	965	1 077	967	989	1 035	838	503	747	1 047	1 287	1 103	1 397	1 503
Panamá	2 363	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 585	3 977	5 487	4 451	-2477	1 353	2 467	2 735	2 086	938
Paraguay	753	661	869	436	1 015	805	819	759	317	486	289	584	855	1 112	1 097	1 180
Perú	8 455	7 682	14 182	9 571	4 263	7 337	6 805	7 413	5 873	4 775	663	7 142	11 201	4 339	6 799	11 794
República Dominicana	2 024	2 277	3 142	1 991	2 209	2 205	2 407	3 571	2 535	3 021	2 560	3 197	4 099	4 390	4 523	5 033
Saint Kitts y Nevis	123	89	114	144	157	128	121	48	40	62	3	19	41	30	42	28
San Vicente y las Granadinas	96	85	133	154	124	124	71	165	40	69	65	168	65	74	139	74
Santa Lucía	174	97	118	126	67	152	162	90	46	76	99	70	58	203	187	245
Suriname	-247,7	70	174	188	164	267	300	96	131	84	1	256	254	484	666	2 039
Trinidad y Tabago	549	41	-1 904,3	-1 130,0	661	177	-23,6	-470,9	-700,2	184	1 056	-935	1173	-1498	-453	-794
Uruguay	2 289	2 504	6 394	987	4 085	2 673	-515,7	2 687	1 727	1 467	973	5 165	8 810	-5 248,1	-3 936,7	1 118
Venezuela (República Bolivariana de)	2 242	6 446	5 832	3 241	-926,0	545	244	-299,0	622	-	-	-	-	-	-	-
Total	171 535	211 538	215 719	205 367	193 963	173 071	168 077	161 339	175 392	158 411	104 635	147 463	210 414	178 687	191 016	194 233

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición* (MBP6), excepto en el caso de la República Bolivariana de Venezuela. Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (Fondo Monetario Internacional, 1993) en parte de la serie de los siguientes países: Bolivia (Estado Plurinacional de) (desde 2010 hasta 2013), Ecuador (desde 2010 hasta 2015), Guyana (desde 2010 hasta 2016), Honduras (desde 2010 hasta 2012), Panamá (desde 2010 hasta 2014), Perú (desde 2010 hasta 2011), Suriname (desde 2010 hasta 2016) y Trinidad y Tabago y Uruguay (desde 2010 hasta 2011).

Cuadro I.A1.2América Latina y el Caribe (28 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por países y componentes, 2010-2025^a

(En millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Antigua y Barbuda																
Aportes de capital	97	63	101	66	67	94	94	156	209	133	103	290	284	238	218	247
Préstamos entre empresas	-8	2	2	20	-25	-6	-4	7	3	16	44	-9	-5	40	-1	9
Reinversión de utilidades	5	5	22	7	5	26	8	-11	-10	-16	-51	6	26	15	29	25
Argentina																
Aportes de capital	2 504	4 508	4 861	2 784	-112	1 319	3 716	1 958	3 259	2 231	1 373	746	628	2 251	2 886	-259
Préstamos entre empresas	3 507	2 600	3 120	-783	-945	2 382	-4 732	2 422	1 424	167	839	974	8 800	15 327	3 326	-466
Reinversión de utilidades	5 322	3 732	7 343	7 821	6 121	8 058	4 276	7 137	7 034	4 251	2 672	4 938	5 777	7 179	5 433	3 859
Bahamas (Las)																
Aportes de capital	960	971	575	868	617	408	511	351	573	373	181	61	286	107	47	64
Préstamos entre empresas	137	438	458	723	2 934	304	749	550	374	238	299	279	104	112	68	37
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-45	43	141	103	125	19
Barbados																
Aportes de capital	393	227	230	135	307	398	82	295	321	311	310	215	...	...	...	...
Préstamos entre empresas	41	324	113	-110	-76	-190	-260	-192	-165	-154	-100	-27	...	...	...	...
Reinversión de utilidades	13	-95	184	92	361	210	447	102	85	58	53	49	...	...	...	...
Belice																
Aportes de capital	80	103	193	101	145	57	29	2	94	57	68	28	118	...	...	...
Préstamos entre empresas	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	...	...	...
Reinversión de utilidades	15	-8	-4	-6	7	7	15	22	24	37	8	13	16	...	...	...

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Bolivia (Estado Plurinacional de)^b																
Aportes de capital	1	5	19	17	313	20	406	152	70	126	36	70	52	38	48	16
Préstamos entre empresas	141	130	282	331	889	741	568	417	438	345	350	444	258	326	282	223
Reinversión de utilidades	793	899	1 204	1 682	919	405	127	640	397	103	-221	538	680	282	432	780
Brasil																
Aportes de capital	40 117	54 782	52 836	42 152	47 501	49 520	44 512	53 950	41 013	42 878	28 118	29 998	36 584	31 727	32 364	36 972
Préstamos entre empresas	13 470	16 451	22 541	38 346	39 040	22 851	25 440	4 886	20 840	5 543	4 693	-445	18 360	9 904	9 469	15 309
Reinversión de utilidades	28 803	31 194	17 192	-5 288	1 174	-7 632	4 342	10 049	16 330	20 753	5 459	16 887	20 557	21 119	32 258	25 395
Chile																
Aportes de capital	4 662	10 911	8 532	4 778	10 506	6 494	6 148	2 075	2 476	6 361	5 245	11 605	10 344	9 023	5 927	5 232
Préstamos entre empresas	3 856	3 233	11 067	8 714	9 619	9 785	2 552	-943	-795	1 846	936	-979	485	1 975	-433	368
Reinversión de utilidades	6 332	12 225	12 203	7 629	5 404	1 488	2 663	4 105	6 262	5 372	5 267	4 551	7 943	7 379	7 028	8 552
Colombia																
Aportes de capital	3 733	8 282	9 091	9 755	9 181	7 423	6 399	8 053	4 558	7 285	3 386	3 269	7 860	9 163	7 427	5 408
Préstamos entre empresas	-635	1 872	1 239	2 368	2 493	2 006	4 672	1 794	1 604	2 411	2 527	2 485	2 955	2 923	1 439	949
Reinversión de utilidades	3 332	4 493	4 710	4 087	4 495	2 191	2 787	3 854	5 137	4 293	1 546	3 807	6 367	4 709	4 818	5 112
Costa Rica																
Aportes de capital	818	959	852	1 704	1 352	1 180	414	685	769	507	461	900	1 542	761	1 094	895
Préstamos entre empresas	150	711	1 136	714	912	665	1 153	573	794	574	511	693	1 073	1 098	886	364
Reinversión de utilidades	497	509	708	788	978	1 110	1 054	1 667	1 452	1 638	1 130	2 000	2 596	3 441	3 423	4 328
Dominica																
Aportes de capital	43	42	43	26	6	8	36	26	60	52	38	32	26	53	63	52
Préstamos entre empresas	12	7	9	7	2	-7	0	15	0	-2	2	-3	-2	-1	0	0
Reinversión de utilidades	3	2	4	5	4	6	6	-19	18	13	-18	-1	-6	-4	-3	-3

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ecuador																
Aportes de capital	265	252	227	424	848	985	679	521	470	431	837	579	1 171	356	310	759
Préstamos entre empresas	-312	66	40	-7	-390	51	-113	-49	688	384	125	-69	-434	-41	-57	-98
Reinversión de utilidades	213	328	301	310	314	287	200	161	232	170	157	142	145	166	193	639
Granada																
Aportes de capital	46	73	36	111	58	122	85	122	123	149	130	121	133	185	137	142
Préstamos entre empresas	-1	1	2	7	14	-2	20	-6	24	5	-8	-6	-9	-8	-8	-8
Reinversión de utilidades	10	11	13	13	12	34	4	38	40	54	19	37	40	42	35	36
Guatemala																
Aportes de capital	168	405	448	288	439	772	157	112	212	31	53	2209	74	156	199	65
Préstamos entre empresas	-136	149	318	382	269	-255	392	250	-57	46	40	34	159	-82	-32	182
Reinversión de utilidades	626	666	505	809	734	714	625	768	825	899	841	1 219	1 210	1 537	1 562	1 635
Honduras																
Aportes de capital	29	284	310	174	247	137	201	474	120	28	-18	-178	-9	-258	-155	-19
Préstamos entre empresas	378	56	52	250	540	342	-34	88	676	239	-61	-60	-34	-371	-347	531
Reinversión de utilidades	562	674	697	645	917	838	981	388	647	689	314	1 038	802	1 208	980	884
México																
Aportes de capital	15 646	9 699	4 316	22 041	5 763	13 450	10 995	11 965	11 334	13 572	6 761	15 479	18 190	5 284	4 110	7 319
Préstamos entre empresas	9 583	3 439	3 251	10 392	4 639	10 845	17 225	9 193	13 220	-1 802	8 651	7 225	4 814	-1 241	12 655	8 253
Reinversión de utilidades	5 306	10 756	10 664	18 497	18 037	11 955	10 683	11 981	13 313	18 179	16 135	12 913	16 202	26 639	28 710	27 649
Nicaragua																
Aportes de capital	0	0	567	360	686	595	446	630	496	247	226	205	312	208	329	...
Préstamos entre empresas	0	0	29	321	235	145	209	55	40	109	44	301	32	288	140	...
Reinversión de utilidades	0	0	180	285	157	227	335	351	302	147	477	541	943	617	883	...

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Panamá																
Aportes de capital	948	759	1 561	1 614	687	77	923	-24	31	-25	-668	119	101	142	-123	167
Préstamos entre empresas	540	1 224	682	550	343	1 599	2 258	2 211	3 557	2 756	-1 108	-375	1 280	1 711	1 029	537
Reinversión de utilidades	874	1 150	737	1 779	3 429	3 382	2 404	1 790	1 900	1 720	-700	1 608	1 085	882	1 180	235
Paraguay																
Aportes de capital	155	649	393	510	740	527	413	569	300	345	383	317	286	744	561	695
Préstamos entre empresas	292	110	232	-287	23	271	297	205	-252	310	203	-77	308	60	108	134
Reinversión de utilidades	306	-98	243	213	252	6	109	-14	269	-170	-297	344	261	308	429	351
Perú																
Aportes de capital	2 445	896	5 387	3 013	-1 786	4 060	2 574	1 944	1 763	2 965	480	-84	1 845	29	-132	127
Préstamos entre empresas	693	2 117	1 459	2 300	2 460	401	906	173	-811	1 419	88	500	1 080	-663	-195	635
Reinversión de utilidades	5 317	4 670	7 337	4 258	3 589	2 876	3 325	5 297	4 921	392	96	6 726	8 276	4 973	7 126	1 1031
República Dominicana																
Aportes de capital	667	804	1 256	233	955	995	1 126	2 403	1 513	1 583	1 688	1 629	2 401	2 837	2 722	3 029
Préstamos entre empresas	554	468	904	471	-166	18	66	-162	-141	225	-330	-82	309	-155	133	58
Reinversión de utilidades	803	1 005	982	1 286	1 420	1 192	1 214	1 331	1 164	1 213	1 201	1 650	1 389	1 708	1 668	1 946
Saint Kitts y Nevis																
Aportes de capital	121	84	110	144	161	132	113	34	39	78	11	14	19	30	17	17
Préstamos entre empresas	0	0	3	-1	-7	-7	0	8	-5	2	-5	8	32	-1	-5	-5
Reinversión de utilidades	2	4	1	1	2	3	9	6	6	-18	-3	-3	-10	1	30	16
San Vicente y las Granadinas																
Aportes de capital	91	79	131	157	99	123	99	167	62	77	71	155	56	77	111	60
Préstamos entre empresas	1	1	1	-4	15	4	-15	11	-10	2	3	8	5	8	46	9
Reinversión de utilidades	4	4	1	1	10	-3	-14	-13	-12	-11	-8	6	5	-11	-18	6
Santa Lucía																
Aportes de capital	153	79	84	76	27	83	136	68	64	40	42	56	59	172	130	169
Préstamos entre empresas	9	5	12	15	2	11	11	15	-31	17	59	17	-42	-11	-13	19
Reinversión de utilidades	12	13	22	34	38	58	14	7	12	18	-2	-3	41	43	69	57

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Suriname																
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0	10	-3	5	0	134	577	264	397	967
Préstamos entre empresas	-248	-51	113	71	-21	186	254	55	89	96	-32	290	247	360	546	1 547
Reinversión de utilidades	0	121	11	69	27	1 291	1 519	31	44	-17	33	-169	-570	-140	-277	-476
Trinidad y Tabago																
Aportes de capital	309	517	-251	-1 899	518	-223	-268	-367	-790	137	12	-82	-134	...	...	...
Préstamos entre empresas	-11	-476	-1 653	769	143	400	245	-104	90	47	387	105	-582	...	...	...
Reinversión de utilidades	251	0	0	0	0	0	0	0	0	0	658	-957	-198	...	...	...
Uruguay																
Aportes de capital	1 617	1 412	1 242	2 057	1 708	1 422	1 019	646	277	636	1 006	733	970	553	792	240
Préstamos entre empresas	8	263	2 676	-1 704	1 569	2 501	-924	854	332	1 449	187	1 124	4 221	-6 490	-6 493	-188
Reinversión de utilidades	664	828	2 476	634	809	-1 250	-610	1 187	1 117	-619	-220	3 307	3 620	689	1 764	1 066
Venezuela (República Bolivariana de)																
Aportes de capital	-1 319	-495	-307	-79	67	123	21	20	20	...	...	...	...	...	...	...
Préstamos entre empresas	1 457	2 752	3 292	1 784	-1 605	1 051	622	-1 440	-697	...	...	...	...	...	...	...
Reinversión de utilidades	1 436	3 483	2 988	975	510	-405	425	1 352	1 563	...	...	...	...	...	...	...
Total																
Aportes de capital	74 749	96 349	92 840	91 611	81 101	90 301	81 066	86 996	69 432	80 614	50 332	68 620	83 774	64 139	59 477	62 366
Préstamos entre empresas	33 480	35 893	51 379	65 639	62 905	56 095	51 556	20 885	41 229	16 291	18 346	12 357	43 414	25 071	22 542	28 400
Reinversión de utilidades	61 501	76 572	70 725	46 625	49 725	27 074	36 948	52 207	63 073	59 149	34 501	61 230	77 338	82 885	97 879	93 143

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6)*, excepto en el caso de la República Bolivariana de Venezuela. Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (Fondo Monetario Internacional, 1993) en parte de la serie de los siguientes países: Bolivia (Estado Plurinacional de) (desde 2010 hasta 2013), Ecuador (desde 2010 hasta 2015), Honduras (desde 2010 hasta 2012), Panamá (desde 2010 hasta 2014), Perú (desde 2010 hasta 2011), Suriname (desde 2010 hasta 2016) y Trinidad y Tabago y Uruguay (desde 2010 hasta 2011).

^b Datos correspondientes a flujos de IED bruta, sin desinversiones.

Cuadro I.A1.3América Latina y el Caribe (19 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por países y sectores de destino, 2010-2025^a

(En millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Argentina^b																
Recursos naturales	2 741	1 056	6 586	5 084	-828,6	2 141	352	2 177	4 966	3 377	1 993	1 322	2 423	3 112	4 990	558
Manufacturas	3 991	4 096	3 963	3 841	5 850	6 420	-1 577,5	5 216	4 741	2 430	744	2 572	6 728	9 314	2 077	-761,5
Servicios	4 140	5 830	6 295	4 511	6 454	6 704	1 620	3 843	5 287	4 697	2 308	4 132	6 413	12 003	4 867	3 534
Belice																
Recursos naturales	13	31	101	22	10	12	28	10	21	-	-	-	...	...	...	...
Manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...	...	...	...
Servicios	79	59	82	64	113	40	10	7	86	79	67	119	...	...	...	...
Otros	5	5	6	9	30	13	6	7	11	15	9	9	...	...	...	...
Bolivia (Estado Plurinacional de)^c																
Recursos naturales	531	622	1 166	1 550	1 558	916	372	638	448	221	2	495	508	316	332	469
Manufacturas	276	240	119	317	390	23	137	260	147	148	39	380	201	77	154	285
Servicios	128	171	220	162	173	227	592	312	309	206	124	177	281	254	274	266
Brasil^d																
Recursos naturales	20 278	8 901	10 140	17 180	9 391	5 924	10 140	5 030	10 644	11 448	5 283	-244,0	8 861	5 003	-188,2	6 709
Manufacturas	25 852	33 551	37 580	39 323	42 484	34 349	37 025	21 383	33 494	24 905	15 019	7 647	16 030	14 630	20 342	19 585
Servicios	7 233	28 574	27 494	23 873	34 585	31 952	22 631	32 317	17 630	12 002	12 352	21 905	29 794	21 791	21 335	25 591
Otros	223	207	162	123	82	144	157	106	85	67	157	244	258	207	344	396
Chile																
Recursos naturales	6 053	12 673	13 184	6 152	6 591	8 966	1 017	993	-1 570,5	1 666	2 722	6 095	7 085	10 270	6 544	-
Manufacturas	1 572	-54,1	1 107	1 465	3 630	526	303	-275,9	-223,9	328	-225,8	207	820	1 086	90	-
Servicios	7 805	12 918	14 288	10 758	14 318	7 759	7 175	636	8 822	8 438	5 576	9 491	7 156	5 883	3 720	-
Otros	589	-1 387,2	3 224	2 747	989	515	2 868	3 884	915	3 147	3 376	-615,0	3 711	1 138	2 167	-

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Colombia																
Recursos naturales	4 976	7 236	7 972	8 513	7 091	3 264	2 501	4 339	3 931	4 482	1 089	1 431	4 380	6 836	3 390	2 864
Manufacturas	210	1 108	1 925	2 138	2 826	2 638	1 844	2 368	1 310	1 499	894	1 719	1 508	2 967	2 107	1 697
Servicios	1 244	6 303	5 143	5 560	6 252	5 718	9 513	6 994	6 058	8 008	5 476	6 411	11 294	6 991	8 187	6 909
Costa Rica																
Recursos naturales	-3,2	-18,7	20	2	13	403	110	34	93	5	-60,1	-61,0	-21,1	315	69	60
Manufacturas	980	887	399	329	614	622	953	1 269	1 352	1 668	1 163	2 425	3 413	2 483	3 620	3 873
Servicios	530	1 548	1 847	2 392	2 271	1 726	1 138	1 481	1 038	1 119	650	887	1 463	1 568	1 442	1 194
Otros	176	45	-7,8	19	27	1	3	-6,1	5	20	10	-20,5	2	34	-18,0	-5,5
Ecuador																
Recursos naturales	189	382	243	274	725	629	511	196	878	524	546	119	-115,6	216	188	280
Manufacturas	120	122	136	139	108	264	38	144	106	110	37	194	83	35	120	100
Servicios	-143,1	142	189	314	-56,8	441	217	293	406	350	536	338	915	229	137	919
El Salvador																
Recursos naturales	1	-0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Manufacturas	-65,3	149	-47,3	289	82	291	268	458	586	51	-201,0	-45,4	41	97	188	153
Servicios	-165,9	70	518	-114,4	224	108	78	431	240	586	224	430	137	748	566	323
Otros (maquila)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala																
Recursos naturales	147	391	461	440	51	23	59	-49,6	-98,2	64	19	18	91	-12,4	30	9
Manufacturas	199	187	132	190	197	238	242	277	274	227	240	184	173	271	343	203
Servicios	290	711	644	789	1 159	963	881	804	713	660	589	3 224	1 141	1 228	1 377	1 626
Otros	23	-69,2	33	60	37	8	-6,6	99	92	26	86	36	37	124	-21,2	44
Guyana																
Recursos naturales	94	108	122	173	113	59	41	161	1 138	1 480	2 015	4 415	4 345	7 122	10 221	9 034
Manufacturas	16	30	44	10	31	13	4	2	6	30	26	44	40	28	94	17
Servicios	70	92	113	17	44	17	1	41	12	4	0	1	2	34	39	-
Otros	18	17	14	14	67	33	12	8	76	199	32	9	7	14	75	-82,5

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Honduras																
Recursos naturales	84	62	41	70	72	64	-94,0	-67,0	57	9	6	62	-119,2	22	-14,1	65
Manufacturas	341	392	426	325	667	385	430	635	-37,4	-110,3	70	119	108	389	-28,2	-52,0
Servicios	545	560	591	665	678	755	803	607	942	600	343	557	932	646	943	869
Jamaica																
Recursos naturales	31	57	107	87	56	82	118	235	483	342	95	35	29	1	-	...
Manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...
Servicios	155	93	100	155	139	369	371	213	106	121	63	163	188	436	246	...
Otros	42	68	206	303	387	474	439	441	186	203	108	122	102	55	59	...
México																
Recursos naturales	1 497	1 341	3 246	5 911	3 113	1 994	1 458	1 998	1 444	1 902	1 488	5 008	1 846	3 827	1 875	1 796
Manufacturas	14 125	12 175	10 540	32 171	18 807	18 620	18 258	16 903	15 523	15 541	11 816	12 559	12 711	18 081	19 881	14 821
Servicios	11 567	12 113	7 980	10 272	8 411	15 327	11 468	15 134	14 637	15 478	15 776	14 055	20 735	14 150	15 117	24 253
Nicaragua																
Recursos naturales	77	191	33	48	40	11	71	21	69	29	30	76	61	18	107	4
Manufacturas	108	226	336	281	442	253	292	301	131	-25,8	215	25	445	431	425	472
Servicios	323	550	378	431	568	690	596	662	632	489	477	937	823	643	862	1 025
Otros	-	-	29	206	27	13	30	52	6	10	24	8	-42,5	10	10	10
Panamá																
Recursos naturales	77	94	1 164	468	27	1 679	730	2 043	820	1 450	195	17	-365,8	216	19	...
Manufacturas	-113,8	298	520	142	250	-7,6	221	316	27	133	-65,5	255	138	-42,4	172	...
Servicios	2 760	2 761	1 526	2 957	4 182	2 885	3 795	1 923	3 197	2 808	1 271	1 859	2 342	1 897	2 262	...
Paraguay																
Recursos naturales	25	51	106	141	118	-26,0	156	76	-29,7	38	-46,4	115	43	69	109	...
Manufacturas	370	277	175	-15,0	7	134	153	183	181	314	35	98	447	-14,9	199	...
Servicios	274	412	584	443	603	564	408	233	119	61	297	177	462	752	623	...

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
República Dominicana																
Recursos naturales	240	1 060	1 169	93	-38,5	6	486	410	185	225	-6,5	536	371	279	39	262
Manufacturas	566	355	1 257	404	607	368	413	1 365	540	356	441	307	609	689	441	590
Servicios	1 218	862	716	1 494	1 640	1 831	1 508	1 796	1 811	2 440	2 125	2 354	3 118	3 422	4 043	4 181
Uruguay																
Recursos naturales	329	383	435	342	43	42	182	-88,9	-43,0	-61,1	55	65	129	-13,8	289	...
Manufacturas	131	190	568	507	677	163	-759,1	-90,9	200	481	506	1 407	1 466	764	-31,0	...
Servicios	1 037	1 482	1 007	3 369	1 431	855	-1 218,4	-447,0	-82,6	1 646	306	1 552	1 618	1 643	-2 996,6	...
Otros	820	572	205	33	85	25	-25,6	36	-86,0	-72,5	-35,4	-47,9	173	42	814	...
Total																
Recursos naturales	37 380	34 619	46 296	46 549	28 145	26 190	18 237	18 156	23 436	27 200	15 424	19 505	29 550	37 597	28 000	22 111
Manufacturas	48 677	54 229	59 181	81 854	77 670	65 298	58 245	50 714	58 357	48 086	30 754	30 097	44 960	51 286	50 196	40 982
Servicios	39 089	75 251	69 715	68 111	83 189	78 931	61 587	67 278	61 961	59 792	48 560	68 769	88 814	74 319	63 044	70 690
Otros	1 896	-542,0	3 872	3 513	1 731	1 227	3 481	4 628	1 289	3 614	3 766	-254,8	4 248	1 623	3 430	362

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6)*, excepto en los casos de Costa Rica, Honduras, México, Panamá y el Paraguay. Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (Fondo Monetario Internacional, 1993), en parte de las series del Ecuador (desde 2010 hasta 2015) y el Uruguay (desde 2010 hasta 2012).

^b Según datos del Banco Central de la República Argentina.

^c Datos correspondientes a flujos de IED bruta, sin desinversiones.

^d Los datos no incluyen el componente de reinversión de utilidades.

