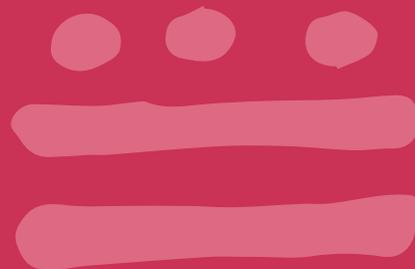
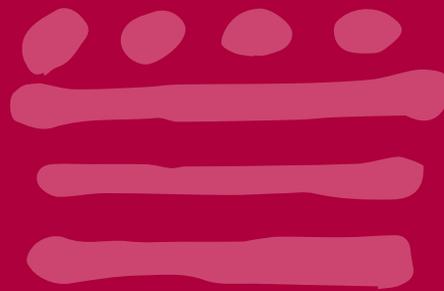


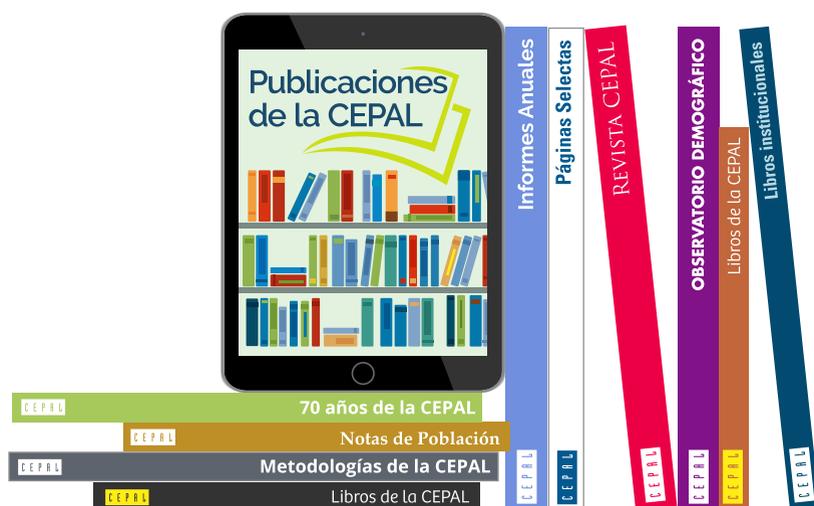
La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe **2024**



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gracias por su interés en esta publicación de la 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



NACIONES UNIDAS

CEPAL



www.cepal.org/es/publications



www.instagram.com/publicacionesdelacepal



www.facebook.com/publicacionesdelacepal



www.issuu.com/publicacionescepal/stacks



www.cepal.org/es/publicaciones/apps

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe **2024**



NACIONES UNIDAS

CEPAL

José Manuel Salazar-Xirinachs

Secretario Ejecutivo

Javier Medina Vásquez

Secretario Ejecutivo Adjunto Interino

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 2024 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 Andrea Laplane, Stephania Mageste y Nunzia Saporito, y se utilizaron insumos preparados por Micaela Camacho y Nikolas Passos. La coordinación estuvo a cargo de Gabriel Porcile y Cecilia Plottier, y la supervisión fue de Marco Llinás. Las bases de datos fueron elaboradas por Leandro Cabello.

Se recibieron aportes y comentarios de José Manuel Salazar-Xirinachs, Martín Abeles, Vianka Aliaga, Anahí Amar, Martín Cherkasky, Martha Cordero, Marco Dini, Jorge Mario Martínez, Ana Luiza Matos de Oliveira, Claudia Ospina, Ramón Padilla, Ángela María Penagos y Camilo Quesada.

Se agradece 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.

Publicación de las Naciones Unidas

ISBN: 978-92-1-122147-3 (versión impresa) • ISBN: 978-92-1-002262-0 (versión pdf) • ISBN: 978-92-1-106557-2 (versión ePub)
Número de venta: S.24.II.G.3 • LC/PUB.2024/8-P • Distribución: G • Copyright © Naciones Unidas, 2024 • Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago • S.2400621 [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, 2023/2024) 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 (CEPAL), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2024* (LC/PUB.2024/8-P), Santiago, 2024.

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. Panorama internacional de las entradas de inversión extranjera directa en 2023	21
B. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe en 2023	26
1. Principales países receptores, componentes e impacto en la balanza de pagos.....	26
2. Panorama de las fusiones y adquisiciones en la región	32
3. Panorama de los anuncios de proyectos de inversión transfronteriza en la región	34
4. Entradas de inversión extranjera directa por sector	36
5. Inversión extranjera directa por país de origen	40
C. Salidas de inversión extranjera directa desde América Latina y el Caribe	45
D. Conclusiones.....	50
E. Análisis de ingresos de inversión extranjera directa por país	53
1. Brasil.....	53
2. México.....	54
3. Otros países de América del Sur.....	56
4. Centroamérica	59
5. El Caribe	62
Bibliografía.....	63
Anexo I.A1	67

Capítulo II

Políticas para atraer inversión extranjera directa y promover sus efectos positivos en la economía.....	85
Introducción.....	87
A. Efectos de la IED en las economías de destino e instrumentos de atracción	88
1. La IED como factor de desarrollo productivo sostenible e inclusivo	88
2. El papel de las políticas de atracción de IED en la promoción de las inversiones	90
3. A modo de conclusión: las políticas de atracción de IED deben formar parte de una estrategia de desarrollo productivo coordinada	94
B. Experiencias internacionales	95
1. Políticas de atracción de IED en Polonia: las zonas económicas especiales.....	96
2. Políticas de atracción de IED en Malasia: el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 como instrumento clave para el desarrollo productivo.....	99
3. Políticas de atracción de IED en Türkiye: institucionalidad para una estrategia coherente y coordinada.....	102
4. Políticas de atracción de IED en Sudáfrica: inversiones para el desarrollo social y productivo	105
5. Reflexiones sobre los casos analizados.....	109
C. Políticas de atracción de IED en América Latina y el Caribe	111
1. Estructura y desafíos organizativos de las agencias de promoción de inversiones.....	113
2. Importancia de la definición de la estrategia	114
3. Definición de sectores y actividades clave como parte de la estrategia.....	115
4. Diversidad de enfoques en la búsqueda de mercados de inversionistas	116
5. Incentivos para atraer IED: mecanismos, estrategias y herramientas.....	117
6. Condicionalidades y seguimiento.....	118
7. Importancia estratégica de la asistencia posterior y el seguimiento de las inversiones	119
D. Conclusiones y lineamientos.....	120
Bibliografía.....	123
Anexo II.A1	127

Capítulo III**Inversión extranjera directa subnacional: tendencias, determinantes, políticas y lineamientos**

a partir de casos de la región	129
Introducción	131
A. La dimensión subnacional de la IED y su importancia para el desarrollo productivo	131
1. Factores que influyen en la localización de la IED e impacto en los territorios	135
2. Políticas e instituciones para la atracción de IED y el desarrollo productivo territorial	139
B. Una aproximación preliminar a la IED subnacional en América Latina	141
1. Perfiles de especialización nacionales y subnacionales	142
2. Argentina	144
3. Brasil	148
4. Chile	152
5. Colombia	156
6. México	161
7. Hacia una visión de conjunto	165
C. Políticas e instituciones para la atracción de IED para el desarrollo productivo subnacional en América Latina	168
1. Diseños institucionales para la atracción de IED a nivel subnacional	169
2. Los esfuerzos de coordinación multinivel para fortalecer las políticas de atracción de IED subnacional: mecanismos y modalidades	170
3. Otros desafíos y oportunidades para fortalecer la atracción y el aprovechamiento de la IED subnacional: la importancia de la coordinación con las políticas de desarrollo productivo	173
D. Conclusiones y lineamientos	175
Bibliografía	177
Anexo III.A1	180

Publicaciones recientes de la CEPAL	183
--	------------

Cuadros

Cuadro I.1	Países y regiones seleccionadas: entradas de inversión extranjera directa, 2018-2023	21
Cuadro I.2	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2013-2023	28
Cuadro I.3	América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2023	33
Cuadro I.4	América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia el exterior, 2013-2017 y 2018-2023	45
Cuadro I.5	América Latina y el Caribe: diez mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas translatinas, 2023	47
Cuadro I.A1.1	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2003-2023	67
Cuadro I.A1.2	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2023	69
Cuadro I.A1.3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2007-2023	73
Cuadro I.A1.4	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2023	78
Cuadro I.A1.5	América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por países, 2001-2023	83
Cuadro I.A1.6	América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2002-2023	84
Cuadro II.1	Instrumentos y herramientas de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED)	92
Cuadro II.2	Polonia: datos seleccionados, 2014-2022	97
Cuadro II.3	Malasia: datos seleccionados, 2014-2022	100
Cuadro II.4	Türkiye: datos seleccionados, 2014-2022	104
Cuadro II.5	Sudáfrica: datos seleccionados, 2014-2022	106
Cuadro II.6	Sudáfrica: objetivos de la estrategia de inversión del país (Country Investment Strategy (CIS)) para contribuir a las prioridades nacionales	108
Cuadro II.7	Aspectos destacados de las estrategias de atracción de inversión extranjera directa (IED) de cuatro países seleccionados	110

Cuadro II.8	América Latina y el Caribe (8 países): datos seleccionados sobre las instituciones de promoción de inversiones	112
Cuadro II.9	Lineamientos para la formulación y el fortalecimiento de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED)	122
Cuadro III.1	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE): principales instrumentos y medidas utilizados para promover la IED subnacional, en orden decreciente de importancia.....	140
Cuadro III.2	América Latina (países seleccionados): características institucionales subnacionales	142
Cuadro III.3	Argentina: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por área subnacional, 2005-2021	144
Cuadro III.4	Argentina: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021	146
Cuadro III.5	Argentina: distribución geográfica de sectores de los anuncios de proyectos, 2005-2021	147
Cuadro III.6	Brasil: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por área subnacional, 2005-2021	148
Cuadro III.7	Brasil: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021	150
Cuadro III.8	Brasil: distribución geográfica de sectores de los anuncios de proyectos, 2005-2021	151
Cuadro III.9	Chile: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por área subnacional, 2005-2021	153
Cuadro III.10	Chile: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021	154
Cuadro III.11	Chile: distribución geográfica de sectores de los anuncios de proyectos, 2005-2021	155
Cuadro III.12	Colombia: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por entidad subnacional, 2005-2021	157
Cuadro III.13	Colombia: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021	158
Cuadro III.14	Colombia: distribución geográfica de la IED, por sector, 2005-2021	160
Cuadro III.15	México: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por entidad subnacional, 2005-2021	161
Cuadro III.16	México: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021	163
Cuadro III.17	México: distribución geográfica de la inversión extranjera directa, por sector, 2005-2021.....	164
Gráficos		
Gráfico 1	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 2010-2023	9
Gráfico 2	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, 2022 y 2023.....	10
Gráfico I.1	Tasa mundial de crecimiento anual compuesto de la inversión extranjera directa (IED), el comercio y el PIB, décadas de 1990 a 2020.....	24
Gráfico I.2	Regiones del mundo: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2011-2020, 2021, 2022 y 2023	25
Gráfico I.3	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por principales sectores, 2011-2023.....	25
Gráfico I.4	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 2010-2023	27
Gráfico I.5	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, por país, 2022 y 2023.....	29
Gráfico I.6	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, por país, 2023	29
Gráfico I.7	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por componentes, 2010-2023	30
Gráfico I.8	América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2010-2023	31
Gráfico I.9	América Latina y el Caribe: cuenta corriente de la balanza de pagos, según componentes, 2010-2023.....	32
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2013-2023.....	32
Gráfico I.11	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por país de destino, 2023	34
Gráfico I.12	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2005-2023.....	35

Gráfico I.13	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, principales países de destino, 2022 y 2023	36
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe (9 países): distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa, 2010-2023	37
Gráfico I.15	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sector, 2007-2023.....	38
Gráfico I.16	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2023.....	40
Gráfico I.17	América Latina y el Caribe (11 países): distribución de las entradas de inversión extranjera directa, por origen, 2015-2023	41
Gráfico I.18	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por país o región de origen, 2007-2023	42
Gráfico I.19	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por país de origen, 2022 y 2023	44
Gráfico I.20	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa desde países o regiones seleccionadas, 2005-2023.....	44
Gráfico I.21	América Latina y el Caribe (19 países): acervo de inversión extranjera directa en el exterior, 2010-2023	46
Gráfico I.22	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas translatinas, 2013-2023.....	47
Gráfico I.23	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión de empresas translatinas, 2013-2023	48
Gráfico I.24	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa por parte de empresas translatinas, por sector, 2022 y 2023.....	49
Gráfico I.25	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos y fusiones y adquisiciones de empresas translatinas por región de destino, 2023	50
Gráfico II.1	Polonia: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022.....	96
Gráfico II.2	Malasia: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022.....	100
Gráfico II.3	Türkiye: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022	103
Gráfico II.4	Sudáfrica: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022	107
Gráfico III.1	América Latina (países seleccionados): PIB per cápita y disparidades territoriales en comparación con países desarrollados, 2020	133
Gráfico III.2	Chile y Colombia: valor agregado del sector manufacturero a nivel subnacional, 2021	133
Gráfico III.3	Argentina: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021	145
Gráfico III.4	Brasil: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021	149
Gráfico III.5	Chile: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021	154
Gráfico III.6	Colombia: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021	158
Gráfico III.7	México: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021	162

Recuadros

Recuadro 1	Lineamientos para la formulación y el fortalecimiento de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED)	14
Recuadro I.1	China: cambios en la dinámica de la inversión extranjera directa	22
Recuadro III.1	El enfoque de especialización relativa	143

Diagramas

Diagrama 1	América Latina (países seleccionados): una aproximación preliminar a la IED subnacional	17
Diagrama II.1	Türkiye: definición de inversión extranjera directa (IED) de calidad	105
Diagrama III.1	Niveles y factores determinantes de la localización de la IED	135
Diagrama III.2	Canales de transmisión de beneficios y canales habilitadores de esa transmisión de la IED en los territorios.....	138
Diagrama III.3	Facilitadores de la colaboración entre agencias de promoción de inversiones nacionales y subnacionales.....	140

Resumen ejecutivo

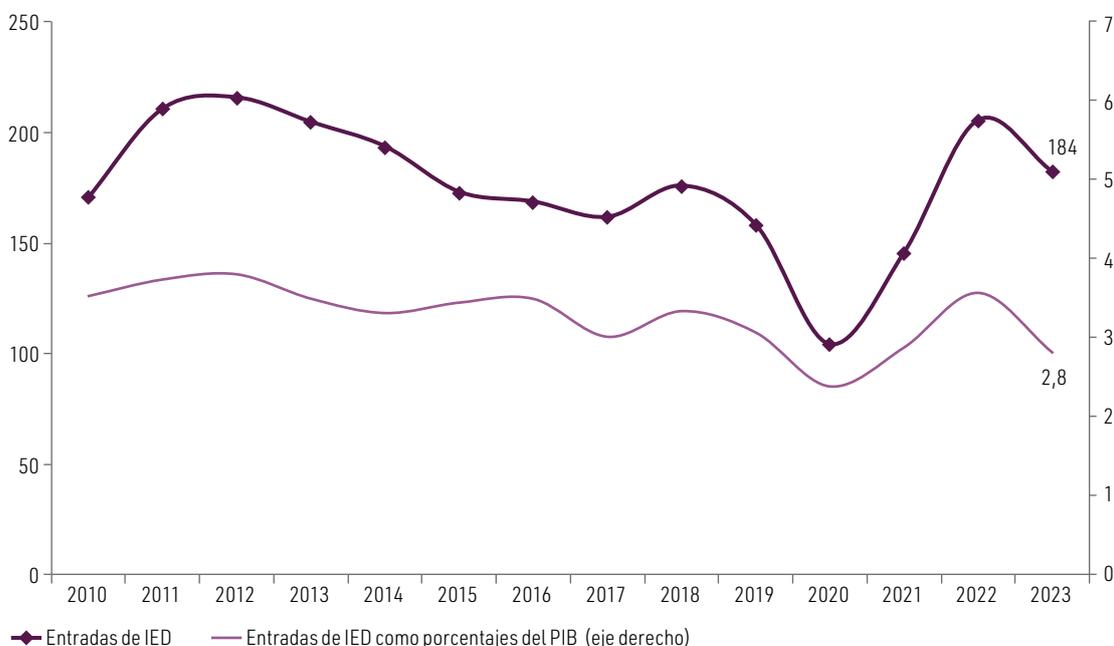
A. Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

El informe *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* en su edición 2024 se presenta en un momento sumamente desafiante, ya que América Latina y el Caribe se encuentra en una crisis del desarrollo que se expresa en tres grandes trampas: una trampa de baja capacidad para crecer, caracterizada por un crecimiento económico bajo, volátil, excluyente y no sostenible, una trampa de alta desigualdad, con baja movilidad y cohesión social y una trampa de baja capacidad institucional y de gobernanza poco efectiva (Salazar-Xirinachs, 2023). En este contexto, analizar las dinámicas de la inversión extranjera directa (IED) en la región y cómo estas se vinculan con las políticas de desarrollo productivo es clave para diseñar políticas que permitan aprovechar del mejor modo posible el potencial que tienen las inversiones de empresas transnacionales para apoyar a que los países y sus territorios enfrenten la trampa de bajo crecimiento.

En un contexto de persistentes conflictos geopolíticos y tasas de interés elevadas, en 2023 se observó, por segundo año consecutivo, una disminución de los flujos mundiales de IED. Este descenso se dio en casi todas las regiones, con caídas en América del Norte (-5%), África (-3%) y Asia (-8%), así como también en la Unión Europea si se excluyen las entradas en Luxemburgo (-56%) (UNCTAD, 2024). En este escenario, en 2023 ingresaron a América Latina y el Caribe 184.304 millones de dólares de IED, cifra un 9,9% inferior a la registrada en 2022, pero que aún se mantiene por encima del promedio de la última década. Con este descenso, el peso de las entradas de IED en el PIB de la región también se redujo y en 2023 representó el 2,8% (véase el gráfico 1). Pese a esto, las entradas de la región representaron el 14% del total mundial en 2023, participación que es mayor al promedio de la década de 2010 (11%).

Gráfico 1

América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 2010-2023
(En miles de millones de dólares y porcentajes del PIB)



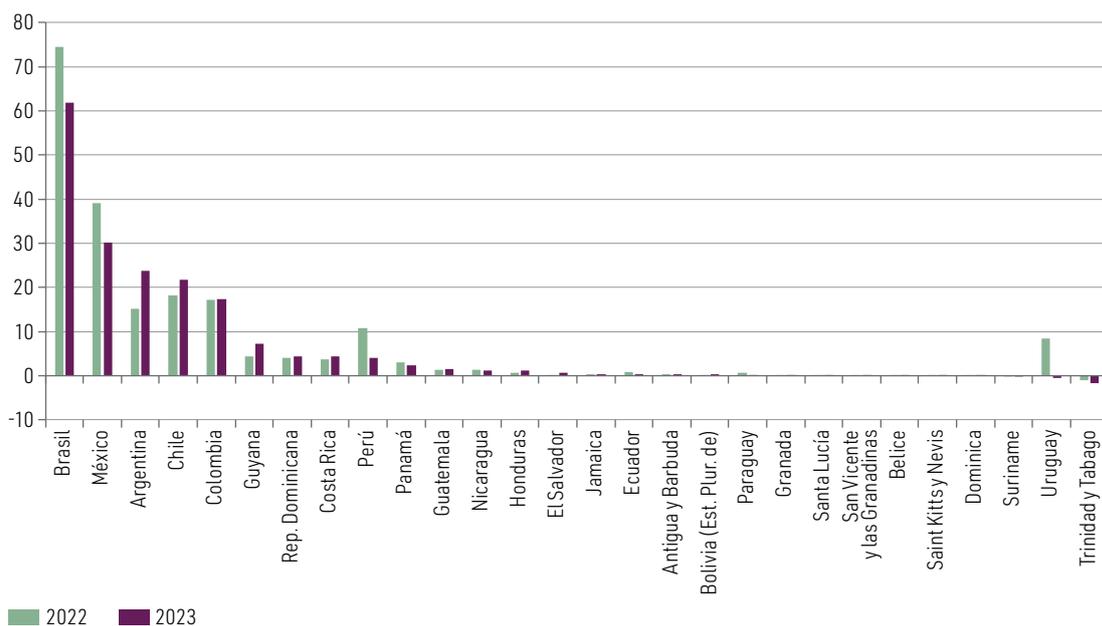
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

Desde el punto de vista de los países receptores, las principales causas que contribuyeron al descenso general de la IED en la región fueron las caídas de entradas en los dos países con mayor participación en las entradas totales, el Brasil (-14%) y México (-23%) (véase el gráfico 2). La caída de México se explica en buena medida porque en 2022 se registraron flujos extraordinarios de IED debido a la fusión de las empresas de televisión Televisa y Univision, así como a la reestructuración de la aerolínea Aeroméxico. En América del Sur, el Perú también experimentó una disminución bastante pronunciada de las entradas de IED (-65%), mientras que la Argentina y Chile experimentaron un aumento (57% y 19%, respectivamente). En Centroamérica y en el Caribe se recibieron más inversiones que en 2022 (12% y 28%, respectivamente). En Centroamérica casi todos los países recibieron más IED, destacándose el crecimiento en Costa Rica (28%) y Honduras (33%), mientras que el aumento en el Caribe se debe sobre todo al incremento de las entradas en Guyana (64%) y la República Dominicana (7%).

Gráfico 2

América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, 2022 y 2023

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 9 de julio de 2024.

Desde el punto de vista sectorial, el desempeño negativo se atribuyó principalmente a una caída en las entradas de IED hacia el sector de servicios (-24%), lo que contrasta con el buen desempeño que mostró este sector en 2022. Pese a esto, los servicios conservaron su liderazgo en el conjunto de la región en 2023. Las inversiones en manufacturas volvieron a crecer por segundo año consecutivo y aumentaron un 9% en comparación con 2022, observándose aumentos en Colombia (105%), Honduras (386%), México (29%) y la República Dominicana (13%), que contrarrestaron la caída en el Brasil. Por su parte, en el sector de recursos naturales, se registró un aumento del 16% de las entradas de IED en comparación con 2022.

El aumento de la IED en manufacturas podría ser una prueba del interés que tienen las empresas transnacionales en instalar capacidades manufactureras en países próximos a los Estados Unidos (*nearshoring*), con menores costos de mano de obra y, posiblemente, menores riesgos de enfrentar barreras asociadas a rivalidades geopolíticas (*friendshoring*).

En cuanto al análisis de los componentes de la IED, en 2023 solo las reinversiones de utilidades mostraron un crecimiento, al aumentar un 15%, mientras que los aportes de capital y los préstamos entre empresas experimentaron una disminución del 22% y el 36%, respectivamente, en relación con el año anterior. Por primera vez en la década, en 2023, los aportes de capital no son los componentes de la IED con mayor participación en los ingresos totales y su valor se mantiene por debajo de los promedios de la década anterior, lo que puede indicar un menor ímpetu de las empresas transnacionales en lo que respecta a la inversión en América Latina y el Caribe.

Con respecto al origen de las inversiones, se observa que los Estados Unidos y la Unión Europea se mantienen como los principales inversionistas, aunque se recibieron menores inversiones desde los Estados Unidos. Las inversiones provenientes de China y Hong Kong (China), que siempre han representado una proporción pequeña frente a las de otros orígenes¹, en 2023 experimentaron una disminución significativa, debido principalmente a entradas negativas desde Hong Kong (China).

Con relación a las fusiones y adquisiciones, en 2023 se observó un aumento (15%) del número de operaciones que incluyeron activos en América Latina y el Caribe, mientras que se registró una disminución (-13%) del monto total de estas transacciones. El sector que más se destacó en términos de monto fue la industria manufacturera, mientras que el sector de suministro de electricidad, gas y agua muestra valores negociados inferiores a los promedios de los últimos diez años, pese a que la mayor operación registrada en 2023 fue en este sector.

En 2023, las perspectivas de inversión para el futuro en América Latina y el Caribe mejoraron, como se refleja en el aumento del monto de los anuncios de nuevos proyectos (16%), que alcanzaron un total anunciado de 115.000 millones de dólares, en comparación con los 99.000 millones de dólares anunciados en 2022. A pesar del crecimiento de los montos anunciados, se observó una reducción del 7% en el número de anuncios. El crecimiento del monto total junto con la disminución del número de los anuncios destinados a la región se debió al mayor número de megaproyectos anunciados, especialmente en los sectores de energía renovable, carbón, petróleo y gas, metales y minerales, y automóviles y autopartes.

Por último, después de que en 2022 las empresas translatinas alcanzaran un nivel histórico de IED, en 2023 se observó una caída del 49% de las salidas de inversión. Un aspecto a resaltar es que las empresas translatinas, aunque fueron menos dinámicas, reorientaron sus inversiones hacia el mercado regional. La dinámica de fusiones y adquisiciones de estos actores da cuenta de un marcado interés en los activos de la industria manufacturera. Además, los anuncios de proyectos indican que las translatinas también están explorando oportunidades de inversión en países y sectores para aprovechar las ventajas comparativas de la región, especialmente en términos de mano de obra, energías renovables y recursos minerales. Será interesante observar si, en los próximos años, este movimiento contribuirá al fortalecimiento de las cadenas de valor regionales. Esto último, a su vez, podría generar un contexto más favorable a los procesos de integración regional, que en muchos casos se encuentran estancados o fragmentados.

Como conclusión general, salvo excepciones, la IED continúa concentrándose en sectores y países que ofrecen recursos naturales y mano de obra relativamente barata. Esto refuerza las ventajas comparativas existentes, sin que ello sea, sin embargo, un resultado inevitable. Más bien, representa una invitación a que las políticas de desarrollo productivo potencien y transformen esas ventajas estáticas en ventajas dinámicas. El objetivo es lograr que los factores de atracción tradicionales, como los recursos naturales o la mano de obra más barata, sean solo el incentivo inicial que se va transformando con derrames y encadenamientos. El análisis de la dinámica de la IED por sectores

¹ Un aspecto importante a considerar al analizar las cifras de origen es que las cuentas nacionales reflejan el origen inmediato del capital, no necesariamente el origen del controlador final, lo que lleva a una subestimación de la IED de empresas chinas que ingresan por terceros países, como, por ejemplo, el Reino de los Países Bajos o Luxemburgo. Además, las inversiones de empresas chinas desde 2010 se han materializado fundamentalmente a través de la compra de empresas que en ocasiones ya eran extranjeras, con lo cual no se han visto reflejadas en la balanza de pagos. Véase CEPAL (2021, cap. II) para un análisis detallado de la inversión de China en América Latina y el Caribe.

reafirma la importancia de integrar las políticas de IED con las políticas de desarrollo productivo, de forma no solo de obtener un aumento del empleo y la renta, sino también de potenciar la transferencia de tecnología y conocimiento. Algunas de estas políticas se discuten en el capítulo II de este informe, mientras que en el capítulo III se aborda la necesidad de que se diseñen e implementen de forma coordinada con las políticas de desarrollo no solo nacionales, sino también subnacionales.

B. Políticas para atraer inversión extranjera directa y promover sus efectos positivos en la economía

La evolución de los sistemas económicos en las últimas décadas, marcada por la globalización, la internacionalización de empresas y la reducción de barreras al capital transfronterizo, ha aumentado la IED en todo el mundo. Este crecimiento ha despertado el interés de actores públicos, privados y académicos en el impacto de la IED en el desarrollo de los países. Aunque la IED es una fuente importante de financiamiento para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en los países en desarrollo, hay una creciente brecha de inversiones en sectores vinculados a los ODS (OCDE, 2022; UNCTAD, 2023). Específicamente, y en línea con Salazar-Xirinachs y Llinás (2023), la IED está llamada a desempeñar un papel preponderante en las políticas de desarrollo productivo de los países de América Latina y el Caribe y de sus territorios para abordar el reto estructural del estancamiento, e incluso la disminución, de la productividad.

El impacto de la IED en el desarrollo productivo y sostenible de los países sigue siendo objeto de debate e investigación. La IED es considerado un instrumento importante para diversificar la producción interna y las exportaciones, acceder a tecnologías avanzadas y mercados más exigentes, aumentar la competencia y, en algunos casos, forjar capacidades nacionales, incluido el fortalecimiento de empresas nacionales que luego se tornan competidoras de peso en el mercado mundial, como las de la República de Corea y China. En el caso de América Latina y el Caribe, en particular de América del Sur, la crisis de la década de 1980, los fenómenos recurrentes de apreciación del tipo de cambio (pérdida de competitividad de precios) y la reducción de la profundidad de las políticas de desarrollo productivo condujeron a la reprimarización de las décadas de 1990 y 2000, con importantes excepciones, como México y Costa Rica. A pesar de la adopción de políticas de atracción de IED en la región, sus resultados en términos de absorción de tecnología y complejidad económica no han sido lo suficientemente positivos en comparación con los obtenidos en Asia.

Aunque debido a limitaciones metodológicas y la falta de datos detallados los resultados de los estudios del impacto de la IED varían según el período, país y sector, se han identificado algunos hallazgos recurrentes que se consideran lecciones consolidadas. Un primer aspecto es que el potencial de la IED de afectar el crecimiento económico es mayor si el país receptor cuenta con una capacidad de absorción adecuada. En general, a nivel mundial, los países menos desarrollados carecen de la capacidad de absorción inicial necesaria para obtener los mejores resultados a partir de la IED. Esta capacidad no solo depende de aspectos macroeconómicos, institucionales y de buena gobernanza, sino también de las condiciones específicas de los sectores involucrados y las políticas existentes para promover, regular y gestionar la IED. Por lo tanto, las políticas de atracción de IED deben formularse según las características específicas del país, del territorio y de los sectores correspondientes. Los datos sugieren que las políticas centradas en fortalecer los factores institucionales o estructurales de un país, conjugadas con políticas de desarrollo productivo profundas, son más exitosas en promover el bienestar social que aquellas basadas únicamente en incentivos.

Según la CEPAL (2007), las políticas de atracción de IED se clasifican en tres tipos: “pasivas”, “activas” e “integradas”. Las políticas “pasivas” facilitan inversiones que aprovechan el tamaño del mercado o las ventajas comparativas estáticas, como los recursos naturales o la mano de obra barata. Las

políticas “activas” buscan atraer inversiones específicas mediante incentivos en sectores sin ventajas comparativas estáticas, son más selectivas y requieren una institucionalidad más desarrollada, como agencias dedicadas a la atracción de IED, además de considerar los incentivos similares de países competidores. Las políticas “integradas”, por su parte, incorporan la atracción de IED en una estrategia de desarrollo productivo sostenible, que incluye elementos de inclusión, productividad y protección ambiental. Estas políticas se diseñan como parte de una visión a largo plazo y pueden incluir instituciones y políticas de promoción de capacidades de investigación y desarrollo (I+D) a nivel nacional, subnacional o local, educativas y de formación técnica, y de promoción de iniciativas clúster como forma de identificar y abordar otros cuellos de botella que limitan la productividad de sectores específicos y su atracción frente a potenciales inversiones.

A pesar de las diferentes estrategias y enfoques para atraer y potenciar la IED, las políticas más exitosas son aquellas que, además de promover un uso eficiente de los recursos, garantizan una coordinación efectiva y están alineadas con los objetivos de desarrollo productivo. Es crucial que estas políticas consideren los ODS en todas sus dimensiones, incluido el impacto en los derechos humanos y la sostenibilidad, y no se limiten a evaluar únicamente sus efectos en la producción (Voss, 2020).

En este sentido, las políticas de desarrollo productivo deben centrarse en materia de inversión en dos aspectos clave para evitar la competencia mediante incentivos “costosos”, que a menudo pueden redundar en una competencia a la baja: fortalecer la capacidad de coordinación de diferentes actores que aborden distintos cuellos de botella en la atracción de la inversión, incluido el fortalecimiento del ecosistema de innovación, lo que atrae inversiones más allá de los subsidios, y establecer mecanismos de cooperación y coordinación a nivel subnacional para prevenir que cada unidad busque su propio beneficio a expensas del conjunto, como en el dilema del prisionero. Más allá de las intenciones o la cantidad de agencias de promoción, lo crucial es el peso político de estas agencias en las políticas de desarrollo productivo.

Con el fin de ilustrar el diseño de estrategias distintas para diferentes contextos, se investigaron diversos instrumentos y estrategias de atracción de IED empleados en cuatro países de otras regiones del mundo: las zonas económicas especiales de Polonia, el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 de Malasia, la actuación de la Oficina de Inversiones de Türkiye y el uso de la IED para el desarrollo social y productivo en Sudáfrica. Estas experiencias ofrecen valiosas lecciones para América Latina y el Caribe sobre la articulación de la IED y el desarrollo. Aunque en diferente medida, en los cuatro países analizados se considera que la IED es un instrumento fundamental para impulsar la transformación económica del país. Además, todos ellos comparten la práctica de establecer prioridades sectoriales como parte integral de las estrategias de atracción de IED. Sin embargo, la heterogeneidad de las situaciones determinó la necesidad de implementar estrategias específicas en cada uno de ellos, formuladas en respuesta a problemas y contextos diversos.

En general, las experiencias analizadas sugieren que el éxito o fracaso de las políticas de atracción de IED depende de la capacidad, de la articulación efectiva entre actores públicos y privados en torno a las políticas de desarrollo productivo y de la capacidad de absorción inicial en términos de capital humano, infraestructura y capacidades acumuladas. Polonia, Malasia y Türkiye destacan por su capacidad de integrar la IED en su desarrollo productivo mediante estrategias coordinadas, una base industrial sólida y una posición geopolítica ventajosa. Sudáfrica, por su parte, ha avanzado en redefinir su marco institucional para mejorar la coordinación de políticas y agentes, con la expectativa de resultados positivos en el futuro.

La revisión de literatura y el análisis de las experiencias internacionales demuestran que uno de los principales instrumentos utilizados para la atracción de IED son las agencias de promoción de inversiones. Los beneficios de estas agencias incluyen la reducción de las asimetrías de información y de los costos de transacción y la mejora de la formulación de políticas regulatorias en materia de inversiones (Crescenzi, Di Cataldo y Giua, 2021). Según Volpe Martincus y Sztajerowska (2019), sus principales funciones son las de atraer y facilitar las inversiones a través de la prestación de

servicios de asistencia dirigidos, mayormente, a empresas extranjeras. Para ello, sus actividades comprenden: i) la construcción de la imagen nacional, con el objetivo de mejorar la percepción del país como destino atractivo para la IED; ii) la generación de inversiones, a través de la identificación de potenciales inversionistas y el contacto con estos; iii) la facilitación y retención de inversiones, mediante la asistencia a los inversionistas (incluyéndose las actividades de seguimiento, conocidas como *aftercare*), y iv) la promoción de políticas a través de actividades para mejorar el clima de inversión.

Para entender el papel de las agencias de promoción de inversiones de la región y la manera en que sus actividades y estrategias se articulan con las políticas de desarrollo productivo de los países, se recolectó información primaria de las agencias de promoción de inversiones (o instituciones que tuvieran esa función en el pasado) de ocho países de América Latina y el Caribe: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Uruguay.

Las entrevistas permitieron identificar similitudes y diferencias en áreas clave. Los principales hallazgos revelan heterogeneidad en la estructura de las agencias de promoción de inversiones de la región, aunque enfrentan desafíos organizacionales similares. Se destacó la importancia de definir una estrategia clara y de identificar sectores y actividades clave, alineándolos con las estrategias de desarrollo productivo de los países y sus territorios. Se observó una diversidad de enfoques en la búsqueda de mercados de inversionistas y en los incentivos para atraer IED, incluidos diversos mecanismos, estrategias y herramientas específicas. Además, se resaltó la dificultad de establecer condicionalidades y llevar a cabo un seguimiento riguroso. Por último, se subrayó la importancia de la asistencia estratégica posterior para maximizar los beneficios de las inversiones y la heterogeneidad de la región en su enfoque de estas actividades de seguimiento.

La revisión de la literatura, estudios de caso y entrevistas a agencias de promoción de inversiones destacan la importancia de que las estrategias de atracción de IED estén alineadas con políticas de desarrollo productivo a largo plazo, creadas de manera colaborativa entre sectores público, privado, académico y la sociedad civil. La falta de coordinación y coherencia entre instituciones se identificó como un obstáculo significativo para atraer IED de calidad y aprovecharla para el desarrollo sostenible.

En este contexto, se proponen 17 lineamientos —que no pretenden ser exhaustivos y buscan enmarcar debates ajustados a la realidad específica de cada país— sobre cómo avanzar en temas relacionados con la formulación de una política de atracción de inversiones alineada e integrada con las políticas de desarrollo productivo de los países y sus territorios (véase el recuadro 1).

Recuadro 1

Lineamientos para la formulación y el fortalecimiento de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED)

1. Integrar la política de inversión en la política de desarrollo productivo del país o el territorio para garantizar la coherencia, la plena alineación con los objetivos y las realidades particulares y la complementación con otras iniciativas que podrían mejorar tanto las perspectivas de inversión como sus potenciales efectos.
2. Apoyar la implementación de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED), como parte de las políticas de desarrollo productivo de los países y sus territorios, en arreglos de gobernanza al más alto nivel político, a fin de garantizar su articulación con otras iniciativas de política y agilizar la toma de decisiones.
3. Involucrar a diversos actores del sector público (como ministerios, agencias y otros organismos gubernamentales) y actores clave del sector privado, el mundo académico y la sociedad civil en el proceso de construcción y aprobación de las estrategias de atracción de IED de los países y sus territorios. Ello garantizaría su legitimidad y el respaldo y la cooperación de todas las partes interesadas, aumentando así sus posibilidades de implementación y éxito.
4. Actualizar y revisar periódicamente las estrategias de atracción de IED, incluida la actuación de las agencias de promoción de inversiones, para adaptarlas a los cambios en el entorno económico y político, así como a las nuevas oportunidades y desafíos.

5. Incrementar la evaluación de las estrategias y los instrumentos de atracción de IED utilizados, a fin de determinar los elementos positivos, para así poder aumentar su escala, y los elementos negativos, para corregir los errores a tiempo y evitar la acumulación de los costos de dichos errores. Para ello, es importante aumentar la capacidad de evaluación de los países y sus territorios en esta materia.
6. Implementar un riguroso sistema de seguimiento y evaluación de la actuación de las agencias de promoción de inversiones. Este sistema debe incluir el establecimiento de indicadores clave del desempeño específicos y sistemáticos.
7. Desarrollar proyectos y acciones que favorezcan la creación de un ambiente propicio para atraer inversiones y maximizar sus efectos, con miras a fortalecer los elementos fundamentales de la economía.
8. Promover arreglos institucionales, como las iniciativas clúster, para articular de manera efectiva las iniciativas de atracción de IED con otras iniciativas en materia de desarrollo productivo.
9. Implementar políticas que promuevan la colaboración entre las empresas multinacionales y los proveedores locales, facilitando el desarrollo y la integración de estos últimos en las cadenas de suministro globales y brindando apoyo para mejorar su capacidad técnica y productiva.
10. Fomentar acciones que faciliten la inversión en actividades de investigación y desarrollo y la capacitación de los recursos humanos por parte de las empresas multinacionales en el país anfitrión, contribuyendo así a la transferencia de tecnología y al fortalecimiento de la capacidad innovadora local, que *grasso modo* definen la capacidad de absorción tecnológica y productiva de la economía receptora. Esto incluye el apoyo a la vinculación con centros de investigación y la promoción de la colaboración con universidades e institutos de capacitación técnica.
11. Fomentar la transparencia y la simplificación de los procesos administrativos relacionados con la inversión extranjera, garantizando un marco regulatorio claro y predecible para los inversionistas.
12. Analizar la relación costo-beneficio y el costo de oportunidad de la concesión de incentivos y beneficios a las empresas interesadas en instalarse en el país. Esta evaluación debe considerar objetivos y estrategias más amplios, como el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el fomento del desarrollo regional y el apoyo a los arreglos institucionales, como las iniciativas clúster. Los estudios basados en el análisis de los efectos de la distribución de incentivos pueden utilizarse para obtener una evaluación más rigurosa del impacto de las políticas en las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes) y la economía local.
13. Diseñar incentivos con condicionalidades alineadas con la política de desarrollo productivo del país y sus territorios e incluir disposiciones sobre su aplicabilidad, validez y duración, acompañadas de un mecanismo de seguimiento y evaluación constantes.
14. Fortalecer a las agencias de promoción de inversiones, dotándolas de recursos financieros, personal calificado y autonomía para llevar a cabo sus funciones de manera efectiva. El empoderamiento de las agencias de promoción de inversiones también supone otorgarles un mandato claro y definido, así como la autoridad necesaria para tomar decisiones y actuar con agilidad en la promoción de inversiones y la facilitación de proyectos.
15. Proveer a las agencias de promoción de inversiones los recursos y los instrumentos necesarios para implementar acciones de asistencia posterior y seguimiento a fin de mantener una relación continua con los inversionistas y promover la reinversión, la expansión y la diversificación de los proyectos de las empresas extranjeras en el país.
16. Promover la integración regional a través de las iniciativas individuales de los países y sus territorios en materia de atracción de IED, buscando concentrar dichas iniciativas en los segmentos de las cadenas regionales de valor en los que cada país o territorio tenga ventajas competitivas. Una forma de coordinar esta especialización de iniciativas en materia de IED podría ser a través de las iniciativas clúster presentes en los diferentes países.
17. Reconocer que cada país o territorio tiene su propia estrategia y no existe una solución única. Por lo tanto, es crucial fomentar espacios regionales que faciliten el intercambio de buenas prácticas en materia de políticas de desarrollo productivo, incluidas aquellas relacionadas con la atracción de inversiones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

C. Inversión extranjera directa subnacional: tendencias, determinantes, políticas y lineamientos a partir de casos de la región

Tras años de aumento de la IED en todas las regiones del mundo, los crecientes niveles de desigualdad han despertado un renovado interés por los efectos de la inversión extranjera en el desarrollo desigual a diferentes escalas geográficas, especialmente a nivel subnacional. Los territorios subnacionales no son iguales: varían en la dotación de factores, la capacidad productiva y tecnológica, y los perfiles de especialización, así como en las capacidades para el diseño e implementación de políticas activas de atracción de inversiones. Esta heterogeneidad conlleva desafíos y oportunidades propias de cada contexto, que se potencian aún más con las transformaciones que representan, por ejemplo, la reconfiguración de cadenas globales de valor y la transición verde y digital.

A nivel subnacional, América Latina y el Caribe se caracteriza por una gran heterogeneidad y altos niveles de desigualdad en términos socioeconómicos, productivos, tecnológicos y de capacidades para el diseño e implementación de políticas públicas. Lo que se produce importa: la especialización y vocación productiva de cada territorio afectan el PIB per cápita, la distribución del ingreso y el potencial de crecimiento futuro. Los patrones de especialización más intensivos en tecnología y conocimiento, e impulsados por la expansión de la demanda mundial, son más dinámicos y potencian la demanda de mano de obra cualificada y puestos de trabajo mejor remunerados (CEPAL, 2022a). A la vez, son particularmente atractivos para la IED (CEPAL, 2022a, 2022b y 2023). La presencia de capacidades productivas e institucionales son factores importantes para la localización de la IED en los territorios, lo cual puede derivar en una exacerbación de las desigualdades entre territorios de un mismo país. No obstante, en condiciones adecuadas, la IED puede ser clave para la transformación de la estructura productiva que la región tanto necesita para romper el ciclo de bajos niveles de inversión, productividad y crecimiento y, al mismo tiempo, reducir las brechas territoriales (CEPAL, 2022a; OCDE y otros, 2023).

Para alinear mejor las decisiones de localización de las empresas multinacionales con el interés público de promover el desarrollo subnacional, es esencial contar con políticas públicas e instituciones sólidas que operen sistemáticamente y se sostengan a largo plazo. Sin embargo, no basta con atraer flujos de IED. Para maximizar los beneficios derivados de esta fuente de recursos, especialmente a nivel subnacional, es necesario promover de manera proactiva las condiciones que permitan impulsar las capacidades de aprendizaje, la innovación y la generación de empleos de calidad, por lo que las políticas de desarrollo productivo ocupan un papel central.

En varios países del mundo se han ido estableciendo estrategias e instituciones para promover la IED a nivel subnacional. Uno de los instrumentos utilizados por los gobiernos subnacionales para impulsar la inversión, que ha venido ganando protagonismo en los últimos años, son las agencias de promoción de inversiones locales. No obstante, más importante que el diseño institucional o la presencia de agencias a nivel subnacional, lo más destacable es la existencia de coordinación y objetivos bien definidos a distintos niveles de gobierno. Los análisis sobre qué instrumentos funcionan mejor a nivel subnacional también apuntan al riesgo de que (en ausencia de una visión común y de coordinación en torno a su consecución) los incentivos fiscales subnacionales puedan dar lugar a una competencia a la baja entre territorios, lo que se traduciría en estrategias de atracción de inversiones más costosas y menos eficientes. Al contrario, las estrategias coordinadas entre las agencias de promoción de inversiones nacionales y las entidades subnacionales, que apuntan a la coordinación de actores entre sectores y territorios, han demostrado ser efectivas para reducir la competencia en los países y atraer inversiones para responder a sus necesidades. Las agendas de desarrollo productivo subnacional que promuevan proactivamente las capacidades productivas, tecnológicas y de innovación, a través de incentivos y servicios, así como el desarrollo de encadenamientos productivos, de proveedores locales y de transferencia tecnológica, son la piedra angular de los esfuerzos de coherencia y coordinación multinivel. Estas agendas pueden orientar y ayudar a atraer inversiones

que estén en línea con las capacidades y necesidades de los territorios, con lo que se generarían impactos económicos positivos. Por otra parte, también es importante adaptar las estrategias de atracción para maximizar los efectos de la IED en el desarrollo local y minimizar los impactos negativos.

Para tener una mejor comprensión del tema de la IED a nivel subnacional en la región, se realizó un análisis preliminar basado en los anuncios de proyectos en la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México durante el período 2005-2021, que proporciona indicios del atractivo de determinados territorios subnacionales a través del análisis de la especialización sectorial de la IED relativa a la especialización o diversificación observada a nivel nacional, y permite identificar algunas características centrales (véase el diagrama 1).

Diagrama 1

América Latina (países seleccionados): una aproximación preliminar a la IED subnacional

Enfoque	Países	Algunos datos
<p>Análisis de anuncios de proyectos (2005-2021): heterogeneidad de proyectos y concentración en territorios subnacionales y por sector, a partir de un índice de especialización relativa</p>	<p> Argentina</p> <p> Brasil</p> <p> Chile</p> <p> Colombia</p> <p> México</p>	<p>Concentración por área geográfica (En montos de proyecto)</p> <p>17% Provincia de Buenos Aires, Argentina (23 provincias + 1 Distrito Federal)</p> <p>27% Estado de São Paulo, Brasil (26 estados + 1 Distrito Federal)</p> <p>25% Región de Antofagasta, Chile (16 regiones)</p> <p>17% Bogotá, Distrito Capital, Colombia (32 departamentos + 1 Distrito Capital)</p> <p>22% Estados de Nuevo León (9,5%) + Guanajuato (6,5%) + Ciudad de México (6,2%), México (32 estados, incluye ciudad capital)</p>
<p>Políticas e instituciones para la atracción de IED para el desarrollo productivo subnacional: recolección de información primaria con agencias de promoción de inversiones</p>		

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En primer lugar, se observa el atractivo de las áreas que ya se encuentran más desarrolladas y cuentan con mayores niveles de diversificación y oferta de capacidades. Esto revela una especie de dependencia de la trayectoria, en la que los territorios con economías más complejas son los que atraen mayor inversión, lo que, a su vez, fomenta su mayor complejidad. Esto subraya el papel de las políticas de desarrollo productivo a la hora de generar una oferta diversificada de capacidades locales. Dicha oferta importa como incentivo a la IED y para que la economía local logre beneficios más allá de la extracción de rentas cuando el atractivo principal es la existencia de recursos naturales. En segundo término, la presencia de recursos naturales, como petróleo, gas y minerales, continúa jugando un papel relevante para la atracción de inversiones extranjeras en la región. Cuando la IED se realiza en sectores que hacen un uso intensivo de los recursos naturales, esos sectores tienen un peso muy elevado en la IED de la región, lo que no ocurre con los sectores más intensivos en conocimientos o que exigen mayor oferta de capacidades locales, donde las inversiones en distintos sectores se dan de forma más equilibrada. Por lo tanto, sigue vigente el desafío de lograr que la IED pueda contribuir a una mayor diversificación y resiliencia económica de los territorios en los que opera, mediante la incorporación de la ciencia y la tecnología. Por último, los datos muestran que, en un mismo país, varios territorios comparten la especialización relativa de la IED en determinados sectores. Esto refuerza la preocupación por el tipo de competencia que podría establecerse entre los territorios y el riesgo de que se registren resultados negativos para todos. Evitar este costo, a su vez, exige que se preste más atención al tipo de instrumentos utilizados para atraer IED y a cómo se aplican.

Aunque en el contexto latinoamericano la aproximación preliminar a la inversión extranjera subnacional a partir de los casos seleccionados mostró un panorama desafiante ante la persistencia de la heterogeneidad estructural, se han producido avances en el desarrollo de la institucionalidad para

la IED subnacional. La mayoría de las agencias nacionales de promoción de inversiones disponen de instrumentos o llevan a cabo actividades orientadas a la inversión extranjera en los territorios subnacionales, y algunos países cuentan con agencias especializadas a nivel subnacional. En algunos casos de países más extensos, como el Brasil y Colombia, aún existen grandes desafíos de coordinación entre las agencias nacionales y subnacionales de promoción de la IED, así como entre los demás organismos gubernamentales. Algunas de las dificultades son producto de la heterogeneidad que existe entre las instituciones, sobre todo las subnacionales, y sus respectivas capacidades operativas.

El mensaje principal del capítulo es que es preciso definir claramente la política de desarrollo productivo y los sectores a los que se apuesta, y fortalecer la articulación y coordinación entre agentes y las capacidades locales que permitan que los territorios resulten más atractivos, así como potenciar los impactos positivos de la IED en las economías receptoras. Se identifican seis lineamientos para aplicar medidas de política pública que los gobiernos nacionales y subnacionales deben considerar:

- i) Formular estrategias territoriales de desarrollo productivo como marco para la atracción de inversión extranjera.
- ii) Fortalecer las capacidades locales para la atracción de IED.
- iii) Identificar los instrumentos de política adecuados para las distintas fases del ciclo de inversión.
- iv) Promover la coordinación multiactor. Las iniciativas clúster pueden ser una herramienta útil para ello.
- v) Impulsar la coordinación interinstitucional multinivel.
- vi) Fortalecer la evaluación de los esfuerzos e instrumentos que se implementen en materia de atracción de IED y de maximización de sus beneficios.

Bibliografía

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2023), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2023* (LC/PUB.2023/8-P), Santiago.
- (2022a), *Hacia la transformación del modelo de desarrollo en América Latina y el Caribe: producción, inclusión y sostenibilidad* (LC/SES.39/3-P), Santiago.
- (2022b), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2022* (LC/PUB.2022/12-P), Santiago.
- (2021), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021* (LC/PUB.2021/8-P), Santiago.
- (2007), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 2006* (LC/G.2336-P), Santiago.
- Crescenzi, R., M. Di Cataldo y M. Giua (2021), “FDI inflows in Europe: does investment promotion work?”, *Journal of International Economics*, vol. 132, septiembre.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2022), *FDI Qualities Guide for Development Co-Operation: Strengthening the Role of Development Co-Operation for Sustainable Investment*, OECD Development Policy Tools, París, OECD Publishing.
- OCDE y otros (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y otros) (2023), *Perspectivas económicas de América Latina 2023: invirtiendo para un desarrollo sostenible* (LC/PUB.2023/21), París, OECD Publishing.
- Salazar-Xirinachs, J. (2023), “Repensar, reimaginar, transformar: los ‘qué’ y los ‘cómo’ para avanzar hacia un modelo de desarrollo más productivo, inclusivo y sostenible”, *Revista CEPAL*, N° 141 (LC/PUB.2023/29-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Salazar-Xirinachs, J. M. y M. Llinás (2023), “Hacia la transformación de la estrategia de crecimiento y desarrollo de América Latina y el Caribe: el rol de las políticas de desarrollo productivo”, *Revista CEPAL*, N° 141 (LC/PUB.2023/29-P/-*), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2023), *World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All*, Ginebra.
- (2024), *World Investment Report 2024: Investment Facilitation and Digital Government*, Ginebra.
- Volpe Martincus, C. y M. Sztajerowska (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*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Voss, H. (2020), “Implications of the COVID-19 pandemic for human rights and modern slavery vulnerabilities in global value chains”, *Transnational Corporations*, vol. 27, N° 2.

CAPÍTULO



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

Introducción

A. Panorama internacional de las entradas de inversión extranjera directa en 2023

B. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe en 2023

C. Salidas de inversión extranjera directa desde América Latina y el Caribe

D. Conclusiones

E. Análisis de ingresos de inversión extranjera directa por país

Bibliografía

Anexo I.A1

Introducción

El presente capítulo ofrece un análisis cuantitativo de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe en 2023. Después de esta introducción, en la sección A se presenta un breve análisis de las principales tendencias de la IED a nivel internacional. A continuación, en la sección B, se examina la dinámica de la IED en la región, utilizando datos tanto de balanzas de pagos como de bases de datos sobre anuncios de inversión, así como información sobre fusiones y adquisiciones transfronterizas. El análisis incluye indicadores de flujo, acervo y renta, así como la IED por sector y por país de origen. En la sección C se aborda la IED que sale de la región, es decir, el comportamiento de las empresas translatinas en 2023. A continuación de las conclusiones, que se presentan en la sección D, si bien la mayor parte de la IED se concentra en los principales países receptores, en la sección E se examina la situación de cada una de las economías de las que se dispone de información para 2023.

A. Panorama internacional de las entradas de inversión extranjera directa en 2023

En un contexto de persistentes conflictos geopolíticos y tasas de interés elevadas, en 2023 se observó, por segundo año consecutivo, una disminución de los flujos entrantes mundiales de IED. La caída fue del 1,8% en comparación con 2022, lo que se tradujo en un monto total de 1,3 billones de dólares, con lo que el volumen se situó en niveles similares a los registrados antes de la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) (véase el cuadro I.1).

Cuadro I.1

Países y regiones seleccionadas: entradas de inversión extranjera directa, 2018-2023

(En millones de dólares y porcentajes)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Participación 2023 (En porcentajes)	Variación 2023/2022 (En porcentajes)
Estados Unidos	203 234	229 930	93 296	389 436	332 352	310 947	23	-6,4
China	138 306	141 225	149 342	180 957	189 132	163 253	12	-13,7
Singapur	73 115	97 533	74 857	126 674	141 118	159 670	12	13,1
Hong Kong (China)	104 246	73 714	134 710	140 186	109 685	112 676	8	2,7
Brasil	78 163	69 174	38 270	46 441	74 606	64 230	5	-13,9
Canadá	37 662	50 544	25 594	60 382	46 175	50 324	4	9,0
Unión Europea (27 países)	305 556	627 336	154 889	266 502	-84 831	58 645	4	169,1
Francia	34 671	20 426	13 174	34 109	75 979	42 032	3	-44,7
Alemania	72 022	52 684	69 954	51 218	27 411	36 698	3	33,9
México	37 857	29 946	31 524	35 405	39 108	30 196	2	-22,8
España	58 063	17 842	14 239	38 318	44 885	35 914	3	-20,0
Unión Europea (sin Luxemburgo)	388 893	463 618	145 050	241 380	274 500	121 453	9	-55,8
Mundo	1 376 139	1 729 239	984 578	1 621 808	1 355 749	1 331 813		-1,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2024: Investment Facilitation and Digital Government*, Ginebra, 2024, y estadísticas oficiales para los casos del Brasil y México.

Este descenso se extendió a casi todas las regiones, y se presentaron caídas en América del Norte (-5%), África (-3%) y Asia (-8%) (UNCTAD, 2024a). En el caso de la Unión Europea, los grandes movimientos de capital en Luxemburgo que determinaron que esa agrupación registrara entradas negativas en 2022 tuvieron un menor impacto en 2023 y, por lo tanto, las entradas hacia la Unión Europea aumentaron con relación al año anterior. Sin embargo, al excluir los datos de Luxemburgo se observa que los valores fueron un 56% más bajos que los registrados para el mismo grupo de países en 2022, con menores inversiones en algunos de los principales países receptores.

Los Estados Unidos, que siguen siendo el principal receptor de IED a nivel mundial (23% del total), experimentaron una caída del 6% en comparación con el año anterior, mientras que también se observó una caída en China (-14%) (véase el recuadro I.1).

Recuadro I.1

China: cambios en la dinámica de la inversión extranjera directa

Según los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 2023, China registró entradas de inversión extranjera directa (IED) por apenas 163.253 millones de dólares, lo que corresponde a una significativa caída del 13,7% en comparación con el año anterior. Al analizar los anuncios de proyectos de inversión con destino al país asiático, se confirma la tendencia a la baja, tanto en número como en monto, a lo largo del tiempo (véase el gráfico 1). Esto parece indicar un descenso en la participación de China como receptor de nuevos flujos de IED, probablemente como reflejo de las tensiones geopolíticas que amenazan el ingreso de bienes producidos en China en otros mercados, en particular el de los Estados Unidos.

Gráfico 1

China: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2005-2023

(En miles de millones de dólares y número)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

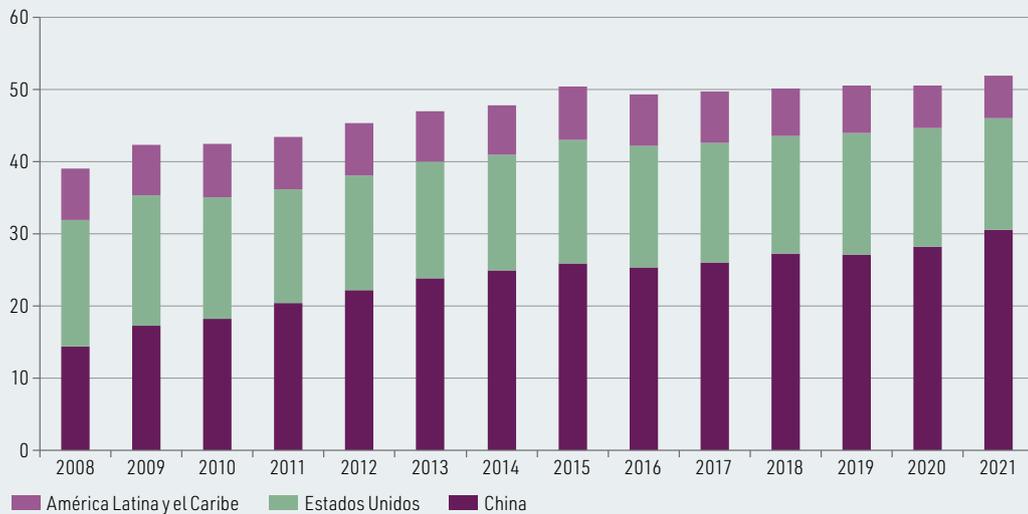
Según Financial Times (2024), la tendencia confirma una disminución del nivel de confianza en el mercado chino, junto con las mencionadas incertidumbres geopolíticas. Todo esto parece haber contribuido a una caída de la IED en China (Financial Times, 2024). Sin embargo, China no depende de la IED para financiar sus necesidades de inversión: según BNP Paribas (2023), la IED representa solamente el 30% del total de las inversiones en el país. Lo que sí es importante para el desarrollo de la industria en China son los efectos indirectos de la IED, como la transferencia de conocimientos, el aumento de la competencia y una mejor gobernanza, entre otros, temas en los que se profundizará en el capítulo II del presente informe.

Sin embargo, esta disminución de la IED en China no se ha traducido en una pérdida de importancia del país en el mercado mundial de manufacturas. De hecho, el gráfico 2 muestra que la participación de China en el valor agregado del sector manufacturero a nivel mundial sigue aumentando, mientras que en América Latina y el Caribe, al igual que en los Estados Unidos, el valor ha permanecido prácticamente inalterado. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2024), el fenómeno observado en China representa una transformación del modelo operativo: el país está dejando de operar en redes de producción integradas a nivel mundial y pasando a operar en redes de producción principalmente nacionales, más orientadas al mercado interno.

Gráfico 2

Países y región seleccionados: valor agregado en manufacturas, 2008-2021

(En porcentajes del total mundial en dólares corrientes)



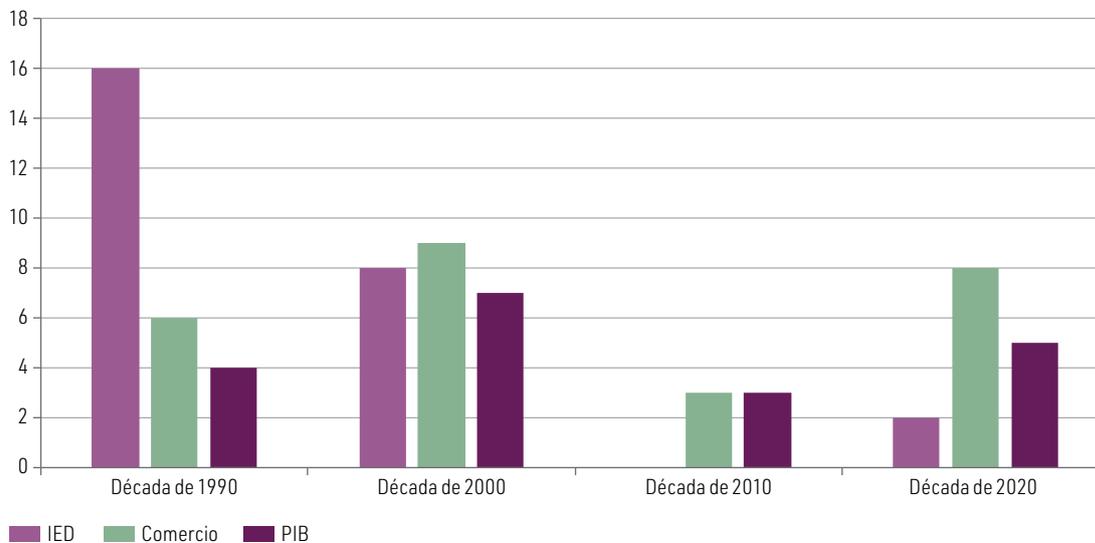
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Mundial.

Fuente: BNP Paribas, "Explaining the plunge in China's foreign direct investment", 8 de diciembre de 2023 [en línea] <https://viewpoint.bnpparibas-am.com/explaining-the-plunge-in-chinas-foreign-direct-investment/>; Financial Times, "Foreign direct investment in China falls to lowest level in decades", 19 de febrero de 2024 [en línea] <https://www.ft.com/content/bcb1d331-5d8e-4cac-811e-eac7d9448486>; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "Global Economic Fracturing and Shifting Investment Patterns: A Diagnostic of 10 FDI Trends and Their Development Implications", Ginebra, 2024.

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2024b), pese a los conflictos y las múltiples crisis de los últimos años, que han intensificado esta tendencia, desde la década de 2010 ha habido un desacoplamiento entre el crecimiento de la IED, por una parte, y el comercio y el crecimiento del PIB, por la otra. Durante las décadas de 1990 y 2000, la IED a nivel mundial experimentó un sólido crecimiento del 16% y el 8%, respectivamente. Sin embargo, en la década de 2010 este crecimiento fue nulo, seguido de una ligera recuperación en la década de 2020, cuando alcanzó un modesto 2%. En el mismo período, se observa que, pese a las fluctuaciones, tanto el PIB como el comercio mundial superaron el crecimiento de la IED, una tendencia que se ha mantenido desde la década de 2000, pero que se ha hecho más evidente en las décadas de 2010 y 2020 (véase el gráfico I.1).

Gráfico I.1

Tasa mundial de crecimiento anual compuesto de la inversión extranjera directa (IED), el comercio y el PIB, décadas de 1990 a 2020
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Global Economic Fracturing and Shifting Investment Patterns: A Diagnostic of 10 FDI Trends and Their Development Implications*, Ginebra, 2024.

De manera análoga, el componente comercial de las cadenas globales de valor¹ ha mostrado una tendencia al estancamiento similar a la de la IED. En lugar de ser coyuntural, este proceso sería estructural y estaría vinculado a tendencias tecnológicas (automatización y digitalización de la producción), políticas (comerciales y de inversión, que se vuelven más intervencionistas y proteccionistas) y de sostenibilidad (diversos estándares ambientales, sociales y de gobernanza (ASG), cambios impulsados por el mercado en términos de productos y procesos y demás) (UNCTAD, 2024a).

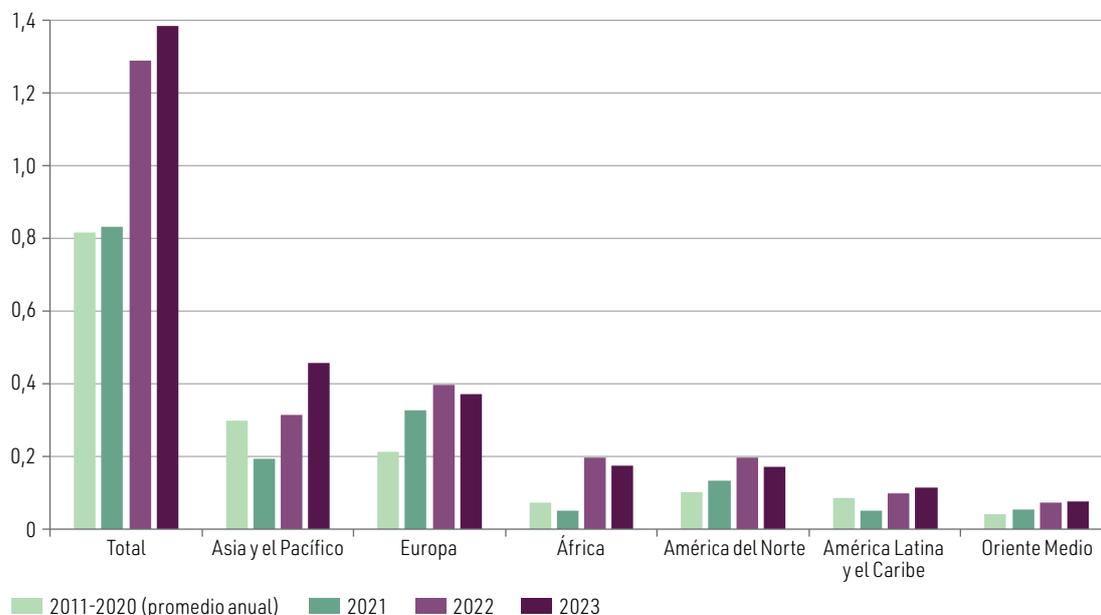
Con respecto a los anuncios de proyectos de inversión, el panorama es bastante diferente. En 2023, se observa un aumento general del valor de los anuncios de proyectos a nivel mundial, con un incremento del 7% en el monto total. Este aumento se debe principalmente al crecimiento observado en Asia y el Pacífico (45%) y, en menor medida, América Latina y el Caribe (16%) y Oriente Medio (6%). América del Norte presentó una caída del 14%, África una del 11% y Europa una del 6%. A pesar del crecimiento observado en la última década, en 2023 América Latina y el Caribe fue la segunda región con menor monto asociado a los anuncios de proyectos a nivel mundial y, con el 8% del monto total, solamente superó a Oriente Medio (véase el gráfico I.2).

Es posible observar que, pese a haber registrado una retracción del 7% en comparación con 2022, el sector de energías renovables continúa siendo el que concentra el mayor valor de anuncios de proyectos a nivel mundial, con el 12% de todos los anuncios efectuados en el año. Los anuncios en este sector presentaron un crecimiento significativo, especialmente en América del Norte (146%) y América Latina y el Caribe (146%), en contraste con una notable caída en Europa (22%) (véase el gráfico I.3).

¹ El estudio de la UNCTAD utiliza la participación del valor agregado extranjero en las exportaciones como indicador indirecto (*proxy*) para el componente comercial de las cadenas globales de valor (UNCTAD, 2024a).

Gráfico I.2

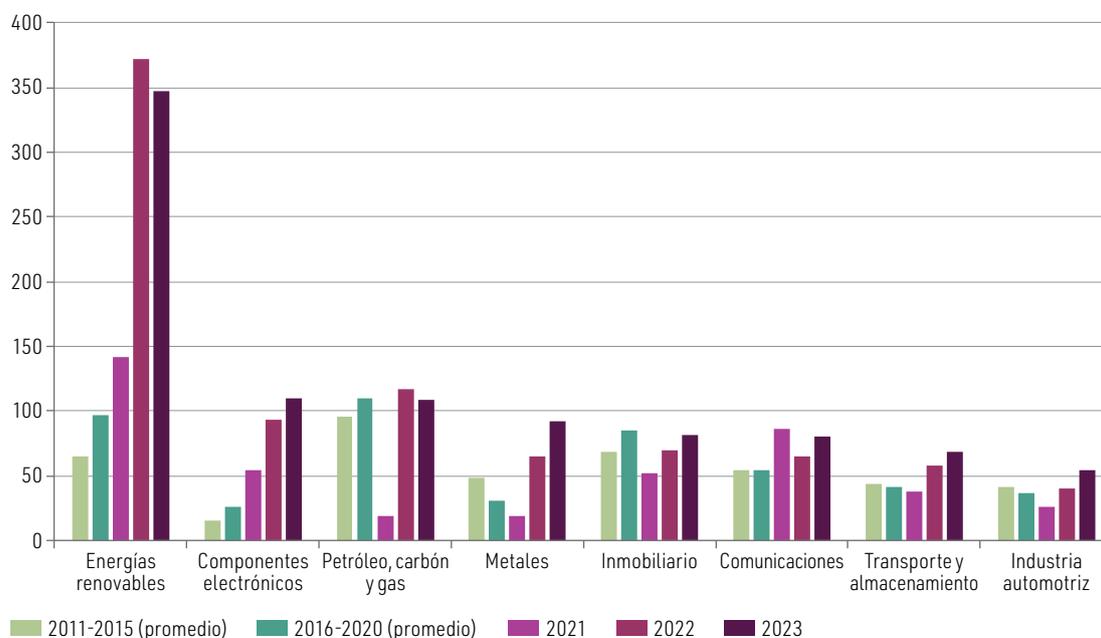
Regiones del mundo: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2011-2020, 2021, 2022 y 2023
(En billones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Gráfico I.3

Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por principales sectores, 2011-2023
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Se destaca también que, por tercer año consecutivo, el sector de componentes electrónicos experimentó un crecimiento sustantivo, del 18%, con un notable aumento del monto de los anuncios de proyectos dirigidos a países africanos (3.878%). Los anuncios destinados a estos países suman 6.944 millones de dólares en 2023, y, aunque aún se encuentran lejos de los valores alcanzados en América del Norte (42.811 millones de dólares), superan con creces el monto destinado al sector en países latinoamericanos y caribeños en 2023 (1.995 millones de dólares).

B. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe en 2023

Esta sección tiene como objetivo ofrecer una visión general de la IED en América Latina y el Caribe en 2023. En primer lugar, se presenta un análisis agregado de los datos obtenidos de las cuentas nacionales de los países. Es importante destacar que no todos los países proporcionan datos con el mismo nivel de desagregación, lo que dificulta la obtención de una imagen detallada del panorama de la IED en 2023.

En esta sección, el análisis agregado de los datos de las cuentas nacionales se complementa con el análisis de las operaciones de fusión y adquisición transfronterizas que se concretaron en 2023, así como con los anuncios de proyectos de inversión por parte de empresas extranjeras. Las fusiones y adquisiciones no siempre se traducen en ingresos de capital en la balanza de pagos, ya sea debido a la dinámica del negocio o porque conllevan la compra de activos que ya son propiedad de empresas extranjeras. Sin embargo, estas operaciones permiten identificar las áreas que generan un mayor interés para los capitales internacionales. De manera similar, los anuncios de proyectos de inversión son indicadores del interés manifestado por ciertas empresas en establecerse en la región, pero no garantizan que la inversión se llevará a cabo ni proporcionan información sobre cuándo se realizará.

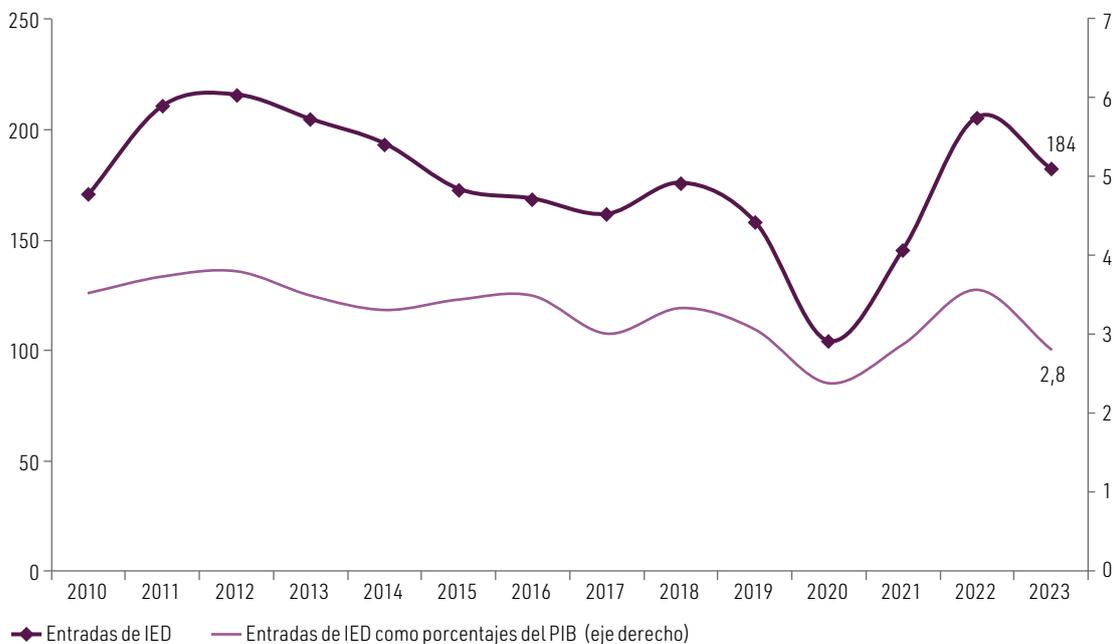
En la sección E del presente capítulo se analizarán con más detalle los indicadores en cada país de la región, utilizando el nivel de desagregación proporcionado por sus respectivos bancos centrales.

1. Principales países receptores, componentes e impacto en la balanza de pagos

En 2023 ingresaron a América Latina y el Caribe 184.304 millones de dólares de IED, cifra un 9,9% inferior a la registrada en 2022, pero que aún se mantiene por encima del promedio de la última década. Con este descenso, el peso de las entradas de IED en el PIB de la región también se redujo y en 2023 representó el 2,8% (véase el gráfico 1.4). El desempeño negativo se atribuyó principalmente a una caída de las entradas de IED hacia el sector de los servicios en la mayoría de las economías de la región, lo que contrasta con el buen desempeño que mostró este sector en 2022. Además, se observó una disminución de los ingresos procedentes del principal inversionista de la región, los Estados Unidos, como se analizará más adelante. Pese a esto, las entradas de IED a la región representaron el 14% del total mundial en 2023, participación que supera el promedio registrado en la década de 2010 (11%).

Gráfico I.4

América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 2010-2023
(En miles de millones de dólares y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

Nota: Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos de Guyana y el Perú. A partir de 2016 no se cuenta con información sobre la República Bolivariana de Venezuela. No se cuenta con datos de 2023 sobre Bahamas, Barbados y Haití.

Desde el punto de vista de los países receptores, las principales causas que contribuyeron al descenso general de entradas de IED en la región fueron las significativas caídas de entradas de los principales receptores de IED en la región: Brasil y México. A pesar de que el Brasil aún representa un tercio de las entradas totales de IED en la región, el país experimentó una disminución del 14% en 2023, cuando registró entradas por un total de 64.230 millones de dólares. Esta reducción puede explicarse principalmente por una marcada disminución en dos aspectos de la IED: los préstamos entre empresas, que descendieron un 48%, y los aportes de capital, que bajaron un 14% (véase la sección I.E). México, el segundo país con mayor participación en las entradas de la región (16,4% del total en 2023), también presentó una considerable disminución de la IED en 2023 en comparación con 2022 (-22,8%), al recibir 30.196 millones de dólares. Es importante destacar que en 2022 se registraron flujos extraordinarios de IED debido a la fusión de las empresas de televisión Televisa y Univision, así como a la reestructuración de la aerolínea Aeroméxico. La caída de 2023 en México se atribuye principalmente a las disminuciones de los ingresos en forma de aportes de capital, que cayeron un 72% y alcanzaron el nivel más bajo desde 2012. Aunque represente solo un 2,1% del total de entradas de IED en la región, cabe mencionar que el Perú también experimentó una disminución bastante pronunciada de las entradas de IED, al pasar estas de aproximadamente 11.201 millones de dólares en 2022 a 3.918 millones de dólares en 2023, lo que representa una caída del 65% (véanse el cuadro I.2, el gráfico I.5 y el gráfico I.6).

Cuadro I.2

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2013-2023

(En millones de dólares y porcentajes)

País	2013-2017 ^a	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Diferencia absoluta 2023-2022	Diferencia relativa 2023-2022 (En porcentajes)	Participación sobre el total de IED regional 2023 (En porcentajes)
América del Sur	125 011	119 546	110 809	63 416	89 965	146 512	131 377	-15 134	-10,3	71,3
Argentina	8 285	11 717	6 649	4 884	6 658	15 201	23 866	8 666	57,0	12,9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	802	302	-217	-1 129	584	6	294	287	4 608,1	0,2
Brasil	74 169	78 184	69 174	38 270	46 441	74 606	64 230	-10 377	-13,9	34,8
Chile	16 203	7 943	13 579	11 447	15 177	18 237	21 738	3 501	19,2	11,8
Colombia	14 312	11 299	13 989	7 459	9 561	17 183	17 147	-36	-0,2	9,3
Ecuador	843	1 389	979	1 095	649	880	380	-500	-56,8	0,2
Paraguay	652	227	409	198	306	672	241	-431	-64,2	0,1
Perú	7 078	5 873	4 775	663	7 142	11 201	3 918	-7 283	-65,0	2,1
Uruguay	1 983	1 727	1 470	528	3 448	8 526	-436	-8 962	-105,1	-0,2
Venezuela (República Bolivariana de)	684	886
México	37 526	37 857	29 946	31 524	35 405	39 108	30 196	-8 912	-22,8	16,4
Centroamérica	11 551	12 526	10 233	1 556	10 813	10 396	11 642	1 246	12,0	6,3
Costa Rica	2 990	3 015	2 719	2 103	3 593	3 673	4 687	1 014	27,6	2,5
El Salvador	424	826	636	24	386	171	760	589	344,7	0,4
Guatemala	1 291	981	976	935	3 462	1 442	1 552	110	7,6	0,8
Honduras	1 236	1 380	947	224	800	818	1 085	267	32,6	0,6
Nicaragua	1 007	838	503	747	1 220	1 294	1 230	-64	-4,9	0,7
Panamá	4 604	5 487	4 451	-2 477	1 353	2 997	2 327	-670	-22,4	1,3
El Caribe^b	6 242	5 979	7 264	7 569	9 149	9 946	11 090	2 438	28,2	6,0
Antigua y Barbuda	102	205	128	77	290	302	301	-1	-0,4	0,2
Bahamas	1 603	947	611	897	1 052	1 255	0,0
Barbados	321	242	215	262	237	0,0
Belice	76	118	94	76	125	141	50	-91	-64,7	0,0
Dominica	22	78	63	22	28	18	21	3	17,2	0,0
Granada	123	186	204	136	152	156	164	8	4,9	0,1
Guyana	172	1 232	1 712	2 074	4 468	4 393	7 198	2 804	63,8	3,9
Haití	168	105	75	25	51	39	-1	0,0
Jamaica	774	775	665	265	320	319	377	58	18,1	0,2
República Dominicana	2 476	2 535	3 021	2 560	3 197	4 099	4 390	291	7,1	2,4
Saint Kitts y Nevis	119	40	62	6	24	43	32	-11	-25,8	0,0
San Vicente y las Granadinas	129	40	69	65	163	70	81	11	15,6	0,0
Santa Lucía	113	46	76	48	109	33	139	106	320,7	0,1
Suriname	203	131	84	1	-133	-9	-54	-45	484,7	-0,0
Trinidad y Tabago	-157	-700	184	1 056	-935	-914	-1 608	-694	76,0	-0,9
Total^b	180 330	175 908	158 253	104 065	145 333	205 961	184 304	-20 362	-9,9	100,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

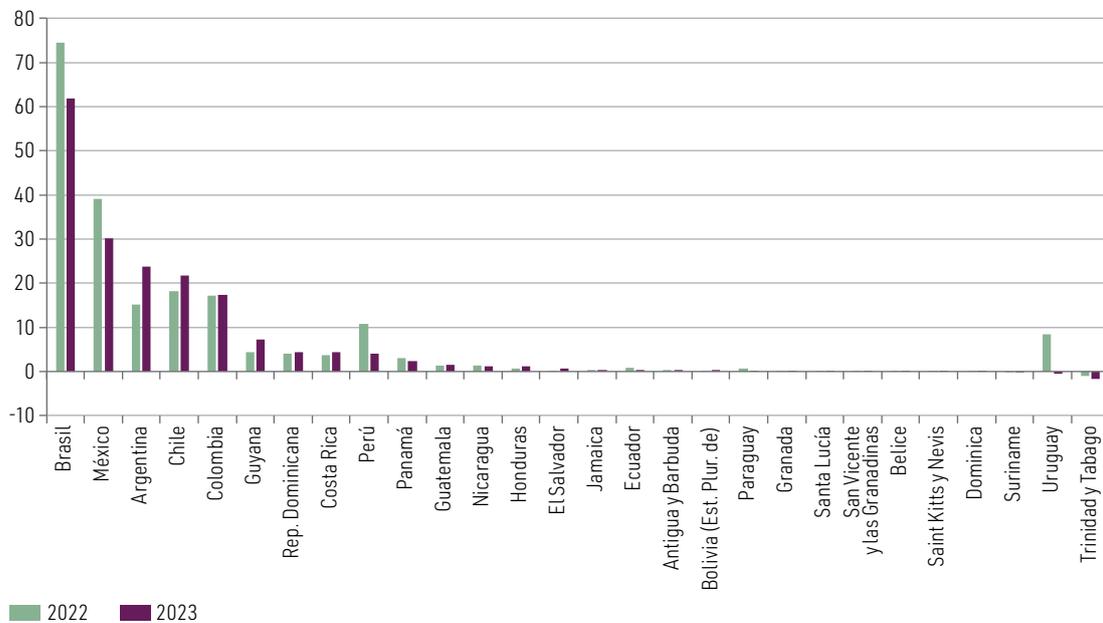
Nota: Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos de Guyana y el Perú donde es acorde a FMI, *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Quinta Edición (MBP5)*, Washington, D.C., 1993.

^a Promedio simple.

^b A los efectos de calcular las diferencias absolutas y relativas, no se incluyen en 2023 los países de los que no se cuenta con datos correspondientes a 2022.

Gráfico I.5

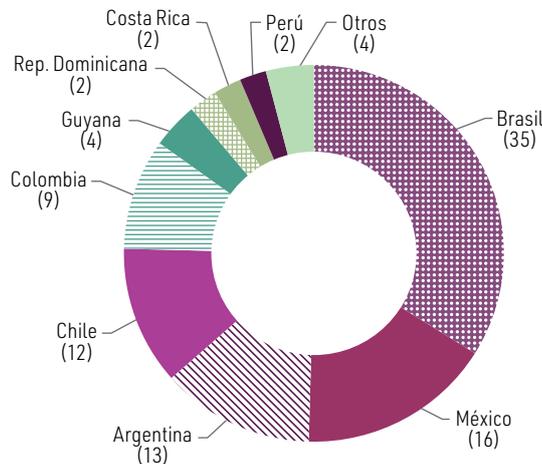
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, por país, 2022 y 2023
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

Gráfico I.6

América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, por país, 2023
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

La Argentina experimentó un incremento significativo de la IED al pasar de 15.201 millones de dólares en 2022 a 23.866 millones de dólares en 2023, lo que representa un aumento notable del 57% y el mayor valor registrado desde 1999. Este aumento, sin embargo, está afectado por restricciones al movimiento de capitales que determinaron grandes flujos de ingresos en forma de préstamos entre empresas y reinversión de utilidades. Chile también tuvo un aumento de la IED, al pasar de 18.237 millones de dólares en 2022 a 21.738 millones de dólares en 2023, lo que representa un alza del 19,2%.

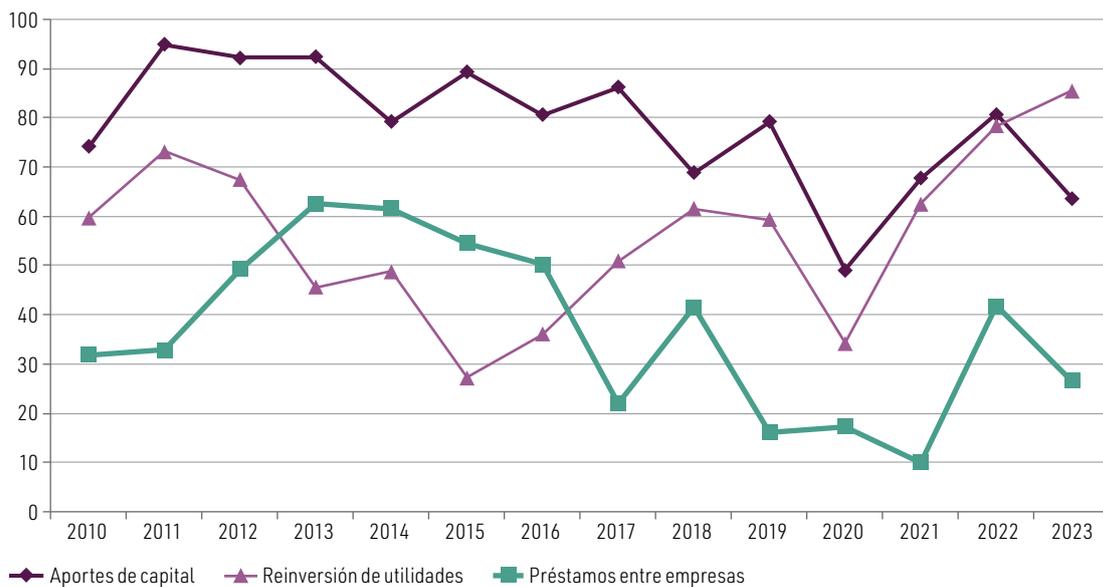
Con casi el 9% de las entradas de IED en la región, Colombia mantuvo un nivel similar de IED en 2023 en comparación con 2022.

El Caribe registró un aumento del 27,6% en 2023 frente al año anterior, lo que se debe sobre todo al incremento de las entradas en Guyana y la República Dominicana. En el caso de Guyana, las entradas de IED mostraron un aumento significativo (63,8%) y en 2023 llegaron a 7.198 millones de dólares. Este aumento puede atribuirse, en gran medida, a la creciente actividad en el sector petrolero, ya que el país ha emergido como uno de los nuevos productores de petróleo en la región, lo que ha atraído flujos considerables de entradas de IED en los últimos años. La República Dominicana, por su parte, experimentó un aumento del 7,1% en las entradas de IED en 2023, cuando alcanzó los 4.390 millones de dólares.

En cuanto al análisis de los componentes de la IED, en 2023 solo la reinversión de utilidades mostró un crecimiento, que fue del 15%, mientras que los aportes de capital y los préstamos entre empresas experimentaron disminuciones, del 22% y el 36%, respectivamente, en relación con el año anterior. En consecuencia, la reinversión de utilidades pasó a ser el componente con mayor participación en las entradas de IED en América Latina y el Caribe, y corresponde a casi la mitad de todos los ingresos. La evolución ascendente de la reinversión de utilidades tiene sentido dado el creciente acervo de IED y en algunos países se explica también por normativas que incentivan o hacen obligatoria la reinversión de las utilidades (véase el gráfico I.7).

Gráfico I.7

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por componentes, 2010-2023
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

Nota: No se incluyen las Bahamas, Barbados, Belice, Trinidad y Tabago ni Venezuela (República Bolivariana de), porque no se cuenta con datos de 2023 correspondientes a esos países. Tampoco se incluyen El Salvador, Guyana, Haití ni Jamaica, porque no se dispone de datos por componentes. Los datos por componentes del Estado Plurinacional de Bolivia corresponden a los ingresos brutos de IED.

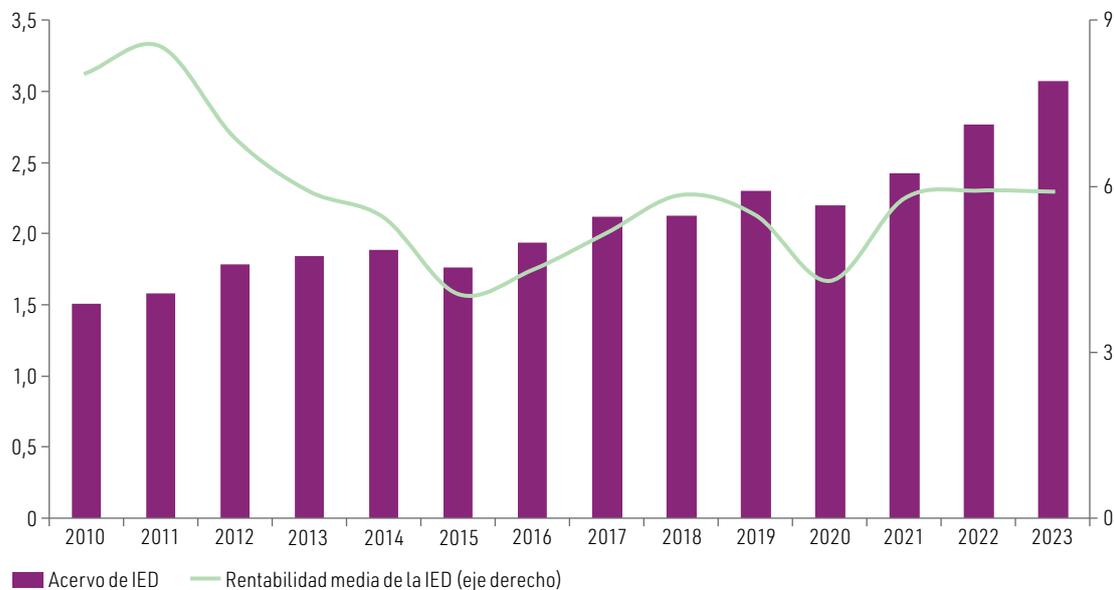
Por primera vez en la década, en 2023, los aportes de capital no son el componente de la IED con mayor participación en los ingresos totales, ya que esta vez corresponden solo al 39% de las entradas. Además, el valor total de los aportes de capital se mantiene por debajo de los promedios

de la década anterior, lo que puede indicar un menor ímpetu de las empresas multinacionales en lo que respecta a la inversión en América Latina y el Caribe².

Por su parte, la renta de la IED, es decir, los beneficios que estas inversiones generaron en el año, totalizó 184.445 millones de dólares y en 2023 significó una rentabilidad media de la IED del 6,0%, levemente superior a la registrada en 2022 (véase el gráfico I.8)³. El aumento de precios de los productos básicos impacta positivamente en la renta de las empresas extranjeras que operan en el sector de exportación de materias primas, factor que incidió en el aumento de la renta.

Gráfico I.8

América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2010-2023
(En billones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

Nota: No se incluye a las Bahamas, Barbados, Haití, Jamaica, el Perú ni Venezuela (República Bolivariana de) porque no se cuenta con datos de esos países para 2023. Tampoco se incluye a Guyana ni Suriname porque no se dispone de los datos correspondientes para el cálculo.

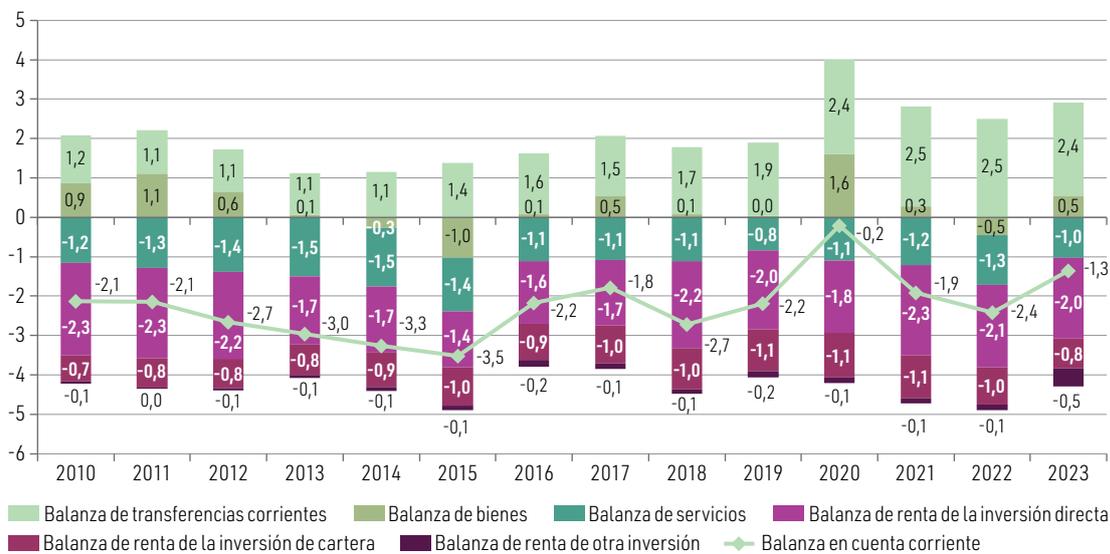
La renta que genera el acervo de IED es uno de los componentes que tiene efectos negativos en la cuenta corriente de la balanza de pagos. La cuenta corriente de la balanza de pagos de América Latina y el Caribe ha presentado déficit desde 2010. En 2023 el déficit alcanzó el 1,3% del PIB y la balanza de renta fue el mayor componente deficitario, como ha sucedido históricamente, con un total del 3,3%. Dentro de esta balanza de renta, el déficit correspondiente a la renta de la IED representó el 2,0% del PIB (véase el gráfico I.9), lo que da cuenta de una ligera reducción del impacto en el déficit total con relación a 2022.

² La reinversión de utilidades y los préstamos entre empresas reflejan movimientos de capital de empresas transnacionales ya instaladas en la región, mientras que en los aportes de capital se registran, aunque no únicamente, las inversiones de empresas que se incorporan a la región. Por lo tanto, los aportes de capital son el componente que más se puede aproximar al interés por invertir en la región.

³ La rentabilidad media se calcula como el cociente entre la renta y el acervo de la IED. Para el cálculo se utilizaron únicamente los diez países para los que se cuenta con el dato de renta de la IED en 2023.

Gráfico I.9

América Latina y el Caribe: cuenta corriente de la balanza de pagos, según componentes, 2010-2023
(En porcentajes del PIB)



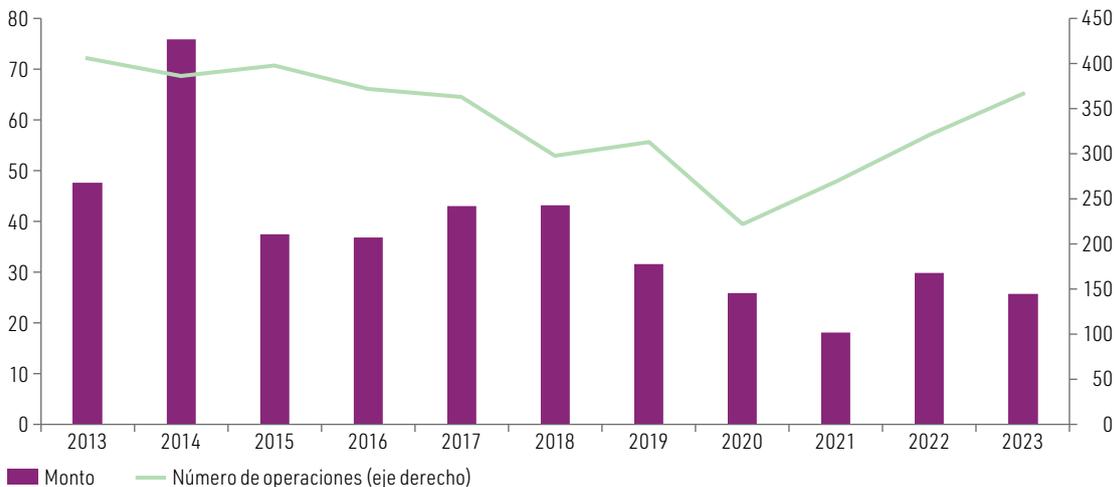
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

2. Panorama de las fusiones y adquisiciones en la región

En comparación con 2022, en 2023 se observó un aumento (15,3%) del número de operaciones de fusiones y adquisiciones que incluyeron activos en América Latina y el Caribe, mientras que se registró una disminución (-13,2%) del monto total de estas transacciones. Durante 2023, se concluyeron un total de 370 operaciones, con un monto total de 25.959 millones de dólares. Aunque el número de operaciones ha vuelto a niveles observados previo a la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) y presenta una tendencia ascendente desde entonces, los valores de estas transacciones aún no han alcanzado dichos niveles (véase el gráfico I.10).

Gráfico I.10

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2013-2023
(En miles de millones de dólares y número)



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

En cuanto al destino de las operaciones de fusiones y adquisiciones, el Brasil fue, una vez más, el país de América Latina y el Caribe cuyos activos más interesaron a las transnacionales. El país fue el destino del 63% del monto y el 44% del número de estas operaciones en la región en 2023. Tanto el monto total de las transacciones como el número de operaciones experimentaron aumentos significativos (73% y 26%, respectivamente). Además, el Brasil fue el escenario de seis de las diez operaciones más grandes de 2023, lo que subraya su importancia como mercado clave para las transnacionales que buscan expandir sus operaciones en la región (véanse el cuadro I.3 y el gráfico I.11).

Cuadro I.3

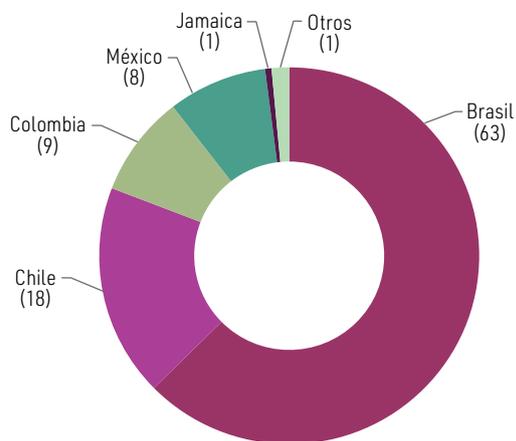
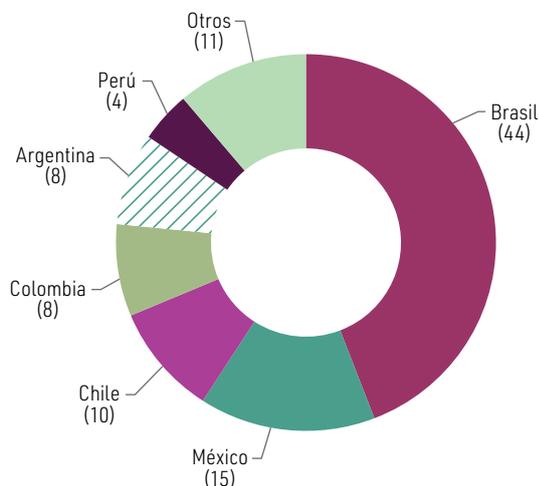
América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2023

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	Porcentajes	País de los activos	Sector	Monto (En millones de dólares)
Energías de Portugal S.A. (EDP)	Portugal	EDP Brasil	69,4	Brasil	Suministro de electricidad, gas y agua	3 933
L'Oréal S.A.	Francia	Emeis Holdings Pty Ltd	100,0	Brasil	Industria manufacturera	2 525
Inchcape PLC	Reino Unido	Derco S.A.	92,3	Chile	Comercio	1 555
Talanx AG	Alemania	Activos de venta al por menor de Liberty Mutual Insurance	100,0	Brasil	Comercio	1 478
Darling Ingredients Inc.	Estados Unidos	Gelnex Industria e Comercio Ltda.	100,0	Brasil	Industria manufacturera	1 200
Grupo Calleja	El Salvador	Almacenes Éxito S.A.	51,0	Colombia	Comercio	1 170
ACG Acquisition Company Limited	Reino Unido	Mineração Vale Verde Ltda., Atlantic Nickel Mineração Ltda.	100,0	Brasil	Explotación de minas y canteras	1 000
Hapag-Lloyd AG	Alemania	SAAM Logistics S.A., SAAM Ports S.A.	100,0	Chile	Transporte y almacenamiento	1 000
Grupo de inversores liderados por General Atlantic y Dragoneer	Estados Unidos	Arco Platform Ltd	64,0	Brasil	Información y comunicaciones	766
Walton Street Capital LLC	Estados Unidos	Advance Real Estate LP (cartera de bienes raíces industriales)	100,0	México	Actividades inmobiliarias	693
Grupo Gloria	Perú	Soprole S.A.	100,0	Chile	Industria manufacturera	641
Equifax Inc.	Estados Unidos	Boa Vista Serviços S.A.	100,0	Brasil	Actividades financieras y de seguros	640
Nestlé S.A.	Suiza	Grupo CRM	100,0	Brasil	Industria manufacturera	603
Vinci S.A.	Francia	Vía 40 Express S.A.S.	25,0	Colombia	Transporte y almacenamiento	590
Biobest Group NV	Bélgica	Biotrop Soluções Biológicas e Participações Ltda	85,0	Brasil	Industria manufacturera	587
Sonnedit B.V.	Países Bajos (Reino de los)	Arcadia Generación Solar S.A.	100,0	Chile	Suministro de electricidad, gas y agua (energías renovables)	550
Evertec Inc.	Puerto Rico	Singja S.A.	100,0	Brasil	Información y comunicaciones	477
Yinson Holdings BHD	Malasia	AFPS (plataforma Atlanta)	100,0	Brasil	Explotación de minas y canteras	465
Global Infrastructure Management LLC	Estados Unidos	Chile Renovables SpA	49,0	Chile	Suministro de electricidad, gas y agua	441
Public Sector Pension Investment Board (PSP)	Canadá	Hortifrut S.A.	49,0	Chile	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	420

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

Gráfico I.11

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por país de destino, 2023

A. En porcentajes del monto**B. En porcentajes del número**

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

Chile se posicionó como el segundo destino más importante de fusiones y adquisiciones en la región en términos de monto, con un 18% del total, seguido por Colombia, con un 9%. México ha sido desplazado por estos dos países en la lista en comparación con 2022, y ahora representa el 8% del total. Este cambio se debe a que, mientras el valor de las operaciones en Chile se ha mantenido prácticamente estable entre 2022 y 2023 (con un crecimiento del 1%), y en Colombia ha experimentado un crecimiento del 38%, el valor de las operaciones en México ha mostrado una notable disminución del 75%, principalmente debido a las grandes operaciones registradas en 2022. Como se mencionó, ese año se realizó la fusión de Televisa y Univision y la reestructuración de Aeroméxico. En cuanto al número de operaciones, México continúa siendo el segundo receptor más importante, con el 15% del total, seguido por Chile en el tercer lugar, con el 10%, y por Colombia y la Argentina, ambos en cuarto lugar, con el 8%.

3. Panorama de los anuncios de proyectos de inversión transfronteriza en la región

En 2023, las perspectivas de inversión para el futuro en América Latina y el Caribe mejoraron, como se refleja en el aumento del monto de los anuncios de nuevos proyectos de inversión (véase el gráfico I.12). En comparación con 2022, los montos de los anuncios de proyectos crecieron un 16% en 2023, y alcanzaron un total anunciado de 115.000 millones de dólares, en comparación con los 99.000 millones de dólares anunciados en 2022.

A pesar del crecimiento de los montos anunciados, se observó una reducción del 7% en el número de anuncios, dado que en 2023 se alcanzó un total de 1.319 anuncios, en comparación con los 1.413 anuncios realizados en 2022. Tras experimentar una caída en el período inicial de la pandemia de COVID-19 en 2020, se observó una recuperación en el número de proyectos anunciados en 2021 y 2022. En 2023, los nuevos anuncios se estabilizaron en niveles cercanos a los de 2017. Sin embargo, no se alcanzaron los máximos históricos de 2018 y 2019.

Gráfico I.12

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2005-2023
(En miles de millones de dólares y número de operaciones)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

El crecimiento del monto total concomitante con la disminución del número de los anuncios destinados a la región se debió al mayor número de anuncios de megaproyectos, especialmente en los sectores de energía renovable, carbón, petróleo y gas, metales y minerales, y automóviles y autopartes. En 2023, los 15 proyectos más grandes sumaron un valor superior a 47.800 millones de dólares. Estos megaproyectos representaron más del 40% del valor de los anuncios de inversiones del año.

Los anuncios de proyectos de IED en América Latina y el Caribe en 2023 provinieron principalmente del Brasil, México, Chile y el Uruguay (véase el gráfico I.13). En particular, el crecimiento en el Brasil (109%) y Chile (290%) fue lo que más contribuyó al aumento total. Se destaca también el crecimiento observado en el valor de los proyectos anunciados en países como Colombia, el Perú, Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Paraguay, que mostraron alzas significativas en 2023.

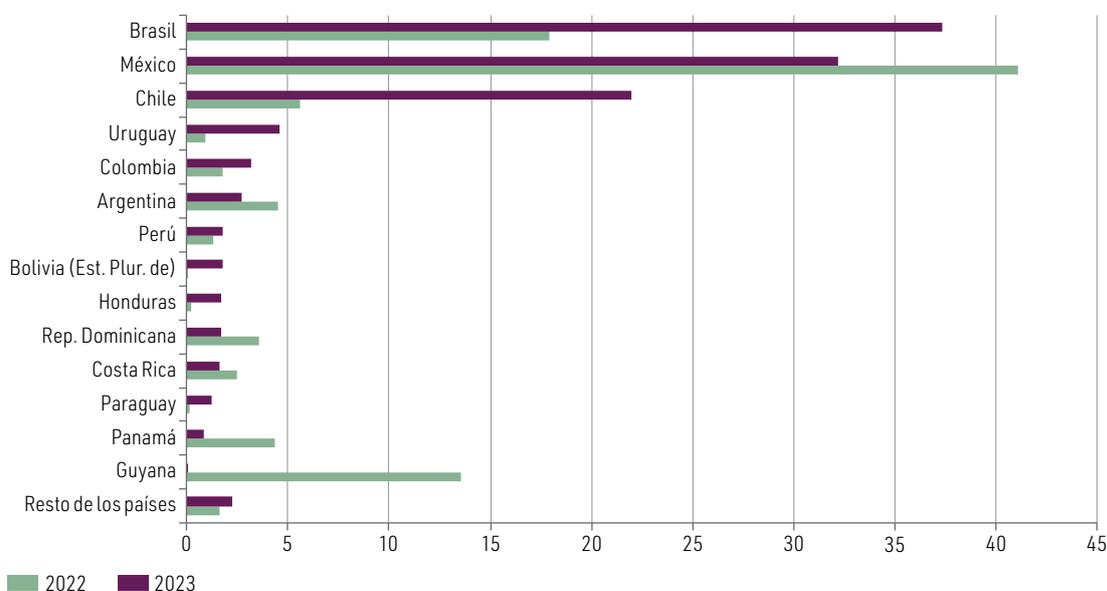
El crecimiento en el Brasil se atribuye principalmente a un aumento en los anuncios de proyectos en el sector de carbón, petróleo y gas natural, que fue el sector al que correspondieron los mayores montos asociados a los anuncios en el país durante 2023. Los proyectos en este sector representaron el 32% del monto total anunciado en el país. En este contexto, destaca el proyecto más grande anunciado en la región durante 2023: Equinor (anteriormente Statoil) de Noruega, en asociación con la empresa brasileña Petrobras, anunció la construcción de una nueva planta para la extracción de gas y petróleo en los campos de presal. El valor estimado de la inversión asciende a 9.000 millones de dólares (Equinor, 2023).

En el caso de Chile, el crecimiento se debe sobre todo a megaproyectos en energía y minería. Dos de los tres anuncios más grandes de 2023 tuvieron como destino este país. El mayor de estos proyectos corresponde a la empresa de energía verde Hive Energy, con sede en el Reino Unido, que, en una empresa conjunta con Transitional Energy Group (TEG), anunció la inversión de 8.000 millones de dólares para desarrollar el proyecto de amoníaco verde Gente Grande (Engineering News, 2023). La segunda mayor inversión en el país, en el sector de metales, la realizó la empresa Antofagasta PLC, también con sede en el Reino Unido, que anunció sus planes de invertir 4.400 millones de dólares en un concentrador para sus operaciones de la región chilena de Antofagasta, lo que incluye infraestructura de agua, energía y puertos (Antofagasta PLC, 2023).

Gráfico I.13

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, principales países de destino, 2022 y 2023

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Por su parte, Guyana, país que en 2022 ocupaba el tercer lugar entre los principales destinos de anuncios de inversiones, con 13.500 millones de dólares anunciados ese año, no tuvo anuncios de inversiones significativas en 2023. En 2022, se habían anunciado seis proyectos de inversión en el país, entre los que se destaca un proyecto de exploración de petróleo anunciado por la empresa estadounidense ExxonMobil por 10.000 millones de dólares (Money Times, 2022). En 2023, se anunciaron tres proyectos que en total sumaron solo 14 millones de dólares, en el sector de servicios empresariales, de los cuales solo uno se relaciona con servicios de ingeniería en la extracción de petróleo.

4. Entradas de inversión extranjera directa por sector

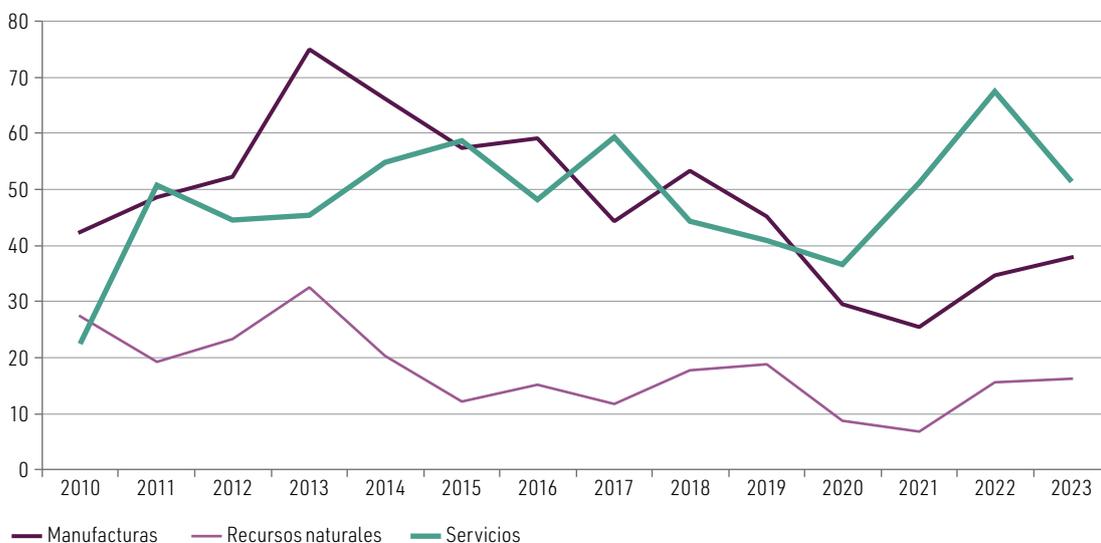
Un elemento importante para comprender cómo la IED puede servir de aporte a un desarrollo productivo y sostenible consiste en analizar hacia qué actividades económicas se dirigen estos capitales, en el entendido de que hay ciertas actividades que pueden tener un mayor impacto en la diversificación y sofisticación tecnológica de los países de América Latina y el Caribe, así como en la transición energética de la región.

En este sentido, el uso de la información provista por las cuentas nacionales es limitado. Por una parte, son pocos los países de la región que presentan los datos por destino de la IED (14 tienen el dato a 2023, lo que corresponde al 85% del total de la IED que ingresa en la región), y, por otra parte, el nivel de agregación utilizado es elevado, lo que solo permite establecer si las inversiones se dirigieron hacia servicios (por lo general se han dirigido hacia servicios financieros, electricidad, gas y agua, comercio y servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), entre otros), manufactura (los principales sectores han sido tradicionalmente los de refinación, industria automotriz, metalúrgica, alimentos y bebidas, e industria química) o recursos naturales (generalmente, explotación de petróleo y gas o minería metálica).

En lo que respecta a las entradas de IED por sectores, en 2023 los servicios concentraron la mayor parte (46%), seguidos por la manufactura (33%) y los recursos naturales (21%) (véase el gráfico I.14). El sector de servicios fue el único que experimentó una disminución, con ingresos en 2023 un 24% inferiores a los de 2022. Sin embargo, el monto registrado se sitúa exactamente en el promedio de la última década. Las entradas en este sector disminuyeron en todos los países que informaron datos sectoriales, con la excepción de Costa Rica y la República Dominicana, donde aumentaron un 60% y un 10%, respectivamente. En términos absolutos, las caídas más significativas se observaron en México (-30%) y el Brasil (-24%), ambos con disminuciones superiores a los 6.000 millones de dólares.

Gráfico I.14

América Latina y el Caribe (14 países): distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa, 2010-2023
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

Nota: Los países considerados son: Argentina, Brasil, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua y República Dominicana. Estos son los países que cuentan con información sectorial a 2023. En la información sobre el Brasil no se incluye el componente de reinversión de utilidades. Los datos por sector de Costa Rica y México están contabilizados de acuerdo con el criterio de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Quinta Edición (MBP5)*, Washington, D.C., 1993.

Las inversiones en manufacturas volvieron a crecer por segundo año consecutivo y aumentaron un 9% en comparación con 2022, después de tres años seguidos de caída. Sin embargo, el nivel de los ingresos en el sector en la región aún se encuentra por debajo del promedio de la última década. En Colombia, se observó un crecimiento de un 105% de entradas de IED en manufacturas en comparación con el año anterior, lo que se traduce en el nivel histórico más alto de ingresos en el sector (cerca de 3.085 millones de dólares). También se observó un crecimiento de los ingresos del sector en México (29%), que representaron casi la mitad del total de ingresos en manufacturas en América Latina y el Caribe, al superar los valores promedios de la última década en el país. Honduras y Guatemala, tras pronunciadas caídas de los ingresos en el sector en 2022, también registraron notables crecimientos del 386% y el 75%, respectivamente. Junto con la República Dominicana, que logró un aumento del 13%, los montos recibidos por estos países estuvieron por encima del promedio de los últimos diez años. El Brasil, en cambio, experimentó una caída del 18% en el sector manufacturero, después de una breve recuperación de las inversiones en 2022, con lo que alcanzó un nivel de ingresos en el sector bastante inferior al promedio de la última década.

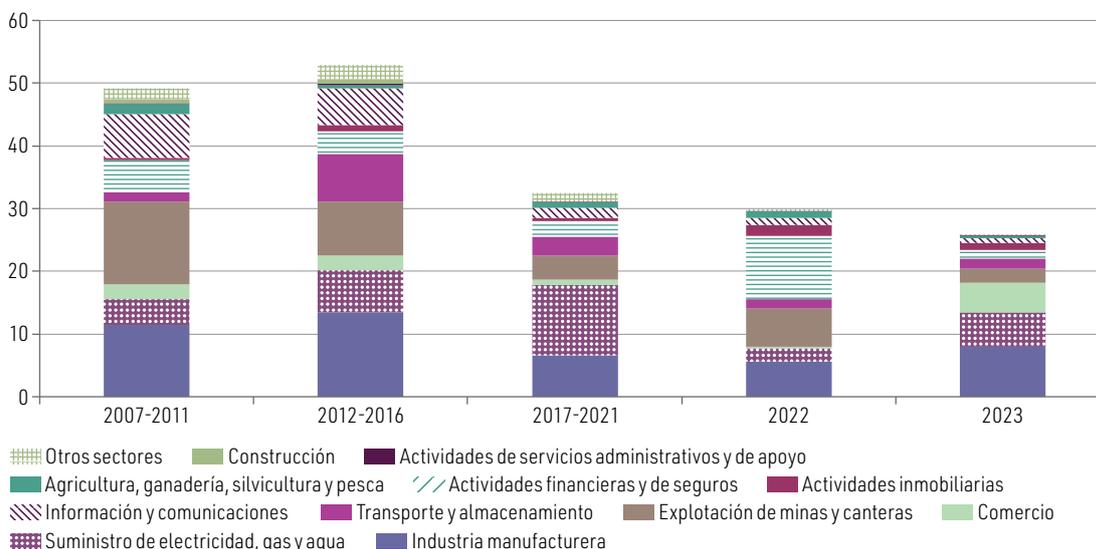
En cuanto al ingreso de IED en el sector de recursos naturales, se registró un aumento del 16% en comparación con 2022. Colombia observó un aumento del 45% en las entradas de IED en el sector, con lo que alcanzó el mayor monto desde 2014 y representó el 39% de la región. Guyana también se destacó, con un aumento del 64% de los ingresos en el sector. Por otra parte, aunque el Brasil experimentó una notable caída del 38%, sigue teniendo un papel preponderante en la dinámica regional del sector, al representar el 21% de las entradas totales en recursos naturales en la región.

a) Fusiones y adquisiciones por sector

En 2023, cuatro sectores correspondieron a más de dos tercios de los montos negociados en operaciones de fusiones y adquisiciones: industria manufacturera (31%), suministro de electricidad, gas y agua (21%), comercio (18%) y explotación de minas y canteras (9%). Esta composición sectorial contrasta con la registrada en 2022, al tiempo que llaman la atención los montos negociados por debajo de los promedios históricos registrados por dos de los sectores más destacados de 2022: explotación de minas y canteras e información y comunicaciones (véase el gráfico I.15). Ambos experimentaron una caída superior al 60% en comparación con el año anterior.

Gráfico I.15

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sector, 2007-2023
(En miles de millones de dólares)



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

En 2023, el sector que más se destacó en términos de monto de las operaciones de fusiones y adquisiciones fue la industria manufacturera, que experimentó un aumento del 45% en comparación con 2022, lo que elevó su participación en el total de estas operaciones⁴.

En el sector manufacturero, sobresalen tres operaciones relacionadas con la industria alimentaria. En la que más se destaca interviene la estadounidense Darling Ingredients, que completó la adquisición de la empresa brasileña Gelnex, especialista en la producción de colágeno y gelatina, por un total de 1.200 millones de dólares (Rousselot, 2023). En el mismo subsector, la empresa Grupo Gloria,

⁴ Destaca la adquisición de la marca Aesop, fabricada por la empresa australiana Emeis Holdings Pty Ltd y perteneciente a la brasileña Natura &Co, por parte de la gigante de cosméticos francesa L'Oréal. Según la empresa, esta transacción tenía por objeto complementar su cartera, y el valor de la transacción se estimó en 2.525 millones de dólares (L'Oréal, 2023).

líder en la industria láctea en el Perú, adquirió el 100% de las acciones de la chilena Soprole S.A., que pertenecían al grupo neozelandés Fonterra, a través de su filial Gloria Chile SpA. El valor de la transacción se estima en 640 millones de dólares (Bloomberg Línea, 2023). También se destaca la compra del grupo brasileño CRM, fabricante de chocolate de alta gama, por la gigante multinacional suiza Nestlé, la empresa de alimentos más grande del mundo. El valor estimado de la transacción supera los 600 millones de dólares (UOL, 2023).

Pese a registrar operaciones por un monto total de 5.485 millones de dólares y experimentar un crecimiento del 153% en comparación con 2022, el sector de suministro de electricidad, gas y agua muestra valores negociados inferiores a los promedios de los últimos diez años. Sin embargo, la mayor operación registrada en 2023 fue la adquisición por parte del grupo portugués Energías de Portugal S.A. (EDP) del resto de las acciones de su subsidiaria brasileña, EDP Brasil. Según estimaciones, el monto final de la operación se sitúa en alrededor de 4.000 millones de dólares (Folha de S.Paulo, 2023)⁵.

El sector de comercio representó en 2023 el 18% del total del monto transado en operaciones de fusiones y adquisiciones (4.706 millones de dólares). Se trata del valor más grande atribuido al sector en la última década. En este sector tuvieron lugar 20 operaciones, entre las que se incluyen las transacciones que ocupan el tercer y el cuarto lugar entre las más grandes del año⁶.

Aunque, como se ha mencionado, la actividad del sector de la minería haya caído en 2023 en comparación con los demás años, se destaca una operación grande. La empresa británica de adquisiciones con fines específicos ACG Acquisition Company Limited ha completado la adquisición de los activos brasileños de Atlantic Nickel, especializados en níquel sulfúrico, y de Mineração Vale Verde Ltda., un yacimiento a cielo abierto de cobre y oro, por un total de 1.000 millones de dólares⁷.

b) Anuncios de proyectos por sector

En 2023, la composición sectorial de los anuncios de proyectos de IED experimentó una reconfiguración con respecto al año anterior. Mientras que en 2022 los anuncios en el sector de carbón, petróleo y gas representaron el 21% del valor total anunciado, en 2023, el sector de las energías renovables es el que se destaca como el de mayor interés para los inversionistas extranjeros, con el 26% del total en términos de monto (véase el gráfico I.16). Esto se traduce en 25.747 millones de dólares anunciados en 79 proyectos.

Sin embargo, las energías no renovables continúan atrayendo inversionistas extranjeros en 2023. El sector de carbón, petróleo y gas se destacó con algunos megaproyectos y ocupó el segundo lugar con una inversión total anunciada de 14.296 millones de dólares, que corresponde al 12% del total anunciado en la región. Se destacan las inversiones de empresas como Equinor, TotalEnergies y CNOOC Petroleum en el Brasil.

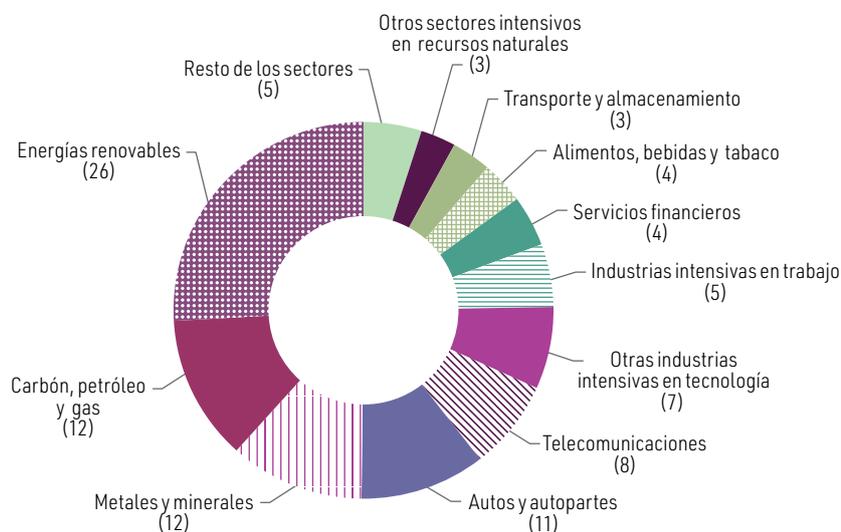
⁵ El objetivo de esta operación es retirar a la empresa brasileña de la Bolsa y, por consiguiente, proporcionar una mayor flexibilidad en la gestión financiera y operativa (Folha de S.Paulo, 2023).

⁶ La empresa británica Inchcape PLC, uno de los principales distribuidores de automóviles multimarca a nivel mundial, ha adquirido por más de 1.500 millones de dólares las operaciones en los cuatro países en los que opera la chilena Derco: Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia y Perú (Derco, 2023; Diario Financiero, 2022). La segunda operación más grande del sector es la inversión, que supera los 1.470 millones de dólares, del grupo asegurador alemán Grupo Talanx, que ha adquirido los activos de seguros minoristas en el Brasil, Chile y Colombia pertenecientes al grupo estadounidense Liberty Mutual. Esta transacción no solo marca una significativa expansión para la empresa alemana, sino que también la posiciona como la tercera aseguradora más grande en América Latina por volumen de primas en seguros patrimoniales. Con esta estratégica adquisición, Grupo Talanx diversifica su cartera mundial y fortalece su presencia en la región latinoamericana (Liberty Seguros, 2023).

⁷ Dado que estos activos desempeñan un papel crucial en la cadena de suministro de baterías y vehículos eléctricos, el acuerdo cuenta con el respaldo de las multinacionales Glencore, Volkswagen y Stellantis. Además, las operaciones de estas empresas ofrecen ventajas significativas en los mercados en los que operan, lo que incluye consideraciones relacionadas con la sostenibilidad (Appian Capital Advisory LLP, 2023; PR Newswire, 2023; Reuters, 2023).

Gráfico I.16

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2023
(En porcentajes del monto total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

El sector de metales y minerales mantuvo una participación significativa en 2023 y, al igual que el año anterior, representó el 12% del monto total de anuncios. Los 55 proyectos anunciados en el sector sumaron 13.185 millones de dólares. Se destacó especialmente el tercer anuncio de inversión más grande del año, protagonizado por la empresa Minera Centinela del grupo británico Antofagasta PLC, que tiene prevista la expansión de un concentrador para una planta de extracción de cobre y subproductos, incluido oro, en Chile, con una inversión valorada en 4.400 millones de dólares (Antofagasta PLC, 2023).

Cabe destacar que, aunque no es el sector con mayor volumen de inversiones, el de las otras industrias intensivas en tecnología, entre las que se destacaron las de equipamiento industrial, componentes electrónicos y equipos electrónicos, recibieron el mayor número de proyectos (226) y acumularon un volumen de 8.091 millones de dólares. Les sigue el sector de *software* y servicios informáticos, con 164 anuncios y 1.443 millones de dólares invertidos. Pese al gran número de anuncios, en ambos sectores se observó un descenso de los valores de las inversiones anunciadas, con una reducción del 20% en el primero y del 57% en el segundo.

5. Inversión extranjera directa por país de origen

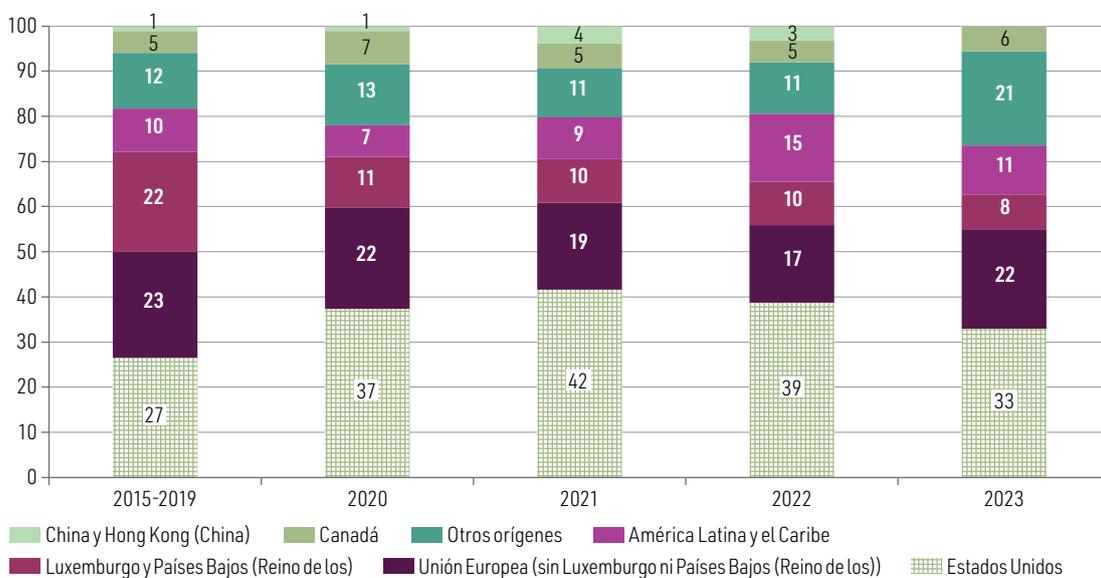
La identificación del origen de la IED en las estadísticas de cuentas nacionales es imprecisa, ya que registra el origen inmediato del capital y no necesariamente el origen real de la empresa que realiza la inversión. De este modo, las inversiones que se efectúan desde Luxemburgo o el Reino de los Países Bajos, dos países que, por sus regímenes fiscales, diversas empresas transnacionales utilizan con frecuencia para invertir en terceros destinos, suelen estar sobrerrepresentadas. En consecuencia, la información de las cuentas nacionales se complementa con los datos de fusiones y adquisiciones y de los anuncios de proyectos de inversión.

Al considerar los 11 países que presentan información sobre el origen de las entradas de IED en 2023, se observa que los Estados Unidos y la Unión Europea se mantienen como principales inversionistas, aunque se registran algunos cambios en la participación. Los Estados Unidos mantuvieron la posición

de principal inversionista en la región, con un 33% del total, pero, en comparación con 2022, hubo una disminución del 29,7% en las entradas de inversión de dicho origen (véase el gráfico I.17). Esta tendencia no se reflejó en Colombia, donde las entradas de IED estadounidense aumentaron un 14% con respecto al año anterior. Este incremento consolida a Colombia como el tercer destino de las inversiones de los Estados Unidos en América Latina y el Caribe, con el 18% del total de las inversiones de ese país en la región. Aunque México (41%) y el Brasil (33%) siguen siendo los principales destinos de la IED estadounidense en la región, ambos experimentaron una disminución de las entradas con origen en el país (30% y 21%, respectivamente).

Gráfico I.17

América Latina y el Caribe (11 países)^a: distribución de las entradas de inversión extranjera directa, por origen, 2015-2023
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

^a Los países considerados son: Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, República Dominicana y Trinidad y Tabago, que cuentan con información sectorial a 2023. En la información sobre el Brasil no se incluye el componente de reinversión de utilidades. Los datos por sector de Costa Rica y México están contabilizados de acuerdo con el criterio de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Quinta Edición (MBP5)*, Washington, D.C., 1993.

La participación relativa de los países de la Unión Europea (sin incluir Luxemburgo ni Reino de los Países Bajos) aumentó un 29,4% y pasó al 22% del total. Entre los países del bloque, sobresale España como un inversionista destacado en América Latina y el Caribe en 2023. Este país fue el segundo inversionista individual más grande de la región (11% del total) y origen del 52% de las entradas marcadas como pertenecientes a la Unión Europea, con una participación notable en el Brasil (que concentra el 38% del total de la inversión procedente de España), México (35%) y Colombia (15%).

La participación de los países de América Latina y el Caribe como origen de la IED que ingresa en la región se redujo un 46% y totalizó 10.825 millones de dólares (6% del total). No obstante, exceptuando la cifra histórica registrada en 2022, el valor de 2023 constituye el más alto desde 2018. La Argentina se destaca como el principal origen de la IED dirigida hacia la región, con el 21% del total y un notable 97% destinado a México. A continuación, se encuentran Panamá (18%) y Chile (15%). Es interesante observar que las inversiones de Chile se concentran sobre todo en el Brasil, destino del 66% de la IED proveniente de dicho país.

A pesar de que las inversiones provenientes de China y Hong Kong (China)⁸ siempre han representado una proporción pequeña frente a las de otros orígenes, en 2023 estas entradas experimentaron una disminución significativa, debido principalmente a entradas negativas desde Hong Kong (China). En 2023 las inversiones de estos mercados además representaron una participación casi despreciable en el total de entradas de IED en la región (790 millones de dólares, un 0,4% del total de IED que ingresa en la región, procedente de China, y entradas negativas de 772 millones de dólares procedentes de Hong Kong (China)). Pese a su escasa contribución en términos globales, aproximadamente la mitad de la inversión china se destinó al Brasil, mientras que el resto se distribuyó entre Colombia (19%), México (19%) y el Ecuador (9%).

a) Fusiones y adquisiciones por país de origen

En cuanto al país de origen de las transnacionales que han adquirido activos en la región, el gráfico I.18 muestra claramente un creciente interés por parte de empresas de la Unión Europea, que exhiben un crecimiento del 344% en el valor de sus fusiones y adquisiciones. Este fenómeno se atribuye al marcado aumento de los montos relacionados con las megaoperaciones individuales, resaltadas en el cuadro I.3. En este contexto, se destaca la participación de Portugal, especialmente por la mencionada adquisición de los activos de EDP Brasil. Los montos significativos registrados en esta operación han contribuido a que los recursos provenientes de este país representen el 15% del total de fusiones y adquisiciones en la región en 2023. Asimismo, la compra de activos pertenecientes a Natura &Co por parte de L'Oréal ha tenido un impacto notable y aumentó del 1% al 12% la participación de Francia en las transacciones en la región.

Gráfico I.18

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por país o región de origen, 2007-2023
(En miles de millones de dólares)



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

⁸ Un aspecto importante de considerar al analizar las cifras de origen es que las cuentas nacionales reflejan el origen inmediato del capital, no necesariamente el origen del controlador final. Por ejemplo, las inversiones provenientes de China suelen tener una menor representación como origen inmediato del capital, pero un mayor control como controlador final. Por el contrario, en el caso de países como los paraísos fiscales, o Luxemburgo y el Reino de los Países Bajos, su mercado financiero favorable los posiciona como destinos comunes para inversiones transfronterizas de empresas de otros orígenes. Además, las inversiones de empresas chinas desde 2010 se han materializado fundamentalmente a través de la compra de empresas que en ocasiones ya eran extranjeras, de modo que no se han visto reflejadas en la balanza de pagos. Véase un análisis detallado de la inversión de China en América Latina y el Caribe en CEPAL (2021, cap. II).

Cabe destacar también la compra de activos de la empresa chilena Derco, distribuidor automotor multimarca, realizada por la británica Inchcape, que explica el aumento del 278% del monto relacionado con las empresas del Reino Unido en la región. Este incremento significativo ha llevado a que la participación del Reino Unido en las fusiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe aumente del 2% en 2022 al 8% en 2023.

En lo que respecta a los Estados Unidos, se observa una notable disminución del interés de las empresas del país en activos en América Latina y el Caribe entre 2022 y 2023, con una caída del 49% en el valor total de las fusiones y adquisiciones. A pesar de este declive, el país sigue siendo el principal origen de estas operaciones en la región, aunque su participación ha disminuido del 43% al 25%.

Las fusiones y adquisiciones que tienen origen en China también experimentaron una caída, al disminuir un 76% en 2023 en comparación con el año anterior. El valor total representado por estas operaciones fue de 232 millones de dólares, cifra inferior al promedio registrado por las operaciones chinas en la última década, que fue un período en que las empresas de China, en el marco de los planes de internacionalización del país, realizaron importantes adquisiciones en sectores estratégicos como los de energía eléctrica, minerales estratégicos e infraestructura portuaria (CEPAL, 2021). Pese a la caída mencionada, el interés en sectores estratégicos se mantuvo y en 2023 destacan dos de las operaciones más grandes efectuadas por empresas chinas en la región, cada una con un valor de 100 millones de dólares, relacionadas con el sector de la minería de cobre en Colombia.

b) Anuncios de proyectos por país de origen

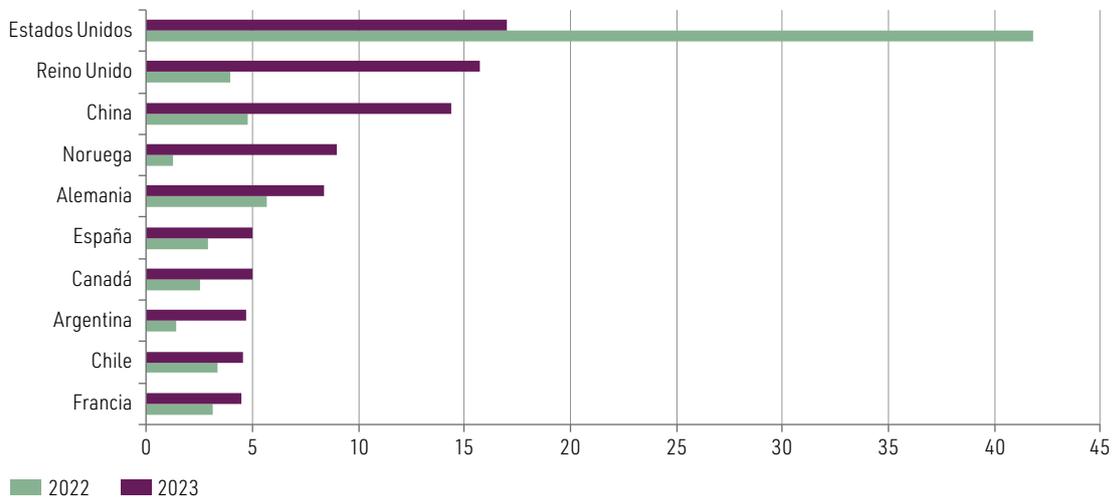
Los Estados Unidos, el Reino Unido y China fueron los países cuyas empresas anunciaron más proyectos de inversiones en América Latina y el Caribe en 2023, y totalizaron un monto de aproximadamente 47.173 millones de dólares o un 41% del total anunciado (véase el gráfico I.19). Aunque los Estados Unidos sigan en la primera posición, con 17.031 millones de dólares anunciados, los montos de los anuncios estadounidenses se redujeron un 59% en comparación con 2022. El año anterior, los Estados Unidos sobresalían como origen de diversos megaproyectos, entre los que se destacaban proyectos de extracción de petróleo en Guyana y en la industria automotriz en México. En 2023, sin embargo, solo uno de los diez proyectos más grandes anunciados en el año, perteneciente al sector de telecomunicaciones, tuvo origen en empresas estadounidenses. La empresa CloudHQ anunció un proyecto de 3.000 millones de dólares para la expansión de un nuevo campus con hasta seis edificios en el Brasil (DCD, 2023).

De los anuncios del Reino Unido se destacan el proyecto de energía de 8.000 millones de dólares anunciado por Hive Energy y el proyecto de 4.400 millones de dólares de la Minera Centinela, ambos en Chile. Esos dos megaproyectos corresponden al 78% de los montos anunciados por empresas del Reino Unido en América Latina y el Caribe, por un total de 15.764 millones de dólares en 2023.

Los anuncios de proyectos de China recuperaron su nivel de 2019 por primera vez desde la pandemia, con un aumento del 201% en 2023, con lo que alcanzó la cifra de 14.377 millones de dólares y se consolidó como el tercer mayor origen de anuncios. El aumento se debió principalmente al renovado interés en los sectores automotor y de energías renovables y no renovables, siendo los principales destinos de los anuncios México, el Brasil y la Argentina. Entre los anuncios más destacados hay dos proyectos en la industria automotriz de México: uno liderado por la empresa SAIC Motor, que planea construir una fábrica para MG Motor, y otro encabezado por Beiqi Foton Motor, que tiene previsto establecer una segunda planta en México para la fabricación de camiones eléctricos con miras a la exportación hacia los Estados Unidos (Financial Times, 2023; Bloomberg, 2023). Además, se anunciaron otras grandes inversiones de empresas chinas en el sector químico: China Potassium Chemical Group anunció la instalación de una nueva planta de 1.250 millones de dólares en la Argentina (Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2023), y China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) anunció un proyecto de extracción de petróleo en el Brasil (China Daily, 2024).

Gráfico I.19

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por país de origen, 2022 y 2023
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Es importante señalar que, mientras en 2022 Australia había tenido un papel destacado como origen de los anuncios de proyectos en la región, con lo que logró ocupar el segundo lugar en el listado de países que realizaron inversiones, en 2023 sus anuncios de inversión cayeron de aproximadamente 7.949 millones de dólares a 336 millones de dólares, lo que supone una reducción del 96%.

Cuando se evalúa la evolución a largo plazo de los anuncios de proyectos en América Latina y el Caribe, lo que se nota es que, después del excepcional desempeño alcanzado en 2022, los anuncios originados en los Estados Unidos volvieron a los niveles medios registrados previo a la pandemia de COVID-19 (véase el gráfico I.20).

Gráfico I.20

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa desde países o regiones seleccionadas, 2005-2023
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Por otra parte, los anuncios de proyectos provenientes de empresas europeas, tanto de dentro como de fuera de la Unión Europea, experimentaron un crecimiento considerable en 2023 y volvieron a niveles similares a los registrados antes de la pandemia. En total, los anuncios europeos alcanzaron los 55.000 millones de dólares, lo que representa tres veces más que lo anunciado por empresas estadounidenses.

Al considerar únicamente las inversiones de empresas cuya casa matriz se encuentra en la Unión Europea, se constata un notable aumento de los anuncios provenientes de Alemania (47%), España (71%), Francia (44%), Italia (52%) y Países Bajos (Reino de los) (83%). Esto supone un incremento del 61% del total de anuncios de inversiones de la Unión Europea, con lo que se alcanzan los 29.156 millones de dólares. Por otra parte, entre los países europeos que no pertenecen a la Unión Europea sobresalen los anuncios de inversiones provenientes del Reino Unido y Noruega, que aumentaron un 299% y un 625%, respectivamente. Entre ellos, el de la petrolera noruega Equinor en el Brasil, ya mencionado, aparece como el anuncio más destacado del año en la región.

C. Salidas de inversión extranjera directa desde América Latina y el Caribe

Después de que en 2022 las empresas translatinas alcanzaran un nivel histórico de IED, en 2023 se observó una caída del 49%, lo que llevó esta inversión a un total de 39.564 millones de dólares. Esta disminución hizo que la IED latinoamericana y caribeña hacia el exterior registrara niveles inferiores al promedio de la última década (véase el cuadro I.4). Todos los países cuyas inversiones se destacaron en 2022 experimentaron una reducción de la IED en el exterior, en particular el Uruguay (185%), que registró valores negativos, y México (96%). Las empresas brasileñas continúan siendo los principales inversionistas latinoamericanos y caribeños en el exterior, y representan el 71% del total, a pesar de experimentar una caída del 15% en comparación con 2022.

Cuadro I.4

América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia el exterior, 2013-2017 y 2018-2023
(En millones de dólares y porcentajes)

	2013-2017 ^a	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Variación absoluta 2022-2023	Variación relativa 2022-2023 (En porcentajes)	Participación en el total de IED regional, 2023 (En porcentajes)
Argentina	1 326	1 726	1 523	1 177	1 544	2 090	2 961	872	41,7	7,5
Brasil	15 084	2 025	22 820	-3 467	16 239	33 355	28 252	-5 103	-15,3	71,4
Chile	9 133	1 847	10 345	6 398	14 573	13 206	6 278	-6 928	-52,5	15,9
Colombia	4 795	5 126	3 153	1 733	3 181	3 384	1 175	-2 209	-65,3	3,0
México	9 104	12 245	6 084	5 033	-207	17 323	758	-16 565	-95,6	1,9
Uruguay	1 542	2 456	79	-491	1 940	5 567	-4 739	-10 306	-185,1	-12,0
Resto de los países	2 701	145	1 738	417	4 778	2 263	4 878	2 615	115,5	12,3
América Latina y el Caribe	43 684	25 570	45 742	10 801	42 049	77 188	39 564	-37 624	-48,7	100,0

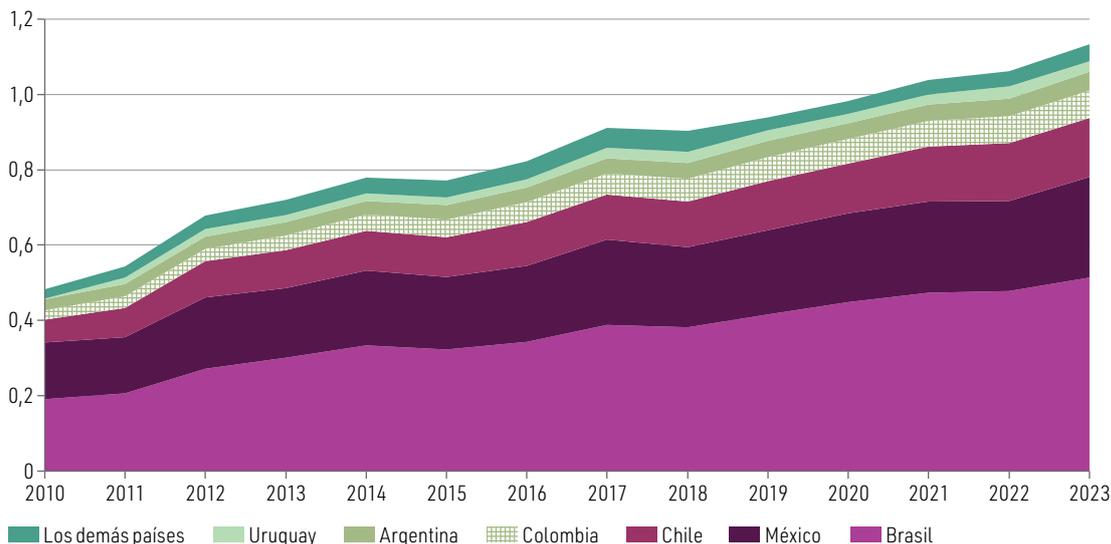
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

^a Promedio simple.

En 2023, el acervo de inversiones de empresas translatinas en el exterior creció un 7% y llegó a 1,133 billones de dólares. El Brasil y México son los países con las mayores participaciones, con un 45% y un 24%, respectivamente (véase el gráfico I.21). Les siguen las empresas chilenas, a las que corresponde el 14%. La participación del Uruguay en el acervo de IED de la región, que en los últimos años había presentado gran crecimiento, en 2023 cayó un 14%.

Gráfico I.21

América Latina y el Caribe (19 países)^a: acervo de inversión extranjera directa en el exterior, 2010-2023
(En billones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

^a Se consideran los países para los que se cuenta con información a 2023: Argentina, Belice, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Suriname, Trinidad y Tabago y Uruguay.

Como se ha establecido en ediciones anteriores de este informe, para captar mejor el comportamiento de las empresas translatinas en la región, es necesario complementar la información obtenida de las cuentas nacionales con fuentes de datos no oficiales que permitan comprender dinámicas específicas de algunas inversiones en el extranjero. De este modo, en cuanto a las empresas latinoamericanas que adquieren activos en otros países, 2023 registró uno de los volúmenes de transacciones más bajos de la última década. El monto total de estas operaciones disminuyó un 66% en comparación con el año anterior y apenas alcanzó a 3.652 millones de dólares, el nivel más bajo registrado desde 2005. Esta disminución se debió no solo al descenso del número de operaciones, que en 2023 fue un 32% inferior al año anterior, con un total de 93 operaciones, sino también al monto total registrado en cada operación individual (véase el gráfico I.22). Como se muestra en el cuadro I.5, las diez operaciones de fusiones y adquisiciones más grandes registradas en 2023 suman 3.236 millones de dólares, mientras en 2022 este valor fue casi el doble (6.461 millones de dólares) (CEPAL, 2023).

La mayor transacción que abarca la compra de activos por parte de empresas latinoamericanas y caribeñas fue la venta de la participación en la cadena colombiana Almacenes Éxito por parte del grupo minorista brasileño Grupo Pão de Açúcar y su principal accionista, el grupo francés Casino. Esta venta consistió en la cesión de sus acciones a la principal cadena minorista de El Salvador, Grupo Calleja. El valor total de las acciones negociadas en este acuerdo se estimó en 1.170 millones de dólares. Esta transacción, que se inició con una reducción de capital en el grupo colombiano en el segundo trimestre de 2023, forma parte del plan de reestructuración de la deuda del grupo francés e incluyó la negociación de acciones de otros activos en la región (América Economía, 2023c; LexLatin, 2023).

Gráfico I.22

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas translatinas, 2013-2023
(En miles de millones de dólares y número)



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

Cuadro I.5

América Latina y el Caribe: diez mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas translatinas, 2023

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	Porcentajes	País de los activos	Sector	Monto (En millones de dólares)
Grupo Calleja	El Salvador	Almacenes Éxito S.A.	51	Colombia	Comercio	1 170
Grupo Gloria	Perú	Soprole S.A.	100	Chile	Industria manufacturera	641
Cementos Lima S.A./ Grupo UNACEM	Perú	Planta de cementos en Tehachapi	100	Estados Unidos	Industria manufacturera	317
Eurofarma Laboratorios S.A.	Brasil	Genfar S.A.	100	Estados Unidos	Industria manufacturera	315
Empresas CMPC S.A.	Chile	Grupo P.I. Mabe S.A. de C.V.	100	México	Industria manufacturera	270
PetroReconcavo SA	Brasil	Maha Energy Brasil Ltda.	100	Suecia	Suministro de electricidad, gas y agua	174
Massy Holdings Ltd.	Trinidad y Tabago	IGL Ltd./Jamaica	100	Jamaica	Explotación de minas y canteras	140
Tecno Fast S.A.	Chile	Alquibalat S.L.	85	España	Industria manufacturera	75
Aqua Capital Partners	Brasil	Novus Ag LLC	100	Estados Unidos	Información y comunicaciones	65
Grupo Trinity S.A.S.	Colombia	Beauty by Dia S.A.	100	España	Industria manufacturera	46

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

Otra transacción a destacar, ya mencionada, es la adquisición, por parte de la empresa peruana Grupo Gloria, del 100% de las acciones de la chilena Soprole a través de su filial Gloria Chile SpA. El valor de la transacción se estima en 640 millones de dólares. Según Bloomberg Línea (2023), esta es una de las adquisiciones más grandes realizadas por una empresa peruana desde 2019.

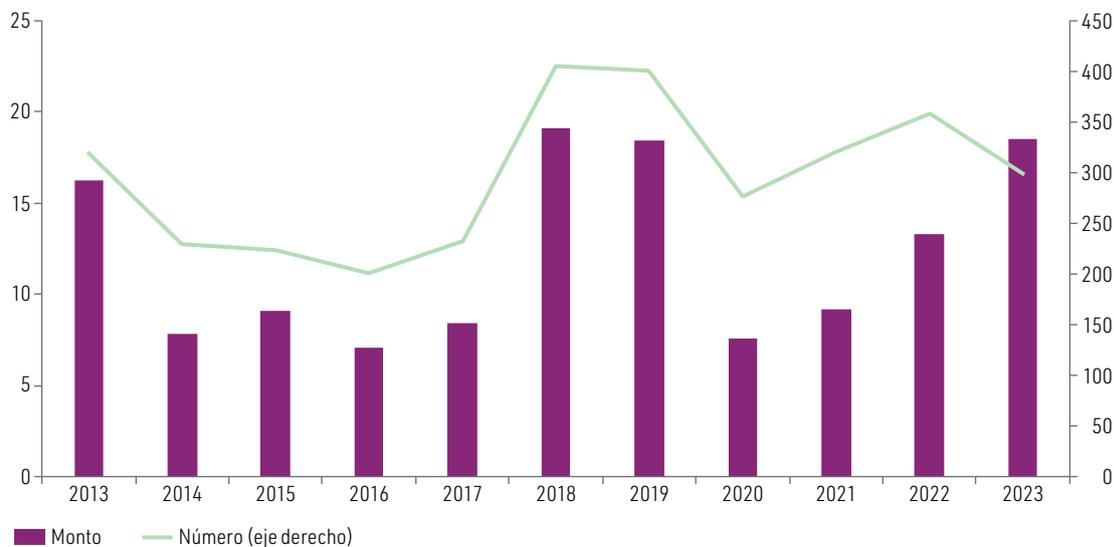
La tercera compra de activos de mayor relevancia efectuada en 2023 por empresas de la región también fue realizada por una empresa peruana. UNACEM Corp, una empresa especializada en la producción de cemento, concreto y energía, adquirió de la empresa estadounidense Martin Marietta Materials una planta de cemento en Tehachapi, California (Estados Unidos), por 317 millones de dólares (Martin Marietta, 2023).