Cuadro I.A1.4América Latina y el Caribe (17 países): ingresos de inversión extranjera directa (IED), por país de origen, 2010-2025^a

(En millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Argentina^b																
Estados Unidos	1 060	2 167	2 221	2 310	4 200	3 372	-1 110	1 813	2 717	1 596	754	949	2 675	4 651	1 415	1 415
Australia	229	11	50	52	7	74	54	47	42	201	56	56	90	249	465	970
México	309	407	611	-94	312	381	68	-101	362	324	118	435	564	386	296	687
Canadá	154	383	1 723	916	329	379	-400	519	1 161	652	155	477	-82	423	343	565
Chile	1 080	1 085	1 255	590	838	929	120	860	778	540	357	78	-294	383	441	387
China	75	47	332	110	126	81	49	408	596	636	166	323	794	2 259	712	350
Dinamarca	243	332	202	47	131	48	-19	80	251	345	7	60	172	394	155	266
Bélgica	225	172	-253	-559	-68	39	34	291	-50	-147	115	-178	59	117	-30	203
Bolivia (Estado Plurinacional de)^c																
Suecia	169	280	178	347	15	79	-13	413	212	40	-154	286	140	13	210	443
Panamá	5	1	12	5	-12	-5	30	6	19	2	10	6	18	-31	19	174
Perú	82	12	56	102	442	-5	247	13	145	37	121	254	218	57	33	77
China	1	0	2	0	22	72	13	46	33	-2	3	-1	1	20	60	66
España	271	235	364	676	537	369	164	167	208	274	64	159	157	85	162	57
Brasil^d																
Estados Unidos	7 180	4 531	20 926	10 715	11 530	10 159	8 614	14 820	10 311	7 698	10 399	11 963	13 838	11 139	10 861	12 434
Luxemburgo	9 174	2 472	7 771	9 737	8 679	6 936	9 841	4 792	5 261	2 308	96	3 963	-92	4 511	785	6 953
Países Bajos (Reino de los)	2 762	18 693	15 365	23 614	24 650	23 907	23 885	8 327	18 416	6 742	5 504	-1 555	10 222	778	7 739	4 878
Reino Unido	1 451	3 302	2 606	1 745	1 904	1 855	-1 735	1 299	602	2 899	-1 178	133	2 515	4 839	2 000	4 563
España	632	9 965	2 450	2 180	6 356	5 311	2 482	753	2 979	2 231	1 543	-632	3 264	4 414	1 954	4 028
Francia	3 007	4 352	2 827	2 981	3 947	-477	3 347	4 656	3 171	4 070	2 615	723	4 855	2 683	506	3 313
Bélgica	854	-1 370	852	2 349	1 555	474	248	-497	-993	-181	-99	219	840	-819	-362	2 647
Suiza	8 737	1 707	6 062	4 061	4 739	-403	1 801	-2 116	2 282	63	336	-2 643	-505	915	2 960	1 453

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Chile																
Canadá	515	3 244	2 227	2 430	3 129	-1 226	326	1 104	2 661	1 348	2 085	2 374	4 012	4 871	3 252	...
México	449	70	938	566	161	212	-143	191	-128	43	-1 184	-368	317	1 221	1 608	...
España	-585	2 347	1 136	1 787	7 398	1 523	1 301	861	1 306	-66	1 017	-3 045	1 445	2 782	1 383	...
Países Bajos (Reino de los)	-847	1 313	3 537	6 496	2 098	1 796	531	332	1 216	1 779	897	3 463	1 192	46	1 304	...
Estados Unidos	1 087	5 141	8 501	2 058	3 538	1 471	1 660	-3 588	52	1 758	1 555	-2 045	1 475	2 841	1 043	...
Colombia																
Estados Unidos	1 593	2 154	2 476	2 838	2 240	2 123	2 099	2 172	2 410	2 475	1 843	1 733	5 096	5 449	5 383	3 375
España	113	1 164	628	884	2 214	1 324	1 463	2 612	1 677	2 536	1 709	1 418	2 766	2 240	2 798	2 430
Panamá	1 368	3 508	2 395	2 040	2 436	1 650	1 433	1 429	1 215	968	598	618	2 241	-158	1 217	1 173
Suiza	180	994	698	2 096	2 804	958	731	741	877	1 154	583	1 057	1 050	1 161	499	1 049
Francia	102	142	303	532	224	174	188	242	246	145	64	129	292	312	358	377
Canadá	268	273	291	258	437	319	2 188	231	644	463	556	278	201	410	66	339
Costa Rica																
Estados Unidos	1 107	1 499	907	449	796	1 263	764	1 611	1 631	1 962	1 163	2 547	4 019	2 550	3 982	2 600
Suiza	68	5	-3	-7	36	-43	40	117	122	54	-15	71	332	136	-46	1 004
México	40	172	225	160	234	114	115	136	85	94	15	10	-7	-59	125	238
Colombia	98	138	104	57	170	135	84	195	69	104	37	206	101	105	157	183
Bélgica	0	0	12	28	29	27	-4	17	7	41	70	-9	17	436	83	147
Panamá	37	-7	1	154	175	39	28	139	72	76	80	81	52	120	66	107
Ecuador																
Costa Rica	4	20	4	9	17	8	7	19	3	5	18	85	6	4	1	273
Nueva Zelanda	0	1	6	0	31	34	4	104	1	39	0	10	2	2	0	138
Panamá	139	32	25	55	28	18	24	23	4	39	21	19	23	1	18	130
España	-17	52	50	68	63	66	102	81	169	149	236	-28	66	-2	-28	116
Chile	8	15	16	24	18	77	14	44	37	20	32	39	20	77	50	107
Estados Unidos	-535	12	94	43	14	188	88	35	60	74	87	83	36	63	58	94

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
El Salvador																
Panamá	206	27	-514	236	12	120	226	367	172	270	320	500	-111	253	87	188
Estados Unidos	-99	23	3	31	116	248	49	24	354	215	-24	146	81	245	259	97
Honduras	-4	0	31	-1	8	-14	46	157	-11	-12	29	59	46	32	47	73
Guatemala																
Colombia	18	184	50	194	161	129	124	234	154	176	228	337	65	89	291	398
Estados Unidos	280	151	232	207	372	359	299	263	292	236	96	121	308	182	168	325
Nicaragua	0	0	14	1	2	1	0	1	2	0	0	0	0	0	225	255
México	79	97	98	231	181	111	202	203	102	108	-13	167	174	134	208	231
Países Bajos (Reino de los)	35	7	5	7	2	49	0	-32	5	69	43	114	5	45	151	112
Luxemburgo	1	10	18	-5	73	70	63	22	23	31	41	2248	136	115	118	109
Honduras	-35	16	23	61	31	62	31	14	34	35	26	41	52	62	100	61
Honduras																
Colombia	0	20	22	31	128	97	99	31	106	105	156	169	171	220	238	336
Nicaragua	4	10	3	4	18	27	24	4	8	6	12	11	13	20	20	147
Canadá	159	187	132	114	803	140	-13	4	-2	9	0	3	-53	-168	-260	120
Panamá	14	16	22	63	152	232	273	156	188	89	56	132	239	148	316	109
Reino Unido	109	85	94	97	127	64	0	-20	1	0	2	-3	6	10	62	69
El Salvador	17	21	25	26	22	16	20	5	17	26	3	16	41	17	33	36
México																
Estados Unidos	10 413	13 413	9 179	15 717	10 430	17 219	10 534	15 554	12 274	12 117	11 356	15 009	15 022	13 634	16 513	15 877
España	4 284	2 450	-1 100	144	3 736	4 322	3 457	2 470	4 127	3 978	3 999	4 335	1 638	3 774	-1 134	4 431
Canadá	1 924	1 315	1 618	5 360	2 868	1 357	2 577	3 855	3 182	3 197	4 224	2 071	3 780	3 472	3 216	3 323
Países Bajos (Reino de los)	5 499	295	414	1 145	238	1 164	338	-22	605	917	816	-278	-248	892	1 881	2 387
Japón	1 151	846	2 004	1 642	2 494	2 128	1 973	2 405	2 123	1 474	1 219	1 583	1 839	2 909	4 285	2 293
Suiza	-124	181	259	598	462	406	395	304	557	649	534	384	115	349	540	2 040
Australia	201	868	802	340	591	348	263	2 226	574	770	335	50	130	82	607	1 683

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Nicaragua																
Panamá	1	34	137	94	116	128	182	143	164	181	97	121	179	224	306	383
Estados Unidos	88	159	54	324	78	224	162	261	79	100	180	331	384	242	268	196
México	90	115	134	136	248	140	154	159	143	103	84	131	198	93	91	111
Costa Rica	2	39	38	22	0	-9	40	36	68	19	31	-7	136	124	101	88
Países Bajos (Reino de los)	6	0	0	15	2	9	1	19	9	15	18	8	112	55	55	75
Panamá																
Estados Unidos	1 120	652	28	715	2 154	711	1 059	-25	896	687	969	216	58	-45	625	...
Colombia	82	486	9	29	1 162	659	913	346	864	778	371	516	784	221	472	...
España	-50	133	68	147	248	99	85	220	-144	-13	-53	60	89	15	350	...
Suiza	444	216	152	232	244	161	232	546	1	-8	-103	410	768	342	323	...
Países Bajos (Reino de los)	126	-114	244	-2	109	398	-152	13	474	183	124	-3	-175	180	223	...
Guatemala	4	28	26	18	21	29	44	18	26	-20	-23	98	-40	56	79	...
Puerto Rico	-63	-102	21	13	3	-2	-5	20	19	7	5	16	7	-14	71	...
Paraguay																
Canadá	-3	-1	3	19	1	-1	1	-1	-24	-13	15	4	-1	12	156	...
Brasil	86	62	174	152	163	106	-10	108	60	105	91	142	230	265	110	...
Reino Unido	7	-4	25	29	53	58	98	-6	-12	-224	-5	160	7	18	99	...
España	98	166	70	100	7	37	90	112	10	22	-58	-231	16	69	92	...
Curaçao	19	81	-17	-79	-21	-73	56	-86	-29	-63	152	-95	45	-13	85	...
República Dominicana																
España	203	137	128	33	7	32	281	206	288	355	194	213	372	668	1 126	1 086
Estados Unidos	1 055	499	252	374	321	405	356	732	709	937	730	1 410	1 553	1 329	1 162	1 043
Italia	8	16	1	0	10	-1	48	32	24	45	19	38	50	130	101	372
Panamá	42	42	20	5	-20	11	5	3	12	12	84	99	264	247	192	268
México	433	73	-32	6	244	-19	118	-45	-80	609	337	392	482	349	210	266

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Trinidad y Tabago																
Canadá	3	352	-1 178	48	-34	43	-387	-102	1	58	-9	-54	-32	39	15	171
Barbados	0	0	0	0	0	0	-162	-46	-259	-163	-201	76	211	-101	-332	117
Uruguay																
Estados Unidos	-36	77	-361	371	-178	-2 429	3 178	-984	1 347	1 366	-1 233	-2 004	657	-1 105	590	...
España	75	194	208	437	886	-69	568	737	3 814	445	282	308	869	188	363	...
Japón	0	0	15	-33	244	96	-25	-89	-178	-11	-13	-112	96	-22	309	...
Argentina	588	809	195	308	-148	159	-151	417	-91	133	-396	339	81	-693	275	...
Reino Unido	135	2	59	-3	41	88	-69	134	-20	47	-179	219	-223	-37	105	...
Singapur	0	0	58	104	-165	240	106	532	372	110	216	344	833	-1 611	81	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional. Sexta edición (MBP6)*, excepto en los casos de Costa Rica, Honduras, México, Panamá y el Paraguay. Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (Fondo Monetario Internacional, 1993), en parte de las series del Ecuador (desde 2010 hasta 2015) y el Uruguay (desde 2010 hasta 2012).

^b Según datos del Banco Central de la República Argentina.

^c Datos correspondientes a flujos de IED bruta, sin desinversiones.

^d Los datos no incluyen el componente de reinversión de utilidades.

Cuadro I.A1.5

América Latina y el Caribe (23 países): acervo de inversión extranjera directa (IED) pasiva, por países, 2010, 2015, 2020 y 2025

(En millones de dólares y porcentajes del PIB)

	2010	2015	2020	2025		2010	2015	2020	2025
	(En millones de dólares)					(En porcentajes del PIB)			
Argentina	79 504	79 773	85 269	181 037		27	12	22	26
Belice	355	2 051	2 409	2 762		30	94	118	84
Bolivia (Estado Plurinacional de)	5 893	11 598	10 276	9 287		59	29	12	20
Brasil	121 949	568 226	765 401	1 355 729		22	31	52	59
Chile	...	222 984	260 715	322 665		...	92	102	90
Colombia	15 377	149 073	212 299	286 617		16	51	78	62
Costa Rica	3 600	34 278	50 129	76 646		23	61	80	74
Ecuador	6 876	15 894	20 802	24 561		30	16	22	19
El Salvador	2 252	9 995	11 972	15 982		18	43	48	44
Guatemala	...	12 228	17 574	28 502		...	20	23	23
Haití	99	1 265	1 940	...		2	9	12	...
Honduras	1 585	13 564	17 421	15 681		21	65	74	41
Jamaica	3 931	14 171	17 693	...		41	95	118	...
México	...	478 453	592 508	880 936		...	39	52	50
Nicaragua	1 565	7 208	9 901	16 237		29	57	78	73
Panamá	7 314	39 629	62 914	70 470		56	71	110	78
Paraguay	1 016	7 183	9 110	13 161		12	20	26	28
Perú	11 835	91 203	116 733	158 009		23	48	58	49
República Dominicana	...	31 284	45 499	67 018		...	44	58	53
Suriname	...	1 477	2 275	6 496		...	29	55	146
Trinidad y Tabago	...	10 049	10 496	...		...	37	50	50
Uruguay	2 406	47 419	50 582	57 548		11	81	94	70
Venezuela (República Bolivariana de)	39 074	28 142	...	...		32	19	...	...
Total	304 630	1 877 146	2 373 918	3 602 569		28	52	78	78

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

Cuadro I.A1.6

América Latina y el Caribe (27 países): salidas de inversión extranjera directa (IED), por países, 2010-2025

(En millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Antigua y Barbuda	15	24	26	24	6	14	38	12	-1	-7	-18	-10	17	18	0	-9,3
Argentina	965	1 488	1 055	890	1 921	875	1 787	1 156	1 726	1 523	1 177	1 544	2 090	3 023	2 757	2 834
Bahamas (Las)	150	524	158	277	2 679	170	359	151	117	148	60	85	214	225	163	160
Barbados	345	556	39	40	-229	52	-194	-28	9	28	8	28	...	...	...	...
Belice	1	1	1	1	3	0	2	0	1	2	4	2	1	2	3	1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-29	0	77	-255	-33	-2	89	80	-84	48	-111	91	-81	257	133	156
Brasil	26 763	16 067	2 083	15 644	20 607	3 134	14 693	21 341	2 025	22 820	-3 467	16 239	33 355	25 147	26 339	30 176
Chile	8 561	16 892	19 935	9 323	10 080	15 851	7 876	2 535	1 847	10 345	6 398	14 573	14 055	8 765	3 592	7 575
Colombia	5 483	8 420	-606	7 652	3 899	4 218	4 517	3 690	5 126	3 153	1 733	3 181	3 384	1 269	4 512	4 159
Costa Rica	318	405	894	804	424	414	493	273	581	24	459	447	1 000	987	337	466
Dominica	-2	-2	-2	4	-2	-12	1	-1	0	0	0	2	-1	0	0	0
El Salvador	112	-96	-36	66	200	98	132	-385	-413	61	384	427	-117	-30	310	318
Granada	2	6	7	6	7	19	17	4	18	24	-23	-9	10	0	-4	-4
Guatemala	50	80	44	30	55	183	209	196	201	180	149	476	722	615	724	2 508
Honduras	-1	2	208	78	390	365	247	-85	548	459	-137	288	21	-259	-49	587
Jamaica	58	75	90	75	59	34	270	34	13	446	7	56	60	-4	1	-1
México	17 895	11 573	18 775	18 032	5 594	10 978	7 870	3 045	12 245	6 084	5 045	-301	17 369	806	13 021	11 871
Panamá	0	176	-274	331	329	1 091	933	-338	570	725	-2 535	-9	188	1 465	84	-871
Paraguay	262	99	-219	750	954	513	586	467	-338	294	112	423	347	305	166	236

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Perú	-436	-343	2 308	237	837	-663	1 526	1 422	-790	-500	1 880	1 969	-587	1 476	1 174	2 084
Saint Kitts y Nevis	1	4	6	12	5	-5	-3	6	28	12	4	-15	-8	-1	9	10
San Vicente y las Granadinas	1	1	2	-7	5	8	-9	21	7	5	2	0	-1	0	-2	-2
Santa Lucía	-16	6	-19	112	-32	23	12	-6	-9	45	-24	-18	-18	38	0	19
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	-2	12	92	1	50	-53	-22	-9	-1
Trinidad y Tabago	0	67	189	63	-18	128	-25	-12	65	114	98	770	1 354	531	527	-390
Uruguay	60	7	4 154	-2 058	1 838	1 898	1 308	4 724	2 456	104	-120	2 620	5 932	-8 321	-1 370	661
Venezuela (República Bolivariana de)	-2 497	349	-4 247	249	-2 360	-395	-1 033	-2 329	-2 051	163	-923	-1 287	-385	-626	-203	-257
Total	58 061	56 381	44 646	51 880	47 218	38 993	41 701	35 969	23 906	46 393	10 162	41 621	78 867	35 666	52 212	62 286

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales al 17 de abril de 2026.

CAPÍTULO



La inversión extranjera directa en la región ante la nueva política comercial de los Estados Unidos

Introducción

- A. La relación entre el comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED)
- B. Relaciones de comercio e inversión entre América Latina y el Caribe y los Estados Unidos
- C. Políticas para potenciar los vínculos entre el comercio y la IED como apoyo al desarrollo productivo
- D. Reflexiones finales y recomendaciones de política

Bibliografía

Anexo II.A1

Introducción

La economía mundial atraviesa un período de profunda incertidumbre, marcado cada vez más por tensiones geopolíticas, conflictos bélicos, los efectos de la transformación digital y la inteligencia artificial (IA), y cambios en el sistema multilateral de comercio. Estas dinámicas contribuyen a conformar un panorama económico mundial más fragmentado, donde se observa una creciente regionalización como nuevo rasgo del sistema comercial internacional, y en el que las empresas están replanteando la organización de sus redes de producción y los gobiernos están dando cada vez más prioridad a la resiliencia, la seguridad y la autonomía estratégica en sus decisiones de política.

En este escenario, 2025 representó un punto de inflexión para el comercio internacional. La intensificación del uso de aranceles y otras medidas restrictivas por parte de los Estados Unidos ha debilitado el orden comercial multilateral basado en reglas y ha alterado las condiciones de acceso al mayor mercado de consumo del mundo, lo que tenido consecuencias en el sistema económico mundial (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2025c).

Estos cambios no solo afectan el comercio. Dado que el comercio y la inversión extranjera directa (IED) constituyen dos mecanismos centrales y estrechamente vinculados de la integración económica internacional, las transformaciones en las reglas y patrones del comercio pueden tener efectos directos sobre las decisiones de inversión. Cabe preguntarse, entonces, ¿qué efectos podrían tener los cambios de la política comercial de los Estados Unidos en la atracción de IED en América Latina y el Caribe? y, a partir de ello, ¿cómo están respondiendo los países de la región y qué opciones tienen para fortalecer su posición y aprovechar las oportunidades que podrían surgir en este nuevo escenario?

Para responder a estas preguntas, es preciso, en primer lugar, comprender la naturaleza de la relación entre el comercio y la IED. Si bien ambos fenómenos están en la base de la organización de las cadenas globales de valor, su vínculo no es uniforme.

En segundo lugar, es necesario analizar hasta qué punto la relación entre comercio e IED en América Latina y el Caribe está vinculada al mercado estadounidense. México, Centroamérica y el Caribe destinan la mayor proporción de sus exportaciones hacia los Estados Unidos y, en América del Sur, las exportaciones tienden a estar más orientadas hacia otros destinos, en particular China. Sin embargo, incluso en estos países, esta caracterización a nivel agregado oculta diferencias sectoriales relevantes: en determinados sectores, especialmente en el caso de las manufacturas de mayor contenido tecnológico, el mercado estadounidense continúa siendo un destino de exportación de gran importancia. Estas diferencias, tanto entre países como entre sectores, podrían condicionar la forma en que los cambios de la política comercial de los Estados Unidos se transmiten a las decisiones de inversión.

En tercer lugar, resulta fundamental examinar cómo los países de la región están respondiendo a este nuevo entorno. Las agencias de promoción de inversiones¹ desempeñan un papel clave en la atracción y orientación de la IED, pero enfrentan el desafío de adaptar sus estrategias a un contexto en el que las relaciones entre comercio e IED son cada vez más complejas y volátiles. Sobre la base de una encuesta realizada a distintas agencias de promoción de inversiones de la región, en este capítulo se analiza cómo estas instituciones están ajustando sus estrategias y qué desafíos enfrentan. Esto plantea interrogantes sobre la adecuación de los instrumentos existentes y sobre la necesidad de fortalecer la coordinación entre las políticas comerciales, de desarrollo productivo y de inversión.

El presente capítulo se divide en cuatro secciones. En la sección A, se analiza brevemente la relación entre el comercio y la IED, combinando elementos conceptuales con datos empíricos. En la sección B, se examina el papel del comercio con los Estados Unidos y el mundo en las dinámicas de inversión de la región, y se evalúa el grado en que la importancia del mercado estadounidense influye en la localización y las características de la IED. En la sección C, se abordan las respuestas de política adoptadas por los países de América Latina y el Caribe, con especial atención al papel de las agencias de promoción de inversiones y a los desafíos institucionales que enfrentan en el contexto actual. Por último, en la sección D, se presentan las conclusiones y se formulan recomendaciones de política.

¹ Si bien los organismos de promoción de inversiones pueden ser entidades de diversa naturaleza jurídica, en el presente documento se emplea el término "agencias" para referirse a ellos, por ser el más habitualmente utilizado en las instituciones y los estudios relacionados con el tema.

A. La relación entre el comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED)

1. Elementos conceptuales

El comercio internacional y la IED constituyen vehículos para la internacionalización y el desarrollo de las actividades económicas, que han contribuido desde hace décadas a la conformación de una economía mundial cada vez más interconectada y compleja. Las empresas que operan en múltiples mercados pueden optar por abastecerlos mediante exportaciones, establecer una producción local en los países de destino o combinar ambas estrategias². En la práctica, estas decisiones forman parte de la organización de redes de producción cada vez más fragmentadas a nivel internacional, en las que distintas etapas del proceso productivo se localizan en función de los costos, las capacidades y las condiciones de acceso a mercados.

En este contexto, la relación entre el comercio y la IED no es uniforme. En determinadas condiciones, pueden actuar como sustitutos, por ejemplo, cuando las empresas optan por producir localmente para evitar costos de transporte o barreras comerciales (Mundell, 1957). Sin embargo, en un entorno caracterizado por la expansión de las cadenas globales de valor, el comercio y la inversión tienden a reforzarse mutuamente. La fragmentación internacional de la producción hace que las empresas transnacionales generen flujos cada vez mayores de bienes intermedios, servicios y tecnología entre países (véase el recuadro II.1), de modo que la inversión en el exterior suele asociarse a un aumento del comercio.

Recuadro II.1

El papel de las empresas transnacionales en el nexo entre el comercio y la inversión extranjera directa

Las empresas transnacionales son actores centrales en el vínculo entre el comercio y la inversión extranjera directa (IED). Al organizar la producción a través de las fronteras, vinculan directamente las decisiones de inversión con los flujos comerciales, sobre todo en los sectores caracterizados por procesos productivos fragmentados. Su papel en la economía internacional es sustancial: representan alrededor del 31% del PIB mundial y se estima que generan el 64% de las exportaciones totales, lo que incluye aproximadamente un 30% producido por filiales en el exterior y un 34% producido por las casas matrices en sus economías de origen. Las filiales extranjeras tienden a estar más orientadas a la exportación, invierten de manera más intensiva en investigación y desarrollo, y dependen en mayor medida de insumos intermedios que las empresas nacionales, lo que refuerza su papel central en los sistemas productivos integrados a nivel mundial (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE], 2018).

Los marcos institucionales, como las zonas económicas especiales y los regímenes de zonas francas, refuerzan estas dinámicas al proporcionar un entorno propicio para la actividad de las transnacionales. Estos regímenes suelen ofrecer incentivos fiscales, procedimientos aduaneros simplificados e infraestructura orientada a la producción para la exportación, lo que fomenta el establecimiento de filiales profundamente integradas en las cadenas globales de valor. En América Latina y el Caribe, en países como Costa Rica, México, la República Dominicana y el Uruguay, por mencionar algunos, los regímenes de zonas francas se han consolidado como plataformas clave para la inversión orientada a la exportación, apoyando la generación de empleo a gran escala, el establecimiento de vínculos con proveedores locales y la producción de grandes volúmenes de comercio transfronterizo. En conjunto, la expansión de las redes de producción de las empresas transnacionales y los marcos de política que las respaldan han contribuido a generar una interrelación estructural entre el comercio y la inversión.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2018). *Multinational enterprises in the global economy: heavily debated but hardly measured. Organization for Economic Co-Operation and Development Policy Note.*

² En presencia de economías de escala y diferenciación de productos, las empresas pueden simultáneamente exportar y establecer una producción en el exterior, lo que da lugar a patrones de comercio intraindustrial entre países (Krugman, 1980).

Asimismo, la IED puede dar lugar a una reconfiguración geográfica del comercio. Cuando las empresas localizan la producción en el exterior para abastecer a terceros mercados, las exportaciones de las filiales pueden sustituir parcial o totalmente las exportaciones desde el país de origen, tanto hacia el país receptor como hacia otros destinos. A nivel mundial, esto supone una redistribución de los flujos comerciales entre países, más que una reducción de su volumen total (Ekholm et al., 2007).

El comercio también puede actuar como motor de la IED. Con frecuencia, las empresas ingresan a los mercados extranjeros a través de las exportaciones y se establecen localmente una vez que cuentan con suficiente demanda y conocimiento del mercado, así como con redes de distribución (Conconi et al., 2016; Johanson y Vahlne, 1977). Esta dinámica también puede extenderse a los servicios, donde la presencia local facilita la provisión de actividades complementarias al comercio (Dunning, 1992). No obstante, este patrón secuencial no es universal. La aparición de empresas que desde su nacimiento buscan tener un alcance mundial (*“born global”*) refleja modelos de internacionalización temprana en los que las decisiones de comercio e inversión se integran desde el inicio (Rennie, 1993; Oviatt y McDougall, 1994).

Analizar las motivaciones que impulsan a las empresas a invertir a escala mundial permite comprender mejor la relación entre el comercio internacional y la IED. Un enfoque ampliamente utilizado define cuatro motivaciones principales (Dunning, 1988, 1992)³:

- i) Búsqueda de mercados: atender los mercados locales o regionales directamente y no mediante exportaciones.
- ii) Búsqueda de recursos: asegurar el acceso a recursos naturales o mano de obra que en el país de origen no están disponibles o resultan más costosos.
- iii) Búsqueda de eficiencia: optimizar los procesos productivos mediante la localización de distintas etapas de la cadena de valor en países con ventajas en materia de costos, habilidades o condiciones logísticas.
- iv) Búsqueda de activos estratégicos: adquirir activos que fortalezcan la posición competitiva a largo plazo, como tecnologías, patentes, capacidades de investigación y desarrollo u activos intangibles, como el reconocimiento de marca⁴.

Estas motivaciones se reflejan en distintas modalidades de inversión. La IED horizontal supone la reproducción de actividades productivas en el extranjero para abastecer los mercados locales⁵, mientras que la IED vertical se refiere a la fragmentación de los procesos productivos en distintas localizaciones en función de ventajas específicas, como costos o disponibilidad de recursos y habilidades. Una tercera modalidad es la IED orientada a plataformas de exportación, en la que la producción se localiza en un país para abastecer a terceros mercados (Ekholm et al., 2007). Este tipo de inversión depende fundamentalmente de las condiciones del comercio internacional y puede verse afectada de manera directa por los cambios en las políticas comerciales.

En las decisiones de inversión adoptadas en los últimos años, los países se han visto forzados a incorporar cada vez más consideraciones de riesgo, vinculadas tanto a la resiliencia de las cadenas de suministro como a factores geopolíticos. La pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) dejó al descubierto la vulnerabilidad de la producción fragmentada internacionalmente, e impulsó la implementación de estrategias de reducción de riesgos asociados al transporte, la concentración

³ Si bien proporciona una tipología útil, este marco no es exhaustivo. En la literatura se distinguen otras motivaciones, con distintos grados de vinculación con el comercio internacional, entre ellas: inversiones de apoyo al comercio (facilitación de exportaciones e importaciones); inversiones de apoyo a la gestión (establecimiento de oficinas regionales para fortalecer la coordinación y supervisión); inversiones orientadas al seguimiento del cliente; reacciones oligopólicas (Knickerbocker, 1973), orientadas a evitar la pérdida de posiciones estratégicas frente a los competidores, e inversiones de escape, destinadas a evitar condiciones desfavorables en el país de origen.

⁴ Si bien las inversiones orientadas a la búsqueda de mercados, recursos y eficiencia mantienen vínculos más directos con el comercio internacional, las orientadas a la búsqueda de activos estratégicos influyen cada vez más en su estructura y contenido tecnológico, en la medida en que la tecnología, los datos y la manufactura avanzada se han convertido en determinantes centrales de la competitividad.

⁵ Esta modalidad puede responder a requisitos regulatorios, a la adaptación a la demanda local, al deseo de reducir costos de transporte o a la intención de eludir barreras comerciales. Esto incluye la IED de elusión arancelaria (*tariff-jumping FDI*), en la que las empresas establecen o amplían la producción en un mercado de destino para evitar derechos de importación (Blonigen et al., 2002).

geográfica o la dependencia de determinados mercados (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2020). Asimismo, a la hora de tomar decisiones, las empresas transnacionales cada vez consideran más los riesgos geopolíticos, que abarcan desde los conflictos armados hasta las nuevas realidades de lo que se ha descrito como “interdependencia instrumentalizada” (*weaponized interdependence*) (Caldara e Iacoviello, 2022)⁶.