El cuadro I.5 también permite concluir que los activos en la industria manufacturera son los más buscados por las empresas latinoamericanas y caribeñas. El monto asociado a las operaciones de fusiones y adquisiciones en este sector representó un 51% del total de operaciones de empresas translatinas en 2023. Le sigue el sector de comercio, que aportó el 33% del total, debido principalmente a la operación del Grupo Calleja, la más grande del año, lo que también convierte a El Salvador en el principal origen de fusiones y adquisiciones en la región.

En cuanto a los anuncios de proyectos de inversión de empresas translatinas, en 2023 se registró un valor de 18.538 millones de dólares, lo que representó un aumento del 39% en comparación con 2022. En términos de valores, el monto de inversiones anunciadas en 2023 se aproximó a los niveles alcanzados en 2018 y 2019, previo a la pandemia. Sin embargo, el número absoluto de proyectos fue menor, con una disminución del 16%: en 2023 se alcanzaron los 299 proyectos, frente a los 358 anunciados el año anterior (véase el gráfico I.23).

Gráfico I.23

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión de empresas translatinas, 2013-2023
(En miles de millones de dólares y número)



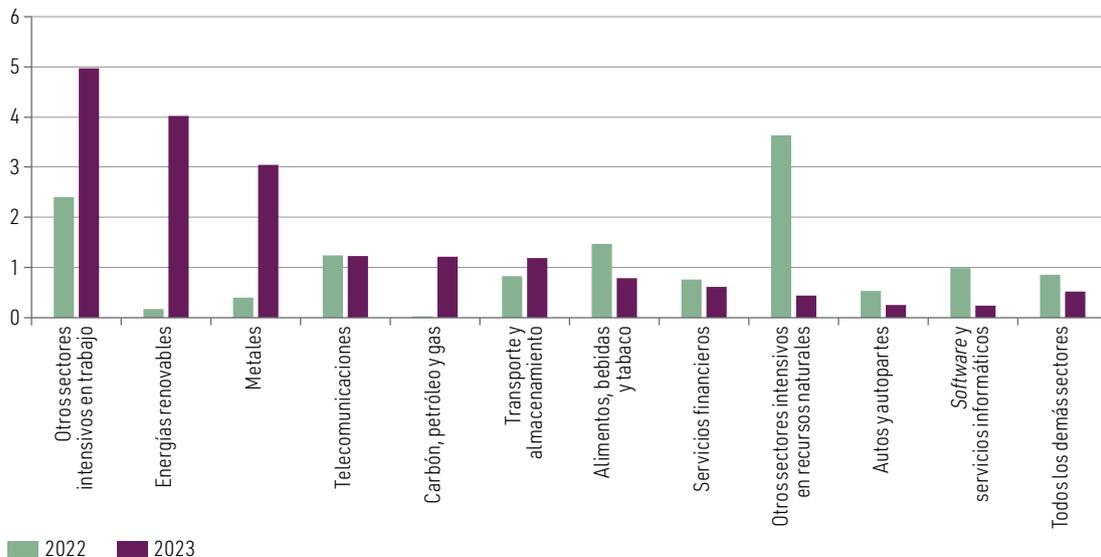
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

En lo que respecta a la distribución sectorial de los proyectos anunciados por las empresas de la región, destacan otros sectores intensivos en trabajo (27% del total), las energías renovables (22%) y los metales (16%), que juntos representaron casi dos tercios de los valores anunciados en 2023 (véase el gráfico I.24). Lo que se observa es un notable aumento del 2.185% y del 667% en los sectores de energías renovables y metales, respectivamente, mientras que en otros sectores hubo una disminución, como ocurrió en otros sectores intensivos en recursos naturales (88%), autos y autopartes (51%), y *software* y servicios informáticos (76%).

Gráfico I.24

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa por parte de empresas translatinas, por sector, 2022 y 2023

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Los anuncios de inversiones en otros sectores intensivos en trabajo son especialmente destacados en el subsector de bienes de consumo. En particular, el grupo argentino Mercado Libre anunció en 2023 ocho proyectos con un valor total de 3.841 millones de dólares, distribuidos en el Perú, el Uruguay, México, Colombia, Chile y el Brasil.

Otro sector destacado en 2023 es el de energías renovables. En 2022 se habían anunciado inversiones por un total de 200 millones de dólares, mientras que en 2023 este valor aumentó significativamente a 4.026 millones de dólares. Este notable desempeño se atribuye al anuncio más importante realizado por empresas translatinas en 2023, proveniente de la empresa chilena HIF Global, que anunció un proyecto de producción de electrocombustibles en el Uruguay, con una inversión valorada en 4.000 millones de dólares (PRNewswire, 2023)⁹.

En el sector de metales, destacan dos anuncios de proyectos de inversión por parte de la empresa minera brasileña Vale: uno relacionado a la cadena de valor de automóviles eléctricos y estimado en 2.500 millones de dólares, y otro, valorado en 223 millones de dólares, asociado a la producción de acero con bajo contenido de carbono¹⁰.

⁹ Cerca de la mitad del valor se invertiría en la creación de una planta de hidrógeno verde y electrocombustibles, mientras que la otra mitad se destinaría a la construcción de parques eólicos y solares necesarios para el proceso productivo, en lo que se consideraría la mayor inversión privada en la historia del Uruguay (Uruguay, XXI 2023). Además, durante el proceso de negociación con el Gobierno del Uruguay, HIF Global se convirtió en la adjudicataria de un proyecto para capturar 150.000 toneladas anuales de carbono biogénico de la empresa uruguaya ALUR, subsidiaria de la estatal ANCAP (América Economía, 2023b; PRNewswire, 2023; Uruguay XXI, 2023).

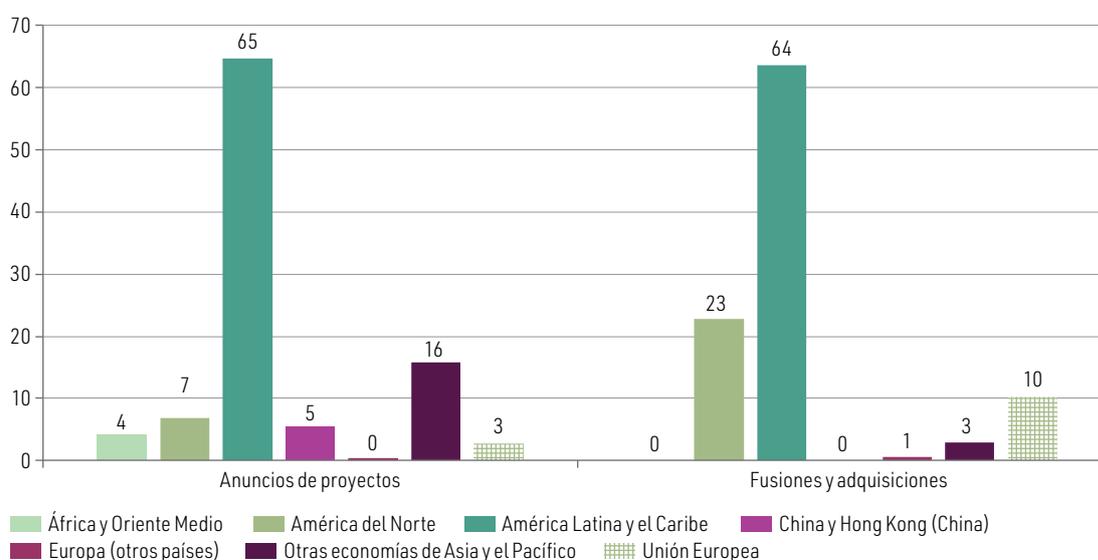
¹⁰ El proyecto de mayor envergadura incluye las operaciones de producción de lixiviación ácida a alta presión de Vale en Indonesia, con un monto estimado de 2.500 millones de dólares. Este proyecto, en colaboración con la empresa china Zhejiang Huayou Cobalt Co., Ltd. y el fabricante de automóviles Ford Motor Company, está relacionado con la cadena de valor de automóviles eléctricos (MINING.COM, 2024; Vale, 2023a). El segundo anuncio de inversión en el extranjero de Vale, valorado en 223 millones de dólares, es un acuerdo de reserva de terrenos con la empresa administradora del puerto de Duqm, en Omán, para la construcción de una instalación dedicada a la elaboración de productos con bajo contenido de carbono destinados a la producción de acero. La expansión de Vale en Omán es parte del establecimiento de un complejo industrial integrado, que incluye una planta de producción de pélets metálicos y un centro de distribución (Gulf Industry, 2023; Vale, 2023b).

América Latina y el Caribe se destaca como la región preferida tanto para los anuncios de inversión de las empresas translatinas, con el 65% del monto total de proyectos anunciados, seguidas por otras economías de Asia y el Pacífico (16%), como para las fusiones y adquisiciones, con el 64% del total de activos adquiridos por empresas translatinas de la región. Este dato de fusiones y adquisiciones correspondiente a 2023 contrasta con el registrado en 2022, cuando las empresas latinoamericanas y caribeñas buscaban principalmente activos en América del Norte, que ahora ocupa el segundo lugar, con el 23% del total, seguidos de activos en la Unión Europea (10%) y en otras economías de Asia y el Pacífico (3%) (véase el gráfico I.25).

Gráfico I.25

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos y fusiones y adquisiciones de empresas translatinas por región de destino, 2023

(En porcentajes del monto)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/> y Bloomberg.

D. Conclusiones

El análisis del comportamiento de la IED debe considerar cambios en cuatro tipos de variables: i) cambios en los niveles de la IED, que pueden reflejar factores coyunturales, pero también indicar tendencias a más largo plazo; ii) cambios en los sectores que reciben dicha inversión, con sus implicaciones en términos de ventajas competitivas e inserción internacional, de transferencia de tecnología y conocimientos, así como de encadenamientos con otros sectores productivos; iii) cambios en los actores que intervienen, tanto de los países de origen y destino como de las empresas que intervienen en los flujos de IED, lo que incluye considerar el comportamiento de las empresas translatinas, y iv) cambios en las modalidades de la IED, en particular el peso relativo de la inversión de nueva planta (*greenfield*) frente a las fusiones y adquisiciones, y los componentes de la IED, ya sean aportes de capital, reinversiones de utilidades o préstamos entre empresas.

A continuación, se señalan algunas conclusiones que surgen de los datos informados. Dichas conclusiones son necesariamente parciales, no solo por las dificultades relacionadas con la obtención y calidad de los datos, sino también por la propia incertidumbre que se observa en la economía internacional y que hace difícil identificar tendencias firmes en un mundo donde la economía política internacional está en transición.

Con relación a los niveles y tendencias de la IED, se percibe una disminución de los niveles de entradas en casi todos los países de América Latina y el Caribe, un rasgo que la región comparte con la mayoría de las economías del mundo. El mapa mundial es heterogéneo, pero la caída de la entrada de inversiones en China indica que las tensiones geopolíticas se están manifestando en un retraimiento de la IED hacia ese país. Lo mismo ocurre en la Unión Europea, aun cuando se excluye de los datos la pronunciada caída de Luxemburgo y el Reino de los Países Bajos. En América Latina y el Caribe, el esperado impulso debido a la deslocalización cercana (*nearshoring*) o la deslocalización entre aliados (*friendshoring*) no parece haberse reflejado en un gran impulso a las entradas de IED, pese a que hubo algunas señales positivas en esa dirección (Pietrobelli y Seri, 2023). Debe notarse que México, junto con el Brasil, es uno de los países donde las entradas de IED cayeron frente a 2022, con impactos sobre las cifras agregadas regionales, dado su peso como destino de la IED en la región. Esto, sin embargo, no debe verse como una confirmación de que la IED muestra una tendencia a la baja a más largo plazo. La caída de 2023 parecería ser una regresión a la media tras el repunte de 2022 y no un quiebre estructural. Los datos de anuncios de inversiones para 2023 también señalan una perspectiva más positiva que los de las entradas efectivas. Así, si bien el mundo que en 2023 se presenta más fragmentado desde el punto de vista geopolítico (con crecientes amenazas de conflictos geopolíticos) da señales negativas en el volumen y destino de la IED, estas aún no son lo suficientemente fuertes para marcar una nueva tendencia.

Las observaciones planteadas se confirman cuando se mira la IED desde la óptica de su destino sectorial. Los servicios conservaron su liderazgo en el conjunto de la región en 2023, pese a la caída registrada en las entradas en dicho sector con respecto a 2022. La IED en manufacturas ocupa un segundo lugar, pero aumentó significativamente en México y Centroamérica. Esto último podría ser una prueba de que el interés que tienen las empresas multinacionales en instalar capacidades manufactureras en países próximos a los Estados Unidos —con menores costos de mano de obra y, posiblemente, menores riesgos de enfrentar barreras asociadas a rivalidades geopolíticas— está presente, aun cuando la deslocalización cercana no se verifique en el volumen agregado de la IED. El Brasil, en cambio, que tradicionalmente ha sido un receptor importante de la IED manufacturera, vio caer de manera significativa dicha inversión. Esto podría ser el resultado de movimientos en direcciones opuestas, de desindustrialización en algunos países y de mayor inserción en cadenas de valor manufactureras en otros. Así, México se destaca en cuanto a las entradas de IED en manufacturas (casi la mitad del total de ingresos en manufacturas en América Latina y el Caribe), mientras que el Brasil sobresale en recursos naturales (más de un tercio de la IED en recursos naturales en la región). Se trata de tendencias que confirman procesos ya visibles desde la década de 1990, de redefinición de las estructuras productivas de las dos mayores economías de la región. El análisis de la dinámica de la IED por sectores reafirma la importancia de integrar las políticas de IED con las políticas de desarrollo productivo, de forma no solo de obtener un aumento del empleo y la renta, sino también de potenciar la transferencia de tecnología y conocimiento. Algunas de estas políticas se discuten en el capítulo II de este informe, mientras que en el capítulo III se aborda la necesidad de que se diseñen e implementen de forma coordinada con las políticas de desarrollo no solo nacionales, sino también subnacionales.

Con respecto al cambio en los actores que participan, se confirma el predominio de los viejos actores de la IED regional, tanto en cuanto a su origen (con el liderazgo de los Estados Unidos y Europa) como en cuanto a los receptores (México, Brasil y Chile). El papel de la IED de China se mantiene reducido, lo que contrasta con la gran importancia de ese país en los flujos de comercio. Mientras tanto, cuando se mira el panorama de la IED desde los anuncios de proyectos, se observa un peso creciente de los proyectos de origen chino.

Un aspecto a resaltar es que las empresas translatinas, aunque fueron menos dinámicas, reorientaron sus inversiones hacia el mercado regional. La dinámica de fusiones y adquisiciones de estos actores da cuenta de un marcado interés en los activos de la industria manufacturera. Además, los anuncios

de proyectos indican que las translatinas también están explorando oportunidades de inversión en países y sectores para aprovechar las ventajas comparativas de la región, especialmente en términos de mano de obra, energías renovables y recursos minerales. Será interesante observar si, en los próximos años, este movimiento contribuirá al fortalecimiento de las cadenas de valor regionales. Esto último, a su vez, podría generar un contexto más favorable a los procesos de integración regional, que en muchos casos se encuentran estancados o fragmentados. Una red de intercambios e intereses comunes podría ayudar a destrabar dichos procesos.

Con relación a las modalidades de inversión, las fusiones y adquisiciones, a su vez, son indicativas de procesos de concentración de los mercados y de integración vertical y horizontal, donde el poder de mercado y los retornos crecientes se dan la mano. Tres aspectos llaman la atención. El primero es la permanencia del sector industrial como un sector que lidera las fusiones y adquisiciones transfronterizas. El segundo es la importancia de la inversión en megaproyectos energéticos y de explotación de recursos naturales, lo que indica que algunas grandes empresas buscan garantizar su acceso a los recursos naturales o fortalecer su posicionamiento en el mercado energético, en particular de las energías renovables. Esta es una buena señal, ya que este último sector continúa siendo clave ante las evidencias cada vez más fuertes de los impactos negativos del cambio climático. Por otra parte, en un mundo tan incierto, la independencia estratégica en materia de energía y acceso a recursos naturales gana una importancia cada vez mayor. Debe observarse que el movimiento hacia las energías renovables también se registra en el caso de las translatinas, aunque en 2023 estas empresas mostraron un menor dinamismo. Por último, se destaca el mayor peso de la IED en el suministro de agua, electricidad y gas, un sector que, al ser no transable, se encuentra más protegido de las fluctuaciones de los inestables mercados mundiales.

En suma, hay señales positivas a destacar. Si, por ejemplo, se suman los anuncios de inversión en los sectores automotor, de telecomunicaciones y de investigación y desarrollo (I+D), usualmente asociados a una mayor incorporación de tecnología y empleos de calidad, estos alcanzan la cuarta parte de los anuncios totales. A su vez, la inversión en energías renovables y recursos naturales puede ser una puerta de entrada a nuevos avances, en la medida en que las políticas de desarrollo productivo promuevan vínculos más fuertes con el sistema productivo nacional y subnacional. China es un ejemplo destacado de las oportunidades de atracción de nuevos actores a la región, sobre todo tomando en cuenta su peso tan significativo en el comercio de la región. Es esencial entender la forma de lograr que su función vaya más allá de ser el principal importador de materias primas de la región, ampliando sus inversiones en las diversas etapas de las cadenas de valor. Más aún, una mayor presencia china puede promover una competición entre los oferentes de la IED que compense, al menos parcialmente, la competición entre países por atraerla.

Un aspecto menos favorable es que la concentración en los mercados y el control de los recursos naturales por parte de empresas multinacionales podría generar un poder de mercado que limite la capacidad de negociación de los Gobiernos con esas empresas. Sin embargo, como se discute en los capítulos II y III, la capacidad de coordinación y las capacidades técnicas del Estado pueden compensar parcialmente esta desventaja. La coordinación con otros países de la región también es un determinante importante.

Como conclusión general, se percibe un panorama más volátil en el comportamiento de la IED, pero hay tendencias estructurales que permanecen. La IED continúa concentrándose en sectores y países que ofrecen recursos naturales y mano de obra relativamente barata. Esto refuerza las ventajas comparativas existentes, sin que ello sea, sin embargo, un resultado inevitable. Más bien, representa una invitación a que las políticas de desarrollo productivo potencien y transformen esas ventajas estáticas en ventajas dinámicas. El objetivo es lograr que los factores de atracción tradicionales, como los recursos naturales o la mano de obra más barata, sean solo el incentivo inicial que se va transformando con derrames y encadenamientos, como se discute en los capítulos II y III.

E. Análisis de ingresos de inversión extranjera directa por país

En esta sección se presenta un breve análisis de las características de la evolución interanual de las inversiones para los países que tienen datos para 2023, en términos de los componentes de la IED, los sectores de destino de la inversión y los países de origen, al tiempo que se destacan algunos de los principales hitos para cada país que no se han mencionado en otras secciones del documento. La información cuantitativa específica está disponible en el anexo I.A1.

1. Brasil

Después de dos años de una recuperación gradual en los niveles históricos de IED, el Brasil experimentó una disminución en 2023. Las entradas de IED en ese año alcanzaron los 64.230 millones de dólares, lo que representa una caída del 14% en comparación con 2022 y un nivel por debajo del promedio de la última década. Esta disminución puede atribuirse principalmente a una pronunciada caída en dos componentes de la IED: los préstamos entre empresas, que disminuyeron un 48%, y los aportes de capital, que cayeron un 14%. El monto ingresado como aporte de capital registró el menor valor en la última década, con excepción del período de la pandemia, un patrón que también se refleja en los datos agregados de la región (véase el gráfico I.4). Esto podría indicar una reluctancia por parte de los inversionistas de todo el mundo a realizar inversiones a largo plazo en un contexto de alta incertidumbre mundial. No obstante, la reinversión de utilidades aumentó un 14% durante el mismo período. A pesar de la caída de los ingresos, según la UNCTAD (2024a), el Brasil se posicionó como el quinto país en el mundo que más IED recibió en 2023 y quedó únicamente detrás de los Estados Unidos, China, Singapur y Hong Kong (China).

En términos sectoriales, se observó una disminución del ingreso de la IED en todos los sectores, donde los montos ingresados se sitúan por debajo del promedio de las entradas de la última década¹¹. El sector de recursos naturales fue el que experimentó la principal caída después de haber mostrado una fuerte recuperación en 2022. Los ingresos de IED en este sector volvieron a sufrir un descenso significativo del 38% en 2023, principalmente en lo que se refiere a los hidrocarburos (-96%).

La IED en manufacturas también registró una caída del 18% y alcanzó el valor más bajo desde 2009, excluido el período de la pandemia. Esto confirma una tendencia a la baja en la IED en manufacturas en el Brasil, que en 2023 representaron un 33% de los ingresos. La caída se dio principalmente debido a las entradas negativas en los subsectores industriales de coque, derivados del petróleo y biocombustibles y otros equipos de transporte. Se registra, sin embargo, un marcado aumento de ingresos de IED en los subsectores de metalurgia básica y químicos, del 975% y el 109%, respectivamente.

Por último, en el caso de los servicios, la disminución de las entradas de IED fue del 24%. Se destacan las entradas negativas en comercio y mantenimiento de servicios, así como en los servicios de información, que representaron cerca del 40% de la disminución de los ingresos de IED en servicios. Al mismo tiempo, se registraron entradas en servicios auxiliares de almacenamiento y transporte. Las entradas de IED en este sector representaron el 54% del total de IED en el Brasil.

A pesar de la caída de las entradas de IED, es evidente que los activos brasileños continúan atrayendo el interés de inversionistas internacionales. En 2023, los activos del país representaron el 63% de las fusiones y adquisiciones en la región, y registraron un aumento del 73% en el monto y del 26% en el número de transacciones. De hecho, hubo activos brasileños en 11 de

¹¹ Es importante tener en cuenta que el Banco Central del Brasil no incorpora el componente reinversión de utilidades en los datos sectoriales de ingresos de IED.

las 20 fusiones y adquisiciones más grandes que se realizaron en la región ese año, incluida la mayor transacción registrada: la compra de los activos de la empresa de suministro de energía EDP Brasil por su casa matriz portuguesa por casi 4.000 millones de dólares, como se ha mencionado anteriormente.

En cuanto a los sectores de estas operaciones de fusiones y adquisiciones, se destaca la industria manufacturera, que representó el 39% del total de transacciones en 2023 y experimentó un crecimiento del 113%. Este aumento se debió, en gran medida, a la venta de activos de Natura & Co a la gigante francesa L'Oréal por 2.525 millones de dólares. Por otra parte, el sector que experimentó el mayor crecimiento fue el comercial, con un aumento superior al 1.150% entre 2022 y 2023, principalmente debido a la adquisición de los activos de seguros minoristas en el Brasil, Chile y Colombia pertenecientes al grupo estadounidense Liberty Mutual, por parte del grupo asegurador alemán Grupo Talanx, por cerca de 1.470 millones de dólares.

El Brasil también se destacó como el principal destino para los anuncios de proyectos en términos de monto, al representar el 33% del total en la región y ocupar el segundo lugar en número de proyectos, con un 19%. El monto anunciado para el país experimentó un impresionante crecimiento del 109% y se destaca el sector de carbón, petróleo y gas con un aumento del 1.114% en comparación con 2022, con lo que supera incluso al sector de energías renovables, que también registró un incremento del 147%. Uno de los proyectos de inversión más destacados del año en América Latina y el Caribe tuvo como destino el sector de hidrocarburos en el Brasil. La empresa petrolera Equinor (anteriormente Statoil), de Noruega, en asociación con Petrobras, anunció la construcción de una nueva plataforma en los campos de presal para la extracción de gas y petróleo. El valor estimado de esta inversión asciende a 9.000 millones de dólares (Equinor, 2023).

El principal origen de los ingresos de IED en el Brasil fueron los Estados Unidos, responsables del 17% de la inversión en el país. Sin embargo, se observó una notable disminución, del 21%, de la IED procedente de ese país, similar a la caída de la inversión de los Estados Unidos hacia la región en su conjunto. El segundo lugar como origen de la IED en el Brasil lo ocupa el Reino Unido, con el 7% del total, tras experimentar un crecimiento del 89%. Le sigue España, que representa el 7% del total de IED que ingresó al Brasil en 2023, con un aumento del 35% en comparación con el año anterior. En cuarto lugar, con el crecimiento más destacado, se encuentra Singapur, que contribuye con el 6% del total de la IED en el Brasil y experimenta un aumento del 272%.

2. México

México se posicionó como el segundo mayor receptor de IED en la región en 2023, al representar el 16,4% del total de ingresos en América Latina y el Caribe, con un monto de 30.196 millones de dólares, lo que marcó una disminución del 23% en comparación con 2022¹². Esta caída se atribuye principalmente a las significativas disminuciones de los ingresos en forma de aportes de capital, que cayeron un 72% y alcanzaron su nivel más bajo desde 2012, al representar solo el 17% de las entradas totales de IED en el país, frente al promedio de participación del 32% en la última década. Además, los préstamos entre empresas también experimentaron una disminución de casi el 130%, e incluso llegaron a registrar entradas negativas. Por otra parte, las reinversiones de utilidades mostraron un crecimiento del 64% y alcanzaron un total de 26.639 millones de dólares, la cifra más alta registrada en la serie histórica para el país.

¹² Estos valores corresponden a las cifras compiladas según el *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta edición (MBP6)* (FMI, 2009), y difieren de los resultados según cifras compiladas con la quinta edición (MBP5) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* (FMI, 1993).

En términos sectoriales¹³, la disminución más notable de los ingresos de IED se observó en el sector de servicios, que experimentó una caída del 29% en 2023 en comparación con el año anterior. Esta reducción se debió principalmente a entradas negativas en el sector de telecomunicaciones e informática, que había recibido inversiones excepcionalmente altas en 2022, lo que hizo que cerrara el año con una caída del 104%.

Por otra parte, el sector de recursos naturales experimentó un notable aumento del 85%, después de una caída del 59% en 2022 en comparación con el año anterior. Los ingresos en este sector lograron recuperarse y superar los promedios de la última década. Sin embargo, a pesar de este crecimiento, la participación del sector en el total de ingresos de IED en México sigue siendo relativamente baja, ya que solo representa el 11%. La minería se destacó, con un crecimiento del 105% en comparación con 2022.

El sector manufacturero, por su parte, tuvo un papel destacado, al representar el 50% del total de ingresos de IED en México. Las manufacturas experimentaron un crecimiento del 29% en los ingresos, que alcanzaron el valor más alto de entradas de IED en el sector desde 2016. La fabricación de equipo de transporte fue especialmente destacada, con el 41% del total de ingresos de IED en el sector manufacturero mexicano en 2023, lo que significó un crecimiento del 58% en comparación con 2022.

El sector automotor de México ofrece un gran potencial, ya que en los últimos años ha atraído a empresas interesadas en aprovechar la ubicación geográfica del país y el marco del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC) para aumentar su presencia en la región. En este contexto, en 2023 se destacan dos anuncios de proyectos de inversión de montadoras chinas, SAIC Motor y Beijing Automotive Industry Holding, para la fabricación de vehículos, incluidos camiones eléctricos, que suman un total de 2.750 millones de dólares.

Las fusiones y adquisiciones también experimentaron una disminución en 2023. Los inversionistas internacionales mostraron menos interés en los activos mexicanos durante este período, lo que se reflejó en una caída tanto del número (23%) como del monto (75%) de las fusiones y adquisiciones. El sector manufacturero fue el más afectado, con un 61% menos de operaciones, en monto, que en 2022.

Por otra parte, las actividades inmobiliarias experimentaron un impresionante crecimiento del 1.902% del monto, impulsado, en parte, por una de las diez operaciones más grandes del año. En esta transacción, la empresa estadounidense Walton Street Capital adquirió por cerca de 700 millones de dólares todos los activos de Advance Real Estate, una empresa mexicana dedicada al desarrollo y operación de inmuebles industriales y logísticos. Esta adquisición tiene como objetivo la diversificación de mercados de Walton Street Capital, en vista de las expectativas de crecimiento en el sector industrial y logístico de México (Business Wire, 2023).

En cuanto a los anuncios de proyectos, aunque el número se mantuvo constante, el monto disminuyó un 22%, con lo que se ubicó en torno a 32.204 millones de dólares. A pesar de esta disminución, México sigue ocupando la segunda posición entre los países latinoamericanos y caribeños como destino principal de proyectos de inversión. Destaca uno de los anuncios de proyectos más grandes de la región en el año, en el que la siderúrgica italiana Ternium anunció que invertirá 3.200 millones de dólares en su planta de Pesquería, Nuevo León, con el objetivo de construir la acería más moderna y eficiente desde el punto de vista energético del continente (El Financiero, 2023).

En términos del origen de la IED que ingresa en México, se destacan principalmente los Estados Unidos, que, a pesar de experimentar una caída del 32% en las entradas, continúan siendo el principal país de origen de la IED, con el 46% del total de las entradas. En segundo lugar, se encuentra España, con un 13% del total, que registró un notable aumento del 76% en los ingresos en 2023 en comparación con 2022. Por último, el Canadá representa el 12% del total de la IED, con un aumento del 10%.

¹³ México presenta la información de ingresos de IED por sector y origen de acuerdo con el *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Quinta Edición (MBP5)* (FMI, 1993).

3. Otros países de América del Sur

La Argentina registró en 2023 las mayores entradas de IED desde 1999 al alcanzar los 23.866 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 57% en comparación con el año anterior. Este aumento significativo permitió que la Argentina se consolidara como el tercer mayor receptor de IED en América Latina y el Caribe en 2023, con un 13% del total, aunque parte de este crecimiento se debe a cambios normativos que impactaron en los flujos de capital.

Todos los componentes de la IED presentaron un notable crecimiento. Se destaca especialmente el aumento de los ingresos por préstamos entre empresas, que crecieron un 71% y alcanzaron un valor récord de 15.047 millones de dólares en la serie histórica, lo que representa el 63% del total de las entradas en el país. Este incremento inusual de los préstamos entre compañías se encuentra asociado a restricciones normativas para el pago de importaciones, que incentivaron el financiamiento de empresas vinculadas en el exterior y que se reflejaron en un aumento de la deuda comercial. Los aportes de capital, aunque representan solo el 8% del total de las entradas, también experimentaron un crecimiento significativo del 220%. Por último, la reinversión de utilidades creció un 18% y contribuyó con el 29% del total de las entradas de IED en la Argentina.

Se observó un crecimiento de las entradas de IED en todos los sectores en la Argentina. Se destacó el sector de servicios, que representó el 50% del total de la inversión y mostró una variación anual del 67%, alcanzando los 11.196 millones de dólares en 2023, el valor más alto registrado desde 2001. Le siguen las entradas en los sectores de las manufacturas, que constituyen el 38% del total y crecieron un 33%, y de los recursos naturales, que representan el 12% del total y aumentaron un 29% en comparación con 2022.

A pesar del aumento de las entradas de IED, en 2023 se observa una notable ausencia de montos asociados a fusiones y adquisiciones que incluyan activos argentinos. Además, los anuncios de proyectos de inversión también experimentaron una marcada disminución tanto en términos de monto (40%) como de número (39%). Durante ese año, la Argentina recibió 44 anuncios de proyectos, en los que se destaca especialmente el sector químico, que totalizaron 2.677 millones de dólares. Entre los proyectos más importantes se encuentra la construcción de una planta de producción de urea y otros fertilizantes nitrogenados, fosfóricos y potásicos (NPK) por parte de China Potassium Chemical Group (CPCG), con una inversión de 1.250 millones de dólares (América Economía, 2023a).

Es importante resaltar también un anuncio de inversiones fuera del país realizado por una empresa argentina: la gigante del comercio digital Mercado Libre anunció inversiones de 3.500 millones de dólares en el Brasil y de 3.841 millones de dólares en Chile, Colombia y México (Exame, 2023; Valor Econômico, 2023).

En 2023, Chile se posicionó como el cuarto mayor receptor de IED en América Latina y el Caribe al captar el 12% del total regional, equivalente a 21.738 millones de dólares, la cifra más alta desde 2012. Las entradas experimentaron un aumento del 19% en comparación con 2022, con un incremento en todos los componentes de la IED. Destaca especialmente el marcado aumento de los préstamos entre empresas, que, aunque experimentaron un crecimiento del 892%, representaron apenas el 10% de las entradas totales de IED en Chile.

Por otra parte, las reinversiones de utilidades aumentaron un 15%, con lo que alcanzaron el valor más alto del componente en la última década y representaron el 41% del total. Los aportes de capital, en tanto, que constituyen casi la mitad de la IED entrante en Chile, registraron un crecimiento del 4%.

Las fusiones y adquisiciones que incluyeron activos chilenos representaron el 18% del monto total en la región. Aunque experimentaron un crecimiento del 44% en número, se mantuvieron prácticamente constantes en términos de monto. Destaca que, de las 20 operaciones más grandes de la región, 6 incluyeron activos chilenos. Entre estas transacciones sobresale la tercera más grande del año: la

adquisición de los activos de la empresa chilena Derco por parte de la británica Inchcape PLC, uno de los principales distribuidores de automóviles multimarca a nivel mundial, por más de 1.500 millones de dólares. Además, el sector de energías renovables continúa atrayendo el interés de inversionistas externos, que adquirieron activos por casi 1.000 millones de dólares en tres operaciones.

En cuanto a los anuncios de proyectos de inversión, Chile se destacó en 2023 como el tercer principal destino en la región. Durante ese año, se registraron anuncios que sumaron 21.955 millones de dólares, lo que representa un aumento del 291% en comparación con el año anterior. Sin embargo, en términos de número de operaciones, en 2023 se alcanzó un total de 86 anuncios, con lo que se observó una reducción del 12% en comparación con 2022. El mayor de estos anuncios en términos de monto fue el segundo más grande en toda la región, especialmente significativo en el sector de energías renovables. Como ya se señaló, la empresa británica de energía verde Hive Energy anunció una empresa conjunta con Transitional Energy Group (TEG) para desarrollar en Chile el proyecto de amoníaco verde Gente Grande. La inversión de Hive en este proyecto se estima en 8.000 millones de dólares (Hive Energy, 2023; Engineering News, 2023).

Otro anuncio de inversión destacado tuvo lugar en el sector de metales, donde la empresa británica Antofagasta PLC anunció planes para invertir 4.400 millones de dólares en Chile. Esta inversión está destinada a la construcción de un segundo concentrador en el país, que incluirá infraestructura para agua, energía y puertos (Antofagasta PLC, 2023).

En 2023, Colombia registró entradas de IED por un total de 17.147 millones de dólares, lo que marcó un valor similar al registrado en 2022. El país se posicionó como el quinto mayor receptor de IED en América Latina y el Caribe, con el 9% del total. Esta estabilidad se atribuyó principalmente al aumento en el componente de aportes de capital, que, con un incremento del 18% respecto del año anterior, representó el 54% de las entradas en Colombia. Por otra parte, la reinversión de utilidades, que es el segundo componente más importante y constituye el 29% del total, experimentó una caída del 23% en 2023. A pesar de ello, los valores ingresados bajo este rubro superan el promedio de los últimos diez años. En cuanto a los préstamos de capital, con una participación del 17% en las entradas de IED en Colombia, registraron una disminución del 1%.

En términos sectoriales, destaca el notable crecimiento observado en las entradas de IED en el sector de manufacturas, donde experimentaron un aumento del 105% y alcanzaron los niveles más altos desde 2005. Sin embargo, estas entradas representan solo una quinta parte de los ingresos totales en Colombia en 2023. En el caso de los recursos naturales, que representan el 36% de las entradas de IED en el país, se registró un crecimiento del 45% en 2023 en comparación con el año anterior, y se destaca especialmente la explotación de minas y canteras, que experimentó un aumento del 177%. Por otra parte, el sector de servicios, que constituye el 46% de la IED del país, experimentó una disminución del 29%, principalmente debido a la caída del 49% en servicios financieros y empresariales, y del 31% en transportes, almacenamiento y comunicaciones.

En 2023, se observó un creciente interés por parte de inversionistas internacionales en los activos colombianos, como lo demuestra un incremento tanto del valor (38%) como del número (32%) de fusiones y adquisiciones relacionadas con el país. Entre estas transacciones, destacó la sexta operación más grande realizada en América Latina y el Caribe: la venta de las participaciones en la cadena colombiana Almacenes Éxito por parte del grupo minorista brasileño Grupo Pão de Açúcar y su principal accionista, el grupo francés Casino. Esta transacción incluyó la cesión del resto de sus acciones a la principal cadena minorista de El Salvador, Grupo Calleja. El valor total de las acciones negociadas en este acuerdo se estimó en 1.170 millones de dólares.

En cuanto a los anuncios de proyectos de inversión, en 2023 se observó un aumento del 80% en el monto total, aunque se registró una reducción del 16% en el número de anuncios dirigidos a Colombia como principal destino. Es importante destacar el desempeño del sector de energías renovables, que representó el 33% del total anunciado, lo que da cuenta de un crecimiento del 207%

con relación a 2022. Destaca un proyecto de inversión de la empresa canadiense Verano Energy, estimado en 300 millones de dólares, que incluye tres plantas solares fotovoltaicas (Energías Renovables, 2023). Por otra parte, el sector de servicios empresariales, que se había destacado en 2022 con 55 proyectos, redujo significativamente su contribución en 2023, con solo 26 proyectos y un valor total de 88 millones de dólares, en comparación con los 305 millones de dólares del año anterior.

En términos del origen de la IED que ingresa a Colombia, los Estados Unidos sobresalen al representar el 34% del total, seguidos por España y el territorio británico de Anguila, ambos con un 14% del total. Al analizar estas cifras de origen, es importante considerar que las cuentas nacionales reflejan el origen inmediato del capital, no necesariamente el controlador último. Por lo tanto, las inversiones con origen en Anguila no siempre reflejan actividad de empresas británicas, sino más bien el hecho de que su mercado financiero lo hace atractivo para la realización de inversiones transfronterizas de empresas de otros orígenes.

Las entradas de IED en el Perú experimentaron una notable caída del 65% en 2023 en comparación con el año anterior y alcanzaron un total de 3.918 millones de dólares, una cifra inferior al promedio de la última década. Todos los componentes de la IED registraron una disminución, con entradas negativas en préstamos entre empresas y aportes de capital. Aunque las entradas en el rubro de reinversión de utilidades fueron positivas, también sufrieron una reducción del 42% en comparación con 2022.

Después de un 2022 en el que hubo escasas fusiones y adquisiciones destacadas en el Perú, en 2023, una operación en el sector de explotación de minas y canteras llamó la atención. La gigante minera australiana Rio Tinto PLC vendió el 55% de su participación en el proyecto de cobre La Granja en el Perú a la empresa canadiense First Quantum Minerals Ltd. por 105 millones de dólares. Considerado como uno de los depósitos de cobre sin desarrollar más grandes del mundo, se espera que el proyecto reciba una inversión adicional de 546 millones de dólares por parte de First Quantum Minerals Ltd. en la empresa conjunta (Rio Tinto, 2023).

En cuanto a los anuncios de proyectos, en 2023, el Perú atrajo la atención con 47 proyectos y una inversión total anunciada de 1.773 millones de dólares. Destacan dos proyectos en el sector de transporte y almacenamiento, que juntos se estima que suman 707 millones de dólares. Uno de ellos es la expansión en el país de las actividades de la empresa danesa Maersk (Maersk, 2023).

En 2023, el Ecuador recibió un total de 380 millones de dólares en IED, lo que representó una disminución del 57% con respecto a 2022 y marcó el nivel más bajo de entradas desde 2010. Esta caída se debió principalmente a una disminución del 70% en los aportes de capital, que alcanzaron su valor más bajo desde 2012 y, pese a todo, continuaron siendo el componente con mayor participación en la IED ecuatoriana en 2023. Por otra parte, las reinversiones de utilidades fueron el segundo componente con mayor participación y mostraron un crecimiento del 15%. Los préstamos entre empresas, una vez más, registraron disminuciones, aunque menos pronunciadas que en 2022.

En cuanto a los sectores, el Ecuador experimentó significativas caídas de los ingresos en manufacturas y servicios, del 93% y el 82%, respectivamente. Tras un 2022 con entradas negativas en el sector de recursos naturales, en 2023 se registraron entradas positivas, aunque en valores inferiores al promedio de la última década. En términos de orígenes, el 23% de la IED en el Ecuador provino de Italia, el 20% de Chile, el 18% de China y el 16% de los Estados Unidos. Todos estos orígenes mostraron aumentos en 2023 en comparación con 2022.

La IED en el Estado Plurinacional de Bolivia experimentó un alza en 2023, con entradas por 294 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 4.608% en comparación con 2022, cuando se recibió un valor muy bajo. Se observa un crecimiento del 26% de las entradas a través de préstamos entre compañías. Los demás componentes, aportes de capital y reinversión de utilidades, presentaron caídas del 27% y el 51%, respectivamente¹⁴.

¹⁴ Los datos por componente y sector corresponden a las entradas de IED brutas, sin desinversiones.

En términos sectoriales, los ingresos en el sector de los recursos naturales totalizaron 345 millones de dólares y, a pesar de representar una disminución del 32% en comparación con 2022, contribuyen a explicar el desempeño de la IED en el país. Las entradas en el sector de servicios totalizaron 283 millones de dólares, con un crecimiento del 1%. Por su parte, las inversiones en la manufactura cayeron un 64%, registrando un monto de 72 millones de dólares.

Por otra parte, los anuncios de IED en el Estado Plurinacional de Bolivia totalizaron 1.754 millones de dólares en 2023, lo que representa un aumento significativo, de más de 24 veces en comparación con el año anterior, cuando se registraron 72 millones de dólares. El sector minero atrajo el mayor volumen de estos proyectos de inversión, con cuatro anuncios que sumaron un total de 2.400 millones de dólares.

Después de dos años consecutivos de aumento, las entradas de IED en el Paraguay volvieron a caer en 2023 al bajar un 64% en comparación con 2022 y alcanzar un valor de 241 millones de dólares, el más bajo desde 2009. Esta disminución se atribuye principalmente a una caída del 196% en los préstamos entre empresas en comparación con el año anterior, que experimentaron entradas negativas. Además, los aportes de capital también cayeron un 34%, mientras que las reinversiones de utilidades aumentaron un 16% y representaron la mayoría de los ingresos del Paraguay en 2023.

En cuanto a los anuncios de proyectos de inversión, el volumen en el Paraguay fue más de ocho veces superior al registrado en 2022 y alcanzó un total de 1.202 millones de dólares. Los sectores de carbono, petróleo y gas y de telecomunicaciones representaron cerca del 89% del volumen anunciado en el país, donde se destacó un proyecto de inversión de la empresa boliviana Oxsa, interesada en la producción de diésel renovable en el Paraguay (El Deber, 2023).

En 2023, el Uruguay registró los niveles más bajos de IED en la serie histórica. Las entradas de IED fueron negativas y alcanzaron los 436 millones de dólares, lo que representó una caída del 105% en comparación con el año anterior. Esta disminución se debió a una caída generalizada en todos los componentes, donde se destaca la fuerte contracción del 156% en los préstamos entre empresas, que pasaron de ser el componente con mayor participación en 2022 a registrar entradas negativas. A pesar de mostrar una disminución del 58%, la reinversión de utilidades se mantuvo como el componente principal de la IED en el Uruguay. Los aportes de capital también sufrieron una reducción del 39% con respecto a 2022.

Pese al panorama registrado en las cuentas nacionales, el Uruguay recibió un récord de anuncios de inversiones en 2023 y alcanzó los 4.562 millones de dólares, lo que supone un aumento del 388% en comparación con el año anterior. Este incremento significativo se debió, en gran parte, a la inversión de 4.000 millones de dólares de la empresa chilena HIF Global, que anunció su expansión en el Uruguay con un proyecto de electrocombustibles, con el mayor monto registrado desde 2005 (América Economía, 2023b; PR Newswire, 2023).

En el ámbito de las fusiones y adquisiciones, la empresa brasileña Minerva Foods, especializada en la exportación de carne de vacuno, adquirió el frigorífico Breeders & Packers Uruguay S.A. (BPU Meat), una subsidiaria de la empresa japonesa NH Foods, por 40 millones de dólares. Esta adquisición consolida aún más la presencia brasileña en el mercado de faena de bovinos del Uruguay, donde empresas como Marfrig y Minerva Foods operan el 51% de dicho mercado (Ámbito, 2023; Minerva Foods, 2023).

4. Centroamérica

Costa Rica experimentó un récord histórico en entradas de IED en 2023 al alcanzar los 4.687 millones de dólares, lo que representa un aumento del 28% en comparación con el año anterior. Todos los componentes de la IED mostraron incrementos durante este período. La reinversión de utilidades, el componente con mayor participación (73%), aumentó un 33% en comparación con 2022, al igual

que los aportes de capital, que representaron el 17% de las entradas totales. El menor crecimiento se observó en los préstamos entre empresas, que tuvieron un aumento del 14% y, de esa forma, mantuvieron una participación del 10% en las entradas totales de IED en el país centroamericano.

En términos sectoriales, se registraron aumentos en todos los sectores, pero se destacó el de servicios, que experimentó un crecimiento del 60% y pasó a representar el 42% de la IED que ingresó a Costa Rica. El sector manufacturero sigue siendo el más importante, con el 55% de las entradas en el país, aunque su crecimiento fue solo del 1%. Los recursos naturales, que representaron apenas un 2% de las entradas en 2022, tuvieron la menor participación en la IED. La mayoría de las inversiones provienen de los Estados Unidos, con un 56% del total y un crecimiento del 5%. Bélgica ocupó el segundo lugar con un 9%, seguido de Suiza y Panamá, ambos con un 3%.

Costa Rica se consolida como el segundo destino preferido para anuncios de proyectos de inversión en Centroamérica en 2023, con un total estimado de 1.636 millones de dólares distribuidos en 117 anuncios. Este monto, sin embargo, es un 35% inferior al valor anunciado en 2022, cuando el país ocupó el primer lugar. En cuanto a los sectores de los proyectos anunciados, las industrias intensivas en tecnología dominaron, con 26 proyectos y un total estimado de 979 millones de dólares, lo que representa el 60% del monto total. Entre los proyectos anunciados se destaca el de construcción de una planta para la producción de dispositivos médicos de la empresa estadounidense Johnson & Johnson MedTech. Ubicada en Alajuela, esta inversión sería la más significativa de la empresa fuera de los Estados Unidos y aprovecharía las capacidades existentes en Costa Rica en la industria de dispositivos médicos y la gran proporción de energías renovables en la matriz energética del país (Johnson & Johnson MedTech, 2023; The Central American Group, 2023).

La IED en Panamá experimentó un descenso del 22% en 2023 en comparación con el año anterior y totalizó 2.327 millones de dólares. El componente que registró la mayor caída fue el de los aportes de capital, que disminuyó un 133% en comparación con 2022 e incluso llegó a tener entradas negativas. Las reinversiones de utilidades también descendieron un 40% en relación con el año anterior y representaron el 42% de las entradas totales de IED en Panamá en 2023. Los préstamos entre empresas, por su parte, fueron el único componente que mostró un crecimiento en 2023 al aumentar un 8% y representar el 59% del total.

En cuanto a los anuncios de proyectos, tras un 2022 en el que se estimaron más de 4.000 millones de dólares en 16 proyectos, en 2023 el número de anuncios aumentó a 24, con lo que se acercó a los niveles registrados antes de la pandemia. A pesar de esto, el volumen anunciado disminuyó un 80% y se ubicó en 866 millones de dólares, un valor solo superior a los registrados en 2016, 2018 y 2021 en los últimos diez años.

En uno de los proyectos más destacados, estimado en más de 200 millones de dólares, participa la empresa MPC Energy Solutions (MPCES), que también anunció inversiones en Guatemala. En este proyecto, MPCES firmó su primer acuerdo de desarrollo de servicios en Panamá. El plan, que forma parte de la expansión de la empresa en América Latina y el Caribe, consiste en el desarrollo de nuevos proyectos de paneles fotovoltaicos conectados a la red eléctrica, así como la adquisición de otros proyectos para ampliar dicha red (MPCES, 2023a).

La IED en Guatemala aumentó un 8% en 2023 en comparación con 2022. Aunque los valores están por debajo del récord histórico alcanzado en 2021, los ingresos de 2023 superaron el promedio de los últimos diez años y alcanzaron los 1.552 millones de dólares. Este aumento se debe principalmente al componente de reinversión de utilidades, que fue un 25% mayor que el año anterior y representó más del 97% de las entradas de IED en Guatemala. En contraste, los préstamos entre empresas experimentaron la mayor caída, con una disminución del 103% y entradas negativas, mientras que los aportes de capital también descendieron un 35% en 2023.

En cuanto a los sectores, el mayor crecimiento se registró en el sector manufacturero, con un aumento del 75% en las entradas con respecto a 2022, aunque representa solo el 21% de las entradas totales de IED en Guatemala. El sector de servicios, que representa el 77% del total, experimentó una ligera disminución del 1%. Por otra parte, el sector de recursos naturales, que tradicionalmente tiene una pequeña participación en las entradas de IED del país centroamericano y representó solo el 3% de dichas entradas, sufrió una caída del 55%.

Más de la mitad de la IED que ingresa en Guatemala tiene su origen en países de la región. El 31% provino de Panamá, con un crecimiento del 16% en comparación con el año anterior, y el 15% se originó en México, con un alza del 33%. La IED proveniente de los Estados Unidos representó el 15% del total y experimentó una caída del 23%. Entre los principales orígenes también se registraron entradas del Perú (6% del total), El Salvador (5%) y Honduras (5%).

En términos de anuncios de proyectos, en 2023 se anunciaron 480 millones de dólares en 11 proyectos en Guatemala, un nivel cercano al observado en 2022. El sector de energía renovable fue el más destacado, con 180 millones de dólares destinados a un proyecto de la empresa europea MPCES, que incluye un contrato de compra de energía a largo plazo para un proyecto solar fotovoltaico. Este contrato se firmó junto con la empresa Comercializadora de Energía para el Desarrollo S.A., una subsidiaria de Ingenio Magdalena S.A. (IMSA), el principal productor y exportador de azúcar refinada, alcohol y energía del país (MPCES, 2023b).

En 2023, las entradas de IED en Nicaragua disminuyeron un 5% en comparación con 2022 y alcanzaron un total de 1.230 millones de dólares. Entre los componentes de la IED, el único que experimentó un aumento fue el de los préstamos entre empresas, que creció de manera significativa (522%) y representó el 20% de la IED total que ingresó al país centroamericano en 2023. Sin embargo, la mayor parte de la IED ingresó a través del componente reinversión de utilidades, que representó el 59% del total, aunque experimentó una caída del 24%. Por otra parte, los aportes de capital, que representaron el 21% del total, disminuyeron un 14%. No se dispone de datos sectoriales para el país.

En cuanto a los anuncios de proyectos, en 2023 solo se observó un anuncio de proyecto en Nicaragua, cuyo valor estimado fue de 137 millones de dólares. La empresa de logística y cadena de valor EFL Global, con sede en Sri Lanka, anunció la apertura de otra bodega en Managua, lo que sumaría un total de tres instalaciones en la zona de libre comercio de Las Mercedes (EFL Global, 2023).

Honduras experimentó un aumento del 33% en las entradas de IED en 2023 y alcanzó un total de 1.085 millones de dólares, el valor más alto registrado desde 2018. Se observó un crecimiento en los préstamos entre empresas, que pasaron de tener entradas negativas en 2022 a alcanzar los 39 millones de dólares, lo que representa el 4% del total de la IED en Honduras ese año. El componente con mayor participación fue la reinversión de utilidades, que representó el 105% del total y experimentó un crecimiento del 42%. Los aportes de capital registraron valores negativos en 2023.

En cuanto a los sectores, las entradas en el sector de servicios disminuyeron un 28% en comparación con 2022, con lo que representaron el 63% del total de la IED en Honduras. Otro 36% de las entradas correspondió al sector manufacturero, que experimentó un impresionante crecimiento del 386%. Después de registrar entradas negativas en 2022, el sector de recursos naturales también mostró entradas positivas, aunque representaron solo el 1% del total. Casi un tercio de la IED que ingresó en Honduras en 2023 provino de Bélgica, y esos flujos representaron cerca de la mitad de los capitales de origen belga destinados a la región. Colombia y Panamá ocuparon el segundo y tercer lugar, con el 21% y el 20%, respectivamente, del total de la IED en Honduras.

En cuanto a los anuncios de proyectos de inversión, Honduras registró un total de 1.729 millones de dólares en 2023, aproximadamente ocho veces más que el año anterior, con lo que se convirtió en el principal destino de estos anuncios en Centroamérica. La mayor parte de la IED correspondió a industrias intensivas en recursos naturales y mano de obra, con destacada presencia de China, como el proyecto anunciado por la empresa china Guangzhou Sunda International Trading Company, que

tiene previsto invertir más de 600 millones de dólares en la construcción de fábricas de pañales y detergentes. Este proyecto marcaría la entrada de la empresa china en Centroamérica y esta sería la segunda empresa asiática de renombre en anunciar inversiones en Honduras desde que el país estableció relaciones con China (El Heraldó, 2023; SGJD, 2023).

El Salvador experimentó un aumento del 345% en las entradas de IED y en 2023 alcanzó los 760 millones de dólares, en comparación con los 171 millones de dólares registrados en 2022. El sector de los servicios recibió el 87% de las entradas totales, y el 13% restante fue al sector de la manufactura. Las entradas en estos dos sectores se incrementaron un 621% y un 143%, respectivamente, en relación con 2022.

En términos de anuncios de proyectos de inversión, El Salvador registró una caída de más de la mitad (53%) en el monto acumulado en 2022, y totalizó 218 millones de dólares en 2023. No obstante, el sector de telecomunicaciones, sin anuncios de proyectos asociados en 2022, tuvo una contribución notable de 150 millones de dólares en 2023. Este valor se atribuye al proyecto de construcción de un sitio de minería de bitcoins anunciado por la empresa Tether, que tiene sede en las Islas Vírgenes Británicas y se especializa en los sectores de minería de bitcoins y tecnología de cadenas de bloques. Cabe destacar que El Salvador ha sido pionero a nivel mundial en la adopción de bitcoins como moneda de curso legal. Además, Tether está asociada a planes para la construcción de un parque de energías renovables en el norte de El Salvador, en el marco de una empresa conjunta con el Gobierno salvadoreño (Expansión, 2023; Yahoo Finance, 2023).

5. El Caribe

Guyana ha atraído grandes entradas de IED desde 2017, cuando los recursos relacionados con el descubrimiento del bloque de petróleo Stabroek comenzaron a fluir hacia el país. En 2023, las entradas alcanzaron los 7.198 millones de dólares, lo que representa un aumento del 64% en comparación con 2022 y consolida a Guyana como el sexto país de América Latina y el Caribe con mayores entradas de IED en el año.

En 2022, Guyana se había destacado como destino de anuncios de proyectos, con un total estimado de 13.543 millones de dólares destinados a siete proyectos, especialmente en los sectores de petróleo, carbón y gas. Sin embargo, en 2023 el panorama fue diferente, ya que, con solo tres proyectos anunciados en el sector empresarial, el país atrajo un total de 14 millones de dólares en inversiones.

La República Dominicana continuó atrayendo flujos récord de IED en 2023 e incluso logró superar la histórica cifra alcanzada en 2022, con entradas que totalizaron 4.390 millones de dólares, lo que supone un aumento del 7% con respecto al año anterior. El sector de servicios fue el principal receptor de estas inversiones, representó el 78% del total y experimentó un crecimiento del 10%. En segundo lugar, se ubicó el sector de las manufacturas, con una participación del 16% y un crecimiento del 13%, mientras que el sector de recursos naturales, aunque con una participación modesta del 6%, experimentó una caída del 25%.

En 2022, la República Dominicana había sido el destino de alrededor de 3.500 millones de dólares en anuncios de proyectos de IED, distribuidos en 30 proyectos. Sin embargo, en 2023, a pesar de que el número de proyectos se redujo a 26, el monto total recibido fue de 1.839 millones de dólares, poco más de la mitad (52%) del valor del año anterior. Entre los sectores más destacados, las energías renovables continúan liderando los anuncios de proyectos en el país, con seis proyectos valorados en más de 700 millones de dólares en conjunto, que representan el 43% del total. También se destacan dos proyectos en el sector hotelero y turístico, ambos liderados por empresas españolas, con un valor estimado conjunto de alrededor de 420 millones de dólares.

Las entradas de IED en Jamaica en 2023 fueron un 18% superiores a las recibidas en 2022. Sin embargo, el monto total, 377 millones de dólares, es inferior al promedio de las entradas de la última década, y nunca se ha recuperado el impulso del período anterior a la pandemia. Los flujos

se concentraron principalmente en el sector de servicios, que representó un 85% del total y registró las mayores entradas desde 2016. La atracción que genera el sector de servicios en Jamaica se refleja también en los anuncios de proyectos, que en el caso de los servicios empresariales suman cerca de 10 millones de dólares, monto un 82% superior al anunciado en 2022.

Las fusiones y adquisiciones en Jamaica fueron un 91% menores en 2023, principalmente debido a la gran operación en el sector de telecomunicaciones que tuvo lugar en el país en 2022. Sin embargo, en 2023 la empresa de Trinidad y Tabago Massy Holdings Ltd. adquirió Industrial Gases Ltd. (IGL), la empresa jamaicana que opera en los sectores de producción y distribución de gases, por 140 millones de dólares (Trinidad & Tobago Guardian, 2023).

La IED que ingresó a Belice en 2023 fue un 65% inferior al monto registrado en 2022 y totalizó 50 millones de dólares. Esta cifra representa las menores entradas desde 2017.

Suriname registró en 2023, por tercer año consecutivo, entradas negativas de IED, con un total de -54 millones de dólares. Este monto representa una disminución del 500% en comparación con el registrado en 2022.

En 2023, la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) (Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía) registró un incremento del 18% de las entradas de IED en comparación con el año anterior. Aunque estas entradas superaron los niveles previos a la pandemia, aún están por debajo de la cifra récord alcanzada en 2021. En conjunto, los países recibieron 737 millones de dólares.

Se observó una mayor inversión en todos los países, excepto en Saint Kitts y Nevis, donde las entradas de IED fueron un 26% inferiores a las de 2022 y totalizaron 32 millones de dólares, lo que no permitió mantener la recuperación observada el año anterior. Antigua y Barbuda presentó en 2023 niveles de entradas de IED similares a los de 2022, con un total de 301 millones de dólares. La distribución de estas entradas según componentes de la IED también se mantuvo relativamente estable: el 94% correspondió a aportes de capital, un 4% menos que en 2022, y el 9% a reinversión de utilidades, lo que representa un crecimiento del 9%. Los préstamos entre empresas presentaron, por tercer año consecutivo, entradas negativas, aunque menores que las de 2022, por un monto de 9 millones de dólares (este componente representó el -3%).

En Granada, las entradas de IED fueron un 5% superiores a las de 2022 y sumaron 164 millones de dólares. En Santa Lucía, ingresaron un total de 139 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 321%. En San Vicente y las Granadinas, las entradas de IED en 2023 superaron en un 16% a las registradas el año anterior, alcanzando un total de 81 millones de dólares. En Dominica, las entradas fueron un 17% superiores a las de 2022 y llegaron a 21 millones de dólares.

Bibliografía

- Ámbito (2023), “Minerva confirmó la aprobación de la compra de BPU por parte del gobierno”, 16 de agosto [en línea] <https://www.ambito.com/uruguay/minerva-confirmando-la-aprobacion-la-compra-bpu-parte-del-gobierno-n5796764>.
- América Economía (2023a), “Argentina anuncia inversiones chinas por US\$ 1.250 millones”, 15 de noviembre [en línea] <https://www.americaeconomia.com/negocios-e-industrias/argentina-anuncia-inversiones-chinas-por-us-1250-millones>.
- (2023b), “Así va el proyecto millonario de HIF Global para producir ‘gasolina verde’ en Uruguay”, 20 de septiembre [en línea] <http://www.americaeconomia.com/negocios-e-industrias/asi-va-el-proyecto-millonario-de-hif-global-para-producir-gasolina-verde-en>.
- (2023c), “Grupo Casino venderá la colombiana Almacenes Éxito el 18 de diciembre por más de US\$ 400 millones”, 11 de diciembre [en línea] <http://www.americaeconomia.com/negocios-e-industrias/grupo-casino-vendera-la-colombiana-almacenes-exito-el-18-de-diciembre-por-mas>.

- Antofagasta PLC (2023), “Centinela Second Concentrator: creating a tier 1 mining district”, 20 de diciembre [en línea] <https://www.antofagasta.co.uk/media/4598/20231220-centinela-board-approval-presentation-dec23-vf.pdf>.
- Appian Capital Advisory LLP (2023), “Appian terminates transaction to sell Brazilian companies, Atlantic Nickel and Mineração Vale Verde, to ACG”, 28 de septiembre [en línea] <https://appiancapitaladvisory.com/appian-terminates-transaction-to-sell-brazilian-companies-atlantic-nickel-and-mineracao-vale-verde-to-acg/>.
- Bloomberg (2023), “Fabricante chino de camiones Foton planea nueva planta en México”, 28 de abril [en línea] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-04-28/fabricante-chino-de-camiones-foton-planea-nueva-planta-en-mexico>.
- Bloomberg Línea (2023), “Es oficial: Gloria Foods de Perú se convierte en dueña de chilena Soprole”, 30 de marzo [en línea] <https://www.bloomberglinea.com/2023/03/30/es-oficial-gloria-foods-de-peru-cierra-compra-de-chilena-soprole/>.
- Business Wire (2023), “Una afiliada de Walton Street cerró la adquisición de Advance Real Estate, una empresa de desarrollo y operación de inmuebles industriales en México con un portafolio de más de 10,4 millones de pies cuadrados de área rentable industrial y logística”, 25 de julio [en línea] <https://www.businesswire.com/news/home/20230724194266/es/>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2023), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2023* (LC/PUB.2023/8-P/Rev.1), Santiago.
- _____(2021), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021* (LC/PUB.2021/8-P), Santiago.
- China Daily (2024), “CNOOC’s deep water oilfield project in Brazil starts production”, 3 de enero [en línea] <https://www.chinadaily.com.cn/a/202401/03/WS6594b5dca3105f21a507a417.html>.
- DCD (Data Centre Dynamics) (2023), “CloudHQ breaks ground on 228MW data center campus in São Paulo state, Brazil”, 2 de marzo [en línea] <https://www.datacenterdynamics.com/en/news/cloudhq-breaks-ground-on-228mw-data-center-campus-in-s%C3%A3o-paulo-state-brazil/>.
- Derco (2023), “Inchcape completa la adquisición de Derco”, 3 de enero [en línea] <https://www.derco.cl/comunicaciones/inchcape-completa-la-adquisicion-de-derco>.
- Diario Financiero (2022), “Multinacional Inchcape y Derco acuerdan fusionarse y nueva empresa tendrá el 25% del mercado”, 28 de julio [en línea] <https://www.df.cl/empresas/retail/inchcape-y-derco-acuerdan-fusionarse-familia-del-rio-tendra-el-9-3-de>.
- EFL Global (2023), “EFL Global opens new Nicaragua facility in Managua”, 26 de junio [en línea] <https://efl.global/company/news/efl-global-opens-new-nicaragua-facility-managua>.
- El Deber (2023), “Oxa SRL se instala en Paraguay y proyecta ventas por unos \$us 1,8 millones”, 19 de diciembre [en línea] https://eldeber.com.bo/economia/oxsa-srl-se-instala-en-paraguay-y-proyecta-ventas-por-unos-18-millones_350840.
- El Financiero (2023), “Invertirá Ternium 3,200 mdd en Pesquería”, 21 de junio [en línea] <https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/2023/06/21/invertira-ternium-3200-mdd-en-pesqueria/>.
- El Heraldo (2023), “Empresa china creará más de tres mil empleos en Honduras”, 9 de noviembre [en línea] <https://www.elheraldo.hn/honduras/empresa-china-creara-mas-tres-mil-empleos-honduras-OB16175182>.
- Energías Renovables (2023), “Verano Energy supera Los 3 GW con la compra de tres proyectos solares en Colombia”, 11 de mayo [en línea] <https://www.energias-renovables.com/fotovoltaica/verano-energy-supera-los-3-gw-con-20230512>.
- Engineering News (2023), “Hive Energy announces Chile green hydrogen project, to parallel its South African one”, 27 de febrero [en línea] <https://www.engineeringnews.co.za/article/hive-energy-announces-chile-green-hydrogen-project-to-parallel-its-south-african-one-2023-02-27>.
- Equinor (2023), “Equinor and partners announce final investment decision for BM-C-33, in Brazil”, 8 de mayo [en línea] <https://www.equinor.com/news/20230508-final-investment-decision-bm-c-33-brazil>.
- Exame (2023), “Mercado Livre vai investir R\$ 19 bilhões no Brasil em 2023”, 16 de marzo [en línea] <https://exame.com/invest/mercados/mercado-livre-vai-investir-r-19-bilhoes-no-brasil-em-2023/>.
- Expansión (2023), “Tether se apunta para la mayor granja de bitcoin del mundo en El Salvador”, 5 de junio [en línea] <https://expansion.mx/mercados/2023/06/05/tether-proyecto-mayor-granja-de-bitcoin-el-salvador>.
- Financial Times (2023), “US concern over Mexico attracting Chinese electric vehicle factories”, 17 de diciembre [en línea] <https://www.ft.com/content/fbd270d1-c688-4300-bd4e-f1eee1869196?desktop=true&segmentId=d8d3e364-5197-20eb-17cf-2437841d178a>.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2009), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C.
- _____(1993), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Quinta Edición (MBP5)*, Washington, D.C.

- Folha de S.Paulo (2023), “EDP anuncia fechamento de capital no Brasil, em operação que pode movimentar R\$ 6,1 bilhões”, 2 de marzo [en línea] <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2023/03/edp-anuncia-fechamento-de-capital-no-brasil-em-operacao-que-pode-movimentar-r-61-bilhoes.shtml>.
- Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2023), “Kicillof anunció inversiones de una empresa china por US\$1.250 millones en el puerto de Bahía Blanca”, 15 de noviembre [en línea] https://www.gba.gov.ar/comunicacion_publica/gacetillas/kicillof_anunci%C3%B3_inversiones_de_una_empresa_china_por_us1250.
- Gulf Industry (2023), “Brazilian group Vale to set up ‘green steel’ plant in Oman”, 22 de mayo [en línea] <https://gulfindustryonline.com/ArticleTA?id=409680>.
- Hive Energy (2023), “Transitional Energy Group and Hive Energy enter a joint venture for the development of the 3+GW Gente Grande, green ammonia project in Tierra del Fuego, Chile”, 23 de febrero [en línea] <https://www.hiveenergy.co.uk/2023/02/23/gente-grande-green-ammonia-project/>.
- Johnson & Johnson MedTech (2023), “Johnson & Johnson MedTech* abrirá operación de manufactura en Costa Rica”, 25 de septiembre [en línea] <https://www.jnjmedtech.com/es-419/news-events/johnson-johnson-medtech-abrira-operacion-de-manufactura-en-costa-rica>.
- LexLatin (2023), “Grupo Pão de Açúcar y Éxito separan sus negocios”, 7 de julio [en línea] <https://lexlatin.com/noticias/pao-acucar-gpa-almacenes-exito-separan-negocios-escisiones>.
- Liberty Seguros (2023), “Talanx se convierte en una de las principales aseguradoras de América Latina gracias a la adquisición de empresas de Liberty Mutual”, 27 de mayo [en línea] <https://www.liberty.cl/nuestra-compania/sala-de-prensa/talanx-adquisicion-liberty-mutual>.
- L’Oréal (2023), “L’Oréal signs an agreement with Natura &Co to acquire Aēsop”, 3 de abril [en línea] <https://www.loreal-finance.com/eng/news-release/loreal-signs-agreement-natura-co-acquire-aesop>.
- Maersk (2023), “Maersk expands footprint in Latin America with new warehouses in Chile and Peru”, 13 de marzo [en línea] <https://www.maersk.com/news/articles/2023/03/13/maersk-expands-its-footprint-in-latin-america-with-a-new-warehouse-in-chile-peru>.
- Martin Marietta (2023), “Martin Marietta to sell certain West Coast cement operations to UNACEM”, 24 de agosto [en línea] <https://ir.martinmarietta.com/news-releases/news-release-details/martin-marietta-sell-certain-west-coast-cement-operations-unacem>.
- Minerva Foods (2023), “Minerva (BEEF3) concluye la adquisición de la uruguaya BPU Meat por US\$ 40 millones”, 9 de enero [en línea] <https://minervafafoods.com/es/noticias/minerva-beef3-concluye-la-adquisicion-de-la-uruguaya-bpu-meat-por-us-40-millones/>.
- MINING.COM (2024), “Indonesia says Vale to build another \$2bn HPAL plant”, 18 de marzo [en línea] <https://www.mining.com/web/indonesia-says-vale-to-build-another-2-billion-hpal-plant/>.
- Money Times (2023a), “MPC Energy Solutions expands its development footprint in Latin America, signs first development service agreement in Panama”, 15 de mayo [en línea] <https://www.mpc-energysolutions.com/press-release/mpc-energy-solutions-expands-its-development-footprint-in-latin-america-signs-first-development-service-agreement-in-panama>.
- (2023b), “MPC Energy Solutions signs long-term agreement with IMSA Group, enters Guatemalan energy market”, 20 de febrero [en línea] <https://www.mpc-energysolutions.com/press-release/mpc-energy-solutions-signs-long-term-agreement-with-imsa-group-enters-guatemalan-energy-market>.
- (2022), “Exxon irá investir us\$ 101bi em projeto de petróleo no mar na Guiana”, 4 de abril [en línea] <https://www.moneytimes.com.br/exxon-ira-investir-us-10-bi-em-projeto-de-petroleo-no-mar-na-guiana/>. MPCES (MPC Energy Solutions).
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2024), “Global FDI flows continued to decline in 2023” *FDI in Figures*, abril [en línea] <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/FDI-in-Figures-April-2024.pdf>.
- Pietrobelli, C. y C. Seri (2023), “Reshoring, nearshoring and development: readiness and implications for Latin America and the Caribbean”, *Transnational Corporations*, vol. 30, N° 2, agosto.
- PR Newswire (2023), “HIF Global continues expansion and announces new efuels project in Paysandú, Uruguay”, 12 de junio [en línea] <https://www.prnewswire.com/news-releases/hif-global-continues-expansion-and-announces-new-efuels-project-in-paysandu-uruguay-301848237.html>.
- Reuters (2023), “Glencore, automakers to back \$1 billion nickel, copper SPAC deal in Brazil”, 12 de junio [en línea] <https://www.reuters.com/markets/deals/glencore-automakers-back-1-bln-nickel-copper-spac-deal-brazil-2023-06-12/>.
- Rio Tinto (2023), “Rio Tinto and First Quantum complete La Granja joint venture transaction”, 28 de agosto [en línea] <https://www.riotinto.com/en/news/releases/2023/rio-tinto-and-first-quantum-complete-la-granja-joint-venture-transaction>.

- Rousselot (2023), “Darling Ingredients completes acquisition of Brazilian gelatin and collagen producer Gelnex”, 3 de abril [en línea] <https://www.rousselot.com/media/news/darling-ingredients-completes-acquisition-of-brazilian-gelatin-and-collagen-producer-gelnex>.
- SGJD (Secretaría de Gobernación, Justicia y Descentralización) (2023), “Empresa china Sunda International Group invierte en Honduras y creará más de 3,300 empleos”, 9 de noviembre [en línea] <https://gobiernosolidario.sgjd.gob.hn/8969/empresa-china-sunda-international-group-invierte-en-honduras-y-creara-mas-de-3300-empleos/>.
- The Central American Group (2023), “Johnson & Johnson MedTech will install a new manufacturing plant in Costa Rica”, 9 de octubre [en línea] <https://www.thecentralamericangroup.com/manufacturing-plant-in-costa-rica-johnson-and-johnson/>.
- Trinidad & Tobago Guardian (2023), “Massy completes purchase of Jamaican gas company”, 13 de agosto [en línea] <https://www.guardian.co.tt/business/massy-completes-purchase-of-jamaican-gas-company-6.2.1774729.feae2d77e3>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2024a), *World Investment Report 2024: Investment Facilitation and Digital Government*, Ginebra.
- (2024b), *Global Economic Fracturing and Shifting Investment Patterns: A Diagnostic of 10 FDI Trends and Their Development Implications*, Ginebra.
- UOL (2023), “Nestlé compra dona da Copenhagen: qual é o tamanho das duas empresas?”, 12 de septiembre [en línea] <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2023/09/12/nestle-kopenhagen-brasil-cacau.htm>.
- UruguayXXI (2023), “Compañía chilena concretará millonaria inversión en Uruguay para producir ecombustibles a partir de hidrógeno verde”, 9 de junio [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/noticias/articulo/compania-chilena-concretara-millonaria-inversion-en-uruguay-para-producir-ecombustibles-a-partir-de-hidrogeno-verde/>.
- Vale (2023a), “PT Vale Indonesia and Huayou Sign Nickel agreement with Ford Motor Co. supporting growth of the global sustainable EV industry”, 30 de marzo [en línea] <https://vale.com/w/pt-sustainable-ev-industry>.
- (2023b), “Vale advances on Mega Hubs project by signing off take agreement with Essar Group to supply iron ore agglomerates”, 9 de noviembre [en línea] <https://vale.com/de/w/vale-advances-on-mega-hubs-project-by-signing-off-take-agreement-with-essar-group-to-supply-iron-ore-agglomerates>.
- Valor Econômico (2023), “Mercado Livre vai destinar R\$ 19 bilhões para o Brasil em 2023”, 16 de marzo [en línea] <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2023/03/16/mercado-livre-anuncia-investimentos-de-r-19-bilhoes-no-brasil-em-2023.ghtml>.
- Yahoo Finance (2023), “Tether expands into bitcoin mining with \$500M investment”, 17 de noviembre [en línea] <https://finance.yahoo.com/news/tether-expands-bitcoin-mining-500m-053657802.html>.

Anexo I.A1

Cuadro I.A1.1

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2003-2023^a

(En millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Antigua y Barbuda	179	95	238	361	341	161	85	101	68	138	101	46	114	97	151	205	128	77	290	302	301
Argentina	1 652	4 125	5 265	5 537	6 473	9 726	4 017	11 333	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517	11 717	6 649	4 884	6 658	15 201	23 866
Bahamas	713	804	1 054	1 492	1 623	1 512	646	1 097	1 409	1 034	1 590	3 551	713	1 260	901	947	611	897	1 052	1 255	-
Barbados	185	228	390	342	476	615	255	446	456	527	118	592	418	269	206	242	215	262	237	-	-
Belice	-10,9	111	127	109	143	170	109	97	95	189	95	153	65	44	24	118	94	76	125	141	50
Bolivia (Estado Plurinacional de)	197	85	-287,8	281	366	513	423	643	859	1 060	1 750	657	555	335	712	302	-216,6	-1 129,5	584	6	294
Brasil	10 123	18 161	15 460	19 418	44 579	50 716	31 481	82 390	102 427	92 568	75 211	87 714	64 738	74 295	68 885	78 184	69 174	38 270	46 441	74 606	64 230
Chile	3 486	4 969	5 991	4 755	10 545	18 812	12 750	14 849	26 369	31 802	21 121	25 528	17 766	11 363	5 237	7 943	13 579	11 447	15 177	18 237	21 738
Colombia	1 720	3 116	10 235	6 751	8 886	10 564	8 035	6 430	14 647	15 040	16 210	16 169	11 621	13 858	13 701	11 299	13 989	7 459	9 561	17 183	17 147
Costa Rica	575	794	861	1 469	1 896	2 078	1 615	1 907	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 620	2 925	3 015	2 719	2 103	3 593	3 673	4 687
Dominica	32	27	32	29	48	57	58	43	35	59	25	12	7	42	23	78	63	22	28	18	21
Ecuador	872	837	493	271	194	1 057	309	166	646	567	727	772	1 323	764	631	1 389	979	1 095	649	880	380
El Salvador	141	363	511	241	1 551	903	369	-113,2	123	467	179	306	397	347	889	826	636	24	386	171	760
Granada	91	66	73	96	172	141	104	64	45	34	114	84	154	109	153	186	204	136	152	156	164
Guatemala	263	296	508	592	745	738	522	658	1 219	1 270	1 479	1 442	1 231	1 174	1 130	981	976	935	3 462	1 442	1 552
Guyana	26	30	77	102	152	178	164	198	247	294	214	255	122	58	212	1 232	1 712	2 074	4 468	4 393	7 198
Haití	14	6	26	161	75	30	55	186	114	174	159	94	106	105	375	105	75	25	51	39	-
Honduras	403	547	600	669	928	1 006	509	969	1 014	1 059	1 069	1 704	1 317	1 147	941	1 380	947	224	800	818	1 085
Jamaica	721	602	682	882	866	1 437	541	228	218	413	545	582	925	928	889	775	665	265	320	319	377
México	18 158	25 143	25 162	22 127	31 020	29 753	19 652	30 525	23 895	18 232	50 927	28 438	36 250	38 900	33 114	37 857	29 946	31 524	35 405	39 108	30 196
Nicaragua	201	250	241	287	382	627	434	490	936	776	965	1 077	967	989	1 035	838	503	747	1 220	1 294	1 230
Panamá	771	1 012	1 027	2 498	1 777	2 402	1 259	2 363	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 585	3 977	5 487	4 451	-2 477	1 353	2 997	2 327
Paraguay	28	70	42	161	443	350	175	714	608	778	375	903	643	755	587	227	409	198	306	672	241

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Perú	1 335	1 599	2 579	3 467	5 491	6 924	6 431	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	3 918
República Dominicana	613	909	1 123	1 085	1 667	2 870	2 165	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
Saint Kitts y Nevis	78	63	104	115	141	184	136	119	112	110	139	157	128	121	48	40	62	6	24	43	32
San Vicente y las Granadinas	55	66	41	110	121	159	111	97	86	115	160	124	124	71	165	40	69	65	163	70	81
Santa Lucía	112	81	82	238	277	166	152	127	100	78	95	65	152	162	90	46	76	48	109	33	139
Suriname	-76,1	-37,3	28	-163,4	-246,7	-231,4	-93,4	-247,7	70	174	188	164	267	300	96	131	84	1	-132,7	-9,3	-54,4
Trinidad y Tabago	808	998	940	883	830	2 801	709	549	41	-1 904,3	-1 130,0	661	177	-23,6	-470,9	-700,2	184	1 056	-935	-914	-1 608
Uruguay	416	332	847	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 504	6 394	987	4 085	2 673	-515,7	2 687	1 727	1 470	528	3 448	8 526	-436,3
Venezuela (República Bolivariana de)	2 040	1 483	2 589	-508,0	3 288	2 627	-983,0	1 574	5 740	5 973	2 680	-1 028,0	769	1 068	-68,0	886
Total	45 922	67 231	77 141	75 350	126 579	151 150	93 723	170 770	210 748	215 744	204 625	193 547	173 033	168 700	161 748	175 908	158 253	104 065	145 333	205 961	184 304

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

^a Los datos se compilan según la metodología del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos del Perú y Venezuela (República Bolivariana de). Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (2004) en parte de la serie de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía (desde 2003 hasta 2013), Argentina (desde 2003 hasta 2005), el Ecuador (desde 2003 hasta 2015), Guatemala (desde 2003 hasta 2007), Guyana (desde 2003 hasta 2016), Honduras (desde 2003 hasta 2012), México y Nicaragua (desde 2003 hasta 2005), Panamá (desde 2003 hasta 2014), Paraguay (desde 2003 hasta 2007), República Dominicana (desde 2003 hasta 2009), Suriname (desde 2003 hasta 2016), Trinidad y Tabago (desde 2003 hasta 2010) y Uruguay (desde 2003 hasta 2011).

Cuadro I.A1.2América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2023^a*(En millones de dólares)*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Argentina^b																
Recursos naturales	1 537	946	2 741	1 056	6 586	5 084	-828,6	2 141	352	2 072	4 967	3 374	1 985	1 304	2 097	2 707
Manufacturas	5 477	264	3 991	4 096	3 963	3 841	5 850	6 420	-1 577,5	5 201	4 336	2 441	769	2 415	6 358	8 435
Servicios	5 126	2 556	4 140	5 830	6 295	4 511	6 454	6 704	1 620	4 040	5 634	4 694	2 287	4 277	6 689	11 196
Belice																
Recursos naturales	37	7	13	31	101	22	10	12	28	10	21	-	-	-	-	-
Manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios	117	93	79	59	82	64	113	40	10	7	86	79	67	119	-	-
Otros	16	9	5	5	6	9	30	13	6	7	11	15	9	9	-	-
Bolivia (Estado Plurinacional de)^c																
Recursos naturales	859	420	531	622	1 166	1 550	1 558	916	372	638	448	221	2	495	508	345
Manufacturas	154	74	276	240	119	317	390	23	137	260	147	148	39	380	201	72
Servicios	290	193	128	171	220	162	173	227	592	312	309	206	124	177	281	283
Brasil^d																
Recursos naturales	11 210	4 288	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	5 466
Manufacturas	9 763	9 952	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	13 213
Servicios	9 091	5 667	7 233	28 574	27 494	23 873	34 585	31 952	22 631	32 317	17 630	12 002	12 352	21 905	28 900	21 943
Otros	-	-	223	207	162	123	82	144	157	106	85	67	157	244	258	110
Chile																
Recursos naturales	4 599	6 062	6 053	12 673	13 184	6 152	6 591	8 966	1 017	993	-1 570,5	1 666	2 722	3 741	7 571	-
Manufacturas	1 570	28	1 572	-54,1	1 107	1 465	3 630	526	303	-275,9	-223,9	328	-225,8	167	641	-
Servicios	8 725	7 092	7 805	12 918	14 288	10 758	14 318	7 759	7 175	636	8 822	8 438	5 576	9 733	8 730	-
Otros	256	674	589	-1 387,2	3 224	2 747	989	515	2 868	3 884	915	3 147	3 376	2 292	3 922	-
Colombia																
Recursos naturales	5 176	5 670	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	6 342
Manufacturas	1 696	1 260	210	1 108	1 925	2 138	2 826	2 638	1 844	2 368	1 310	1 499	894	1 719	1 508	3 086
Servicios	3 693	1 105	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	8 018

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Costa Rica																
Recursos naturales	71	78	-3,2	-18,7	20	2	13	403	110	34	93	5	-60,1	-61,1	-4,5	91
Manufacturas	431	373	980	887	399	329	614	622	953	1 269	1 352	1 668	1 163	2 425	2 137	2 168
Servicios	1 696	875	530	1 548	1 847	2 392	2 271	1 726	1 138	1 481	1 038	1 119	650	887	1 032	1 656
Otros	122	118	176	45	-7,8	19	27	1	3	-6,1	5	20	10	-20,5	-0,6	6
Ecuador																
Recursos naturales	265	58	189	380	243	274	724	628	509	194	878	524	524	116	-117,0	204
Manufacturas	198	118	120	122	136	138	108	264	38	144	105	110	37	194	83	6
Servicios	595	133	-143,1	142	189	315	-59,9	431	217	293	406	345	533	338	913	163
El Salvador																
Recursos naturales	31	9	1	-0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Manufacturas	28	92	-65,3	149	-47,3	289	82	291	268	458	586	51	-201,0	-45,4	41	99
Servicios	479	243	-224,8	66	488	-149,3	246	80	80	374	159	553	252	392	93	669
Otros (maquila)	365	21	59	4	29	35	-22,5	28	-1,4	58	81	33	-28,3	38	43	-11,3
Guatemala																
Recursos naturales	209	110	147	391	461	440	51	23	59	-49,6	-98,2	64	19	18	91	41
Manufacturas	76	23	199	187	132	190	197	238	242	277	274	227	240	184	173	303
Servicios	447	383	290	711	644	789	1 159	963	881	804	713	660	589	3 224	1 141	1 130
Otros	6	6	23	-69,2	33	60	37	8	-6,6	99	92	26	86	36	37	78
Guyana																
Recursos naturales	87	65	94	108	122	173	113	59	41	161	1 138	1 480	2 015	4 415	4 345	7 122
Manufacturas	12	8	16	30	44	10	31	13	4	2	6	30	26	44	40	28
Servicios	62	77	70	92	113	17	44	17	1	41	12	4	0	1	2	34
Otros	17	14	18	17	14	14	67	33	12	8	76	199	32	9	7	14
Honduras																
Recursos naturales	4	10	84	62	41	70	72	64	-94,0	-67,0	57	9	6	62	-96,0	13
Manufacturas	267	98	341	392	426	325	667	385	430	635	-37,4	-110,3	70	119	80	389
Servicios	736	402	545	560	591	665	678	755	803	607	942	600	343	557	936	675

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Jamaica																
Recursos naturales	152	54	31	57	107	87	56	82	118	235	483	342	95	35	29	1
Manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios	453	292	155	93	100	155	139	369	371	213	106	121	63	163	188	321
Otros	832	195	42	68	206	303	387	474	439	441	186	203	108	122	102	55
México																
Recursos naturales	4 899	1 352	1 497	1 341	3 246	5 911	3 113	1 994	1 458	1 982	2 007	2 196	1 905	5 002	2 064	3 827
Manufacturas	8 891	8 096	14 084	12 138	10 533	32 098	18 807	18 588	18 252	16 871	16 267	16 605	11 648	12 918	14 078	18 118
Servicios	15 710	8 401	11 607	12 150	7 987	10 342	8 411	15 358	11 473	15 164	15 824	15 811	14 654	15 559	20 174	14 337
Nicaragua																
Recursos naturales	57	47	77	191	123	272	109	32	-11,8	29	105	136	131	161	315	130
Manufacturas	122	70	108	226	302	234	246	280	378	234	110	25	215	263	399	413
Servicios	447	318	323	550	347	350	378	501	385	541	438	219	267	652	378	478
Otros	-	-	-	-	22	125	151	137	147	232	184	124	133	144	202	209
Panamá																
Recursos naturales	-59,0	-33,9	77	94	1 164	468	27	1 679	730	2 043	1 527	918	-346,3	-114,5
Manufacturas	161	104	-113,8	298	520	142	250	-7,6	221	316	27	117	-69,9	234
Servicios	2 106	1 190	2 760	2 761	1 526	2 957	4 182	2 885	3 795	1 923	3 197	2 860	588	1 526
Paraguay																
Recursos naturales	9	21	10	42	64	110	62	-89,5	151	37	-49,3	-2,6	-45,3	46	7	-
Manufacturas	109	14	373	263	172	-16,9	-2,4	130	158	188	178	312	36	71	432	-
Servicios	199	77	251	374	538	416	616	457	329	189	46	24	158	68	286	-
República Dominicana																
Recursos naturales	357	758	240	1 060	1 169	93	-38,5	6	486	410	185	225	-6,5	536	371	279
Manufacturas	574	280	566	355	1 257	404	607	368	413	1 365	540	356	441	307	609	689
Servicios	1 938	1 128	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

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Uruguay																
Recursos naturales	604	253	329	383	435	342	43	42	182	-88,9	-43,0	-61,1	55	65	103	-
Manufacturas	261	242	131	190	568	507	677	163	-759,1	-90,9	200	481	506	1 407	1 467	-
Servicios	1 068	1 027	1 037	1 482	1 035	3 373	1 441	883	-1 205,6	-436,5	-115,5	1 625	209	526	2 093	-
Otros	238	71	820	572	36	32	32	20	29	-9,4	-22,1	41	-4,8	-19,2	69	-
Total																
Recursos naturales	30 103	20 174	37 364	34 609	46 344	46 743	28 157	26 145	18 146	18 002	24 723	27 024	15 370	17 008	30 526	26 568
Manufacturas	29 789	21 093	48 639	54 178	59 137	81 731	77 465	65 289	58 330	50 604	58 670	49 193	30 609	30 450	44 277	47 018
Servicios	52 977	31 249	39 048	75 245	69 644	68 043	83 041	78 655	61 316	67 294	63 115	59 808	46 314	68 868	86 248	64 325
Otros	1 851	1 108	1 955	-537,7	3 725	3 467	1 779	1 373	3 652	4 820	1 612	3 874	3 878	2 855	4 640	460

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

^a Los datos se compilan según la metodología del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos de Costa Rica, Honduras, México, Panamá y el Paraguay. Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (2004) en parte de la serie del Ecuador (desde 2008 hasta 2015).

^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.A1.3

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2007-2023^a
(En millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Argentina^b																	
Estados Unidos	564	2 395	1 276	1 060	2 167	2 221	2 310	4 200	3 372	-1 110	1 813	2 717	1 596	754	932	2 668	4 563
Brasil	883	1 626	-380	1 663	1 756	621	367	584	1 077	-527	-1 661	1 634	649	466	313	1 533	3 725
España	2 191	812	1 248	1 166	217	2 835	2 354	-2 323	3 310	1 275	1 584	2 102	1 399	740	1 523	2 281	3 037
China	43	30	17	75	47	332	110	126	81	49	161	234	638	160	191	454	1 046
Alemania	385	342	317	578	221	525	927	749	528	62	380	514	365	169	151	329	798
Francia	516	162	112	332	251	448	490	950	546	-53	166	582	355	380	259	550	689
Japón	105	48	-103	99	37	-44	191	160	-83	-171	585	164	90	56	155	297	467
Mauricio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-101	362	324	118	435	426	457
Bolivia (Estado Plurinacional de)^c																	
Países Bajos (Reino de los)	20	20	10	1	5	31	15	3	0	-13	-3	47	45	60	74	97	120
Francia	13	36	22	89	55	73	220	200	185	207	131	52	1	-52	7	42	106
España	50	25	145	271	235	364	676	537	369	164	167	208	274	64	159	157	76
Perú	35	26	40	82	12	56	102	442	-5	247	13	145	37	121	254	218	57
Brasil	75	155	96	77	125	286	77	123	42	35	43	31	7	7	65	19	48
Brasil^d																	
Estados Unidos	2 851	2 207	1 277	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	10 952
Reino Unido	816	582	990	1 451	3 302	2 606	1 745	1 904	1 855	-1 735	1 299	602	2 899	-1 178	133	2 515	4 760
España	1 732	2 594	3 016	632	9 965	2 450	2 180	6 356	5 311	2 482	753	2 979	2 231	1 543	-632	3 264	4 413
Singapur	24	91	91	59	314	1 114	290	376	251	88	398	818	1 523	2 105	943	1 039	3 866
Luxemburgo	2 696	5 337	-648	9 174	2 472	7 771	9 737	8 679	6 936	9 841	4 792	5 261	2 308	96	3 963	-92	3 501
Francia	1 118	2 167	1 895	3 007	4 352	2 827	2 981	3 947	-477	3 347	4 656	3 171	4 070	2 615	723	4 855	2 624
Países Bajos (Reino de los)	6 840	3 136	3 803	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	2 496
Alemania	1 339	839	2 365	604	1 322	1 200	1 983	2 670	3 877	1 930	3 110	2 148	1 977	-159	921	1 517	2 129

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chile																	
Canadá	0	0	423	515	3 244	2 227	2 430	3 129	-1 226	326	1 104	2 661	1 348	2 085	2 640	4 206	...
Países Bajos (Reino de los)	0	0	2 036	-847	1 313	3 537	6 496	2 098	1 796	531	332	1 216	1 779	897	2 373	1 720	...
Estados Unidos	0	0	1 042	1 087	5 141	8 501	2 058	3 538	1 471	1 660	-3 588	52	1 758	1 555	-1 442	1 718	...
España	0	0	2 325	-585	2 347	1 136	1 787	7 398	1 523	1 301	861	1 306	-66	1 017	-2 972	1 634	...
Italia	0	0	316	392	268	25	-138	58	69	2 495	17	1 043	2 094	89	7 183	1 290	...
Colombia																	
Estados Unidos	2 697	2 874	2 343	1 593	2 154	2 476	2 838	2 240	2 123	2 099	2 172	2 410	2 475	1 843	1 733	5 044	5 768
España	572	1 040	830	113	1 164	628	884	2 214	1 324	1 463	2 612	1 677	2 536	1 709	1 418	2 766	2 441
Anguila	1 304	1 224	920	337	482	598	856	-163	-191	-237	35	295	500	11	313	1 305	2 420
Reino Unido	1 580	1 505	1 400	949	1 408	1 357	1 400	1 088	718	879	1 260	1 248	989	285	411	843	1 221
Suiza	122	140	166	180	994	698	2 096	2 804	958	731	741	877	1 154	583	1 057	1 050	1 140
México	390	573	-464	-296	455	849	556	663	-130	789	1 721	731	506	-934	183	249	547
Costa Rica																	
Estados Unidos	803	1 352	1 008	1 107	1 499	907	449	796	1 263	764	1 611	1 631	1 962	1 163	2 547	2 481	2 617
Bélgica	216	0	0	0	0	12	28	29	27	-4	17	7	41	70	-9	15	436
Suiza	35	79	-36	68	5	-3	-7	36	-43	40	117	122	54	-15	71	265	161
Panamá	-4	19	22	37	-7	1	154	175	39	28	139	72	76	80	81	59	161
Colombia	30	49	6	98	138	104	57	170	135	84	195	69	104	37	206	89	105
Brasil	28	-8	-5	-6	6	80	17	44	-55	2	13	51	6	33	-14	1	80
Ecuador																	
Italia	11	17	1	10	25	27	61	27	25	43	19	13	14	10	10	18	87
Chile	12	5	19	7	16	16	24	18	78	14	44	37	20	32	39	20	77
China	85	47	56	45	80	86	94	79	114	62	98	61	28	57	76	62	68
Estados Unidos	50	-29	-607	-535	12	94	42	10	186	88	35	60	74	87	83	35	63
Canadá	49	58	65	105	252	59	28	229	74	-32	-75	198	262	319	37	-316	33
Colombia	21	21	0	19	21	8	-1	20	14	25	13	18	13	18	23	33	16

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
El Salvador																	
Panamá	841	321	80	206	27	-514	236	12	120	226	367	172	270	320	500	-112	297
Estados Unidos	499	129	74	-99	23	3	31	116	248	49	24	354	215	-24	146	80	121
México	0	0	0	-49	48	99	13	-36	2	-80	35	74	33	-83	-37	157	77
Guatemala																	
Panamá	0	9	5	9	15	28	9	27	53	19	-24	52	24	178	209	413	481
Estados Unidos	0	224	132	280	151	232	207	372	359	299	263	292	236	96	121	308	238
México	0	75	44	79	97	98	231	181	111	202	203	102	108	-13	167	174	231
Luxemburgo	0	36	19	1	10	18	-5	73	70	63	22	23	31	41	2 248	136	118
Perú	0	0	0	10	6	5	12	17	-7	28	36	33	33	27	-78	48	94
El Salvador	0	66	12	1	20	6	11	38	13	-15	-2	28	12	24	-9	33	80
Honduras	0	3	31	-35	16	23	61	31	62	31	14	34	35	26	41	52	78
Honduras																	
Bélgica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	78	1	127	8	-35	-64	73	332
Colombia	0	0	0	0	20	22	31	128	97	99	31	106	105	156	169	174	224
Panamá	22	16	1	14	16	22	63	152	232	273	156	188	89	56	132	259	215
México	92	30	168	124	154	192	266	140	138	161	219	116	140	-25	-39	53	105
Bermudas	0	0	23	11	12	15	16	5	42	11	-24	33	33	25	75	41	61
Suiza	14	-1	23	25	68	86	3	19	-4	39	-13	7	-3	-37	28	-51	52
México																	
Estados Unidos	14 471	11 003	7 388	10 206	13 130	9 103	15 710	10 522	16 887	10 513	15 362	11 290	12 589	9 723	13 755	20 222	13 757
España	4 170	4 797	2 400	4 340	2 418	-1 032	222	3 734	4 322	3 451	2 477	4 572	4 437	3 975	4 750	2 146	3 777
Canadá	1 954	4 638	2 028	1 960	1 306	1 558	5 342	2 871	1 364	2 575	3 887	4 422	2 207	3 986	2 074	3 168	3 490
Japón	736	830	748	1 147	842	2 034	1 635	2 508	2 110	1 954	2 389	2 266	1 698	1 314	1 454	2 303	2 915
Alemania	886	734	306	823	853	1 361	2 097	2 202	1 388	3 108	2 716	3 143	3 814	1 592	2 310	-35	2 445
Argentina	1 933	203	25	-9	180	435	73	359	510	294	340	1 090	614	674	-471	2 322	2 251
Países Bajos (Reino de los)	430	280	260	5 476	263	417	1 149	177	1 132	437	131	847	883	628	141	-117	878

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Nicaragua																	
Estados Unidos	84	126	88	88	159	121	244
México	128	164	48	90	115	149	125
Venezuela (República Bolivariana de)	47	132	147	29	45	210	108
Panamá	5	4	1	1	34	78	77
España	45	59	25	33	116	-19	74
Panamá																	
Colombia	134	60	135	82	486	9	29	1 162	659	913	446	856	780	357	596	776	...
Estados Unidos	163	224	-19	1 120	652	28	715	2 154	711	1 059	788	1 201	693	554	-70	486	...
Barbados	0	0	0	0	3	0	2	1	-1	-1	-1	1	1	-1 708	-88	317	...
Suiza	146	122	301	444	216	152	232	244	161	232	547	-41	-13	-166	353	310	...
Brasil	5	59	33	-2	20	0	0	37	154	64	-50	-170	77	-267	104	152	...
Reino Unido	208	6	68	114	486	-701	78	101	193	313	-1 228	279	203	279	-16	128	...
Taiwán (China)	28	126	15	130	114	1	3	-487	101	225	373	197	192	62	83	99	...
Paraguay																	
Brasil	28	55	7	84	59	165	150	150	102	-9	95	56	99	70	129	167	...
Países Bajos (Reino de los)	196	-55	-116	196	-15	64	29	18	138	86	12	67	162	-67	-36	151	...
Estados Unidos	89	58	58	128	142	152	-23	-61	26	37	-19	165	145	31	20	116	...
Luxemburgo	9	6	-2	4	7	3	11	49	11	23	12	-21	21	-33	-11	72	...
Chile	11	18	12	30	33	-18	38	33	-9	12	5	11	56	22	40	67	...
República Dominicana																	
Estados Unidos	536	360	455	1 055	499	252	374	321	405	356	732	709	937	730	1 410	1 553	1 329
España	605	181	151	203	137	128	33	7	32	281	206	288	355	194	213	372	668
México	-124	1 055	273	433	73	-32	6	244	-19	118	-45	-80	609	337	392	482	349
Canadá	113	383	773	696	1 126	851	143	158	91	480	473	329	259	80	380	372	287
Panamá	40	34	162	42	42	20	5	-20	11	5	3	12	12	84	99	264	247

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Trinidad y Tabago																	
Estados Unidos	574	403	469	363	-12	-16	-520	-153	13	26	0	-15	74	1 008	-403	893	-1 742
Barbados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-162	-46	-259	-163	-201	76	211	-101
Uruguay																	
Suiza	5	21	6	-1	13	1 637	321	1 188	-719	-176	-596	369	530	-900	-369	1 049	...
Singapur	0	0	0	0	0	58	104	-165	240	106	532	372	110	216	344	787	...
España	153	232	55	75	194	208	437	886	-69	568	737	3 814	443	283	319	541	...
Estados Unidos	43	144	167	-36	77	-361	371	-178	-2 429	3 178	-984	1 347	1 366	-1 263	-2 017	486	...
Brasil	86	183	110	108	170	331	515	-252	534	-884	167	-1 201	468	-1 642	4 431	426	...
Países Bajos (Reino de los)	10	14	110	-2	172	-104	119	-979	27	-228	-149	-955	129	2 010	-1 769	317	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

^a Los datos se compilan según la metodología del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos de: Costa Rica, Honduras, México, Panamá y Paraguay. Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (2004) en parte de la serie del Ecuador (desde 2008 hasta 2015).

^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.A1.4

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2023

(En millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Antigua y Barbuda																	
Aportes de capital	328	149	79	96	61	110	65	67	94	94	156	209	128	93	290	294	284
Préstamos entre empresas	0	0	1	1	2	6	29	-25	-6	-4	7	3	9	15	-7	-17	-9
Reinversión de utilidades	12	12	5	5	5	22	7	5	26	8	-11	-8	-9	-31	7	24	26
Argentina																	
Aportes de capital	2 578	4 552	2 133	2 504	4 508	4 861	2 784	-112	1 319	3 716	1 958	3 259	2 231	1 373	746	628	2 013
Préstamos entre empresas	1 846	4 777	-1 010	3 507	2 600	3 120	-783	-945	2 382	-4 732	2 422	1 424	167	839	974	8 795	15 047
Reinversión de utilidades	2 050	396	2 894	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	6 806
Bahamas																	
Aportes de capital	887	1 032	753	960	971	575	868	617	408	511	351	573	373	417	252	252	...
Préstamos entre empresas	736	481	-107	137	438	458	723	2 934	304	749	550	374	238	480	799	1 003	...
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	...
Barbados																	
Aportes de capital	420	340	140	393	227	230	135	307	398	82	295	321	311	310	215
Préstamos entre empresas	24	231	103	41	324	113	-110	-76	-190	-260	-192	-165	-154	-100	-27
Reinversión de utilidades	32	45	13	13	-95	184	92	361	210	447	102	85	58	53	49
Belice																	
Aportes de capital	100	141	80	80	103	193	101	145	57	29	2	94	57	68	28	118	...
Préstamos entre empresas	13	8	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	...
Reinversión de utilidades	30	21	23	15	-8	-4	-6	7	7	15	22	24	37	8	13	16	...
Bolivia (Estado Plurinacional de)^a																	
Aportes de capital	27	45	0	1	5	19	17	313	20	406	152	70	126	36	70	52	38
Préstamos entre empresas	654	850	177	141	130	282	331	889	741	568	417	438	345	350	444	258	326
Reinversión de utilidades	272	407	509	793	899	1 204	1 682	919	405	127	640	397	103	-221	538	680	336

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Brasil																	
Aportes de capital	26 074	30 064	19 906	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	31 630
Préstamos entre empresas	18 505	20 652	11 575	13 470	16 451	22 541	38 346	39 040	22 851	25 440	4 886	20 840	5 543	4 693	-445	17 465	9 102
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	23 497
Chile																	
Aportes de capital	2 622	7 775	1 905	4 662	10 911	8 532	4 778	10 506	6 494	6 148	2 075	2 476	6 361	5 245	11 605	10 309	10 704
Préstamos entre empresas	866	3 086	1 144	3 856	3 233	11 067	8 714	9 619	9 785	2 552	-943	-795	1 846	936	-979	221	2 189
Reinversión de utilidades	7 058	7 951	9 701	6 332	12 225	12 203	7 629	5 404	1 488	2 663	4 105	6 262	5 372	5 267	4 551	7 707	8 844
Colombia																	
Aportes de capital	7 024	7 861	4 903	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	9 293
Préstamos entre empresas	-121	47	731	-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
Reinversión de utilidades	1 983	2 657	2 400	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	4 931
Costa Rica																	
Aportes de capital	1 377	1 594	1 050	818	959	852	1 704	1 352	1 180	414	685	769	507	461	900	652	761
Préstamos entre empresas	-2	39	-174	150	711	1 136	714	912	665	1 153	573	794	574	511	693	425	486
Reinversión de utilidades	521	446	471	497	509	708	788	978	1 110	1 054	1 667	1 452	1 638	1 130	2 000	2 596	3 441
Dominica																	
Aportes de capital	28	39	39	28	25	45	16	6	8	36	26	60	52	39	32	27	31
Préstamos entre empresas	9	9	13	13	7	9	4	2	-7	0	15	0	-2	0	-3	-3	-3
Reinversión de utilidades	10	9	6	3	2	4	5	4	6	6	-19	18	13	-17	-1	-6	-7
Ecuador																	
Aportes de capital	151	229	278	265	252	227	424	848	985	679	521	470	431	837	579	1 171	356
Préstamos entre empresas	-368	530	-225	-312	66	40	-7	-390	51	-115	-51	687	379	101	-72	-436	-142
Reinversión de utilidades	411	298	256	213	328	301	310	314	287	200	161	232	170	157	142	145	166
Granada																	
Aportes de capital	140	128	97	56	39	29	109	58	122	85	122	123	149	130	121	138	145
Préstamos entre empresas	17	1	2	3	1	0	0	14	-2	20	-6	24	5	-12	-6	2	2
Reinversión de utilidades	15	12	5	5	5	5	5	12	34	4	38	40	49	19	37	16	17

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Guatemala																	
Aportes de capital	260	177	-33	168	405	448	288	439	772	157	112	212	31	53	2209	74	48
Préstamos entre empresas	-30	153	175	-136	149	318	382	269	-255	392	250	-57	46	40	34	159	-4
Reinversión de utilidades	515	408	381	626	666	505	809	734	714	625	768	825	899	841	1 219	1 210	1 508
Honduras																	
Aportes de capital	220	568	84	29	284	310	174	247	137	201	474	120	27	-18	-178	37	-88
Préstamos entre empresas	203	-40	65	378	56	52	250	540	342	-34	79	614	231	-73	-60	-20	39
Reinversión de utilidades	505	479	360	562	674	697	645	917	838	981	388	647	689	314	1 038	802	1 135
México																	
Aportes de capital	18 027	13 054	11 009	15 637	9 699	4 316	22 039	5 763	13 449	10 992	11 940	11 324	13 569	6 742	15 342	18 152	5 032
Préstamos entre empresas	4 483	7 370	3 278	9 583	3 439	3 251	10 392	4 639	10 845	17 225	9 193	13 220	-1 802	8 647	7 151	4 754	-1 475
Reinversión de utilidades	8 510	9 329	5 365	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
Nicaragua																	
Aportes de capital	0	0	0	0	0	567	360	686	595	446	630	496	247	226	359	308	264
Préstamos entre empresas	0	0	0	0	0	29	321	235	145	209	55	40	109	44	247	39	244
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	180	285	157	227	335	351	302	147	477	615	946	722
Panamá																	
Aportes de capital	719	918	898	948	759	1 561	1 614	687	77	923	-24	31	-25	-668	119	87	-29
Préstamos entre empresas	178	136	105	540	1 224	682	550	343	1 599	2 258	2 211	3 557	2 756	-1 108	-375	1 273	1 377
Reinversión de utilidades	879	1 348	257	874	1 150	737	1 779	3 429	3 382	2 404	1 790	1 900	1 720	-700	1 608	1 637	978
Paraguay																	
Aportes de capital	22	146	203	123	631	352	453	601	411	344	397	200	283	284	230	160	106
Préstamos entre empresas	282	-11	-91	292	101	232	-290	31	247	292	200	-255	300	178	-136	216	-208
Reinversión de utilidades	139	214	63	298	-124	194	212	271	-16	119	-10	282	-173	-264	212	296	342
Perú																	
Aportes de capital	733	2 981	1 828	2 445	896	7 337	4 258	3 589	2 876	3 325	5 297	4 921	392	96	6 726	8 276	4 781
Préstamos entre empresas	924	656	-782	693	2 117	1 459	2 300	2 460	401	906	173	-811	1 419	88	500	1 080	-663
Reinversión de utilidades	3 835	3 287	5 385	5 317	4 670	5 387	3 013	-1 786	4 060	2 574	1 944	1 763	2 965	480	-84	1 845	-200

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
República Dominicana																	
Aportes de capital	1 616	2 199	704	667	804	1 256	233	955	995	1 126	2 403	1 513	1 583	1 688	1 629	2 401	2 837
Préstamos entre empresas	-446	278	1 096	554	468	904	471	-166	18	66	-162	-141	225	-330	-82	309	-155
Reinversión de utilidades	498	394	365	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
Saint Kitts y Nevis																	
Aportes de capital	135	178	132	116	107	106	137	161	132	113	34	39	78	14	15	20	12
Préstamos entre empresas	3	3	1	1	1	2	0	-7	-7	0	8	-5	2	-5	8	19	16
Reinversión de utilidades	2	2	2	2	4	1	1	2	3	9	6	6	-18	-3	1	4	4
San Vicente y las Granadinas																	
Aportes de capital	102	142	100	91	79	112	157	99	123	99	167	62	77	71	149	62	91
Préstamos entre empresas	8	8	8	2	2	2	2	15	4	-15	11	-10	2	3	8	11	-6
Reinversión de utilidades	11	9	2	4	4	1	1	10	-3	-14	-13	-12	-11	-8	6	-3	-3
Santa Lucía																	
Aportes de capital	254	135	135	109	80	54	76	25	83	136	68	64	40	44	60	30	61
Préstamos entre empresas	8	21	13	13	15	16	10	2	11	11	15	-31	17	10	17	-42	31
Reinversión de utilidades	15	11	3	4	5	8	9	38	58	14	7	12	18	-7	32	45	47
Suriname																	
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-205	-184	-276	-265	-295	-212	-80
Préstamos entre empresas	-247	-231	-93	-248	-51	113	71	-21	186	254	55	89	96	-32	31	55	-131
Reinversión de utilidades	0	121	11	69	27	1 291	1 519	246	226	264	298	131	148	157
Trinidad y Tabago																	
Aportes de capital	554	2 322	426	309	517	-251	-1 899	518	-223	-268	-367	-790	137	669	-1 040	-332	...
Préstamos entre empresas	-21	-16	-12	-11	-476	-1 653	769	143	400	245	-104	90	47	387	105	-582	...
Reinversión de utilidades	297	495	296	251	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	...
Uruguay																	
Aportes de capital	550	1 012	990	1 617	1 412	1 242	2 057	1 708	1 422	1 019	646	277	636	905	733	945	574
Préstamos entre empresas	448	540	82	8	263	2 676	-1 704	1 569	2 501	-924	854	332	1 445	-186	-562	4 276	-2 392
Reinversión de utilidades	331	554	457	664	828	2 476	634	809	-1 250	-610	1 187	1 117	-611	-190	3 276	3 304	1 382

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Venezuela (República Bolivariana de)																	
Aportes de capital	-806	302	-3 348	-1319	-495	-307	-79	67	123	21	20	20
Préstamos entre empresas	773	-11	367	1 457	2 752	3 292	1 784	-1 605	1 051	622	-1 440	-697
Reinversión de utilidades	3 321	2 336	1 998	1 436	3 483	2 988	975	510	-405	425	1 352	1 563
Total																	
Aportes de capital	64 144	78 082	44 491	74 652	96 302	94 701	92 778	86 335	88 999	81 744	89 938	72 299	77 690	50 353	74 162	88 093	68 865
Préstamos entre empresas	28 744	39 565	16 446	33 500	35 896	51 387	65 638	62 913	56 071	51 549	20 870	41 162	16 256	18 003	10 743	42 217	26 593
Reinversión de utilidades	31 252	31 118	31 219	61 481	76 532	68 704	45 346	44 368	28 237	36 206	49 073	60 112	62 010	34 615	55 587	71 704	82 476

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

^a Los datos se compilan según la metodología del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos del Perú y Venezuela (República Bolivariana de). Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual* (2004) en parte de la serie de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía (desde 2003 hasta 2013), Argentina (desde 2003 hasta 2005), el Ecuador (desde 2003 hasta 2015), Guatemala (desde 2003 hasta 2007), Guyana (desde 2003 hasta 2016), Honduras (desde 2003 hasta 2012), México y Nicaragua (desde 2003 hasta 2005), Panamá (desde 2003 hasta 2014), Paraguay (desde 2003 hasta 2007), República Dominicana (desde 2003 hasta 2009), Suriname (desde 2003 hasta 2016), Trinidad y Tabago (desde 2003 hasta 2010) y Uruguay (desde 2003 hasta 2011).

Cuadro I.A1.5

América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por países, 2001-2023
(En millones de dólares y como proporción del PIB)

	2001	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2001	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Argentina	79 504	55 139	98 706	88 338	89 716	79 773	74 868	80 700	72 589	70 458	85 269	99 995	116 627	130 302	27	27	17	14	16	12	13	13	13	16	22	21	19	20
Belice	355	608	1 738	1 833	1 986	2 051	2 095	2 119	2 237	2 331	2 409	2 538	2 679	2 728	30	41	92	91	93	93	93	93	98	98	118	105	95	89
Bolivia (Estado Plurinacional de)	5 893	4 905	8 809	10 992	11 785	11 598	11 565	12 241	11 835	11 710	10 276	10 586	9 839	9 633	72	51	33	36	36	35	34	33	29	29	28	26	22	21
Brasil	121 949	181 344	731 175	724 781	725 872	568 226	703 328	767 757	737 894	873 979	765 401	901 421	1 056 406	1 181 531	22	20	30	29	30	31	39	37	38	47	52	54	54	54
Chile	...	78 089	204 775	210 344	222 558	222 984	236 752	257 748	254 160	257 709	260 715	253 725	268 394	286 747	...	64	77	76	86	92	95	93	86	93	102	80	89	85
Colombia	15 377	36 987	112 949	128 213	141 810	149 073	164 428	179 334	188 833	204 916	212 299	219 677	233 919	254 329	16	25	30	34	37	51	58	58	56	63	78	69	68	70
Costa Rica	3 600	7 510	22 960	26 938	30 788	34 278	37 309	40 788	44 524	47 753	50 129	53 721	57 492	62 180	23	37	49	53	59	61	63	67	71	74	80	83	83	72
Ecuador	6 876	9 861	13 072	13 799	14 571	15 894	16 671	17 301	18 691	19 670	20 765	21 414	22 294	22 674	30	24	15	14	14	16	17	17	17	18	22	20	19	19
El Salvador	2 252	4 167	8 763	8 895	9 314	9 995	10 178	10 351	10 877	11 591	11 972	12 921	12 962	13 720	18	28	41	40	41	43	42	41	42	43	48	44	41	40
Guatemala	...	3 319	7 071	9 094	10 872	12 228	13 850	15 099	15 587	16 670	17 574	21 367	22 409	24 080	...	12	14	17	19	20	21	21	21	22	23	25	23	23
Haití	99	150	900	1 061	1 160	1 265	1 370	1 745	1 850	1 925	1 940	1 992	2 031	...	2	2	7	7	8	9	10	11	12	14	12	10	11	...
Honduras	1 585	2 870	10 671	12 018	13 564	14 900	15 461	16 503	17 029	17 421	18 225	19 180	20 310	20 668	21	29	58	65	69	71	71	71	71	70	78	68	65	60
Jamaica	3 931	6 918	12 119	12 664	13 246	14 171	15 099	15 988	16 762	17 428	17 693	18 013	18 332	18 709	43	62	82	89	95	100	107	108	106	110	128	123	107	96
México	...	212 374	461 350	507 876	502 688	478 453	486 671	544 480	570 381	616 321	592 508	641 301	712 355	821 953	...	23	37	38	37	39	44	46	45	47	52	49	49	46
Nicaragua	1 565	2 461	5 154	5 892	6 471	7 208	7 935	8 620	9 056	9 240	9 986	11 206	12 500	13 730	29	39	49	54	54	57	60	63	70	73	79	79	80	77
Panamá	7 314	10 167	26 762	30 677	35 135	39 629	44 839	55 110	59 869	65 937	62 914	62 118	64 668	66 994	56	59	64	65	68	71	75	85	89	95	110	92	85	80
Paraguay	1 016	1 127	5 624	5 712	6 842	6 461	7 340	8 323	8 197	8 127	7 909	8 345	8 665	8 906	12	10	17	15	17	18	20	21	20	21	22	21	21	21
Perú	11 835	15 889	70 032	79 603	83 866	91 203	98 008	105 421	111 294	116 069	116 733	123 875	135 076	138 995	23	21	36	40	42	48	51	50	50	51	58	55	55	52
República Dominicana	25 143	26 660	29 035	31 309	33 820	37 396	40 209	43 038	45 499	48 849	52 899	57 649	41	43	43	44	45	47	47	48	58	52	47	47
Suriname	1 035	1 232	1 397	1 477	1 894	2 034	2 173	2 266	2 275	2 144	2 138	2 065	19	22	25	29	57	57	54	53	55	64	59	59
Trinidad y Tabago	10 984	10 413	10 368	10 049	9 545	9 083	8 452	8 455	10 496	11 105	40	36	35	37	40	38	34	36	50	45	34	27
Uruguay	2 406	2 844	43 047	42 892	46 951	47 419	46 563	50 404	51 257	51 599	49 870	51 796	61 151	60 848	11	15	77	68	75	81	81	78	78	83	93	85	87	78
Venezuela (República Bolivariana de)	39 074	44 518	40 180	33 018	32 016	28 142	23 569	22 175	22 918	32	31	11	10	12	19	12	14	17
Total	304 630	681 246	1 923 022	1 992 944	2 042 009	1 877 785	2 063 156	2 260 721	2 276 677	2 474 614	2 372 857	2 597 289	2 903 292	3 207 248	28	44	45	46	47	52	58	57	60	69	80	75	74	75

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

Cuadro I.A1.6

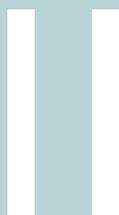
América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2002-2023

(En millones de dólares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Antigua y Barbuda	14	13	15	17	2	2	2	4	5	3	4	6	6	14	38	12	-1	-11	2	-15	7	7
Argentina	-627	774	676	1 311	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 055	890	1 921	875	1 787	1 156	1 726	1 523	1 177	1 544	2 090	2 961
Bahamas	40	72	169	143	333	459	410	217	150	524	158	277	2 679	170	359	151	117	148	157	66	226	...
Barbados	25	25	54	157	44	82	73	27	345	556	39	40	-229	52	-194	-28	9	28	8	28
Belice	0	0	0	1	1	1	3	0	1	1	1	1	3	0	2	0	1	2	4	2	1	2
Bolivia (Estado Plurinacional de)	3	3	3	3	3	4	5	-4	-29	0	77	-255	-33	-2	89	80	-84	48	-111	91	-81	257
Brasil	2 479	229	9 822	2 910	28 798	17 061	26 115	-4 552	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	28 252
Chile	0	1 819	1 951	1 997	2 027	4 361	8 463	5 806	8 561	16 892	19 935	9 323	10 080	15 851	7 876	2 535	1 847	10 345	6 398	14 573	13 206	6 278
Colombia	857	938	192	4 796	1 268	1 279	3 085	3 505	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	1 175
Costa Rica	132	152	206	150	219	430	197	274	318	405	894	804	424	414	493	273	581	24	459	447	613	987
Dominica	1	0	1	13	3	7	0	1	1	0	0	2	-2	-12	1	-1	0	0	0	2	-1	-1
El Salvador	-26	19	-3	113	-26	95	79	3	112	-96	-36	66	200	98	132	-385	-413	61	384	427	-131	-92
Granada	3	1	1	3	6	16	6	1	3	3	3	1	7	19	17	4	18	24	-19	-9	12	13
Guatemala	0	0	0	0	0	0	17	31	50	80	44	30	55	183	209	196	201	180	149	476	723	665
Honduras	7	12	-6	1	1	2	-1	4	-1	2	208	77	390	365	247	-94	485	419	-105	288	21	228
Jamaica	74	116	52	101	85	115	76	61	58	75	90	75	59	34	270	34	13	446	7	56	60	-4
México	-3 036	1 161	4 559	5 835	6 676	8 332	688	11 663	17 895	11 573	18 775	18 032	5 594	10 978	7 870	3 045	12 245	6 084	5 033	-207	17 323	758
Panamá	0	0	0	0	0	0	0	0	0	176	-274	331	329	1 091	933	-338	570	725	-2 535	-9	125	786
Paraguay	0	0	0	0	0	0	33	63	143	-11	-91	176	448	260	290	431	-2	-125	40	217	-53	-86
Perú	0	-60	0	0	0	-66	-736	-411	-436	-343	2 308	237	837	-663	1 526	1 422	-790	-500	1 880	1 969	-587	1 476
Saint Kitts y Nevis	1	2	7	11	4	6	6	5	3	2	2	2	5	-5	-3	6	29	12	3	0	5	1
San Vicente y las Granadinas	0	0	0	1	1	2	0	1	0	0	0	0	5	8	-9	21	7	5	2	0	-1	-2
Santa Lucía	5	5	5	4	4	6	5	6	5	4	4	3	-32	23	12	-6	-9	45	-6	-18	-19	-3
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2	12	92	1	-9	-13	10
Trinidad y Tabago	106	225	25	341	370	0	700	0	0	67	189	63	-18	128	-25	-12	65	114	98	770	1 354	633
Uruguay	-14	-15	-18	-36	1	-89	11	-16	60	7	4 154	-2 058	1 838	1 898	1 308	4 724	2 456	79	-491	1 940	5 567	-4 739
Venezuela (República Bolivariana de)	1 026	1 318	619	1 167	1 524	-495	1 311	2 630	2 492	-370	4 294	752	1 024	-399	-1 041	-2 234	-661
Total	1 069	6 811	18 333	19 037	43 782	33 114	41 939	20 030	62 947	55 525	53 310	52 170	50 096	38 736	41 397	36 019	25 570	45 742	10 801	42 049	77 188	39 564

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 19 de julio de 2024.

CAPÍTULO



Políticas para atraer inversión extranjera directa y promover sus efectos positivos en la economía

Introducción

A. Efectos de la IED en las economías de destino e instrumentos de atracción

B. Experiencias internacionales

C. Políticas de atracción de IED en América Latina y el Caribe

D. Conclusiones y lineamientos

Bibliografía

Anexo II.A1

Introducción

La evolución de los sistemas económicos en las últimas décadas, caracterizadas por la profundización de la globalización, el aumento de la internacionalización de las empresas y la disminución de las barreras a los flujos transfronterizos de capital, entre otros fenómenos, ha redundado en el aumento de la inversión extranjera directa (IED) en las diversas regiones de la economía mundial¹. A estos fenómenos se suma el desarrollo de las cadenas globales de valor, que representan casi el 50% del comercio mundial, han mostrado una enorme resiliencia ante las recientes disrupciones en los sistemas económicos (como la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19)) y están estrechamente relacionadas con la IED. La IED es uno de los principales medios utilizados por las empresas multinacionales para la creación, el establecimiento y el desarrollo de sus cadenas globales de valor (Crescenzi y Harman, 2022; Gereffi, 2022; Iammarino y McCann, 2018).

La globalización y el dinamismo creciente de la IED han aumentado el interés de diversos actores públicos, privados y académicos en el impacto que esta puede tener en el desarrollo de los países y sus territorios. Si bien la IED puede considerarse una importante fuente de financiamiento para que los países en desarrollo alcancen los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), existe un contraste muy marcado entre las tendencias de sostenibilidad observadas en los mercados mundiales de capitales y la creciente brecha de inversiones en los sectores relacionados con los ODS (OCDE, 2022; UNCTAD, 2023). Específicamente, y en línea con Salazar-Xirinachs y Llinás (2023), la IED está llamada a desempeñar un papel preponderante en las políticas de desarrollo productivo de los países de América Latina y el Caribe y sus territorios para abordar el reto estructural del estancamiento, e incluso la disminución, de la productividad.

En este capítulo se presentan algunas lecciones extraídas de la literatura y de estudios de caso realizados por la propia Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para determinar las políticas más eficaces para atraer IED, promover sus efectos positivos en el desarrollo productivo, sostenible e inclusivo de la economía receptora y evitar aquellos negativos.

Los efectos positivos se evalúan desde la perspectiva de los ODS en todas sus dimensiones (económica, social y ambiental) pero, en particular, desde el punto de vista del desarrollo productivo. ¿En qué medida las estrategias orientadas a la IED fueron funcionales al cumplimiento de esos objetivos? Con este propósito, en la sección A se presenta una breve revisión de la literatura sobre los efectos de la IED en las economías de destino, así como sobre los principales instrumentos utilizados para atraerla. En la sección B se describen y analizan los marcos de políticas, programas e instrumentos aplicados en cuatro casos internacionales de referencia: Polonia, Malasia, Türkiye y Sudáfrica. En dicha sección se señalan algunas lecciones interesantes de política para los países de América Latina y el Caribe. En la sección C se investiga el papel de uno de los instrumentos específicos de promoción y potenciación de la IED: las agencias de promoción de inversiones. A través de un trabajo de recolección de información primaria sobre algunas agencias de promoción de inversiones latinoamericanas y caribeñas, se busca comprender la manera en que llevan a cabo sus funciones y se alinean con los objetivos de desarrollo —en particular, los de desarrollo productivo— de los países de la región. Por último, en la sección D se presentan algunas conclusiones y lineamientos para orientar a los países de la región y sus territorios acerca de los “qué” y los “cómo” que subyacen a los esfuerzos en materia de IED.

¹ La literatura sobre el tema es extensa. Entre otros trabajos, véanse Crescenzi y Iammarino (2017), Esquivel y Larrain (2001), González y Hernández (2008), Oman (2000), Ozturk (2007) y Sunesen (2009).

A. Efectos de la IED en las economías de destino e instrumentos de atracción

1. La IED como factor de desarrollo productivo sostenible e inclusivo

La IED afecta la actividad económica de diversas formas, según el tipo de inversión, el sector y el contexto institucional y de políticas en que se inserte². A continuación se presenta una breve revisión de la literatura acerca de los efectos directos e indirectos de la IED en la economía receptora. Los efectos directos se producen a través de la formación bruta de capital, la creación de empleos y las exportaciones. Los efectos indirectos tienen lugar por medio de efectos tecnológicos o productivos indirectos y eslabonamientos regresivos y progresivos con las empresas que actúan en el país, así como por vía de una mayor competencia en el mercado local.

Un primer aspecto que se debe considerar es el impacto de la IED en el crecimiento económico. Cabe destacar que los resultados divulgados en la literatura con respecto a este tema, así como en relación con los efectos de la IED en otras áreas (como el empleo y las exportaciones), varían significativamente de un estudio a otro, en parte debido a las diferencias relacionadas con los países incluidos, los períodos examinados y la metodología utilizada. Según Padilla Pérez y Gomes Nogueira (2015), la IED tiene el potencial de generar una serie de efectos cualitativos y cuantitativos en los países receptores. En términos cuantitativos, la IED puede contribuir a la productividad y a la formación bruta de capital, además de facilitar la creación de empleo de calidad, impulsando la mejora del mercado laboral y el bienestar social. Asimismo, la IED puede mejorar la balanza de pagos de un país, al incrementar las exportaciones y permitir el acceso a nuevas fuentes de financiamiento, fortaleciendo así la posición financiera externa. Por otra parte, en términos cualitativos, la IED fomenta la transferencia de tecnología, impulsando así el desarrollo de capacidades tecnológicas locales y la formación de capital humano. Esto a su vez estimula la innovación en productos y procesos, generando ganancias de productividad y competitividad que benefician a la economía receptora en su conjunto.

A pesar de lo expuesto, no parece existir un consenso entre los investigadores acerca del impacto de la IED en el crecimiento económico (Mamingi y Martin, 2018). Según Ozturk (2007), que analizó más de 50 estudios empíricos sobre el tema desde 1986, aunque en muchas investigaciones se encuentra un vínculo positivo entre la IED y el crecimiento de los países relativamente menos desarrollados, el efecto no es claro en el caso de los países desarrollados. Chowdhury y Mavrotas (2006), que utilizan métodos econométricos para detectar causalidad, no encuentran evidencia empírica de causalidad entre la IED y el producto interno bruto (PIB) en el caso de Chile, pero observan una relación bidireccional en el caso de Malasia y Tailandia. Los autores concluyen que la relación entre la IED y el crecimiento debe investigarse caso por caso, a nivel del país. Adeniyi y otros (2012) llegan a una conclusión similar tras analizar las economías de África. Esta conclusión es consistente con las revisiones realizadas años antes por De Mello (1997) y Crespo y Fontoura (2007), que plantean que la evaluación de los efectos de la IED debe hacerse a la luz del contexto y las políticas aplicadas en cada país.

Ullah y otros (2023) examinan empíricamente el impacto de la IED sectorial en el crecimiento y el papel de las normas de la economía receptora, sobre la base de datos de 85 países de tres regiones en desarrollo (Asia, América Latina y el Caribe y Asia Sudoriental) relativos al período de 1996 a 2019. Estos autores señalan que el impacto de la IED en la economía varía según el sector de destino y

² Véase un análisis de los distintos efectos de la IED sobre las economías receptoras en Borensztein, De Gregorio y Lee (1995), Chowdhury y Mavrotas (2006), Crespo y Fontoura (2007), De Mello (1997) y Ozturk (2007).

el nivel de ingreso de los países. Como corolario, para ser efectivas, las políticas de IED deben ser específicas para cada sector —es decir, tener en cuenta los factores de atracción o las barreras de entrada más relevantes y los beneficios esperados de la IED— y favorecer a los sectores con mayor potencial para generar efectos indirectos y encadenamientos, como los más intensivos en tecnología. En la misma línea pero con un abordaje a menor escala, Pasali y Chaudhary (2020) encuentran que los efectos de la IED varían según las características de las empresas.

Otro factor de gran importancia para determinar la magnitud de los efectos indirectos es la capacidad de absorción de la economía receptora. Esta capacidad depende de la habilidad de las empresas y los agentes que actúan en los sectores productivos y de las agencias de innovación e investigación y desarrollo (I+D) para reconocer el valor de la información externa, adoptarla, internalizarla y utilizarla con el fin de impulsar el crecimiento de la productividad y la innovación (Cohen y Levinthal, 1990; Mamingi y Martin, 2018; Ozturk, 2007). La IED solo genera derrames tecnológicos importantes cuando hay suficiente capacidad de absorción en la economía receptora (Crespo y Fontoura, 2007; Mamingi y Martin, 2018; Ozturk, 2007; Ullah y otros, 2023). En línea con lo anterior, la capacidad de absorción depende de la existencia de una red de organismos públicos y privados que apoyen la ciencia y la tecnología, un marco de estrecha interacción y coordinación entre dichos organismos y las empresas del sector productivo que facilite la innovación y la difusión de tecnología, y un sistema de educación y formación capaz de proveer la mano de obra calificada y los profesionales necesarios para una economía en transformación. A su vez, esta red de instituciones e interacciones virtuosas requiere políticas de desarrollo productivo que las promuevan y que articulen la inversión pública y privada en una relación de complementariedad (*crowding in*). Por último, la estabilidad macroeconómica, la calidad de las instituciones y la transparencia y la eficiencia de la regulación, entre otros aspectos, también constituyen condiciones necesarias para que exista dicha capacidad de absorción.

No todos los efectos de la IED son positivos. En algunos casos puede haber un impacto negativo en la economía local, como cuando la IED lleva a una concentración de mercado que destruye capacidades o redes de producción locales, sobre todo en inversiones de nueva planta (*greenfield*)³; cuando exacerba la desigualdad de ingresos y la explotación predatoria de los recursos naturales; cuando promueve cambios en la propiedad de empresas nacionales innovadoras, cuyos equipos de innovación se transfieren al exterior o se eliminan, o cuando la IED está acompañada de prácticas ambientales y laborales regresivas, que las empresas multinacionales no pueden aplicar en sus propios países de origen pero transfieren a los países más pobres donde las normas son más laxas. Asimismo, cabe señalar que el efecto positivo en las exportaciones puede ser reducido si las exportaciones de las empresas multinacionales son muy intensivas en importaciones (lo que también es un reflejo de encadenamientos débiles con la economía local). Esto podría determinar que el valor agregado nacional en las exportaciones sea relativamente bajo. Otro efecto negativo que se debe considerar se produce cuando las utilidades de las empresas multinacionales pueden remitirse fácilmente a los países de la casa matriz (Nam y Ryu, 2023).

Así, Crescenzi y Harman (2023) observan algunas consecuencias potencialmente adversas relacionadas con las inversiones de las empresas multinacionales como, por ejemplo, los efectos negativos en la creación neta de empleo, cuando los empleos generados por las empresas multinacionales no compensan la pérdida de empleo ocasionada por el incremento de la competencia debido a la tecnología más avanzada de las empresas extranjeras. Si bien el progreso técnico es clave para la supervivencia de la industria a largo plazo y esta debe necesariamente incorporarlo, es posible que el efecto disruptivo de la IED genere desempleo y tensiones a corto plazo. Hay que considerar también los costos fiscales que pueden existir debido a los incentivos fiscales, tributarios o de otro tipo concedidos a las empresas multinacionales para que se instalen en un determinado país o región (Morales, Guerrero y López, 2009), que se abordan más adelante.

³ Las inversiones de nueva planta son un tipo de IED en la que una empresa invierte en la construcción o creación de nuevas instalaciones de producción o servicios en un país extranjero.

Con respecto al potencial aumento del grado de concentración de los mercados mencionados anteriormente, es importante considerar que los rendimientos crecientes por economías de escala estáticas o dinámicas —a las que, con frecuencia, solo pueden acceder las grandes empresas extranjeras— pueden poner a las empresas locales en una posición muy desventajosa, en nichos de baja intensidad tecnológica o simplemente excluirlas del mercado. En un estudio de caso en España basado en datos de 1.799 empresas manufactureras en el período 1990-2002, García y otros (2022) encontraron que, en los sectores donde el flujo de IED era más elevado, el desempeño innovador de las empresas locales disminuía en lugar de aumentar.

Por otra parte, al tener en cuenta los ODS, la evaluación del impacto de la IED debe ampliarse para incluir sus efectos más allá del crecimiento y la productividad. Gam, Oanh y Dang (2023) abordan la relación entre la desigualdad de ingresos y la IED en 36 países en desarrollo entre 2008 y 2020 y muestran efectos negativos en la igualdad, sobre todo cuando la IED se concentra en algunas regiones. En la literatura también hay ejemplos en los que la IED no respeta algunos aspectos relacionados con los derechos humanos, como el trabajo infantil, o con el cuidado del medio ambiente, que en cambio se cumplen en los países de origen.

En suma, la relación entre la IED, el desarrollo productivo y el crecimiento y los ODS depende, en gran medida, de la orientación de la IED y de la capacidad de absorción de tecnología del país de que se trate. La IED solo se orientará hacia sectores de mayor valor agregado e intensidad tecnológica si en el país ya existe una base de capacidades productivas y tecnológicas internas que la complementen. Asimismo, la IED solo cumplirá la función que de ella se espera en el marco de los ODS si existen políticas de desarrollo productivo que orienten esta inversión y generen las intervenciones, las gestiones y los instrumentos necesarios para lograr una transformación productiva de la economía, encaminada hacia actividades más intensivas en conocimientos y procesos más respetuosos de los límites ambientales, que produzcan además efectos positivos en materia de inclusión. Sin esas políticas de desarrollo productivo que busquen la articulación en los sectores y entre ellos, la IED solo aprovechará las ventajas comparativas estáticas y, en el extremo, propenderá a aprovechar la mano de obra barata o los recursos ambientales con un costo social, ambiental y a menudo político que puede ser negativo para los ODS. La medida en que los países logran poner la IED al servicio de un desarrollo productivo sostenible e inclusivo es la interrogante principal que se aborda en las secciones siguientes.

2. El papel de las políticas de atracción de IED en la promoción de las inversiones

Otro aspecto que ha generado mucho interés en la literatura son los factores determinantes y las políticas de atracción de la IED porque, como se mencionó, están estrechamente relacionados con la calidad y el impacto de la IED.

Gligo (2007) y la CEPAL (2007) ofrecen una clasificación sumamente útil de las políticas de atracción de IED, que ilumina el debate acerca de los instrumentos, la atracción y los efectos. Las políticas denominadas “pasivas” son aquellas que simplemente facilitan las inversiones orientadas a aprovechar el tamaño del mercado o las ventajas comparativas estáticas, como los recursos naturales o la mano de obra barata. El éxito de estas políticas se mide por el volumen de inversiones que atrae. Ahora bien, cada vez más, los países se preocupan por la calidad de la inversión y sus efectos en algunas variables clave, como el sector externo o el empleo. Las políticas que responden a demandas más sofisticadas de calidad de la inversión se denominan “activas”, porque procuran atraer un cierto tipo de inversión y crear incentivos para ello en sectores en los que no existen ventajas comparativas estáticas. Los estímulos de este segundo grupo de políticas son más selectivos y exigen una institucionalidad más desarrollada, como un organismo dedicado a la atracción de IED. Además,

dichas políticas deben tener en cuenta los estímulos similares ofrecidos por otros países que compiten para atraer inversiones hacia los mismos sectores. Por último, las políticas denominadas “integradas” son aquellas que hacen de la atracción de IED una parte integral de la estrategia de desarrollo productivo sostenible, definido de forma amplia, al incorporar elementos de inclusión, productividad y protección del ambiente. Podría decirse que las políticas integradas son políticas activas que se diseñan como parte de una política de desarrollo productivo más amplia, coordinadas e insertas en una estrategia de desarrollo productivo a largo plazo. Estas políticas pueden incluir instituciones de promoción de capacidades e I+D a nivel nacional (como las políticas educativas y de formación técnica en general), subnacional o local (como la promoción de iniciativas clúster caracterizadas por la cooperación y los flujos de conocimientos dentro de un sector o territorio, que crean bienes públicos específicos para dicho sector o territorio⁴).

A continuación se examinan brevemente los datos disponibles acerca de estas políticas. Se observa que, mientras en las economías latinoamericanas y caribeñas se han aplicado políticas pasivas y activas (en particular estas últimas), los casos más exitosos corresponden a las políticas integradas, de las cuales China y la República de Corea ofrecen muy claros ejemplos. Asimismo, es importante diferenciar los casos en que las políticas activas son una mera transferencia de rentas de los casos en que se busca reforzar las bases de la competitividad a más largo plazo.

En diversos estudios se ha buscado determinar los factores involucrados en la atracción de IED (Altomonte y Guagliano, 2001). Un elemento particularmente preocupante es el tipo de competencia en el que se embarcan los países o incluso los territorios subnacionales para obtener la radicación de los capitales extranjeros. Según Oman (2000), es esperable que un potencial inversionista alimente una disputa entre dos territorios o países por la radicación de su proyecto, con altos costos para estos. Al respecto, Esquivel y Larraín (2001) definen los instrumentos de que dispone un país para atraer IED y los agrupan en dos tipos: i) factores institucionales o estructurales y ii) políticas de incentivos. Los primeros se relacionan con la mejora de los elementos fundamentales macroeconómicos, la provisión de infraestructura, el perfeccionamiento del marco legal y regulatorio, el aumento del nivel de educación y adecuación de la fuerza laboral. Los segundos son básicamente de tres tipos: fiscales (suponen privilegios fiscales para las empresas establecidas a través de la IED); financieros (a través de subsidios o apoyo económico a la producción), y políticas de promoción (el gobierno, generalmente a través de las agencias de promoción de inversiones, actúa como facilitador de la IED) (véase el cuadro II.1).

A los dos factores anteriores se debería sumar la interacción entre las políticas de incentivos (que no necesariamente se otorgan solo a las empresas extranjeras, ya que pueden formar parte de una política de inversión más general) y la construcción de las bases estructurales e institucionales para recibir la IED de forma eficiente. Si los incentivos se aplican de manera adecuada, es posible que modifiquen estas bases de forma favorable, lo que podría aumentar la atracción de inversiones de mayor calidad y generar efectos positivos en el desarrollo. Más aún, si estos incentivos y mejoras estructurales fueran consecuencia de la adopción de una agenda de desarrollo productivo generarían un ciclo virtuoso de crecimiento y productividad, pues se pasaría de las políticas de atracción de IED activas a las integradas. En efecto, una agenda de desarrollo productivo centrada en un sector específico se convierte en un atractivo adicional para los inversionistas extranjeros de dicho sector. Esto se podría viabilizar, por ejemplo, en el contexto de las iniciativas clúster. Esta agenda podría ofrecer soluciones a problemas específicos, actuales o futuros, que el inversionista necesitaría abordar. Estas soluciones no solo serían cruciales para que el inversionista tome la decisión de invertir, sino también para aumentar el rendimiento de sus inversiones. A largo plazo, esta interacción es una de las piedras angulares del éxito de la política de atracción de IED y de las políticas de promoción de inversiones en general.

⁴ Véase una descripción de la manera en que las gestiones de atracción de inversión se articulan con las iniciativas clúster en el caso de la Región Metropolitana Bogotá-Cundinamarca en Llinás (2021).

Cuadro II.1

Instrumentos y herramientas de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED)

Factores institucionales o estructurales		<ul style="list-style-type: none"> – Estabilidad macroeconómica – Transparencia y Estado de derecho – Apertura y predictibilidad – Provisión de infraestructura – Fuerza laboral adecuada – Políticas de desarrollo productivo, incluidas políticas tecnológicas, agencias de innovación, sistema de educación y capacitación, promoción de iniciativas clúster y redes institucionales de cooperación (sobre todo en innovación y difusión de innovaciones) que generan un ambiente propicio a la diversificación y la sofisticación productiva
Políticas de incentivos	Incentivos fiscales	<ul style="list-style-type: none"> – Reducción del impuesto de sociedades – Reducción o deducción de impuestos sobre la renta – Exención temporal de impuestos (moratoria fiscal) – Exención de impuestos laborales – Exención de impuestos de importación sobre bienes de capitales y equipos, entre otros – Desgravación de la inversión o créditos fiscales a la inversión
	Incentivos financieros	<ul style="list-style-type: none"> – Subsidios directos (subvenciones a la inversión) – Garantías gubernamentales – Seguros gubernamentales con tasas privilegiadas o bonos de inversión del gobierno
	Políticas de promoción	<ul style="list-style-type: none"> – Ventanilla única – Búsqueda activa de inversionistas estratégicos – Construcción de la imagen o marca país – Programas de asistencia posterior y seguimiento de inversiones – Promoción de políticas

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de G. Esquivel y F. Larraín, *¿Cómo atraer inversión extranjera directa?*, Caracas, Corporación Andina de Fomento (CAF), 2001; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Policy Framework for Investment: A Review of Good Practices*, París, OECD Publishing, 2006; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "Tax incentives and foreign direct investment: a global survey", *ASIT Advisory Studies*, N° 16, Ginebra, 2000; y UNCTAD, "Incentives", *UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements*, Ginebra, 2004.

En líneas generales, mientras parece haber consenso sobre los beneficios de la IED si se aplican los instrumentos relacionados con factores institucionales o estructurales, se expresan algunas reservas en el caso de los incentivos, pues se argumenta que tenderían a producir costosas disputas por un espacio. Más aún, la aplicación de algunos incentivos podría no ser efectiva. Por ejemplo, en un estudio realizado por Delevic (2020) para el caso de Serbia, se encontró que la política de incentivos a la IED, condicionada a la generación de puestos de trabajo en la economía de destino, no lleva necesariamente a un patrón de crecimiento sostenible ya que, de no existir las condiciones para el desarrollo de efectos multiplicadores o externalidades, este enfoque no crea un patrón de crecimiento del empleo sostenible.

Sin embargo, los incentivos son herramientas de atracción de IED ampliamente utilizadas en países y territorios de todo el mundo. Entre otras cosas, esto se debe a problemas de coordinación, como la falta de reglas aceptadas por los distintos países que ayuden a evitar juegos de suma negativa en la carrera de subsidios para atraer la inversión. Las variables políticas también cuentan, como indican los hallazgos de Jensen y otros (2014), que argumentan que, en los casos estudiados, la oferta de incentivos puede tener un impacto positivo en la probabilidad de reelección de los políticos. Ahora bien, los recursos correspondientes a los incentivos concedidos a las empresas multinacionales podrían ser más beneficiosos y eficientes si se destinaran a la provisión de bienes públicos y, en particular, bienes públicos específicos para el sector y el territorio. Asimismo, los incentivos ponen en desventaja a los inversionistas ya establecidos (nacionales o extranjeros) que no acceden al beneficio. Esto puede dar lugar a "viajes de ida y vuelta", cuando los inversionistas se van del país para luego volver como "nuevos" y obtener así los beneficios otorgados a las nuevas inversiones (Oman, 2000).

Con respecto a la concesión de incentivos a la inversión en general, y no necesariamente relacionados con la atracción de IED, Bartik (2019) analiza el caso de los Estados Unidos y afirma que el uso de incentivos tendría sentido en tres casos específicos: i) cuando se otorgan en forma de servicios empresariales

personalizados, también conocidos como servicios de extensión tecnológica (servicios de asesoramiento relacionados con, por ejemplo, la definición de nuevos mercados o la adopción de nuevas tecnologías), ii) cuando privilegian a regiones con altas tasas de desempleo, o iii) cuando se dirigen a clústeres de alta tecnología. Según el autor, los beneficios otorgados podrían recuperarse mediante la reducción del número de personas desempleadas, el aumento de la productividad nacional y el incremento de la recaudación a través de la tributación de las empresas. Sin embargo, el autor discute la viabilidad fiscal de su implementación *de facto*, o incluso su constitucionalidad, debido a que la regulación del tipo de incentivos otorgados por los estados podría vulnerar la autonomía que les proporciona el sistema federal.

En el caso de América Latina y el Caribe, y en línea con lo argumentado previamente, Morales, Guerrero y López (2009) sostienen que si bien las medidas adoptadas para atraer IED presentan efectos positivos, los incentivos tributarios y de política no atraen IED por sí solos, sino que deben formar parte de un programa más completo que comprenda estabilidad macroeconómica, inversión social y modernización de la infraestructura. Este argumento se fortalece al considerar la evidencia de que, para definir el lugar donde se van a establecer, los inversionistas toman una decisión en dos etapas (Oman, 2000): en primer lugar, buscan lugares que cumplan con sus requisitos fundamentales y luego, a partir de la lista de lugares preseleccionados, buscan aquel que les ofrezca las mejores condiciones. Es en ese momento que las ofertas discrecionales de los gobiernos entran en juego y comienzan a tener efecto.

Esquivel y Larraín (2001) argumentan que las políticas de incentivos suelen ser sumamente costosas para los países, mientras que las destinadas al fortalecimiento de la infraestructura en capital físico y humano presentarían efectos indirectos beneficiosos que no solo afectarían la IED sino también la inversión nacional y la actividad económica en general. Asimismo, existe una extensa literatura en la que se analiza la evidencia sobre la importancia de los aspectos institucionales y de gobernanza para la atracción de flujos de IED, cuyos resultados sugieren que mejorar la calidad de las regiones —incluidos los indicadores de desarrollo humano— en estas áreas favorece la atracción de IED (Crescenzi y Harman, 2023). En esta línea, Nam y Ryu (2023) plantean que muchos países en desarrollo tienen marcos regulatorios débiles o poca capacidad para hacer cumplir las leyes existentes, lo que permite el uso de la IED en actividades que pueden dañar el medio ambiente o violar los derechos humanos. Al mismo tiempo, la corrupción puede contribuir a facilitar estas actividades a través de la IED. Por lo tanto, la calidad de las normas es esencial para gestionar la IED y salvaguardar los derechos humanos y el medio ambiente, así como para aumentar los estándares de vida. Una buena gobernanza protegería contra estos efectos negativos.

Así, la importancia de mejorar la gobernanza y la capacidad de absorción de la economía receptora de IED se subraya en muchos de los estudios sobre el tema. Ello no solamente serviría para incrementar la atracción de IED, sino también para habilitar y promover los efectos indirectos positivos que esta pueda generar.

A partir de los hallazgos de un estudio sobre los efectos de la IED en la productividad de las empresas nacionales en Viet Nam, Nguyen y otros (2020) argumentan que para captar los beneficios de los efectos indirectos positivos de la IED es necesario aumentar las capacidades de la fuerza de trabajo local y crear más programas de capacitación y oportunidades para reducir la brecha tecnológica, es decir, para incorporar las innovaciones generadas en los países avanzados y difundirlas en la economía nacional. El apoyo del gobierno se vuelve fundamental en lo que respecta a la inversión en educación, I+D e infraestructura, a fin de incrementar la capacidad de absorción de las empresas locales. Brunini Fuentes (2022) llega a conclusiones similares pues, al examinar el caso del Uruguay en el período 2007-2017, no encontró un aumento en la calidad de las exportaciones de las empresas locales ante un crecimiento de la IED. Al respecto, concluye que los resultados encontrados podrían sugerir la necesidad de potenciar las interrelaciones entre las empresas extranjeras y las locales, de manera que estas últimas se beneficien de los derrames horizontales y verticales de las primeras. Desde el punto de vista de las políticas públicas, por ejemplo, se podría contribuir a dicho objetivo mediante el desarrollo de programas de proveedores.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2021) plantea resultados y recomendaciones similares en relación con las políticas de género. Los mecanismos de transmisión de los derrames positivos, especialmente en lo que respecta a las políticas y prácticas de género, dependen de condiciones específicas del país y del sector. En un estudio particular de los casos de Bangladesh, el Brasil, Costa Rica, Sudáfrica y Viet Nam se subraya la importancia de las políticas y los programas destinados a aumentar la capacidad de absorción local.

Por lo tanto, a partir de esto, parece existir cierto acuerdo en la literatura sobre el tipo de competencias que los territorios deben desarrollar para la atracción de IED si desean obtener efectos positivos en el desarrollo económico local. Esto significa que una política de atracción de IED que no esté asociada a una política gubernamental más amplia, relacionada con el desarrollo productivo del país y sus territorios, no tendrá los efectos positivos esperados en materia de desarrollo.

En un análisis econométrico basado en una muestra de más de 90 países, Esquivel y Larraín (2001) encuentran evidencia de que si bien los factores estructurales de los países, como el tamaño y las características geográficas, influyen en la atracción de IED, las políticas económicas y la calidad de las instituciones resultan determinantes⁵.

Al respecto, Oman (2000) argumenta que, para los gobiernos, puede ser contraproducente ofrecer incentivos costosos si los fundamentos económicos de la región no cumplen con los requisitos básicos de los inversionistas a largo plazo, pues la región atraería inversionistas inapropiados. Al mismo tiempo, si la región no presenta los fundamentos mínimos, la oferta de incentivos puede deteriorar la credibilidad de los gobiernos y disminuir su capacidad de atraer inversionistas más sólidos a largo plazo. Por otra parte, la elección de incentivos incorrectos puede volver el proceso de construcción de políticas más vulnerable a la mera búsqueda de rentas e incluso a la corrupción, en detrimento de la modernización del Estado, la democracia y el desarrollo de los territorios. Para avanzar en la dirección correcta se podría considerar un trabajo de cooperación internacional a fin de establecer reglas de comportamiento basadas en estándares sociales y ambientales en los mecanismos de atracción de IED.

3. A modo de conclusión: las políticas de atracción de IED deben formar parte de una estrategia de desarrollo productivo coordinada

En la sección anterior, en la que se revisa información internacional sobre la atracción de IED y sus efectos, se indica que el tema continúa siendo objeto de intenso debate e investigación. Esta situación se atribuye, en parte, a limitaciones metodológicas y a la falta de datos suficientemente detallados, que impiden la disponibilidad de información sobre la IED a nivel local, sectorial y subsectorial y, en consecuencia, dificultan la estimación precisa de sus efectos. Si bien los resultados son dispares y varían considerablemente entre períodos, países y sectores, existen algunos hallazgos que se repiten y pueden considerarse lecciones consolidadas.

Un primer aspecto es que el potencial de la IED de afectar el crecimiento económico es mayor si el país receptor cuenta con una capacidad de absorción adecuada. En general, los países menos desarrollados carecen de la capacidad de absorción inicial necesaria para obtener los mejores resultados a partir de la IED. Esta capacidad no solo depende de aspectos macroeconómicos, institucionales y de buena gobernanza, sino también de los sectores involucrados y las políticas existentes para promover, regular y gestionar la IED.

En consecuencia, se resalta que las políticas de atracción de IED deben formularse de acuerdo con las características específicas del país, el territorio y los sectores de que se trate. La información indica que las políticas de atracción de IED centradas en el fortalecimiento de los factores institucionales

⁵ Véanse también De Mello (1997) y Crespo y Fontoura (2007).

o estructurales de un país, incluidas en particular las políticas de desarrollo productivo, suelen ser más exitosas en la promoción del bienestar social que aquellas basadas solamente en incentivos. Según la clasificación de las políticas para la IED sugerida por Gligo (2007) y la CEPAL (2007), estas deben ser integradas y no solamente activas.