En este contexto, han cobrado relevancia estrategias como la deslocalización de proximidad (*nearshoring*) y la deslocalización entre aliados (*friendshoring*), mediante las cuales las empresas reconfiguran sus redes de producción hacia ubicaciones geográficamente cercanas o políticamente alineadas con sus mercados de destino para mitigar riesgos logísticos y geopolíticos⁷. Estas dinámicas añaden una dimensión adicional a la relación entre el comercio y la IED, en la que los nuevos riesgos estratégicos influyen en los flujos de inversión y en la reorganización de las redes de producción.

En la práctica, estas motivaciones y modalidades no son mutuamente excluyentes. Una misma inversión puede combinar múltiples motivaciones o modalidades, incorporando simultáneamente elementos de fragmentación vertical, orientación exportadora o consideraciones de resiliencia como la deslocalización de proximidad o la deslocalización entre aliados.

2. Evolución de las exportaciones y la IED

En el mundo, las exportaciones y la IED han tendido a expandirse de manera conjunta en las últimas décadas, impulsados por el desarrollo de las cadenas globales de valor (véase el gráfico II.1). Diversos estudios han documentado la naturaleza multifacética de la relación entre el comercio y la IED, destacando una fuerte complementariedad entre ambos. Por una parte, la información disponible acerca de las economías de altos ingresos muestra que la IED hacia el exterior suele incrementar las exportaciones desde el país inversionista hacia el país receptor, en particular a través del comercio de bienes intermedios (Turkcan, 2007; Liu y Graham, 1998). Desde la perspectiva de las economías receptoras, también se ha encontrado una relación positiva entre la IED recibida y el desempeño exportador (Bhatt, 2013; Liu et al., 2001), en algunos casos acompañada de efectos indirectos que impulsan las exportaciones de las empresas locales (Aitken et al., 1997; Ciani e Imbruno, 2017; Sun, 2012). Al mismo tiempo, la relación también opera en sentido inverso. Las economías más abiertas al comercio tienden a atraer mayores niveles de IED y este patrón se ha observado en una variedad de economías en desarrollo y emergentes, incluidos los países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y el grupo BRICS (Banday et al., 2021; Albahouth y Tahir, 2024).

Otro elemento que cabe considerar es que la fragmentación internacional de la producción ha dado lugar a un aumento significativo del comercio de bienes intermedios, insumos y servicios que conectan etapas productivas geográficamente dispersas. En este contexto, las decisiones de inversión y los flujos comerciales tienden a evolucionar de manera complementaria, en especial en sectores manufactureros con procesos productivos fragmentados internacionalmente (Blanga-Gubbay y Rubinová, 2023).

⁶ La disputa comercial que se ha desencadenado entre los Estados Unidos y China ilustra esta dinámica (Guo et al., 2025). Esto ha dado lugar a un ciclo creciente de medidas y contramedidas, que incluye la aplicación generalizada de aranceles sobre cientos de miles de millones de dólares de comercio bilateral en una lista cada vez más amplia de bienes, controles a las exportaciones y exigencia de licencias de exportación para tecnologías y productos estratégicos, como los semiconductores avanzados y los minerales críticos, un mayor escrutinio de las inversiones, sanciones a nivel de empresas, restricciones a ciertas colaboraciones en investigación y la creación de nuevas alianzas en materia tecnológica y de cadenas de suministro. Estas tensiones persistentes han comenzado a influir en las decisiones de inversión, por ejemplo, a través del desarrollo de estrategias como “China más uno”, en parte orientadas a mitigar estos riesgos.

⁷ En conjunto, estas estrategias pueden entenderse como variantes de la IED orientada a plataformas de exportación, en la medida en que suponen la localización de la producción en el exterior para abastecer mercados distintos del país receptor.

Gráfico II.1

Exportaciones de bienes y entradas de inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial, 1990-2024
(En billones de dólares)

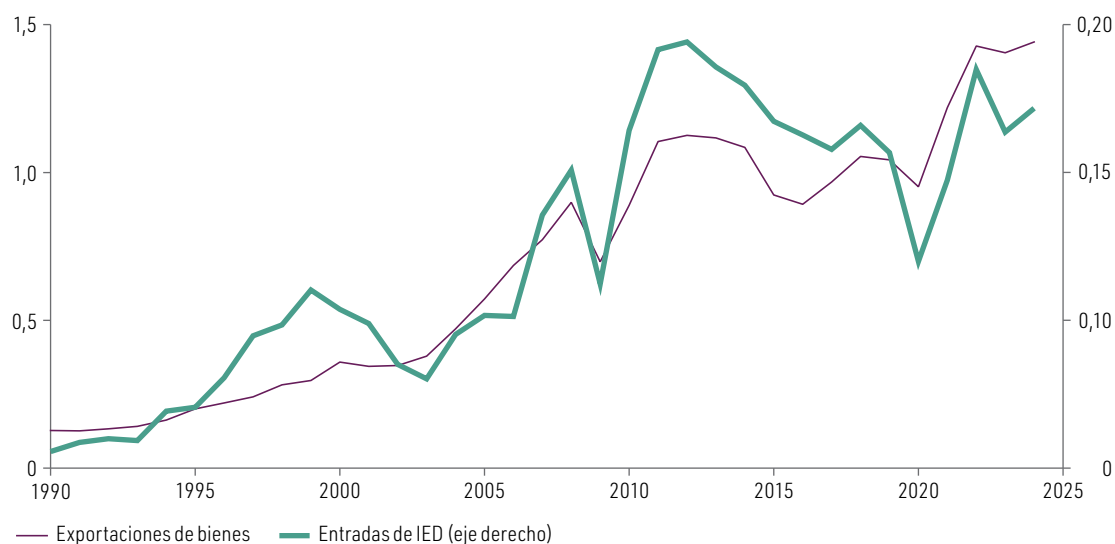


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco Mundial. (2026). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. <https://datos.bancomundial.org>; y la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026). *UNCTADstat Data centre*. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre>.

En América Latina y el Caribe, de manera similar a lo que sucede en el resto del mundo, las exportaciones y las entradas de IED han mostrado una evolución conjunta en las últimas décadas (véase el gráfico II.2).

Gráfico II.2

América Latina y el Caribe: exportaciones de bienes y entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2024
(En billones de dólares)

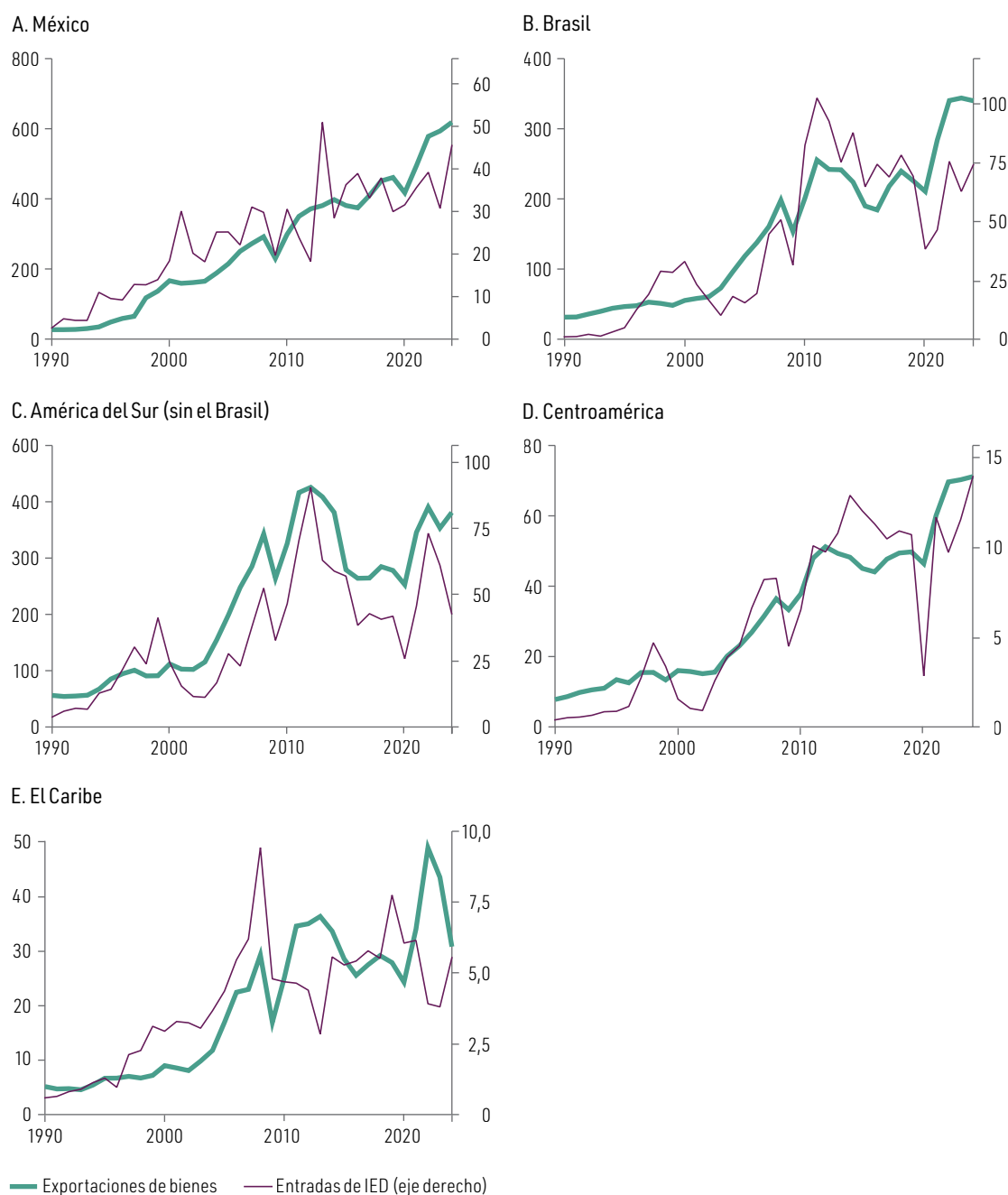


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco Mundial. (2026). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. <https://datos.bancomundial.org>; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026). *UNCTADstat Data centre*. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre>.

Esta evolución exhibe importantes diferencias entre países y subregiones (véase el gráfico II.3), asociadas a los patrones de especialización productiva y grados de integración en las cadenas globales de valor de los diferentes países de la región.

Gráfico II.3

América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionadas): exportaciones de bienes y entradas de inversión extranjera directa (IED) recibida, 1990-2024
(En miles de millones de dólares)

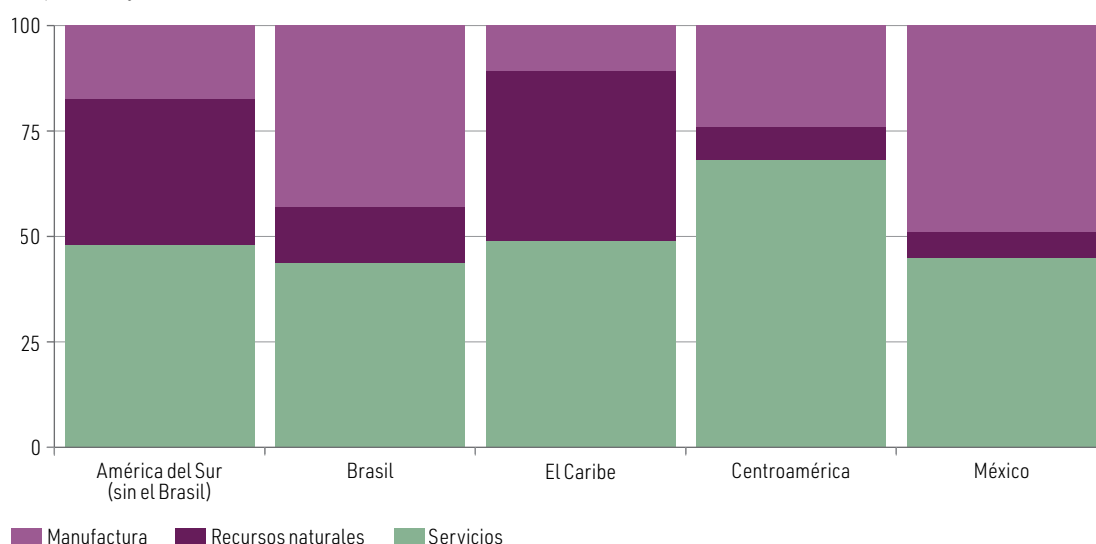


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco Mundial. (2026). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. <https://datos.bancomundial.org>; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2026). *UNCTADstat Data centre*. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre>.

México es por amplio margen, el principal exportador de bienes de América Latina y el Caribe y uno de los principales exportadores manufactureros del mundo. El país presenta una profunda integración en las redes de producción de América del Norte, en el marco del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC), y ha recibido importantes entradas de IED en actividades manufactureras orientadas a la exportación, entre las que se destacan los sectores automotor, de electrónica, de maquinaria, aeroespacial y farmacéutico (CEPAL, 2018, 2022). De hecho, a diferencia de la mayoría de los países de la región, en México la manufactura ha representado la mayor proporción de las entradas de IED en los últimos 35 años, por encima de los servicios y los recursos naturales (véase el gráfico II.4). La evolución de ambas variables ha sido similar en algunos países de Centroamérica, que se han constituido en receptores de IED como plataforma de exportación (CEPAL, 2018).

Gráfico II.4

América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionadas): entradas de inversión extranjera directa (IED), por sector, 1990-2024
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales.

En el Brasil, una proporción significativa de la inversión extranjera ha respondido a estrategias de abastecimiento del mercado interno y al acceso a recursos naturales. Esto se plasma tanto en la composición sectorial de la IED, con una mayor participación relativa de los recursos naturales (véase el gráfico II.4), como en una estructura económica menos orientada a la exportación. Asimismo, la estructura exportadora brasileña, así como la de los demás países de América del Sur, presenta un mayor peso de materias primas y bienes agroindustriales, por lo que las variaciones de precios han tenido un mayor impacto en las exportaciones y en los flujos anuales de entradas de IED⁸.

En el Caribe coexisten realidades muy diversas, aunque en general se observa una elevada concentración de la IED en el sector de los servicios. A modo de ejemplo, en la República Dominicana, el comercio y la IED han estado estrechamente vinculados al desarrollo de zonas francas orientadas a la exportación hacia los Estados Unidos, mientras que, en Guyana, el rápido crecimiento de la industria petrolera ha impulsado simultáneamente las exportaciones y la IED.

⁸ Por ejemplo, las variaciones de los precios internacionales de las materias primas hacen que las exportaciones y las rentas del capital extranjero se muevan en la misma dirección, con lo que las entradas anuales (por su componente de reinversión de utilidades) evolucionan de forma similar al flujo de exportaciones. En las inversiones en actividades manufactureras, las variaciones de precios no tienen efectos a corto plazo tan visibles.

La complementariedad entre comercio internacional e IED también se refleja en la evolución de los acuerdos comerciales internacionales desde la década de 1990, muchos de los cuales incorporan disciplinas y mecanismos de protección de la inversión extranjera. Entre ellos se incluyen disposiciones sobre trato justo y equitativo, protección frente a expropiaciones indirectas, libre transferencia de ganancias y otros capitales, y mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados. Este tipo de disposiciones es común en los acuerdos comerciales suscritos entre los Estados Unidos y países de América Latina y el Caribe.

B. Relaciones de comercio e inversión entre América Latina y el Caribe y los Estados Unidos

Tradicionalmente, las relaciones económicas con los Estados Unidos han constituido un eje central tanto del comercio como de la inversión en América Latina y el Caribe. Para muchos países, los Estados Unidos continúan siendo el principal destino de exportación y el principal país inversionista. La proximidad geográfica, la negociación de acuerdos de libre comercio a partir de la década de 1990 y los vínculos productivos de larga data han sustentado el desarrollo de estrategias de inversión por parte de transnacionales tanto estadounidenses como de otros orígenes, con inversión orientada a plataformas de exportación hacia los Estados Unidos, especialmente en lo que respecta a la manufactura y los servicios. Este es el caso, sobre todo, de México, Centroamérica y algunos países del Caribe, entre los que se destaca la República Dominicana (CEPAL, 2018).

1. Estados Unidos como destino de las exportaciones y país inversionista

Los Estados Unidos son el principal socio comercial para las exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe⁹; en 2024, las exportaciones hacia ese país representaron alrededor del 9,5% del PIB de la región. No obstante, su peso relativo ha disminuido en las últimas décadas. Entre 2000 y 2005, los Estados Unidos absorbieron más del 52% de las exportaciones regionales, proporción que se redujo a poco más del 40% en el período 2020-2024¹⁰. Esta disminución ha estado asociada, en gran medida, al crecimiento de China como socio comercial, con una participación que pasó de menos del 3% a alrededor del 14% en el mismo período (véase el gráfico II.5).

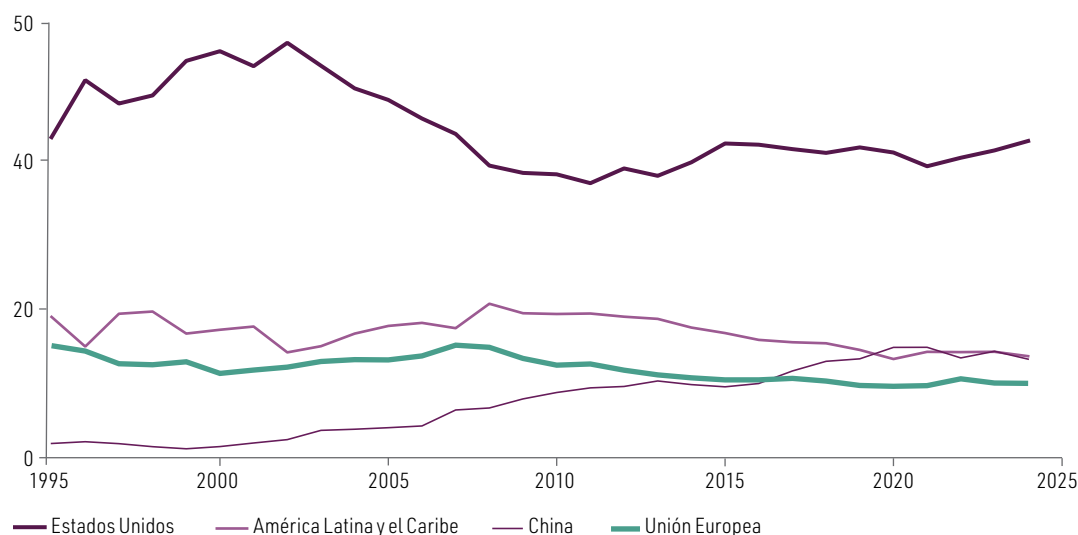
Las trayectorias en la región revelan una geografía profundamente desigual en relación con la importancia del mercado estadounidense en las exportaciones (véase el gráfico II.6) (CEPAL, 2025c). México es, con diferencia, la economía más integrada con los Estados Unidos. En el período 2020-2024, alrededor del 79% de sus exportaciones de bienes (el 28% del PIB) se dirigieron a dicho país. Centroamérica y el Caribe también presentan una fuerte orientación hacia ese mercado, aunque en menor magnitud y con cierta diversificación reciente hacia otros destinos.

⁹ Si bien este capítulo se centra en el comercio de bienes, cabe señalar que la balanza de servicios de la región con los Estados Unidos ha mantenido un carácter deficitario y, en 2024, se ubicó en 39.500 millones de dólares, lo que da cuenta de dinámicas estructurales diferenciadas entre ambos tipos de flujos (CEPAL, 2025c).

¹⁰ Las cifras de comercio utilizadas en este capítulo provienen de la Base para el Análisis del Comercio Internacional (BACI) del Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), construida a partir de estadísticas de aduanas recopiladas en la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio Internacional (UN Comtrade) y ajustadas mediante procedimientos de armonización y reconciliación para mejorar la comparabilidad internacional, especialmente a nivel de producto (Gaulier y Zignago, 2010). Para llevar a cabo el análisis de este estudio, fue necesario utilizar información detallada a nivel de producto a fin de establecer correspondencias entre los códigos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado) y los sectores productivos, para vincular los productos con la clasificación sectorial de la información de anuncios de proyectos de inversión y así calcular la exposición sectorial a medidas arancelarias. Asimismo, se privilegió el uso de la BACI sobre UN Comtrade, con el objetivo de mantener series coherentes para todos los países de la región desde la década de 1990, de modo de reducir problemas asociados a diferencias en las declaraciones, revisiones del Sistema Armonizado y datos faltantes en algunos países o productos. En consecuencia, algunas cifras pueden diferir ligeramente de las estadísticas publicadas por UN Comtrade u otras fuentes oficiales.

Gráfico II.5

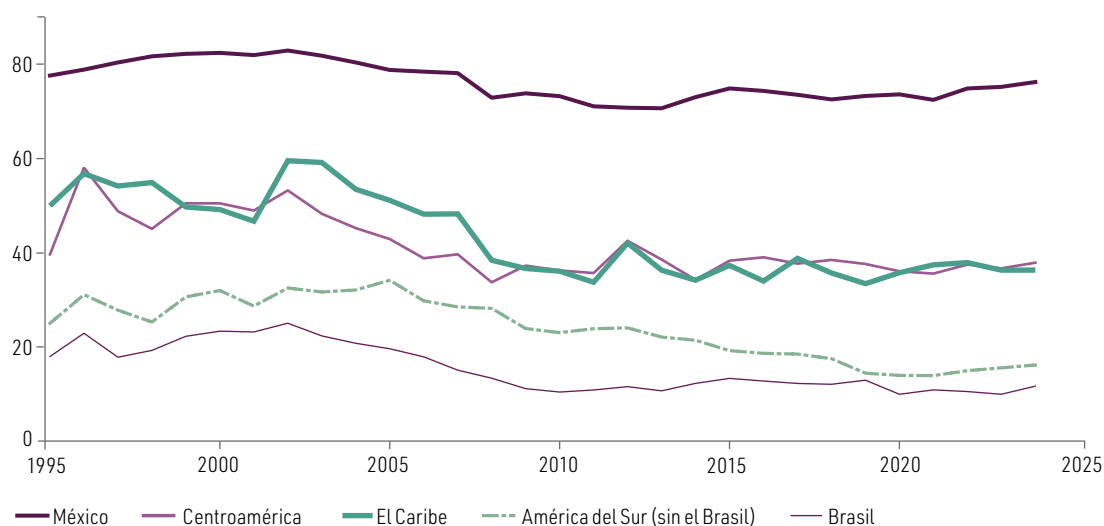
América Latina y el Caribe: exportaciones de bienes, por destino, 1995-2024
(En porcentajes del valor total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html.

Gráfico II.6

América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionadas): participación de los Estados Unidos en las exportaciones de bienes, 1995-2024
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html.

La participación del mercado estadounidense en las exportaciones de América del Sur, en tanto, es considerablemente menor, y ha experimentado una notoria reducción en las últimas dos décadas. Esta evolución muestra una creciente diversificación hacia otros socios, en especial China, aunque los Estados Unidos continúan siendo un destino relevante para algunos países y sectores específicos de la subregión (véase el recuadro II.2). Esta divergencia tiene importantes efectos en la forma en que los cambios en la demanda y la política comercial de los Estados Unidos se transmiten a la región, así como en los patrones de inversión orientados a la conformación de plataformas de exportación hacia ese país (CEPAL, 2025c).

Recuadro II.2**América del Sur: diferencias sectoriales en la orientación geográfica del comercio**

Si bien los Estados Unidos han perdido peso como destino de exportación para los países de América del Sur en términos agregados, y China ha emergido como un socio comercial de primer orden, este patrón presenta grandes variaciones entre sectores. En los sectores basados en recursos naturales (incluidos los hidrocarburos, los productos alimentarios, los metales y minerales y los productos de madera), China es, con diferencia, el principal mercado de la subregión. Entre 2020 y 2024, representó el 29% de las exportaciones totales, frente al 12% correspondiente a los Estados Unidos. Esto refleja, por una parte, el papel central de China en la demanda mundial de materias primas y, por la otra, la estructura exportadora basada en recursos de muchas economías sudamericanas.

En los sectores manufactureros con un uso intensivo de mano de obra (como materiales de construcción, productos de consumo y textiles), así como en el sector químico, la distribución es más equilibrada. Tanto China como los Estados Unidos representaron aproximadamente el 14% de las exportaciones, mientras que el comercio intrarregional desempeñó un papel mucho más relevante, con cerca de un tercio del total. Esto parece indicar una mayor diversificación de mercados y un papel más importante de la demanda regional en estas industrias.

Un patrón marcadamente distinto se observa en los sectores con un uso intensivo de tecnología (incluidos los sectores aeroespacial, de biotecnología, de equipos de comunicaciones, de componentes electrónicos, de equipos industriales y de dispositivos médicos). En estas industrias, China representa menos del 3% de las exportaciones, mientras que los Estados Unidos alcanzan el 27% y el comercio intrarregional abarca el 42%. En varios sectores, como el aeroespacial, el de maquinaria y equipos empresariales y el de equipos de comunicaciones y motores, los Estados Unidos continúan siendo el principal mercado de exportación para los países de América del Sur.

En conjunto, estos patrones apuntan a una estructura dual en la orientación externa del comercio sudamericano. Mientras que las exportaciones de productos básicos están principalmente vinculadas a la demanda mundial (y, cada vez más, a China), los sectores manufactureros de mayor valor agregado mantienen vínculos más estrechos con los Estados Unidos y los mercados regionales.

La Unión Europea también ocupa un lugar relevante en la estructura comercial sudamericana, en especial en el contexto de la reciente firma del acuerdo entre la Unión Europea y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Entre 2020 y 2024, la Unión Europea representó un mercado de exportación mayor que los Estados Unidos para la subregión en términos agregados, aunque con una composición concentrada principalmente en productos alimentarios, metales, minerales e hidrocarburos. A diferencia de China, no obstante, la Unión Europea también mantiene una participación relativamente destacada en las exportaciones sudamericanas de sectores manufactureros y tecnológicos, incluidos el de productos químicos, el de dispositivos médicos y el sector aeroespacial. Esto indica que una profundización de los vínculos comerciales con Europa podría abrir oportunidades adicionales para diversificar tanto el comercio como la atracción de inversiones en sectores de mayor valor agregado.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Al analizar cada país por separado, se observa que el mercado estadounidense es todavía muy relevante en varias economías, en términos tanto de su importancia como destino de las exportaciones de bienes como del peso de estas exportaciones en el PIB (véase el cuadro II.1)¹¹. Entre 2020 y 2024, los Estados Unidos representaron más del 20% de las exportaciones totales de bienes en 20 de los 33 países de la región, y estas exportaciones llegaron a representar más del 3% del PIB en 17 de ellos.