Las políticas en materia de IED deben reducir la concentración territorial y de mercados, en particular abriendo espacios para las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes). Al analizar el ejemplo del País Vasco, Monge González y Salazar-Xirinachs (2016) destacan la importancia de la articulación de actores privados heterogéneos (grandes y pequeñas empresas) con actores públicos en torno al desarrollo tecnológico para maximizar la capacidad de atraer inversión de calidad y los efectos indirectos en todo el tejido productivo, y no solo en las empresas líderes. En el caso estudiado, esto se produce en el contexto del desarrollo de centros de creación de conocimiento (como las universidades) y centros de apoyo tecnológico para las empresas.

En este sentido, debe evitarse la competencia mediante incentivos “costosos”, que a menudo pueden redundar en una convergencia a la baja, a través de la flexibilización innecesaria de estándares o la introducción de distorsiones innecesarias en la colocación de inversiones, que debilitan las finanzas públicas (Oman, 2000). Las disputas por la IED pueden significar una distribución subóptima de los beneficios indirectos en la economía local, sobre todo si en esa competencia se dejan de lado los derechos laborales o ambientales (González y Hernández, 2008; Oman, 2000).

Las políticas de desarrollo productivo presentan dos elementos clave para reducir el riesgo de convergencia a la baja: por una parte, las políticas de fortalecimiento del ecosistema de innovación, que generan otros factores de atracción de inversiones más allá de los subsidios y, por otra, la creación de mecanismos de cooperación y coordinación internacional y subnacional para evitar la tentación de que cada unidad busque su propio beneficio a expensas del conjunto, como en el dilema del prisionero, en el que el resultado, en caso de ausencia de cooperación, es subóptimo para todos. La eficacia de las políticas públicas en el fortalecimiento de capacidades y la coordinación de diferentes actores es fundamental. Mas allá de las declaraciones o intenciones, o de la cantidad de agencias de promoción que existan, lo que realmente importa es el peso político que estas agencias y actores tienen en las políticas de desarrollo productivo. Como se señala en la sección siguiente, las intervenciones al más alto nivel político, incluso a nivel presidencial, desempeñan un papel más significativo en la estrategia de desarrollo que un conjunto de instituciones descoordinado, con pocos recursos y poca influencia en el Poder Ejecutivo.

En relación con los efectos de la IED en el desarrollo, cabe destacar que las políticas integradas de atracción y potenciación de la IED deben tener como referencia los ODS en todas sus dimensiones, incluido el reconocimiento de sus repercusiones en los derechos humanos (Voss, 2020) y la sostenibilidad, y no solamente sus efectos en la producción.

B. Experiencias internacionales

Como se señaló en la sección anterior, los flujos de IED producen distintos efectos según las condiciones específicas del país receptor, el sector de destino y las políticas e instrumentos utilizados para atraerla. Al mismo tiempo, esas condiciones específicas promueven la atracción de IED, generando así un ciclo virtuoso para los países con condiciones favorables. No obstante, este camino se vuelve más complejo para aquellos que carecen de tales condiciones. En este último grupo, al que suelen pertenecer los países de América Latina y el Caribe, la implementación de instrumentos de atracción de IED debería maximizar el impacto de dichos flujos, con miras a crear condiciones propicias tanto para su atracción como para su aprovechamiento. La IED debería ponerse al servicio de la transformación productiva e interactuar positivamente con el resto de las políticas de desarrollo productivo, a fin de contribuir a la diversificación y sofisticación de las estructuras productivas.

En esta sección se presentan algunos estudios de caso para ilustrar el diseño de estrategias distintas para diferentes contextos. Con este fin, se investigaron diversos instrumentos y estrategias de atracción de IED empleados en cuatro países de otras regiones del mundo: las zonas económicas especiales de Polonia, el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 de Malasia, la actuación de la Oficina de Inversiones de Türkiye y el uso de la IED para el desarrollo social y productivo en Sudáfrica. Estos países se seleccionaron sobre la base de sus distintas experiencias en la elaboración de estrategias para la atracción de IED, a fin de buscar elementos útiles para la formulación de políticas de atracción de IED en los países de América Latina y el Caribe. Además, se consideraron aspectos como la diversidad geográfica, el contexto histórico y las similitudes y diferencias socioeconómicas con los países de la región.

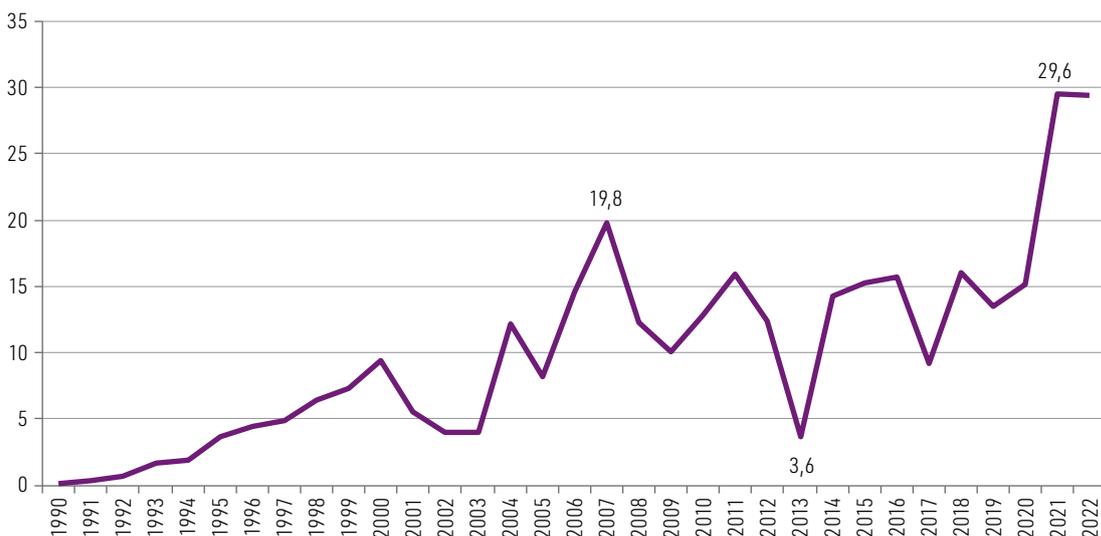
1. Políticas de atracción de IED en Polonia: las zonas económicas especiales

La importancia de la IED no es un fenómeno nuevo en Polonia, pues esta desempeñó un papel fundamental en la transformación de las economías de Europa Central y Oriental en economías de mercado. El Gobierno polaco invitó a muchos inversionistas privados a participar activamente en el proceso de cambio, que se conoció como proceso de “privatización en masa”. Esto redundó en la privatización de más de 400 empresas estatales medianas y grandes (Hunter y Lozada, 2023).

Aunque la historia es muy relevante, sobre todo en términos de lecciones aprendidas por la economía y la sociedad polacas durante el proceso de transformación de la economía con el cambio de régimen y la consecuente atracción de IED en el período posterior a 1989, al analizar exclusivamente los últimos años se observa un crecimiento notable de entradas de IED en el país. De acuerdo con datos de la UNCTAD, Polonia ha atraído un flujo cada vez mayor de IED a lo largo de los años, con algunos períodos de fluctuación y otros de crecimiento significativo (véase el gráfico II.1). En 2021 y 2022, Polonia experimentó un récord de entradas de IED de 29.580 y 29.462 millones de dólares, respectivamente (UNCTAD, 2023) (véase el cuadro II.2). Estas cifras representan un crecimiento cercano al 95% en comparación con 2020 (15.195 millones de dólares), que se tradujo en un aumento de casi el 30% en la participación de Polonia en la IED mundial.

Gráfico II.1

Polonia: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Cuadro II.2

Polonia: datos seleccionados, 2014-2022

Polonia	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Entradas de inversión extranjera directa (IED) (En millones de dólares)	14 269	15 271	15 690	9 172	15 996	13 510	15 195	29 580	29 462
Variación anual (En porcentajes)	293,6	7,0	2,7	-41,5	74,4	-15,5	12,5	94,7	-0,4
Producto interno bruto (PIB) a precios corrientes (En millones de dólares)	539 081	477 111	470 025	524 641	588 780	596 058	599 443	681 346	688 125
Entradas de IED/PIB (En porcentajes)	2,6	3,2	3,3	1,7	2,7	2,3	2,5	4,3	4,3
Participación en la IED mundial (En porcentajes)	1,01	0,74	0,78	0,56	1,16	0,79	1,58	2,00	2,28
Variación anual (En porcentajes)	309,3	-26,5	5,5	-28,8	108,6	-32,0	99,7	26,7	13,7
Anuncios de proyectos de IED en sectores intensivos en ingeniería (En millones de dólares)	1 917	1 272	3 804	2 172	3 358	3 782	1 381	2 428	2 470
Participación en el total de anuncios de proyectos (En porcentajes)	23,4	20,2	34,1	13,5	16,6	15,7	5,8	10,3	13,7
Participación de las exportaciones correspondientes a máquinas y productos electrónicos en el total de exportaciones (En porcentajes)	24,7	25,2	24,6	24,0	24,2	23,8	24,9	25,1	NA

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la División de Estadística de las Naciones Unidas, fDi Markets y el Banco Mundial.

Polonia se destacó como el 14^o país que recibió más entradas de IED en 2022, con un marcado énfasis en el sector de servicios, incluidos los servicios financieros, que representó el 60% de dichas entradas. La manufactura, especialmente la industria petroquímica, también desempeñó un papel significativo, con el 33% del total (NBP, 2024; UNCTAD, 2023). Este éxito no solo se atribuye a la recuperación económica posterior a la pandemia de COVID-19, respaldada por medidas de apoyo a los emprendedores durante la crisis sanitaria, sino también al traslado de las actividades de algunas empresas de Ucrania y Belarús a Polonia (ITA, 2024; Ministerio de Desarrollo Económico y Tecnología, 2020). Además, Polonia se destacó entre las cinco economías que atrajeron más proyectos en el sector de vehículos eléctricos, una industria en rápido crecimiento y de gran relevancia en la actualidad, lo que demuestra el dinamismo y el potencial de la economía polaca en el escenario internacional (UNCTAD, 2023).

El éxito sostenido de Polonia para atraer IED se atribuye tanto a factores de contexto o fundamentales como a factores relacionados con políticas específicas. En el primer grupo se destacan: la estabilidad económica; la posición geográfica estratégica; el buen desarrollo del capital humano; la cultura ambiciosa y el espíritu emprendedor; la presentación como un país innovador con una gran capacidad de crecimiento; la existencia de un ambiente de negocios que apoya a las empresas emergentes y los emprendedores y promueve el desarrollo de actividades de I+D; la rápida modernización de la infraestructura, incluidas la infraestructura física (carreteras y transporte) y energética; la experiencia en diversos sectores, que se traduce en pocas dificultades para encontrar socios en distintos sectores y confirma la importancia de la existencia de las capacidades de absorción mencionadas anteriormente.

En el segundo grupo, se reconoce que el Gobierno polaco ha establecido la expansión de la economía nacional como política clave y prioritaria, al apoyar el desarrollo de inversiones de alta tecnología, aumentar la productividad y el comercio y fomentar el emprendimiento, la investigación científica y la innovación mediante financiamiento nacional y de la Unión Europea (Hunter y Lozada, 2023). La institución central para el desarrollo de la IED es la Agencia de Inversiones y Comercio de Polonia (PAIH), creada en 2017 y originalmente establecida en 1992 como Agencia para el Comercio Exterior de Polonia (PAIZ).

Uno de los instrumentos clave de la política de atracción de IED polaca fue la creación de las zonas económicas especiales en 1994. La legislación original establecía siete objetivos amplios: i) desarrollar algunas áreas de actividad económica, ii) desarrollar nuevas soluciones técnicas y tecnológicas y promover su uso en la economía nacional, iii) incrementar las exportaciones, iv) aumentar la competitividad de los productos manufacturados y los servicios, v) adecuar los activos industriales y la infraestructura económica existentes, vi) crear nuevos puestos de trabajo, y vii) gestionar los recursos naturales no utilizados, conforme a los principios de equilibrio ecológico (Ministerio de Desarrollo Económico y Tecnología, 2024). Para atraer inversionistas, las zonas económicas especiales ofrecían incentivos estatales en forma de exención del impuesto sobre la renta, que se otorgaba en función de los gastos de capital y los empleos recién creados.

Este instrumento ha evolucionado desde su creación. En mayo de 2018, se introdujeron modificaciones legales a través de la Ley de Apoyo a Nuevas Inversiones, que dieron lugar a la creación de la Zona de Inversión Polaca (Polish Investment Zone (PIZ)). El objetivo de este cambio no era solo cumplir con las reglas de competencia de la Unión Europea, sino también abordar las necesidades de los emprendedores (por ejemplo, otorgar beneficios para la expansión de proyectos y facilitar el acceso a las mipymes). La estructura de la Zona de Inversión Polaca incluye el desarrollo de infraestructura y otras condiciones para el desarrollo de emprendimientos y el fomento de la innovación. También se aplican criterios cualitativos, como la sostenibilidad, la protección del medio ambiente y la responsabilidad social empresarial (PAIH, s.f.; UNCTAD, 2019).

Antes de la creación de esta Zona, los beneficios gubernamentales para los inversionistas se limitaban a los territorios de las zonas económicas especiales. La Zona de Inversión Polaca dividió el país en 14 zonas económicas especiales y extendió los beneficios a todo el territorio polaco.

Las inversiones elegibles para recibir apoyo deben observar criterios cualitativos y cuantitativos relacionados, entre los cuales se incluyen un monto mínimo de costos de inversión, la tasa de desempleo en el distrito de destino de la inversión y el tamaño de la empresa, entre otros aspectos. La realización de actividades de I+D también tiene prioridad en la concesión de beneficios. Otros criterios que cabe mencionar son si el proyecto comprende: i) la creación de un nuevo establecimiento, ii) la ampliación de la capacidad de un establecimiento existente, iii) la diversificación de la producción de un establecimiento para la elaboración de productos no producidos previamente, iv) un cambio fundamental en el proceso de producción general de un establecimiento existente, y v) la adquisición de activos pertenecientes a un establecimiento que ha cerrado o habría cerrado de no ser por la compra, realizada por un inversionista no relacionado con el vendedor (PAIH, s.f.). Estos criterios muestran el interés de las autoridades en aumentar la producción, así como también en promover la diversificación productiva y el aumento de escala de las capacidades.

El monto máximo de ayuda estatal en forma de exención del impuesto sobre la renta se determina según la región y, en algunos casos, los municipios de que se trate y va del 0% al 50%. Es válido por un período mínimo de 10 años y máximo de 15 años. En el caso de las mipymes, el apoyo se incrementa 10 y 20 puntos porcentuales según el tamaño de la empresa⁶. Una vez más, se observa en esto el deseo de las autoridades de que la política de desarrollo productivo genere condiciones con efectos indirectos positivos para las mipymes.

Consideradas un gran éxito y aún promovidas como uno de los principales atractivos para la inversión en Polonia, las zonas económicas especiales alcanzaron resultados significativos hasta junio de 2018, cuando el número acumulado de empleos creados en las 14 zonas ascendía a 448.000 y la inversión acumulada a 35.000 millones de dólares (UNCTAD, 2019).

⁶ Es decir, el apoyo aumenta del 25% al 35% en el caso de las microempresas y pequeñas empresas y al 45% en el de las empresas medianas (PAIH, s.f.).

Sin embargo, el éxito de las zonas económicas especiales no está libre de desafíos. Antes de la Ley de Apoyo a Nuevas Inversiones de 2018, la falta de incentivos para las mipymes y las restricciones a la actuación en áreas territoriales delimitadas llevaban a muchos inversionistas a buscar los incentivos y las exenciones fiscales ofrecidos por los países vecinos (por ejemplo, Chequia, Hungría y Eslovaquia). Una prueba del éxito de la reforma de 2018 es que actualmente la gran mayoría de las inversiones en la Zona de Inversión Polaca se encuentra fuera de las antiguas zonas económicas especiales (UNCTAD, 2019).

En la actualidad, los imperativos relacionados con la necesidad de mantener la competitividad son significativos, tanto en términos de adquisición y retención de mano de obra calificada como de gestión efectiva del proceso de inversión. Además, se deben considerar los imperativos a largo plazo para asegurar su éxito continuo y su contribución al desarrollo económico sostenible (PAIH, s.f.).

Uno de estos imperativos consiste en mantener los elementos diferenciales ofrecidos por cada zona para mantenerla competitiva y atractiva en un contexto de cambio de los patrones de producción internacionales debido a la reconfiguración de las cadenas globales de valor y las demandas de la nueva revolución industrial. Otros imperativos se relacionan con el desarrollo sostenible, pues la eficiencia en función de los costos ya no puede priorizarse en detrimento de los estándares sociales y ambientales. En este contexto, un marco regulatorio sólido, instituciones fuertes y una buena gobernanza son factores fundamentales para el éxito. Además, si la estrategia de zonas económicas especiales está incluida en la política de desarrollo productivo del país, se necesita un apoyo activo para promover los clústeres y los encadenamientos del aparato productivo, que son fundamentales para maximizar el impacto positivo en el desarrollo sostenible (UNCTAD, 2019).

2. Políticas de atracción de IED en Malasia: el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 como instrumento clave para el desarrollo productivo

Malasia es un país de Asia Sudoriental que ocupa una posición destacada en las cadenas globales de valor. Forma parte de la región global articulada alrededor de la “fábrica asiática”⁷ y participa activamente en el comercio mundial. Más del 50% de su PIB proviene de las exportaciones (Garrido, 2022). A pesar de algunas fluctuaciones, se observa que la participación de la maquinaria y los productos electrónicos en las exportaciones ha experimentado un aumento general entre 2014 y 2021 (véase el cuadro II.3).

Su posición geográfica estratégica y su vocación industrial contribuyen a explicar por qué Malasia se destaca como destino de anuncios de proyectos de IED en sectores intensivos en ingeniería. En el gráfico II.2 se observa que las entradas de IED experimentaron un crecimiento sostenido en la década de 1990, seguido de fluctuaciones más pronunciadas en la década de 2000 y un período de recuperación en los años posteriores a la crisis financiera mundial. A pesar de las fluctuaciones en el período analizado, el valor anunciado en estos sectores en Malasia ha alcanzado niveles sumamente altos. En 2021, se registró un salto exponencial en el valor de los proyectos de nueva planta en sectores relacionados con la ingeniería, principalmente debido a las inversiones de fabricantes de chips en el sector de semiconductores. Entre estos anuncios se destacan el de la empresa china Risen Solar Technology por 10.000 millones de dólares, el de la estadounidense Intel por 7.000 millones de dólares y el de la austríaca AT&S por 2.100 millones de dólares (UNCTAD, 2022a). Esto se refleja en la tendencia creciente de las exportaciones de maquinaria y productos electrónicos (que ascendieron al 45,4% de las exportaciones del país en 2020) y, al mismo tiempo, ayuda a comprenderla.

⁷ Según Garrido (2022), la globalización puede ser analizada a través de la configuración de “regiones fábrica” basadas en las cadenas globales de producción y las cadenas globales de valor. El autor identifica tres principales regiones fábrica, construidas a partir del análisis de procesos productivos llevados a cabo por empresas que promueven la deslocalización (*offshoring*) mediante el comercio de insumos intermedios. Estas regiones fábrica están articuladas en torno a los Estados Unidos, Alemania y el Japón-China, esta última denominada “fábrica asiática”.

Cuadro II.3

Malasia: datos seleccionados, 2014-2022

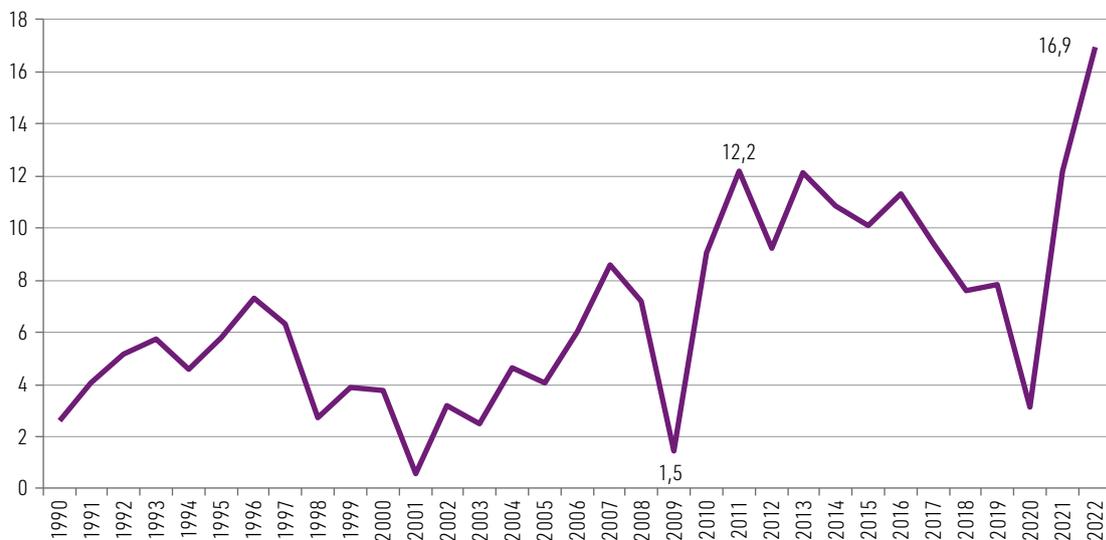
Malasia	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Entradas de inversión extranjera directa IED (En millones de dólares)	10 877	10 082	11 336	9 399	7 618	7 813	3 160	12 173	16 940
Variación anual (En porcentajes)	-10,2	-7,3	12,4	-17,1	-18,9	2,6	-59,6	285,3	39,2
Producto interno bruto (PIB) a precios corrientes (En millones de dólares)	338 066	301 355	301 255	319 109	358 789	365 178	337 339	372 981	406 306
Entradas de IED/PIB (En porcentajes)	3,2	3,3	3,8	2,9	2,1	2,1	0,9	3,3	4,2
Participación en la IED mundial (En porcentajes)	0,77	0,49	0,57	0,57	0,55	0,46	0,33	0,82	1,31
Variación anual (En porcentajes)	-6,6	-36,4	15,4	1,0	-3,1	-17,4	-28,2	150,8	58,9
Anuncios de proyectos de IED en sectores intensivos en ingeniería (En millones de dólares)	2 269	2 056	2 818	1 403	1 203	3 093	1 605	21 602	8 990
Participación en el total de anuncios de proyectos (En porcentajes)	10,5	14,0	13,7	20,6	7,4	28,4	19,6	76,1	38,2
Participación de las exportaciones correspondientes a máquinas y productos electrónicos en el total de exportaciones (En porcentajes)	37,9	40,9	42,2	42,5	43,6	43,2	45,4	42,6	NA

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la División de Estadística de las Naciones Unidas, fDi Markets y el Banco Mundial.

Gráfico II.2

Malasia: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

La sofisticación del perfil de exportación de Malasia no es una mera coincidencia: el país tiene una estrategia de atracción de IED activa para desarrollar el sector manufacturero de alto valor agregado, principalmente con miras a la exportación. La evidencia empírica sugiere que la atracción de IED tiene el potencial de aumentar la calidad de las exportaciones en los países en desarrollo (Harding y Javorcik, 2012). Además, según el Organismo para el Desarrollo de las Inversiones de Malasia (MIDA, 2023a), la estrategia de atracción de IED en sectores industriales se justifica por su capacidad para generar empleo y efectos indirectos en múltiples industrias, contribuyendo al desarrollo de capacidades productivas en el país. Se espera que estos resultados tengan un efecto multiplicador, pues la IED tendría una relación positiva con la inversión nacional.

Con el objetivo de viabilizar esa transformación, en 2023 Malasia adoptó el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030, que se articula con los planes del Gobierno malasio para atraer inversión a los sectores industriales y de transformación. De acuerdo con el Gobierno de Malasia, la fortaleza del sector de manufacturas del país se ha forjado mediante la implementación de planes maestros industriales “robustos y con visión de futuro” desde 1986. El plan más reciente se funda en la necesidad de construir una base industrial más avanzada como prerrequisito para alcanzar la prosperidad socioeconómica.

El Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 tiene un foco sectorial e incluye 21 planes sectoriales. Los cinco planes prioritarios corresponden a los sectores aeroespacial, químico, eléctrico y electrónico, farmacéutico y de dispositivos médicos. Asimismo, el enfoque actual hace hincapié en las inversiones en nuevas áreas de desarrollo, como los vehículos eléctricos, el uso de la tecnología 5G en las fábricas, los ecosistemas de cadenas de suministros y la tecnología verde.

El enfoque actual se basa en las oportunidades que surgen de las recientes tensiones geopolíticas, incluidas la pandemia de COVID-19, el conflicto comercial entre los Estados Unidos y China y el conflicto entre la Federación de Rusia y Ucrania. El cambio que se ha producido en las cadenas globales de valor y las presiones por aumentar su resiliencia frente a choques de oferta y de demanda, las tendencias de las nuevas tecnologías y los imperativos relacionados con el cambio climático han facilitado el posicionamiento de Malasia como centro alternativo para las actividades de manufactura y distribución (MIDA, 2023b).

Las autoridades se han propuesto posicionarse rápidamente ante esas tendencias y por ello establecieron un plan a siete años, con un enfoque basado en misiones que estimula la colaboración entre el Gobierno y el sector privado. En esta línea, el plan se elaboró a través de sesiones de grupos focales con diversos actores clave, como ministerios, agencias, entidades reguladoras, asociaciones industriales y actores privados. Esto revela una clara preocupación por la articulación de las políticas en torno a los objetivos del plan en 2030.

El Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 estructura la política de desarrollo productivo para los sectores manufacturero y de servicios relacionados con la manufactura. Este plan tiene los siguientes objetivos generales: i) establecer una dirección estratégica nacional para el desarrollo industrial; ii) proporcionar una referencia para los inversionistas y otras economías sobre la posición y la dirección de Malasia; y iii) establecer la actuación del Gobierno malasio en la economía.

En el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 se plantean distintos objetivos, con resultados concretos y medidas asociadas. Para cumplirlos se establecen cuatro misiones: i) aumentar la complejidad económica; ii) incorporar más tecnología para una nación digital; iii) buscar un futuro de acuerdo con los objetivos de prácticas sostenibles; y iv) velar por la seguridad económica y la inclusión. Para cumplir estas misiones, el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 plantea cuatro facilitadores: i) movilizar el ecosistema financiero; ii) estimular el desarrollo y la atracción de talento; iii) establecer una experiencia de primer nivel para el inversionista; y iv) introducir un marco de gobernanza para toda la nación.

Con respecto al tercer facilitador, es imperativo que Malasia establezca una estrategia de inversiones unificada y acciones que faciliten la inversión. Estas mejoras permitirán al país atraer nueva IED y estimular las reinversiones a largo plazo. Entre las mejoras necesarias se encuentran: fortalecer

la sinergia entre los distintos actores gubernamentales para simplificar y acelerar los procesos de negocio, mejorar la comunicación de información a los inversionistas y otorgar incentivos mejorados, tanto fiscales como no fiscales. Para realizar estas mejoras se plantean distintas acciones:

- i) Establecer una estrategia unificada de inversión y alinear la evaluación de la inversión con los parámetros establecidos en 2021 en las Aspiraciones Nacionales de Inversión (National Investment Aspirations (NIA)). Los objetivos de esta estrategia son: aumentar la complejidad económica, crear oportunidades de trabajo de alto valor, extender los enlaces nacionales, crear nuevos clústeres y desarrollar los existentes, incrementar la inclusión y mejorar las prácticas ambientales, sociales y de gobernanza (ASG). Este plan estará encabezado por el Ministerio de Inversión, Comercio e Industria (MITI) en colaboración con actores relevantes como el MIDA, el Ministerio de Finanzas, la Junta de Hacienda y el Ministerio de la Economía.
- ii) Armonizar y coordinar las funciones y los indicadores clave del desempeño entre las agencias de promoción de inversiones. El conjunto de agencias de promoción de inversiones de Malasia incluye más de 30 entidades con dirección propia y una potencial superposición de responsabilidades. Por ello, se confiere al MIDA el mandato de centralizar la promoción y el *marketing*, se redefine una unidad ya existente para acelerar la inversión y la implementación y se coordinan las funciones de las agencias de promoción de inversiones subnacionales. El comité nacional de inversiones tiene la función de definir nuevos indicadores clave del desempeño.
- iii) Renovar y diseñar incentivos competitivos, ágiles y relevantes. La revisión de los incentivos fiscales queda a cargo del Ministerio de Finanzas.

Con respecto a la relación entre la IED y la economía local, en el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030 se menciona que las autoridades de Malasia desean implementar iniciativas para facilitar la transferencia de conocimiento y tecnología por medio de las inversiones externas a las empresas locales. Esto se llevaría a cabo mediante el fortalecimiento de las cadenas de valor locales, la promoción de encadenamientos y el desarrollo de iniciativas clúster en sectores emergentes, más allá del fortalecimiento de los clústeres existentes en el país (MITI, 2023). Además, junto con el MITI, el MIDA está estableciendo políticas e iniciativas en materia de sostenibilidad. Para reducir la huella de carbono y promover el desarrollo sostenible, el MIDA priorizará las inversiones que beneficien a las personas y el planeta y la financiación de proyectos verdes y en el sector de las energías renovables. Este marco se usa como guía para atraer IED, integrar a las empresas locales en la cadena global y acelerar la adopción de los principios ASG.

3. Políticas de atracción de IED en Türkiye: institucionalidad para una estrategia coherente y coordinada

En línea con las prioridades de estabilidad macroeconómica del Gobierno que asumió el poder en Türkiye en 2003, entre ellas el debate sobre el acceso a la Unión Europea y el aumento de la IED, el país inició un proceso de reformas económicas muy importante, con miras a disminuir significativamente la tasa de inflación e impulsar el crecimiento del PIB⁸. Se destaca también la aplicación de la Ley núm. 4875 de 2003, que liberalizó ampliamente las reglas que se aplican a los activos extranjeros en el país, igualando el trato otorgado a las inversiones extranjeras y nacionales. Además, sobre todo a partir de 2005, en Türkiye se implementó un ambicioso plan de privatizaciones.

Este conjunto de medidas redundó en un marcado incremento de las entradas de IED hasta 2015, impulsado principalmente por fusiones y adquisiciones. En su punto máximo, se registraron entradas de 22.000 millones de dólares en 2007 (en comparación con 805 millones de dólares en 1997, según

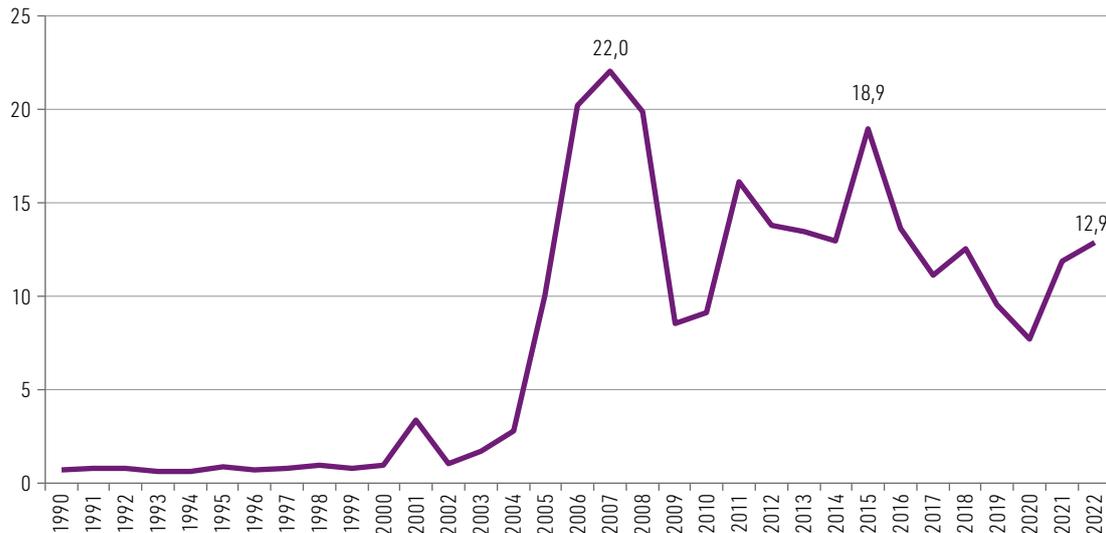
⁸ Véase una revisión histórica de la evolución de la postura de Türkiye con respecto a la IED en Grigoriadis y Kamaras (2008, citado en Deichmann, 2021).

datos de UNCTAD) (véase el gráfico II.3). Sin embargo, la crisis financiera mundial de 2008 provocó una reducción significativa de las entradas de IED en 2009 y 2010. Aunque el dinamismo fue menor, las entradas de IED alcanzaron cerca de 19.000 millones de dólares en 2015 (Aydoğan, 2017).

Gráfico II.3

Türkiye: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El fallido intento de golpe de Estado en 2016 suscitó dudas sobre la estabilidad económica de Türkiye, y la IED se redujo considerablemente (Deichmann, 2021). En la actualidad, las entradas de IED en el país se caracterizan por una notable volatilidad (véase el cuadro II.4). Se destacan los sectores de sistemas agroalimentarios (Türkiye ocupó el segundo lugar como receptor mundial de proyectos de inversión en 2022, con un total de 24 proyectos) y de energías renovables (UNCTAD, 2023). Además, existe preocupación por los efectos que el conflicto entre la Federación de Rusia y Ucrania y el reciente conflicto en Oriente Medio tendrán sobre la atracción de IED al país.

El Gobierno turco considera la atracción de inversiones una prioridad estratégica y eso se refleja en su institucionalidad. La institución encargada de llevar adelante la estrategia de Türkiye en materia de IED es la Oficina de Inversiones, que depende directamente de la Presidencia de la República. Esta oficina, creada en 2006, busca activamente inversiones con un doble foco: sectores clave e inversiones provenientes de países específicos.

Por una parte, la Oficina de Inversiones apoya proyectos en sectores con alto valor agregado que generen empleo, incluidos los siguientes: automotor, químico, defensa y aeroespacial, energía, inversiones financieras y empresas emergentes, tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), infraestructura, ciencias de la vida, logística y transporte, maquinaria, agroalimentario, servicios empresariales, servicios financieros, minería y metales, inmobiliario y turismo. Por otra, opera activamente en diversos países objetivo, entre ellos: Alemania, Arabia Saudita, China, Emiratos Árabes Unidos, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Malasia, Qatar, Reino Unido, República de Corea y Singapur.

Cuadro II.4

Türkiye: datos seleccionados, 2014-2022

Türkiye	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Entradas de inversión extranjera directa (IED) (En millones de dólares)	12 969	18 976	13 651	11 113	12 511	9 543	7 686	11 840	12 881
Variación anual (En porcentajes)	-3,7	46,3	-28,1	-18,6	12,6	-23,7	-19,5	54,0	8,8
Producto interno bruto (PIB) a precios corrientes (En millones de dólares)	938 934	864 314	869 683	858 989	778 972	761 006	720 338	819 865	907 118
Entradas de IED/PIB (En porcentajes)	1,4	2,2	1,6	1,3	1,6	1,3	1,1	1,4	1,4
Participación en la IED mundial (En porcentajes)	0,92	0,92	0,68	0,68	0,91	0,56	0,80	0,80	0,99
Variación anual (En porcentajes)	0,2	0,5	-26,2	-0,8	34,6	-38,6	43,0	0,3	24,2
Anuncios de proyectos de IED en sectores intensivos en ingeniería (En millones de dólares)	1 444	2 128	2 070	1 298	1 752	977	3 094	2 441	1 205
Participación en el total de anuncios de proyectos (En porcentajes)	33,2	38,8	23,3	14,0	10,9	25,9	65,1	52,0	28,2
Participación de las exportaciones correspondientes a máquinas y productos electrónicos en el total de exportaciones (En porcentajes)	15,5	15,0	14,8	14,6	15,1	15,2	15,4	14,6	NA

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la División de Estadística de las Naciones Unidas, fDi Markets y el Banco Mundial.

Los servicios ofrecidos por la Oficina de Inversiones se realizan confidencialmente, combinando el enfoque del sector privado con el apoyo de otros organismos gubernamentales. Son servicios gratuitos que incluyen: consultoría, coordinación con actores, facilitación de negocios, selección de localización, organización de visitas a medida, lanzamiento de proyectos, asistencia en la búsqueda de socios y apoyo continuo (actividades de asistencia posterior y seguimiento de inversiones). Asimismo, la Oficina de Inversiones tiene la prerrogativa y la responsabilidad de buscar y apoyar proyectos que beneficien a la población local y contribuyan a desarrollar la economía nacional. Al mismo tiempo, pueden prohibirse proyectos que vayan en su detrimento.

La Oficina de Inversiones es también responsable de la formulación e implementación de la estrategia de atracción de IED de Türkiye, que está plasmada en un documento completo⁹. En este se menciona que una estrategia de IED orientada a objetivos para proporcionar al país las inversiones de valor agregado, intensivas en conocimiento y promotoras del empleo de alta calidad que este necesita en este período realizaría contribuciones significativas hacia el logro de los objetivos del país para 2023 (Oficina de Inversiones, s.f., pág. 5).

La estrategia se diseñó en cooperación con organizaciones públicas y privadas relevantes y tenía entonces un objetivo concreto: incrementar la cuota de mercado de IED al 1,5% para 2023, mejorando el perfil de los proyectos de IED.

Para lograr dicho objetivo, en el documento se presentan 11 estrategias y 72 acciones diseñadas por la Oficina de Inversiones en coordinación con los actores relevantes. Estos lineamientos se desarrollaron sobre la base de tres principios clave: i) orientación al inversionista, puesto que se diseñaron a partir del análisis de los recientes cambios en las necesidades y las expectativas de los

⁹ Véase Oficina de Inversiones (s.f.).

inversionistas, ii) especialización en IED de calidad, mediante la definición de este concepto para el país y el establecimiento de un enfoque proactivo, y iii) espíritu común, que surge de la cooperación y la coordinación, pues la estrategia se diseñó con la participación de todos los actores pertinentes, incluidos las instituciones públicas, las organizaciones profesionales y los inversionistas.

La preparación de la estrategia se dividió en tres etapas principales: i) análisis de las principales tendencias y expectativas en relación con la IED mundial y regional y el futuro del mercado; ii) análisis del desempeño de Türkiye y análisis comparativo del clima de inversión de Türkiye con países seleccionados (véase la mitad izquierda del diagrama II.1); y iii) definición de IED de calidad para Türkiye, objetivos, estrategias y acciones (véase la mitad derecha del diagrama II.1). Con respecto a este último punto, las autoridades de Türkiye establecieron una metodología participativa para la definición del tipo de IED que el país quería atraer. Así, la IED de calidad se definió como inversiones que apoyan la transformación tecnológica, el empleo y la balanza de cuenta corriente (Oficina de Inversiones, s.f., pág. 6) (véase el diagrama II.1).

Diagrama II.1

Türkiye: definición de inversión extranjera directa (IED) de calidad



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Oficina de Inversiones, *Foreign Direct Investment (FDI) Strategy of Turkey (2021-2023)* [en línea] <https://www.invest.gov.tr/en/pages/turkey-fdi-strategy.aspx>.

Asimismo, la estrategia turca de IED está alineada con el XI Plan de Desarrollo (2019-2023), el Nuevo Programa Económico 2020-2022, la Estrategia de Industria y Tecnología 2023 y la Estrategia Turca de Exportaciones para 2023 en lo que concierne a la naturaleza, los objetivos y las estrategias para alcanzarlos y complementa estos documentos de política. De esta manera, la estrategia de atracción de inversiones parece insertarse en planes estratégicos (incluidas las políticas de desarrollo productivo) de nivel superior y en un plan nacional de desarrollo.

4. Políticas de atracción de IED en Sudáfrica: inversiones para el desarrollo social y productivo

Al comparar algunos indicadores relacionados con la estructura productiva de Sudáfrica con los de los otros tres países analizados en esta sección, se observa que Sudáfrica enfrenta los desafíos más significativos. De acuerdo con los datos presentados en el cuadro II.5, el porcentaje de exportaciones relacionadas con máquinas y productos electrónicos ha disminuido de manera constante, del 9,8% en 2014 al 6,8% en 2021. Esto puede sugerir una baja competitividad de estos sectores en el mercado internacional.

Cuadro II.5

Sudáfrica: datos seleccionados, 2014-2022

Sudáfrica	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Entradas de inversión extranjera directa (IED) (En millones de dólares)	5 771	1 729	2 235	2 008	5 450	5 125	3 062	40 948	9 051
Variación anual (En porcentajes)	-30,5	-70,0	29,2	-10,1	171,3	-6,0	-40,2	1 237,2	-77,9
Producto interno bruto (PIB) a precios corrientes (En millones de dólares)	380 909	346 486	323 568	380 851	405 047	389 330	338 291	420 118	405 271
Entradas de IED/PIB (En porcentajes)	1,5	0,5	0,7	0,5	1,3	1,3	0,9	9,7	2,2
Participación en la IED Mundial (En porcentajes)	0,41	0,08	0,11	0,12	0,40	0,30	0,32	2,77	0,70
Variación anual (En porcentajes)	-27,7	-79,4	32,7	9,4	224,5	-24,3	6,1	770,3	-74,8
Anuncios de proyectos de IED en sectores intensivos en ingeniería (En millones de dólares)	1 022	885	839	250	853	849	359	1 071	371
Participación en el total de anuncios de proyectos (En porcentajes)	8,7	17,6	11,3	7,4	13,8	17,9	5,4	20,6	1,4
Participación de las exportaciones correspondientes a máquinas y productos electrónicos en el total de exportaciones (En porcentajes)	9,8	9,8	9,3	8,1	8,1	8,1	7,6	6,8	NA

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la División de Estadística de las Naciones Unidas, fDi Markets y el Banco Mundial.

Estos desafíos también se reflejan en los bajos niveles de los indicadores relacionados con la atracción de IED. Los anuncios de proyectos de IED en sectores intensivos en ingeniería han sido volátiles, con picos en 2014 y 2021. La atracción de inversiones a estos sectores puede ser clave para el desarrollo tecnológico y la diversificación económica. En las últimas décadas, Sudáfrica ha experimentado fluctuaciones pronunciadas en las entradas de IED, con períodos de crecimiento sostenido seguidos de fluctuaciones más volátiles (véase el gráfico II.4). Sin embargo, el nivel de entradas de IED sigue siendo muy reducido, con una participación mundial sumamente baja, a excepción de 2021, cuando aproximadamente el 45% del valor de las entradas correspondió a una transacción financiera intraempresarial en el país (UNCTAD, 2022b). En este contexto, las políticas orientadas a la atracción de IED y al desarrollo productivo del país se vuelven imperativas.

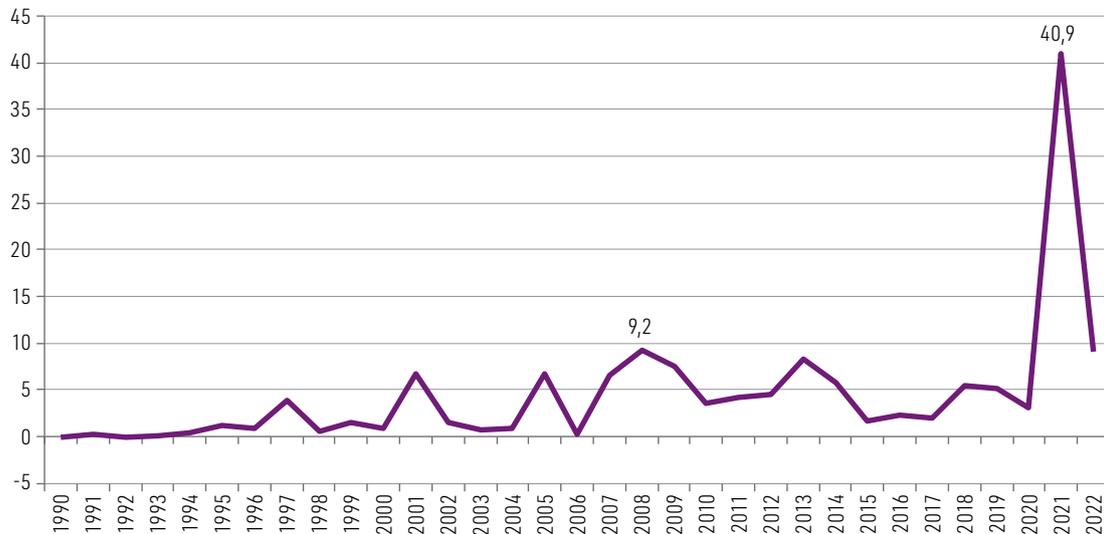
La necesidad de rehabilitar la imagen de Sudáfrica como una economía moderna y abierta en el período posterior al *apartheid* ha sido una preocupación constante en las políticas económicas del país. Esto condujo a la adopción de medidas para establecer un ambiente de inversión liberal y abierto, incluida la firma de una serie de tratados de inversión. Los recursos que han ingresado al país a través de la IED desde entonces no han surtido el efecto esperado en el desarrollo productivo nacional. Por lo tanto, se ha vuelto imperativo cambiar las políticas de atracción de IED para que sean más selectivas. La IED se considera beneficiosa cuando contribuye al logro de objetivos como la reducción del desempleo y la promoción de un patrón de crecimiento inclusivo (SAIIA, 2015).

Para hacer frente a estos y otros desafíos, en 2012 Sudáfrica adoptó el Plan Nacional de Desarrollo 2030, con una perspectiva a largo plazo y el objetivo de eliminar la pobreza y reducir la desigualdad para 2030. Diez años después, en 2022, la Comisión Nacional de Planificación¹⁰ realizó una revisión del plan, pues restaba menos de una década para cumplir los objetivos iniciales y estos estaban lejos de alcanzarse.

¹⁰ La Comisión Nacional de Planificación es un grupo de reflexión independiente responsable de asesorar al Presidente y al Consejo de Ministros con respecto al plan de desarrollo a largo plazo. La primera comisión se convocó en 2010, la segunda en 2015 y la tercera en marzo de 2021.

Gráfico II.4

Sudáfrica: entradas de inversión extranjera directa (IED), 1990-2022
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Ante estos resultados, y considerando que la falta de una coordinación estructurada de los varios mandatos y procesos relacionados con el diseño y la implementación de políticas de promoción de la IED reducía la capacidad del país para alcanzar los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2030, el Gobierno elaboró un borrador de estrategia de inversión del país (Country Investment Strategy (CIS)) y lo sometió a consulta pública en 2022. Si bien es una estrategia en proceso de elaboración que todavía no se ha implementado, es interesante en la medida en que busca explícitamente articular distintas áreas de la política productiva, con un papel clave para la IED.

El propósito de la CIS es establecer una dirección estratégica clara para la inversión en Sudáfrica, en función de los diversos problemas encontrados, como la falta de coordinación, la fragmentación del ambiente de inversión, la frecuente duplicación del trabajo (existen más de 30 agencias de promoción de inversiones a nivel nacional, provincial y local) y la escasa coordinación del sistema de incentivos. Asimismo, es importante observar la inclusión de objetivos sociales entre los diversos objetivos de la inversión (véase el cuadro II.6).

La CIS es un paraguas para todas las inversiones independientemente de la fuente y tiene dos niveles de impacto: i) el catalizador de la inversión y ii) el efecto indirecto en las prioridades económicas y socioeconómicas para el crecimiento.

En lo que se refiere específicamente a la IED, se explicita nuevamente la importancia de atraer inversionistas que desarrollen proyectos con beneficios significativos en varias áreas. Por una parte, en la CIS se plantea un modelo de maximización socioeconómica a través del desarrollo empresarial. En este marco, se señala la necesidad de fortalecer los eslabonamientos regresivos y progresivos de la inversión con la economía local. Para el cumplimiento de este último objetivo se mencionan acciones importantes como el establecimiento de un programa de desarrollo de proveedores, aunque se observa que no debe confundirse con el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pymes), ya que inicialmente las grandes empresas nacionales podrían ser las mejor equipadas para cumplir con los requisitos de las empresas multinacionales entrantes. Asimismo, se considera importante que los proyectos de IED reconozcan y refuercen las iniciativas de los empleados locales, incluida la selección de pequeñas empresas emergentes de antiguos empleados como proveedores. Una

de las directrices de la CIS sobre maximización socioeconómica a través del desarrollo empresarial establece que los proyectos de inversión deben contemplar vínculos con las pymes locales, en línea con los objetivos de industrialización, inclusión y generación de empleo.

Cuadro II.6

Sudáfrica: objetivos de la estrategia de inversión del país (Country Investment Strategy (CIS)) para contribuir a las prioridades nacionales

Prioridad nacional	Objetivo de la CIS
Transformación económica y creación de empleo	Aumentar los niveles de inversión extranjera directa (IED) para estimular el incremento de la formación bruta de capital fijo, que conduce a un aumento del producto interno bruto (PIB) per cápita, el poder adquisitivo y la productividad. La IED también tiene efectos directos e indirectos en la creación de empleo.
Educación y capacidades	Atraer IED de calidad para mejorar la base de capacidades de la economía receptora y facilitar la transferencia de tecnología y conocimiento. La inversión extranjera directa que incluye programas empresariales diseñados para capacitar a los empleados, los proveedores y otros residentes locales puede tener efectos de desarrollo positivos.
Consolidación de la remuneración social a través de servicios básicos fiables y de calidad	Promover iniciativas de financiación combinada en infraestructura pública, aumentando el estándar de los servicios públicos disponibles al abrir canales fuera del fisco.
Integración espacial, asentamientos humanos y gobierno local	Abordar las prioridades espaciales y, específicamente, el dilema planteado por la división rural-urbana. La intención es atraer inversiones a las áreas definidas para corregir los desequilibrios espaciales existentes en materia de desarrollo económico. En la estrategia también se destaca el potencial de la financiación combinada para la infraestructura catalítica y transformadora en áreas con servicios insuficientes.
Cohesión social y comunidades seguras	Promover la cohesión social mediante el desarrollo económico de las comunidades locales donde se aplica la IED. Esto se logra mediante la inclusión social dentro de las comunidades, que conduce a sociedades más cohesionadas.
Construcción de un Estado capaz, ético y en desarrollo	Aumentar la capacidad técnica de los funcionarios de las agencias de promoción de inversiones (por ejemplo, programas de capacitación e intercambio entre el país y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Banco Mundial y otros) y articular medidas para mejorar la transparencia en las actividades de atracción y facilitación de inversiones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Gobierno de Sudáfrica, "South Africa Country Investment Strategy", *Government Gazette*, N° 46426, 27 de mayo de 2022 [en línea] https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/202205/46426gon2118.pdf.

En la CIS se plantea que la oferta de incentivos a la inversión debe formar parte de una reforma más amplia para mejorar el clima de negocios. Los incentivos no pueden ser un sustituto de otros aspectos condicionantes de la inversión. Las mejoras en el diseño institucional, la transparencia y la administración de los incentivos pueden ayudar a reducir los costos indirectos y mitigar las distorsiones económicas, la burocracia y la corrupción, lo que eventualmente mejora la relación costo-beneficio¹¹.

En la CIS también se definen los sectores considerados estratégicos en términos de impacto y potencial de atracción de inversiones. Según la metodología empleada, los sectores prioritarios son: i) finanzas, seguros, bienes raíces y servicios empresariales; ii) manufacturas, iii) transporte, almacenamiento y comunicaciones, y iv) construcción. Además de estos sectores, en la CIS se establecen cinco "grandes fronteras" para guiar la priorización de las inversiones, seleccionadas en función de la capacidad del gobierno para desempeñar un papel en la convocatoria, la coinversión, el fomento y la facilitación de la inversión: i) hidrógeno verde; ii) industrias digitales de próxima generación; iii) zonas económicas especiales para manufactura avanzada y logística; iv) cannabis industrial y otras oportunidades avanzadas de agroindustria, y v) inversiones ASG o de impacto vinculadas con la economía social y verde. Esas cinco grandes áreas representan oportunidades para la participación del sector privado en el desarrollo de una economía inclusiva y en crecimiento, según los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2030.

¹¹ En la actualidad, los principales incentivos financieros a la inversión ofrecidos por Sudáfrica son los incentivos fiscales, los fondos de contrapartida y las facilidades de préstamos concesionales, que pueden combinarse según las necesidades del inversionista. Es importante destacar que estos incentivos están disponibles tanto para los inversionistas extranjeros como para los locales y son ofrecidos por una amplia gama de instituciones. Sin embargo, en la CIS se reconoce la necesidad de desarrollar un marco de incentivos para priorizar y aumentar la competitividad del país en este aspecto (Gobierno de Sudáfrica, 2022).

Es importante destacar la preocupación expresada en la CIS sobre la necesidad de considerar las condiciones locales —que comprenden los negocios existentes (incluidos los informales), los activos locales, el acceso a los recursos, las habilidades y competencias locales— y adoptar medidas para preservar y proteger las prácticas culturales, la herencia social y política y las dotaciones naturales. Al mismo tiempo, el modelo debe tener en cuenta otras prioridades nacionales (como iniciativas para promover a las mujeres y los jóvenes) y otros criterios socioeconómicos y alinearse con ellos.

5. Reflexiones sobre los casos analizados

Aunque en diferentes medidas, en los cuatro países analizados se considera que la IED es un instrumento fundamental para impulsar la transformación económica del país. Además, todos ellos comparten la práctica de establecer prioridades sectoriales como parte integral de las estrategias de atracción de IED. Sin embargo, la heterogeneidad de las situaciones determinó la necesidad de implementar estrategias específicas en cada uno de ellos, formuladas en respuesta a problemas y contextos diversos.

En el caso de Polonia, la política de atracción de IED se materializó en el establecimiento de zonas económicas especiales y subvenciones estratégicas con el objetivo de aumentar la competitividad del país como destino de inversiones. El caso polaco muestra que las zonas económicas especiales pueden ser una forma efectiva de implementar rápidamente reformas en un contexto de grandes transformaciones y desafíos en términos de gobernanza. Esto ha ayudado al país a mantener su capacidad de atracción de inversiones en un escenario en el que los países vecinos enfrentaban desafíos similares y competían por dichas inversiones. Sin embargo, es importante destacar que la implementación de zonas económicas especiales, por sí sola, no fue suficiente para promover la transformación productiva de la economía. El éxito del Gobierno de Polonia en la atracción de IED no deriva solo de la aplicación de instrumentos e incentivos específicos, sino de la articulación de esos instrumentos con el desarrollo productivo en un contexto de reglas claras y un marco macroeconómico estable, sumados a una posición geopolíticamente estratégica.

En el caso de Malasia, la estrategia de atracción de inversiones se caracterizó por la utilización de la IED como motor clave para la integración del país en las cadenas globales de valor y la diversificación y sofisticación de su perfil exportador, conforme a la idea de que los bienes exportados por el país constituyen un determinante importante de su trayectoria de crecimiento (Hausmann, Hwang y Rodrik, 2007). El país apuntó a desarrollar el sector productivo capitalizando la posición geográfica estratégica y la tradición exportadora, transformando el perfil de las exportaciones malasias. La estrategia se traza en el Nuevo Plan Maestro Industrial 2030, que se orienta por misiones y se desarrolló mediante sesiones de grupos focales con la participación de diversos actores clave, como ministerios, agencias gubernamentales, organismos reguladores, asociaciones industriales y entidades del sector privado. El marco en que se implementa la política establece la importancia del diálogo interinstitucional, incluida la articulación con agencias de promoción de inversiones subnacionales, con funciones y responsabilidades definidas, la colaboración entre el gobierno y el sector privado y el establecimiento de parámetros para la evaluación en forma de indicadores clave del desempeño.

En el caso de Türkiye, la atracción de IED también es un componente estratégico del proyecto económico y político del Gobierno. La conducción de la estrategia de IED está a cargo de la Oficina de Inversiones, que depende directamente de la Presidencia de la República. Dicha estrategia está plasmada en un documento basado en datos, en el que se realiza un análisis crítico del país en comparación con otros destinos que compiten por la IED y un análisis específico de la demanda a través de encuestas y grupos focales. También se define una lista de países de origen estratégicos, que tienen prioridad en las actividades de atracción de IED. Con este documento se busca ofrecer una herramienta fundamental para articular los diversos planes económicos y de desarrollo del país. También se destaca el papel

de coordinación de la Oficina de Inversiones con respecto a múltiples actores, tanto públicos como privados, en la definición de las metas y los objetivos específicos de su estrategia de actuación.

En el caso de Sudáfrica, la IED desempeña un papel preponderante en el plan de desarrollo del país. Las autoridades sudafricanas reconocieron que la institucionalidad existente no era adecuada para hacer frente a los desafíos en términos de desarrollo, lo que las llevó a diseñar una nueva estrategia de inversión del país (Country Investment Strategy (CIS)), a fin de catalizar las inversiones y promover efectos indirectos conforme a las prioridades del país en términos de desarrollo social y productivo. En esta estrategia se reconocen especificidades muy importantes del país, como la enorme desigualdad, de manera que la política debe priorizar oportunidades de empleo e ingresos que permitan reducirla en el tiempo. En la estrategia se adopta una visión prospectiva y se establecen objetivos para maximizar los beneficios de la IED mediante la creación de encadenamientos productivos. También se reconocen las especificidades locales y regionales como elementos fundamentales en el desarrollo de los proyectos de IED.

Los principales aspectos de las experiencias internacionales estudiadas en esta sección se resumen en el cuadro II.7.

Cuadro II.7

Aspectos destacados de las estrategias de atracción de inversión extranjera directa (IED) de cuatro países seleccionados

País	Aspectos destacados
Polonia	1. Las zonas económicas especiales pueden ser una forma efectiva de implementar rápidamente reformas en un contexto de grandes transformaciones económicas.
	2. La implementación de zonas económicas especiales debe estar integrada en los lineamientos estratégicos de una política de desarrollo productivo para producir un efecto transformador en la economía.
	3. El éxito en la atracción de inversión extranjera directa (IED) no solo depende de la aplicación de instrumentos e incentivos específicos, sino también de la articulación de estos instrumentos con el desarrollo productivo, en un contexto de reglas claras y un marco macroeconómico estable, que se suman a una posición geopolíticamente estratégica.
Malasia	1. La IED puede utilizarse como motor clave para la integración del país en las cadenas globales de valor y para diversificar y sofisticar su perfil exportador.
	2. El diálogo y la colaboración entre diversos actores clave, incluidos ministerios, agencias gubernamentales, organismos reguladores, asociaciones industriales y el sector privado, son fundamentales para desarrollar una estrategia de atracción de IED exitosa.
Türkiye	1. La formulación de una estrategia de atracción de IED debe apoyarse en un análisis crítico del país en comparación con otros destinos que compiten por la IED, así como en un análisis específico de la demanda a través de encuestas y grupos focales. Se definen sectores y países estratégicos.
	2. La coordinación entre múltiples actores, tanto públicos como privados, en la definición de metas y objetivos específicos de la estrategia de atracción de IED es esencial para su éxito.
Sudáfrica	1. La IED desempeña un papel preponderante en el plan de desarrollo del país, con un enfoque en la reducción de la desigualdad a través de oportunidades de empleo y de ingresos.
	2. El diseño de una estrategia de inversión del país (Country Investment Strategy (CIS)) puede actuar como catalizador de inversiones y promover efectos indirectos conforme a las prioridades del país en términos de desarrollo social y productivo.
	3. La visión prospectiva y la consideración de especificidades locales y regionales son fundamentales para el desarrollo de proyectos de IED exitosos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Lo que parece determinar el éxito o el fracaso de esas políticas es la medida en que: i) las reglas formales se traducen en un efectivo poder de las agencias y los ministerios para crear un marco de incentivos estable y transparente; ii) hay una articulación entre los actores públicos y privados en torno a las políticas de desarrollo productivo y entre estas y la labor de atracción de inversiones; iii) las condiciones iniciales de capital humano, infraestructura y capacidades acumuladas impulsan o frenan las externalidades de la IED (lo que en la sección A se ha denominado “capacidad de absorción”).

En ese sentido, los países analizados ofrecen importantes lecciones sobre las gestiones realizadas para articular la IED y el desarrollo, con procesos colectivos de aprendizaje en los que participaron

actores heterogéneos. En particular, Polonia, Malasia y Türkiye ofrecen un valioso ejemplo de la manera en que una estrategia de desarrollo, sumada a mecanismos de coordinación bien definidos, una base industrial inicial y una posición geopolítica ventajosa, puede lograr un impacto significativo de la IED en las capacidades productivas del país. Sudáfrica ofrece otro ejemplo interesante de la manera en que las autoridades avanzaron en un proceso de aprendizaje y redefinición del marco institucional para hacer más efectiva la coordinación de las políticas y los agentes, cuyos efectos se deberían sentir en los próximos años. Estos temas se vuelven a abordar en la próxima sección cuando se analice la experiencia de América Latina y el Caribe en la promoción de la IED.

C. Políticas de atracción de IED en América Latina y el Caribe

La inversión extranjera es un instrumento muy importante al que se ha recurrido en algunos países para diversificar la producción interna y las exportaciones, y acceder a tecnologías avanzadas y mercados más exigentes. En algunos casos, la IED contribuyó a forjar capacidades nacionales, incluso para el fortalecimiento de empresas nacionales que se tornaron competidoras de peso en el mercado mundial, como las de la República de Corea y China. En el caso de América Latina y el Caribe, en particular de América del Sur, la crisis de la década de 1980, los fenómenos recurrentes de apreciación del tipo de cambio (pérdida de competitividad de precios) y la reducción de la profundidad de las políticas de desarrollo productivo condujeron a la reprimarización de las décadas de 1990 y 2000, con importantes excepciones, como México y Costa Rica. A pesar de la adopción de políticas de atracción de IED en la región, sus resultados en términos de absorción de tecnología y complejidad económica no han sido buenos en comparación con los obtenidos en Asia.

Como se señaló en las secciones anteriores, uno de los principales instrumentos utilizados para la atracción de IED son las agencias de promoción de inversiones. Los beneficios de estas agencias incluyen la reducción de las asimetrías de información y los costos de transacción y la mejora de la formulación de políticas regulatorias en materia de inversiones (Crescenzi, Di Cataldo y Giua, 2021). Según Volpe Martincus y Sztajerowska (2019), el número de países de América Latina y el Caribe y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) con agencias de promoción de inversiones se cuadruplicó en los últimos 30 años. Sus principales funciones son las de atraer y facilitar las inversiones a través de la prestación de servicios de asistencia dirigidos, mayormente, a empresas extranjeras. Para ello, sus actividades comprenden: i) la construcción de la imagen nacional, con el objetivo de mejorar la percepción del país como destino atractivo para la IED; ii) la generación de inversiones, a través de la identificación de potenciales inversionistas y el contacto con estos; iii) la facilitación y retención de inversiones, mediante la asistencia a los inversionistas; y iv) la promoción de políticas, a través de actividades para mejorar el clima de inversión.

Para entender el papel de las agencias de promoción de inversiones de la región y la manera en que sus actividades y estrategias se articulan con las políticas de desarrollo productivo de los países, en diciembre de 2023 se recolectó información primaria de las agencias de promoción de inversiones (o instituciones que tuvieran esa función en el pasado) de ocho países de América Latina y el Caribe: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Uruguay (véase el cuadro II.8)¹². El cuestionario utilizado en la entrevista permitió encontrar las similitudes y diferencias en diversas áreas¹³. El objetivo de esta sección es resaltar los principales hallazgos de esta ronda de entrevistas.

¹² El 2 de agosto de 2023, el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica rescindió el convenio que tenía con la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) (Alvarado, 2023). No obstante, se decidió entrevistar al equipo de la CINDE, que además de seguir operando como organización privada sin fines de lucro tiene una larga trayectoria en materia de estrategias de atracción de IED exitosas (CINDE, 2024).

¹³ El cuestionario de la entrevista se presenta en el anexo II.A1.

Cuadro II.8

América Latina y el Caribe (8 países): datos seleccionados sobre las instituciones de promoción de inversiones

País	Institución de promoción de inversiones entrevistada	Naturaleza jurídica	Mandato	Año de creación	Sectores prioritarios	Entradas de inversión extranjera directa (IED) en 2023 (En millones de dólares y como porcentaje del PIB en 2023)	Anuncios de proyectos en 2023 (En millones de dólares y en número) Total	Anuncios de proyectos en 2023 (En millones de dólares y en número) Proyectos de expansión
Argentina	Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional	Estatal, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto	Atracción de inversiones y promoción de exportaciones	2016	Agro, energía, industria, minería, salud, tecnología, turismo	23 866 (3,7)	9 227,5 (48)	216,6 (13)
Brasil	Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil)	Entidad sin fines de lucro, de derecho privado, interés colectivo y utilidad pública	Atracción de inversiones y promoción de exportaciones	1997	Alimentos, bebidas y agroindustria, infraestructura, petróleo y gas, energías renovables, bienes raíces, capital de riesgo y capital privado	64 230 (4,1)	35 509,8 (254)	4 474,8 (57)
Chile	InvestChile	Agencia pública	Atracción de inversiones	2016	Servicios globales, minería, energía limpia, turismo, industria alimentaria, capital de riesgo, infraestructura	21 738 (6,5)	22 004,7 (88)	5 399,5 (11)
Colombia	ProColombia	Recursos públicos y régimen administrativo de carácter privado	Atracción de inversiones y promoción de exportaciones	1992	Productos agrícolas y producción alimentaria, energía, infraestructura, turismo e infraestructura hotelera, bienes raíces, servicios de salud y ciencias de la vida, tecnología de la información e industrias creativas	17 147 (4,7)	2 783,5 (125)	437,3 (20)
Costa Rica	Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE)	Privada, apolítica y sin fines de lucro	Atracción de inversiones	1982	Procesos corporativos y empresariales, industrias creativas, tecnología digital, ciencias de la vida, manufactura, infraestructura turística, bienestar	4 687 (5,4)	1 410,3 (62)	330,3 (26)
Panamá	Autoridad para la Atracción de Inversiones y la Promoción de Exportaciones (PROPANAMA)	Pública	Atracción de inversiones y promoción de exportaciones	2021	Centro logístico, centro digital, centro agroindustrial, turismo, energía	2 327 (2,8)	983,1 (26)	95 (2)
República Dominicana	Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana)	Pública	Atracción de inversiones y promoción de exportaciones	1997	Negocios agroindustriales, cine, energía, servicios de externalización, logística y conectividad, manufactura, minería, turismo	4 390 (3,6)	1 578,1 (25)	200 (4)
Uruguay	Uruguay XXI	Persona pública no estatal	Atracción de inversiones y promoción de exportaciones	1996	Farmacéutico y ciencias de la vida, tecnologías de la Información y las comunicaciones (TIC), servicios empresariales, silvicultura y madera, industria cinematográfica, industria manufacturera, turismo, comercio minorista	-1 608 (-2,1)	4 545,6 (25)	31,3 (3)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de los sitios web oficiales de las instituciones, los bancos centrales de los países y fDi Markets.

1. Estructura y desafíos organizativos de las agencias de promoción de inversiones

La gran diversidad de las agencias de promoción de inversiones latinoamericanas y caribeñas entrevistadas resulta evidente en múltiples dimensiones, a partir de la dimensión organizativa e institucional. Mientras algunas, como la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil), disponen de una estructura robusta con un gran número de funcionarios de carrera, otras, como la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), optan por equipos más reducidos. Se destacan aquellas con presencia internacional, como InvestChile, Apex-Brasil y ProColombia, esta última con una impresionante red de 28 oficinas fuera de Colombia. Su mandato también varía, pues solo InvestChile y la CINDE se dedican exclusivamente a la atracción de inversiones, mientras las demás también tienen responsabilidades relacionadas con la promoción de las exportaciones, entre otras actividades.

Las diferencias entre las agencias entrevistadas obedecen a múltiples factores, entre ellos el tamaño y la estructura administrativa del país. Los representantes de las instituciones de los países más grandes, como el Brasil, mencionan problemas de coordinación de las políticas y las herramientas de las distintas regiones, puesto que sus prioridades y potencial de atracción de inversión, así como la institucionalidad existente, varían de una a otra agencia (véase el capítulo III).

La posición de la agencia en la jerarquía gubernamental es un aspecto crucial que influye en el éxito de la estrategia de promoción. Existe consenso sobre la importancia de que la agencia cuente con una institucionalidad sólida, con amplio margen de acción y poder de decisión directo. Se destaca el caso de la agencia de la República Dominicana, cuyo estrecho vínculo con la Presidencia y el Presidente constituye una ventaja significativa de su institucionalidad. Este tipo de conexión directa con las más altas esferas del gobierno puede agilizar la toma de decisiones y facilitar la implementación efectiva de políticas de promoción de inversiones, además de la articulación con otras políticas, en especial las políticas de desarrollo productivo.

Sin embargo, algunas agencias señalan que, por su carácter estratégico y de alto perfil, los proyectos de inversión de gran envergadura a menudo se inician directamente con las oficinas de gobierno. En estos casos, los altos ejecutivos de las empresas multinacionales suelen tener acceso directo a los miembros del Poder Ejecutivo a fin de negociar ventajas y anunciar inversiones, y prescinden de la intervención directa de las agencias de promoción de inversiones. Esta dinámica puede afectar la consecución de los objetivos estratégicos y de política definidos por estas agencias y alineados con las prioridades de desarrollo productivo de los países. Aunque esta articulación directa podría agilizar el proceso de aprobación y ejecución, lo que potencialmente aceleraría la implementación de importantes iniciativas de desarrollo, también podría obstaculizar la implementación de actividades de asistencia posterior y seguimiento y dificultar el establecimiento de relaciones duraderas con los grandes inversionistas. Algunos ejemplos de esta situación fueron mencionados por los representantes de las instituciones y agencias de promoción de inversiones de la Argentina, Costa Rica, la República Dominicana y el Uruguay.

Los desafíos que plantea la coordinación de acciones y políticas entre distintos niveles de gobierno (local y nacional, la coordinación intergubernamental) y diferentes instituciones dentro de un mismo gobierno (coordinación intragubernamental), así como la colaboración entre las distintas instituciones que influyen en las políticas de atracción de inversiones, se han destacado particularmente en el caso de la Argentina, el Brasil y la República Dominicana. La coordinación efectiva es crucial para garantizar la coherencia y la eficacia de las políticas de promoción de inversiones y abordar las necesidades y las preocupaciones de los inversionistas de manera integral. En el Brasil, por ejemplo, una de las soluciones encontradas para mitigar la falta de coordinación en diferentes niveles de gobierno es la elaboración y actualización trimestral de un documento que presenta una hoja de

ruta de los principales incentivos y programas de inversión en el país. Otra estrategia consiste en organizar diálogos sectoriales con inversionistas, que facilitan una mayor alineación de las estrategias y una coordinación más efectiva del proceso de promoción de inversiones.

2. Importancia de la definición de la estrategia

El análisis de la estrategia de actuación de cada una de las agencias de promoción de inversiones entrevistadas evidencia un panorama heterogéneo, caracterizado por una diversidad de enfoques que refleja las diferentes configuraciones y mandatos de las agencias y los diferentes contextos y necesidades de los países analizados.

Algunas agencias establecieron estrategias propias formalizadas en documentos y planes de acción, a menudo basadas en los planes nacionales y otras políticas a largo plazo, incluidas las políticas de desarrollo productivo. Entre las agencias que claramente relacionan sus estrategias con los programas y planes del gobierno se destacan las del Brasil (Nuevo Programa de Aceleración del Crecimiento) y Colombia (Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 y Política Nacional de Reindustrialización). Si bien otras agencias tienen en cuenta los lineamientos del gobierno para orientar su actuación, no hacen referencia a planes específicos.

Cabe detenerse un momento en el caso del Brasil porque, debido a su peso específico en la región, su desarrollo industrial en las primeras décadas de la posguerra y la intensa desindustrialización que experimentó desde mediados de la década de 1980, este país constituye un ejemplo interesante de los desafíos de la transformación productiva en la región. Los mecanismos de estímulo a la IED se definen en el marco del Plan de Acción para la Neointustrialización 2024-2026 (MDIC, 2024). El programa Nova Indústria Brasil, la nueva política de desarrollo productivo aprobada, se basa en el concepto de misiones, que incluyen las siguientes áreas: cadena agroindustrial; complejo de salud; infraestructura, sanidad y vivienda; transformación digital de la industria; bioeconomía descarbonizada; seguridad y defensa nacional (Agência Brasil, 2024). El concepto de misiones ofrece una mirada sistémica que reduce el riesgo de una excesiva fragmentación de la política y atiende a los requisitos de ciencia y tecnología e infraestructura necesarios para el éxito de estas misiones. No obstante, algunos observadores señalan algunas deficiencias importantes¹⁴. En primer lugar, el órgano que se ocupará de esas políticas, el Consejo Nacional de Desarrollo Industrial (CNDI), ha promovido muchas veces los intereses empresariales de algunos sectores de la industria poco articulados entre sí, en lugar de una estrategia nacional que los coordine. En segundo lugar, los recursos comprometidos para su implementación pueden no ser suficientes para marcar una diferencia importante y están limitados por la política fiscal restrictiva (“techo fiscal”) adoptada por el gobierno federal. Si bien el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) puede proporcionar una parte de esos recursos, la capacidad efectiva de financiamiento de las grandes inversiones necesarias para reindustrializar el país es incierta. Como se señaló en la sección B, las experiencias de coordinación y empoderamiento de las agencias de política de desarrollo productivo en otras regiones del mundo pueden ofrecer ejemplos interesantes de coordinación efectiva de las políticas en torno a las misiones.

En el contexto de la Política Nacional de Reindustrialización de Colombia, respaldada por el Documento núm. 4129 del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), se observan grandes oportunidades de mejora en las gestiones de atracción de IED del país. En dicho documento se señalan varios cuellos de botella en el ciclo de inversiones, especialmente en ProColombia, que incluyen la falta de coordinación entre la agencia de promoción de inversiones nacional y las agencias subnacionales y la necesidad de mejorar su estructura de funcionamiento y las herramientas empleadas. También se menciona la falta de una adecuada priorización de sectores estratégicos. Más allá de la agencia de promoción de inversiones, se destaca la falta de facilidades para los inversionistas,

¹⁴ Véase Martins (2024).

incluida la escasez de información sobre los parques industriales del país (CONPES, 2023). Por lo tanto, existirían oportunidades para realinear la estrategia de la agencia de promoción de inversiones colombiana con respecto a su nueva política de desarrollo productivo.

En varios países, las estrategias y las agendas de atracción de IED se están redefiniendo en respuesta a los cambios en el entorno económico, político y tecnológico, así como a las prioridades de cada gobierno. En este contexto, se destacan los casos del Brasil y Costa Rica que, debido a los cambios gubernamentales recientes, están redefiniendo su actuación, tanto en términos de actualización del plan estratégico (Apex-Brasil está redefiniendo su plan de actuación para 2024-2027) como de cambios institucionales (fin del convenio entre la CINDE y el Gobierno de Costa Rica y designación de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) a cargo de estas actividades). La agencia de Panamá también establece la obligación de redefinir su plan estratégico al inicio de cada gobierno, de manera consensuada con el sector privado.

Mientras la actualización y la revisión periódicas de las estrategias de las agencias de promoción de inversiones garantiza su flexibilidad y adaptabilidad a un entorno político y económico en constante evolución, es importante que estas estrategias se mantengan coherentes con los objetivos de cada país y no debiliten la confianza en su continuidad entre los inversionistas extranjeros.