¹¹ Cabe señalar que las medidas presentadas se basan en valores brutos de exportación y no en el valor agregado. Las estimaciones disponibles para un subconjunto de países de la región indican que el valor agregado nacional generalmente representa entre el 80% y el 85% de las exportaciones hacia los Estados Unidos, si bien registra grandes variaciones en las economías que presentan una fuerte integración en las cadenas de valor, como México. La cobertura geográfica y temporal limitada de estos datos impide su incorporación sistemática en el análisis (véase la base de datos sobre el comercio en valor agregado (TiVA): <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/trade-in-value-added.html>).

Cuadro II.1

América Latina y el Caribe (14 países): países con una elevada exposición al mercado estadounidense, según participación de los Estados Unidos en las exportaciones y en el PIB, 2020-2024
(En porcentajes y porcentajes del PIB)

País	Participación de los Estados Unidos en las exportaciones (En porcentajes)	Exportaciones hacia los Estados Unidos (En porcentajes del PIB)
México	79,4	28,4
Nicaragua	52,9	22,4
Guyana	16,5	16,5
Honduras	49,0	16,1
Trinidad y Tabago	40,0	13,3
Costa Rica	45,3	9,5
El Salvador	38,2	7,7
Ecuador	23,9	6,2
República Dominicana	56,4	6,0
Guatemala	32,4	4,8
Jamaica	50,0	4,6
Chile	14,9	4,5
Haití	82,7	4,5
Colombia	28,6	3,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Banco Mundial. (2026). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*. <https://datos.bancomundial.org>; base de datos UN Comtrade. <https://comtradeplus.un.org/>; y Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html.

Nota: Se incluyen los países en que las exportaciones hacia los Estados Unidos superaron el 3,5% del PIB. En el caso de los países sobre los que no se disponía de información en la base de datos UN COMTRADE durante el período analizado, los valores se estimaron utilizando datos de la Base para el Análisis del Comercio Internacional (BACI) del Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII).

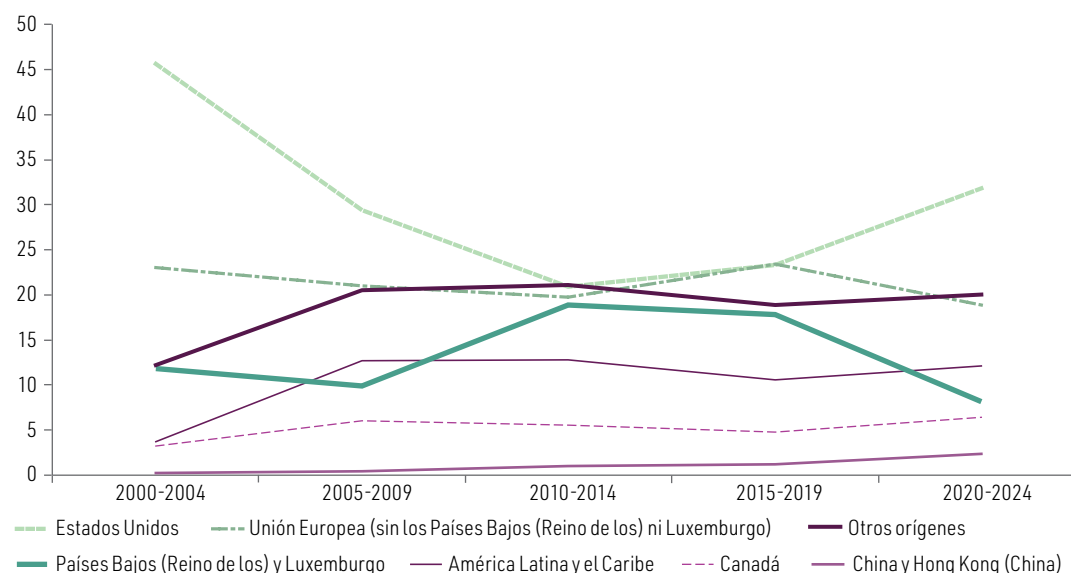
En materia de IED, los Estados Unidos han sido sistemáticamente el principal origen de la inversión hacia América Latina y el Caribe y, desde 2000, han representado alrededor del 28% de las entradas (véase el gráfico II.7). Si bien mantienen el liderazgo, su peso disminuyó durante la década de 2000 y se recuperó parcialmente en los últimos años, hasta ubicarse alrededor del 32% en el período 2020-2024. Esta evolución no refleja una contracción de la inversión estadounidense en términos absolutos, sino una mayor diversificación de los orígenes de la IED en la región, en particular durante la década de 2010, con un mayor peso de la Unión Europea¹² y de la inversión intrarregional.

Los Estados Unidos son el principal inversionista en 9 de los 18 países que brindaron información entre 2010 y 2024: Guyana (97%), Costa Rica (59%), México (41%), República Dominicana (27%), Colombia (21%), Nicaragua (21%), Panamá (20%), Guatemala (17%) y Argentina (17%).

¹² Los esfuerzos destinados a rastrear el origen de la IED a través de los datos de la balanza de pagos se complican por el hecho de que estos solo ofrecen información sobre el origen inmediato del capital, y este puede diferir de la ubicación de la entidad que realiza la inversión. En consecuencia, países como Luxemburgo y Países Bajos (Reino de los) suelen estar sobrerrepresentados, dado que, debido a sus regímenes fiscales, las empresas transnacionales a menudo los utilizan para invertir en terceros países.

Gráfico II.7

América Latina y el Caribe (18 países)^a: distribución de las entradas de inversión extranjera directa (IED), por país de origen, 2000-2004, 2005-2009, 2010-2014, 2015-2019, 2020-2024
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de cifras oficiales.

^a Los países considerados en el cálculo son: Argentina (2005-2024), Bolivia (Estado Plurinacional de) (2000-2024), Brasil (2001-2024), Chile (2009-2024), Colombia (2000-2024), Costa Rica (2000-2024), Ecuador (2000-2024), El Salvador (2005-2024), Guatemala (2008-2024), Guyana (2019-2024), Honduras (2000-2024), México (2000-2024), Nicaragua (2001-2024), Panamá (2000-2024), Paraguay (2000-2024), República Dominicana (2000-2024), Trinidad y Tabago (2000-2024) y Uruguay (2001-2024).

Por otra parte, desde la perspectiva de los Estados Unidos, América Latina y el Caribe representa una proporción relativamente modesta de las salidas de IED. La región ha concentrado, en promedio, alrededor del 8% de las salidas anuales desde 1990, si bien ha registrado importantes variaciones. Considerando el acervo de IED de los Estados Unidos en el exterior, al año 2000, América Latina y el Caribe representaba el 12,8% del acervo total de inversión estadounidense en el exterior. Esta participación disminuyó hasta un mínimo del 4,9% en 2017, a medida que la inversión se desplazaba hacia otras regiones, principalmente Asia y el Pacífico. Desde entonces, la región ha incrementado de manera sostenida su participación en el acervo de inversión estadounidense en el exterior y, en 2024, alcanzó el 6,4%. México es el principal destino de la inversión estadounidense en la región, ya que concentra más de un tercio del acervo total y ha registrado una expansión acelerada en los últimos años¹³.

2. El vínculo entre las exportaciones y las inversiones anunciadas

Para analizar los potenciales efectos que podrían tener los cambios en la política arancelaria de los Estados Unidos en la atracción de IED en América Latina y el Caribe, se utilizó una aproximación empírica basada en las exportaciones de bienes y los anuncios de proyectos de inversión. Los anuncios de proyectos permiten realizar una aproximación a las tendencias y perspectivas de las empresas transnacionales en materia de inversiones en la región, permiten averiguar cuáles son los sectores en los que el interés en realizar inversiones es mayor, en qué países y con qué magnitudes.

¹³ Los cálculos de las salidas de IED de los Estados Unidos se basan en datos de la Oficina de Análisis Económico y se limitan a los destinos sobre los que hay información disponible. En algunos casos, los datos no se publican por razones de confidencialidad. Esto afecta la disponibilidad de información sobre diversos países de la región a lo largo de varios años, incluidos Dominica, Guyana, Haití, el Paraguay, Santa Lucía y Suriname.

En este sentido, se trata de información complementaria a la que se obtiene de la balanza de pagos y las cifras no son directamente comparables¹⁴.

A los efectos de vincular los anuncios de proyectos con las exportaciones, cada uno de los productos exportados por los países de la región (a seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías) se asignó a un sector productor de bienes de la clasificación sectorial proporcionada por la base de datos de anuncios de proyectos de inversión de *Financial Times* fDi Markets¹⁵. De este modo, para cada sector en que la región recibe anuncios de inversión, se determinó cuáles son los productos que se exportan, hacia dónde y a qué cambios arancelarios se vieron expuestos durante 2025. Con esta información, se llevaron a cabo los análisis presentados en esta sección, en los que se combina información de los anuncios de proyectos de IED con información de las exportaciones.

En primer lugar, los datos de anuncios de proyectos de inversión confirman la relevancia de las empresas de los Estados Unidos en la región. Entre 2005 y 2025, los inversionistas estadounidenses anunciaron proyectos en la región por un valor acumulado de 457.000 millones de dólares. Esto representa cerca del 25% del total regional y es sustancialmente superior a lo anunciado por otros países de origen, como España (9%), China (8%), el Reino Unido (7%) y el Canadá (6%). México ha sido el principal destino, con una concentración equivalente al 42% del monto total anunciado (véase el cuadro II.2). Le siguen el Brasil (23%), el resto de América del Sur (19%), el Caribe (9%) y Centroamérica (7%).

Cuadro II.2

América Latina y el Caribe: principales destinos de los anuncios de proyectos de inversión de los Estados Unidos, acumulado de 2005 a 2025
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

País	Valor de los anuncios (En miles de millones de dólares)	Número de proyectos	Participación en el monto total anunciado por los Estados Unidos en la región (En porcentajes)	Participación de los Estados Unidos en el monto total anunciado en el país (En porcentajes)
México	191,6	2 905	41,9	35,9
Brasil	106,1	1 598	23,2	19,3
Guyana	27,2	17	6,0	87,9
Argentina	22,7	501	5,0	16,1
Chile	20,7	350	4,5	12,3
Colombia	17,9	676	3,9	18,2
Costa Rica	12,2	790	2,7	45,4
Perú	11,7	232	2,6	10,0
Panamá	8,6	142	1,9	22,4
República Dominicana	6,7	119	1,5	19,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>.

¹⁴ Se utiliza la información de los anuncios de proyectos, dado que esta permite realizar un análisis sectorial desagregado que facilita la vinculación con los productos de exportación. Esta información no es comparable con las estadísticas de la balanza de pagos. Por una parte, no existe certeza sobre si dichas inversiones finalmente se concretarán y, si fuera así, tampoco está claro cuándo lo harán ni cuál será su importe final. Por ello, no permite cuantificar los impactos directos en la inversión, pero sí ofrece una aproximación a las tendencias y perspectivas de inversión desde el punto de vista de las empresas transnacionales.

¹⁵ En este análisis, los sectores productores de bienes se refieren a los 26 sectores utilizados en fDi Markets que están estrechamente asociados con la producción de bienes exportables: aeroespacial; alimentos y bebidas; automotor; biotecnología; carbón, petróleo y gas; caucho; cerámica y vidrio; componentes electrónicos; dispositivos médicos; electrónica de consumo; equipos de comunicaciones; equipo industrial; espacio y defensa; productos farmacéuticos; maquinaria y equipo de oficina; materiales de construcción; metales y minerales; motores y turbinas; fabricantes de equipo original de transporte no automotor; papel, impresión y embalaje; plásticos; productos de consumo; productos de madera; química; semiconductores, y textiles. Estos sectores representan el 60% del valor total de los anuncios de proyectos en la región desde 2005.

Como origen de los anuncios en América Latina y el Caribe, los Estados Unidos son el principal origen en 15 de los 33 países y representan el 14% del monto de anuncios en América del Sur (sin el Brasil), el 19% en el Brasil, el 31% en Centroamérica, el 36% en México y el 38% en el Caribe. Como destino para los inversionistas estadounidenses, la región atrajo alrededor del 12,5% del monto entre 2005 y 2024, proporción que se ha mantenido relativamente estable a lo largo del tiempo.

a) Estructura sectorial de las exportaciones y de los anuncios de inversión

En materia de especialización sectorial, las exportaciones de bienes de la región hacia los Estados Unidos se concentran en un número reducido de sectores. Entre 2000 y 2024, más del 60% de estas exportaciones correspondió a solo cinco sectores: automotor; carbón, petróleo y gas; alimentos y bebidas; componentes electrónicos, y metales y minerales. Muchos de estos mismos sectores también han sido fundamentales para atraer IED. Desde 2005, los diez principales sectores exportadores hacia los Estados Unidos han atraído 900.000 millones de dólares en anuncios de proyectos de IED, cerca del 80% del valor total en sectores productores de bienes. Seis sectores figuran entre los diez principales tanto en exportaciones hacia los Estados Unidos como en anuncios de proyectos de inversión: automotor; carbón, petróleo y gas; alimentos y bebidas; componentes electrónicos; metales y minerales, y equipos industriales (véase el cuadro II.3).

Cuadro II.3

América Latina y el Caribe: sectores productores de bienes que se encuentran entre los diez principales sectores por exportaciones hacia los Estados Unidos (2000-2024) y por valor de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) (2005-2024)

Sector	Participación en las exportaciones de bienes a los Estados Unidos, 2000-2024		Participación en el valor de los anuncios de proyectos de IED en los sectores productores de bienes, 2005-2024	
	(Puesto en la clasificación)	(En porcentajes)	(Puesto en la clasificación)	(En porcentajes)
Automotor	1	17,0	3	18,4
Carbón, petróleo y gas	2	16,9	1	24,0
Alimentos y bebidas	3	11,1	4	8,6
Componentes electrónicos	4	8,5	9	1,9
Metales y minerales	5	7,9	2	20,5
Equipos industriales	6	7,1	8	2,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html; y *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>.

La naturaleza de la superposición sectorial entre exportaciones y anuncios de inversión presenta variaciones en la región. En México, existe una fuerte alineación entre las exportaciones hacia los Estados Unidos y los anuncios de proyectos de IED, sobre todo en los sectores manufactureros. Ocho sectores aparecen en esta intersección, incluidos los siguientes: automotor, componentes electrónicos, equipos industriales, electrónica de consumo y productos de consumo. En Centroamérica también se observa una coincidencia significativa (seis sectores), que abarca tanto industrias manufactureras orientadas a la exportación como algunos sectores de base primaria.

En América del Sur, la superposición entre exportaciones y anuncios de inversión está impulsada principalmente por sectores basados en recursos naturales, como los de hidrocarburos, metales y minerales, y alimentos. El Caribe, en tanto, presenta un panorama mixto: aunque los sectores de hidrocarburos, alimentos y bebidas y metales y minerales concentran la mayoría de las exportaciones hacia los Estados Unidos y de los anuncios de proyectos de IED, también existe superposición en varios nichos manufactureros, aunque con una escala de anuncios de inversión más limitada.

No obstante, esta superposición no supone necesariamente que la inversión esté impulsada por la integración con el mercado estadounidense. Muchos de estos sectores corresponden también a los más competitivos de la región a nivel mundial. Para aislar el papel del mercado estadounidense, es necesario considerar no solo la magnitud de las exportaciones, sino también su grado de orientación hacia dicho mercado (véase el cuadro II.4). A nivel regional, los sectores con una orientación exportadora hacia los Estados Unidos alta o muy alta¹⁶ representan el 68% de las exportaciones hacia dicho país y el 41% del total exportado, lo que pone de manifiesto su peso estructural en la inserción externa de la región.

Cuadro II.4

América Latina y el Caribe: sectores exportadores de bienes, según la orientación de las exportaciones hacia los Estados Unidos, 2020-2024

(En miles de millones de dólares y porcentajes de las exportaciones hacia los Estados Unidos sobre el total de exportaciones)

Posición	Sector ^a	Exportaciones hacia los Estados Unidos, promedio anual (En miles de millones de dólares)	Orientación de las exportaciones hacia los Estados Unidos (En porcentajes de las exportaciones hacia los Estados Unidos sobre el total de exportaciones)
1	Maquinaria y equipos empresariales	35,5	82,9
2	Electrónica de consumo	17,6	78,4
3	Componentes electrónicos	53,0	76,1
4	Automotor	117,2	70,7
5	Equipos industriales	46,4	68,3
6	Motores y turbinas	6,6	63,9
7	Caucho	5,1	63,0
8	Equipos de comunicaciones	11,0	62,4
9	Materiales de construcción	1,3	60,7
10	Espacio y defensa	0,4	59,7
11	Dispositivos médicos	18,4	58,6
12	Productos de consumo	12,0	57,6
13	Cerámica y vidrio	2,8	57,5
14	Bioteología	0,2	55,2
15	Aeroespacial	3,5	53,1
16	Textiles	17,5	51,4
17	Productos de madera	6,4	50,3
18	Plásticos	8,0	42,1
19	Transporte no automotor (fabricante de equipo original)	1,8	38,1
20	Semiconductores	2,5	36,9
21	Carbón, petróleo y gas	43,4	28,2
22	Alimentos y bebidas	75,2	22,9
23	Productos químicos	8,5	20,1
24	Metales y minerales	44,0	19,6
25	Productos farmacéuticos	1,7	19,1
26	Papel, impresión y embalaje	4,0	18,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html; y *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>.

^a La agrupación sectorial corresponde a los sectores de fDi Markets.

¹⁶ Casos en los que los Estados Unidos representan más del 30% de las exportaciones totales de la región.

Los sectores con mayor orientación hacia el mercado estadounidense corresponden principalmente a manufacturas con un uso intensivo de tecnología. De hecho, más de dos tercios de las exportaciones de los sectores de maquinaria y equipos empresariales, electrónica de consumo, componentes electrónicos, automóviles y autopartes, y equipos industriales se dirigen a los Estados Unidos, lo que muestra la importancia de la integración con el mercado estadounidense en estas cadenas de valor. Por el contrario, la mayoría de los sectores con menor orientación hacia el mercado estadounidense son de base primaria. Esta distinción refleja dos lógicas productivas distintas: una basada en la integración regional con los Estados Unidos y otra determinada por la demanda mundial de materias primas.

Dentro de la región, la concentración de las exportaciones en sectores donde predomina el mercado estadounidense varía considerablemente por país y subregión (véase el cuadro II.5). Si bien los niveles de participación del mercado estadounidense registran grandes variaciones entre países y subregiones, los sectores con mayor participación son, en general, manufactureros. En México, prácticamente todos los sectores exportadores presentan niveles altos o muy altos de orientación hacia el mercado estadounidense. En Centroamérica y el Caribe, también destacan varios sectores manufactureros estrechamente vinculados a dicho mercado, incluidos los de componentes electrónicos, dispositivos médicos y textiles. En América del Sur, en cambio, la participación estadounidense es considerablemente menor y se concentra en nichos manufactureros de menor escala, mientras que los principales sectores exportadores continúan vinculados principalmente a la demanda mundial.

Cuadro II.5

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución de las exportaciones totales, según el nivel de participación sectorial del mercado estadounidense, 2020-2024
(En porcentajes)

	Baja	Moderada	Alta	Muy alta
América Latina y el Caribe	0,0	58,7	2,3	39,0
México	0,0	0,0	1,4	98,6
Brasil	86,2	10,2	2,2	1,4
América del Sur (sin el Brasil)	42,6	55,5	1,6	0,3
Centroamérica	13,7	16,5	38,0	31,8
El Caribe	2,5	29,4	50,7	17,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html.

Nota: Los sectores se clasifican según la participación de los Estados Unidos en el total de las exportaciones: baja (menos del 15% de las exportaciones), moderada (del 15% al 30%), alta (del 30% al 45%) y muy alta (más del 45%).

b) Anuncios de inversión orientados a plataformas de exportación

Al clasificar los anuncios de proyectos de IED según el nivel de participación de los sectores respecto del mercado estadounidense, se observa que la mayor parte del monto anunciado se concentra en sectores con niveles moderados de participación, aunque existen marcadas diferencias entre países y subregiones (véase el cuadro II.6).

En América Latina y el Caribe, estos patrones revelan una estructura dual en los determinantes de los anuncios de inversión. La mayor parte de los anuncios se dirige a sectores con niveles moderados de integración en el mercado estadounidense, en particular a las industrias basadas en recursos naturales, como hidrocarburos y minería. Estos sectores están determinados principalmente por la demanda mundial y la dotación de recursos, más que por la integración en sistemas de producción centrados en los Estados Unidos, lo que parece apuntar a una menor sensibilidad relativa a los cambios en la política arancelaria sectorial de este país.

Cuadro II.6

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución del monto de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, según el nivel de participación sectorial de las exportaciones hacia los Estados Unidos, 2015-2024
(En porcentajes)

	Baja	Moderada	Alta	Muy alta
América Latina y el Caribe	0,0	61,6	1,9	36,4
México	0,0	0,0	0,9	99,1
Brasil	70,3	23,2	5,6	0,9
América del Sur (sin el Brasil)	47,6	51,3	0,6	0,5
Centroamérica	24,0	21,4	29,0	25,6
El Caribe	1,1	2,1	89,8	7,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html; y *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>.

Nota: Los sectores se clasifican según la participación de los Estados Unidos en el total de las exportaciones: baja (menos del 15% de las exportaciones), moderada (del 15% al 30%), alta (del 30% al 45%) y muy alta (más del 45%).

Al mismo tiempo, un grupo de sectores manufactureros con niveles muy altos de integración en el mercado estadounidense atrae una proporción considerable de los anuncios de inversión. El sector automotor destaca particularmente, al representar el 17,0% del valor de los proyectos anunciados entre 2015 y 2024, frente al 12,5% de las exportaciones regionales. Otros sectores, como componentes electrónicos y equipos industriales, también han captado una atención significativa de los inversionistas en relación con su peso en las exportaciones, aunque a menor escala. Estos sectores están estrechamente integrados en las cadenas de valor regionales y dan cuenta del papel de la integración comercial como motor de la inversión en segmentos específicos de la manufactura, en la modalidad de plataforma para exportación.

Esta diferenciación se manifiesta con claridad a nivel subregional. En México, los anuncios de proyectos de IED se concentran en sectores con alta o muy alta integración en el mercado estadounidense, lo que refleja la marcada orientación de la estructura exportadora del país hacia dicho mercado. El sector automotor domina, acompañado por otros sectores manufactureros estrechamente orientados a ese mercado, como alimentos y bebidas, componentes electrónicos y equipos industriales. En conjunto, la integración en el mercado estadounidense emerge como factor central de atracción de anuncios de inversión.

En Centroamérica se observa una distribución relativamente equilibrada de los anuncios de proyectos de IED entre sectores con distintos grados de orientación hacia el mercado estadounidense. Si bien una parte importante de la inversión anunciada se dirige a industrias con niveles bajos o moderados de participación de los Estados Unidos en sus exportaciones, también destacan varios sectores en los que dicho mercado representa una proporción significativa de las ventas externas. Entre estos últimos, sobresalen los de dispositivos médicos y textiles, ambos con una elevada orientación hacia los Estados Unidos y una importante capacidad de atracción de proyectos de inversión. Asimismo, el sector de alimentos y bebidas, en el que el 32,6% de las exportaciones se destinan al mercado estadounidense, también figura entre los principales receptores de anuncios de IED. Costa Rica constituye un ejemplo particularmente relevante, ya que la industria de los dispositivos médicos, que representó alrededor del 35% de las exportaciones totales entre 2020 y 2024 y presenta una fuerte orientación hacia el mercado estadounidense, se ha consolidado como el principal receptor de anuncios de proyectos, con una amplia diferencia. Datos más recientes muestran que esta concentración se ha profundizado y que en 2025 alcanzó cerca del 46% de las exportaciones totales de bienes.

En el Caribe, la distribución de los anuncios de proyectos de IED está dominada por el sector de los hidrocarburos. Entre 2015 y 2024, cerca del 85% del valor de los proyectos anunciados se concentró en este sector, cuyas exportaciones regionales presentan una orientación entre moderada y alta hacia el mercado estadounidense (un 33,2% entre 2020 y 2024). Guyana y Trinidad y Tabago recibieron la mayor parte de estos anuncios. No obstante, existen nichos manufactureros orientados hacia los Estados Unidos dentro del Caribe, entre los que destacan los dispositivos médicos y la electrónica en la República Dominicana y, a una menor escala, los textiles en Haití.

En América del Sur, los anuncios de inversión se concentran principalmente en sectores con una baja o moderada integración en el mercado estadounidense. En el Brasil, los sectores industriales importantes, que despiertan gran interés en los inversionistas (como el automotor), suelen tener un peso más limitado en la estructura exportadora, lo que refleja el atractivo de su amplio mercado interno. En el resto de la subregión, los anuncios de proyectos se encuentran muy concentrados en los sectores de recursos naturales, como la minería o el sector de carbón, petróleo y gas, donde la demanda mundial de materias primas desempeña un papel predominante. Las industrias que presentan una orientación exportadora relativamente fuerte hacia los Estados Unidos suelen hacer un uso intensivo de la tecnología, pero representan una proporción limitada tanto de las exportaciones totales como de los anuncios de proyectos. En este sentido, el ejemplo más destacado es la industria aeroespacial en el Brasil.

Los anuncios de inversión han sido realizados por empresas de diversos orígenes y los proyectos de la mayoría de los principales inversionistas se concentran en los sectores productores de bienes (véase el cuadro II.7). España constituye la principal excepción, con una orientación predominante hacia los servicios, mientras que países como Alemania, el Japón y la República de Corea presentan una marcada concentración en las manufacturas.

Cuadro II.7

América Latina y el Caribe: principales países de origen de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED), monto anunciado y participación de los sectores productores de bienes en el total, 2005-2024
(En millones de dólares y porcentajes)

País de origen	Anuncios de proyectos de IED (En millones de dólares)	Participación de los sectores productores de bienes en el total de anuncios (En porcentajes)
Estados Unidos	437 532	60,0
España	176 256	21,6
Reino Unido	124 095	69,8
Canadá	109 992	79,7
China y Hong Kong (China)	106 175	67,0
Alemania	104 064	72,7
Francia	83 376	60,3
Italia	73 468	56,2
Japón	73 102	85,6
Suiza	37 844	72,8
República de Corea	35 161	89,5
Australia	34 815	83,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>.

El grado en que los inversionistas se orientan hacia las economías y los sectores con un elevado nivel de integración en el mercado estadounidense varía considerablemente. De los 30 principales países de origen en los sectores productores de bienes, 15 han dirigido más del 40% de sus anuncios hacia países de la región donde los Estados Unidos representan más del 25% de las exportaciones

totales. Entre los orígenes con niveles particularmente altos, se incluyen la Provincia China de Taiwán (77%), los Estados Unidos (69%), la República de Corea (64%), el Brasil (62%), el Japón (58%) y Alemania (54%). Los principales destinos para estos países de origen son México (el más importante con amplia diferencia), Colombia, Guyana, Costa Rica y la República Dominicana.

Un patrón similar se observa a nivel sectorial. De los 30 principales países de origen, 18 han concentrado el 50% o más de los anuncios de proyectos en sectores productores de bienes que destinan más del 30% de sus exportaciones totales a los Estados Unidos. Entre los mercados de origen donde esta tendencia es más marcada, se incluyen la Provincia China de Taiwán (96%), el Japón (82%), Alemania (80%), la República de Corea (77%), los Estados Unidos (70%) y China (60%). Estas inversiones anunciadas se encuentran muy concentradas en un número reducido de industrias, en particular, los hidrocarburos (40%), la industria automotriz (32%) y un segundo grupo de actividades manufactureras que incluye equipos industriales, electrónica y bienes de consumo.

No obstante, la orientación de los anuncios de inversión hacia economías más integradas en el mercado estadounidense no necesariamente supone que las actividades estén dirigidas a ese mercado. Un inversionista puede establecerse en una economía con una alta orientación exportadora hacia los Estados Unidos para atender la demanda interna u otros mercados, del mismo modo que la inversión en sectores orientados al mercado estadounidense puede ubicarse en países que no están estrechamente integrados con la economía de ese país. Para abordar esta limitación, el cuadro II.8 combina la orientación exportadora a nivel de países y sectores, y proporciona una medida más precisa de la inversión anunciada que estaría orientada a plataformas de exportación.

Cuadro II.8

América Latina y el Caribe: países de origen de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa en sectores productores de bienes y monto de los proyectos anunciados, según la orientación exportadora hacia los Estados Unidos a nivel de países y sectores, 2005-2024
(En millones de dólares y porcentajes)

País de origen	Anuncios de proyectos (En millones de dólares)	Baja (En porcentajes)	Moderada (En porcentajes)	Alta (En porcentajes)	Muy alta (En porcentajes)	Alta + Muy alta (En porcentajes)
Taiwán (Provincia China de)	4 638	1,8	19,1	6,0	73,1	79,0
Estados Unidos	262 607	25,1	11,8	16,0	47,2	63,2
República de Corea	31 475	29,0	11,2	1,0	58,7	59,7
Japón	62 567	31,9	12,7	1,0	54,4	55,4
Suecia	11 752	41,3	3,9	20,5	34,3	54,8
Alemania	75 676	38,0	8,9	2,9	50,1	53,0
Italia	41 300	28,7	24,1	6,5	40,6	47,1
Bélgica	6 059	35,6	17,8	13,1	33,4	46,5
España	37 987	37,9	17,1	8,2	36,9	45,1
Países Bajos (Reino de los)	16 504	37,8	20,7	6,1	35,3	41,4
China y Hong Kong (China)	71 120	52,7	10,3	3,1	33,9	37,0
Suiza	27 599	39,0	26,1	5,9	29,1	35,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html; y *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>.

Nota: Los sectores se clasifican según la participación de los Estados Unidos en el total de las exportaciones: baja (menos del 15% de las exportaciones), moderada (del 15% al 30%), alta (del 30% al 45%) y muy alta (más del 45%).

En virtud de esta especificación más estricta, la alineación sigue siendo elevada para un grupo significativo de inversionistas. Continúan destacándose las economías de Asia Oriental y las principales economías industriales: Provincia China de Taiwán (79%), Estados Unidos (63%) República de Corea (60%), Japón (55%), Suecia (55%) y Alemania (53%). Todos estos países dirigen al menos la mitad de su inversión hacia combinaciones de países y sectores estrechamente vinculadas a la demanda estadounidense. En contraste, la exposición disminuye notablemente en el caso de otros inversionistas importantes, como Australia, el Canadá, el Brasil y el Reino Unido, lo que refleja anuncios de proyectos en sectores y destinos con una vinculación menos fuerte a estructuras productivas orientadas al mercado estadounidense.

En conjunto, estos resultados muestran que la inversión orientada a plataformas de exportación hacia los Estados Unidos atrae anuncios desde diversos países a la región.

3. Los cambios en la política comercial estadounidense

Los acontecimientos de 2025 marcaron un cambio significativo en el entorno comercial. El resurgimiento de las medidas arancelarias y el uso creciente de la política comercial por parte de la Administración estadounidense, junto con otros instrumentos económicos cada vez más utilizados como instrumentos de poder estratégico, han contribuido a aumentar la incertidumbre del entorno comercial internacional (CEPAL, 2025c). Así, la estabilidad y previsibilidad del acceso al mercado estadounidense, que durante mucho tiempo habían sido un pilar de las estrategias de comercio y de atracción de inversión en determinados segmentos de la economía regional (véase el recuadro II.3), han comenzado a verse sometidas a nuevas tensiones.

Recuadro II.3

América Latina y el Caribe: acuerdos comerciales con los Estados Unidos y aplicación de medidas arancelarias recientes

En América Latina y el Caribe, 11 países cuentan con acuerdos comerciales preferenciales con los Estados Unidos, incluidos tratados bilaterales de libre comercio (Chile, Colombia, Perú y Panamá), el Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos-República Dominicana y el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC). Estos acuerdos han sido fundamentales para garantizar condiciones de acceso preferencial y previsibilidad para el comercio y la inversión.

Sin embargo, las medidas arancelarias introducidas desde 2025 han afectado, en distinta medida, a países con acuerdos vigentes. En la mayoría de los casos, los aranceles se aplicaron independientemente de la existencia de acuerdos comerciales, lo que redujo la previsibilidad del acceso al mercado estadounidense. En el caso de México, si bien las disposiciones del T-MEC han permitido mantener amplias exenciones para los productos que cumplen con las reglas de origen, ciertos aranceles sectoriales, como los aplicados al acero y al aluminio, continuaron vigentes. En Centroamérica, las exenciones inicialmente no cubrieron las exportaciones de textiles y prendas de vestir, pero más adelante se logró asegurar condiciones preferenciales para esas exportaciones en el marco del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica-Estados Unidos-República Dominicana.

Asimismo, desde finales de 2025, algunos países de la región negociaron nuevos acuerdos o marcos de cooperación comercial con los Estados Unidos con el objetivo de asegurarse condiciones preferenciales para determinados productos de exportación. Estos acuerdos incluyeron tanto a países sin tratados de libre comercio previos con los Estados Unidos, como la Argentina y el Ecuador, como a países ya integrados en acuerdos vigentes, como El Salvador y Guatemala, y estuvieron orientados principalmente a limitar la aplicación de aranceles recíprocos y sectoriales sobre productos estratégicos.

En conjunto, estos acontecimientos indican que, si bien los acuerdos comerciales siguen desempeñando un papel importante para facilitar el acceso preferencial al mercado estadounidense, su capacidad para garantizar condiciones de acceso estables y previsibles se ha visto condicionada por el uso cada vez más extendido de la política comercial como instrumento de poder estratégico.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Este cambio se ha reflejado en una serie de medidas de política comercial en rápida y permanente evolución desde enero de 2025. Con diversas justificaciones —incluidas la protección industrial, la relocalización (*reshoring*), la reducción de déficits comerciales, la seguridad nacional y su uso como instrumento de negociación—, la Administración estadounidense introdujo aranceles dirigidos a sectores y socios específicos. Los aranceles sectoriales se situaron entre el 10% y el 50% y afectaron a productos como el acero, el aluminio, los automóviles, las autopartes y los semiconductores. En la actualidad, se están considerando medidas adicionales para otros sectores estratégicos.

Las medidas más amplias incluyeron los aranceles denominados “recíprocos”, que establecieron un arancel base del 10% sobre la mayoría de las importaciones, con tasas diferenciadas para ciertos países. China fue objeto de tasas particularmente elevadas, incluido un arancel del 34%, que llegó a incrementarse hasta el 125% tras la represalia de dicho país, antes de moderarse mediante negociaciones. El Canadá y México, por su parte, no estuvieron sujetos a estos aranceles “recíprocos”, y las exenciones en virtud del T-MEC limitaron el aumento efectivo de los aranceles en la mayoría de los productos¹⁷.

Los aranceles también se utilizaron con fines geopolíticos, mediante amenazas dirigidas a países con determinadas relaciones comerciales¹⁸, o para perseguir otros objetivos políticos¹⁹, lo que reforzó el uso del acceso al mercado estadounidense como herramienta de negociación. Esto dio lugar a acuerdos bilaterales en los que los socios buscaron asegurar condiciones más previsibles, a cambio de compromisos en ámbitos como el acceso a mercados, la cooperación regulatoria o la inversión. En este contexto, la política comercial estadounidense se volvió más transaccional y sujeta a revisiones frecuentes. Aunque algunas medidas se anularon tras impugnaciones jurídicas en febrero de 2026, la Administración procedió rápidamente a introducir reemplazos en virtud de otras facultades, con lo que se mantuvo la incertidumbre sobre el acceso futuro al mercado estadounidense²⁰.

En conjunto, las medidas adoptadas han contribuido a un entorno de política comercial más incierto, donde el acceso al mercado estadounidense se ha vuelto más contingente, reversible y sujeto a negociaciones bilaterales, en lugar de a normas bilaterales o multilaterales estables. Al mismo tiempo, las condiciones de acceso se han vuelto más exigentes y cambiantes, incorporando cada vez más factores regulatorios e internos (Meléndez-Ortiz, 2026). Esto plantea interrogantes sobre el impacto de esa inestabilidad en las decisiones de inversión, especialmente en los sectores y países más expuestos a ese mercado.

En las secciones precedentes se mostró el grado de orientación de los países y sectores de la región hacia el mercado estadounidense, tanto en términos de exportaciones como en la medida en que las decisiones de IED parecen alinearse con sistemas de inversión orientados a plataformas de exportación. Para evaluar los posibles riesgos asociados a los cambios en la política comercial de los

¹⁷ China, el Canadá y México estuvieron sujetos a medidas separadas, justificadas por preocupaciones relacionadas con los flujos de fentanilo hacia los Estados Unidos. En los casos del Canadá y México, amplias exenciones en el marco del T-MEC limitaron la aplicación efectiva de los aranceles.

¹⁸ En particular, se emitieron órdenes ejecutivas que establecían la posibilidad de imponer aranceles a aquellos países que mantuvieran determinadas relaciones comerciales con Cuba, la Federación de Rusia, Irán (República Islámica del) y Venezuela (República Bolivariana de) (Trump, 2025a, 2025b, 2026a, 2026b).

¹⁹ También se aplicaron, o se amenazó con aplicar, aranceles para influir en políticas no relacionadas con el comercio. Los productos del Brasil fueron objeto de aranceles adicionales del 40% en julio de 2025, con una orden que citaba como justificación el procesamiento judicial del ex-Presidente Jair Bolsonaro (Trump, 2025c). Aunque la crisis finalmente se atenuó, se amenazó a Colombia con la aplicación de aranceles del 50% en el contexto de una disputa relacionada con la recepción de migrantes deportados.

²⁰ El 20 de febrero de 2026, la Corte Suprema de los Estados Unidos anuló los aranceles impuestos en virtud de Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional, incluidos los aranceles “recíprocos” y la mayoría de las medidas específicas por país introducidas en 2025. Posteriormente, la Administración reintrodujo aranceles utilizando otras facultades legales, incluidas disposiciones de la sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 (que permite la adopción temporal de medidas para abordar desequilibrios en la balanza de pagos) y nuevas investigaciones conforme a la sección 301 de la misma ley, orientadas a responder a prácticas comerciales consideradas desleales. Cabe señalar que los aranceles sectoriales, como los aplicados al acero, el aluminio y otros productos estratégicos, se mantuvieron vigentes al amparo de la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, que permite la imposición de medidas por motivos de seguridad nacional.

Estados Unidos, es necesario establecer en qué medida los países y sectores están expuestos a las medidas arancelarias introducidas en 2025. A continuación, utilizando datos de las exportaciones de 2024 a nivel de producto²¹, los bienes se clasifican según su exposición a tres categorías: exentos, sujetos a aranceles “recíprocos” (generalmente del 10%)²² y sujetos a aranceles sectoriales (entre el 25% y el 50%). Esta clasificación permite aproximarse al grado en que las estructuras exportadoras se ven afectadas por dichas medidas.

A nivel regional, la estructura de las exportaciones presenta una exposición significativa (véase el cuadro II.9). En 2024, alrededor del 43% de las exportaciones hacia los Estados Unidos se concentró en productos sujetos a aranceles sectoriales, mientras que un 32% adicional se ubicó en la categoría de arancel “recíproco”. Solo una cuarta parte de las exportaciones se clasificó como exenta. Dado que los Estados Unidos representaron más del 42% de las exportaciones totales de la región, estos patrones indican que una proporción considerable de la base exportadora estaría directamente expuesta a los cambios en la política arancelaria de ese país.

Cuadro II.9

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): composición de las exportaciones según categorías arancelarias introducidas por los Estados Unidos en 2025, sobre la base de las exportaciones de 2024 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones a los Estados Unidos (En miles de millones de dólares)	Participación de los Estados Unidos en las exportaciones (En porcentajes)	Exentas (En porcentajes)	Arancel recíproco (En porcentajes)	Arancel sectorial (En porcentajes)
América Latina y el Caribe	652,0	45,0	25,2	32,1	42,7
México	503,4	81,2	19,4	28,3	52,3
Brasil	40,9	12,1	35,2	41,2	23,6
Resto de América del Sur	63,6	16,1	58,3	36,0	5,7
Centroamérica	25,9	37,9	26,6	64,6	8,8
El Caribe	19,0	36,3	43,6	51,9	4,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de Centre d'études prospectives et d'informations internationales. (2026). *The CEPII-BACI dataset*. www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/baci/doc/baci_webpage.html; base de datos UN Comtrade. <https://comtradeplus.un.org/>; y anuncios del Gobierno de los Estados Unidos sobre medidas arancelarias.

Nota: Sobre la base de las exportaciones de 2024, los códigos de productos se agrupan en tres categorías: i) exentos de las medidas arancelarias, ii) sujetos a aranceles “recíprocos” (generalmente del 10%) y iii) sujetos a aranceles sectoriales (por lo general de entre el 25% y el 50%). La clasificación se basa en la categoría arancelaria asociada a cada producto exportado según las medidas vigentes en los Estados Unidos. Los porcentajes reflejan la composición de las exportaciones y no la aplicación efectiva de aranceles, que puede variar en función de los acuerdos comerciales, las reglas de origen, exenciones específicas u otras disposiciones. Asimismo, la clasificación se realiza sobre la base de los códigos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías incluidos en las medidas anunciadas, aun cuando en algunos casos los aranceles se apliquen únicamente a una parte del valor del producto, como el contenido de acero, aluminio u otros insumos específicos.

Por debajo de este panorama agregado, surgen diferencias subregionales notables. México muestra una marcada orientación hacia el mercado estadounidense y una elevada concentración de sus exportaciones en sectores sujetos a aranceles elevados. De todos modos, las exenciones del T-MEC han mitigado el impacto efectivo de las medidas en los sectores orientados a la exportación.

²¹ Sobre la base del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado) a nivel de seis dígitos.

²² La tasa es del 10% en la mayoría de los casos, aunque a muchos países se les asignaron tasas más altas. En la región, esto incluye a Bolivia (Estado Plurinacional de), Costa Rica, el Ecuador, Guyana, Nicaragua, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de), que estuvieron sujetos a una tasa plana del 15% para los productos que no estaban exentos ni sujetos a aranceles sectoriales más elevados. En el caso del Brasil, se aplicaron aranceles adicionales del 40% a muchos productos durante gran parte del año, en virtud de una orden ejecutiva independiente. A México no se le asignó una tasa arancelaria recíproca y, en su lugar, se aplicó un arancel del 25% a la mayoría de los productos en virtud de una orden ejecutiva independiente, justificada por preocupaciones relacionadas con las importaciones de fentanilo hacia los Estados Unidos. En la práctica, sin embargo, amplias exenciones en el marco del T-MEC permitieron que la mayoría de los bienes que cumplían los requisitos continuaran ingresando a los Estados Unidos libres de aranceles.

En Centroamérica y el Caribe, las estructuras de exportación suelen estar menos expuestas a aranceles sectoriales, pero siguen teniendo una alta concentración en productos sujetos a aranceles “recíprocos”. Sin embargo, ambas subregiones continúan mostrando una fuerte orientación hacia el mercado estadounidense.

América del Sur, por el contrario, tiene una mayor proporción de exportaciones exentas y una menor orientación hacia el mercado estadounidense. Aunque algunos países de la subregión presentan una orientación relativamente alta de las exportaciones hacia los Estados Unidos —Colombia, Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de)—, una proporción significativa de los productos que exportan a este mercado se ubican en la categoría de productos exentos. El Brasil, en tanto, presenta un perfil algo distinto. Aunque el conjunto de sus exportaciones está poco orientado hacia el mercado estadounidense, una mayor proporción se ubica en sectores sujetos a aranceles sectoriales (en particular, en el caso del hierro, el acero y el aluminio, en que los aranceles aumentaron hasta el 50% y se han mantenido elevados) y el país fue objeto de medidas adicionales en 2025 que elevaron temporalmente los aranceles hasta el 50% para la mayoría de los productos, antes de revertirse de forma parcial. Este patrón también se observa en el resto de América del Sur, donde la exposición a las medidas se concentra en sectores específicos, más que en el conjunto de la canasta exportadora.

Las diferencias observadas entre países y subregiones son un reflejo, en gran medida, de sus estructuras exportadoras. A nivel sectorial, la exposición a las medidas arancelarias de los Estados Unidos es muy desigual. En particular, los sectores asociados a cadenas de valor manufactureras, muchos de los cuales están estrechamente integrados con el mercado estadounidense, tienden a ser los más expuestos a las medidas arancelarias (véase el cuadro II.10)

Cuadro II.10

América Latina y el Caribe: composición de las exportaciones por sector según las categorías arancelarias introducidas por los Estados Unidos en 2025, sobre la base de las exportaciones de 2024
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Sector ^a	Exportaciones a los Estados Unidos (En miles de millones de dólares)	Participación de los Estados Unidos en las exportaciones (En porcentajes)	Exentas (En porcentajes)	Arancel recíproco (En porcentajes)	Arancel sectorial (En porcentajes)
Fabricante de equipo original automotor	91,9	68,7	0,0	0,0	100,0
Componentes automotrices	53,3	80,5	0,0	1,1	98,9
Equipo industrial	54,6	69,7	0,2	35,3	64,6
Componentes electrónicos	63,7	77,3	0,9	38,4	60,6
Motores y turbinas	7,9	66,6	0,0	40,8	59,2
Caucho	6,0	66,2	0,5	32,0	67,5
Metales	46,2	19,4	45,9	12,2	41,9
Aeroespacial	4,4	53,4	0,0	64,6	35,4
Electrónica de consumo	17,8	80,2	0,0	78,1	21,9
Plásticos	8,8	44,3	1,9	74,3	23,8
Productos de consumo	11,5	53,9	0,4	70,9	28,7
Productos químicos	8,6	20,6	32,5	48,7	18,8
Comunicaciones	12,5	64,5	72,1	17,9	10,0
Fabricante de equipo original de transporte no automotor	3,9	56,0	0,0	89,0	11,0
Productos de madera	5,9	49,3	0,9	67,9	31,2
Cerámica y vidrio	2,9	59,8	0,0	84,1	15,9

Sector ^a	Exportaciones a los Estados Unidos (En miles de millones de dólares)	Participación de los Estados Unidos en las exportaciones (En porcentajes)	Exentas (En porcentajes)	Arancel recíproco (En porcentajes)	Arancel sectorial (En porcentajes)
Materiales de construcción	1,5	61,4	0,0	97,2	2,8
Alimentos y bebidas	87,4	23,9	38,5	53,4	8,1
Carbón, petróleo y gas	51,7	28,0	81,5	18,5	0,1
Minerales	2,5	42,1	22,3	77,7	0,0
Papel, impresión y embalaje	5,2	19,3	48,1	51,9	0,0
Productos farmacéuticos	2,2	21,8	38,5	23,8	37,6
Semiconductores	2,4	35,5	88,1	9,3	2,7
Maquinaria y equipo de oficina	51,6	81,2	90,9	0,5	8,6
Dispositivos médicos	23,3	60,7	0,0	100,0	0,0
Textiles	16,3	47,7	0,0	100,0	0,0
Espacio y defensa	0,6	63,9	0,0	99,4	0,6
Bioteología	0,2	55,3	0,0	100,0	0,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de *Financial Times*. fDi Markets. <https://www.fdimarkets.com>; y anuncios del Gobierno de los Estados Unidos sobre medidas arancelarias.

Nota: La clasificación se basa en las categorías arancelarias asociadas a las medidas comerciales introducidas por los Estados Unidos en 2025 y se aplica a las exportaciones registradas en 2024. Los porcentajes reflejan la composición de las exportaciones según los productos comprendidos en cada categoría arancelaria y no la aplicación efectiva de aranceles, que puede variar en función de los acuerdos comerciales, las reglas de origen, exenciones específicas u otras disposiciones. Asimismo, la clasificación se realiza sobre la base de los códigos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías incluidos en las medidas anunciadas, aun cuando en algunos casos los aranceles se apliquen únicamente a una parte del valor del producto, como el contenido de acero, aluminio u otros insumos específicos.

^a La agrupación sectorial corresponde a los sectores de fDi Markets.

En la industria automotriz (tanto de equipo original como de autopartes), la casi totalidad de las exportaciones está sujeta a aranceles sectoriales, aunque, en la práctica, la mayoría de estas exportaciones pudo beneficiarse de exenciones en el marco del T-MEC en México. Otros sectores industriales, como los de equipo industrial, motores y turbinas, y componentes electrónicos, también presentan una alta exposición a los aranceles, combinada con una fuerte orientación hacia el mercado estadounidense. Estos sectores se encuentran entre los más integrados con la economía de los Estados Unidos como destino de exportación. La electrónica de consumo y ciertos productos de consumo muestran una exposición relevante, aunque con mayor presencia de aranceles base.

En contraste, los sectores asociados a los recursos naturales tienden a estar menos expuestos a aranceles sectoriales. En el caso del carbón, el petróleo y el gas, la mayoría de las exportaciones está exenta, mientras que los minerales y muchos productos agrícolas se concentran en categorías exentas o de arancel base. No obstante, algunos sectores, como el de los metales, presentan perfiles más heterogéneos, con una proporción significativa sujeta a aranceles sectoriales elevados, en particular en productos con procesamiento industrial. En paralelo, varios de los acuerdos y memorandos de entendimiento impulsados por los Estados Unidos en la región desde finales de 2025 incorporaron disposiciones orientadas a facilitar el acceso preferencial a minerales críticos y otros insumos estratégicos, lo que refleja la creciente importancia geopolítica atribuida a las cadenas de suministro vinculadas al cobre, el litio, las tierras raras y determinados productos agrícolas.

Un tercer grupo de sectores se caracteriza por presentar una exposición limitada a aranceles sectoriales, pero una alta concentración de productos sujetos a aranceles “recíprocos” de base. Esto incluye los textiles, los alimentos y bebidas, y una gama de actividades manufactureras ligeras, donde casi todas las exportaciones se ubican en esta categoría.

Por último, un pequeño número de sectores presenta una exposición global relativamente baja, ya sea porque una gran proporción de las exportaciones está exenta o porque existe una menor integración con el mercado estadounidense. Los productos farmacéuticos y los semiconductores, por ejemplo, muestran proporciones relativamente altas de exportaciones exentas, al tiempo que presentan una mayor diversificación de destinos de exportación.

Finalmente, el análisis realizado muestra un conjunto relativamente reducido de industrias que combinan una alta exposición a aranceles sectoriales con una fuerte orientación hacia el mercado estadounidense. Estos sectores, en particular en el ámbito de la manufactura, están estrechamente vinculados a la inversión orientada a plataformas de exportación y, en las últimas décadas, han recibido importantes montos de inversión y se han configurado como eslabones relevantes para las cadenas de valor de América del Norte (CEPAL, 2022).

Los datos de anuncios de proyectos de inversión para América Latina y el Caribe en 2025 ofrecen indicios preliminares de los efectos de la inestabilidad introducida por la evolución de la política comercial de los Estados Unidos sobre las empresas que invierten en la región. Los sectores productores de bienes experimentaron una caída particularmente pronunciada del monto de anuncios (-66%). Este retroceso se explica, en parte, por la fuerte caída de los anuncios en el sector de los hidrocarburos tras un año excepcional en 2024 (-93%), pero también por la disminución de los anuncios en sectores orientados hacia el mercado estadounidense y con una elevada exposición potencial a las medidas arancelarias, como la industria automotriz (-61%). Esto no implica que las empresas no vayan a invertir nuevamente en un futuro cercano, ya que las inversiones que se materializan suelen estar vinculadas a decisiones anteriores con horizontes a largo plazo, pero sí pueden interpretarse como una primera muestra de cautela en los inversionistas.

En este contexto, cabe destacar que algunos de los países más afectados por la contracción de los anuncios de inversión (incluido México) no fueron necesariamente los más expuestos a los aumentos efectivos de aranceles, mientras que la mayoría de las economías a nivel mundial también estuvieron sujetas a nuevas medidas comerciales. Dado que estas medidas tendieron a aplicarse de manera relativamente generalizada, en esta primera etapa no se observaron cambios sistemáticos en las condiciones de acceso relativo entre países competidores, pese a la existencia de aumentos arancelarios más pronunciados en algunos casos. Esto apunta a que la caída inicial de los anuncios de inversión estuvo impulsada, en gran parte, por la incertidumbre en torno a las condiciones futuras de acceso al mercado estadounidense, más que por el impacto directo de las medidas vigentes.

Al mismo tiempo, las diferencias en la aplicación de estas medidas entre países podrían generar oportunidades de desviación del comercio y de inversión, sobre todo si surgen brechas en las condiciones de acceso relativo entre competidores²³. A medida que el entorno comercial evolucione y, a la larga, se establezca, algunos sectores de América Latina y el Caribe podrían mejorar su posición relativa en el mercado estadounidense si sus principales competidores se enfrentan a condiciones de acceso más restrictivas.

Aún es prematuro anticipar los efectos de las actuales tensiones sobre los flujos efectivos de capital transfronterizo en los próximos años. No obstante, la región cuenta con capacidades instaladas significativas, tanto en los países como en aquellos sectores particularmente expuestos, que constituyen una base importante para la atracción de inversiones. Asimismo, los determinantes de la IED abarcan un conjunto amplio de factores que trascienden la política arancelaria y que continúan operando en un entorno de elevada incertidumbre (véase CEPAL, 2024a). En este escenario, los países de la región disponen de márgenes de acción en algunas variables clave y han comenzado a poner en marcha respuestas activas ante el nuevo contexto, lo que abre oportunidades para lograr una mayor incidencia de las políticas públicas en la configuración de las tendencias futuras de inversión.

²³ En materia de comercio, han surgido indicios de reconfiguración de algunos flujos, incluidas posibles prácticas de triangulación que podrían estar influyendo en los patrones de comercio bilateral observados entre México y los Estados Unidos (CEPAL, 2025d).

C. Políticas para potenciar los vínculos entre el comercio y la IED como apoyo al desarrollo productivo

Hasta aquí, en este capítulo se ha analizado la relación entre el comercio y la IED desde perspectivas teóricas y empíricas. Sin embargo, sus posibles efectos sobre las trayectorias de crecimiento y desarrollo no se derivan de manera automática de las fuerzas del mercado ni de la mera apertura al comercio y la inversión, sino que dependen también de las decisiones de política pública; en particular, de su articulación con políticas más amplias de desarrollo productivo y de los marcos institucionales y capacidades estatales que sustentan su diseño, coordinación e implementación (CEPAL, 2024a).