También es importante destacar las diferencias en el proceso participativo de definición de las estrategias de las agencias entrevistadas. En algunos países se involucra a diversos actores (ministerios, comités, organismos gubernamentales, entre otros). En el caso de Chile, se menciona explícitamente la participación del Presidente de la República en la aprobación de la estrategia de la agencia. En Panamá, como se mencionó, hay un diálogo activo con el sector privado. La participación de diversos actores puede brindar mayor respaldo y adecuación intersectorial, al permitir alinear la estrategia de las agencias con las prioridades del gobierno y las estrategias del sector privado. Como se señaló, esto constituye un factor exitoso presente en el diseño de las estrategias malasia y turca presentadas en la sección B.

3. Definición de sectores y actividades clave como parte de la estrategia

Todas las agencias y las instituciones entrevistadas declaran tener un enfoque sectorial, aunque no necesariamente alineado con las prioridades productivas establecidas en las políticas de desarrollo productivo del país. Cada agencia tiene su propia estrategia para definir y priorizar sectores clave para la atracción de inversiones, en función de las condiciones del mercado, las ventajas comparativas (competitividad) y las políticas gubernamentales. La diversificación, la adaptabilidad y el enfoque en sectores emergentes parecen ser tendencias comunes a estas estrategias.

A pesar de esta diversidad, varios países y agencias establecieron sectores estratégicos comunes, muchos de ellos transversales, como energías renovables, turismo, servicios globales y tecnología, destacando la importancia de estos sectores en las nuevas cadenas globales de valor y su potencial aporte al desarrollo sostenible de los países (véase el cuadro II.8). Asimismo, es importante destacar la competitividad regional en algunos de estos sectores, como en el caso de las energías renovables, que podría ofrecer oportunidades para promover iniciativas de integración y cooperación regional.

El nivel de especificidad de los sectores y las actividades prioritarios también varía considerablemente entre los países analizados. Mientras en algunos países se define un enfoque sectorial sumamente específico, como en el caso de Panamá, donde se da prioridad a actividades muy concretas (por ejemplo, turismo sostenible, turismo de convenciones, energía, moda, videojuegos, piña y café), en otros países se opta por enfoques más amplios. Este es el caso del Brasil, que se centra en ejes clave (por ejemplo, transporte, conectividad, infraestructura social e inclusiva, ciudades sostenibles, salud, transición

energética, agua, educación), Chile, donde se priorizan actividades y sectores (por ejemplo, servicios globales, minería, economía circular, agrotecnología, energía), y Costa Rica, donde se priorizan sectores y clústeres (por ejemplo, dispositivos médicos). Cabe mencionar el caso de la Argentina, donde, a pesar de no haber un enfoque sectorial en teoría, en la práctica se termina por dar prioridad a los sectores más competitivos. Por ejemplo, los sectores de la agroindustria, la energía y la minería argentinos se destacan tradicionalmente como atractivos para los inversionistas extranjeros.

Se observa una tendencia a la adaptabilidad y flexibilidad de las estrategias, pues algunos países redefinen sus enfoques para responder a los cambios en el entorno económico y político. Por ejemplo, la Autoridad para la Atracción de Inversiones y la Promoción de Exportaciones (PROPANAMA) destacó la necesidad de modificar su priorización sectorial para adaptarse a los cambios mundiales desencadenados por la pandemia de COVID-19, especialmente en relación con el sector de transporte y logística, tan importante para el país. Sin embargo, otras agencias resaltan la importancia de mantener cierta continuidad en el trabajo sectorial, ya que el mantenimiento de los sectores prioritarios permite a los países capitalizar su experiencia y sus ventajas competitivas, lo que puede aumentar su atractivo para los inversionistas extranjeros y fomentar un crecimiento económico sostenible. Por ejemplo, la agencia de Colombia menciona que, aunque surjan nuevas propuestas, sigue apoyando sectores que han estado en desarrollo durante décadas, lo que les ha permitido especializarse. De manera similar, la agencia de Chile también subraya la importancia de la continuidad y de tener en cuenta la selección de sectores realizada en el pasado al momento de redefinir la estrategia de priorización actual.

4. Diversidad de enfoques en la búsqueda de mercados de inversionistas

En el ámbito de la búsqueda de mercados de inversionistas, una vez más se destaca la diversidad de enfoques elegidos por las agencias de promoción de inversiones de la región. Sin embargo, parece ser común entre ellas la priorización de mercados en función de su capacidad para contribuir a los sectores y las actividades definidos como prioritarios o estratégicos, teniendo en cuenta la experiencia o el interés del país de origen del inversionista en los sectores asociados, conforme lo observado en el mercado internacional en los últimos años. Por ejemplo, algunas agencias mencionan que China podría considerarse un mercado clave para buscar inversiones en energías renovables, mientras los Estados Unidos, el Canadá y Europa podrían considerarse para sectores relacionados con la minería, entre otros.

En este contexto, también es notable la necesidad de diversificación del origen de los capitales de inversión, como destaca la CINDE de Costa Rica. La diversificación de los mercados es crucial para reducir la dependencia de un solo país, como los Estados Unidos, a fin de mitigar los riesgos asociados a la volatilidad o los cambios en las políticas comerciales y de inversión de ese país.

Existen también diferencias en términos de proactividad de las agencias en la búsqueda de mercados de inversionistas. Algunas agencias, como ProColombia y Apex-Brasil, se distinguen por adoptar enfoques proactivos y llevar a cabo una búsqueda sistemática de mercados para los sectores prioritarios. Esto se realiza mediante la promoción de las oportunidades de inversión en el país y la participación en ferias y eventos, tanto a nivel nacional como internacional. En contraste, otras agencias, como la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, suelen tener estrategias más reactivas, sin priorizar la búsqueda de inversiones de países específicos.

Otro caso destacado es la estrategia de la agencia panameña, que prioriza la búsqueda de inversiones sostenibles, como, por ejemplo, la iniciativa que desarrolla junto con las empresas con certificación B Corp¹⁵. Desde el lado de la oferta, la agencia del Uruguay también resalta el desempeño

¹⁵ Las empresas B Corp son aquellas certificadas por la organización no gubernamental (ONG) B Lab y reconocidas por cumplir con rigurosos estándares de desempeño social y ambiental, transparencia y responsabilidad (B Lab, 2023).

del país en los indicadores relacionados con la sostenibilidad como atractivo para los inversionistas extranjeros preocupados por la sostenibilidad de sus carteras de inversiones. La atracción de inversiones sostenibles es un excelente ejemplo de la manera en que la IED y la actuación de las empresas multinacionales pueden contribuir al desarrollo sostenible y ambientalmente responsable. Esto se alinea con las tendencias mundiales a la sostenibilidad y la responsabilidad empresarial, que mejoran los estándares de gobernanza y promueven prácticas empresariales éticas en la región.

5. Incentivos para atraer IED: mecanismos, estrategias y herramientas

Aunque los mecanismos de incentivos varían considerablemente entre los países analizados y a menudo su definición e implementación no recae formalmente en las agencias de promoción de inversiones, sino que forman parte de una estrategia nacional en materia de IED, todas las agencias reconocen la importancia de la solidez de los elementos fundamentales de la economía para estimular la inversión, sobre todo con respecto a la mejora del clima de negocios, el desarrollo de infraestructura y la capacitación de los recursos humanos. En cuanto al clima de negocios, las funciones de la mayoría de las agencias incluyen el fortalecimiento de la imagen del país (o “marca país”). Entre los países estudiados, este es especialmente el caso de Panamá (donde se considera una de las principales misiones) y Colombia.

Las agencias y las instituciones entrevistadas también destacan la importancia de promover la diferenciación y los atractivos del país en materia de inversión. Uruguay XXI menciona la estabilidad política del Uruguay y sus indicadores ASG, que utiliza como atractivo para la inversión. La Argentina promueve las características naturales y la ubicación del país para atraer inversiones. Costa Rica, a su vez, reconoce que no es un destino económico, por lo que procura diferenciarse en otros aspectos, como el desarrollo de los recursos humanos, la definición de la propuesta de valor del país y la mejora del clima de negocios.

Entre la amplia gama de incentivos ofrecidos en los países analizados para atraer IED, que incluye beneficios fiscales, tratados de libre comercio, exoneraciones y otros estímulos específicos para diferentes sectores, cabe destacar las zonas francas. Mencionadas como incentivo a la IED comúnmente utilizado en Costa Rica, Panamá, la República Dominicana y el Uruguay, el régimen de zona franca ofrece a los inversionistas una variedad de beneficios, como exoneraciones fiscales y tarifas preferenciales¹⁶. En la región, las zonas francas se utilizan como herramienta para fomentar el desarrollo económico en áreas específicas de los territorios (por ejemplo, la Zona Franca de Manaus, en el Brasil) y el aumento de las exportaciones (por ejemplo, el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación (CNZFE) de la República Dominicana¹⁷).

Además de incentivos generales, en algunos países se ofrecen estímulos específicos para actividades particulares, como por ejemplo las exoneraciones especiales concedidas en Colombia a las actividades de investigación y desarrollo (I+D). También cabe mencionar los arreglos especiales de asociaciones público-privadas entre organizaciones nacionales e internacionales, sobre todo en proyectos de infraestructura, energía y transporte, entre otros. Estos arreglos fueron mencionados como instrumentos para la atracción de IED tanto por el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (ProDominicana) como por PROPANAMA.

¹⁶ Las zonas francas o zonas de libre comercio son “áreas geográficamente delimitadas, comúnmente consideradas como zonas externas al territorio aduanero de un país y en las que se aplican regulaciones especiales” (Martínez Piva, 2015, pág. 15). Al proporcionar un entorno favorable para el comercio internacional y la producción de bienes, las zonas francas promueven la actividad económica y facilitan la inversión extranjera. Sin embargo, debido a su alto costo fiscal, este instrumento puede conllevar también un elevado costo de oportunidad.

¹⁷ Véase [en línea] <https://www.cnzfe.gob.do/index.php/es/>.

Otros incentivos incluyen paquetes de estímulos a nivel regional diseñados para promover el desarrollo económico en áreas específicas. En Chile, por ejemplo, algunas regiones están elaborando paquetes de incentivos destinados a fomentar la inversión a nivel local. En Costa Rica, se ofrecen beneficios especiales, como la exoneración de cargas sociales, a las empresas que invierten fuera del área metropolitana de San José. Esta política tiene el objetivo de impulsar la creación de empleo y el desarrollo en otras regiones del país (véase un análisis más profundo de la IED a nivel subnacional en el capítulo III).

En el caso particular de los incentivos a las inversiones, cuando están disponibles, en ningún país analizado existe un tratamiento diferencial entre las inversiones nacionales y las extranjeras. Sin embargo, en el caso específico de la República Dominicana, se mencionó que los inversionistas nacionales solicitan acceder a un mecanismo acelerado al que tienen acceso los inversionistas internacionales.

6. Condicionalidades y seguimiento

Debido a la amplia variedad de mecanismos de incentivos existentes en los países analizados, también hay diversas formas de establecer condicionalidades para la concesión de beneficios e incentivos a la inversión, así como de verificar si se cumplen los compromisos asumidos.

Con respecto a las condicionalidades establecidas, se observan diferencias en los enfoques adoptados por las agencias consultadas¹⁸. En primer lugar, existen diferencias de conceptualización. Algunas agencias, como la del Uruguay, no establecen condicionalidades para los inversionistas, pues creen que no se deben considerar como condicionalidades los requisitos relacionados con indicadores de generación de empleo o desarrollo de proveedores. En el otro extremo, la agencia de Panamá habla claramente de condicionalidades para que los inversionistas puedan acceder a los beneficios, pues los instrumentos de incentivo se crearon con el fin de generar empleo y transferir tecnología y conocimiento. Por ejemplo, algunas de las exigencias en dicho país se relacionan con la generación de puestos de trabajo locales y la capacitación para el empleo. Un enfoque similar se observa en Costa Rica, donde los incentivos concedidos a los inversionistas están sujetos al cumplimiento de requisitos de generación de empleo calificado y tamaño de la inversión. En el caso de la Argentina también existen requisitos de empleo calificado para acceder a los beneficios.

En otros países se mencionan contrapartidas específicas cuando se establece un acuerdo directo con el gobierno, como en el caso de la República Dominicana, sobre todo cuando se trata de concesiones de infraestructura. La agencia del Uruguay cita ejemplos de convenios establecidos entre el país y las empresas en ocasión de proyectos específicos de gran envergadura (por ejemplo, la construcción de plantas de celulosa), en los cuales se incluyeron consideraciones relacionadas con la transferencia de tecnología.

Ninguna de las agencias entrevistadas cita explícitamente las compras locales como una condición exigida a las empresas inversionistas. Asimismo, los temas relacionados con el desarrollo de proveedores locales y el establecimiento de cadenas de valor se abordaron en pocas ocasiones, no obstante su mención explícita como preocupaciones por algunas de las agencias (por ejemplo, PROPANAMA y ProDominicana). Por otra parte, todas las agencias entrevistadas mencionaron que las inversiones recibidas deben cumplir con la normativa ambiental vigente en el país. En cuanto al seguimiento para verificar si los inversionistas que recibieron beneficios o incentivos cumplieron con las condicionalidades, mientras en algunos de los países analizados se establecieron criterios de medición y se designaron responsables de esta tarea, en otros no se realiza un seguimiento sistemático o este se lleva a cabo de manera limitada. La Agencia Argentina de Inversiones y Comercio

¹⁸ Es importante destacar que diversos acuerdos en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC) imponen importantes restricciones a las exigencias de condicionalidades relacionadas con las inversiones, al abordar aspectos como la transferencia de tecnología (véase el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) y las compras gubernamentales (véase el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio).

Internacional, Apex-Brasil, PROPANAMA y Uruguay XXI afirmaron explícitamente que el seguimiento se hace por medio de otras instituciones o autoridades gubernamentales. En Costa Rica, esta función está a cargo de PROCOMER, mientras en la República Dominicana varía según el sector de que se trate.

Aunque no en todos los países entrevistados se ofrezcan incentivos o se realice un seguimiento exhaustivo, es evidente que existe conciencia sobre la importancia de seguir de cerca las inversiones extranjeras para evaluar sus efectos y tomar decisiones informadas de cara al futuro.

7. Importancia estratégica de la asistencia posterior y el seguimiento de las inversiones

Considerada por la UNCTAD (2007) como una de las funciones principales de una agencia de promoción de inversiones, las actividades de seguimiento posterior a la inversión pueden definirse como todos los servicios potenciales ofrecidos a nivel empresarial por los gobiernos y sus agencias, con el propósito de facilitar el establecimiento exitoso y el desarrollo continuo de una filial extranjera en un país o región receptora, con el objetivo de maximizar su contribución al desarrollo económico local (Young y Hood, 1994).

Las actividades de seguimiento suelen clasificarse en: i) servicios administrativos (orientados a facilitar los trámites burocráticos necesarios para establecer una empresa multinacional en el país receptor), ii) servicios operativos (abarcando desde la búsqueda de espacios de oficina hasta la contratación y la capacitación de personal local, así como el establecimiento de cadenas de suministro y la integración en clústeres locales), y iii) servicios estratégicos (se centran en la expansión y la diversificación de las actividades de la empresa multinacional en la región e incluyen asesoramiento estratégico, investigación y desarrollo de nuevos productos, y la exploración de oportunidades de inversión en otros sectores o países dentro de la región) (UNCTAD, 2007).

A pesar de no considerarse actividades costosas, las estrategias de asistencia posterior y seguimiento más exitosas y sofisticadas requieren un compromiso a largo plazo de las agencias con los inversionistas. Esto supone un seguimiento continuo a lo largo del ciclo de vida de la inversión, en actividades que van más allá de la resolución de problemas de emergencia, y la participación en actividades que incluyen la creación de redes empresariales, la realización de consultas y encuestas y el mantenimiento de relaciones sólidas. Estas prácticas no solo permiten asegurar la retención de la inversión existente, sino que también pueden generar oportunidades para la expansión y la colaboración futura.

Es importante resaltar que las actividades de asistencia posterior y seguimiento deben considerarse como parte integral de la estrategia de seguimiento y evaluación de las acciones implementadas por las agencias de promoción de inversiones. Según Sztajerowska y Volpe Martincus (2021), las encuestas, el seguimiento continuo y las evaluaciones periódicas realizadas con los inversionistas y otros actores clave en el proceso de inversión son los métodos más comunes utilizados por las agencias de todo el mundo para recopilar datos y determinar si los indicadores clave del desempeño propuestos se han alcanzado o si son los más adecuados. Además, estos instrumentos son cruciales para comprender si la estrategia de la agencia de promoción de inversiones, así como los sectores y, en algunos casos, los inversionistas prioritarios contribuyen realmente a la consecución de los objetivos de desarrollo productivo del país. Asimismo, facilitan la determinación de áreas de mejora y la corrección de rumbo si fuera necesario. Las consultas con las agencias de promoción de inversiones de la región evidencian diferentes niveles de madurez en materia de asistencia posterior y seguimiento. Esto puede reflejar no solo la estructura organizativa de la agencia (disponibilidad de recursos financieros y humanos, posición jerárquica en la estructura del gobierno, entre otros aspectos), sino también su mandato institucional, su estrategia e incluso la posición del país en términos de atractivo como destino de IED.

Las consultas con las agencias sugieren que el seguimiento posterior a la inversión es una práctica común entre las agencias de promoción de inversiones de América Latina y del Caribe, que lo consideran un aspecto fundamental de la atracción de inversión extranjera. Aunque no todas las agencias son responsables por el seguimiento (por ejemplo, si bien PROPANAMA participa en actividades de seguimiento, la asistencia posterior no forma parte de sus responsabilidades principales), todas coinciden en que las actividades de seguimiento posteriores a la inversión contribuyen significativamente a la sostenibilidad y el éxito de los proyectos de inversión en la región.

Sin embargo, se observan variaciones en la implementación de la asistencia posterior y en la prioridad que cada agencia asigna a esta tarea. La principal preocupación entre las agencias entrevistadas se relaciona con el fomento de la reinversión por parte de las empresas ya establecidas en el territorio. Apex-Brasil, por ejemplo, destaca la importancia de las acciones de asistencia posterior y seguimiento al señalar que gran parte de las nuevas inversiones en el país proviene de empresas que ya están establecidas en el Brasil.

En Costa Rica y Chile se resalta la importancia de la asistencia posterior y el seguimiento para establecer relaciones duraderas con los inversionistas, considerando la reinversión, la diversificación y la expansión de las inversiones como objetivos clave. De acuerdo con la CINDE, los proyectos más sofisticados, como aquellos que incluyen actividades de I+D, generalmente se realizan después de una inversión inicial en el país, cuando el inversionista está seguro de contar con mano de obra y otras condiciones necesarias para el éxito de su emprendimiento. ProDominicana también adopta esta lógica de relaciones a largo plazo, al tener en cuenta todo el ciclo de vida de un proyecto de inversión en sus actividades y servicios de seguimiento.

En contraste, las actividades de asistencia posterior y seguimiento en la Argentina se relacionan principalmente con situaciones problemáticas. Una de las principales actividades de seguimiento de la agencia consiste en actuar como un puente entre los inversionistas y los organismos gubernamentales pertinentes, a fin de restablecer los vínculos en caso de problemas en la relación entre la empresa y el gobierno. Esto significa que, en la Argentina, esta tarea es sobre todo a corto plazo y de carácter administrativo y operativo (es decir, de resolución de problemas).

D. Conclusiones y lineamientos

En este capítulo se analizaron las políticas de atracción de IED, la manera de potenciar sus efectos positivos en materia de desarrollo productivo (considerando también objetivos más amplios de desarrollo, que incluyen variables sociales y ambientales) y los instrumentos utilizados con ese fin. Una revisión amplia de la literatura y de estudios de caso mostró la diversidad existente en cuanto al diseño y la implementación de dichas políticas. Además, se determinaron y evaluaron algunas de las prácticas y los retos de las agencias de promoción de inversiones en América Latina y el Caribe, a partir de entrevistas a representantes de estas agencias en una muestra de países, centradas en sus estrategias de actuación y su papel en el panorama de la IED en la región.

Un primer aspecto que cabe destacar es la falta de consenso en la literatura y los datos empíricos sobre los efectos de la IED en las economías de destino. Los ejercicios econométricos tienden a dar resultados contradictorios o no concluyentes. Esto se debe en parte a problemas metodológicos y de desagregación de los datos, pues en general no se dispone de información de IED a nivel sectorial y subsectorial que permita una mejor estimación de los efectos. Mientras tanto, se evidencian los potenciales beneficios de la IED, como la generación de empleo, la transferencia de tecnología y el aumento de las exportaciones. Estos efectos directos e indirectos de la IED están fuertemente condicionados por factores específicos del país receptor, los sectores que reciben esta inversión y el marco de políticas que define el tipo de IED y las externalidades que genera. Entre estos factores

cabe mencionar la solidez de las instituciones, los sectores receptores de la inversión y, muy especialmente, las políticas utilizadas tanto para atraer IED como para conectarla con las capacidades locales, aspecto en el que la asistencia posterior y el seguimiento desempeñan un papel relevante. La alineación de las políticas de IED con la agenda de desarrollo productivo más amplia del país receptor es clave, por lo que se subraya la necesidad de promover políticas de desarrollo productivo que integren las gestiones en materia de IED.

Otro aspecto que es objeto de debate es si los incentivos fiscales y tributarios son los instrumentos de atracción de IED más adecuados. El análisis de la literatura sobre el tema presentado en la sección A indica que debe abordarse caso por caso, precisamente porque los efectos dependen de un conjunto amplio de variables, tanto de la economía local como de la economía de origen, el tipo de proyecto, los sectores involucrados y los instrumentos de atracción de IED utilizados.

Con respecto a los instrumentos de atracción de IED, aquellos relacionados con la mejora de los elementos fundamentales de la economía receptora, así como su capacidad de absorción, favorecen los efectos positivos de la IED, fortaleciendo encadenamientos y efectos indirectos. Las políticas que apuntan a conformar o fortalecer redes locales de colaboración público-privada, en forma de iniciativas clúster y otros mecanismos de coordinación entre actores para la sofisticación y diversificación de las capacidades productivas, no solo inciden positivamente en la atracción de inversiones de calidad, sino también en su contribución al desarrollo. Más aún, la existencia de este tipo de agendas colaborativas se puede convertir en un aliciente para el potencial inversionista que está por tomar una decisión de inversión, ya que a través de ellas podría solucionar problemas presentes y futuros para sus negocios.

La revisión de la literatura, los estudios de caso y las entrevistas a las agencias de promoción de inversiones regionales también revelan la importancia de que la estrategia y las políticas de atracción de IED estén vinculadas con políticas de desarrollo productivo a largo plazo construidas de manera colectiva por actores de los sectores público, privado, académico y la sociedad civil. La falta de coordinación y coherencia entre las instituciones y sus planes, estrategias y agendas se destacó como uno de los mayores obstáculos a la atracción de IED de calidad y su aprovechamiento para el desarrollo sostenible de los países. Esta falta de coordinación entre las gestiones para atraer IED y las políticas de desarrollo productivo podría redundar en la desarticulación de las gestiones y el desperdicio de recursos importantes para el desarrollo de la sociedad y el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Es esencial que estas iniciativas estén alineadas y trabajen de manera sinérgica para maximizar sus efectos y contribuir eficazmente al progreso económico y social. Los estudios de caso evidencian la importancia de las agencias de promoción de inversiones para la ejecución de la estrategia y la facilitación del contacto con inversionistas extranjeros interesados en establecerse en el país receptor. Sin embargo, para que estas instituciones tengan un impacto aún mayor, debe prestarse especial atención a la gobernanza y el diseño institucional. Las agencias nacionales con acceso directo a los responsables de la toma de decisiones (por ejemplo, vinculadas con la Presidencia de la República, como en el caso de Türkiye) y con amplio poder de acción son más efectivas. De manera análoga, las agencias con oficinas en los territorios o con capacidad de coordinación con las agencias territoriales serían más exitosas en la promoción del desarrollo productivo (véase un análisis más profundo de la IED a nivel subnacional en el capítulo III).

Dada la multiplicidad de actores, planes y estrategias relacionados con la atracción de IED, la planificación y el diseño institucional deben ser claros, con responsabilidades y ámbitos de acción definidos, pero a la vez simples. Un diseño institucional complejo puede generar superposiciones, ineffectividad, confusión y demoras en la toma de decisiones. En este contexto, en el cuadro II.9 se ofrecen lineamientos sobre cómo avanzar en este y otros temas relacionados con la formulación de una política de atracción de inversiones alineada e integrada con las políticas de desarrollo productivo de los países y sus territorios.

Cuadro II.9

Lineamientos para la formulación y el fortalecimiento de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED)

1.	Integrar la política de inversión en la política de desarrollo productivo del país o el territorio para garantizar la coherencia, la plena alineación con los objetivos y las realidades particulares y la complementación con otras iniciativas que podrían mejorar tanto las perspectivas de inversión como sus potenciales efectos.
2.	Apoyar la implementación de las políticas de atracción de inversión extranjera directa (IED), como parte de las políticas de desarrollo productivo de los países y sus territorios, en arreglos de gobernanza al más alto nivel político, a fin de garantizar su articulación con otras iniciativas de política y agilizar la toma de decisiones.
3.	Involucrar a diversos actores del sector público (como ministerios, agencias y otros organismos gubernamentales) y actores clave del sector privado, el mundo académico y la sociedad civil en el proceso de construcción y aprobación de las estrategias de atracción de IED de los países y sus territorios. Ello garantizaría su legitimidad y el respaldo y la cooperación de todas las partes interesadas, aumentando así sus posibilidades de implementación y éxito.
4.	Actualizar y revisar periódicamente las estrategias de atracción de IED, incluida la actuación de las agencias de promoción de inversiones, para adaptarlas a los cambios en el entorno económico y político, así como a las nuevas oportunidades y desafíos.
5.	Incrementar la evaluación de las estrategias y los instrumentos de atracción de IED utilizados, a fin de determinar los elementos positivos, para así poder aumentar su escala, y los elementos negativos, para corregir los errores a tiempo y evitar la acumulación de los costos de dichos errores. Para ello, es importante aumentar la capacidad de evaluación de los países y sus territorios en esta materia.
6.	Implementar un riguroso sistema de seguimiento y evaluación de la actuación de las agencias de promoción de inversiones. Este sistema debe incluir el establecimiento de indicadores clave del desempeño específicos y sistemáticos.
7.	Desarrollar proyectos y acciones que favorezcan la creación de un ambiente propicio para atraer inversiones y maximizar sus efectos, con miras a fortalecer los elementos fundamentales de la economía.
8.	Promover arreglos institucionales, como las iniciativas clúster, para articular de manera efectiva las iniciativas de atracción de IED con otras iniciativas en materia de desarrollo productivo.
9.	Implementar políticas que promuevan la colaboración entre las empresas multinacionales y los proveedores locales, facilitando el desarrollo y la integración de estos últimos en las cadenas de suministro globales y brindando apoyo para mejorar su capacidad técnica y productiva.
10.	Fomentar acciones que faciliten la inversión en actividades de investigación y desarrollo y la capacitación de los recursos humanos por parte de las empresas multinacionales en el país anfitrión, contribuyendo así a la transferencia de tecnología y al fortalecimiento de la capacidad innovadora local, que <i>grasso modo</i> definen la capacidad de absorción tecnológica y productiva de la economía receptora. Esto incluye el apoyo a la vinculación con centros de investigación y la promoción de la colaboración con universidades e institutos de capacitación técnica.
11.	Fomentar la transparencia y la simplificación de los procesos administrativos relacionados con la inversión extranjera, garantizando un marco regulatorio claro y predecible para los inversionistas.
12.	Analizar la relación costo-beneficio y el costo de oportunidad de la concesión de incentivos y beneficios a las empresas interesadas en instalarse en el país. Esta evaluación debe considerar objetivos y estrategias más amplios, como el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el fomento del desarrollo regional y el apoyo a los arreglos institucionales, como las iniciativas clúster. Los estudios basados en el análisis de los efectos de la distribución de incentivos pueden utilizarse para obtener una evaluación más rigurosa del impacto de las políticas en las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes) y la economía local.
13.	Diseñar incentivos con condicionalidades alineadas con la política de desarrollo productivo del país y sus territorios e incluir disposiciones sobre su aplicabilidad, validez y duración, acompañadas de un mecanismo de seguimiento y evaluación constantes.
14.	Fortalecer a las agencias de promoción de inversiones, dotándolas de recursos financieros, personal calificado y autonomía para llevar a cabo sus funciones de manera efectiva. El empoderamiento de las agencias de promoción de inversiones también supone otorgarles un mandato claro y definido, así como la autoridad necesaria para tomar decisiones y actuar con agilidad en la promoción de inversiones y la facilitación de proyectos.
15.	Proveer a las agencias de promoción de inversiones los recursos y los instrumentos necesarios para implementar acciones de asistencia posterior y seguimiento (<i>aftercare</i>) a fin de mantener una relación continua con los inversionistas y promover la reinversión, la expansión y la diversificación de los proyectos de las empresas extranjeras en el país.
16.	Promover la integración regional a través de las iniciativas individuales de los países y sus territorios en materia de atracción de IED, buscando concentrar dichas iniciativas en los segmentos de las cadenas regionales de valor en los que cada país o territorio tenga ventajas competitivas. Una forma de coordinar esta especialización de iniciativas en materia de IED podría ser a través de las iniciativas clúster presentes en los diferentes países.
17.	Reconocer que cada país o territorio tiene su propia estrategia y no existe una solución única. Por lo tanto, es crucial fomentar espacios regionales que faciliten el intercambio de buenas prácticas en materia de políticas de desarrollo productivo, incluidas aquellas relacionadas con la atracción de inversiones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Según Oman (2000), si bien hay evidencia de que la atracción de IED ha apoyado el desarrollo de las regiones más pobres o con problemas de desempleo, especialmente en los países en desarrollo, existe el riesgo de que las políticas de atracción de IED se confundan con políticas de desarrollo productivo. Si bien las primeras deben estar integradas en las políticas de desarrollo productivo, no

las sustituyen, porque estas últimas abarcan un conjunto más amplio de instrumentos y objetivos. Existe el riesgo de que los escasos recursos disponibles para las políticas de desarrollo productivo se utilicen principal o exclusivamente para atraer IED, sin tener en cuenta que esta solo es efectiva si forma parte de una estrategia más amplia de desarrollo productivo, inclusivo y sostenible.

La articulación entre la IED y el desarrollo productivo no puede prescindir del enfoque sectorial. Este enfoque permite un mejor uso de los recursos en actividades que se alinean con los objetivos establecidos por el país y generan mayores encadenamientos y efectos indirectos. El enfoque sectorial está presente en todos los estudios de caso analizados. En Malasia, por ejemplo, se plantea que esta es la forma más eficiente de asignar los recursos, pues cada sector tiene diferentes requisitos. No obstante, en este caso se plantea también que la definición de los sectores no debe ser rígida y se debe centrar en áreas que puedan permear a múltiples sectores. En América Latina y el Caribe no se observa un patrón claro. Mientras la agencia de promoción de inversiones de la Argentina no tiene un enfoque de sectores prioritarios *a priori*, InvestChile se concentra en actividades, más que en sectores. En Costa Rica se privilegian las iniciativas clúster, es decir, un enfoque que jerarquiza la coordinación entre agentes y combina las dimensiones territorial y sectorial. Apex-Brasil establece claramente prioridades sectoriales según los sectores definidos en el Nuevo Programa de Aceleración del Crecimiento del Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios.

Aunque haya una institucionalidad bien definida y un plan articulado con las prioridades de desarrollo productivo del país receptor, se observan distintos sistemas de incentivos cuando se trata de proyectos de IED a gran escala o de gran impacto en la economía local. Esto se evidenció claramente en el estudio de caso de Polonia, donde existe un régimen especial y bien definido de incentivos, establecido *a priori*, para ese tipo de inversiones. En América Latina y el Caribe, este tipo de situaciones se trata de manera *ad hoc*, como se observó en los casos de la Argentina, Costa Rica, la República Dominicana y el Uruguay.

Los análisis reunidos en este capítulo subrayan la complejidad y la diversidad de las políticas de atracción de IED, en el mundo y en América Latina y el Caribe. En resumen, es muy importante destacar que las políticas de atracción de IED deben formar parte de un enfoque más amplio de desarrollo productivo. La articulación de estas estrategias con políticas a largo plazo, consensuadas entre los sectores público y privado, centradas en la mejora de los elementos fundamentales de la economía y la promoción de encadenamientos productivos, sería esencial para impulsar un crecimiento sostenible y equitativo en la región. Los lineamientos planteados en este capítulo no pretenden ser exhaustivos y buscan enmarcar debates ajustados a la realidad específica de cada país. La CEPAL está disponible para acompañar y apoyar a los países y sus territorios en el diseño y la implementación de medidas para atraer IED, en el contexto de políticas integrales de desarrollo productivo.

Bibliografía

- Adeniyi, O. y otros (2012), “Foreign direct investment, economic growth and financial sector development in small open developing economies”, *Economic Analysis and Policy*, vol. 42, N° 1, marzo.
- Agência Brasil (2024), “Entenda o programa Nova Indústria Brasil”, 22 de enero [en línea] <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2024-01/entenda-o-programa-nova-industria-brasil>.
- Altomonte, C. y C. Guagliano (2001), “Competing locations’ market potential and FDI in Central and Eastern Europe vs the Mediterranean”, *LICOS Discussion Paper*, N° 108, Katholieke Universiteit Leuven, LICOS Centre for Transition Economics.
- Alvarado, J. (2023), “Se concreta rompimiento de convenio entre Cinde y Comex: desde el miércoles se detuvo transferencia de fondos públicos”, *El Observador*, 2 de agosto [en línea] <https://observador.cr/se-concreta-rompimiento-de-convenio-entre-cinde-y-comex-desde-este-miercoles-se-detiene-transferencia-de-fondos-publicos/>.

- Aydođan, E. T. (2017), "Foreign direct investment in Turkey: a comparison with the central and eastern European countries", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, vol. 54, N° 626.
- B Lab (2023), "About B Corp Certification: measuring a company's entire social and environmental impact", 6 de octubre [en línea] <https://www.bcorporation.net/en-us/certification>.
- Bartik, T. J. (2019), *Making Sense of Incentives: Taming Business Incentives to Promote Prosperity*, W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Borensztein, E., J. De Gregorio y J. Lee (1995), "How does foreign direct investment affect economic growth?", *NBER Working Papers*, N° 5057, National Bureau of Economic Research (NBER).
- Brunini Fuentes, Á. (2022), "Derrames de IED y calidad de las exportaciones de las empresas uruguayas", *Documentos de Trabajo*, N° 01/22, Universidad de la República.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2007), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 2006* (LC/G.2336-P), Santiago.
- Chowdhury, A. y G. Mavrotas (2006), "FDI and growth: what causes what?", *The World Economy*, vol. 29, N° 1, enero.
- CINDE (Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo) (2024), "Expertos en inversión extranjera directa" [en línea] <https://www.cinde.org/es/acerca>.
- Cohen, W. M. y D. A. Levinthal (1990), "Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation", *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, N° 1, marzo.
- CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social) (2023), *Documento CONPES*, N° 4129, Bogotá.
- Crescenzi, R. y O. Harman (2023), *Harnessing Global Value Chains for Regional Development: How to Upgrade through Regional Policy, FDI and Trade*, Taylor & Francis.
- (2022), *Climbing up global value chains: leveraging FDI for economic development*, Hinrich Foundation.
- Crescenzi, R. y S. Iammarino (2017), "Global investments and regional development trajectories: the missing links", *Regional Studies*, vol. 51, N° 1, enero.
- Crescenzi, R., M. Di Cataldo y M. Giua (2021), "FDI inflows in Europe: does investment promotion work?", *Journal of International Economics*, vol. 132, septiembre.
- Crespo, N. y M. P. Fontoura (2007), "Determinant factors of FDI spillovers – What do we really know?", *World Development*, vol. 35, N° 3, marzo.
- De Mello, L. R. Jr. (1997), "Foreign direct investment in developing countries and growth: a selective survey", *The Journal of Development Studies*, vol. 34, N° 1, noviembre.
- Deichmann, J. I. (2021), "Foreign direct investment in Turkey: enhancing its impact on economic development", *Ekonomi-tek*, vol. 10, N° 2.
- Delevic, U. (2020), "Employment and state incentives in transition economies: are subsidies for FDI ineffective? The case of Serbia", *Transnational Corporations*, vol. 27, N° 2.
- Esquivel, G. y F. Larraín (2001), *¿Cómo atraer inversión extranjera directa?*, Caracas, Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Gam, T. T. H., D. L. K. Oanh y N. M. B. Dang (2023), "The impact of foreign direct investment on income inequality in developing countries: the Bayesian approach", *Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan*, vol. 24, N° 1.
- García, R. y otros (2022), "Foreign direct investment spillovers, regional innovation, and the role of industrial diversity", VI Encuentro Nacional de Economía Industrial [en línea] <https://pdf.blucher.com.br/engineeringproceedings/vi-enei/899.pdf>.
- Garrido, C. (2022), *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring* (LC/MEX/TS.2022/15/-*), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gereffi, G. (2022), "Academic foreword", *Regional Studies Policy Impact Books*, vol. 4, N° 2, octubre.
- Gligo, N. (2007), "Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe", *serie Desarrollo Productivo*, N° 175 (LC/L.2667-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gobierno de Sudáfrica (2022), "South Africa Country Investment Strategy", *Government Gazette*, N° 46426, 27 de mayo [en línea] https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/202205/46426gon2118.pdf.
- González, S. y M. L. Hernández (2008), "Las transformaciones económicas regionales: la inversión extranjera directa entre lo local y lo global", *Actividad económica en el estado de México. Vol. I: Desempeño productivo y sector externo*, P. Mejía Reyes, L. E. del Moral Barrera y Ó. M. Rodríguez Pichard (coords.), Gobierno del Estado de México.
- Grigoriadis, I. N. y A. Kamaras (2008), "Foreign direct investment in Turkey: historical constraints and the AKP success story", *Middle Eastern Studies*, vol. 44, N° 1.
- Harding, T. y B. S. Javorcik (2012), "Foreign direct investment and export upgrading", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 94, N° 4, noviembre.
- Hausmann, R., J. Hwang y D. Rodrik (2007), "What you export matters" *Journal of Economic Growth*, N° 12, marzo.

- Hunter, R. J. Jr. y H. R. Lozada (2023), “Foreign direct investment (FDI) in Poland 2023: an update and appraisal”, *Economics and Business Quarterly Reviews*, vol. 6, N° 3.
- Iammarino, S. y P. McCann (2018), “Network geographies and geographical networks: co-dependence and co-evolution of multinational enterprises and space”, *The New Oxford Handbook of Economic Geography*, G. L. Clark y otros (eds.), Nueva York, Oxford University Press.
- ITA (Administración de Comercio Internacional) (2024), “Investment Climate Statement”, 6 de enero [en línea] <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/poland-investment-climate-statement>.
- Jensen, N. M. y otros (2014), “Pass the bucks: credit, blame, and the global competition for investment”, *International Studies Quarterly*, vol. 58, N° 3, septiembre.
- Llinás, M. A. (2021), *Iniciativas cluster: una forma concreta y efectiva de “mover la aguja” de la productividad*, Bogotá, Puntoaparte Editores.
- Mamingi, N. y K. Martin (2018), “La inversión extranjera directa y el crecimiento en los países en desarrollo: el caso de los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental”, *Revista CEPAL*, N° 124 (LC/PUB.2018/5-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Martínez Piva, J. M. (2015), “Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica”, *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México*, N° 134 (LC/L.3410/Rev.1-LC/MEX/L.1044/Rev.1), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Martins, A. (2024), “Quem tem medo da reconstrução industrial”, *OutrasPalavras*, 23 de enero [en línea] <https://outraspalavras.net/mercadovsdemocracia/quem-tem-medo-da-reconstrucao-industrial>.
- MDIC (Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios) (2024), *Plano de Ação para a Neoindustrialização 2024-2026*, Brasília [en línea] <https://www.gov.br/mdic/pt-br/composicao/se/cndi>.
- MIDA (Organismo para el Desarrollo de las Inversiones de Malasia) (2023a), “MITI optimistic 2024 will be a stronger year for FDIs into Malaysia”, 16 de octubre [en línea] <https://www.mida.gov.my/mida-news/miti-optimistic-2024-will-be-a-stronger-year-for-fdis-into-malaysia/>.
- (2023b), “Malaysia in the limelight for FDIs”, 7 de diciembre [en línea] <https://www.mida.gov.my/mida-news/malaysia-in-the-limelight-for-fdis/>.
- Ministerio de Desarrollo Económico y Tecnología (2024), “The Polish Investment Zone: benefits for investors”, 5 de marzo [en línea] <https://www.trade.gov.pl/en/extended-topics/the-polish-investment-zone-benefits-for-investors/>.
- (2020), “Polish Investment Zone – current summary of operations, support during the pandemic”, 10 de noviembre [en línea] <https://www.gov.pl/web/development-technology/polish-investment-zone--current-summary-of-operations-support-during-the-pandemic>.
- MITI (Ministerio de Inversión, Comercio e industria) (2023), *New Industrial Master Plan 2030*, Kuala Lumpur [en línea] https://www.mdbc.com.my/wp-content/uploads/2023/09/NIMP_2030.pdf.
- Monge González, R. y J. M. Salazar-Xirinachs (2016), “Políticas de clústeres y de desarrollo productivo en la Comunidad Autónoma del País Vasco: lecciones para América Latina y el Caribe”, *OIT Américas - Informes Técnicos*, N° 2016/3, Lima, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Morales, L., O. P. Guerrero y M. López (2009), “Una evaluación de las políticas promocionales de inversión extranjera directa en América Latina”, *Lecturas de Economía*, N° 71, Universidad de Antioquia, julio-diciembre.
- Nam, H.-J. y D. Ryu (2023), “FDI and human development: the role of governance, ODA, and national competitiveness”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, vol. 85, N° 101769, junio.
- NBP (Banco Nacional de Polonia) (2024), “Balance of payments statistics” [en línea] <https://nbp.pl/en/statistic-and-financial-reporting/balance-of-payments-statistics/>.
- Nguyen, P. V. y otros (2020), “Examining FDI spillover effects on productivity growth: firm-level evidence from Vietnam”, *Journal of Economic Development*, vol. 45, N° 1.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2022), *FDI Qualities Guide for Development Co-Operation: Strengthening the Role of Development Co-Operation for Sustainable Investment*, OECD Development Policy Tools, París, OECD Publishing.
- (2006), *Policy Framework for Investment: A Review of Good Practices*, París, OECD Publishing.
- Oficina de Inversiones (s.f.), *Foreign Direct Investment (FDI) Strategy of Turkey (2021-2023)* [en línea] <https://www.invest.gov.tr/en/pages/turkey-fdi-strategy.aspx>.
- Oman, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Ozturk, I. (2007), “Foreign direct investment-growth nexus: a review of the recent literature”, *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, vol. 4, N° 2.

- Padilla Pérez, R. y C. Gomes Nogueira (2015), “Determinants and home-country effects of FDI outflows: evidence from Latin American countries”, *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México*, N° 166 (LC/L.4060/Rev.1-LC/MEX/L.1187/Rev.1), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- PAIH (Agencia de Inversiones y Comercio de Polonia) (s.f.), “Polish Investment Zone” [en línea] https://www.paih.gov.pl/en/why_poland/investment_incentives/polish_investment_zone/ [fecha de consulta: 21 de febrero de 2024].
- Pasali, S. S. y A. Chaudhary (2020), “Assessing the impact of foreign ownership on firm performance by size: evidence from firms in developed and developing countries”, *Transnational Corporations*, vol. 27, N° 2.
- SAIIA (South African Institute of International Affairs) (2015), “FAQs on foreign direct investment”, 6 de abril [en línea] <https://saiia.org.za/news/faqs-on-foreign-direct-investment/>.
- Salazar-Xirinachs, J. M. y M. Llinás (2023), “Hacia la transformación de la estrategia de crecimiento y desarrollo de América Latina y el Caribe: el rol de las políticas de desarrollo productivo”, *Revista CEPAL*, N° 141 (LC/PUB.2023/29-P/-*), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Sunesen, E. R. (2009), “Understanding the distribution of foreign direct investment in developing countries”, *PhD Series*, N° 144, Copenhague, Departamento de Economía de la Universidad de Copenhague.
- Sztajerowska, M. y C. Volpe Martincus (2021), “Together or apart: investment promotion agencies’ prioritisation and monitoring and evaluation for sustainable investment promotion”, *Investment Insights*, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) [en línea] <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/Investment-Insights-Investment-Promotion-Prioritisation-OECD.pdf>.
- Ullah, S. y otros (2023), “How does the sectoral composition of FDI induce economic growth in developing countries? The key role of business regulations”, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, vol. 36, N° 2.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2023), *World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All*, Ginebra.
- (2022a), *World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment*, Ginebra.
- (2022b), “Investment flows to Africa reached a record \$83 billion in 2021”, 9 de junio [en línea] <https://unctad.org/news/investment-flows-africa-reached-record-83-billion-2021>.
- (2021), *Multinational Enterprises and the International Transmission of Gender Policies and Practices*, Ginebra.
- (2019), *World Investment Report 2019: Special Economic Zones*, Ginebra.
- (2007), “Aftercare: a core function in investment promotion”, *Investment Advisory Series*, N° 1, Ginebra.
- (2004), “Incentives”, *UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements*, Ginebra.
- (2000), “Tax incentives and foreign direct investment: a global survey”, *ASIT Advisory Studies*, N° 16, Ginebra.
- Volpe Martincus, C. y M. Sztajerowska (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*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Voss, H. (2020), “Implications of the COVID-19 pandemic for human rights and modern slavery vulnerabilities in global value chains”, *Transnational Corporations*, vol. 27, N° 2.
- Young, S. y N. Hood (1994), “Designing developmental after-care programmes for foreign direct investors in the European Union”, *Transnational Corporations*, vol. 3, N° 2.

Anexo II.A1

Cuestionario modelo para entrevistas a las agencias de promoción de inversiones

Políticas para potenciar el impacto de las inversiones en el desarrollo sostenible de la economía receptora

A. Estrategia de la institución y articulación con la política de desarrollo productivo

1. ¿Podría indicar si la estrategia y los instrumentos para la promoción de inversiones de su institución se han diseñado en concordancia con una estrategia nacional de desarrollo productivo?
 - a) En caso afirmativo, ¿hay un documento en el que se aborda este tema?
 - b) En caso negativo, ¿en qué lineamientos estratégicos se basa la elaboración de su estrategia?
2. ¿Existen mecanismos de articulación con las instituciones de fomento de la actividad productiva en el país? ¿Cuáles son?

B. Priorización de sectores de destino o mercados de origen para la atracción de IED

3. ¿Se han definido sectores de destino o mercados de origen prioritarios con respecto a la atracción de inversiones?
4. ¿Cómo se han seleccionado dichos sectores o mercados? (vinculados con la estrategia de desarrollo productivo u otras políticas, sobre la base del análisis de tendencias de la demanda mundial, sobre la base del potencial exportador, definidos en consulta con las partes interesadas (empresas, territorios), seleccionados por la oficina de la que depende su institución, otros criterios que desee mencionar).

C. Instrumentos e incentivos para la atracción y el mantenimiento de la IED

5. ¿Cuáles son los principales instrumentos (herramientas o incentivos) para la atracción de IED en su país? (por ejemplo, ventanilla única, facilitación de infraestructura, exoneraciones tributarias, búsqueda activa de inversionistas estratégicos, otros que desee mencionar).
6. En caso de otorgar beneficios excepcionales (por ejemplo, exoneraciones tributarias), ¿se exigen contrapartidas? En caso afirmativo, ¿cuáles serían?
7. ¿Existe un mecanismo de selección o rechazo de determinadas inversiones (por ejemplo, mitigación de efectos socioambientales)? En caso afirmativo, ¿cómo funciona?
8. ¿Cómo se realiza el seguimiento de las inversiones cuando se exige el cumplimiento de determinados requisitos para acceder a ciertos beneficios? ¿Existen mecanismos previstos para los casos de incumplimiento?

D. Instrumentos e incentivos para aumentar el impacto positivo de la IED en su país

9. ¿Existen instrumentos o herramientas para aumentar el impacto positivo de las inversiones en el desarrollo sostenible e inclusivo del país? (por ejemplo, políticas de desarrollo de proveedores, requisitos de transferencia tecnológica y contenido local, políticas para impulsar la capacitación de los trabajadores, entre otros).
 - a) En caso afirmativo, ¿cuáles son?
 - b) ¿Podría mencionar los principales resultados obtenidos?
10. ¿Podría indicar si el diseño y la implementación de este tipo de políticas se han coordinado con otras instituciones? En caso afirmativo, ¿cuáles son las instituciones con las que se ha tenido una mayor articulación?

E. Seguimiento y mantenimiento de las inversiones

11. ¿Existen mecanismos de asistencia posterior y seguimiento de inversiones para impulsar a las empresas a incrementar sus inversiones en el país, tanto en términos de capacidad como del tipo de actividades que realizan?

F. Recomendaciones

12. En su opinión, ¿qué se necesitaría desde el punto de vista de las políticas y de su institución para que las inversiones tengan un mayor impacto positivo en el desarrollo sostenible de su país?

CAPÍTULO



Inversión extranjera directa subnacional: tendencias, determinantes, políticas y lineamientos a partir de casos de la región

Introducción

A. La dimensión subnacional de la IED y su importancia para el desarrollo productivo

B. Una aproximación preliminar a la IED subnacional en América Latina

C. Políticas e instituciones para la atracción de IED para el desarrollo productivo subnacional en América Latina

D. Conclusiones y lineamientos

Bibliografía

Anexo III.A1

Introducción

Hace unas décadas, en el marco de los procesos de intensificación de la globalización y de apertura, internacionalización y aumento de la competencia internacional, se difundía la idea de que el resultado sería una mayor convergencia en los niveles de ingreso entre los países. La movilidad de las empresas multinacionales y, en particular, los flujos de inversión extranjera directa (IED) servirían a ese propósito e incluso contribuirían a reducir las disparidades que se presentaban en los contextos nacionales (Iammarino, 2018). Tras años de aumento de la IED en todas las regiones del mundo, los crecientes niveles de desigualdad han despertado un renovado interés por los efectos de la inversión extranjera en el desarrollo desigual a diferentes escalas geográficas¹ (Pavlínek, 2022).

Los territorios subnacionales no son iguales: varían en la dotación de factores, la capacidad productiva y tecnológica, y los perfiles de especialización, así como en las capacidades para el diseño e implementación de políticas activas de atracción de inversiones. Esta heterogeneidad conlleva desafíos y oportunidades propias de cada contexto, que se potencian aún más con las transformaciones que representan, por ejemplo, la reconfiguración de cadenas globales de valor y la transición verde y digital. En consecuencia, se ha intentado identificar los factores determinantes de las decisiones de localización a nivel subnacional y los canales clave a través de los cuales los efectos de la IED pueden llegar a los territorios en los que se insertan, con el fin de fundamentar las futuras políticas de atracción y orientarlas hacia modelos de inversión que incluyan una perspectiva territorial integrada, en el marco de una estrategia nacional.

En este capítulo se explora la distribución geográfica de la IED en los países de América Latina. Para ello, en la sección A se examina la literatura sobre la relación entre IED y desarrollo productivo con enfoque territorial, los determinantes de las decisiones de localización de las empresas multinacionales, así como las principales características de las políticas e instituciones de atracción de inversión subnacional. En la sección B se presenta un análisis preliminar de las características de la IED subnacional en términos de distribución geográfica y sectorial en la región, sobre la base de datos de anuncios de proyectos en cinco: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. También se buscan indicios del atractivo de determinados territorios subnacionales, a través del análisis de la especialización sectorial de la IED relativa a la especialización o diversificación observada a nivel nacional. En la sección C se describen los esfuerzos en materia de políticas y diseños institucionales para la atracción de IED subnacional en los cinco países mencionados, con énfasis en el papel de las agencias de promoción de inversiones. Por último, en la sección D se examina cómo las políticas pueden ayudar a reducir las brechas en la atracción de inversiones y maximizar sus efectos positivos sobre el desarrollo productivo de los territorios, al tiempo que presenta algunas recomendaciones en ese sentido.

A. La dimensión subnacional de la IED y su importancia para el desarrollo productivo

Durante las últimas décadas, ha habido un creciente interés en el papel del ámbito local en el proceso de globalización. Esto es especialmente cierto en lo que refiere a la IED, ya que, aunque los capitales sean extranjeros y tengan relación con el exterior, actúan de manera concreta a escalas locales, por lo que juegan un rol activo en la lógica territorial (González y Hernández, 2008). Aun así, frecuentemente y con distintos enfoques, la literatura ha adoptado al país como la principal

¹ Según información de la UNCTAD, las entradas mundiales de IED pasaron de un promedio de 398.000 millones de dólares por año en la década de 1990 a 1,6 billones en 2010. Por su parte, en los Estados Unidos, la relación entre el ingreso del 10% más rico y el 50% más pobre se duplicó entre 1980 y 2020, mientras que en la Unión Europea aumentó más del 25% (CEPAL, 2022a).

unidad geográfica de análisis (Hutzschenreuter, Matt y Kleindienst, 2020; Iammarino, 2018). Si bien la dimensión nacional es muy relevante, aspectos como la desigualdad y la competencia entre territorios de un mismo país, así como el fomento de la descentralización administrativa, se han traducido en la necesidad de incluir la dimensión subnacional para una mejor comprensión de la distribución espacial de la IED y sus efectos, así como para pensar el diseño de políticas de IED más acordes con las características de los distintos territorios (Hutzschenreuter, Matt y Kleindienst, 2020; Iammarino y McCann, 2013; Mudambi y otros, 2018).

La dimensión subnacional se entiende, en un sentido amplio, como un espacio dentro de un determinado país, generalmente delimitado por una frontera administrativa, como un estado federado, una provincia, un municipio, una zona urbana o periférica. Entre los términos que generalmente refieren a un área geográfica subnacional se encuentran los de “regiones” y “territorios”. Aunque ambos se utilizan en diferentes contextos y literaturas, para los propósitos de este capítulo, cuyo enfoque es territorial, las expresiones como “la IED en los territorios” y “la IED subnacional” son intercambiables.

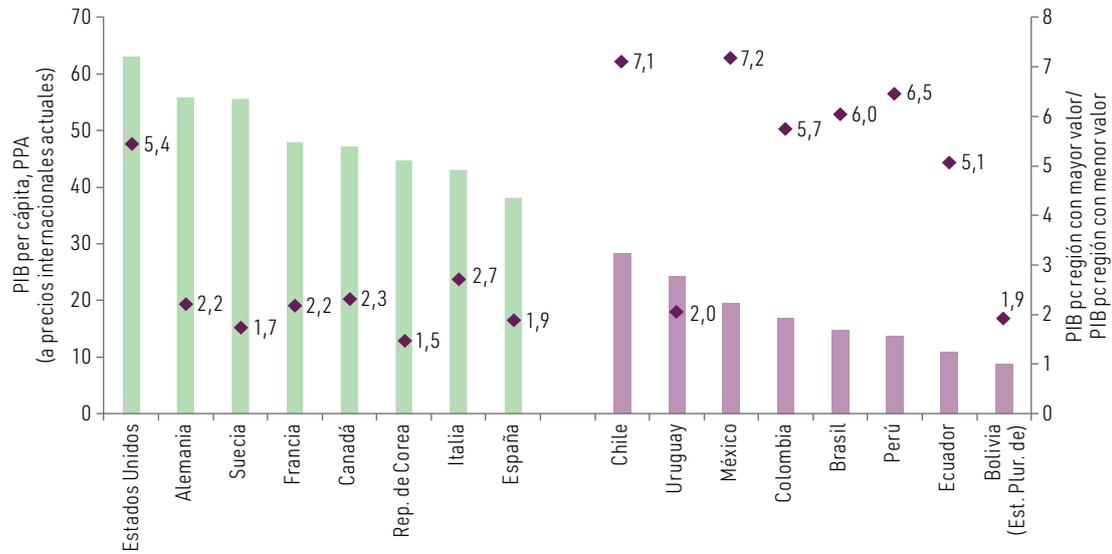
A nivel subnacional, América Latina y el Caribe se caracteriza por una gran heterogeneidad y altos niveles de desigualdad en términos socioeconómicos, tecnológicos y de condiciones de entorno. Estas diferencias son especialmente marcadas en los países de mayor tamaño, donde los estados o provincias pueden ser tan grandes como otros países de la región o incluso de fuera de ella². En 2020, el PIB del estado de São Paulo en el Brasil era mayor que el de Dinamarca (470.000 millones de dólares y 355.000 millones de dólares, respectivamente), y su población era mayor que la del Canadá (44 millones de habitantes y 36 millones de habitantes, respectivamente). Por otra parte, los estados de Roraima y Amapá en el Brasil tenían un PIB de alrededor de 3.000 millones de dólares, 156 veces menor que el de São Paulo. Las diferencias dentro de un mismo país se hacen aún más evidentes si se considera el PIB per cápita (véase el gráfico III.1). Por ejemplo, en Chile, el PIB per cápita de la región de Antofagasta es siete veces mayor que el de la región de Ñuble. Estos y otros contrastes en América Latina y el Caribe se dan en un contexto de crecientes brechas entre los territorios rezagados y los más prósperos, que presentan dinámicas y perspectivas laborales más favorables que conducen a un mayor bienestar.

La heterogeneidad subnacional de las economías de la región también se observa en la estructura productiva. En Colombia, por ejemplo, los departamentos de Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca y el Distrito Capital concentran cerca del 62% de las actividades manufactureras del país, mientras que esas actividades son escasas en departamentos como Vaupés, Vichada y Guainía (véase el gráfico III.2A). En el sector manufacturero existen más diferencias: mientras que Bogotá, como ciudad capital, se destaca por industrias químicas y alimentarias, Antioquia se especializa en textiles y maquinaria. En el caso de Chile, se observa un patrón similar, aunque más concentrado, en el sentido de que la actividad manufacturera está más presente en algunas zonas del país: la Región Metropolitana, de Biobío, Maule y Los Lagos concentran un 74% de la actividad manufacturera. La Región Metropolitana, que incluye la capital, concentra una parte significativa de la actividad manufacturera (47%), mientras que la región de Biobío, en el centro-sur, se especializa en la industria forestal y de celulosa, así como en la manufactura de productos metálicos y maquinaria (véase el gráfico III.2B). Otras regiones, como Valparaíso, presentan una mezcla de industrias manufactureras, con enfoque en la producción de bienes de consumo y las actividades portuarias.

² Aunque esta diferencia es más evidente en países con mayor tamaño, países pequeños como Costa Rica han implementado políticas para disminuir la concentración de la IED en la Gran Área Metropolitana. En ese sentido, la Ley núm. 10.234 de mayo de 2022 establece que las empresas que realicen nuevas inversiones en el país fuera de la Gran Área Metropolitana podrán acceder a los beneficios del régimen de zonas francas, si cumplen los requisitos legales para ello.

Gráfico III.1

América Latina (países seleccionados): PIB per cápita y disparidades territoriales en comparación con países desarrollados, 2020
(En miles de dólares)



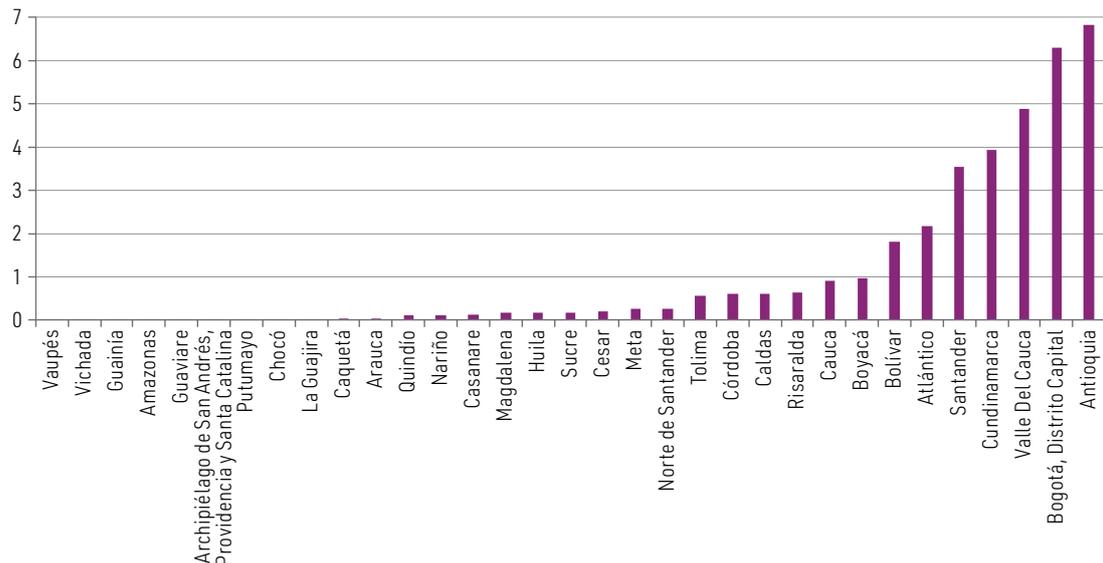
Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y otros, *Perspectivas económicas de América Latina 2023: invirtiendo para un desarrollo sostenible* (LC/PUB.2023/21), París, OECD Publishing, 2023.

Nota: PPA = paridad del poder adquisitivo. Los datos del eje de la derecha se refieren a la relación entre el PIB per cápita de la región con mayor valor del país y el PIB per cápita de la región con menor valor del país. En relación con el PIB per cápita, se usaron dos series de datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y las bases de datos de cuentas nacionales y de regiones y ciudades de los países. Las regiones de cada país que se han tenido en cuenta son: Estados Unidos: Distrito de Columbia y Misisipi; Alemania: Hamburgo y Sajonia-Anhalt; Suecia: Estocolmo y North Middle Sweden; Francia: Île de France y Mayotte; Canadá: Nunavut e Isla del Príncipe Eduardo; República de Corea: Seúl y Jeju; Italia: provincias de Bolzano y Calabria; España: Madrid e Islas Canarias; Chile: Antofagasta y Ñuble; Uruguay: Montevideo y Rivera; México: Campeche y Chiapas; Colombia: Bogotá, Distrito Capital y Vichada; Brasil: Distrito Federal y Maranhão; Perú: Moquegua y San Martín; Bolivia (Estado Plurinacional de): Tarija y Beni. Para Chile, México, Colombia y Bolivia (Estado Plurinacional de) la información corresponde a 2021 y para el Uruguay a 2019.

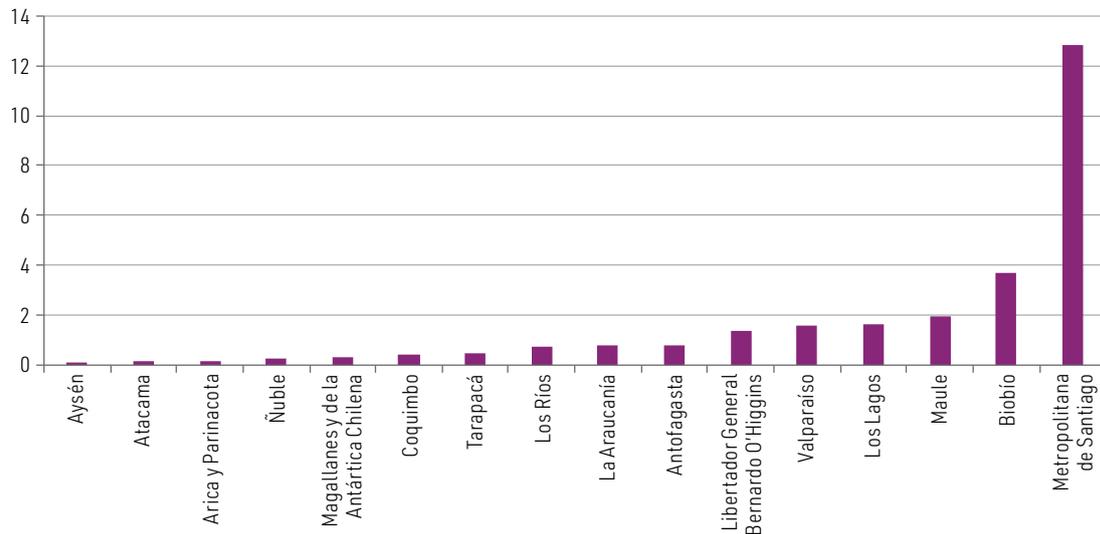
Gráfico III.2

Chile y Colombia: valor agregado del sector manufacturero a nivel subnacional, 2021
(En miles de millones de dólares)

A. Colombia



B. Chile



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CEPALSTAT [base de datos en línea] statistics.cepal.org/portal/cepalstat.

La estructura productiva subnacional es el resultado de dinámicas productivas, institucionales y políticas específicas de cada contexto, que interactúan con las dinámicas nacionales e internacionales. Está claro que lo que se produce importa: la especialización y vocación productiva de cada territorio afectan el PIB per cápita, la distribución del ingreso y el potencial de crecimiento futuro. Los patrones de especialización más intensivos en tecnología y conocimiento, e impulsados por la expansión de la demanda mundial, son más dinámicos y potencian la demanda de mano de obra cualificada y puestos de trabajo mejor remunerados (CEPAL, 2022a). A la vez, son particularmente atractivos para la IED (CEPAL, 2022a, 2022b y 2023). En condiciones adecuadas, esta última puede ser clave para la transformación de la estructura productiva que la región tanto necesita para romper el ciclo de bajos niveles de inversión, productividad y crecimiento y, al mismo tiempo, reducir las brechas territoriales (CEPAL, 2022a; OCDE y otros, 2023).

Promover una mejor distribución de la IED en los territorios es clave para avanzar hacia un desarrollo más sostenible. Esta entrada de inversiones puede estimular la diversificación económica, fortalecer las capacidades productivas y tecnológicas, y fomentar la innovación a nivel local, lo que contribuye al crecimiento económico y la creación de empleo. Si estas inversiones llegan a los territorios más rezagados, apoyando la creación de oportunidades, el desarrollo humano y la mejora de la infraestructura, podrían promover un crecimiento inclusivo y reducir las disparidades en los países. Además de enfocarse en sectores priorizados en las políticas de desarrollo productivo de los países y sus territorios, esta inversión podría ser catalizadora de estas políticas y de sus impactos en materia de productividad. Más aún, si esta inversión se condujera hacia sectores alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), como las energías renovables y las tecnologías respetuosas con el medio ambiente, la IED subnacional puede contribuir a la sostenibilidad y resiliencia a largo plazo de las economías locales. También puede promover prácticas sostenibles al integrar consideraciones medioambientales y sociales en los proyectos de inversión y minimizar los impactos medioambientales negativos. En resumen, atraer IED y crear las condiciones para que tenga impactos positivos a nivel subnacional es fundamental para impulsar un desarrollo productivo, inclusivo y sostenible, asegurando que los beneficios de la inversión alcancen a todos los segmentos de la sociedad mientras se minimiza el impacto ambiental.

En este contexto, la perspectiva desde la que se suele analizar la dinámica de la IED, que considera los determinantes de localización entre el país de origen y el país anfitrión (en conjunto), no solo es insuficiente (Iammarino y McCann, 2013; Mudambi y otros, 2018), sino también limitante. Proporciona

poca orientación para el diseño de estrategias y políticas de atracción de inversiones más adaptadas a las especificidades territoriales y, así, más efectivas. Para avanzar en esta dirección, es preciso lograr una mejor comprensión de los motores de la IED a nivel subnacional (Crescenzi y Harman, 2022). Dicho de otro modo, ¿cuáles son los factores que determinan las decisiones de localización de las empresas multinacionales a nivel subnacional? ¿Cómo pueden los territorios aprovechar la IED para el desarrollo productivo sostenible e inclusivo? Estos temas se abordan en la sección III.A.1.

1. Factores que influyen en la localización de la IED e impacto en los territorios

La decisión de localizar un proyecto de IED en un territorio específico depende de distintos factores. Las características de la ubicación geográfica (tanto de un país como de un territorio), del sector productivo y de la propia empresa influyen en esa decisión y conforman factores multinivel (véase el diagrama III.1). La interacción entre esos factores y niveles puede favorecer o desalentar las entradas de capital extranjero, lo que determina el grado de atractivo de una localidad concreta (Nielsen, Asmussen y Weatherall, 2017).

Diagrama III.1

Niveles y factores determinantes de la localización de la IED



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

A nivel geográfico, las características económicas, productivas, institucionales o estructurales del país, región o territorio anfitrión influyen en las decisiones de localización de la IED. Dependiendo del contexto, factores como el tamaño del mercado, la presencia de infraestructura y mano de obra calificadas, así como el acceso a tecnología, pueden ser atractivos para las empresas multinacionales (Kleineick, Ascani y Smit, 2020). La naturaleza y calidad de las instituciones, incluidos, entre otros, el grado de formalización y desarrollo de marcos normativos y regulatorios, junto con mecanismos de incentivos y subsidios para inversiones o empresas multinacionales, desempeñan un papel importante y pueden ser un factor de atracción a escala tanto nacional como subnacional (Hutzschenreuter, Matt y Kleindienst, 2020). Como se analizó en el capítulo II, las políticas de desarrollo productivo que se implementen en un determinado país o territorio son sumamente importantes. Al promover el fortalecimiento de las capacidades necesarias para abordar retos tanto institucionales como estructurales de una economía, estas políticas pueden contribuir a atraer inversión de calidad, entendida como aquella que sirve como fuente de aumento de la productividad, innovación e incorporación de avances tecnológicos, y se orienta hacia un crecimiento económico estable, inclusivo y sostenible (CEPAL, 2020 y 2023).

Otras variables más estrechamente relacionadas con la estructura productiva también son clave. Según Nielsen, Asmussen y Weatherall (2017), que han revisado datos con base empírica sobre opciones de localización, estos suelen corroborar la hipótesis de que cuanto mayor sea la concentración de empresas de un sector específico en un lugar determinado, más probable será que dicho lugar sea elegido como

destino de IED por empresas del mismo sector (aglomeración intraindustrial o clústeres industriales). Otro tipo de aglomeración, que también actúa como motor de la elección de la localización de la IED, se refiere a las sinergias y externalidades positivas (tecnológicas y productivas) que se establecen entre empresas de distintos sectores (aglomeración interindustrial), lo que indica que la diversificación productiva también puede representar un factor de atracción de la IED en una región determinada³.

El grado de diversificación sectorial y los posibles vínculos entre sectores pueden desempeñar un papel importante en la atracción de inversiones en los territorios por varias razones. En primer lugar, las estructuras productivas diversificadas pueden ser más atractivas para las empresas multinacionales que buscan oportunidades de inversión, ya que les permiten reducir el riesgo al ofrecer una gama más amplia de sectores en los que pueden invertir. En ese sentido, Lu y otros (2014) encuentran que, en países en desarrollo, la diversificación industrial nacional y territorial tiene efectos positivos en la diversificación de la inversión internacional, ya que permite a las empresas multinacionales acumular conocimientos y capacidades útiles para la diversificación de sus inversiones. En segundo término, las economías más diversificadas son más resilientes y están mejor equipadas para absorber y utilizar los conocimientos y tecnologías aportados por la IED (UNCTAD, 2020), además de que pueden ofrecer sinergias y oportunidades de colaboración a las empresas extranjeras interesadas en establecerse en el país o territorio receptor.

A nivel sectorial, las características de la industria influyen en las decisiones de localización de la IED. Como se señaló en el capítulo II, los sectores no son iguales en cuanto a su atractivo para los flujos de capital extranjero, ni en cuanto a los factores que impulsan la IED. Por ejemplo, en el caso de la manufactura, las empresas multinacionales tienden a considerar atractivas las localidades que presentan buenas oportunidades de mercado en países menos desarrollados y a localizarse en las regiones más productivas. Las industrias intensivas en recursos naturales necesitan acceso a estos recursos, mientras que para los sectores intensivos en mano de obra, la institucionalidad de los mercados de trabajo y los costos laborales son más relevantes (Klimek, 2020). En materia de servicios, las empresas consideran más atractivos los territorios con más acceso a mercados y mayor tamaño del mercado local, lo que no necesariamente coincide con las características nacionales (Kleineick, Ascani y Smit, 2020). La distancia de los mercados finales es especialmente importante para las empresas proveedoras de servicios modernos. Además, es de esperar que otras diferencias intersectoriales, como el grado de sofisticación tecnológica, la importancia estratégica del sector para los países de origen y destino de la IED, y la capacidad de cooperación, asociación y organización de las empresas que componen un determinado sector, puedan entrar en juego a la hora de determinar el atractivo de una localidad.

Por último, las especificidades a nivel empresarial también condicionan la elección de la localización de la IED. Las estrategias que motivan a las empresas multinacionales a invertir en el extranjero pueden clasificarse en cuatro categorías según su orientación: i) la búsqueda de materias primas; ii) el acceso a mercados internos; iii) la obtención de incrementos de eficiencia, y iv) el acceso a activos de importancia estratégica (tecnológicos o de capital humano altamente capacitado) (Dunning, 2002). Las distintas estrategias de las empresas multinacionales tienen diferentes requisitos desde el punto de vista de las características espaciales que necesitan y complementan sus propias capacidades (Iammarino y McCann, 2013). Cuando la empresa está orientada a la búsqueda de recursos naturales o activos estratégicos, las características subnacionales podrán cobrar más relevancia, mientras que la búsqueda de mercado o eficiencia basada en mano de obra barata conllevaría un mayor peso de las características del mercado nacional (Milberg y Winkler, 2013; Cui, Meyer y Hu, 2014). Otro rasgo distintivo de reconocida relevancia es la integración de la empresa en las cadenas globales de valor, ya que las decisiones de las multinacionales sobre qué actividades de su cadena de valor van a localizar internacionalmente también conllevan requisitos específicos, más allá de afectar a los lugares o las regiones que pierden o reciben dichas actividades. Los datos más específicos sobre el papel de cada factor a la hora de atraer la IED aún son incipientes.

³ En esa misma línea, García y otros (2023) observan que, en el caso del Brasil, las regiones subnacionales más especializadas, al tener una base de conocimientos más reducida y específica, podrían tener menos oportunidades de explotar capacidades y vínculos, por lo que estos resultarían aún más débiles.

Lo que, en última instancia, define el atractivo de un lugar para la IED es cómo se combinan e inciden los diferentes factores a distintos niveles —geográfico (país y subnacional), sectorial y empresarial— y el contexto de las políticas de desarrollo productivo. Al considerar la interrelación entre las características geográficas y las características de las empresas, Nielsen, Asmussen y Weatherall (2017) encuentran evidencia de que los procesos de inversión son dependientes de la trayectoria en la medida en que hay retornos crecientes de, por ejemplo, la acumulación de capacidades en las empresas, la formación del personal y la infraestructura. Esto hace que las capacidades acumuladas en un período contribuyan a hacer más atractiva la inversión en un mismo lugar en el período subsiguiente. La jerarquía y el peso relativo de los elementos presentes en cada nivel también deberían variar. Por ejemplo, resulta de especial interés constatar que las políticas formales para atraer IED y la disponibilidad de infraestructura adecuada pueden ser más determinantes en el ámbito subnacional que en el nacional (Nielsen, Asmussen y Weatherall, 2017).

La combinación de factores geográficos, sectoriales y empresariales que contribuye a atraer, en mayor o menor medida, la IED en determinada área subnacional también está relacionada con el posible impacto de esta inversión en el desarrollo de esa localidad. El desarrollo desigual a diferentes escalas geográficas es la contracara de las tendencias a la aglomeración antes mencionadas (Pavlínek, 2022). Si bien el impacto de la IED tiende a ser altamente localizado, es difícil separar los efectos derivados de los diferentes niveles geográficos: los que se han atribuido a nivel nacional pueden en realidad surgir de diversas realidades subnacionales (Beamish y Lupton, 2016). También es de esperar que las características de los proyectos de inversión puestos en marcha (en términos del tamaño y tipo de inversión, la naturaleza de la operación, el modo de entrada y su horizonte temporal, y demás) afecten su impacto en los territorios (OCDE, 2023a; Pavlínek, 2022).