En la presente sección se analizan: i) las condiciones bajo las cuales las políticas comerciales y de inversión pueden contribuir a la consecución de objetivos de desarrollo productivo; ii) los marcos institucionales y los mecanismos de coordinación que inciden en el vínculo entre el comercio y la inversión, y iii) las modalidades mediante las cuales las agencias de promoción de la región abordan, en la práctica, esta interacción.

1. Articulación entre políticas de atracción de IED, comercio y desarrollo productivo

Las políticas comerciales y de atracción de IED desempeñan un papel clave en la transformación productiva, al incidir en el acceso a mercados, la atracción y localización de inversiones, y la orientación de las actividades económicas y su integración en las cadenas de valor (CEPAL, 2023a, 2024a, 2024b). Sin embargo, su contribución al desarrollo productivo depende, a su vez, de la articulación con estrategias nacionales y subnacionales más amplias de desarrollo productivo, orientadas a promover procesos de diversificación, de mayor sofisticación tecnológica, más encadenamientos y valor agregado, y mayor sostenibilidad en términos ambientales, además de fomentar el empleo de calidad²⁴. Esto plantea una cuestión central: si las políticas de comercio y de atracción de inversiones operan efectivamente como instrumentos articulados de una política más amplia de desarrollo productivo, o si, por el contrario, tienden a desplegarse como ámbitos separados, con objetivos e incentivos no siempre convergentes, y cómo influye esto en los patrones de crecimiento económico y transformación productiva²⁵.

A lo largo del tiempo, las políticas de desarrollo productivo han evolucionado en lo que respecta a sus enfoques e instrumentos, y con ellas también evolucionaron las formas en que las políticas comerciales y de inversión se han utilizado para apoyar esos objetivos. Recientemente, la atención se ha desplazado hacia las medidas de facilitación de las inversiones, los sistemas de atracción selectiva de inversionistas, los instrumentos de facilitación del comercio y las disciplinas regulatorias más extensas en los acuerdos comerciales, incluido el Acuerdo sobre Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo negociado recientemente en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del que son parte muchos países de la región²⁶ (UNCTAD, 2018a, 2018b; CEPAL, 2023a). Estas

²⁴ En el marco de la visión de las políticas de desarrollo productivo que impulsa la CEPAL (2024b), tanto la política comercial como la política de atracción de IED se inscriben en un enfoque de internacionalización concebido en sentido amplio, que trasciende la promoción de exportaciones y la atracción de IED. Este enfoque incluye: fortalecer la competitividad de las empresas frente a la competencia que representan las importaciones en mercados locales cada vez más abiertos; utilizar el capital extranjero como palanca de la transformación productiva; conectarse con fuentes mundiales de tecnología y conocimiento, y desarrollar agendas compartidas con países tanto de la región como de fuera de ella. En este marco, la internacionalización se entiende no como un fin en sí mismo, sino como un medio para conectar a los países con fuentes de tecnología y conocimiento fuera de las fronteras, lo que exige la implementación de políticas planificadas intencionalmente para abordar estos objetivos.

²⁵ El análisis realizado en esta sección se centra en la dimensión nacional de las políticas, sin desconocer la importancia de la dimensión subnacional, cuyo tratamiento excede el alcance del presente estudio.

²⁶ Véase información adicional sobre la Iniciativa Conjunta sobre Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo en la OMC en https://wto plurilaterals.info/plural_initiative/investment-facilitation-for-development.

políticas se han complementado con herramientas, como normas técnicas, sistemas de certificación e iniciativas de interoperabilidad digital, orientadas a facilitar la integración de las economías en las cadenas globales de valor.

Debido el auge industrial y tecnológico de varios países asiáticos, en particular China, y a la rivalidad geopolítica que se ha generado con dichos países como consecuencia de ello, las economías avanzadas han revitalizado sus políticas industriales con un marcado enfoque sectorial, mediante subsidios, incentivos fiscales y requisitos de contenido local focalizados en sectores considerados estratégicos, como semiconductores, energía limpia y minerales críticos. En este contexto, han buscado atraer y retener inversiones con el fin de fortalecer la resiliencia económica, la seguridad de las cadenas de suministro y la autonomía estratégica. Entre otras medidas, también se han incrementado los mecanismos de evaluación y control de inversiones extranjeras (véase el capítulo I), así como las iniciativas para promover la relocalización o diversificación geográfica de actividades productivas y proveedores estratégicos (UNCTAD, 2020).

Frente a estas transformaciones, los países de América Latina y el Caribe tienen el desafío de replantear sus estrategias de desarrollo productivo e inserción internacional, con el fin de aprovechar las oportunidades derivadas de la reorganización de las cadenas globales de valor, evitar la ampliación de las brechas estructurales y fortalecer nuevas formas de articulación productiva, incluidas las vinculadas a procesos de integración regional (CEPAL, 2024b). En estas nuevas condiciones, se vuelve aún más importante examinar en qué medida las políticas comerciales y de inversión convergen, o no, con los objetivos de desarrollo productivo, y si sus instrumentos, prioridades y horizontes temporales apuntan efectivamente en la misma dirección (CEPAL, 2024b, 2025b).

Desde esta perspectiva, es posible definir un conjunto de dimensiones útiles para examinar hasta qué punto las políticas de comercio, de atracción de IED y de desarrollo productivo se encuentran alineadas (o desalineadas) en torno a objetivos comunes. Entre otras dimensiones, destacan la convergencia de objetivos comunes, la alineación en torno a sectores prioritarios, la relación entre mercados de destino de las exportaciones y países de origen de la inversión, la coherencia del conjunto de instrumentos utilizados, la compatibilidad entre horizontes temporales, la capacidad de ajustar estas prioridades en función de los cambios en el entorno nacional o internacional, y la existencia de mecanismos de gobernanza que permitan coordinar estas políticas (véase el cuadro II.11).

Cuadro II.11
Dimensiones de diseño y alineación de las políticas comerciales, de atracción de inversión extranjera directa (IED) y de desarrollo productivo

Dimensión	Descripción
Objetivos	Grado en que las políticas comerciales y de atracción de IED convergen en metas compatibles con la política de desarrollo productivo, como las relativas a diversificación, sofisticación, inserción exportadora o fortalecimiento de capacidades.
Sectores prioritarios	Grado de convergencia entre las prioridades sectoriales definidas por las políticas comerciales, de atracción de inversiones y de desarrollo productivo.
Mercados objetivo	Grado de convergencia entre los países o regiones priorizados como origen de la IED y los mercados externos priorizados por la estrategia exportadora y de inserción internacional.
Alineación de instrumentos	Grado en que los instrumentos de política comercial, de atracción de IED y de desarrollo productivo configuran un marco de acción coherente entre promoción, incentivos, facilitación, regulación y desarrollo de capacidades.
Horizonte temporal	Grado de compatibilidad entre políticas con plazos de maduración distintos: el comercio suele generar efectos más rápidos, mientras que la atracción de IED y sus derrames suelen precisar más tiempo.
Actualización estratégica	Grado en que las prioridades sectoriales, los instrumentos y mercados objetivo, y otras dimensiones clave se revisan y ajustan en función de cambios en el entorno interno o internacional, y de los nuevos riesgos y oportunidades.
Gobernanza y coordinación	Grado en que existen mecanismos formales de coordinación, instancias interinstitucionales y capacidades organizacionales que permiten alinear objetivos, instrumentos y prioridades entre las políticas de comercio, de atracción de IED y de desarrollo productivo, gestionar tensiones y complementariedades, y sostener los ajustes necesarios a lo largo del tiempo.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

La experiencia internacional muestra que estas dimensiones de alineación pueden adoptar configuraciones muy distintas según la estructura productiva, el tipo de inversión predominante y la estrategia de desarrollo seguida por cada país (véase el recuadro II.4).

Recuadro II.4

Experiencias internacionales en materia de articulación entre comercio, inversión extranjera directa (IED) y desarrollo productivo

La experiencia internacional indica que no existe una única manera de establecer y configurar los vínculos entre las políticas de comercio, inversión y desarrollo productivo. En algunos casos, la IED ha contribuido a consolidar sectores exportadores ya existentes; en otros, ha favorecido la aparición de nuevas actividades, el fortalecimiento de proveedores locales o la inserción en segmentos de mayor valor de las cadenas globales de valor. Estos resultados, sin embargo, no dependen exclusivamente del volumen de inversión atraído, sino que también incide en ellos la disponibilidad de políticas complementarias, marcos institucionales adecuados y capacidades para vincular la atracción de inversión con objetivos más amplios de transformación productiva.

Experiencias seleccionadas de políticas para potenciar el nexo entre comercio e inversión extranjera directa (IED)

País	Sector o actividades	Tipo de relación entre comercio e inversión	Principales rasgos de política e institucionalidad	Lecciones
Chile	Cobre	IED como base del desarrollo de un sector exportador de recursos naturales	Reapertura a la IED, políticas de proveedores y servicios mineros, construcción gradual de capacidades locales	La atracción de IED en recursos naturales puede servir como plataforma para desarrollar actividades y servicios de mayor valor agregado, cuando se promueven vínculos productivos y el aprendizaje local
Malasia	Palma y petróleo	IED y políticas de desarrollo de actividades de los eslabones posteriores de la cadena de valor	Derechos diferenciales de exportación, empresa estatal (para el caso de petróleo y el gas, Petrolim Nasional Berhad (PETRONAS)), promoción de contenido local y desarrollo de proveedores locales	La IED en sectores basados en recursos naturales puede contribuir a ampliar el procesamiento local y a diversificar la estructura exportadora cuando se inserta en una estrategia deliberada de desarrollo de los eslabones posteriores de la cadena de valor
Marruecos	Automotor	IED orientada a la exportación y formación de clústeres	Zonas francas, infraestructura logística, atracción selectiva de inversiones, incentivo al contenido local y formación técnica (talento humano)	La IED orientada a exportación puede catalizar nuevos ecosistemas manufactureros cuando se articula con conectividad, formación de proveedores y políticas sectoriales sostenidas
Costa Rica	Dispositivos médicos	IED estratégica orientada a fortalecer capacidades productivas y apoyar la diversificación y un mayor valor agregado en la oferta exportadora	Organismo de promoción de inversiones fuerte, zona franca, estabilidad institucional y marcos regulatorios predecibles, desarrollo de talento humano especializado y promoción selectiva de inversiones	La atracción selectiva de IED puede apoyar procesos de diversificación y sofisticación exportadora cuando se articula con capacidades, estabilidad institucional y una estrategia a largo plazo, incluso en economías de menor tamaño
India, Irlanda y Singapur	Servicios	IED en servicios y actividades intensivas en conocimiento	Desarrollo de talento humano especializado, expansión sostenida de la infraestructura digital, creación y fortalecimiento de marcos regulatorios estables y predecibles, y promoción selectiva de inversiones	En los servicios intensivos en conocimiento, la complementariedad entre comercio e IED exige políticas que fortalezcan capacidades, infraestructura y marcos habilitantes que permitan mejorar la inserción en segmentos de mayor complejidad y valor agregado

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

En América Latina y el Caribe, la forma en que el comercio y la IED se articulan también es heterogénea y depende, entre otros factores, de la estructura productiva, los patrones de especialización, el tipo de IED predominante y la modalidad de inserción internacional de cada economía. A ello se suma la existencia —o no— de mecanismos institucionales y de gobernanza que permitan articular las políticas de manera coherente y sostenida. Por esta razón, la coherencia entre las políticas de comercio, inversión y desarrollo productivo no puede definirse de manera uniforme, ya que las prioridades estratégicas, los instrumentos más adecuados y los objetivos perseguidos difieren en cada caso. Además, si bien cierto tipo de políticas de comercio y de inversión están ampliamente aceptadas desde la década de 1990, en América Latina y el Caribe las políticas industriales o de desarrollo productivo, aunque nunca desaparecieron, están experimentando una revitalización, lo que hace que la pregunta sobre la articulación de estos tres tipos de política despierte un interés y asuma una relevancia que no estaban presentes hasta hace relativamente poco tiempo.

Allí donde comercio e IED se articulan en torno a actividades de mayor contenido tecnológico y valor agregado, como, por ejemplo, en las economías integradas en cadenas manufactureras o en sectores exportadores dinámicos, la política puede profundizar esa articulación a través de acciones como el desarrollo de proveedores locales, la generación de encadenamientos, el fortalecimiento de la competitividad exportadora y la atracción selectiva de inversiones. Todo esto conlleva beneficios en términos de avance hacia mayores niveles de complejidad y transformación productiva en las cadenas de valor y los ecosistemas productivos en los que el país ya participa. En algunos casos, el contexto actual de reconfiguración de las cadenas globales también puede abrir oportunidades para que los países de la región se inserten en segmentos emergentes o desarrollen nuevos ecosistemas productivos, lo que exige políticas aún más activas de atracción selectiva de IED, así como el desarrollo de capacidades y condiciones habilitantes.

En las economías donde la IED y las exportaciones se concentran principalmente en los recursos naturales o en ciertos servicios, la relación entre ambas puede ser intensa, pero los desafíos de política son distintos. Así, pueden adquirir mayor relevancia las políticas orientadas a generar las condiciones para diversificar y ampliar la base productiva hacia actividades de mayor complejidad. Entre ellas, destacan las iniciativas para impulsar procesos de agregación de valor, desarrollar capacidades tecnológicas, incorporar nuevas actividades y estimular innovaciones con el propósito de ampliar las oportunidades de articulación productiva y de inserción futura en mercados y cadenas de valor de mayor complejidad. También resultan importantes los marcos regulatorios y de política que, según el sector, permitan orientar la inversión hacia los objetivos predefinidos.

En la práctica, la coherencia entre las distintas dimensiones de diseño no es estática, sino que evoluciona en función del éxito de los esfuerzos a través del tiempo, de la redefinición de prioridades estratégicas y de los cambios en el entorno nacional e internacional. En todos los casos, la posibilidad de sostener estas orientaciones depende no solo del diseño de las políticas, sino también de la gobernanza subyacente, incluidos los mecanismos de coordinación que permiten implementarlas de manera coherente.

2. Instituciones de promoción y mecanismos de coordinación

Si bien las políticas de comercio e inversión trascienden el ámbito de acción de las agencias de promoción, en la práctica, gran parte de su articulación se canaliza a través de estas entidades. Tanto las agencias de promoción de exportaciones como las de atracción de inversiones cumplen un papel clave en la conexión entre el sector privado y el Estado. Su efectividad depende mucho de los mecanismos de coordinación, formales e informales, que los vinculan con otras instancias gubernamentales responsables del comercio exterior, la política de desarrollo productivo y la definición de marcos normativos y regulatorios, incluidos los de carácter sectorial, que inciden en las condiciones de inversión y producción. La capacidad de traducir orientaciones estratégicas en

acciones concretas (como la definición de sectores prioritarios, la focalización de inversionistas, la promoción exportadora o la facilitación y el desarrollo de encadenamientos) depende, en buena medida, de cómo se distribuyen estas funciones, de su ubicación institucional, de los instrumentos de coordinación disponibles y de su continuidad en el tiempo.

La experiencia internacional muestra una amplia variedad de configuraciones institucionales para la promoción del comercio y la inversión (véase el cuadro II.12). Algunos países optan por organismos especializados, con mandatos separados para la promoción de exportaciones y la atracción de IED²⁷, mientras que otros han creado entidades integradas que reúnen ambas funciones y, en algunos casos, incorporan además competencias vinculadas al desarrollo empresarial o a la internacionalización de empresas. En América Latina y el Caribe también se observan configuraciones diversas (véase la sección II.C.3).

Cuadro II.12

Experiencias internacionales seleccionadas en materia de articulación institucional entre comercio e inversión

País	Institución	Tipo de arreglo	Principales características	Aspectos clave de la gobernanza
Alemania	Germany Trade & Invest (GTAI)	Organismo integrado en un entorno federal descentralizado	Organismo nacional que opera en coordinación con ministerios, actores regionales y redes de comercio exterior	En los sistemas federales, la coherencia depende fundamentalmente de contar con mecanismos eficaces de coordinación multinivel
Chile	ProChile y Agencia de Promoción de Inversión Extranjera (InvestChile)	Organismos especializados separados y con mecanismos de coordinación	Mandatos diferenciados en el marco de distintos ministerios: InvestChile se dedica a la atracción de inversión extranjera directa (IED), con especial atención a sectores prioritarios, y ProChile actúa en la promoción de exportaciones e internacionalización de empresas	Organismos especializados que pueden operar de manera efectiva mediante la coordinación operativa y la priorización sectorial, apoyados en lineamientos de desarrollo productivo
Costa Rica	Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) (desde 2023)	Organismo integrado	Integración de la promoción comercial, la atracción de IED, los encadenamientos productivos y la gestión del régimen de zona franca	En las economías pequeñas, la integración de funciones puede favorecer la coherencia estratégica cuando se combina con autonomía operativa, recursos técnicos y articulación con la política de desarrollo productivo
Japón	Organización de Comercio Exterior del Japón (JETRO)	Organismo integrado con especialización interna	Mandato que combina el apoyo a las exportaciones, la inteligencia de mercado y la atracción de IED, con unidades diferenciadas por función	La integración institucional puede coexistir con una fuerte especialización interna, de modo de evitar que la convergencia de funciones diluya capacidades técnicas
República de Corea	Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA)	Organismo integrado	Mandato dual formalizado para la promoción comercial y la atracción de IED, con servicios integrados y una amplia red internacional	La integración puede ser eficaz cuando se sustenta en mandatos claros, en un alto nivel de capacidad técnica y en la alineación con las prioridades productivas del Gobierno
República Dominicana	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana)	Organismo integrado	Integración funcional entre la promoción de las exportaciones y las inversiones, con un creciente uso de herramientas digitales e inteligencia comercial	La articulación institucional puede fortalecerse mediante sistemas de información y seguimiento integrados, especialmente cuando se busca vincular promoción, coordinación y facilitación en el marco de planes a largo plazo
Singapur	Junta de Desarrollo Económico (EDB) (inversiones) y Enterprise Singapore (promoción de exportaciones y empresas locales)	Organismos especializados separados y con coordinación formal	La EDB se enfoca en la inversión extranjera y la industria, mientras que Enterprise Singapore se dedica a la promoción de las exportaciones y las empresas locales, y la coordinación entre ambas se da en el marco del Ministerio de Comercio e Industria	Cuando el organismo de promoción de inversiones cuenta con un mandato que combina atracción de capital y desarrollo productivo o industrial, y existe una arquitectura robusta de gobernanza y coordinación interinstitucional que lo respalda, la estrategia productiva nacional puede operar como un marco común y aportar coherencia al conjunto del mecanismo institucional

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de G. Castro-Mora. (2026). *El nexo comercio-inversión: estudio de políticas de promoción de inversiones y exportación y la institucionalidad a su servicio* [Manuscrito inédito]; e información oficial de los respectivos países.

²⁷ Cabe señalar que, además de las agencias de promoción de exportaciones e inversiones, varios países cuentan con bancos de exportación e importación que complementan estas funciones mediante instrumentos financieros, como créditos, garantías y seguros de exportación, orientados a facilitar la internacionalización de empresas y apoyar la atracción de inversiones.

Los argumentos en favor de integrar ambas funciones suelen apoyarse en consideraciones de eficiencia y sinergia, como la reducción de duplicidades y el aprovechamiento conjunto de esfuerzos de promoción, posicionamiento internacional y presencia en mercados externos (UNCTAD, 2009). Entre los factores que pueden favorecer mejores resultados en la creación de organismos integrados, se encuentran la definición previa de sinergias reales —por ejemplo, en materia de marca país, promoción sectorial, uso compartido de oficinas en el exterior y ciertos servicios comunes—, la adopción de un proceso de integración gradual y la focalización de la estrategia de promoción en sectores donde la IED y las exportaciones se refuerzan más estrechamente. Se advierte, no obstante, que los resultados de estas fusiones son dispares y que, incluso en organismos con una integración formal, las funciones de comercio e inversión suelen permanecer diferenciadas en la práctica.

Al mismo tiempo, existen razones para mantener estas funciones en instituciones separadas. La promoción de exportaciones y la promoción de inversiones difieren en cuanto a objetivos, perfiles de las empresas beneficiarias, horizontes temporales y capacidades con que debe contar el personal. Por ello, varios países han optado por aplicar mandatos especializados. Un estudio del Banco Mundial (Steenbergen, 2023) señala que las agencias de promoción de inversiones más efectivas tienden a operar con mandatos más acotados y concentrados en la atracción de inversión extranjera, mientras que la acumulación de funciones —en particular las vinculadas a la promoción de inversión nacional u otras tareas administrativas— puede diluir el foco estratégico y reducir la efectividad. En el caso de las agencias de promoción de exportaciones, el análisis del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) indica que su efectividad es mayor cuando favorecen la diversificación —por ejemplo, ampliando el número de productos y destinos— y cuando ofrecen un acompañamiento integral, más que apoyos puntuales o aislados (Volpe Martincus, 2010). De este modo, en determinados contextos, la especialización funcional puede contribuir a una gestión más eficaz de cada mandato.

Más allá de la estructura formal adoptada, la efectividad de estos modelos depende también de su ubicación institucional y de los mecanismos de gobernanza que los sostienen. Algunas agencias forman parte de la estructura orgánica de un ministerio, mientras que otras operan como entidades públicas autónomas o semiautónomas, o en el marco de sistemas mixtos, con distintos grados de participación privada. En consecuencia, su relación con los ministerios responsables de comercio, industria, economía o desarrollo productivo adopta formas diversas, que incluyen subordinación directa, vinculación formal o una relación más indirecta a través de directorios, consejos u otras instancias colegiadas de gobernanza. En varios países, además, la promoción de exportaciones e inversiones no se canaliza exclusivamente a través de un organismo nacional central, sino también mediante organismos subnacionales, oficinas regionales, representaciones en el exterior, redes diplomáticas y, en algunos casos, bancos de exportación e importación que complementan estas funciones a través de instrumentos financieros. Esta diversidad en los mecanismos de gobernanza introduce distintos grados de complejidad en la organización de estas funciones y refuerza la importancia de la coordinación entre las entidades participantes.

La posición que un organismo ocupa en la jerarquía gubernamental, junto con su grado de autonomía operativa, constituye un factor relevante para el éxito de las estrategias de promoción. Ello incide en el respaldo político con que cuenta, en su margen de acción y en su capacidad para participar en instancias clave de decisión y coordinación. Una mayor proximidad a los niveles más altos de gobierno puede facilitar decisiones más ágiles, una implementación más efectiva y una mejor articulación con otras políticas públicas, en particular las vinculadas al desarrollo productivo, con lo que se favorece la alineación con las prioridades nacionales (CEPAL, 2024a).

La ubicación institucional, sin embargo, no resuelve por sí sola los desafíos de articulación de las agendas de comercio e inversión con el conjunto más amplio de políticas de desarrollo productivo, como las de innovación, formación de capacidades, regulación sectorial y desarrollo territorial, cuya coherencia es igualmente necesaria para que la IED desempeñe el papel que de ella se espera en la transformación productiva. Avanzar hacia una integración efectiva de estas políticas exige altos

niveles de cooperación entre ministerios, organismos especializados y otros actores públicos y privados, así como la capacidad de sostener dichos esfuerzos entre distintos niveles de gobierno y a lo largo del tiempo. Existe un amplio consenso sobre la necesidad de contar con mecanismos de coordinación robustos (Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos [OCDE], 2019; CEPAL, 2024a), que pueden adoptar diversas modalidades: desde consejos consultivos y comités interministeriales hasta espacios de diálogo público-privado o instancias de coordinación multinivel.

La experiencia de América Latina y el Caribe muestra diversas respuestas a este desafío. En Costa Rica, por ejemplo, el Consejo Consultivo de Comercio Exterior constituye una instancia formal de coordinación público-privada en materia de comercio e inversión, mientras que la incorporación de metas de exportación y atracción de inversiones en los instrumentos nacionales de planificación contribuye a alinear prioridades y actores a lo largo del tiempo. En la República Dominicana, en tanto, los objetivos de promoción de exportaciones y atracción de inversiones se integran explícitamente en la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, mientras que, en el Plan Nacional de Fomento a las Exportaciones de la República Dominicana 2020-2030, se plantean líneas de acción para alcanzarlos. A estos instrumentos se suma el Plan Meta RD 2036, que constituye la principal estrategia de desarrollo productivo en curso.

En suma, la experiencia internacional indica que no existe un único marco institucional óptimo para articular las políticas de comercio, inversión y desarrollo productivo. Más que la estructura formal adoptada, parecen ser determinantes la claridad de los mandatos, la existencia de mecanismos efectivos de coordinación, los sistemas de seguimiento y evaluación que permitan ajustar las estrategias, y la capacidad de sostener prioridades estratégicas en el tiempo. Esta cuestión adquiere especial relevancia al examinar cómo las agencias de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe abordan, en la práctica, estos elementos fundamentales del nexo entre comercio e IED.

3. Agencias de promoción de inversiones y relación entre comercio e IED en la región

Con el fin de examinar cómo las discusiones precedentes sobre coherencia de políticas, marcos institucionales y mecanismos de coordinación se traducen en la práctica, entre marzo y mayo de 2026 se realizó una encuesta en línea a agencias nacionales de promoción de la región. A la fecha de cierre, se habían recibido respuestas de 15 países: Argentina, Bahamas (Las), Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Suriname y Uruguay (véase el anexo II.A2). Si bien el alcance es exploratorio y no exhaustivo, los resultados preliminares permiten distinguir indicios relevantes sobre cómo las agencias conceptualizan el nexo entre el comercio y la IED, los instrumentos mediante los cuales intentan actuar sobre él, su grado de alineación con las políticas de desarrollo productivo y su articulación con el conjunto de políticas que conforman el ámbito del desarrollo productivo (ciencia, tecnología e innovación, cierre de brechas de talento humano, o financiamiento a lo largo del ciclo de vida de la empresa, entre otras), las respuestas que surgen ante el cambiante entorno internacional y las principales brechas institucionales que condicionan su gestión.

Dado que las agencias participantes presentan perfiles institucionales diversos (véase el cuadro II.13) —en términos de mandato, grado de alineación estratégica, funciones adicionales y capacidades operativas, entre otros—, conviene explicitar estas diferencias antes de analizar los resultados.

Cuadro II.13

América Latina y el Caribe (15 países)^a: perfil institucional de las agencias nacionales de promoción de inversiones que respondieron la encuesta en línea realizada entre marzo y mayo de 2026

Dimensión	Categorías principales	Número de agencias
Mandato principal	Promoción exclusiva de la inversión extranjera directa (IED)	3
	Mandato integrado (exportaciones e IED en una estrategia común)	6
	Mandato dual, pero con unidades organizativas separadas	3
	Otras	
	- Mandato ampliado (exportaciones, IED, turismo e imagen país)	2
	- IED e inversión nacional	1
Funciones adicionales ampliamente presentes	Asistencia posterior (<i>aftercare</i>) para inversionistas establecidos	14
	Promoción de marca país	12
	Apoyo a la exportación de servicios	11
	Apoyo a la exportación de bienes	10
	Inteligencia comercial y de mercados	10
Funciones menos difundidas	Apoyo a empresas emergentes y emprendimiento	6
	Capacitación y desarrollo empresarial	6
	Desarrollo de proveedores	3
	Administración de zonas francas	2
	Promoción de inversión nacional en el exterior	2
	Negociación de acuerdos comerciales o de inversiones	2
Dotación de personal	Menos de 20 personas	5
	Entre 20 y 50 personas	3
	Entre 51 y 100 personas	2
	Entre 201 y 500 personas	5
Presencia internacional	Oficinas propias en el exterior	4
	A través de embajadas u oficinas comerciales	4
	Mediante alianzas con otras entidades en el exterior	1
	Operación solo a nivel nacional	6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de una encuesta realizada a agencias nacionales de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe.

^a Los países a los que pertenecen las agencias que contestaron la encuesta de donde se extrajeron los datos son los siguientes: Argentina, Bahamas (Las), Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Suriname y Uruguay.

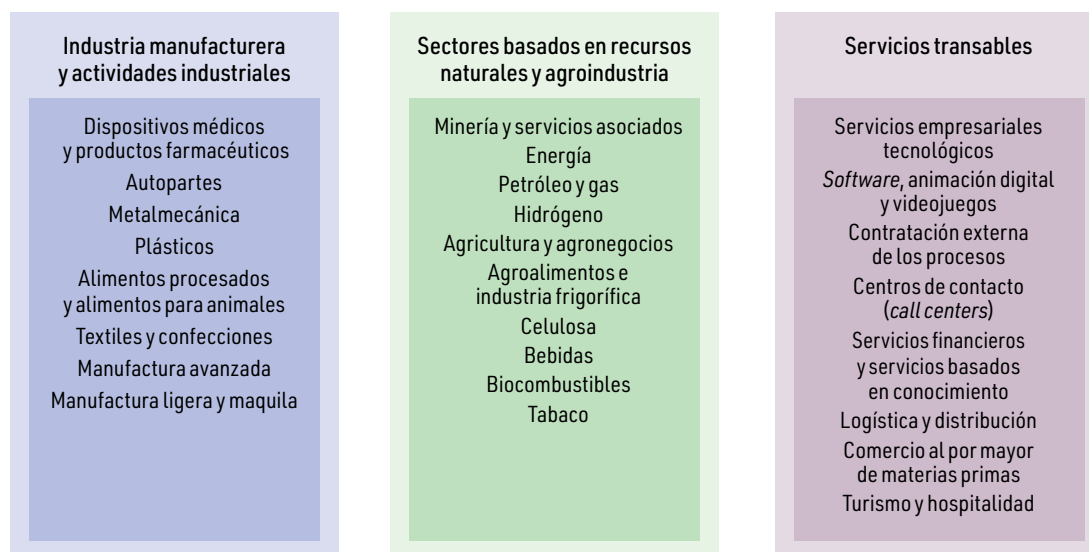
a) Percepciones y formas del nexo entre el comercio y la IED

Un primer acercamiento a la relevancia del vínculo entre el comercio y la IED se observa en la proporción de proyectos orientados a la exportación en las carteras de inversión promovidas. Entre las agencias que cuentan con información al respecto, las percepciones varían: algunos declaran que más del 75% de los proyectos atraídos tiene una orientación principalmente exportadora y otros sitúan esa proporción entre el 50% y el 75%, aunque también se registran casos con proporciones menores, lo que muestra los diferentes grados de vocación exportadora de la región. Sin embargo, la capacidad de seguimiento de este indicador es heterogénea: algunas agencias señalan que no disponen de información suficiente para cuantificar con precisión la orientación exportadora de los proyectos de inversión. Esta limitación se acentúa al analizar la evolución temporal de dicha proporción. Tres países informan sobre un aumento en la orientación exportadora de la IED durante la última década, cuatro declaran estabilidad, dos indican una disminución y el resto carece de antecedentes para evaluar la tendencia. Esto indica que la medición sistemática de la orientación exportadora de la IED continúa siendo incipiente en muchas instituciones de la región, lo que dificulta la capacidad de las agencias para evaluar su contribución al desempeño exportador.

La complementariedad entre la IED y las exportaciones también se pone de manifiesto, según las agencias, en sectores de distinta naturaleza, que pueden agruparse en tres conjuntos principales según el tipo de actividad (véase el diagrama II.1). Esta diferenciación sectorial es coherente con los hallazgos previos del capítulo, que muestran que la intensidad del nexo entre el comercio y la IED varía según la estructura productiva y el tipo de actividad.

Diagrama II.1

América Latina y el Caribe (15 países)^a: sectores con complementariedad entre inversión extranjera directa (IED) y exportaciones, por tipo de actividad, según la percepción de las agencias de promoción de inversiones



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de una encuesta realizada a agencias nacionales de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe.

^a Los países a los que pertenecen las agencias que contestaron la encuesta de donde se extrajeron los datos son los siguientes: Argentina, Bahamas (Las), Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Suriname y Uruguay.

El análisis de los mercados de destino de las exportaciones de las empresas transnacionales instaladas en los países permite observar con mayor precisión cómo se manifiesta el nexo entre el comercio y la inversión en la práctica. De acuerdo con la información brindada, los Estados Unidos constituyen el principal mercado de destino de las exportaciones realizadas por empresas extranjeras instaladas en los países encuestados, seguidos por América Latina y el Caribe. En un tercer nivel aparecen la Unión Europea y China, seguidos por otros países asiáticos. Esta distribución geográfica refleja la especialización sectorial de cada economía, ya que las exportaciones de manufacturas tienden a orientarse predominantemente hacia los Estados Unidos, mientras que las vinculadas a recursos naturales se dirigen en mayor medida hacia China, Europa y otros mercados.

Como se mostró en la sección II.B, al tiempo que da cuenta del peso que el mercado estadounidense ejerce en el comercio exterior de la región, este patrón también muestra que las empresas inversionistas operan en una canasta de destinos relativamente diversificada, lo que abre espacios para articular estrategias de promoción de inversiones y exportaciones hacia otros mercados regionales y extrarregionales. En particular, la frecuencia con que se menciona a América Latina y el Caribe como destino de exportación indica que la integración regional podría constituir un ámbito de mayor relevancia para vincular la atracción de inversiones con una integración productiva más profunda y con la ampliación de las oportunidades de mercado, incluidas las generadas por las empresas transnacionales latinoamericanas (véase el capítulo I). Estos patrones también plantean interrogantes sobre en qué medida las agencias están reorientando sus estrategias hacia

la diversificación de mercados y orígenes de IED frente al nuevo contexto mundial. Al respecto, de las respuestas sobre cambios recientes en la actuación institucional surgen algunos indicios que se examinan más adelante.

Además de los patrones sectoriales y geográficos descritos, las percepciones de las agencias ofrecen una visión complementaria sobre las sinergias entre el comercio y la IED. Consultadas al respecto, las instituciones señalaron que este vínculo tiene efectos que trascienden el incremento de las exportaciones. La gran mayoría de las agencias destacó que la IED puede ayudar a crear las plataformas de exportación, así como contribuir a los procesos de transferencia tecnológica, mejorar la inserción en cadenas de valor y contribuir al fortalecimiento y la diversificación de la base productiva nacional. En conjunto, estas percepciones muestran que, desde la práctica institucional, la articulación entre promoción de inversiones y promoción de exportaciones se entiende como una vía para potenciar capacidades productivas y mejorar la inserción internacional en segmentos de mayor valor agregado.

b) Instrumentos y modalidades de articulación

En el plano operativo, algunas de las sinergias definidas por las agencias se expresan en prácticas concretas de gestión, la más frecuente de las cuales es el uso compartido de inteligencia de mercados para la detección de sectores, empresas y oportunidades. Cerca de la mitad también percibe sinergias en el hecho de que las trayectorias exportadoras sostenidas operan como señal de capacidad productiva, conformidad con las normas y acceso a mercados. Desde esta perspectiva, las agencias reconocen que la interacción entre el comercio y la IED puede generar retroalimentaciones positivas, en las que las exportaciones refuerzan la atracción de inversiones, al tiempo que la IED amplía las oportunidades comerciales.

Las sinergias de carácter institucional, en tanto, aparecen menos desarrolladas. Los mecanismos formales de coordinación, la integración entre las funciones de promoción y las estructuras diseñadas para gestionar de manera sistemática estas complementariedades reciben una atención limitada. Menos de la mitad de las agencias define la optimización de recursos institucionales como un ámbito en el que perciben sinergias. Este patrón revela que la convergencia entre las agendas de comercio e inversión ocurre principalmente en las fases de promoción y atracción, mientras que su institucionalización en estructuras y procesos estables sigue siendo incipiente.

Los instrumentos mediante los cuales las agencias articulan la promoción de IED y el comercio muestran una fuerte concentración en la etapa previa al establecimiento de la inversión. La mayoría de las agencias menciona la realización de misiones o agendas internacionales conjuntas con objetivos simultáneos de inversión y exportación, y también se refiere al uso sistemático de información comercial —sobre exportaciones, acceso a mercados y acuerdos comerciales— para orientar sus actividades de prospección de IED. Se trata, en su mayoría, de instrumentos de promoción externa y focalización de inversiones, orientados a posicionar al país y atraer proyectos con potencial exportador.

En cambio, los instrumentos orientados a aprovechar los posibles beneficios de la IED una vez establecida presentan una utilización más moderada. Menos de la mitad de las agencias informa sobre programas de asistencia posterior (*aftercare*) para apoyar a empresas establecidas en el país a exportar desde ahí, y un número similar menciona que cuenta con programas destinados a apoyar a empresas nacionales (exportadoras o con potencial exportador) en la detección de capital, tecnología o socios internacionales que puedan fortalecer su inserción externa, o que tiene iniciativas sectoriales que combinan atracción de inversiones y promoción comercial. Asimismo, pocas agencias indican que disponen de apoyo al desarrollo de las exportaciones por parte de empresas extranjeras establecidas en el país. Solo tres agencias declaran contar con programas de desarrollo de proveedores locales orientados a integrar las empresas nacionales en las cadenas de exportación de transnacionales establecidas en el país. En dos casos se declara que no hay programas ni instrumentos diseñados específicamente para integrar la inversión y el comercio.

En síntesis, los instrumentos orientados a la etapa posterior al establecimiento de la inversión, en la que suelen materializarse los encadenamientos productivos, los aprendizajes y otros efectos de derrame, tienen una presencia más limitada que los instrumentos de atracción en el repertorio de acción de las agencias que respondieron la encuesta (véase el cuadro II.14). Esto contrasta con la importancia estratégica que las funciones de asistencia posterior y seguimiento de inversiones han adquirido en la región, y que las propias agencias reconocen (CEPAL, 2024a). Con todo, ello no excluye que otras instituciones con responsabilidades directas en materia de desarrollo productivo puedan estar llevando adelante algunas iniciativas de esta naturaleza.

Cuadro II.14

América Latina y el Caribe (15 países)^a: instrumentos utilizados por las agencias nacionales de promoción para articular el comercio y la inversión extranjera directa (IED)

Tipo de instrumento	Principales características	Patrón observado en cuanto a frecuencia de uso
Promoción externa y prospección de IED mediante misiones o agendas internacionales conjuntas con objetivos simultáneos de inversión y exportación	Organización de misiones al exterior o recepción de delegaciones extranjeras con una agenda que combina presentación de oportunidades de inversión y oferta exportable del país. Permite optimizar recursos y transmitir una imagen integrada del país.	Muy extendido
Uso sistemático de información comercial para la prospección y la atracción de IED	Análisis de flujos comerciales, perfiles de importadores y estructura de cadenas globales de valor para detectar inversionistas que puedan tener interés en el país y orientar las acciones de prospección y atracción.	Extendido
Asistencia posterior (<i>aftercare</i>) con orientación exportadora	Seguimiento activo de empresas extranjeras establecidas para detectar oportunidades y eliminar obstáculos a su actividad exportadora. Incluye la conexión con instrumentos de promoción comercial, la facilitación de contactos con compradores y el apoyo en cuanto a requisitos de acceso a mercados externos.	Intermedio
Apoyo a empresas nacionales exportadoras (o con potencial exportador) para atraer socios y capital	Asistencia a empresas locales en la detección y el contacto con posibles socios, inversionistas o proveedores de tecnología del exterior que fortalezcan su capacidad exportadora o su inserción en cadenas globales de valor.	Intermedio
Programas sectoriales combinados	Iniciativas focalizadas en cadenas de valor o sectores específicos que articulan simultáneamente la atracción de inversiones y el desarrollo exportador. Suelen incluir la coordinación interinstitucional y una oferta integrada de servicios.	Intermedio
Desarrollo de proveedores locales	Detección y fortalecimiento de empresas nacionales con potencial de convertirse en proveedoras de filiales extranjeras. Puede incluir asistencia técnica, certificación de calidad y facilitación de vínculos entre empresas locales y empresas con IED.	Limitado

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de una encuesta realizada a agencias nacionales de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe.

^a Los países a los que pertenecen las agencias que contestaron la encuesta de donde se extrajeron los datos son los siguientes: Argentina, Bahamas (Las), Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Suriname y Uruguay.

Cabe señalar que, más allá de los instrumentos directamente gestionados por las agencias de promoción, en varios países de la región, los regímenes de zonas francas constituyen un mecanismo relevante de articulación entre la atracción de IED y el desempeño exportador²⁸. Estos regímenes se han utilizado tanto para fomentar el desarrollo económico territorial, como en el Brasil, como para impulsar exportaciones manufactureras y de servicios, como en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, la República Dominicana y el Uruguay (CEPAL, 2018, 2024a)²⁹. Entre las agencias que respondieron la encuesta, la Promotora de Comercio Exterior (PROCIMER) de

²⁸ Se trata de áreas geográficamente delimitadas, consideradas fuera del territorio aduanero del país, con regulaciones especiales y beneficios fiscales y aduaneros para los sectores exportadores. No obstante, los beneficios fiscales que ofrecen representan un costo para las finanzas públicas que debe ponderarse frente a los beneficios esperados en términos de inversión, empleo y exportaciones.

²⁹ En México, el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) cumple una función similar a las zonas francas, aunque mediante un mecanismo distinto: en lugar de delimitar áreas geográficas especiales, se otorgan beneficios fiscales y aduaneros directamente a empresas manufactureras orientadas a la exportación que cumplen ciertos requisitos (Mones, 2023).

Costa Rica y la agencia de promoción de inversiones de Saint Kitts y Nevis (St. Kitts Investment Promotion Agency (SKIPA)) son las únicas que declaran desempeñar funciones en materia de administración de zonas económicas especiales, lo que da cuenta de que se trata de un mecanismo institucional singular en la región.

De manera complementaria, en el caso de los servicios modernos, la articulación entre IED y exportaciones se apoya en instrumentos específicos, como regímenes de incentivos orientados a servicios intensivos en conocimiento, el desarrollo de talento humano especializado y el fortalecimiento de la infraestructura digital (CEPAL, 2024c). Estos elementos resultan clave para facilitar la inserción internacional de estas actividades y su integración en las cadenas globales de valor.

c) Cambios en el escenario mundial y nuevas respuestas

Los cambios recientes en el escenario mundial —incluidos distintos procesos de relocalización productiva por razones de riesgo geopolítico y por las medidas arancelarias adoptadas por los Estados Unidos, así como la creciente utilización de mecanismos de análisis y control de inversiones por motivos de seguridad nacional (véase el capítulo I)— están comenzando a incidir en la forma en que las agencias interpretan el nexo entre el comercio y la IED. Si bien en la mayoría de los casos su impacto se percibe como moderado y todavía incipiente, las agencias ya perciben diversas manifestaciones de estos cambios en la atracción de inversiones y en el comercio exterior.

Por una parte, las agencias han detectado un mayor interés en sectores con inserción en cadenas globales de suministro, en particular los considerados críticos o estratégicos, junto con un creciente interés de empresas estadounidenses y europeas en los sectores de la minería y la energía. Además, algunas agencias destacan oportunidades asociadas con una mayor integración económica regional; por ejemplo, se mencionan vínculos renovados en el marco del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y de las expectativas asociadas al acuerdo entre el MERCOSUR y la Unión Europea³⁰. También se registra un mayor interés empresarial en países de Centroamérica y el Caribe favorecidos por procesos de relocalización hacia países cercanos.

Por otra parte, algunas agencias han informado acerca de señales de cautela e incertidumbre entre los inversionistas, que en algunos casos han llevado a pausar decisiones de inversión o expansión, aunque, simultáneamente, se observa mayor actividad en lo referido a las consultas sobre acceso a mercados y aranceles, especialmente respecto de los Estados Unidos. Una agencia del Caribe señala, además, la vulnerabilidad de las economías insulares derivada de su estrecha vinculación a los mercados de los Estados Unidos y el Canadá como fuentes de bienes y servicios, lo que introduce desafíos adicionales frente al nuevo entorno comercial. Esto pone de relieve la importancia de contar con capacidades técnicas para dar seguimiento a un entorno internacional más volátil y caracterizado por diversos tipos de intervenciones en los flujos financieros, de comercio y de inversión. En resumen, estas observaciones indican que los cambios a nivel mundial ya están incidiendo en los patrones de interés sectorial y geográfico de las empresas, y que las agencias de promoción de exportaciones y atracción de inversiones han comenzado a seguir más de cerca estos movimientos y las áreas de incertidumbre asociadas.

En el plano institucional, la mayoría de las agencias declara estar comenzando a tomar medidas frente al nuevo escenario internacional. Más de la mitad señala haber actualizado los mensajes y narrativas utilizados en sus actividades de promoción internacional, mientras que algunas indican haber introducido modificaciones en la definición de sectores prioritarios, mercados objetivo o tipos de proyectos de IED, así como haber fortalecido la coordinación con entidades de comercio

³⁰ El acuerdo comercial entre el MERCOSUR y la Unión Europea, que entró en vigor el 1 de mayo de 2026, abarca disposiciones en diferentes materias, como servicios, inversiones, propiedad intelectual y contratación pública, además del comercio de bienes. Más allá del interés inicial en el abastecimiento de insumos críticos, el acuerdo abre oportunidades de inversión europea en sectores como los de telecomunicaciones, transporte marítimo o servicios empresariales y financieros, al tiempo que garantiza a las empresas europeas el acceso igualitario a los procesos de contratación pública en los países del bloque (CEPAL, 2026).

exterior, industria o desarrollo productivo, aspecto que se examina con mayor detalle más adelante. En menor medida, se informan cambios en los criterios de focalización de inversiones para incorporar elementos de acceso a mercados, resiliencia o geopolítica, así como ajustes en instrumentos de promoción o en la organización interna de las instituciones. Las agencias difieren, no obstante, en la forma de caracterizar el alcance de estas respuestas, que van desde las de carácter reactivo y defensivo (respuesta mínima), ajustes puntuales sin cambios estructurales y adaptaciones graduales hasta enfoques más proactivos orientados a anticipar oportunidades (véase el cuadro II.15). Además, una de las agencias indica que su estrategia ya contemplaba un enfoque de diversificación de sectores y orígenes de inversión, así como funciones consolidadas de asistencia posterior, lo que le ha permitido responder al nuevo entorno desde una base estratégica establecida con anterioridad.

Cuadro II.15

América Latina y el Caribe (15 países)^a: nuevas respuestas de las agencias de promoción de exportaciones y atracción de inversiones frente al entorno internacional actual

Tipo de respuesta	Patrón observado en cuanto a frecuencia
Ajustes narrativos	Frecuente
Redefinición de prioridades	Moderada
Fortalecimiento de la coordinación	Moderada
Cambios en focalización estratégica	Limitada
Cambios organizacionales o en instrumentos	Muy limitada

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de una encuesta realizada a agencias nacionales de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe.

^a Los países a los que pertenecen las agencias que contestaron la encuesta de donde se extrajeron los datos son los siguientes: Argentina, Bahamas (Las), Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Suriname y Uruguay.

Las iniciativas concretas implementadas permiten precisar mejor el tipo de respuesta institucional que se está adoptando en la región. En general, estas iniciativas se concentran en cinco ámbitos: el reposicionamiento narrativo de los países como destinos seguros y confiables para la inversión; la redefinición de sectores y mercados prioritarios; el fortalecimiento de sistemas de inteligencia estratégica; una mayor articulación entre las áreas diplomática y comercial, y, en menor medida, ajustes organizacionales o de instrumentos. Entre los ejemplos mencionados, se encuentran la promoción de oportunidades de inversión en proveedores y servicios relacionados con la minería, dirigida a los mercados de Norteamérica y Australia (Perú); el posicionamiento como proveedor confiable frente a desafíos de seguridad energética y alimentaria (Argentina); la intensificación de estrategias asociadas a la relocalización de operaciones y la emisión de alertas comerciales (República Dominicana); el fomento de iniciativas renovadas de promoción regional y acciones de posicionamiento a nivel internacional lideradas por las máximas autoridades del país (Paraguay); la realización de estudios estratégicos para detectar mercados e inversionistas alternativos (Brasil); el fortalecimiento de estrategias de conexión directa entre proyectos de inversión nacionales e inversionistas internacionales, con énfasis en sectores no minero-energéticos, como energías renovables, agroindustria y *software* (Colombia), y la apertura de oficinas de promoción de inversiones en Silicon Valley y Singapur, orientadas a diversificar sectores y orígenes de la inversión (Costa Rica). En el Caribe, las respuestas tienden a concentrarse en el fortalecimiento de capacidades y herramientas de promoción, como la elaboración de nuevas estrategias de atracción de inversiones (Saint Kitts y Nevis), el uso de la IA y mercadeo digital (Dominica), y un mayor relacionamiento con mercados y empresas clave, incluidos países socios comerciales prioritarios (Las Bahamas). Estas adaptaciones al nuevo entorno internacional son coherentes con una tendencia más amplia: pese al aumento de la incertidumbre, las cadenas globales de suministro no están desapareciendo, sino que están reconfigurándose hacia modelos más resilientes ante los nuevos riesgos, con mayor diversificación de socios y una mayor capacidad de ajuste ante choques comerciales y geopolíticos (Haldane, 2026).

d) Capacidades, coordinación y brechas institucionales

Los resultados de la encuesta ofrecen una aproximación preliminar al estado de las capacidades técnicas, operativas, políticas y prospectivas (TOPP) (CEPAL, 2024d) de las instituciones encargadas de la promoción de inversiones y exportaciones en la región. El análisis permite evaluar hasta qué punto estas instituciones pueden anticipar tendencias, medir su desempeño, coordinarse con otras entidades y operar de manera articulada en torno al nexo entre el comercio y la IED. Si bien existe una base operacional significativa, persisten limitaciones estructurales —en materia de prospectiva, medición del desempeño y coordinación institucional, como se aborda a continuación— que restringen la capacidad del aparato público para conducir estrategias más integradas, coherentes y orientadas al desarrollo productivo a largo plazo en un entorno mundial cada vez más incierto.

En este contexto, la anticipación estratégica se vuelve una función crítica. La gran mayoría de las agencias encuestadas declara realizar ejercicios de prospectiva o vigilancia estratégica sobre tendencias mundiales vinculadas al comercio y la inversión, con el fin de definir riesgos y oportunidades, aunque uno señala no contar aún con esta capacidad y dos indican tener planes para desarrollarla. Entre los que disponen de esa función, cerca de la mitad la ejercen de manera ocasional, mientras que una proporción menor la implementa de forma sistemática y regular. Esto limita la capacidad para generar alertas tempranas, redefinir prioridades sectoriales de manera oportuna o detectar nuevos segmentos donde las políticas de inversión y comercio puedan articularse con mayor efectividad. Algunas experiencias recientes en la región muestran, sin embargo, que el desarrollo de sistemas integrados de inteligencia comercial y de inversiones puede fortalecer esta función.

En cuanto a la medición y evaluación del desempeño, aunque la mayoría de las agencias utiliza indicadores para hacer un seguimiento de sus resultados, estos suelen concentrarse en métricas tradicionales —como el número de proyectos de inversión atraídos o el monto de inversión, las exportaciones generadas, el empleo creado o la cantidad de empresas atendidas—, que ofrecen una visión parcial. Los indicadores que permiten evaluar aspectos más sustantivos —como la calidad de la inversión, los encadenamientos productivos, la contribución a la diversificación exportadora, la calidad del empleo y el impacto ambiental— siguen siendo incipientes. Los indicadores de género son los más extendidos en este grupo: poco más de la mitad de las agencias declara utilizarlos. A ello se suma una limitada disponibilidad de datos integrados que articulen información sobre el comercio y la inversión, lo que dificulta evaluar de manera sistemática el funcionamiento del nexo entre ambas variables y su incidencia real sobre la transformación productiva.

En lo relativo a la coordinación interinstitucional, ninguna de las agencias opera completamente aislada. Sin embargo, los mecanismos de coordinación existentes presentan niveles de formalización y alcance muy dispares. Predominan los espacios de diálogo con el sector privado, seguidos de cerca por la coordinación exclusivamente informal (una parte importante de las agencias indica no contar con mecanismos formales de coordinación). Entre las que disponen de mecanismos más estructurados, los de uso más frecuente son los equipos de trabajo interinstitucionales para proyectos específicos y los comités o consejos interinstitucionales con reuniones regulares y acuerdos formales de colaboración, con una presencia similar, seguidos por los sistemas de información compartidos. La representación cruzada en órganos de gobernanza y los procedimientos formales de toma de decisiones conjuntas son menos frecuentes. En la práctica, la coordinación se apoya principalmente en mecanismos orientados a la gestión operativa y al diálogo, mientras que los marcos de gobernanza estratégica más robustos, adecuados para sostener estrategias integradas a largo plazo y tomar decisiones conjuntas de manera sistemática, siguen siendo minoritarios.

Estas limitaciones se ven reflejadas en los desafíos definidos por las propias agencias. Aunque la mayoría evalúa la coordinación como “buena” o “aceptable”, los principales obstáculos mencionados responden a dificultades estructurales del diseño y la implementación de políticas:

- dificultades para integrar métricas de éxito entre las áreas de comercio e inversión;
- diferencias en los perfiles de las empresas beneficiarias y en los instrumentos aplicados;
- escasez de datos integrados y restricciones para compartir información;
- ausencia de mecanismos formales de coordinación;
- mandatos poco claros o superpuestos;
- divergencias en prioridades estratégicas entre instituciones, y
- restricciones de recursos financieros, humanos y de tiempo.

En cuanto a la alineación estratégica con marcos más amplios de desarrollo productivo, los resultados de la encuesta muestran un panorama relativamente favorable, al menos como expresión formal: más de la mitad de las agencias declara que su plan estratégico está formal o sectorialmente vinculado a estrategias nacionales de desarrollo productivo, y tres señalan una alineación parcial. No obstante, algunas agencias aún no cuentan con un plan estratégico vigente o este se encuentra en proceso de elaboración. Entre los instrumentos mencionados, figuran Nova Indústria Brasil, el Plan Nacional de Competitividad y Productividad del Perú, Uruguay Innova, el Plan Nacional de Desarrollo Paraguay 2050, la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030 de la República Dominicana, el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 de Colombia y el Plan Estratégico Nacional de Barbados y la Misión Barbados. Sin embargo, esta alineación declarada no necesariamente se traduce en mecanismos operativos de coordinación con las instituciones responsables de esas estrategias, lo que introduce una brecha entre el diseño formal y la articulación efectiva en la práctica.