Asimismo, como ocurre a nivel nacional (véase el capítulo II), el impacto inmediato y de largo plazo de la IED en los territorios de un país puede ser positivo y negativo, además de abarcar aspectos cuantitativos (como los efectos sobre la productividad, formación bruta de capital y la balanza de pago) y cualitativos (como los efectos asociados a la transferencia tecnológica, el desarrollo de capacidades locales y la formación de capital humano) (Padilla y Nogueira, 2015). Esto depende del conjunto de factores que definen las capacidades endógenas de aprendizaje en la región.

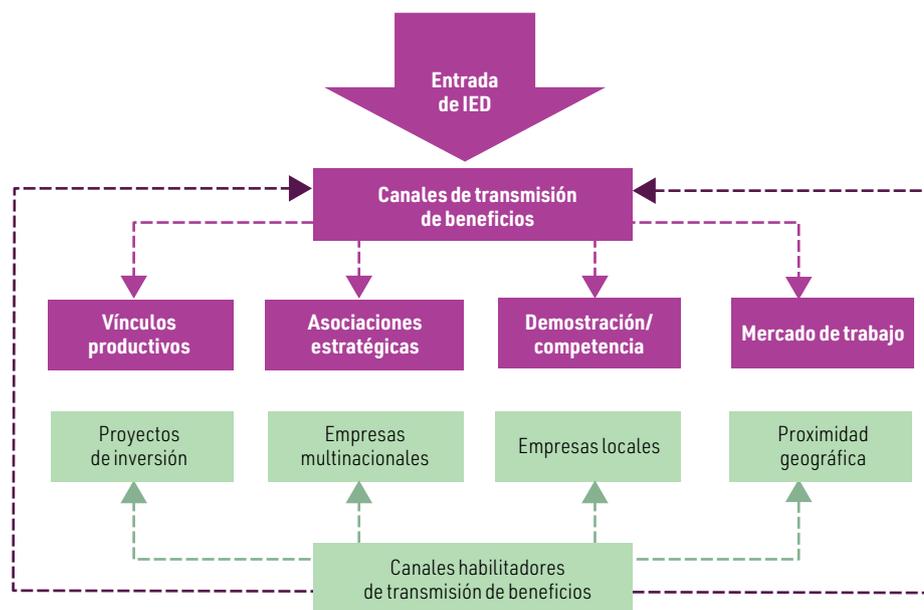
Entre los principales canales de transmisión de los beneficios de la IED a los territorios se encuentran las relaciones productivas que puedan generarse entre las empresas multinacionales y las empresas locales, la integración de estas últimas en colaboraciones o redes con otras empresas y los derrames de las interacciones entre empresas y, a su vez, de las empresas con los territorios cercanos (véase el diagrama III.2) (Amendolagine y otros, 2019). La estructura productiva de los países y las capacidades del sector empresarial han demostrado ser determinantes para aprovechar los beneficios de la IED en los territorios. Esto indica que los sistemas productivos territoriales bien integrados, diversificados, con capacidades manufactureras desarrolladas y enmarcados en políticas de desarrollo productivo que se sostienen a largo plazo son importantes no solo para atraer la inversión a sectores de mayor intensidad tecnológica, sino también para absorber el conocimiento generado por las empresas multinacionales, adoptándolo o adaptándolo a las necesidades de otros sectores (Ascani, Balland y Morrison, 2020; Baldwin y von Hippel, 2011). Estas características de la región contribuyen a definir lo que en el capítulo II se denominó “capacidad de absorción” de la economía receptora, esto es, su capacidad de usar la IED y la tecnología de los países en la frontera tecnológica para elevar su propia productividad, reducir la brecha tecnológica y diversificar la estructura productiva.

Las características de las empresas son fundamentales para habilitar los canales de transmisión de beneficios de la IED, como las tecnologías y el conocimiento (véase el diagrama III.2). Por parte de las filiales de las empresas multinacionales que se instalan en el territorio, influyen su nivel de desarrollo tecnológico, la intensidad de sus actividades de investigación y desarrollo e innovación y las capacidades de gestión. En cambio, del lado de las empresas locales, sus capacidades de absorción son esenciales para que los beneficios de las inversiones internacionales puedan cristalizarse a

nivel local (Ascani y Gagliardi, 2020; Gereffi, Lim y J. Lee, 2021). Fu (2008) encuentra datos sobre la contribución de la IED a la capacidad de innovación subnacional en un estudio realizado para China. Argumenta, asimismo, que la fuerza de los efectos positivos depende de la disponibilidad de la capacidad de absorción y de activos complementarios a la innovación en la economía receptora, lo que incluye la infraestructura de información, la estructura industrial, científica y tecnológica, y el nivel de desarrollo y actividad de las instituciones que facilitan la transferencia de tecnología en una región, entre otros. En el caso del Brasil, García y otros (2023) también encuentran que las regiones del país que presentan mayor diversidad y complejidad en su estructura industrial se benefician más de los derrames de la IED que aquellas que tienen estructuras productivas poco diversificadas y caracterizadas por sectores de baja productividad. De esta manera, las capacidades de innovación y los derrames que por ella se producen se ven más a escala local y no tanto a nivel nacional.

Diagrama III.2

Canales de transmisión de beneficios y canales habilitadores de esa transmisión de la IED en los territorios



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Crescenzi y O. Harman, *Harnessing Global Value Chains for regional development: How to upgrade through regional policy, FDI and trade*, Taylor and Francis, 2023 [en línea] https://www.researchgate.net/publication/367104551_Harnessing_Global_Value_Chains_for_regional_development_How_to_upgrade_through_regional_policy_FDI_and_trade; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), "Rethinking regional attractiveness in the new global environment", *OECD Regional Development Studies*, OECD Publishing, 2023.

Los estudios que analizan la presencia de empresas multinacionales en contextos subnacionales en desarrollo a menudo han identificado vínculos débiles o inexistentes entre dichas empresas y las empresas locales (Amendolagine y otros, 2013; Morris y otros, 2011). Por ejemplo, en América Latina y el Caribe, es común que las inversiones en los territorios tengan como objetivo el acceso a recursos naturales estratégicos. Aunque muchos de los proyectos relacionados con recursos naturales y minería han generado menos vínculos entre las empresas multinacionales y las empresas locales, algunos países de la región que han atraído inversiones en manufactura no necesariamente han podido aprovechar plenamente los beneficios derivados de los vínculos entre ambas categorías de empresas (Dussel Peters, 2016). Esto se debe sobre todo a la estructura productiva de los territorios, a las débiles capacidades de absorción de las empresas locales, al tipo de actividades que llevan a cabo las multinacionales en el territorio y a la brecha de capacidades entre estas y las empresas locales.

Para alinear mejor las decisiones de localización de las empresas multinacionales con el interés público de promover el desarrollo subnacional, no se debe confiar exclusivamente en las fuerzas del mercado.

Es esencial contar con políticas públicas e instituciones sólidas que operen sistemáticamente y se sostengan a largo plazo. Sin embargo, los datos muestran que no basta con atraer flujos de IED. Para maximizar los beneficios derivados de esta fuente de recursos, especialmente a nivel subnacional, es necesario promover de manera proactiva las condiciones que permitan impulsar las capacidades de aprendizaje, la innovación y la generación de empleos de calidad, por lo que las políticas de desarrollo productivo ocupan un papel central.

2. Políticas e instituciones para la atracción de IED y el desarrollo productivo territorial

Tras reconocer que las políticas públicas son un factor contextual crítico que influye en la capacidad de atraer y absorber los efectos positivos de la IED en los territorios, en varios países del mundo se han ido estableciendo estrategias e instituciones para promover la inversión a nivel subnacional (Lewis y Whyte, 2022; OCDE, 2023b; Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019). La experiencia internacional en este campo es diversa en términos de ritmo de progreso, grado de madurez, modelos institucionales y resultados alcanzados. En general, un punto común han sido los esfuerzos por desarrollar un ambiente atractivo para la IED en el que participen e interactúen una diversidad de actores y roles.

En ese contexto, destaca el papel de los gobiernos locales como parte integrante del entorno institucional y, de forma más proactiva, mediante políticas de estímulo a la IED, ya que desempeñan una función de señalización de las oportunidades de inversión que, a su vez, influye en los procesos de decisión de localización de las empresas multinacionales (Yao y otros, 2023). Esto no significa minimizar la importancia de los gobiernos nacionales en sus esfuerzos para atraer inversión extranjera de manera equilibrada en todo el país, sino visibilizar la importancia complementaria de las entidades subnacionales, punto sobre el que parece haber un consenso creciente (Fernández, Blanco y Larrey, 2021; OCDE, 2023a y 2023b; Taylhardat, 2022). Uno de los instrumentos utilizados por los gobiernos subnacionales para impulsar la inversión, que está ganando protagonismo, son las agencias de promoción de inversiones.

En ambos niveles (nacional y subnacional) las agencias de promoción de inversiones realizan actividades similares y tienen como objetivo general estimular la IED para impulsar el crecimiento económico y el desarrollo. Sin embargo, los actores subnacionales, al concentrarse en un territorio, tienen un conocimiento más profundo de los puntos fuertes y débiles de determinada localidad, lo que favorece una asistencia más específica a los inversionistas internacionales (Fernández, Blanco y Larrey, 2021). Esto se ve reflejado en las percepciones que tienen los distintos actores sobre la importancia relativa de los instrumentos y medidas de promoción de inversiones utilizados a nivel nacional y subnacional (véase el cuadro III.1). Según un estudio reciente para el caso de Europa, las regiones que cuentan con una agencia subnacional de promoción de inversiones pueden captar hasta un 71% más de IED que aquellas que no la tienen y aumentar el número de puestos de trabajo creados hasta un 102% anual (Crescenzi, Di Cataldo y Giua, 2021).

No obstante, debido a que hay otros formatos organizacionales posibles (por ejemplo, unidades de promoción de inversiones dentro del gobierno local), más importante que el diseño institucional o la presencia de agencias a nivel subnacional, es la existencia de coordinación y objetivos bien definidos a distintos niveles de gobierno. Sin ello, en algunos casos, la multiplicación de agencias de promoción de inversiones podría incluso ser contraproducente (Lewis y Whyte, 2022). Los análisis sobre qué instrumentos funcionan mejor a nivel subnacional también apuntan al riesgo de que (en ausencia de una visión común y de coordinación en torno a su consecución) los incentivos fiscales subnacionales puedan dar lugar a una competencia a la baja entre territorios, lo que se traduciría en estrategias de atracción de inversiones más costosas y menos eficientes (Oman, 2000). Al contrario, las estrategias coordinadas entre las agencias de promoción de inversiones nacionales y las entidades subnacionales, que apuntan a la coordinación de actores, entre sectores y territorios, han demostrado

ser efectivas para reducir la competencia en los países y atraer inversiones para responder a sus necesidades (Fernández, Blanco y Larrey, 2021). Así, para incluir la perspectiva subnacional en las políticas de estímulo a la IED es preciso considerar las competencias de las autoridades locales, adoptar un enfoque que aclare las responsabilidades a distintos niveles administrativos y usar mecanismos de coordinación multinivel apropiados (OCDE, 2023a).

Cuadro III.1

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE): principales instrumentos y medidas utilizados para promover la IED subnacional, en orden decreciente de importancia

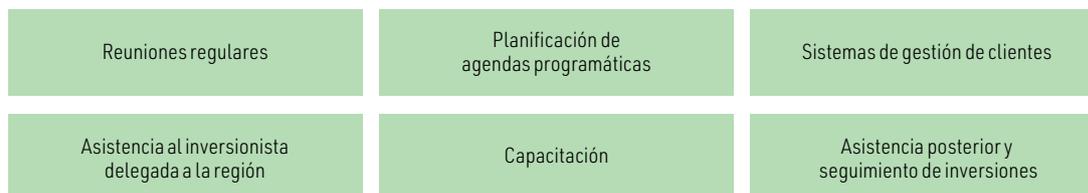
	Según agencia de promoción de inversiones nacional	Según agencia de promoción de inversiones subnacional
1	Servicios de la agencia de promoción de inversiones nacional	Servicios de la agencia de promoción de inversiones subnacional
2	Incentivos no fiscales	Mejoras en el entorno empresarial local
3	Incentivos fiscales	Provisión de infraestructura
4	Parques industriales	Servicios de la agencia de promoción de inversiones nacional
5	Provisión de infraestructura	Incentivos fiscales
6	Mejoras en el entorno empresarial local	Incentivos no fiscales
7	Zonas económicas especiales	Parques industriales
8	Ferías locales y regionales	Ferías locales y regionales
9	Otros	Zonas económicas especiales

Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), "Subnational investment promotion and decentralisation in the OECD: Strategies and institutions", *OECD Business and Finance Policy Papers*, N° 40, OECD Publishing, 2023.

Al respecto, la experiencia internacional apunta a una variedad de combinaciones de mecanismos, herramientas y actividades que favorecen una buena colaboración entre múltiples niveles de gobierno (Taylhardat, 2022). El diagrama III.3 muestra ejemplos de estos componentes. Aunque no exista un modelo óptimo único, el caso de España se ha destacado como un ejemplo de éxito en la colaboración entre el nivel nacional y el subnacional (Fernández, Blanco y Larrey, 2021). Entre sus principales ingredientes cabe mencionar la creación de canales de comunicación activos entre los diferentes niveles de la administración pública, el desarrollo de instancias de aprendizaje que den lugar al fortalecimiento de capacidades, el intercambio de buenas prácticas en materia de atracción y promoción de la IED, el fomento de la innovación y el establecimiento de un marco de colaboración permanente entre el sector público y el privado.

Diagrama III.3

Facilitadores de la colaboración entre agencias de promoción de inversiones nacionales y subnacionales



Fuente: A. Taylhardat, *Colaboración nacional-subnacional como factor de competitividad en la atracción y facilitación de inversiones*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2022 [en línea] <https://doi.org/10.18235/0004674>.

Nota: Esta enumeración se presenta a manera de ejemplo, no es exhaustiva y se realiza a partir de estudios de caso en los siguientes países: Canadá, Costa Rica, España, Países Bajos (Reino de los) y Polonia.

En materia de colaboración público-privada, la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la atracción de inversiones es un tema de gran interés para el desarrollo territorial (CEPAL, 2022a; Dini y Stumpo, 2020; OCDE, 2023a). Dada su relevancia en términos de empleo y en el tejido productivo de los países de la región, y considerando que de ellas también depende

el potencial para generar vínculos dinámicos y productivos con las empresas multinacionales, las pymes deben tener participación directa y frecuente en el diseño e implementación de las políticas destinadas a la atracción de IED y al fomento de dichos vínculos. Los mecanismos para lograrlo son variados, por ejemplo, la colaboración con cámaras de comercio locales, las consultas públicas y la participación como partes interesadas en instancias de diálogo con las agencias de promoción de inversiones y los gobiernos subnacionales y nacionales, entre otros actores. Con ese propósito, podrían resultar útiles las estrategias enfocadas en el desarrollo de iniciativas clúster, con las que se busca fortalecer el desarrollo productivo a nivel territorial (OCDE y otros, 2023).

Más allá de eso, como se ha argumentado en el capítulo II, lo que se necesita es contar con estrategias y políticas de desarrollo productivo más amplias, tomando en cuenta las especificidades y necesidades de territorios concretos, en las que la atracción de IED sea una parte integrante. Las agendas de desarrollo productivo subnacional que promuevan proactivamente las capacidades productivas, tecnológicas y de innovación, a través de incentivos y servicios, así como el desarrollo de encadenamientos productivos, de proveedores locales y de transferencia tecnológica, son la piedra angular de los esfuerzos de coherencia y coordinación multinivel (CEPAL, 2022a). Estas agendas pueden orientar y ayudar a atraer inversiones que estén en línea con las capacidades y necesidades de los territorios, con lo que se generarían impactos económicos positivos. Por otra parte, también es importante adaptar las estrategias de atracción para maximizar los efectos en el desarrollo local y minimizar los impactos negativos.

Si, además, en el marco de esta visión más amplia de las necesidades de desarrollo productivo a nivel subnacional, se implementan herramientas específicas de promoción y apoyo alineadas con los Objetivos sociales y ambientales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, es más probable que el resultado se traduzca en avances en una dirección más beneficiosa para América Latina y el Caribe. Una en la que la IED sea de la calidad y desempeñe la función que se espera de ella en la reducción de la heterogeneidad estructural, con un aumento del bienestar y una mejor distribución de los ingresos en los territorios que más lo necesitan, y el cuidado del medio ambiente.

B. Una aproximación preliminar a la IED subnacional en América Latina

Si bien existe cierto consenso sobre la relevancia de la dimensión subnacional de la IED, el análisis de este tema es aún incipiente y no está exento de retos. Uno de ellos se refiere a la definición de la unidad de análisis. Frecuentemente, debido a la escasa disponibilidad de datos más desagregados, se opta por una categorización administrativa que delimita los contornos jurídicos, administrativos y políticos a espacios concretos. Pero esto no significa que haya homogeneidad dentro de esos límites, por lo que la interpretación de los resultados de investigaciones en la materia exige cautela. Otra dificultad es la escasez de datos comparables a nivel subnacional y para un período de tiempo suficientemente largo.

Teniendo esto presente, en esta sección se realiza un esfuerzo de aproximación preliminar a la IED subnacional en América Latina basado en los anuncios de proyectos de inversiones hechos entre 2005 y 2021 en cinco países seleccionados: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. Dos criterios principales orientaron la selección: i) el peso relativo en el total de anuncios realizados en la región y ii) la disponibilidad de datos sobre los anuncios de proyectos de IED a nivel subnacional sobre la base de la información de fDi Markets del Financial Times. Se exploran las características de los proyectos de IED subnacional en términos de distribución geográfica y por sectores, lo que permite conocer tendencias y órdenes de magnitud, y obtener indicios del atractivo de ciertas áreas de países de la región en su conjunto. El análisis es preliminar y parcial por las limitaciones de cobertura y el tipo de información disponible (anuncios frente a proyectos realizados).

1. Perfiles de especialización nacionales y subnacionales

Los cinco países seleccionados son heterogéneos en muchos aspectos, como sus estructuras productivas e institucionales. Algunos rasgos centrales de esta diversidad institucional pueden verse en el cuadro III.2. Desde el punto de vista político-administrativo, la Argentina, el Brasil y México son países federales, mientras que Chile y Colombia son países unitarios. Con relación al sistema institucional de estímulo a la IED, todos los países cuentan con una agencia de promoción de inversiones a nivel nacional, a excepción de México⁴, en donde la materia es de competencia de la Secretaría de Economía y de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Cuadro III.2

América Latina (países seleccionados): características institucionales subnacionales

País	Organización político administrativa	Nomenclatura de entidad subnacional de primer nivel	Número de entidades subnacionales	Presencia de agencias de promoción de inversiones nacionales	Presencia de agencias de promoción de inversiones subnacionales
Argentina	Federal	Provincias	23 provincias y 1 distrito federal (Ciudad Autónoma de Buenos Aires, CABA)	Sí	Sí, en 8 provincias y 1 distrito: CABA, La Pampa, Mendoza, Neuquén, Río Negro, Salta, San Juan, Santa Fe y Tucumán.
Brasil	Federal	Estados	26 estados y 1 distrito federal	Sí	Sí, en cada unidad federal y en algunos municipios.
Chile	Unitario	Regiones	16 regiones	Sí	No. Con el apoyo de la agencia de promoción de inversiones nacional, se crearon unidades regionales vinculadas a los gobiernos de cuatro regiones: Aysén, Los Ríos, Nuble y Tarapacá. Otras están en proceso de creación.
Colombia	Unitario y descentralizado	Departamentos	32 departamentos y 1 distrito capital (Bogotá)	Sí	Sí, hay alrededor de 23 agencias regionales y algunas entidades vinculadas a ciudades específicas. En algunos departamentos donde no hay una agencia específica de promoción de inversiones, esta se da a través de cámaras de comercio, alcaldías y gobernaciones.
México	Federal	Estados	32 estados (incluye 1 ciudad capital, la Ciudad de México)	No (la promoción de IED está a cargo de la Secretaría de Economía y de la Secretaría de Relaciones Exteriores)	Sí, hay una agencia regional para los estados de la Alianza Federalista. Algunos estados cuentan con su propia agencia (por ejemplo, Nuevo León y Chihuahua). El actual gobierno de Chiapas propone la creación de una agencia estatal para la promoción de inversiones. En la mayoría de los estados, la promoción de la IED se lleva a cabo a través de las secretarías de desarrollo de los gobiernos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La caracterización de la IED subnacional se realiza en dos etapas de análisis. En primer lugar, para cada país receptor, se hace una breve descripción de la estructura sectorial que presentan los anuncios a nivel nacional. Esto permite conocer la cantidad de proyectos y el monto de capital anunciado en cada sector, y, de esa forma, obtener indicios de los niveles de diversificación sectorial que presenta la IED en aquel país. Para los cinco casos seleccionados existe información de sectores para todos los proyectos, por lo que el análisis puede hacerse para el total de capital anunciado.

En segundo término, para poner el foco del análisis en el nivel subnacional, se observa en detalle la estructura sectorial de los anuncios para cada una de las entidades subnacionales de un país. Este

⁴ En abril de 2023, el gobierno federal de México publicó el convenio de extinción de ProMéxico, el organismo nacional de promoción de inversiones que había estado activo desde junio de 2007 hasta mayo de 2019 (*El Universal*, 2023; *Forbes México*, 2019).

análisis se realiza a través de una medida de la especialización relativa (véase el recuadro III.1). Para cada área subnacional de un país, se analiza la presencia de cada uno de los sectores en busca de posibles especializaciones. La especialización sectorial de la IED permite inferir las posibilidades de que la inversión abra oportunidades de diversificación de la estructura productiva o, más bien, refuerce la estructura existente. También es importante porque entrega indicios sobre el tipo de empleos directos que estas inversiones pueden contribuir a generar en un territorio. No todos los anuncios poseen información localizada, por lo que este análisis se realiza para proyectos con datos disponibles, cuya magnitud varía según el país estudiado, pero casi siempre es superior al 70% del total nacional de proyectos anunciados. A continuación, se analizan los resultados del análisis realizado para cada país.

Recuadro III.1

El enfoque de especialización relativa

Conocer la especialización relativa de los anuncios de proyectos de inversión extranjera directa (IED) a nivel subnacional es importante porque brinda información detallada sobre las áreas geográficas que son más atractivas para la inversión extranjera en sectores específicos de la economía. Esto permite identificar sectores y áreas geográficas con ventajas comparativas, así como aquellos que podrían necesitar mayor apoyo o estrategias de desarrollo específicas.

El análisis de la especialización relativa de los anuncios de proyectos de IED a nivel subnacional se realiza en tres etapas principales:

Primero, para cada país, se analizan los anuncios de proyectos de IED por sector a nivel nacional y se comparan con los anuncios en el mismo sector a nivel subnacional. Si el porcentaje del monto de los proyectos en el sector a nivel subnacional es mayor que a nivel del total del país, puede decirse que esa entidad subnacional tiene una especialización relativa en el sector. En otras palabras, se calcula un índice de especialización relativa de la forma:

$$IER = \frac{ied_i / ied}{IED_i / IED}$$

Donde:

IER = índice de especialización relativa.

ied_i = anuncios de proyectos de IED en el sector i en la región subnacional (en dólares).

ied = anuncios de proyectos de IED total en la región subnacional (en dólares).

IED_i = anuncios de proyectos de IED en el sector i en el total del país (en dólares).

IED = anuncios de proyectos de IED en el total del país (en dólares).

Si el $IER > 1$, la región subnacional presenta una especialización relativa en el sector en lo que respecta a proyectos de IED.

En segundo lugar, se desagregan algunos aspectos del análisis anterior entre las entidades subnacionales. Esto permite identificar cuáles de esas entidades registraron la mayor cantidad de anuncios y el mayor monto de proyectos anunciados. Se podría suponer que estas localidades estarían dando indicios de ser las más atractivas, de acuerdo con los anuncios realizados de proyectos de IED. Además, se analiza el nivel de diversificación sectorial que presenta cada región subnacional a partir de la cantidad de sectores en los que se anuncian proyectos, la concentración del capital asociado y los sectores en los que la región presenta especialización relativa.

Por último, se realiza para cada país una descripción de la distribución geográfica de la IED a nivel sectorial, así como del grado de concentración. Esto permite observar en qué regiones subnacionales los sectores tuvieron mayor presencia en términos de capital anunciado. En la misma línea, puede observarse si existe algún área subnacional que predomine en términos de concentración de la mayor cantidad de capital a nivel sectorial.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

2. Argentina

Entre 2005 y 2021 se anunciaron 1.608 proyectos de IED en la Argentina, por un monto total de 95.821 millones de dólares y con 304.694 puestos de trabajo asociados. Se dispone de información de localización subnacional para el 79% del total de proyectos anunciados y el 74% del monto total. Los anuncios se distribuyen de manera desigual entre las áreas subnacionales, con una fuerte concentración en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) (véase el cuadro III.3).

Cuadro III.3

Argentina: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por área subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Proyectos		Monto	
	En número	En porcentajes	En millones de dólares	En porcentajes
Buenos Aires, Provincia de	269	16,73	16 226	16,93
Buenos Aires, Ciudad Autónoma de (CABA)	525	32,65	13 342	13,92
Santa Fe	101	6,28	6 774	7,07
Neuquén	30	1,87	6 198	6,47
Córdoba	97	6,03	5 801	6,05
Santa Cruz	10	0,62	3 720	3,88
Salta	27	1,68	3 265	3,41
Mendoza	44	2,74	2 199	2,30
Río Negro	11	0,68	1 902	1,99
Chubut	14	0,87	1 579	1,65
San Juan	23	1,43	1 504	1,57
Jujuy	11	0,68	1 380	1,44
San Luis	10	0,62	1 045	1,09
Patagonia	7	0,44	1 002	1,05
Tucumán	14	0,87	958	1,00
Catamarca	10	0,62	831	0,87
Chaco	13	0,81	793	0,83
Tierra del Fuego	19	1,18	566	0,59
La Rioja	6	0,37	365	0,38
Santiago del Estero	6	0,37	295	0,31
Misiones	12	0,75	275	0,29
Corrientes	5	0,31	172	0,18
La Pampa	2	0,12	77	0,08
Entre Ríos	3	0,19	52	0,05
Formosa	6	0,37	28	0,03
Subtotal	1 275	79,29	70 346	73,41
n.d.	333	20,71	25 475	26,59
Total	1 608	100,00	95 821	100,00

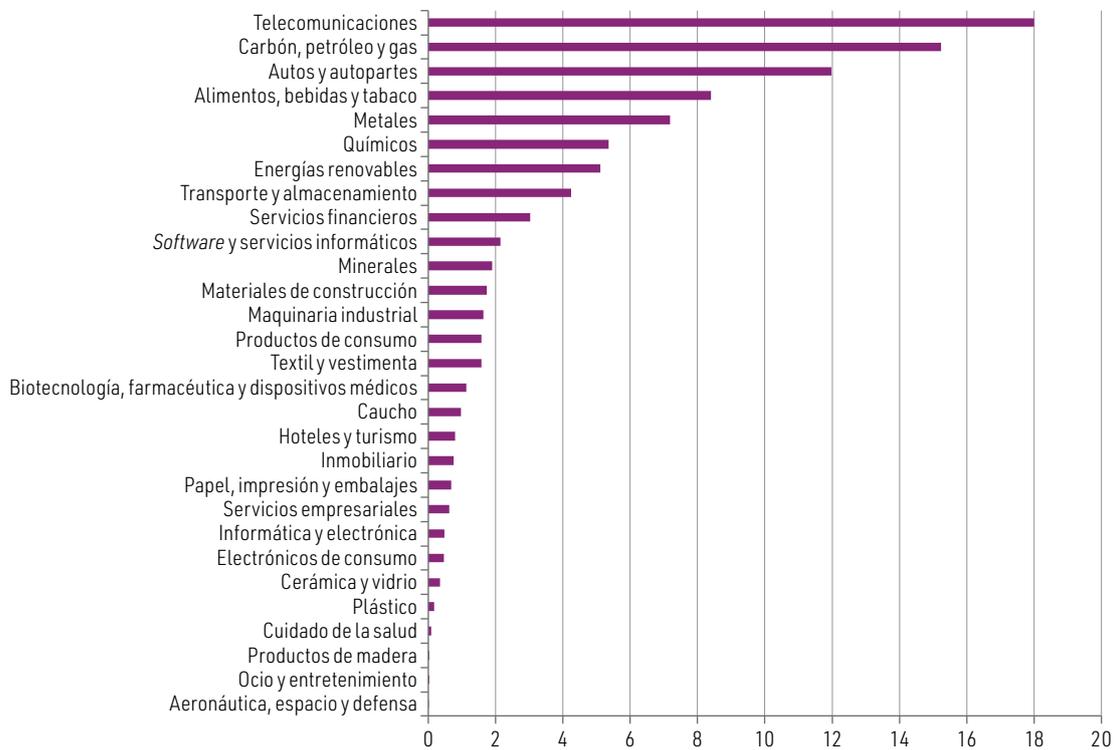
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: Las áreas subnacionales incluyen las 23 provincias, el distrito federal (la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) y la región de la Patagonia formada por seis provincias: Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur; n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

Con relación a los sectores en que se realiza la inversión, se observa un patrón bastante concentrado (véase el gráfico III.3). Nueve sectores atraen el 80% del total de anuncios de IED en la Argentina (en monto), con solo tres sectores que representan el 47% del total. Estos son telecomunicaciones (que concentró 17.997 millones de dólares, equivalentes al 18,8% del total), carbón, petróleo y gas (con un total anunciado de 15.227 millones de dólares, equivalentes al 16% del total), y autos y autopartes (con 11.982 millones de dólares, equivalentes al 13% del total).

Gráfico III.3

Argentina: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

En términos de cantidad de proyectos anunciados, destacan los sectores de *software* y servicios informáticos, con un 15,4% del total nacional, y alimentos, bebidas y tabaco, con un 10,4% del total. Más alejado, se puede mencionar el sector de servicios empresariales, con un 8,8% del total de proyectos. En los casos de *software* y servicios informáticos y de servicios empresariales, aunque son sectores que concentran bastantes proyectos, no sucede lo mismo en volumen de capital, ya que en monto concentran el 2,2% y el 0,6%, respectivamente. Esto indicaría que el proyecto promedio es de tamaño pequeño en el primer sector (8,69 millones de dólares), con un máximo de 307 millones de dólares y un mínimo de 0,1 millones de dólares. Por su parte, en el sector de servicios empresariales, el proyecto promedio es de 4,38 millones de dólares, con un máximo de 75 millones de dólares y un mínimo de 0,3 millones de dólares, lo que da cuenta de una dispersión mucho menor que en el sector anterior.

Al considerar el total de proyectos anunciados entre 2005 y 2021, se observa que las inversiones previstas para la Argentina muestran cierto grado de concentración en dos zonas geográficas, CABA y la Provincia de Buenos Aires, que tienden a presentar mayores niveles de diversificación sectorial (véase el cuadro III.4). CABA tuvo anuncios en 26 sectores y especialización relativa en el 46% de estos sectores, mientras que la provincia de Buenos Aires presentó anuncios en 23 sectores y especialización relativa en el 57% de ellos. Las provincias que les siguen en cantidad de sectores presentes en los anuncios son Santa Fe, con 19 sectores y un porcentaje de sectores con especialización del 53%, y Córdoba, con 18 sectores y una participación sensiblemente menor de sectores con especialización relativa (solo en un tercio de los sectores presentes). Por otra parte, La Pampa y Entre Ríos son regiones con presencia en muy pocos sectores, con anuncios en uno y dos sectores respectivamente. También son provincias con menor cantidad de proyectos totales anunciados, lo que puede tomarse como un indicador de su bajo nivel de atracción.

Cuadro III.4

Argentina: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos		Sectores de destino			Sector predominante	
	Monto (En millones de dólares)	Número	Número total	Especialización relativa		Nombre	Participación en el total subnacional (En porcentajes)
				Número	Participación (En porcentajes)		
Buenos Aires, Provincia de	16 226	269	23	13	57	Alimentos, bebidas y tabaco	14,1
Buenos Aires, Ciudad Autónoma de (CABA)	13 342	525	26	12	46	Telecomunicaciones	23,7
Santa Fe	6 774	101	19	10	53	Autos y autopartes	34,5
Neuquén	6 198	30	13	4	31	Carbón, petróleo y gas	78,1
Córdoba	5 801	97	18	6	33	Autos y autopartes	63,5
Santa Cruz	3 720	10	6	3	50	Energías renovables	64,5
Salta	3 265	27	10	3	30	Químicos	59,9
Mendoza	2 199	44	16	9	56	Químicos	33,4
Río Negro	1 902	11	6	3	50	Alimentos, bebidas y tabaco	85,2
Chubut	1 579	14	7	2	29	Carbón, petróleo y gas	54,2
San Juan	1 504	23	10	6	60	Metales	51,1
Jujuy	1 380	11	6	4	67	Químicos	71,0
San Luis	1 045	10	8	7	88	Telecomunicaciones	40,7
Patagonia	1 002	7	4	4	100	Carbón, petróleo y gas	45,9
Tucumán	958	14	9	4	44	Textil y vestimenta	52,2
Catamarca	831	10	6	3	50	Minerales	52,4
Chaco	793	13	7	5	71	Autos y autopartes	63,1
Tierra del Fuego	566	19	9	7	78	Carbón, petróleo y gas	33,7
La Rioja	365	6	4	3	75	Textil y vestimenta	65,8
Santiago del Estero	295	6	4	4	100	Minerales	52,7
Misiones	275	12	6	6	100	Hoteles y turismo	39,1
Corrientes	172	5	4	3	75	Energías renovables	69,9
La Pampa	77	2	1	1	100	Alimentos, bebidas y tabaco	100,0
Entre Ríos	52	3	2	2	100	Servicios financieros	59,9
Formosa	28	6	5	5	100	Alimentos, bebidas y tabaco	36,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: Las áreas subnacionales incluyen las 23 provincias, el distrito federal (la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) y la región de la Patagonia formada por seis provincias: Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.

Si se analiza la magnitud del sector predominante en cada provincia, puede verse que el que destaca es el de alimentos, bebidas y tabaco, que para Río Negro representa, en términos de capital, el 85,2% del monto anunciado, aun cuando la región tiene presencia de IED en seis sectores distintos. En esta línea, le sigue el sector de carbón, petróleo y gas, que en Neuquén tiene una participación del 78,07%, aun cuando la región tiene anuncios en 13 sectores. Estos dos sectores son los que predominan en más regiones (cuatro en ambos casos).

El sector cuyos anuncios están más distribuidos geográficamente es el de alimentos, bebidas y tabaco, que alcanza a 19 áreas subnacionales y es el quinto sector en términos de concentración de capital a nivel nacional (véase el cuadro III.5). A este le sigue el sector de telecomunicaciones, cuyos anuncios cubren 15 áreas. En tercer lugar, con 14 áreas en los anuncios, se encuentran los sectores de servicios financieros y de metales. En todos los casos, los sectores mencionados tienen la mayor concentración de capital en las regiones de CABA y la provincia de Buenos Aires. En el otro extremo, los sectores más concentrados son el de cuidado de la salud, el de aeronáutica, espacio y defensa, y el de productos de madera. Los dos primeros tienen concentración en CABA, pero representan muy poco porcentaje del capital total anunciado a nivel nacional.

Cuadro III.5

Argentina: distribución geográfica de sectores de los anuncios de proyectos, 2005-2021

Sectores	Proyectos anunciados		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)	Número de áreas	Lugar	Monto (En millones de dólares)	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Carbón, petróleo y gas	11 972	12,49	13	Neuquén	4 839	31,78
Autos y autopartes	10 953	11,43	7	Córdoba	3 681	30,72
Metales	6 434	6,71	14	Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA)	1 509	20,99
Telecomunicaciones	6 300	6,57	15	CABA	3 158	17,55
Alimentos, bebidas y tabaco	5 984	6,25	19	Provincia de Buenos Aires	2 281	27,14
Químicos	5 056	5,28	13	Salta	1 955	36,48
Energías renovables	4 601	4,80	12	Santa Cruz	2 400	46,89
Transporte y almacenamiento	3 232	3,37	6	CABA	2 003	47,14
Servicios financieros	2 583	2,70	14	CABA	1 228	40,57
Minerales	1 904	1,99	5	Salta	616	32,32
Equipamiento industrial	1 493	1,56	7	Santa Fe	873	53,06
Software y servicios informáticos	1 306	1,36	11	CABA	944	43,96
Textil y vestimenta	1 291	1,35	12	Tucumán	500	31,55
Materiales de construcción	1 042	1,09	6	Provincia de Buenos Aires	382	21,93
Productos de consumo	972	1,01	8	Provincia de Buenos Aires	733	46,22
Biotecnología, farmacéutica y dispositivos médicos	748	0,78	4	Provincia de Buenos Aires	385	33,77
Hoteles y turismo	747	0,78	11	CABA	337	41,77
Inmobiliario	743	0,78	5	CABA	479	62,47
Caucho	683	0,71	3	Provincia de Buenos Aires	419	42,61
Papel, impresión y embalajes	608	0,63	4	Provincia de Buenos Aires	469	68,56
Servicios empresariales	485	0,51	10	CABA	323	51,87
Informática y electrónica	378	0,39	8	Córdoba	155	32,16
Cerámica y vidrio	357	0,37	3	Provincia de Buenos Aires	155	43,39
Electrónicos de consumo	265	0,28	6	Provincia de Buenos Aires	119	25,66

Sectores	Proyectos anunciados		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)	Número de áreas	Lugar	Monto (En millones de dólares)	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Plástico	140	0,15	6	Provincia de Buenos Aires	69	38,53
Ocio y entretenimiento	30	0,03	3	Neuquén	15	50,85
Productos de madera	26	0,03	2	Corrientes	20	50,76
Aeronáutica, espacio y defensa	12	0,01	1	CABA	12	100,00
Cuidado de la salud	1	0,00	1	CABA	1	1,02
Subtotal identificado	70 346	73,41				
n.d.	25 475	26,59				
Total	95 821	100,00				

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

3. Brasil

En el período 2005-2021, en el Brasil se registraron 5.077 anuncios de proyectos de inversiones, por un monto total de 382.802 millones de dólares y con 871.617 puestos de trabajos asociados. Se dispone de información de localización subnacional para 4.135 anuncios de proyectos que corresponden, en monto, al 76% del total. Los anuncios se distribuyen de manera desigual entre las 27 unidades federativas⁵ (véase el cuadro III.6), con una gran concentración en los estados localizados en la región sudeste del país (específicamente São Paulo, Río de Janeiro y Minas Gerais, en ese orden, en virtud de su participación en el monto total esperado para el país).

Cuadro III.6

Brasil: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por área subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Proyectos		Montos	
	En número	En porcentajes	En millones de dólares	En porcentajes
São Paulo	2 237	44,06	104 815	27,38
Río de Janeiro	526	10,36	36 539	9,55
Minas Gerais	248	4,88	31 521	8,23
Pernambuco	109	2,15	14 237	3,72
Bahía	127	2,50	13 617	3,56
Rio Grande do Sul	145	2,86	13 114	3,43
Paraná	176	3,47	11 421	2,98
Ceará	57	1,12	9 514	2,49
Santa Catarina	96	1,89	8 297	2,17
Goiás	43	0,85	7 825	2,04
Pará	32	0,63	6 203	1,62
Rio Grande do Norte	43	0,85	5 919	1,55
Amazonas	84	1,65	5 424	1,42
Mato Grosso do Sul	17	0,33	4 617	1,21
Piauí	17	0,33	3 429	0,90
Mato Grosso	23	0,45	3 258	0,85
Espirito Santo	37	0,73	2 657	0,69
Sergipe	5	0,10	2 357	0,62

⁵ Se incluyen los 26 estados y el distrito federal de Brasilia.

Áreas subnacionales	Proyectos		Montos	
	En número	En porcentajes	En millones de dólares	En porcentajes
Paraíba	14	0,28	1 875	0,49
Distrito Federal	48	0,95	1 682	0,44
Maranhão	15	0,30	1 137	0,30
Amapá	8	0,16	1 121	0,29
Tocantins	9	0,18	842	0,22
Alagoas	10	0,20	403	0,11
Rondônia	6	0,12	352	0,09
Roraima	1	0,02	170	0,04
Acre	2	0,04	133	0,03
Subtotal	4 135	81,46	292 480	76,40
n.d.	942	18,54	90 322	23,59
Total	5 077	100,00	382 802	100,00

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

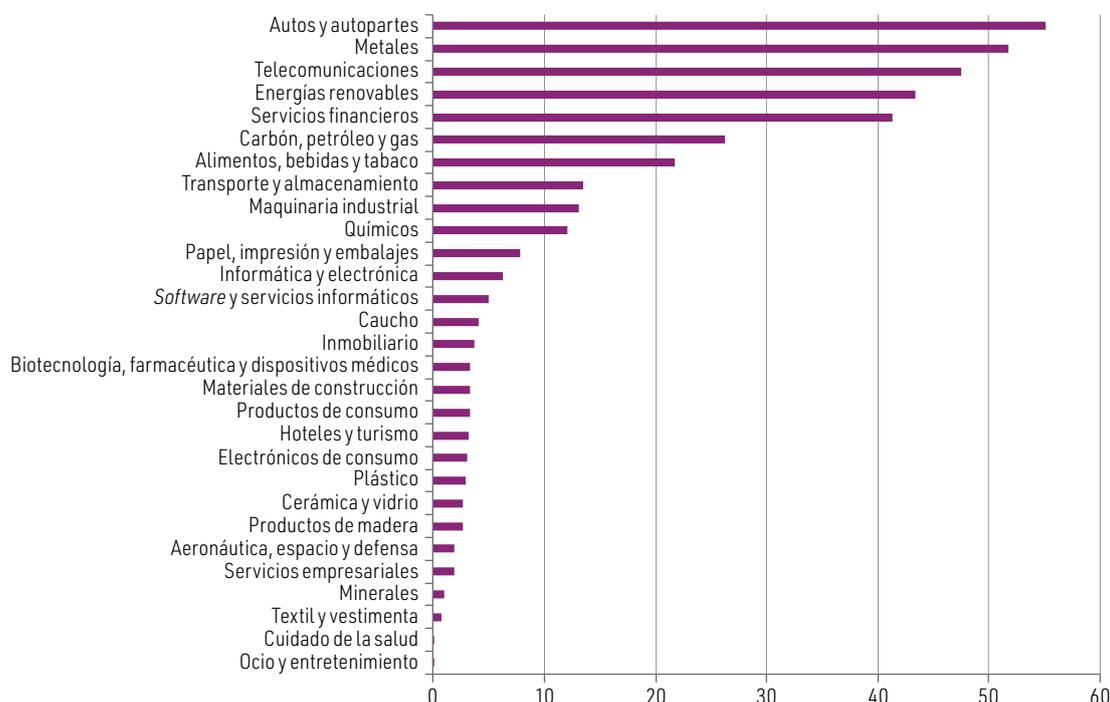
Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

Con relación a los sectores de destino de las inversiones anunciadas, se observa un patrón relativamente diversificado (véase el gráfico III.4). De los 29 sectores que han recibido anuncios de proyectos, 9 atraen más del 80% del monto total, mientras que el restante 20% del monto total de anuncios se distribuye entre 20 sectores. Destacan los sectores de autos y autopartes, metales, telecomunicaciones y energías renovables, todos con un promedio de capital anunciado de entre el 10% y el 15% del monto total anunciado.

Gráfico III.4

Brasil: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Como se ha mencionado, al considerar el total de proyectos anunciados entre 2005 y 2021, se observa que las inversiones previstas para el Brasil muestran niveles muy altos de concentración en tres zonas geográficas: São Paulo, Río de Janeiro y Minas Gerais. Los tres estados tienden a presentar un alto grado de diversificación sectorial (véase el cuadro III.7). Destaca São Paulo, que tuvo anuncios en 29 sectores y especialización relativa en el 69% de los sectores presentes, lo que indica lo atractiva que es esta localidad para los flujos de IED. Por otra parte, hay estados que, si bien registran presencia de IED en diversos sectores, participan menos en el total nacional de anuncios realizados, como Bahía, Ceará, Espírito Santo y Pernambuco. Los estados con menor cantidad de proyectos anunciados, como Acre y Roraima, son también los que menos montos totales recibieron, lo que puede tomarse como indicador de su bajo nivel de atracción.

Cuadro III.7

Brasil: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos Número total		Sectores de destino			Sector predominante	
	Monto (En millones de dólares)	Número	Número total	Especialización relativa		Nombre	Participación en el total subnacional (En porcentajes)
				Número	Participación (En porcentajes)		
São Paulo	104 815	2 237	29	20	69	Servicios financieros	19,8
Río de Janeiro	36 539	526	24	10	42	Metales	20,6
Minas Gerais	31 521	248	23	9	39	Metales	38,5
Pernambuco	14 237	109	20	7	35	Autos y autopartes	48,4
Bahía	13 617	127	22	7	32	Energías renovables	35,1
Río Grande do Sul	13 114	145	24	8	33	Carbón, petróleo y gas	31,3
Paraná	11 421	176	24	12	50	Autos y autopartes	31,9
Ceará	9 514	57	19	8	42	Metales	44,2
Santa Catarina	8 297	96	22	13	59	Autos y autopartes	22,7
Goiás	7 825	43	15	7	47	Metales	39,4
Pará	6 203	32	10	3	30	Metales	58,7
Río Grande do Norte	5 919	43	9	2	22	Energías renovables	89,3
Amazonas	5 424	84	14	7	50	Electrónicos de consumo	28,3
Mato Grosso do Sul	4 617	17	7	3	43	Metales	43,4
Piauí	3 429	17	5	1	20	Energías renovables	92,5
Mato Grosso	3 258	23	6	4	67	Energías renovables	34,2
Espírito Santo	2 657	37	19	11	58	Metales	21,5
Sergipe	2 357	5	4	2	50	Carbón, petróleo y gas	87,2
Paraíba	1 875	14	9	4	44	Energías renovables	49,6
Distrito Federal	1 682	48	13	8	62	Servicios financieros	30,6
Maranhão	1 137	15	8	5	63	Carbón, petróleo y gas	24,6
Amapá	1 121	8	4	3	75	Metales	50,9
Tocantins	842	9	6	5	83	Energías renovables	40,1

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos Número total		Sectores de destino			Sector predominante	
	Monto (En millones de dólares)	Número	Número total	Especialización relativa		Nombre	Participación en el total subnacional (En porcentajes)
				Número	Participación (En porcentajes)		
Alagoas	403	10	6	5	83	Hoteles y turismo	62,7
Rondônia	352	6	6	4	67	Energías renovables	50,6
Roraima	170	1	1	1	100	Telecomunicaciones	100,0
Acre	133	2	2	2	100	Hoteles y turismo	55,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Si se considera la magnitud del sector predominante en cada estado, es posible observar la importancia que tiene el sector de telecomunicaciones para Roraima, donde representa el 100% en términos de capital proyectado. También se destaca la importancia del sector de energías renovables, que en Piauí y Rio Grande do Norte tiene una participación del 92,5% y el 89,3%, respectivamente, a pesar de haber anuncios de IED en cinco y nueve sectores distintos en cada caso. Otro punto relevante, aunque a otra escala, se refiere al predominio de los servicios financieros en los anuncios de inversiones de São Paulo, una región industrial clave en el Brasil.

Por último, al observar la distribución geográfica de los anuncios por sector, destaca por su mayor dispersión el sector de servicios financieros, que tiene proyectos en 25 de las 27 unidades federativas⁶ del Brasil, lo que corresponde a un 92,6% de cobertura. Este es el cuarto sector en magnitud en lo que respecta al monto total anunciado en el país (véase el cuadro III.8). Le siguen los sectores de metales (presente en 23 estados), energías renovables y alimentos, bebidas y tabaco (ambos presentes en 19 estados). Cabe mencionar que el sector de autos y autopartes es el que anunció mayor monto de IED a nivel nacional (con una participación del 12,42%) y está concentrado en 12 estados. En el otro extremo está el sector de ocio y entretenimiento, que se concentra solamente en São Paulo y Santa Catarina y es el que anunció un menor monto total de inversión (0,01%).

Cuadro III.8

Brasil: distribución geográfica de sectores de los anuncios de proyectos, 2005-2021

Sectores	Anuncios de proyectos		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)	Número de áreas	Lugar	Monto	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Autos y autopartes	47 530	12,42	12	São Paulo	17 543	31,8
Metales	45 077	11,78	23	Minas Gerais	12 149	23,5
Energías renovables	34 858	9,11	19	Minas Gerais	6 022	13,9
Servicios financieros	27 918	7,29	25	São Paulo	20 744	50,2
Telecomunicaciones	26 845	7,01	16	São Paulo	16 967	35,8
Carbón, petróleo y gas	18 307	4,78	12	Río de Janeiro	6 544	24,9
Alimentos, bebidas y tabaco	12 624	3,30	19	São Paulo	3 980	18,4
Transporte y almacenamiento	11 974	3,13	17	São Paulo	5 388	39,9
Maquinaria industrial	11 045	2,89	16	São Paulo	4 519	34,4
Químicos	10 100	2,64	18	São Paulo	4 347	35,9

⁶ Se incluyen los 26 estados y el distrito federal de Brasilia.

Sectores	Anuncios de proyectos		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)	Número de áreas	Lugar	Monto	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Papel, impresión y embalajes	7 427	1,94	8	São Paulo	2 829	36,1
Informática y electrónica	5 289	1,38	15	São Paulo	3 531	56,8
Software y servicios informáticos	4 107	1,07	15	São Paulo	2 559	50,7
Caucho	3 406	0,89	7	Paraná	948	23,5
Biotecnología, farmacéutica y dispositivos médicos	3 121	0,82	11	São Paulo	1 432	42,4
Hoteles y turismo	2 794	0,73	13	Río de Janeiro	800	25,3
Productos de consumo	2 575	0,67	12	São Paulo	1 606	47,8
Electrónicos de consumo	2 532	0,66	8	Amazonas	1 536	50,4
Cerámica y vidrio	2 337	0,61	7	São Paulo	1 557	57,1
Inmobiliario	2 336	0,61	13	São Paulo	1 015	27,3
Plástico	2 300	0,60	11	São Paulo	1 674	56,6
Materiales de construcción	1 876	0,49	9	Río de Janeiro	374	11,1
Productos de madera	1 806	0,47	3	Rio Grande do Sul	896	34,3
Aeronáutica, espacio y defensa	1 674	0,44	6	São Paulo	804	41,4
Servicios empresariales	1 406	0,37	15	São Paulo	942	51,4
Minerales	586	0,15	7	Minas Gerais	232	23,2
Textil y vestimenta	506	0,13	9	São Paulo	353	48,6
Cuidado de la salud	101	0,03	3	São Paulo	92	90,5
Ocio y entretenimiento	23	0,01	2	São Paulo	17	41,7
Subtotal identificado	292 480	76,40				
n.d.	90 322	23,60				
Total	382 802	100,00				

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

4. Chile

Entre 2005 y 2021, en Chile se anunciaron 1.384 proyectos de IED, por un total de 125.708 millones de dólares y con 194.066 puestos de trabajo asociados. Se dispone de información de localización subnacional para el 71% de los proyectos que corresponden, en monto, al 77% del total. Los anuncios se distribuyen de manera desigual entre las 16 regiones del país (véase el cuadro III.9), y, si se considera el número total de anuncios, se observa una fuerte concentración en la Región Metropolitana. En cuanto a los montos de inversiones anunciados, predominan las regiones de Antofagasta y Atacama por su proximidad a recursos naturales estratégicos. Se observa una concentración muy marcada de la inversión, ya que tres regiones (Antofagasta, Atacama y Metropolitana) responden por aproximadamente el 56% del total de la IED.

Cuadro III.9

Chile: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por área subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Proyectos		Monto	
	En número	En porcentajes	En millones de dólares	En porcentajes
Antofagasta	93	6,72	31 436	25,01
Atacama	52	3,76	20 681	16,45
Metropolitana	606	43,79	18 589	14,79
Valparaíso	55	3,97	4 687	3,73
Coquimbo	23	1,66	3 816	3,04
Maule	16	1,16	3 388	2,69
Biobío	33	2,38	3 031	2,41
Tarapacá	21	1,52	2 714	2,16
O'Higgins	19	1,37	2 188	1,74
Los Lagos	33	2,38	2 066	1,64
Aysén	3	0,22	1 336	1,06
Araucanía	13	0,94	828	0,66
Magallanes y de la Antártica Chilena	7	0,51	534	0,42
Los Ríos	3	0,22	456	0,36
Arica y Parinacota	3	0,22	305	0,24
Ñuble	4	0,29	292	0,23
Subtotal	984	71,10	96 348	76,64
n.d.	400	28,90	29 360	23,36
Total	1 384	100,00	125 708	100,00

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

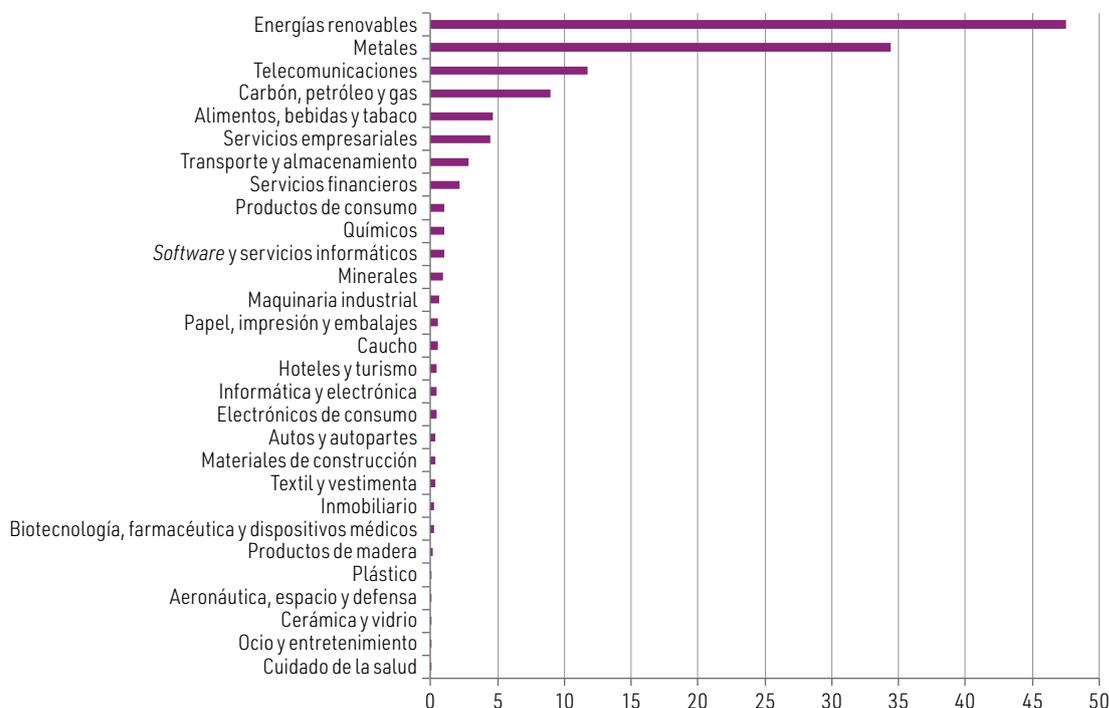
Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

La distribución sectorial de las inversiones anunciadas está bastante concentrada (véase el gráfico III.5). Solo 2 sectores corresponden a más del 65% del monto total anunciado en el país, mientras que solo 4 (de 29 sectores de destino de la IED proyectada) atraen más del 81% del monto total anunciado. Destaca el sector de energías renovables, al que corresponde el 37,8% de los montos anunciados, seguido del sector de metales, con una participación del 27,4%.

Si se observan las regiones que concentran la mayor cantidad de inversiones (más específicamente, la Metropolitana, en número total de proyectos, y Antofagasta y Atacama, en montos), se notan patrones distintos. Por una parte, en la Región Metropolitana hay una mayor cantidad de sectores con especialización relativa, así como un gran número de sectores hacia los que se dirigen los anuncios (recibe inversiones en los 29 sectores, excepto el de cerámica y vidrio) (véase el cuadro III.10). Junto con Valparaíso, el área Metropolitana es la región que mayor diversidad sectorial presenta en los anuncios de IED. En Antofagasta y Atacama, en cambio, si bien los anuncios abarcan 16 y 6 sectores, respectivamente, existe una especialización relativa en solo 3 y 2 de ellos, y las participaciones son mucho menores que en la Región Metropolitana. En el otro extremo, las regiones que menos diversificación sectorial tienen en sus anuncios (es decir, donde los anuncios de proyectos solo apuntan a dos o tres sectores) presentan especialización en todos ellos, a excepción de la región de Aysén).

Gráfico III.5

Chile: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Cuadro III.10

Chile: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos		Sectores de destino				
	Monto (En millones de dólares)	Número	Número total	Especialización relativa		Sector predominante	Participación en el total subnacional (En porcentajes)
				Número	En porcentajes		
Antofagasta	31 436	93	16	3	19	Metales	46,91
Atacama	20 681	52	6	2	33	Metales	50,92
Metropolitana	18 589	606	28	23	82	Telecomunicaciones	20,56
Valparaíso	4 687	55	20	14	70	Energías renovables	45,09
Coquimbo	3 816	23	7	2	29	Energías renovables	82,90
Maule	3 388	16	7	2	29	Energías renovables	64,52
Biobío	3 031	33	15	7	47	Energías renovables	65,51
Tarapacá	2 714	21	10	4	40	Energías renovables	73,44
O'Higgins	2 188	19	10	6	60	Energías renovables	78,61
Los Lagos	2 066	33	11	6	55	Energías renovables	80,56
Aysén	1 336	3	2	1	50	Metales	66,56
Araucanía	828	13	7	4	57	Energías renovables	86,32
Magallanes y de la Antártica Chilena	534	7	6	5	83	Carbón, petróleo y gas	60,87
Los Ríos	456	3	2	2	100	Energías renovables	84,66
Árica y Parinacota	305	3	3	3	100	Energías renovables	59,02
Ñuble	292	4	2	2	100	Energías renovables	68,18

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Si se considera la magnitud del sector predominante en cada región, es posible observar la importancia que tiene el sector de energías renovables. Dicho sector es el más relevante en 11 de las 16 regiones del país y tiene una participación de más del 80% en 4 regiones: Araucanía (86,32%), Coquimbo (82,9%), Los Lagos (80,56%) y Los Ríos (84,66%).

Por último, el análisis de la distribución geográfica de los sectores de destino de la IED revela que los sectores de energías renovables y metales son los que tienen mayor dispersión territorial (véase el cuadro III.11). Estos dos sectores siguen siendo, por lejos, los que más anuncios concentran en términos de capital. En el caso del sector de metales, aunque esté distribuido en el país, el mayor proyecto anunciado representa más de un 42% del total anunciado en el sector. Otros sectores que pueden destacarse por la cantidad de regiones en las que se realizaron anuncios son los de alimentos, bebidas y tabaco (11) y químicos (10). En el otro extremo, hay ocho sectores que están concentrados en una o dos regiones, como es el caso del de cuidado de la salud, con presencia en la Región Metropolitana, y el de cerámica y vidrio, en O'Higgins.

Cuadro III.11

Chile: distribución geográfica de sectores de los anuncios de proyectos, 2005-2021

Sectores	Anuncios de proyectos		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)	Número de áreas	Lugar	Monto (En millones de dólares)	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Energías renovables	39 179	31,17	16	Antofagasta	11 057	23,29
Metales	30 969	24,64	10	Antofagasta	14 745	42,85
Carbón, petróleo y gas	5 337	4,25	8	Atacama	1 400	15,62
Telecomunicaciones	4 324	3,44	4	Región Metropolitana	3 823	32,43
Servicios empresariales	4 278	3,40	8	Antofagasta	3 154	70,99
Transporte y almacenamiento	2 155	1,71	5	Región Metropolitana	1 893	66,99
Alimentos, bebidas y tabaco	2 064	1,64	11	Región Metropolitana	1 135	24,27
Servicios financieros	1 374	1,09	7	Región Metropolitana	1 185	54,35
Minerales	917	0,73	4	Antofagasta	503	54,53
Productos de consumo	753	0,60	5	Región Metropolitana	673	66,33
Software y servicios informáticos	683	0,54	4	Región Metropolitana	606	61,19
Químicos	681	0,54	10	Región Metropolitana	291	28,67
Maquinaria industrial	583	0,46	9	Región Metropolitana	226	34,82
Caucho	467	0,37	2	Región Metropolitana	406	80,32
Papel, impresión y embalajes	415	0,33	2	Región Metropolitana	268	50,06
Hoteles y turismo	332	0,26	7	Región Metropolitana	120	26,39
Informática y electrónica	302	0,24	4	Región Metropolitana	140	32,11
Inmobiliario	285	0,23	5	Región Metropolitana	195	68,56
Materiales de construcción	218	0,17	4	Región Metropolitana	98	26,53

Sectores	Anuncios de proyectos		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)	Número de áreas	Lugar	Monto (En millones de dólares)	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Biotecnología, farmacéutica y dispositivos médicos	197	0,16	3	Región Metropolitana	186	77,75
Textil y vestimenta	186	0,15	5	Región Metropolitana	168	48,95
Electrónicos de consumo	186	0,15	2	Valparaíso	115	27,81
Productos de madera	148	0,12	3	Los Ríos	70	45,79
Autos y autopartes	109	0,09	6	Región Metropolitana	66	17,22
Aeronáutica, espacio y defensa	64	0,05	2	Región Metropolitana	64	89,88
Plástico	64	0,05	2	Región Metropolitana	55	63,82
Cerámica y vidrio	45	0,04	1	O'Higgins	45	100,00
Ocio y entretenimiento	19	0,01	2	Biobío	13	67,64
Cuidado de la salud	14	0,01	1	Región Metropolitana	14	77,41
Subtotal identificado	96 348	76,64				
n.d.	29 360	23,36				
Total	125 708	100,00				

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

5. Colombia

En el período comprendido entre 2005 y 2021, se anunciaron 2.053 proyectos de IED en Colombia, por un monto total de 86.145 millones de dólares y con 326.956 puestos de trabajo asociados. Se tiene información subnacional para el 75% del total de proyectos anunciados, lo que corresponde a una participación del 57% en el monto total. Los anuncios se distribuyen de manera desigual entre 27 de las 33 entidades territoriales⁷, y muestran una gran concentración en Bogotá, en términos tanto de número de anuncios como de montos (véase el cuadro III.12). A casi diez puntos de Bogotá, se encuentran las regiones de Bolívar y Antioquia, que concentran el 7,13% y el 6,74%, respectivamente, del capital anunciado a nivel nacional.

Con relación a los sectores en que se realiza la inversión, se observa un patrón bastante concentrado (véase el gráfico III.6). Solo 8 de un total de 29 sectores atraen el 80% del monto total de anuncios de IED en Colombia, y solo 2 sectores representan casi la mitad del total: carbón, petróleo y gas, que concentra el 37,5% de las inversiones, y telecomunicaciones, con el 11,3%.

⁷ Se incluyen los 32 departamentos más Bogotá, Distrito Capital.

Cuadro III.12

Colombia: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por entidad subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Proyectos		Monto	
	En número	En porcentajes	En millones de dólares	En porcentajes
Bogotá, Distrito Capital	786	38,29	14 322	16,63
Bolívar	68	3,31	6 141	7,13
Antioquia	179	8,72	5 803	6,74
La Guajira	11	0,54	4 428	5,14
Valle del Cauca	112	5,46	3 581	4,16
Cundinamarca	69	3,36	3 177	3,69
Atlántico	149	7,26	2 950	3,42
Cesar	8	0,39	1 054	1,22
Huila	5	0,24	965	1,12
Meta	8	0,39	894	1,04
Vichada	2	0,10	840	0,97
Magdalena	22	1,07	748	0,87
Putumayo	1	0,05	660	0,77
Caldas	16	0,78	542	0,63
Boyacá	7	0,34	450	0,52
Risaralda	23	1,12	446	0,52
Tolima	10	0,49	412	0,48
Casanare	6	0,29	365	0,42
Santander	22	1,07	342	0,40
Norte de Santander	9	0,44	312	0,36
Cauca	7	0,34	276	0,32
Nariño	3	0,15	232	0,27
Córdoba	2	0,10	192	0,22
Quindío	5	0,24	127	0,15
Sucre	2	0,10	118	0,14
Choco	1	0,05	4	0,00
Caquetá	1	0,05	3	0,00
Subtotal	1 534	74,72	49 383	57,32
n.d.	519	25,28	36 763	42,68
Total	2 053	100,00	86 145	100,00

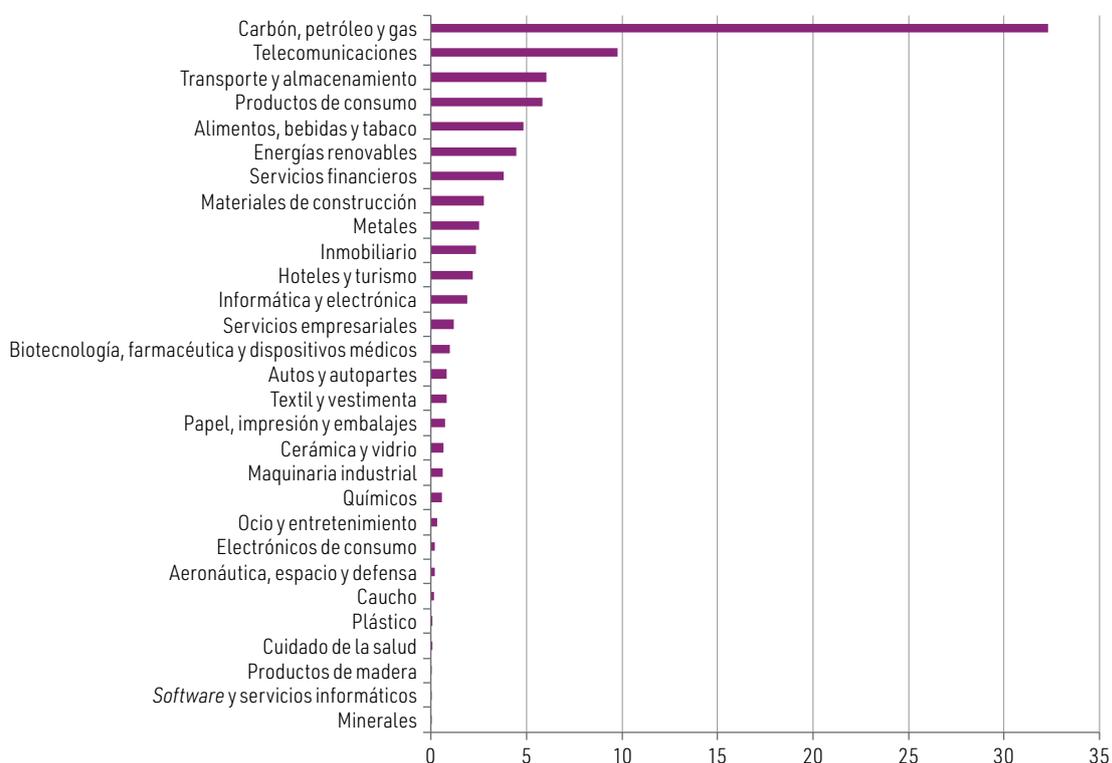
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

Las inversiones previstas para Colombia muestran gran concentración en Bogotá, que tiende a presentar mayores niveles de diversificación sectorial y una mayor cantidad de sectores en los que presenta una especialización relativa (véase el cuadro III.13). En Bogotá, el sector que predomina en términos de montos anunciados es el de telecomunicaciones, con el 20,27% del total anunciado en el departamento, seguido de los sectores de servicios financieros (12,18%) y productos de consumo (11,36%). En Bolívar y Antioquia, el grado de diversidad también es relativamente moderado en cantidad de sectores, aunque en el caso de Bolívar existe una concentración de más del 80% del capital anunciado en solo tres sectores: carbón, petróleo y gas; transporte y almacenamiento, y hoteles y turismo. En Antioquia, en tanto, existe una mayor diversificación de los anuncios en distintos sectores.

Gráfico III.6

Colombia: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Cuadro III.13

Colombia: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos		Sectores de destino				
	Monto (En millones de dólares)	Número	Número total	Especialización relativa		Sector predominante	Participación en el total subnacional (En porcentajes)
				Número	En porcentajes		
Bogotá	14 322	786	26	19	73	Telecomunicaciones	20,27
Bolívar	6 141	68	17	8	47	Carbón, petróleo y gas	49,15
Antioquia	5 803	179	23	13	57	Materiales de construcción	22,58
La Guajira	4 428	11	4	2	50	Carbón, petróleo y gas	88,95
Valle del Cauca	3 581	112	21	12	57	Transporte y almacenamiento	38,72
Cundinamarca	3 177	69	20	12	60	Alimentos, bebidas y tabaco	29,17
Atlántico	2 950	149	23	13	57	Transporte y almacenamiento	21,74
Cesar	1 054	8	6	4	67	Carbón, petróleo y gas	62,58
Huila	965	5	5	2	40	Energías renovables	93,28

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos		Sector de destino				
	Monto (En millones de dólares)	Número	Número total	Especialización relativa		Sector predominante	Participación en el total subnacional (En porcentajes)
				Número	En porcentajes		
Meta	894	8	7	5	71	Carbón, petróleo y gas	73,09
Vichada	840	2	2	2	100	Carbón, petróleo y gas	78,57
Magdalena	748	22	11	7	64	Carbón, petróleo y gas	18,72
Putumayo	660	1	1	1	100	Carbón, petróleo y gas	100,00
Caldas	542	16	7	5	71	Metales	64,03
Risaralda	450	23	12	9	75	Papel, impresión y embalajes	32,85
Tolima	446	10	7	7	100	Telecomunicaciones	36,03
Boyacá	412	7	6	5	83	Alimentos, bebidas y tabaco	59,98
Casanare	365	6	4	2	50	Energías renovables	88,53
Santander	342	22	11	8	73	Alimentos, bebidas y tabaco	33,20
Norte de Santander	312	9	5	5	100	Inmobiliario	38,33
Cauca	276	7	5	4	80	Telecomunicaciones	51,00
Nariño	232	3	3	3	100	Telecomunicaciones	58,70
Córdoba	192	2	2	2	100	Energías renovables	98,17
Quindío	127	5	4	4	100	Alimentos, bebidas y tabaco	44,30
Sucre	118	2	2	2	100	Inmobiliario	50,13
Choco	4	1	1	1	100	Servicios empresariales	100,00
Caquetá	3	1	1	1	100	Alimentos, bebidas y tabaco	100,00

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Si se considera la magnitud del sector predominante en cada departamento, es posible observar la importancia que tiene el sector de carbón, petróleo y gas para La Guajira, Meta y Vichada, donde representa más del 70% en términos de capital proyectado. También es importante el sector de energías renovables, que tiene en Casanare, Córdoba y Huila una participación del 88,53%, el 98,17 y el 93,28%, respectivamente, a pesar de coexistir con anuncios en otros sectores. Entre los sectores que tienen mayor concentración de capital se destacan los de carbón, petróleo y gas (predominante en siete regiones), alimentos y bebidas (predominante en cinco regiones) y telecomunicaciones (predominante en cuatro regiones).

Por último, con relación a la distribución geográfica de los anuncios por sector, el cuadro III.14 muestra que el sector que está más disperso en el país es el de alimentos, bebidas y tabaco, presente en 18 departamentos. Le siguen los sectores inmobiliario y de productos de consumo (ambos presentes en 15 departamentos), el sector de servicios financieros (presente en 13 departamentos), y los sectores de servicios empresariales y ocio y entretenimiento (ambos presentes en 12 departamentos). En el otro extremo, los sectores de minerales y de *software* y servicios informáticos son los más concentrados, ya que la totalidad de sus anuncios se concentran en Antioquia y Bogotá, respectivamente.

Cuadro III.14

Colombia: distribución geográfica de la IED, por sector, 2005-2021

Sectores	Anuncios de proyectos		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)	Número de áreas	Lugar	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentajes)
Carbón, petróleo y gas	11 743	13,63	11	La Guajira	3 939	12,19
Transporte y almacenamiento	4 846	5,63	7	Bolívar	1 419	23,52
Telecomunicaciones	4 840	5,62	11	Bogotá	2 903	29,78
Productos de consumo	3 524	4,09	15	Bogotá	1 627	28,00
Alimentos, bebidas y tabaco	3 386	3,93	18	Cundinamarca	927	19,21
Servicios financieros	2 964	3,44	13	Bogotá	1 841	48,52
Energías renovables	2 762	3,21	11	Huila	900	20,19
Inmobiliario	2 269	2,63	15	Bogotá	734	30,98
Materiales de construcción	2 179	2,53	9	Antioquia	1 310	47,05
Hoteles y turismo	1 822	2,11	10	Bogotá	672	30,83
Informática y electrónica	1 622	1,88	8	Bogotá	1 114	58,22
Metales	1 403	1,63	8	Caldas	347	13,88
Servicios empresariales	1 010	1,17	12	Antioquia	512	42,38
Biotecnología, farmacéutica y dispositivos médicos	795	0,92	9	Bogotá	382	39,25
Cerámica y vidrio	653	0,76	4	Cundinamarca	295	45,21
Papel, impresión y embalajes	586	0,68	7	Bogotá	247	33,15
Autos y autopartes	567	0,66	8	Bogotá	278	34,31
Textil y vestimenta	559	0,65	11	Bogotá	279	34,48
Químicos	508	0,59	6	Bolívar	117	20,54
Maquinaria industrial	481	0,56	10	Bogotá	155	26,34
Ocio y entretenimiento	296	0,34	12	Bogotá	78	25,82
Caucho	168	0,19	3	Cundinamarca	74	43,63
Electrónicos de consumo	135	0,16	3	Bogotá	114	54,89
Aeronáutica, espacio y defensa	127	0,15	2	Bogotá	92	46,71
Plástico	74	0,09	6	Bogotá	37	44,81
Cuidado de la salud	49	0,06	4	Antioquia	29	39,81
Productos de madera	11	0,01	2	Quindío	10	33,78
Software y servicios informáticos	5	0,01	1	Bogotá	5	100,00
Minerales	1	0,00	1	Antioquia	1	100,00
Subtotal identificado	49 383	57,32				
n.d.	36 763	42,68				
Total	86 145	100,00				

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

6. México

Entre 2005 y 2021 se anunciaron 6.553 proyectos de IED en México, por un monto total de 389.538 millones de dólares y con 1.743.674 puestos de trabajo asociados. Se tiene información subnacional para el 84% del total de proyectos anunciados, lo que corresponde a una participación del 80% en el monto total. Los anuncios se distribuyen de manera desigual entre 32 estados, incluida la Ciudad de México, donde muestran una gran concentración, en términos tanto de número como de montos de inversión (véase el cuadro III.15). Los estados en los que se anunciaron los valores más altos son Nuevo León y Guanajuato.

Cuadro III.15

México: distribución del número y el monto de los anuncios de proyectos por entidad subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos		Monto	
	En número	En porcentajes	En millones de dólares	En porcentajes
Nuevo León	583	8,90	36 775	9,44
Guanajuato	417	6,36	25 436	6,53
Ciudad de México	1 149	17,53	24 319	6,24
Coahuila	275	4,20	20 645	5,30
Baja California	239	3,65	19 733	5,07
Querétaro	429	6,55	18 869	4,84
México, estado de	262	4,00	17 437	4,48
Jalisco	445	6,79	15 938	4,09
Chihuahua	234	3,57	15 369	3,95
Veracruz	74	1,13	13 806	3,54
San Luis Potosí	174	2,66	11 842	3,04
Aguascalientes	128	1,95	11 560	2,97
Tamaulipas	138	2,11	9 869	2,53
Sonora	137	2,09	9 769	2,51
Puebla	146	2,23	8 424	2,16
Quintana Roo	120	1,83	7 631	1,96
Yucatán	66	1,01	6 188	1,59
Zacatecas	57	0,87	5 594	1,44
Durango	57	0,87	3 902	1,00
Baja California Sur	34	0,52	3 523	0,90
Oaxaca	23	0,35	3 301	0,85
Tabasco	29	0,44	3 135	0,80
Sinaloa	52	0,79	2 870	0,74
Michoacán	33	0,50	2 732	0,70
Hidalgo	33	0,50	2 424	0,62
Morelos	42	0,64	2 184	0,56
Colima	20	0,31	2 162	0,56
Campeche	17	0,26	2 030	0,52
Tlaxcala	28	0,43	1 488	0,38
Nayarit	17	0,26	1 381	0,35
Guerrero	16	0,24	1 330	0,34
Chiapas	14	0,21	871	0,22
Subtotal	5 488	83,75	312 533	80,23
n.d.	1 065	16,25	77 005	19,77
Total	6 553	100,00	389 538	100,00

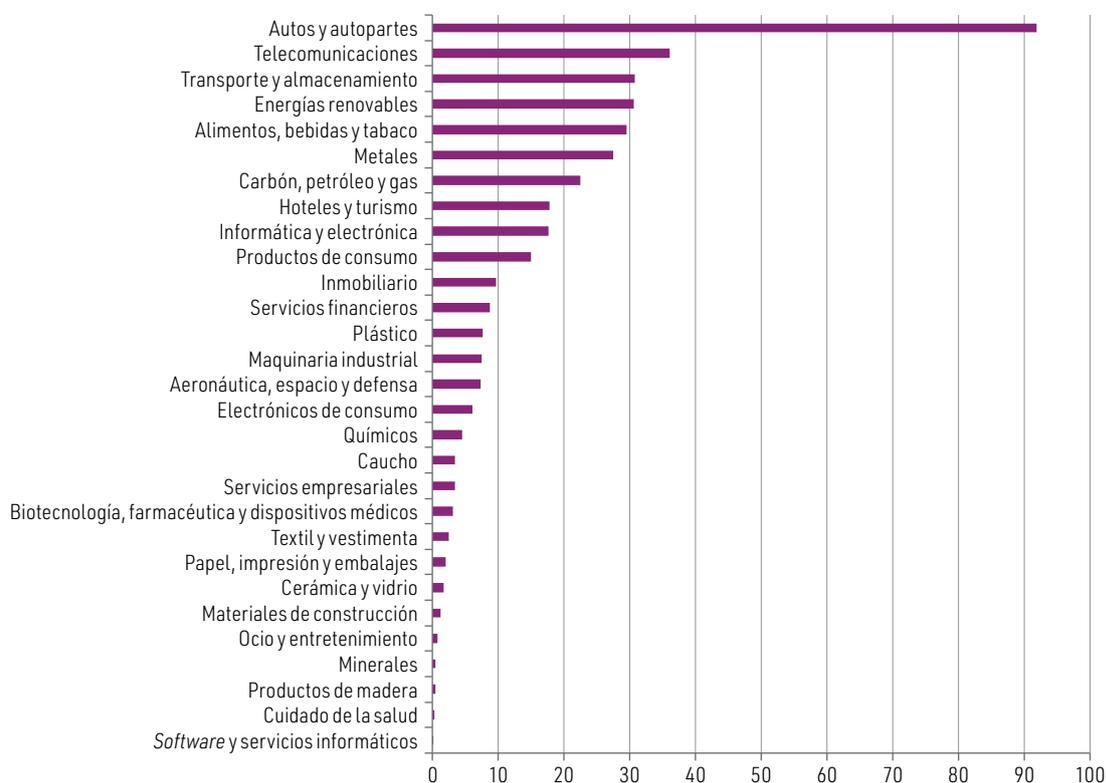
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

Con relación a los sectores de destino de las inversiones anunciadas, se observa un patrón bastante concentrado (véase el gráfico III.7). De los 29 sectores que han recibido anuncios de proyectos, solo 5 atraen más de la mitad del monto total: autos y autopartes; telecomunicaciones; transporte y almacenamiento; energías renovables, y alimentos, bebidas y tabaco. La mayor concentración se da en el sector de autos y autopartes, en términos tanto de capital anunciado (23,6%) como de cantidad de proyectos (15%). El sector que le sigue, a bastante distancia, es el de telecomunicaciones, con una participación en el capital del 9,3%, pero una participación en la cantidad de proyectos comparativamente baja del 3,4%.

Gráfico III.7

México: monto de proyectos anunciados por sector, 2005-2021
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Como se ha mencionado, al considerar el monto de los anuncios de proyectos entre 2005 y 2021, se observa que las inversiones previstas para México muestran ciertos niveles de concentración en tres zonas geográficas: Ciudad de México, Guanajuato y Nuevo León. Las tres áreas tienden a presentar un alto grado de diversificación sectorial, ya que los anuncios apuntaron a 26, 24 y 27 sectores diferentes, respectivamente (véase el cuadro III.16). Mientras que en la Ciudad de México y Nuevo León existe una especialización relativa en más del 40% de estos sectores, en Guanajuato, el nivel de especialización relativa es mucho menor y está presente en solo cuatro de los sectores de destino de la IED. Junto con Aguascalientes, el de Guanajuato es el estado con menor proporción de sectores en los que presenta especialización.

Cuadro III.16

México: especialización relativa de los proyectos de inversión extranjera directa a nivel subnacional, 2005-2021

Áreas subnacionales	Anuncios de proyectos		Sectores de destino				
	Monto (En millones de dólares)	Número	Número total	Especialización relativa		Sector predominante	Participación en el total subnacional (En porcentajes)
				Número	En porcentajes		
Nuevo León	36 775	583	27	11	41	Autos y autopartes	25,05
Guanajuato	25 436	417	24	4	17	Autos y autopartes	53,10
Ciudad de México	24 319	1 149	26	12	46	Telecomunicaciones	19,68
Coahuila	20 645	275	22	6	27	Autos y autopartes	52,01
Baja California	19 733	239	22	9	41	Informática y electrónica	22,34
Querétaro	18 869	429	23	10	43	Autos y autopartes	26,66
México, estado de	17 437	262	24	10	42	Autos y autopartes	54,53
Jalisco	15 938	445	25	10	40	Informática y electrónica	19,13
Chihuahua	15 369	234	24	10	42	Autos y autopartes	30,89
Veracruz	13 806	74	16	5	31	Transporte y almacenamiento	43,08
San Luis Potosí	11 842	174	18	6	33	Autos y autopartes	61,56
Aguascalientes	11 560	128	15	2	13	Autos y autopartes	66,21
Tamaulipas	9 869	138	20	9	45	Energías renovables	17,17
Sonora	9 769	137	22	10	45	Autos y autopartes	21,07
Puebla	8 424	146	18	7	39	Autos y autopartes	42,43
Quintana Roo	7 631	120	17	7	41	Hoteles y turismo	54,04
Yucatán	6 188	66	19	9	47	Carbón, petróleo y gas	29,71
Zacatecas	5 594	57	13	5	38	Metales	58,41
Durango	3 902	57	13	6	46	Energías renovables	28,14
Baja California Sur	3 523	34	13	5	38	Energías renovables	28,21
Oaxaca	3 301	23	8	2	25	Energías renovables	85,62
Tabasco	3 135	29	11	4	36	Carbón, petróleo y gas	80,97
Sinaloa	2 870	52	18	8	44	Carbón, petróleo y Gas	27,87
Michoacán	2 732	33	12	8	67	Transporte y almacenamiento	56,19
Hidalgo	2 424	33	16	8	50	Alimentos, bebidas y tabaco	36,04
Morelos	2 184	42	14	9	64	Autos y autopartes	31,89
Colima	2 162	20	10	3	30	Transporte y almacenamiento	40,16
Campeche	2 030	17	6	2	33	Carbón, petróleo y gas	53,12
Tlaxcala	1 488	28	12	6	50	Energías renovables	35,73
Nayarit	1 381	17	6	4	67	Hoteles y turismo	65,53
Guerrero	1 330	16	9	4	44	Metales	63,56
Chiapas	871	14	9	7	78	Autos y autopartes	44,79

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Si se considera la magnitud del sector predominante en cada estado, es posible observar la importancia que tiene el sector de energías renovables en Oaxaca, así como el de carbón, petróleo y gas en Tabasco, donde dichos sectores representan, respectivamente, el 86% y el 81% en términos de capital proyectado. En la misma línea, con un sector predominante que registra una participación del 66,21%, puede mencionarse la inversión en autos y autopartes en Aguascalientes, aunque este es un estado que concentra casi el 3% del total de la inversión del país.

Por último, en lo que respecta a la distribución geográfica de los anuncios por sector, los que tienen mayor cobertura son los sectores de alimentos, bebidas y tabaco, y de transporte y almacenamiento, con anuncios en 30 y 29 de los 32 estados, respectivamente. Les siguen muy de cerca los sectores de autos y autopartes, metales e informática y electrónica, los tres con anuncios en 28 estados (véase el cuadro III.17). En el otro extremo, los sectores más concentrados a nivel subnacional son los de *software* y servicios informáticos (presente solo en dos estados), cuidado de la salud (en cinco estados), materiales de construcción (en seis estados) y minerales (en siete estados). Estos sectores presentan baja participación en el total de capital anunciado a nivel nacional.

Cuadro III.17

México: distribución geográfica de la inversión extranjera directa, por sector, 2005-2021

Sectores	Anuncios de proyectos		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentaje)	Número de áreas	Lugar	Monto (En millones de dólares)	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Autos y autopartes	82 507	21,18	28	Guanajuato	13 506	14,69
Energías renovables	28 169	7,23	26	Oaxaca	2 826	9,25
Transporte y almacenamiento	24 697	6,34	29	Veracruz	5 948	19,30
Metales	24 450	6,28	28	Nuevo León	6 066	22,13
Alimentos, bebidas y tabaco	19 036	4,89	30	Jalisco	2 318	7,85
Carbón, petróleo y gas	16 747	4,30	24	Nuevo León	3 015	13,38
Informática y electrónica	15 755	4,04	28	Baja California	4 408	24,98
Telecomunicaciones	15 575	4,00	16	Ciudad de México	4 785	13,27
Hoteles y turismo	14 849	3,81	23	Quintana Roo	3 895	21,86
Productos de consumo	10 872	2,79	26	Nuevo León	2 160	14,46
Inmobiliario	8 325	2,14	19	Ciudad de México	1 321	13,59
Plástico	7 303	1,87	20	Veracruz	2 509	33,08
Aeronáutica, espacio y defensa	6 914	1,77	13	Querétaro	2 621	35,76
Maquinaria industrial	6 635	1,70	26	Nuevo León	1 446	19,39
Servicios financieros	5 626	1,44	22	Ciudad de México	2 859	32,80
Electrónicos de consumo	4 866	1,25	14	Tamaulipas	1 470	24,12
Químicos	4 060	1,04	19	Veracruz	611	13,84
Servicios empresariales	3 192	0,82	21	Baja California	746	22,18
Caucho	3 161	0,81	16	Guanajuato	902	26,19
Biotecnología, farmacéutica y dispositivos médicos	2 333	0,60	15	Baja California	653	21,73
Textil y vestimenta	1 902	0,49	24	Ciudad de México	595	24,41
Cerámica y vidrio	1 526	0,39	12	Coahuila	481	30,02

Sectores	Anuncios de proyectos		Presencia subnacional	Predominancia		
	Monto (En millones de dólares)	Participación (En porcentaje)	Número de áreas	Lugar	Monto (En millones de dólares)	Participación en el total nacional (En porcentajes)
Papel, impresión y embalajes	1 409	0,36	12	Tamaulipas	230	11,37
Materiales de construcción	1 017	0,26	6	Sonora	400	33,82
Ocio y entretenimiento	633	0,16	12	Baja California Sur	160	22,90
Minerales	381	0,10	7	Sinaloa	195	50,49
Productos de madera	378	0,10	9	Durango	132	34,90
Software y servicios informáticos	135	0,03	2	Yucatán	130	96,01
Cuidado de la salud	80	0,02	5	Quintana Roo	42	12,30
Subtotal identificado	312 533	80,23				
n.d.	77 005	19,77				
Total	389 538	100,00				

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Nota: n.d. se refiere a los anuncios de proyectos de inversión sobre los que no se dispone de información de localización.

7. Hacia una visión de conjunto

Si bien el análisis de la IED subnacional basado en los anuncios de proyectos de inversiones realizados en la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México durante el período 2005-2021 es preliminar y parcial, permite identificar algunas características centrales. A continuación, se resumen tres tendencias generales que se destacan, más allá de la heterogeneidad que se presenta en un mismo país, manifestada en la desigual distribución de los anuncios subnacionales en montos, cantidad de proyectos y sectores de destino.

En primer lugar, se observa el atractivo de las áreas que ya se encuentran más desarrolladas y cuentan con mayores niveles de diversificación y oferta de capacidades. Entre las ciudades o regiones de los países de América Latina, Bogotá, Buenos Aires, Santiago, São Paulo y la Ciudad de México reúnen una parte muy importante de los anuncios proyectados, lo que da cuenta de un patrón de atracción de IED hacia áreas urbanas y metropolitanas, o económicamente más desarrolladas, donde la disponibilidad de infraestructura, acceso a mercados y mano de obra calificada suelen ser importantes factores de atracción, entre otros. A la vez, estas áreas muestran una diversificación sectorial más amplia y una especialización relativa en varios sectores, lo que confirma la importancia de la oferta de capacidades y la complejidad económica. Esto revela una especie de dependencia de la trayectoria, en la que los territorios con economías más complejas son los que atraen mayor inversión, lo que, a su vez, fomenta su mayor complejidad. Esto subraya el papel de las políticas de desarrollo productivo a la hora de generar una oferta diversificada de capacidades locales. Dicha oferta importa como incentivo a la IED y para que la economía local logre beneficios más allá de la extracción de rentas cuando el atractivo principal es la existencia de recursos naturales.

Por otra parte, la formación de polos de desarrollo (con foco en las capacidades) fuera de los núcleos de industrialización originales puede ayudar a evitar una concentración muy marcada de la IED. El Brasil es un ejemplo donde la descentralización espacial del proceso de producción y de la IED del sector automotor ha sido impulsada por políticas deliberadas en los distintos niveles de gobierno. Althuon y Landi (2020) muestran cómo ha cambiado la participación en la producción de automóviles de las regiones y sus estados: en el sudeste disminuyó del 99,3% en 1990 al 57,5% en 2019, mientras que en el sur y el nordeste aumentó al 26% y el 15%, respectivamente, en el mismo año. Según las autoras,

este proceso se acentúa en la segunda mitad de la década de 2010, estimulado tanto por el escenario nacional de apertura comercial y la reactivación de las políticas sectoriales en décadas anteriores, como por los incentivos y beneficios fiscales ofrecidos por algunos estados fuera del eje sudeste. Además de los estados del sur, como Paraná y Santa Catarina, donde el sector de autos y autopartes es el que concentra los anuncios de IED de 2005 a 2021, destaca el caso de Goiás, en la región centro-oeste, cuya afluencia de inversiones se benefició de la política sectorial nacional y de los incentivos fiscales del gobierno del estado. Algunos análisis recientes indican que el establecimiento de aglomeraciones productivas locales de la industria automotriz atrajo empresas del sector de autos y autopartes, lo que, aunque de manera incipiente, ha desencadenado procesos de capacitación y calificación de mano de obra, junto con la creciente participación de esta industria en las actividades económicas de los municipios donde se instalaron las multinacionales (Araújo y otros, 2017). La evaluación de las políticas que están detrás de esta experiencia en particular excede el alcance de este capítulo. Sin embargo, los resultados preliminares en el ejemplo de Goiás ayudan a entender cuál debería ser el papel de las políticas para lograr que la IED tenga mejores efectos en los territorios de América Latina y el Caribe, fortaleciendo las capacidades y competencias de las empresas locales, e incentivando la innovación para un desarrollo más productivo, con mayor potencial de generar procesos virtuosos de crecimiento.

En segundo término, la presencia de recursos naturales, como petróleo, gas y minerales, continúa jugando un papel relevante para la atracción de inversiones extranjeras en la región. Esto es claro en países como el Brasil, Chile y Colombia, y, más aún, en determinadas regiones del interior de los países, como es el caso de la provincia de Neuquén, en la Argentina, y del departamento de La Guajira, en Colombia, con relación al sector de carbón, petróleo y gas. Ahora bien, cuando la inversión se realiza en sectores que hacen un uso intensivo de los recursos naturales en regiones alejadas de los grandes polos urbanos, hay una elevada concentración de ese sector en el total de la inversión. Este tipo de inversión no aparece asociada a la diversificación, sino que, al contrario, se asocia a una fuerte concentración sectorial. En otras palabras: hay una relación clara entre el peso del sector más importante de la IED en una región y el tipo de sector de que se trata. Cuando la IED se realiza en sectores que hacen un uso intensivo de los recursos naturales, esos sectores tienen un peso muy elevado en la IED de la región, lo que no ocurre con los sectores más intensivos en conocimientos o que exigen mayor oferta de capacidades locales, donde las inversiones en distintos sectores se dan de forma más equilibrada. A modo de ejemplo: en Colombia, la inversión en petróleo, carbón y gas representa aproximadamente el 50% y cerca del 70% de la IED total anunciada en los departamentos de Boyacá y Cesar, respectivamente, mientras que el sector de telecomunicaciones, el más importante en el caso de Bogotá, responde por poco más del 20% de la IED en esa entidad territorial. Por lo tanto, sigue vigente el desafío de lograr que la IED pueda contribuir a una mayor diversificación y resiliencia económica de los territorios en los que opera, mediante la incorporación de la ciencia y la tecnología.

Al mismo tiempo, es importante tener en cuenta las transformaciones más profundas que se están dando a nivel mundial, que pueden incidir en las decisiones de localización de la IED y, así, ser clave también para la atracción de inversiones hacia la región. En este sentido, como se ha constatado en el análisis de los sectores que concentran los anuncios de países seleccionados de América Latina, la sostenibilidad ambiental y la disponibilidad de activos renovables han cobrado una importancia clave. Todos los países estudiados han registrado un aumento significativo de inversiones en energías renovables, lo que, además de representar oportunidades, plantea algunos retos⁸. Entre ellos, el reto de generar encadenamientos productivos que permitan agregar valor y, de ese modo, una inserción en las cadenas globales de valor que vaya más allá de la explotación de recursos naturales. Además, es preciso asegurar que la entrada de IED en sectores vinculados a recursos naturales tradicionales pueda conjugarse con la realización de actividades y el desarrollo de modos de producción más respetuosos con el medio ambiente y con impactos directos sobre los territorios (CEPAL, 2023).

⁸ Véase un análisis más detallado sobre el tema en CEPAL (2023).

Por último, los datos muestran que en un mismo país, varios territorios comparten la especialización relativa de la IED en determinados sectores. Esto refuerza la preocupación por el tipo de competencia que podría establecerse entre los territorios y el riesgo de que se registren resultados negativos para todos. Evitar este costo, a su vez, exige que se preste más atención al tipo de instrumentos utilizados para atraer IED y a cómo se aplican. En particular, como se analiza en el capítulo II, las políticas de desarrollo productivo tienen un rol importante en ese sentido, ya que pueden reducir el riesgo de una situación en la que todos pierden reforzando los factores de atracción de inversión distintos de los subsidios y fomentando las capacidades de absorción de los territorios. La calidad de la gobernanza local y la coordinación multinivel para el diseño de iniciativas de atracción de inversiones también es importante para evitar que cada entidad subnacional busque su propio beneficio a costa de las demás. Además, existe la posibilidad de que una política de coordinación de la atracción de la IED a las inversiones por región pudiera favorecer una mayor especialización regional, con retornos crecientes, economías de escala y mayores derrames en el marco de polos o clústeres de desarrollo en sectores específicos.

Este podría ser el caso de las cadenas productivas asociadas a la industria automotriz localizadas en los estados y municipios mexicanos que conforman la región del Bajío, que abarca los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, San Luis Potosí, Querétaro y Zacatecas. Tras la crisis de 2008-2009, esta región se ha configurado como importante receptora de inversiones en el sector, y ha desplazado a la tradicional región del centro y de la frontera norte del país. En la mayoría de los estados (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí), los anuncios de proyectos de IED se concentran en el sector de autos y autopartes, que representa más del 53% del total subnacional de los anuncios entre 2005 y 2021 (excepto en Querétaro, donde corresponde a cerca del 27%). En Michoacán y Zacatecas, los anuncios se concentran, respectivamente, en los sectores de transporte y almacenamiento y metales. Los clústeres y corredores industriales se fueron creando en la región del Bajío en función de la privilegiada ubicación geográfica, que permite acceder al mercado del resto de América del Norte, y los bajos costos de producción, entre otros factores. Como un elemento complementario de importancia creciente, los gobiernos locales han generado un marco de gobernanza capaz de atraer inversiones con mayor impacto sobre el desarrollo local y la innovación. Sin embargo, estos avances siguen siendo insuficientes para proporcionar mayores encadenamientos productivos e integración en cadenas de valor que generen más sinergias regionales. Los esfuerzos de coordinación y gobernanza sostenidos a largo plazo, así como la voluntad política para asegurar su cumplimiento, son ingredientes importantes para alinear los diferentes intereses y necesidades en juego, que permiten generar las condiciones para aprovechar mejor la especialización regional.

Como reveló el análisis efectuado en esta sección, las capacidades existentes son de suma importancia a la hora de atraer una inversión diversificada y de mayor impacto sobre la intensidad tecnológica y la calidad de los empleos, mientras que en otros casos esta atracción se explica por la dotación de recursos naturales no renovables y se corre el riesgo de que se implementen procesos puramente extractivos de rentas, que no son sostenibles a largo plazo.

Las tres grandes tendencias señaladas, vistas a la luz de ciertas transformaciones contemporáneas adicionales, como la reconfiguración de las cadenas globales de valor, la transición verde y la aceleración del proceso de cambio tecnológico, representan oportunidades y desafíos para la atracción y aprovechamiento de la IED en los territorios de América Latina y el Caribe. Fenómenos como la deslocalización cercana (*nearshoring*) y la relocalización (*reshoring*) podrían impulsar el atractivo de algunos territorios subnacionales, sobre todo en México y Centroamérica, que históricamente se han configurado como plataformas de exportaciones para los Estados Unidos. Del mismo modo, la transformación de las economías hacia modelos que permitan mitigar los efectos del cambio climático y asegurar mayor protección ambiental abre oportunidades para impulsar el despliegue de nuevas inversiones en los territorios, como es el caso de las energías renovables antes mencionadas, una mayor innovación y el desarrollo de nuevas industrias, y tiene el potencial de generar empleos de mayor calidad (OCDE y otros, 2023). Asimismo, la digitalización y el desarrollo de nuevas tecnologías han aumentado la intensidad en servicios de las

economías, lo que podría estimular el aumento de las inversiones en este sector, que es uno de los que ha mostrado mayor crecimiento de la IED en la mayoría de los países de la región en los últimos años (CEPAL, 2022b y 2023). Mientras que las inversiones en algunas actividades tienden a estar mejor distribuidas geográficamente, como es el caso de los servicios financieros y empresariales en territorios de los cinco países analizados, otras tienden a estar más concentradas según el contexto, como ocurre con los servicios informáticos en Chile, Colombia y México. Esto último se debe, entre otros factores, a su alta demanda de trabajadores cualificados y a la demanda existente. En cualquier caso, el éxito de una estrategia de atracción de IED en beneficio del desarrollo local que esté centrada en los servicios no puede prescindir de una base económica, productiva y empresarial más desarrollada. Un reto esencial vinculado a la atracción de IED orientada a servicios se refiere, además, a la creación de empleo y a su calidad, debido a los riesgos de aumento de la polarización, inestabilidad e inseguridad laboral. Para aprovechar las oportunidades y abordar estos y otros retos es preciso, por lo tanto, implementar políticas activas en las que los objetivos de atracción de inversiones estén alineados con los objetivos más amplios del desarrollo productivo, sostenible e inclusivo.

C. Políticas e instituciones para la atracción de IED para el desarrollo productivo subnacional en América Latina

Como se ha mencionado, cada vez hay más consenso respecto de que la inversión extranjera puede ser una herramienta para promover un desarrollo más equilibrado de los distintos territorios en los países. De ahí el interés por comprender mejor los factores que determinan la localización de la IED a diferentes niveles geográficos y, más concretamente, por saber cómo atraer capitales de forma más distribuida entre las áreas subnacionales, sobre todo las más desfavorecidas. Una preocupación clave es que la entrada de IED resulte en beneficio del desarrollo local al contribuir al fortalecimiento y la diversificación de la capacidad productiva local, al acceso a tecnologías avanzadas y al desarrollo de capacidad de innovación local, y, de ese modo, al crecimiento económico con empleos de calidad. Para ello, a nivel internacional, se están desarrollando estrategias y creando instituciones dedicadas a la IED subnacional, cuya configuración organizacional varía de un país a otro. Según Volpe Martincus y Sztajerowska (2019), en muchos países de la OCDE, especialmente los federales o los que presentan un alto grado de descentralización, las agencias de promoción de inversiones nacionales han pasado a coexistir con los subnacionales.

En el contexto latinoamericano, la aproximación preliminar a la inversión extranjera subnacional a partir de los casos de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México, en el período 2005-2021, mostró un panorama bastante desafiante ante la persistencia de la heterogeneidad estructural. Según lo discutido en el capítulo II, la región ha adoptado políticas de atracción de IED, pero sus resultados son poco perceptibles para promover encadenamientos productivos y transferencias de tecnología y conocimiento. No obstante, se han producido notorios avances en el desarrollo de la institucionalidad para la IED subnacional. Volpe Martincus y Sztajerowska (2019) indican que la existencia de agencias subnacionales es mucho menos frecuente en los países de la región que en las economías más desarrolladas. De los cinco países analizados en este capítulo, Chile está empezando a desarrollar estructuras institucionales de promoción y atracción de inversión extranjera que dependen directamente de los gobiernos regionales, mientras que los demás ya tienen una trayectoria más larga en la construcción de algún tipo de institucionalidad con ese propósito (InvestChile, 2021). Independientemente de la configuración organizacional existente, los países aún enfrentan grandes dificultades en la coordinación multinivel, considerado uno de los principales factores de éxito de las políticas de desarrollo productivo en general que integran una dimensión subnacional y de las políticas de atracción de IED en particular. Tanto es así que, en países como el Brasil, Chile y Colombia,

las agencias nacionales han asumido la coordinación con los entes subnacionales de promoción como objetivo prioritario y estratégico (Taylhardat, 2022), con el fin de hacer frente a la insuficiente alineación y cubrir las necesidades específicas de los territorios en materia de atracción de inversión.

Para profundizar en el conocimiento de los retos que plantea la atracción de la IED subnacional en la región y de la alineación de los esfuerzos nacionales y subnacionales, tanto específicamente en materia de IED como en relación con las políticas de desarrollo productivo en sentido más amplio, se recolectó información primaria de agencias de promoción de inversiones de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México. El conjunto de preguntas semiestructuradas (disponible en el anexo III.A1) se refiere a tres temas principales: i) institucionalidad (incluidos los mecanismos de coordinación entre el nivel nacional y el subnacional), ii) prioridades subnacionales para la atracción de inversiones, y iii) oportunidades y desafíos que plantea la atracción de IED en los territorios subnacionales. Las entrevistas se llevaron a cabo en diciembre de 2023. Los resultados se presentan y discuten a continuación.

1. Diseños institucionales para la atracción de IED a nivel subnacional

Durante los últimos años, el desarrollo productivo subnacional y la atracción de inversiones han estado entre las prioridades de muchos Gobiernos de países de la región. Esto se ha traducido en que la mayoría de las agencias nacionales de promoción de inversiones disponen de instrumentos o llevan a cabo actividades orientadas a la inversión extranjera en los territorios subnacionales, y algunos países cuentan con agencias especializadas a nivel subnacional. Los diseños institucionales son específicos para cada contexto.

En la Argentina, el Brasil y Colombia, las agencias de promoción de inversiones nacionales conviven con agencias subnacionales dedicadas a la materia, ya sean agencias especializadas u oficinas que establecen los gobiernos subnacionales y otros actores locales. México, que en el pasado tenía un sistema similar, ha experimentado cambios en su estructura institucional y ya no cuenta con una agencia nacional como tal⁹, aunque en varios estados hay agencias de promoción u otros tipos de instituciones de apoyo. Chile, por su parte, se apoya en la agencia nacional InvestChile para impulsar la descentralización, de modo que en las áreas subnacionales se puedan desarrollar las capacidades necesarias para promover sus propias estrategias de atracción de IED. En algunos casos, aunque existan agencias subnacionales, las agencias de promoción de inversiones nacionales buscan tener presencia directa en los territorios. Esto es lo que ocurre con ProColombia, que tiene representación en las principales capitales del país o presencia en macrorregiones, y con la Agencia Brasileña de Promoción de las Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil), que tiene oficinas en cada una de las cinco regiones del país. En estos casos, se trata de establecer un puente entre la agencia nacional y las instituciones locales. También se busca proporcionar cierta unidad en cuanto a los esfuerzos a nivel del país, dada la enorme heterogeneidad que existe entre las distintas regiones subnacionales.

Esta variedad institucional tiene puntos fuertes y débiles según el contexto y, al igual que en el resto del mundo, no permite identificar un diseño “ganador”, que pueda implementarse en cualquier situación y sea capaz de garantizar una distribución geográfica más uniforme de la IED y su mayor aprovechamiento en términos de los impactos que genere. En los casos de la Argentina y el Brasil, no obstante, se señalan posibles ventajas de los diseños institucionales que permiten mayor flexibilidad para adaptarse a las necesidades y capacidades de los contextos locales. El modelo de agencia subnacional separado de los gobiernos locales representa un ejemplo de esa flexibilidad: con frecuencia, las agencias pueden usar instrumentos de contratación más ágiles que los utilizados

⁹ En la actualidad, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Relaciones Exteriores tienen en su mandato la promoción del país como destino para las inversiones internacionales, y deben responder a las necesidades de los estados federados.

por las entidades que forman parte de los gobiernos subnacionales. Por las vías presupuestarias tradicionales, estas últimas suelen exigir plazos más largos, muchas veces incompatibles con la rapidez necesaria para poder participar en eventos internacionales. En contraste, las agencias, dependiendo de su forma jurídica (público-privada, solo pública, de carácter privado sin fines de lucro o de otro tipo), pueden disponer de recursos propios que, aunque están sujetos a auditorías periódicas, les proporcionan un mayor grado de autonomía y facilitan las actividades de promoción, teniendo en cuenta los plazos de tramitación.

La conversación con representantes de las agencias de promoción de inversiones de la región reveló cierta preocupación por algunas debilidades. Una de ellas es que no basta con que las agencias nacionales adopten un enfoque subnacional; las autoridades subnacionales deben estar dispuestas a colaborar en la materia y ser capaces de hacerlo. Uno de los entrevistados señaló que es precisamente en los territorios donde las capacidades están menos desarrolladas en donde más se necesita el apoyo de las agencias nacionales. En la medida en que el diseño institucional para atraer inversiones depende de la voluntad y la capacidad de cada gobierno subnacional para establecer sus propios mecanismos de atracción de IED, esto puede dar lugar a disparidades en la efectividad de las estrategias de promoción en los distintos territorios.

Otra de las debilidades mencionadas es la falta de continuidad de las políticas a largo plazo, lo que perjudica la acumulación de capacidades institucionales para responder a las necesidades y oportunidades territoriales de forma más eficaz. En algunos casos, se señalan los posibles cambios en el diseño institucional ante cambios en los ciclos políticos, como la extinción de organismos o agencias, lo que produce trastornos y posibles discontinuidades en las políticas de atracción de inversiones con enfoque subnacional. Plantean que el riesgo ante esas circunstancias es aumentar la incertidumbre de los inversionistas y dificultar la planificación a largo plazo. Dado que, a nivel subnacional, los factores determinantes de la localización de una IED más diversificada, con mayores impactos sobre el desarrollo, están relacionados con atributos institucionales y políticos (véase la sección III.A.1), existe la posibilidad real de que la desaceleración de los flujos de IED y los cambios en su composición contribuyan a ampliar aún más las brechas territoriales, en ausencia de políticas correctivas.

Por último, se reconoce que la complejidad inherente a la atracción de inversiones hacia lugares más remotos o desfavorecidos exige una combinación de conocimientos diversos y complejos, que ningún agente nacional o subnacional podría tener por sí solo. Si a esto se agrega la tendencia a una mayor fragmentación institucional que se observa en los países de la región, en el sentido de una mayor propensión a que diferentes organizaciones o áreas del sector público nacional actúen simultáneamente en la promoción de inversiones (por ejemplo, cuando dependen de diferentes ministerios), cada una con sus respectivos programas de apoyo, recursos y personal específicos (Volpe Martincus y Sztajerowska, 2019), los retos de coordinación serán aún mayores.

2. Los esfuerzos de coordinación multinivel para fortalecer las políticas de atracción de IED subnacional: mecanismos y modalidades

En sus esfuerzos de coordinación para promover la inversión extranjera a nivel subnacional, los países de la región han adoptado mecanismos con distintos grados de formalidad, que a menudo conviven. Una de las ventajas asociadas a las estructuras formales es la oportunidad de definir claramente las funciones, responsabilidades y relaciones entre las distintas partes que intervienen, lo que favorece el logro de mejores resultados en las acciones conjuntas. Por otra parte, las instancias informales también tienen su lugar e importancia, ya que podrían permitir interacciones e intercambios de información de manera más fluida entre las agencias de promoción de inversiones nacionales y las entidades subnacionales, y contribuir así a la implementación de estrategias más acordes con las características específicas de cada territorio.

La coordinación entre instancias del sector público dedicadas a la atracción de IED puede basarse en las relaciones entre unidades de un mismo organismo (por ejemplo, entre la sede y las oficinas subnacionales de la agencia de promoción de inversiones nacional), entre organismos nacionales y entidades subnacionales, y entre entidades subnacionales de promoción de la inversión, entre otras. Un ejemplo de la primera situación se da en el Brasil, donde las relaciones entre la sede y las oficinas regionales de la agencia nacional tienden a ser informales y no subordinadas. En cuanto a la relación entre las agencias nacionales y las instituciones subnacionales, hay bastante variedad entre los países: la Argentina, Chile y México cuentan con instancias formales, mientras que el Brasil y Colombia tienen instancias informales. Chile ha recurrido a la firma de convenios entre InvestChile y los gobiernos regionales para apoyar el establecimiento de unidades subnacionales de atracción de inversiones que actúen en línea con la estrategia nacional y el trabajo de la agencia nacional. La Argentina tiene una experiencia interesante en la Red Federal de Agencias y Organismos de Inversión y Comercio Internacional (la Red Federal), en la que la agencia nacional y las autoridades provinciales y de CABA responsables de fomentar las exportaciones y las inversiones participan en pie de igualdad, lo que permite la coordinación, la colaboración y el intercambio de buenas prácticas. Por último, para ilustrar cómo se busca alinear las agendas en el contexto de la relación entre instituciones subnacionales, cabe mencionar algunas otras iniciativas. En Colombia, en junio de 2023 se conformó la Red Nacional de Agencias Promotoras de Inversión, de la que participan 14 agencias subnacionales¹⁰, con el fin de articular y compartir buenas prácticas y experiencias exitosas, facilitar la gestión del conocimiento y poder participar de manera conjunta en los diálogos y la construcción de lineamientos de política pública relacionados con la inversión, el comercio y la internacionalización (ProBarranquilla, 2023). En México, se ha conformado la agencia InvestMx¹¹ en el marco de la Alianza Federalista, con el objetivo de promover la atracción de inversiones en el sector manufacturero e intensivas en activos estratégicos. La Alianza Centro-Bajío-Occidente, otra iniciativa conformada por los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, San Luis Potosí y Querétaro, ha propuesto la creación de una estrategia conjunta de promoción de estos territorios en el exterior.

En algunos casos de países más extensos, como el Brasil y Colombia, los entrevistados mencionan explícitamente que existen grandes desafíos de coordinación entre las agencias nacionales y subnacionales de promoción de la IED, así como entre los demás organismos gubernamentales. Algunas de las dificultades son producto de la inmensa heterogeneidad que existe entre las instituciones, sobre todo las subnacionales, y sus respectivas capacidades operativas. Posiblemente, otra dificultad radique en el establecimiento de canales de comunicación más activos entre los diferentes actores (en el caso de España, mencionado en la sección III.A.2, este fue uno de los factores que contribuyeron al éxito de la mejor relación entre la nación y los territorios en materia de IED). En Colombia, el mecanismo utilizado para canalizar los esfuerzos de coordinación de la estrategia y el plan de trabajo, y explorar acciones conjuntas, es la realización de reuniones periódicas (tres a cuatro al año) entre la agencia de promoción de inversiones nacional y las agencias subnacionales. Pese a la existencia de estos espacios, persisten los retos de lograr una mejor coordinación, alcanzar un diagnóstico compartido por las autoridades gubernamentales del país y definir más claramente los roles de ProColombia y de las agencias regionales de promoción de inversiones (CONPES, 2023). Por otra parte, en la Argentina y Chile, las agencias de promoción de inversiones nacionales mencionan un intercambio de información más frecuente con organismos subnacionales, sobre todo en materia de oportunidades de inversión, tendencias de mercado y posibles inversionistas, que los ayuda a lograr un enfoque unificado y evita la duplicación de esfuerzos. Esto es relevante a la luz de la experiencia internacional, que enseña que tales interacciones, lejos de producirse espontáneamente, deben estimularse de forma proactiva (Fernández, Blanco y Larrey, 2021; Taylhardat, 2022).

¹⁰ Los 14 organismos y agencias que conforman la red son: Invest in Armenia, Invest in Bogotá, Invest in Cartagena, Invest in Oriente Antioqueño, Invest in Orinoquia, Invest in Santa Marta, Invest Pacific, ProBarrancabermeja, ProBarranquilla, ProMontería, Prosincelejo, Cámara de Comercio de Cúcuta, Invest in Pereira, Invest & Visit Santander.

¹¹ Los diez estados que conforman la agencia de inversiones de la Alianza Federalista son: Aguascalientes, Chihuahua, Coahuila, Colima, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nuevo León y Tamaulipas.

Además de los intercambios de información, en la región se utilizan otros mecanismos facilitadores de la colaboración interinstitucional, como, por ejemplo, las iniciativas de promoción conjunta. A través de ellas, las entidades nacionales y subnacionales pueden participar juntas en ferias comerciales, foros de inversión y campañas de *marketing* destinadas a atraer inversionistas extranjeros a territorios concretos. En la Argentina, por ejemplo, la Red Federal constituye la instancia que permite compartir espacios en ferias y eventos internacionales, así como generar herramientas de promoción conjunta. En el Brasil y Chile también se llevan a cabo actividades conjuntas. En los cinco países analizados, se hace hincapié en la colaboración para atraer inversiones en sectores clave. Esto incluye la colaboración de múltiples actores en el desarrollo de estrategias sectoriales, la oferta de incentivos específicos y la coordinación de los esfuerzos de promoción de la inversión. El tema es de suma importancia porque frecuentemente los sectores y actividades que se promueven a nivel nacional y local no coinciden. La falta de coordinación entre las apuestas sectoriales nacionales y las de los departamentos con los instrumentos de atracción de IED se ha documentado en el caso de Colombia (CONPES, 2022). También se mencionó en el caso del Brasil, donde los estados federales tienen autonomía para definir sus prioridades y estrategias. Allí, para mitigar los efectos de la desalineación, cuando la Apex-Brasil define un sector prioritario identifica qué estados federales son importantes en ese ámbito para buscar colaboración.

Los programas de formación y las iniciativas de capacitación en materia de IED son otra vía esencial para fomentar interacciones que contribuyan a la adopción de un enfoque subnacional en la atracción de IED. Es allí donde se construyen las necesarias capacidades subnacionales que permiten complementar y hacer eficientes las políticas nacionales. InvestChile proporciona cursos de capacitación y fortalecimiento de habilidades al personal de los gobiernos subnacionales. También la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional asiste a las provincias en la creación de sus propias agencias de promoción de inversiones (esto ha ocurrido, por ejemplo, en La Pampa). Entre otras informaciones relevantes, se comparten buenas prácticas y experiencias. Además, en el contexto de programas específicos, puede haber instancias efectivas de capacitación. Tal es el caso de Argentina Proyecta¹², un programa que brinda asesoría a pymes en la formulación de proyectos de inversión privada, y que ofrece capacitaciones para la evaluación y formulación de proyectos.

Las actividades de seguimiento y evaluación de las estrategias y políticas de promoción de la inversión constituyen otra manera de impulsar la colaboración y la coordinación, mencionada con menos frecuencia en las entrevistas. Al compartir datos, realizar evaluaciones conjuntas y responder a las necesidades cambiantes en cada contexto, es posible ayudar a alinear las políticas nacionales y subnacionales para atraer la inversión extranjera.

Más allá de los mecanismos y modalidades de coordinación ya mencionados, hay cierto consenso sobre la importancia de la participación de los gobiernos y entidades subnacionales en la definición de estrategias nacionales que tengan en cuenta las especificidades de los territorios, así como en la búsqueda de un mejor alineamiento entre las estrategias promovidas a distintos niveles para que puedan complementarse y aumentar el potencial de atracción y aprovechamiento de la IED en los territorios. En la Argentina, existe la percepción de que hay una sólida coordinación entre la nación y las provincias, dado que la agencia de promoción de inversiones nacional tiene una fuerte orientación federal que se profundizó durante los últimos años. Se espera que de las provincias surjan las propuestas, las estrategias, los recursos y las prioridades, aunque en la práctica los niveles de participación y autonomía son muy variados en función de las capacidades existentes. Es precisamente en el fortalecimiento de las capacidades subnacionales donde las instituciones nacionales tienen un papel fundamental, como puede verse en el caso de Chile. InvestChile asume el liderazgo en la agenda de descentralización y apoya a los gobiernos regionales para que puedan establecer sus propias unidades de promoción y atracción de IED, con mandato para proponer, promover y ejecutar un plan estratégico regional de fomento, promoción y atracción de la IED, en el

¹² Véase [en línea] <https://www.inversionycomercio.ar/argentinaProyecta>.

marco de la estrategia nacional. Se intenta trabajar en línea con las vocaciones productivas de cada región y también se reconoce que el punto de partida para avanzar hacia una mejor coordinación y colaboración multinivel es la voluntad y capacidad de las instituciones subnacionales. En este sentido, se menciona el reto de nivelar las expectativas de las regiones subnacionales para que se adecúen a la complejidad y especificidad de su entorno.

Aunque la experiencia chilena de descentralización es aún muy incipiente, un aspecto interesante a destacar es la búsqueda de coordinación desde el principio. En otras palabras, se están haciendo esfuerzos para que las regiones que deseen avanzar en la definición de sus estrategias de IED lo puedan hacer desde el principio, en consonancia con las directrices y prioridades de la estrategia nacional, y que puedan adaptarse a los cambios que se produzcan con el tiempo. La experiencia de otros países de la región demuestra que intentar alinear estrategias, actores y políticas que ya tienen una larga historia de desalineación no es una cuestión trivial. El ingrediente clave para afrontar este reto y crear vías más coordinadas y participativas es la construcción de una relación de confianza entre los actores de los distintos niveles de gobierno, algo que se mencionó en los casos de Chile y Colombia.

Además, aunque haya instancias claras de participación de los gobiernos locales, en algunos casos se identifica la importancia de contar con plataformas más amplias de diálogo político, donde, junto con los gobiernos nacionales y subnacionales, puedan reunirse representantes del sector privado, el sector académico y la sociedad civil, así como otras partes interesadas. Estas instancias podrían ayudar a alinear las estrategias y a abordar los retos comunes, además de aportar legitimidad y servir de base para los procesos de deliberación y toma de decisiones en materia de IED subnacional. En Chile, se identifica que un modelo de atracción de inversiones que integre de manera efectiva los intereses nacionales y subnacionales podría beneficiarse de instancias más amplias de diálogo y coordinación. El modelo vigente, que se apoya en convenios entre la agencia de promoción de inversiones nacional y los gobiernos subnacionales, podría ser un paso importante en esta dirección.

3. Otros desafíos y oportunidades para fortalecer la atracción y el aprovechamiento de la IED subnacional: la importancia de la coordinación con las políticas de desarrollo productivo

Con respecto a los desafíos y oportunidades que enfrentan los países para atraer inversiones que se adapten a las características de los territorios subnacionales, más allá de la coordinación, los entrevistados han señalado una serie de retos de diversa índole: organizacionales (por ejemplo, tener estructuras que permitan a las instituciones subnacionales actuar con la agilidad necesaria); institucionales (por ejemplo, lograr un consenso sobre el mandato de las agencias de promoción de inversiones o reducir la heterogeneidad de las capacidades de las instituciones subnacionales), y operativos (por ejemplo, formar carteras de proyectos de inversión más robustas, posiblemente vinculando a regiones más cercanas, mediante la colaboración de las instituciones de promoción subnacional, que podrían resultar más atractivas para los inversionistas, en lugar de promover varios proyectos más pequeños en cada área subnacional). Además, como se ha visto en la sección III.C.2, hay retos clave de coordinación y gobernanza. Estos se refieren a la relación entre instituciones y organismos encargados de promover la IED a nivel nacional y subnacional y, como se verá en esta sección, a la relación con otras áreas del gobierno y actores que influyen en las políticas de desarrollo productivo de manera más integral.

Al respecto, cabe señalar que todas las agencias e instituciones entrevistadas mencionan que la creación y el fortalecimiento de capacidades, así como la generación de las condiciones habilitantes para hacer que los territorios sean más atractivos a los inversionistas extranjeros, son necesario para la eficacia de una política de IED que integre la dimensión subnacional. El desarrollo de capacidades, a su vez, es precisamente el ámbito de las políticas de desarrollo productivo y el que puede marcar

la diferencia. Por ejemplo, los organismos de la Argentina y el Brasil mencionan las fortalezas de sus respectivos países en determinados sectores, en términos de capacidades y de disponibilidad de recursos naturales, como oportunidades para la atracción de IED. Las agencias de Chile y Colombia, por su parte, mencionan desafíos y oportunidades asociados a la generación de encadenamientos productivos en los territorios, que vayan más allá de la explotación de los recursos naturales y constituyan pasos hacia una transformación productiva que proporcione mayor valor agregado. Todas estas son oportunidades que también dependen de la promoción de políticas de desarrollo productivo, lo que incluye la promoción de la ciencia, la tecnología y la innovación.

En consonancia con los resultados del análisis de la información sobre anuncios de proyectos de IED subnacional en América Latina (véase la sección III.B), los organismos reconocen explícitamente la necesidad de diversificar sus economías, pero los enfoques y prioridades varían según el contexto nacional y subnacional. Por ejemplo, aunque solo InvestChile destacó la finalidad de reducir la dependencia de sectores específicos, como también se mostró la sección III.B, este es un desafío presente en determinados territorios subnacionales de los demás países. Para fomentar la diversificación, los organismos buscan impulsar inversiones en sectores y actividades que hacen un uso más intensivo de la tecnología, servicios mundiales y energías renovables, entre otras áreas, lo que podría generar derrames positivos más generalizados sobre los sistemas productivos locales. Para eso, se necesita un enfoque integral de políticas, en el que los estímulos a la inversión extranjera complementen los esfuerzos de desarrollo productivo que permitan aprovechar sus beneficios y se alineen con dichos esfuerzos. Estos implican acciones coherentes y coordinadas en áreas como el talento humano, la incorporación de empresas informales al sector formal y otros tipos de apoyo a las pymes, la difusión de tecnologías y el desarrollo de la innovación, y la diversificación de las capacidades de producción y promoción de las exportaciones. Todo esto debe trabajarse principalmente en sectores y actividades con mayor intensidad tecnológica y mayor potencial de aprendizaje, innovación y expansión de mercados, que se prioricen en el marco de estas políticas de desarrollo productivo (CEPAL, 2022a).

Para alinear estos esfuerzos, es fundamental que todas las partes interesadas compartan esta perspectiva integral de la política. Por eso es importante impulsar procesos participativos de diálogo, diseño y acompañamiento de las estrategias de desarrollo productivo, tanto nacionales como subnacionales, en los que participen los actores de los distintos niveles de la administración pública y las distintas áreas de un mismo gobierno (por ejemplo, economía, planificación, medio ambiente y ciencia y tecnología). A modo de ejemplo, la mejora del clima de negocios es un tema recurrente entre los entrevistados de varios países y, aunque influye en la atracción de IED, con frecuencia depende de más factores y áreas del gobierno que no intervienen directamente en la promoción de inversión extranjera en particular y el desarrollo productivo en general. De ahí la importancia de disponer de instancias de articulación y coordinación dentro de los gobiernos nacionales y subnacionales, y entre ambos niveles, para compatibilizar agendas y políticas a largo plazo.

Otro punto destacado en las entrevistas de la Argentina, Chile y Colombia, y del que depende la eficacia de la gobernanza y coordinación de los esfuerzos en materia de IED con otros esfuerzos de desarrollo productivo, es la voluntad política en las más altas esferas de gobierno y también de los diferentes tipos de actores interesados. Al mirar solo la política de atracción de IED en sentido estricto, se observa que, en Chile, la demanda de poder definir y promover sus propias estrategias proviene de las regiones. Sin embargo, esto solo se materializa a través del compromiso de las autoridades e instituciones nacionales, con el apoyo técnico de InvestChile. Una lógica similar se aplica a la articulación de esfuerzos en torno a la IED y el desarrollo productivo a nivel nacional y subnacional, donde, como también se enfatizó en el caso de Chile, la articulación y la construcción de consensos exige, además, la participación del sector privado.

D. Conclusiones y lineamientos

Como se ha discutido en este capítulo, la dimensión subnacional cobra particular relevancia para analizar las dinámicas de la IED a nivel nacional y para diseñar estrategias de atracción de inversiones más eficaces y alinearlas con otros esfuerzos en materia de políticas de desarrollo productivo. El análisis de las tendencias de la inversión extranjera subnacional confirma los resultados de la revisión de literatura, y se complementa con los hallazgos de la revisión y comparación de las políticas nacionales realizadas en el capítulo II.

Los factores de atracción y la distribución subnacional de la IED son determinantes de los volúmenes captados, así como de la calidad de la inversión y sus impactos (en términos de derrames tecnológicos y productivos, y el tipo de empleos creados). Los efectos positivos se maximizan cuando los incentivos se asocian a redes locales y a una oferta de suministros y mano de obra con las habilidades y competencias que la inversión exige, mientras que los subsidios y las exenciones impositivas pueden generar tanto una carrera en la que todos los territorios subnacionales pierden, como procesos persistentes de transferencia de rentas que no generan aprendizaje (y terminan por agotarse).

El mensaje principal, en línea con las conclusiones del capítulo II, es que es preciso definir claramente la política de desarrollo productivo y los sectores a los que se apuesta, y fortalecer la articulación y coordinación entre agentes y las capacidades locales que permitan que los territorios resulten más atractivos, así como potenciar los impactos positivos de la IED en las economías receptoras. Entre las herramientas que se han utilizado para lograrlo se encuentran las iniciativas clúster y otras iniciativas de articulación productiva territorial, como las mencionadas con relación a la descentralización de la industria automotriz en algunas regiones del Brasil y México (véase la sección III.B.7). Cabe anotar que otros países latinoamericanos también cuentan con experiencias de iniciativas clúster que muestran que, aplicadas con una visión estratégica bien definida y articulada con el resto de las acciones en materia de desarrollo productivo, entre otros factores, pueden ofrecer una forma de organizar los procesos de gestión y colaboración para el desarrollo productivo. La estabilidad de esas políticas y de las instituciones a lo largo del tiempo, con los consensos políticos que ello conlleva, es clave para lograr los efectos positivos de la IED en el país y la región. Con ese horizonte, y el fortalecimiento de las redes de agentes, sus instituciones y las capacidades de absorción y aprendizaje, la IED tendrá más incentivos para instalarse en el país, y lo hará en el marco de la estrategia de desarrollo del propio país y de los territorios.

Las experiencias de promoción de la inversión extranjera subnacional en la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México analizadas en este capítulo destacan trayectorias y diseños institucionales en construcción y adecuados a la realidad de cada contexto. La mayoría de los países cuentan con una agencia de promoción de inversiones nacional (excepto México) y también tienen agencias o entidades de promoción de la inversión a nivel subnacional (excepto Chile, donde el proceso de creación de estas unidades es aún incipiente). Esta multiplicidad de actores gubernamentales exige esfuerzos de articulación y coordinación de las estrategias, políticas y actividades de atracción de IED. El rol de las agencias nacionales en estos esfuerzos varía y puede, por ejemplo, ser equivalente al de las entidades subnacionales, como es el caso del organismo de promoción de inversiones de la Argentina en el ámbito de la Red Federal. En contraste, InvestChile juega un rol central no solo en la identificación de oportunidades de inversión a nivel subnacional, sino también en el apoyo a las regiones en el proceso de descentralización de la atracción de inversiones. Así, los mecanismos y modalidades de coordinación multinivel también son distintos en cada país.

Aunque no exista un modelo único que pueda servir de guía para las estrategias de atracción de la IED subnacional de forma más eficaz, se identifican seis grandes lineamientos para aplicar medidas de política pública que los gobiernos nacionales y subnacionales deben considerar:

- i) Formular estrategias territoriales de desarrollo productivo como marco para la atracción de inversión extranjera: los territorios deberían enmarcar sus esfuerzos de atracción de IED en estrategias territoriales de desarrollo productivo más amplias, en las que la atracción de IED sea uno de los varios frentes que deberán abordarse para alcanzar los objetivos definidos en estas estrategias. En ese sentido, será clave no solo que los esfuerzos de atracción de IED se alineen con las prioridades productivas establecidas en dichas estrategias, sino también que estos esfuerzos en materia de IED se articulen con los demás esfuerzos de desarrollo productivo (por ejemplo, ciencia, tecnología e innovación, extensionismo tecnológico, cierre de brechas en materia de talento humano e infraestructuras específicas).
- ii) Fortalecer las capacidades locales para la atracción de IED: es esencial fortalecer las capacidades de los gobiernos subnacionales para que puedan desarrollar sus propias estrategias de atracción de inversión, adecuadas a las vocaciones productivas de sus territorios, y para que puedan estimularlas activamente. Esto implica el desarrollo de habilidades analíticas, el acceso a información detallada sobre sectores y recursos locales, y la capacidad de evaluar oportunidades y desafíos específicos de cada región. Las instituciones nacionales dedicadas a la atracción de IED tienen un papel clave en el apoyo a la capacitación local en la materia.
- iii) Identificar los instrumentos de política adecuados para las distintas fases del ciclo de inversión: el mapeo de los instrumentos y herramientas que se han implementado a nivel internacional, nacional y subnacional para lograr los objetivos de atracción de inversiones enmarcadas en agendas de desarrollo productivo es clave. Según el contexto, para poder adoptarlos será preciso crear nuevas medidas e instrumentos, o reorientar los que ya existen. La aplicación de estrategias de IED con una dimensión subnacional puede ser más efectiva si incluye el despliegue de instrumentos adecuados a las distintas fases del ciclo de inversión. En términos generales, dichos instrumentos podrían agruparse en cuatro grandes categorías según los objetivos que se persigan: i) atracción de IED a través de las agencias de promoción de inversiones nacionales y subnacionales (por ejemplo, mediante la construcción de una imagen o marca país en la que se visibilicen oportunidades y fortalezas de los distintos territorios, la búsqueda activa de inversionistas o la promoción de políticas); ii) instalación o aterrizaje suave (*soft landing*) de la inversión en los territorios (mediante la asesoría específica y el apoyo a los inversionistas que decidan instalarse en determinada localidad); iii) puesta en marcha de esfuerzos para la maximización de impactos (en términos de transferencia de tecnología y conocimiento) de esta IED, lo que incluye la promoción del desarrollo empresarial, el desarrollo de las cadenas de suministro, la formación de redes y el fortalecimiento de la ciencia, la tecnología y la innovación, entre otros, y iv) retención de la IED y la promoción de reinversiones (a través de los programas de asistencia posterior y de seguimiento de inversiones (*aftercare*)).
- iv) Promover la coordinación multiactor: en las políticas de IED subnacional y en las políticas de desarrollo productivo territorial influyen una pluralidad de actores con perspectivas, actitudes, objetivos e intereses distintos. En consecuencia, es necesario contar con arreglos institucionales (esquemas de gobernanza) que permitan articular a nivel local los esfuerzos de atracción de IED con los demás esfuerzos de política de desarrollo productivo. Existen oportunidades para la participación de múltiples actores en todas las etapas de las políticas públicas: desde el diagnóstico de base, hasta el diseño e implementación, así como el seguimiento, el monitoreo y la evaluación. Como se ha mencionado, las iniciativas clúster pueden ser una herramienta útil para ello.
- v) Impulsar la coordinación interinstitucional multinivel: la colaboración y coordinación efectivas entre diferentes niveles de gobierno y agencias son fundamentales. Las estrategias deben construirse de manera participativa y abarcando múltiples niveles para garantizar una toma de decisiones coherente y alineada con los objetivos nacionales y subnacionales, lo que exige la definición clara de los roles y responsabilidades de los distintos actores. Uno de los varios desafíos para avanzar en esa dirección en materia de IED, es que las agencias de promoción de

inversiones del nivel nacional tengan en cuenta cuáles son las prioridades productivas definidas por los territorios en el marco de sus políticas y agendas de desarrollo productivo local. Al mismo tiempo, es importante que las estrategias nacionales no solo se definan a partir del diálogo con las entidades subnacionales, sino que también se alineen con los lineamientos generales de las estrategias nacionales.

- vi) Fortalecer la evaluación de los esfuerzos e instrumentos que se implementen en materia de atracción de IED y de maximización de sus beneficios: avanzar en esta línea es fundamental para poder ajustar estrategias según sea necesario. La evaluación permite aprender de experiencias pasadas y mejorar constantemente las políticas y prácticas de desarrollo económico a nivel subnacional. También permite corregir errores y modificar estrategias cuando los costos de dicha corrección son menos elevados, así como aplicar un sistema de castigos y recompensas en la asignación de recursos públicos según el cumplimiento o no de los objetivos (ya sea en términos de productividad, tecnología, exportaciones o empleo) por parte de los actores públicos y privados que intervienen. Si bien los esfuerzos para promover la IED con una dimensión subnacional aún son insuficientes e incluso incipientes en algunos países de la región, incluir la evaluación de estas políticas e instrumentos desde el principio ofrece una oportunidad para acelerar el aprendizaje.

Bibliografía

- Althuon, M. y M. Landi (2020), “Evolução do setor automobilístico no Estado de São Paulo”, *SEADE SP Economia*, N° 1, diciembre [en línea] <https://economia.seade.gov.br/wp-content/uploads/sites/15/2021/10/SpEconomia-dezembro-2020-evolucao-setor-automobilistico-estado-sao-paulo.pdf>.
- Amendolagine, V. y otros (2019), “Local sourcing in developing countries: The role of foreign direct investments and global value chains”, *World Development*, vol. 113.
- (2013), “FDI and local linkages in developing countries: evidence from Sub-Saharan Africa”, *World Development*, vol. 50.
- Araújo, V. M. y otros (2017), “Efeitos da realocação da indústria automobilística no Brasil e a formação de arranjos produtivos em regiões periféricas: O caso dos arranjos de Catalão e Anápolis no Estado de Goiás”, *Arranjos produtivos locais e desenvolvimento*, C. W. Oliveira (ed.), Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA).
- Ascani, A., P.-A. Balland y A. Morrison (2020), “Heterogeneous foreign direct investment and local innovation in Italian Provinces”, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 53.
- Ascani, A. y L. Gagliardi (2020), “Asymmetric spillover effects from MNE investment”, *Journal of World Business*, vol. 55, N° 6.
- Baldwin, C. y E. von Hippel (2011), “Modeling a paradigm shift: from producer innovation to user and open collaborative innovation”, *Organization Science*, vol. 22, N° 6.
- Beamish, P. W. y N. C. Lupton (2016), “Cooperative strategies in international business and management: Reflections on the past 50 years and future directions”, *Journal of World Business*, vol. 51, N° 1.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2023), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2023* (LC/PUB.2023/8-P), Santiago.
- (2022a), *Hacia la transformación del modelo de desarrollo en América Latina y el Caribe: producción, inclusión y sostenibilidad* (LC/SES.39/3-P), Santiago.
- (2022b), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2022* (LC/PUB.2022/12-P), Santiago.
- (2020), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2020* (LC/PUB.2020/15-P), Santiago.
- CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social) (2023), “Política Nacional de Reindustrialización”, *Documento CONPES*, N° 4129.
- (2022), “Política de internacionalización para el desarrollo productivo regional”, *Documento CONPES*, N° 4085 [en línea] <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4085.pdf>.
- Crescenzi, R., M. Di Cataldo y M. Giua (2021), “FDI inflows in Europe: Does investment promotion work?”, *Journal of International Economics*, vol. 132(C) [en línea] https://econpapers.repec.org/article/eeeinecon/v_3a132_3ay_3a2021_3ai_3ac_3as0022199621000775.htm.

- Crescenzi, R. y O. Harman (2023), *Harnessing Global Value Chains for regional development: How to upgrade through regional policy, FDI and trade*, Taylor and Francis [en línea] https://www.researchgate.net/publication/367104551_Harnessing_Global_Value_Chains_for_regional_development_How_to_upgrade_through_regional_policy_FDI_and_trade.
- (2022), *Climbing up global value chains: Leveraging FDI for economic development*, LSE-Hinrich Foundation [en línea] <https://www.hinrichfoundation.com/research/wp/fdi/global-value-chains-gvc-foreign-direct-investment-fdi-economic-development/>.
- Cui, L., K. E. Meyery y H. W. Hu (2014), “What drives firms’ intent to seek strategic assets by foreign direct investment? A study of emerging economy firms”, *Journal of World Business*, vol. 49, N° 4. octubre.
- Dini, M. y G. Stumpo (eds.) (2020), “Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”, *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2018/75/ Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Dunning, J. (2002), “La inversión extranjera directa europea en América Latina”, *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*, Z. Vodusek (ed.), Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Dussel Peters, E. (2016), “Mexico’s new industrial organization since the 1980s. Global challenges from export-orientation and polarisation”, *Routledge International Handbooks*, J. Weiss y M. Tribe (eds.), Routledge Handbook of Industry Development.
- El Universal* (2023), “ProMéxico desaparece oficialmente: SE” [en línea] <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/promexico-desaparece-oficialmente-se/>.
- Fernández, M. J., A. Blanco y Y. A. Larrey (2021), *National-Subnational Coordination for Investment Attraction: The Case of Spain*, Banco Mundial.
- Forbes México (2019), “Publican decreto que hace oficial la desaparición de ProMéxico”, 3 de mayo [en línea] <https://www.forbes.com.mx/publican-decreto-que-hace-oficial-la-desaparicion-de-promexico/>.
- Fu, X. (2008), *Foreign Direct Investment, Absorptive Capacity and Regional Innovation Capabilities: Evidence from China*, Oxford Development Studies [en línea] <https://doi.org/10.1080/13600810701848193>.
- García, R. y otros (2023), “How industrial diversity shapes the effects of foreign direct investment spillovers on regional innovation”, *International Regional Science Review*, vol. 46, N° 1.
- Gereffi, G., H.-C. Lim y J. Lee (2021), “Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains”, *Journal of International Business Policy*, vol. 54, N° 4.
- González, S. y M. Hernández (2008), “Las transformaciones económicas regionales: la inversión extranjera directa entre lo local y lo global”, *Actividad económica en el Estado de México*, Gobierno del Estado de México.
- Hutzschenreuter, T., T. Matt y I. Kleindienst (2020), “Going subnational: a literature review and research agenda”, *Journal of World Business*, vol. 55, N° 4.
- Iammarino, S. (2018), “FDI and regional development policy”, *Journal of International Business Policy*, vol. 1, N° 3.
- Iammarino, S. y P. McCann (2013), *Multinationals and Economic Geography*, Edward Elgar Publishing.
- InvestChile (2021), “La inversión extranjera es sumamente relevante para el desarrollo de cada una de las regiones del país” [en línea] <https://www.investchile.gob.cl/es/investchile-la-inversion-extranjera-es-sumamente-relevante-para-el-desarrollo-de-cada-una-de-las-regiones-del-pais/>.
- Kleineick, J., A. Ascani y M. Smit (2020), “Multinational investments across Europe: A multilevel analysis”, *Review of Regional Research*, vol. 40.
- Klimek, A. (2020), “Determinants of foreign direct investment in advanced business services”, *Acta Oeconomica*, vol. 70.
- Lewis, P. D. y R. Whyte (2022), *The Role of Subnational Investment Promotion Agencies*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Lu, J. y otros (2014), “The impact of domestic diversification and top management teams on the international diversification of Chinese firms”, *International Business Review*, vol. 23, N° 2.
- Milberg W. y D. Winkler (2013), *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge University Press.
- Morris, M., R. Kaplinsky y D. Kaplan (2011), “Commodities and linkages: meeting the policy challenge”, *MMCP Discussion Paper*, N° 14 [en línea] <http://hdl.handle.net/11427/19206>.
- Mudambi, R. y otros (2018), “Zoom in, zoom out: Geographic scale and multinational activity”, *Journal of International Business Studies*, vol. 49, N° 8.
- Nielsen, B. B., C. G. Asmussen y C. D. Weatherall (2017), “The location choice of foreign direct investments: Empirical evidence and methodological challenges”, *Journal of World Business*, vol. 52, N° 1.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2023a), “Rethinking Regional Attractiveness in the New Global Environment”, *OECD Regional Development Studies*, OECD Publishing.
- (2023b), “Subnational investment promotion and decentralisation in the OECD: Strategies and institutions”, *OECD Business and Finance Policy Papers*, N° 40, OECD Publishing.

- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) y otros (2023), *Perspectivas económicas de América Latina 2023: invirtiendo para un desarrollo sostenible* (LC/PUB.2023/21), París, OECD Publishing.
- Oman, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI*, Development Centre Studies [en línea] <https://www.oecd.org/mena/competitiveness/35275189.pdf>.
- Padilla, R. y C. Gomes Nogueira (2015), “Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor: evidencia de América Latina”, *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México* (LC/L.4060/Rev.1; LC/MEX/L.1187/Rev.1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Pavlínek, P. (2022), “Revisiting economic geography and foreign direct investment in less developed regions”, *Geography Compass*, vol. 16, N° 4.
- ProBarranquilla, C. (2023), “Se firma en Barranquilla la conformación oficial de la Red Invest”, 9 de junio <https://probarranquilla.org/se-firma-en-barranquilla-la-conformacion-oficial-de-la-red-invest/>.
- Taylhardat, A. (2022), *Colaboración nacional-subnacional como factor de competitividad en la atracción y facilitación de inversiones*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID) [en línea] <https://doi.org/10.18235/0004674>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2020), *World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic*, Ginebra.
- Volpe Martincus, C. y M. Sztajerowska (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*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Yao, F. K. y otros (2023), “Subnational-level government influence and FDI location choices: The moderating roles of resource dependence relations”, *Journal Of International Business Studies*, vol. 54, N° 7.

Anexo III.A1

Pauta de preguntas para entrevistas a agencias y organismos de promoción de inversiones

Aproximación subnacional

A. Institucionalidad subnacional de los organismos y agencias de promoción de inversiones (regiones, departamentos, estados, provincias)

1. ¿El organismo o agencia cuenta con oficinas subnacionales?

En caso afirmativo:

- a) ¿Cuántas? ¿Desde qué año?
- b) ¿Cuál es el rol principal de las oficinas subnacionales? (apoyar a empresas multinacionales instaladas en los territorios, identificar oportunidad de inversiones, apoyar la inversión en el exterior (salida de inversión extranjera directa), administrar zonas económicas especiales o parques industriales, otro)
- c) ¿Qué definición describe mejor la relación entre la oficina nacional y las oficinas subnacionales?
 - i) Relaciones de trabajo estrechas y coordinadas, con contactos regulares
 - ii) Actividades conjuntas e intercambio de información
 - iii) Mandatos complementarios, intercambio regular, pero ad hoc
 - iv) Contacto ocasional

En caso negativo:

- a) ¿El organismo o agencia cuenta con mecanismos formales o informales de coordinación con las entidades de gobierno a nivel subnacional?
 - i) En caso afirmativo, ¿cuáles?

2. ¿El país cuenta con organismos o agencias de promoción de inversiones subnacionales? (no relacionados institucionalmente al organismo o la agencia de promoción de inversiones nacional)

En caso afirmativo:

- a) ¿Cuál es la institucionalidad de los organismos o agencias de promoción de inversiones subnacionales?
 - i) Organismo o agencia pública autónoma
 - ii) Responde a la presidencia
 - iii) Responde a un ministerio
 - iv) Responde al estado federal
 - v) Responde a la municipalidad
 - vi) Entidad público-privada
 - vii) Entidad privada
 - viii) Entidad sin fines de lucro
 - ix) Distintas institucionalidades

- b) ¿Cuál es el mandato de los organismos o agencias subnacionales?
- c) ¿Qué definición describe mejor la relación entre el organismo o agencia de promoción de inversiones nacional y los organismos subnacionales?
 - i) Relaciones de trabajo estrechas y coordinadas, con contactos regulares
 - ii) Actividades conjuntas e intercambio de información
 - iii) Mandatos complementarios, intercambio regular, pero ad hoc
 - iv) Contacto ocasional

B. Prioridades subnacionales en términos de atracción de IED

- 3. ¿El organismo o agencia nacional responde a las necesidades de promoción de inversiones de los territorios subnacionales?
 - a) En caso afirmativo: ¿Cuáles son los principales mecanismos?
- 4. En el proceso de definición de los sectores prioritarios, ¿se toman en cuenta las necesidades de los territorios subnacionales?
 - a) En caso afirmativo: ¿Cuáles son los principales mecanismos?

C. Oportunidades y desafíos

- 5. En su opinión, ¿cuáles son los principales desafíos y oportunidades que su país enfrenta para atraer inversiones en los territorios subnacionales?
- 6. En su opinión, ¿el diseño institucional actual es adecuado para responder a las necesidades de los diversos territorios subnacionales en materia de atracción de inversiones? ¿Cuáles son las principales fortalezas? ¿Cuáles son las principales debilidades?
- 7. ¿En su país existe un debate sobre la necesidad de diseñar estrategias de atracción de inversiones que tomen más en cuenta las prioridades de los territorios subnacionales?
 - a) En caso afirmativo: ¿Quiénes son los principales actores que participan en el debate?

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*



Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2023
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 2023



Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2023
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, 2023



Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2023
Social Panorama of Latin America and the Caribbean, 2023



Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2023
International Trade Outlook for Latin America and the Caribbean, 2023



Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2023
Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 2023



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2023
Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, 2023

El Pensamiento de la CEPAL/ECLAC Thinking

Hacia la transformación del modelo de desarrollo en América Latina y el Caribe: producción, inclusión y sostenibilidad

Towards transformation of the development model in Latin America and the Caribbean: Production, inclusion and sustainability

Repensar, reimaginar, transformar: los “qué” y los “cómo” para avanzar hacia un modelo de desarrollo más productivo, inclusivo y sostenible, Revista CEPAL, N° 141, separata
Rethinking, reimagining and transforming: the “whats” and the “hows” for moving towards a more productive, inclusive and sustainable development model, CEPAL Review, No. 141, article

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

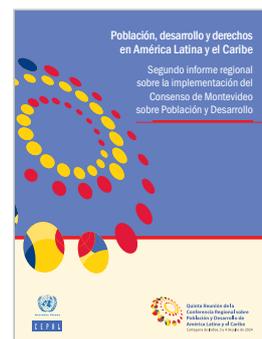


Libros y Documentos Institucionales/Institutional Books and Documents

Población, desarrollo y derechos en América Latina y el Caribe: segundo informe regional sobre la implementación del Consenso de Montevideo sobre Población y Desarrollo
Population, Development and Rights in Latin America and the Caribbean: second regional report on the implementation of the Montevideo Consensus on Population and Development

Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2024: política fiscal para enfrentar los desafíos del cambio climático
Fiscal Panorama of Latin America and the Caribbean, 2024: Fiscal policy for addressing the challenges of climate change

América Latina y el Caribe ante el desafío de acelerar el paso hacia el cumplimiento de la Agenda 2030: transiciones hacia la sostenibilidad
The Challenge of Accelerating the 2030 Agenda in Latin America and the Caribbean: Transitions towards Sustainability



Libros de la CEPAL/ECLAC Books

Sistemas de pensiones no contributivos en América Latina y el Caribe: avanzar en solidaridad con sostenibilidad

Estado abierto y gestión pública: el papel del sector académico

Gobernanzas multiactor y multinivel para las políticas de desarrollo productivo en agrocadenas y territorios rurales



Versiones accesibles/Accessible versions

Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2023. Versión accesible
Social Panorama of Latin America and the Caribbean, 2023. Accessible version

Compromiso de Santiago. Versión accesible
Santiago Commitment. Accessible version

Compromiso de Buenos Aires. Versión accesible
Buenos Aires Commitment. Accessible version

Consenso de Montevideo sobre Población y Desarrollo. Versión accesible



Revista CEPAL/CEPAL Review



Series de la CEPAL/ECLAC Series



Notas de Población



Observatorio Demográfico Demographic Observatory



Documentos de Proyectos Project Documents



Metodologías de la CEPAL ECLAC Methodologies



Coediciones/Co-editions

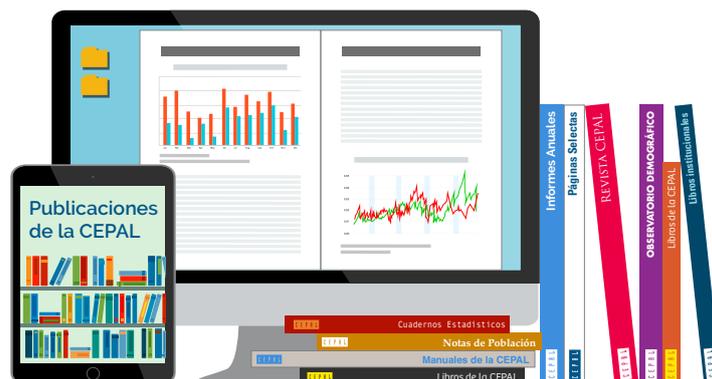


Catálogo de Publicaciones 2022-2023



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

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



www.cepal.org/es/suscripciones

www.cepal.org/en/subscriptions



www.cepal.org/publicaciones



www.instagram.com/publicacionesdelacepal



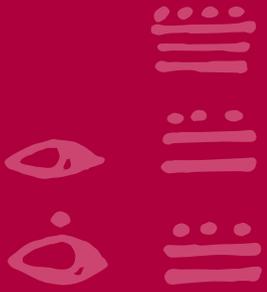
www.facebook.com/publicacionesdelacepal

**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 códices prehispánicos.

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

www.cepal.org

América Latina y el Caribe es una región retenida en tres trampas de desarrollo: baja capacidad para crecer, elevada desigualdad y baja movilidad social, y escasas capacidades institucionales y gobernanza poco efectiva. La inversión extranjera directa (IED) enmarcada en políticas de desarrollo productivo podría ayudar a enfrentar esos desafíos. En este contexto, la CEPAL presenta la edición 2024 de su informe anual *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*.

Como todos los años, en el primer capítulo se ofrece un panorama de la evolución mundial y regional de la IED y se identifican las principales tendencias según los tipos de inversión, sectores y orígenes. En los otros dos capítulos se analiza la conexión entre la IED y las políticas de desarrollo productivo: en el segundo se examinan las políticas para la atracción de la IED y se proponen 17 lineamientos para que estas inversiones contribuyan en mayor medida a los procesos de desarrollo productivo, mientras que en el tercero se aborda la IED subnacional en cinco países de la región, se identifican tendencias y determinantes de anuncios de proyectos y se presentan recomendaciones para que la IED ayude a reducir brechas entre territorios y a maximizar los efectos positivos para su transformación productiva.



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