Además, la articulación con otras áreas de la política de desarrollo productivo es desigual. La coordinación con las entidades de fomento productivo e industrial es la más frecuente, y la mayoría de las agencias la ejercen de manera regular u ocasional en proporciones similares. La coordinación con entidades responsables de negociaciones comerciales sigue un patrón similar, aunque con mayor peso en la frecuencia ocasional. La coordinación con el ámbito de apoyo a las pequeñas y medianas empresas (pymes) presenta un patrón más asimétrico: más de la mitad la ejerce frecuentemente, pero un grupo importante la realiza rara vez. La coordinación con entidades responsables de ciencia, tecnología e innovación muestra una distribución más repartida entre los niveles de frecuencia, con un grupo que rara vez o nunca coordina. En cambio, la coordinación con el área de educación y formación de talento humano suele ser la más débil: la gran mayoría de las agencias establece esta coordinación rara vez, pese a su relevancia para crear capacidades y generar condiciones que permitan que la inversión extranjera contribuya de manera más efectiva a la diversificación y sofisticación productiva.

En síntesis, las principales brechas no se relacionan únicamente con la disponibilidad de instrumentos de promoción, sino que también se vinculan con la capacidad del sector público para integrar información, alinear mandatos y articular políticas de manera coherente y sostenida. Aunque las agencias llevan adelante acciones que vinculan inversión y comercio, estos esfuerzos aún no alcanzan la coherencia ni la continuidad necesarias para conformar un marco estratégico capaz de orientar la inversión hacia objetivos más amplios de productividad, diversificación y desarrollo de capacidades. La prospectiva se ejerce de manera sistemática solo en algunas de las agencias, los sistemas de evaluación no permiten medir adecuadamente los efectos en el tejido productivo, y la coordinación interinstitucional, si bien no se limita a mecanismos informales, tiende a concentrarse en mecanismos operativos y de diálogo, más que en instancias de gobernanza compartida.

D. Reflexiones finales y recomendaciones de política

La integración comercial con los Estados Unidos ha desempeñado históricamente un papel central en la configuración de los flujos de comercio e inversión de la región, aunque de forma desigual en las distintas subregiones y sectores. En México y en ciertas partes de Centroamérica y el Caribe, el acceso al mercado estadounidense ha sido un determinante clave de la localización de la IED, especialmente en las actividades manufactureras orientadas a la exportación, mientras que, en gran parte de América del Sur, la inversión ha respondido en mayor medida a la demanda mundial de recursos naturales y a dinámicas internas, con una correspondencia más limitada entre el comercio con los Estados Unidos y la inversión acumulada. La información sectorial y por país de origen muestra, además, que las actividades organizadas como plataformas de exportación se concentran en un número acotado de combinaciones de países y sectores, profundamente integradas en redes productivas vinculadas a esa economía.

En un contexto marcado por políticas comerciales más transaccionales y volátiles, esta configuración introduce nuevas fuentes de incertidumbre para los segmentos de la economía regional que presentan una articulación más estrecha con el mercado estadounidense, lo que refuerza la necesidad de implementar estrategias de comercio e inversión más diversificadas, coordinadas y resilientes desde una perspectiva de desarrollo productivo.

La complementariedad entre comercio e IED depende de condiciones estructurales, institucionales y de política, y su potencial para contribuir al desarrollo productivo no se materializa de manera automática. El nexo entre comercio e IED exige marcos de política coherentes, mecanismos institucionales adecuados y capacidades estatales que permitan orientar ambos ámbitos hacia objetivos de desarrollo productivo. La experiencia internacional examinada en este capítulo muestra que, en determinadas condiciones, este vínculo puede favorecer no solo la expansión de las exportaciones, sino también la diversificación productiva, el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas, la consolidación de ecosistemas productivos y sectores estratégicos, y la inserción en segmentos más dinámicos de las cadenas globales de valor. Sin embargo, en América Latina y el Caribe persisten brechas de coordinación, prospectiva, información y alineación de políticas que limitan el impacto transformador de la IED. Más que una ausencia de instrumentos, lo que prima es la dificultad de integrar de manera coherente las agendas de comercio, inversión y desarrollo productivo en un marco estratégico compartido.

El avance hacia ese marco compartido no solo plantea un problema de diseño técnico, sino que implica también crear capacidades para gestionar las transformaciones que dichas estrategias buscan impulsar, en las dimensiones de gobernanza, coordinación interinstitucional, diálogo social y economía política. La experiencia internacional muestra que, para que estas estrategias puedan implementarse y sostenerse, es necesario seguir al menos cinco principios: i) institucionalizar los mandatos, las rutinas y los sistemas más allá de las personas que los impulsan; ii) concebir la coordinación como gestión explícita del poder y los conflictos de interés entre actores con incentivos no siempre convergentes; iii) construir coaliciones mínimas de apoyo que otorguen legitimidad a las estrategias; iv) alinear los instrumentos con las capacidades TOPP disponibles sin renunciar a los objetivos a largo plazo, y v) diseñar la implementación como un proceso de aprendizaje protegido, con mecanismos de retroalimentación y corrección que permitan ajustar sin erosionar la legitimidad acumulada (Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2026). Por ello, los mecanismos de diálogo público-privado y de diálogo social, cuando están bien diseñados, pueden cumplir un papel importante en la detección de cuellos de botella, el establecimiento de acuerdos y la sostenibilidad de las estrategias a lo largo del tiempo.

Asimismo, para aprovechar mejor el nexo entre el comercio y la IED en apoyo al desarrollo productivo, es preciso fortalecer las capacidades estatales en al menos cuatro dimensiones interrelacionadas o capacidades TOPP, como las ha denominado la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (CEPAL, 2024d; Salazar-Xirinachs y Boeninger Sempere, 2025). Las capacidades técnicas que deben reforzarse son las vinculadas a la inteligencia comercial y de inversiones, el seguimiento del entorno internacional y la construcción de sistemas de información integrados. En la práctica, esto supone desarrollar o fortalecer sistemas que articulen datos de comercio e inversión de manera oportuna, construir y utilizar indicadores que vayan más allá de las métricas tradicionales de atracción de inversiones para capturar la calidad de la inversión, sus encadenamientos y su contribución a la diversificación exportadora, y generar capacidades analíticas para detectar nuevas oportunidades y riesgos en un entorno mundial más volátil. Esto incluye la capacidad de evaluar la exposición sectorial y por destino a los cambios en la política comercial de los principales socios, así como de detectar posibles oportunidades derivadas de desviaciones del comercio y la inversión.

Las capacidades operativas incluyen servicios de promoción más articulados, asistencia posterior al establecimiento de la inversión con orientación exportadora, desarrollo de proveedores locales y capacidades de absorción, así como sistemas de seguimiento y evaluación que permitan captar mejor la contribución real de la IED a la transformación productiva. Esto supone desarrollar y fortalecer los instrumentos de asistencia posterior orientados a apoyar a las empresas con IED ya establecidas en su inserción exportadora, promover su vinculación con proveedores locales mediante programas de encadenamiento productivo y fortalecer los sistemas de evaluación con indicadores de impacto productivo. En particular, resulta clave adaptar estos instrumentos a un entorno en que el acceso a los mercados de las empresas exportadoras puede volverse más incierto, apoyando a las empresas en la gestión de riesgos comerciales y en la diversificación de destinos.

Las capacidades políticas son importantes para alinear mandatos, coordinar instituciones y sostener prioridades estratégicas compartidas entre las entidades responsables de comercio, inversión, desarrollo productivo, innovación, formación de talento y regulación, más allá de los ciclos políticos. Esto supone establecer mecanismos formales de coordinación interinstitucional, como comités interministeriales o instancias de gobernanza compartida, aclarar mandatos para evitar superposiciones y construir coaliciones de apoyo que otorguen legitimidad y continuidad a las estrategias, más allá de los cambios de gobierno. Esta coordinación resulta especialmente relevante en un contexto en el que las decisiones de comercio e inversión están cada vez más influidas por factores geopolíticos y exigen respuestas coherentes a nivel de política pública.

Por último, el nuevo contexto internacional vuelve especialmente relevantes las capacidades prospectivas, orientadas a anticipar riesgos y oportunidades, así como a adaptar estrategias e instrumentos de manera oportuna. En la práctica, esto exige institucionalizar ejercicios regulares de vigilancia estratégica sobre tendencias mundiales de comercio e inversión, desarrollar escenarios que permitan anticipar reconfiguraciones en las cadenas de valor (incluidos los cambios en el acceso a mercados clave) e incorporar la prospectiva como insumo sistemático, y no ocasional, en la definición de sectores prioritarios, mercados objetivo y nuevas oportunidades de relocalización productiva.

En un entorno mundial más incierto, competitivo y tensionado desde el punto de vista geopolítico, la capacidad de los países de la región para traducir el nexo entre el comercio y la IED en transformación productiva, aprendizaje y desarrollo dependerá, en buena medida, de la calidad de sus políticas, de la solidez y adaptabilidad de su institucionalidad, y de su capacidad para sostener prioridades estratégicas con continuidad y visión a largo plazo. En la misma medida, dependerá de su habilidad para construir espacios de articulación regional que amplíen las oportunidades más allá de las fronteras nacionales.

Bibliografía

- Aitken, B., Hanson, G. H. y Harrison, A. E. (1997). Spillovers, foreign investment, and export behavior. *Journal of International Economics*, 43(1–2). [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(96\)01464-X](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(96)01464-X)
- Albahouth, A. A. y Tahir, M. (2024). The relationship between trade openness and FDI inflows: evidence-based insights from ASEAN region. *Economies*, 12(8). <https://doi.org/10.3390/economies12080208>
- Banday, U. J., Murugan, S. y Maryam, J. (2021). Foreign direct investment, trade openness and economic growth in BRICS countries: evidences from panel data. *Transnational Corporations Review*, 13(2). <https://doi.org/10.1080/19186444.2020.1851162>
- Bhatt, P. R. (2013). Causal relationship between exports, FDI and income: the case of Vietnam. *Applied Econometrics and International Development*, 13(1). Universidad de Santiago de Compostela.
- Blanga-Gubbay, M. y Rubínová, S. (2023, 12 de diciembre). Foreign direct investment, trade and economic development: an overview. *Staff Working Paper*. (ERSD-2023-11). Organización Mundial del Comercio.
- Blomström, M. y Kokko, A. (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12(3). <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00056>
- Blonigen, B. A., Tomlin, K. y Wilson, W. W. (2002). Tariff-jumping FDI and domestic firms' profits. *NBER Working Paper*. (9027). National Bureau of Economic Research.
- Buelens, C. y Tirpák, M. (2017). Reading the footprints: how foreign investors shape countries' participation in global value chains. *Working Paper Series* (2060). Banco Central Europeo.
- Caldara, D. y Iacoviello, M. (2022). Measuring geopolitical risk. *American Economic Review*, 112(4). <http://doi.org/10.1257/aer.20191823>
- Ciani, A. e Imbruno, M. (2017). Microeconomic mechanisms behind export spillovers from FDI: evidence from Bulgaria. *DICE Discussion Paper* (255). Düsseldorf Institute for Competition Economics.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2018* (LC/PUB.2018/13-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2022* (LC/PUB.2022/12-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2023* (LC/PUB.2023/8-P/Rev.1).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023b). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2023. Cambios estructurales y tendencias en el comercio mundial y regional: retos y oportunidades* (LC/PUB.2023/16-P/Rev.1).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2024* (LC/PUB.2024/8-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024b). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2024: ¿cómo promover la gran transformación productiva que requiere la región?* (LC/PUB.2024/15-P/Rev.1).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024c). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2024: reconfiguración del comercio mundial y opciones para la recuperación regional* (LC/PUB.2024/16-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024d). *América Latina y el Caribe ante las trampas del desarrollo: transformaciones indispensables y cómo gestionarlas* (LC/SES.40/3-P-*).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2025* (LC/PUB.2025/7-P/Rev.1).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025b). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2025: ¿cómo salir de la trampa de baja capacidad para crecer?* (LC/PUB.2025/14-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025c). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2025: el comercio internacional en la nueva era de interdependencia instrumentalizada* (LC/PUB.2025/20-P).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2025d). *United States-Latin America and the Caribbean Trade Developments 2025* (LC/WAS/TS.2025/7).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2026). El acuerdo con la Unión Europea: una oportunidad de crecimiento, desarrollo productivo y consolidación institucional para el MERCOSUR. *Boletín de Comercio Exterior del MERCOSUR* (9) (LC/TS.2026/43-LC/BUE/TS.2026/2).

- Conconi, P., Sapir, A. y Zanardi, M. (2016). The internationalization process of firms: from exports to FDI. *Journal of International Economics*, 99. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.12.004>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2009). Promoting investment and trade: practices and issues. *Investment Advisory Series*, A(4) (UNCTAD/DIAE/PCB/2009/9).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2018a). *World Investment Report: Investment and New Industrial Policies* (UNCTAD/WIR/2018).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2018b). *Trade Policy Frameworks for Developing Countries: A Manual of Best Practices* (UNCTAD/DITC/TNCD/2017/5).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2020). *World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic* (UNCTAD/WIR/2020).
- Devesa, T., Seong, J., White, O., Leung, N., Birshan, M., Mischke, J., Lamanna, C. y Ally, M. (2025). *The FDI Shake-up: How Foreign Direct Investment Today May Shape Industry and Trade Tomorrow*. McKinsey & Company.
- Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1). <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490372>
- Dunning, J. H. (1992). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley.
- Egger, P. (2000). European exports and outward foreign direct investment: a dynamic panel data approach. *WIFO Working Papers* (129). Austrian Institute of Economic Research.
- Ekholm, K., Forslid, R. y Markusen, J. R. (2007). Export-platform foreign direct investment. *Journal of the European Economic Association*, 5(4). <https://doi.org/10.1162/JEEA.2007.5.4.776>
- Fontagné, L. y Pajot, M. (2001). Foreign trade and FDI stocks in British, US and French industries: complements or substitutes? En N. Pain (Ed.), *Inward Investment, Technological Change and Growth: The Impact of Multinational Corporations on the UK Economy* (pp. 240-264). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9780230598447_9
- Gaulier, G. y Zignago, S. (2010). BACI: international trade database at the product-level. the 1994-2007 version. *CEPII Working Paper* (2010-23). Centre d'études prospectives et d'informations internationales.
- Ghosh, I. (2007). The relation between trade and FDI in developing countries – a panel data approach. *Global Economy Journal*, 7(3). <https://doi.org/10.2202/1524-5861.1272>
- Guo, Z., Liang, Y. y Yang, R. (2025). Tariffs, geopolitical risks, and the location choices of multinational enterprises. *Systems*, 13(12). <https://doi.org/10.3390/systems13121086>
- Haldane, A. (2026, 9 de abril). The case for trade, remade. *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/5105dd3a-a970-4a78-98ef-762a44300be6>
- Johanson, J. y Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm—A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1). <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Knickerbocker, F. T. (1973). *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Harvard University Press.
- Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5). Asociación Estadounidense de Economía.
- Lall, S. (2000). Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia: con especial referencia a Singapur. *Serie Desarrollo Productivo*. (88) (LC/L.1421-P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Liu, L. G. y Graham, E. M. (1998). The relationship between trade and foreign investment: empirical results for Taiwan and South Korea. *Working Paper* (98-7). Peterson Institute for International Economics.
- Liu, X., Wang, C. y Wei, Y. (2001). Causal links between foreign direct investment and trade in China. *China Economic Review*, 12(2-3). [https://doi.org/10.1016/S1043-951X\(01\)00050-5](https://doi.org/10.1016/S1043-951X(01)00050-5)
- Meléndez-Ortiz, R. (2026, 24 de marzo). Trade, power and compliance: rethinking U.S.–Latin American economic integration in 2026. *Latin Trade*. <https://latintrade.com/2026/03/24/trade-and-regulatory-alignment-rethinking-u-s-latin-american-economic-integration-in-2026-a-column-by-ricardo-melendez-ortiz>
- Mones, M. (2023). *IMMEX: ¿Qué es y cómo funciona?* Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas. <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/immex-que-es>
- Mundell, R. A. (1957). International trade and factor mobility. *American Economic Review*, 47(3), 321-335. <https://www.jstor.org/stable/1811242>
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2018). Multinational enterprises in the global economy: heavily debated but hardly measured. *Organization for Economic Co-Operation and Development Policy Note*.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. (2019). Mapping of investment promotion agencies Middle East and North Africa. *OECD Business and Finance Policy Papers* (49). <https://doi.org/10.1787/88664667-en>
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): objetivos, alcance y disciplinas*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm

- Oviatt, B. M. y McDougall, P. P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490193>
- Rennie, M. W. (1993). Global competitiveness: born global. *The McKinsey Quarterly*. (4). McKinsey & Company.
- Salazar-Xirinachs, J. M. y Boeninger Sempere, A. (2025). *Capacidades institucionales técnicas, operativas, políticas y prospectivas (TOPP) para la gestión de las transformaciones: fundamentos para un nuevo paradigma* (LC/TS.2025/56). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Salazar-Xirinachs, J. M. y Boeninger Sempere, A. (2026). *Gobernanza endógena: teoría, datos y herramientas para salir de la trampa de gobernanza poco efectiva en América Latina* (LC/TS.2026/22). Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Steenbergen, V. (2023). What makes an investment promotion agency effective? Findings from a structural gravity model. *Policy Research Working Paper*. (10276). Banco Mundial.
- Sun, S. (2012). The Role of FDI in domestic exporting: Evidence from China. *Journal of Asian Economics*, 23(4). <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2012.03.004>
- Trump, D. J. (2025a, 24 de marzo). Imposing tariffs on countries importing Venezuelan oil. *Executive Order*. La Casa Blanca.
- Trump, D. J. (2025b, 6 de agosto). Addressing threats to the United States by the Government of the Russian Federation. *Executive Order*. La Casa Blanca.
- Trump, D. J. (2025c, 30 de julio). Addressing threats to the United States by the Government of Brazil. *Executive Order*. La Casa Blanca.
- Trump, D. J. (2026a, 29 de enero). Addressing threats to the United States by the Government of Cuba. *Executive Order*. La Casa Blanca.
- Trump, D. J. (2026b, 6 de febrero). Addressing threats to the United States by the Government of Iran. *Executive Order*. La Casa Blanca.
- Turkcan, K. (2007). Outward foreign direct investment and intermediate goods exports: evidence from the USA. *Économie Internationale*, 112. Centre d'études prospectives et d'informations internationales.
- Volpe Martincus, C. (2010). *Odissea en los mercados internacionales: una evaluación de la efectividad de la promoción de exportaciones en América Latina y el Caribe. Informe especial sobre integración y comercio. Resumen*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0012779>
- Volpe Martincus, C. y Sztajerowska, M. (2019). *Cómo armar el rompecabezas de la promoción de inversiones: un mapeo de las agencias de promoción de inversiones en América Latina y el Caribe y en los países de la OCDE*. Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0001767>

Anexo II.A1

Cuadro II.A1.1

América Latina y el Caribe (15 países): mandato institucional e inserción gubernamental de las agencias de promoción de inversiones participantes en la encuesta realizada en línea entre marzo y mayo de 2026

País	Institución	Tipo de mandato	Ministerio o entidad a la que responde
Argentina	Dirección Nacional de la Promoción de Inversiones	Promoción exclusiva de inversión extranjera directa (IED)	Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto
Bahamas (Las)	Bahamas Investment Authority (BIA)	Mandato integrado (inversión y exportaciones) en una estrategia común	Ministerio de Turismo, Inversiones y Aviación
Barbados	Organismo de Promoción de Inversiones de Barbados (Invest Barbados)	Promoción exclusiva de IED	Ministerio de Finanzas, Asuntos Económicos e Inversiones, y Ministerio de Inversión Pública y Privada
Brasil	Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil)	Mandato integrado (inversión y exportaciones) en una estrategia común	Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios
Chile	Agencia de Promoción de Inversión Extranjera (InvestChile)	Promoción exclusiva de IED	Comité de Ministros presidido por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo
Colombia	ProColombia	Inversión, exportaciones, turismo y marca país	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Costa Rica	Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)	Promoción de inversión y exportaciones, pero con unidades organizativas separadas	Ministerio de Comercio Exterior
Dominica	Invest Dominica Authority	Promoción de inversión extranjera directa e inversión doméstica	Oficina del Primer Ministro
Panamá	Autoridad para la Atracción de Inversiones y la Promoción de Exportaciones (PROPANAMA)	Promoción de inversión y exportaciones, pero con unidades organizativas separadas	Ministerio de Comercio e Industrias
Paraguay	Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX)	Mandato integrado (inversión y exportaciones) en una estrategia común	Ministerio de Industria y Comercio
Perú	Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ)	Promoción de exportaciones, turismo, IED e imagen país	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
República Dominicana	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana)	Mandato integrado (inversión y exportaciones) en una estrategia común	Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes
Saint Kitts y Nevis	St. Kitts Investment Promotion Agency (SKIPA)	Mandato integrado (inversión y exportaciones) en una estrategia común	Ministerio de Desarrollo Económico e Inversión
Suriname	Suriname Investment and Trade Agency (SITA)	Mandato integrado (inversión y exportaciones) en una estrategia común	Ministerio de Relaciones Exteriores
Uruguay	Uruguay XXI	Promoción de inversión y exportaciones, pero con unidades organizativas separadas	Consejo de Dirección compuesto por ministerios productivos, cámaras empresariales y sindicatos

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de una encuesta realizada a agencias nacionales de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe y fuentes oficiales.

Publicaciones recientes de la CEPAL

ECLAC recent publications

www.cepal.org/publicaciones



Informes Anuales/*Annual Reports*

También disponibles para años anteriores/*Issues for previous years also available.*



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2026
Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, 2026



Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2025
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, 2025



Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2025
Social Panorama of Latin America and the Caribbean, 2025



Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2025
International Trade Outlook for Latin America and the Caribbean, 2025



Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2025
Panorama of Productive Development Policies in Latin America and the Caribbean, 2025



Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2025
Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 2025



Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2025
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 2025

El Pensamiento de la CEPAL/ECLAC Thinking

Repensar el desarrollo en América Latina y el Caribe: contribuciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su 75° aniversario

América Latina y el Caribe ante las trampas del desarrollo: transformaciones indispensables y cómo gestionarlas
Development Traps in Latin America and the Caribbean: Vital Transformations and How to Manage Them

Cooperar o perecer: el dilema de la comunidad mundial. Tomo I: Los años de creación (1941-1960)



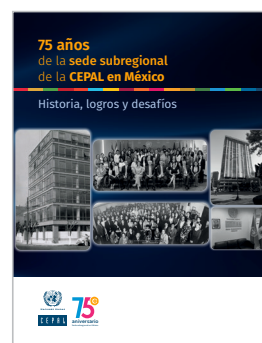
Libros y Documentos Institucionales *Institutional Books and Documents*

75 años de la sede subregional de la CEPAL en México: historia, logros y desafíos

Acuerdo Regional sobre el Acceso a la Información, la Participación Pública y el Acceso a la Justicia en Asuntos Ambientales en América Latina y el Caribe: guía para la transversalización de la perspectiva de género
Regional Agreement on Access to Information, Public Participation and Justice in Environmental Matters in Latin America and the Caribbean: guide on gender mainstreaming

Gobernanza endógena: teoría, datos y herramientas para salir de la trampa de gobernanza poco efectiva en América Latina

Agenda 2030 en América Latina y el Caribe: ¿cómo acelerar el paso hacia su cumplimiento en la nueva era de incertidumbre y fragmentación geopolítica?
The 2030 Agenda in Latin America and the Caribbean: Accelerating Implementation in a New Era of Uncertainty and Geopolitical Fragmentation



Libros de la CEPAL/ECLAC Books

Gestión de pasivos ambientales: diagnóstico, desafíos y lecciones para la minería en la región andina
Managing environmental mining legacies in the Andean region: analysis, challenges and lessons learned

Endeudarse para cuidar: género y desigualdad en la Argentina

Sistemas de pensiones no contributivos en América Latina y el Caribe: avanzar en solidaridad con sostenibilidad
Non-contributory pension systems in Latin America and the Caribbean: towards solidarity with sustainability



Versiones accesibles/Accessible versions

Las personas con discapacidad: de la visibilidad estadística al ejercicio de derechos. Versión accesible
Persons with Disabilities: From Statistical Visibility to the Exercise of Rights. Accessible version

Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2024. Resumen ejecutivo. Versión accesible
International Trade Outlook for Latin America and the Caribbean, 2024. Executive summary. Accessible version



Metodologías de la CEPAL *ECLAC Methodologies*



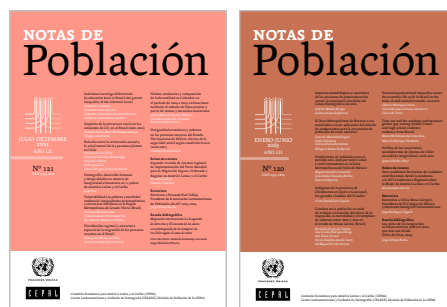
Observatorio Demográfico *Demographic Observatory*



Revista CEPAL/CEPAL Review



Notas de Población



Series de la CEPAL *ECLAC Series*



Documentos de Proyectos *Project Documents*



Coediciones/Co-editions



Catálogos de Publicaciones



**Suscríbase y reciba información oportuna
sobre las publicaciones de la CEPAL**

***Subscribe to receive up-to-the-minute
information on ECLAC publications***



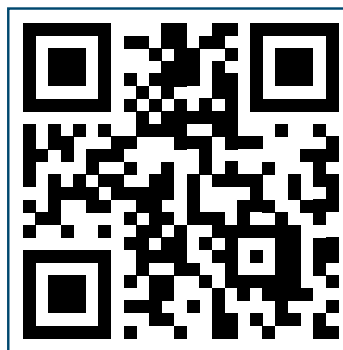
NACIONES UNIDAS
UNITED NATIONS



<https://mailchi.mp/cepal/suscripciones-cepal>



<https://bit.ly/m/CEPAL>



Las publicaciones de la CEPAL también se pueden adquirir a través de:
ECLAC publications also available at:

shop.un.org

United Nations Publications
PO Box 960
Herndon, VA 20172
USA

Tel. (1-888)254-4286
Fax (1-800)338-4550
Contacto/*Contact:* publications@un.org
Pedidos/*Orders:* order@un.org



**Inscripciones del sistema
de numeración maya** incluidas
en códigos prehispánicos.

Bajorrelieve en el caracol
del edificio de la sede
de la CEPAL en Santiago.

www.cepal.org

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) presenta la edición 2026 de *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* en un entorno internacional de creciente incertidumbre y rivalidad geopolítica que tiene efectos sobre el comercio y la inversión extranjera directa (IED). La magnitud y duración de estos efectos son inciertos y se suman a desafíos estructurales, lo que aumenta la necesidad de articular los esfuerzos de atracción de IED con las políticas de desarrollo productivo de la región.

En el primer capítulo se presenta un análisis del comportamiento de la IED en 2025 en áreas como las entradas y salidas de capital, su distribución sectorial, orígenes, fusiones y adquisiciones y anuncios de inversión. En el segundo se examinan los vínculos entre comercio e IED, con énfasis en las posibles repercusiones en la región de los recientes cambios en la política arancelaria de los Estados Unidos. A lo largo del documento se plantean opciones de política para que América Latina y el Caribe adopte un enfoque estratégico en materia de IED y desarrollo productivo que le permita navegar en el nuevo contexto mundial.

ISBN 978-92-1-155049-8



9 789211 550498

Versión digital disponible online



<https://bit.ly/CEPAL-IED2026>



Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
www.cepal.org