2026

Global LATAM







GOBIERNO DE ESPAÑA
VICEPRESIDENCIA PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA

ICEX INVEST IN SPAIN

Secretaría General Iberoamericana
Secretaría-Geral Ibero-Americana

BID

ÍNDICE

Prefacio 03

Introducción 07

▸ **Recuadro.** El impacto de la geopolítica en el riesgo soberano de América Latina 12

PARTE 1

1. RELACIONES ECONÓMICAS DE AMÉRICA LATINA CON EL MUNDO

1.1. Inversión extranjera directa (IED) 15

A. La inversión exterior de las empresas latinoamericanas 18

B. América Latina como destino de inversión 33

▸ **Recuadro.** La inversión saliente en criterio direccional: bancos centrales y OCDE 39

1.2. Comercio internacional 43

A. Características estructurales del comercio internacional latinoamericano 45

B. El comercio internacional de bienes en 2025 y principios de 2026 49

C. Los socios comerciales y la integración regional 58

▸ **Recuadro.** El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea 61

D. Servicios 65

E. Perspectivas y conclusiones 69

▸ **Recuadro.** México y la Unión Europea amplían su integración en un mundo fragmentado 72

▸ **Recuadro.** América del Norte en tiempos convulsos: T-MEC y diversificación comercial 74

▸ **Recuadro.** El Acuerdo Provisional entre la Unión Europea y MERCOSUR: oportunidades y desafíos para Brasil 76

PARTE 2

2. RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA LATINA

2.0. Introducción 85

2.1. Inversión extranjera directa (IED) 89

A. La inversión española en América Latina 93

B. La inversión latinoamericana en España 106

2.2. Comercio internacional 117

A. Relaciones comerciales España – América Latina 120

▸ **Recuadro.** La oportunidad del Acuerdo UE-MERCOSUR para las relaciones bilaterales España – América Latina 131

▸ **Anexo.** Diferencias por países latinoamericanos en los intercambios comerciales con España 132

Nota metodológica 135

Prefacio

PREFACIO

Presentamos la octava edición del informe Global LATAM, un proyecto liderado por ICEX con el apoyo de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta edición cobra, además, una especial significación al publicarse en el marco de la XXX Cumbre Iberoamericana, que se celebrará en Madrid bajo la Secretaría Pro Tempore de España. Este contexto refuerza el valor de la contribución de ICEX, como entidad española, a la proyección internacional de las empresas y al fortalecimiento de los vínculos económicos y empresariales entre España y América Latina. Año tras año, este informe se ha consolidado como una herramienta de referencia para el análisis de las relaciones económico-empresariales de América Latina con el mundo, con especial énfasis en España. En su objetivo de continuar renovando y ampliando sus contenidos, el informe Global LATAM incorpora este año los flujos de entrada de inversión en la región y no solo la inversión emitida, así como un exhaustivo análisis del comercio internacional latinoamericano con el resto del mundo.

El año 2025 volvió a transcurrir en un entorno internacional complejo, marcado por la profundización de la incertidumbre geopolítica, ajustes en las dinámicas comerciales y transformaciones en la configuración de la economía mundial. A pesar de ello, la economía global mantuvo una notable capacidad de resistencia, con un avance del 3,5 % del PIB mundial y un ascenso de los principales indicadores que conciernen a las relaciones económicas. El comercio mundial de mercancías logró crecer un 6,5 % en 2025 y un 14,5 % en el primer semestre de 2026. En el caso del comercio de servicios, este se incrementó casi un 8 % en 2025 y un 10,7 % en el primer semestre de este año. Por su parte, la inversión internacional avanzó un 6 % en 2025, tras dos años de caídas.

En este contexto, América Latina, como región de renta media, contribuyó al crecimiento global con un moderado incremento del 2,4 % del PIB en 2025 (y del 2,3 % previsto para 2026). Pese a que la región continúa enfrentándose a un bajo nivel de productividad, fundamental para superar el actual ciclo económico de crecimiento lento, la evolución de sus flujos comerciales y de inversión con el mundo fueron positivos. Respecto de las exportaciones de bienes, aumentaron un 7,7 % en 2025, y se aceleraron hasta el 19,5 % en el primer semestre de 2026, por encima de la tasa de crecimiento del comercio mundial de bienes. Por su parte, la inversión extranjera de América Latina en el mundo se incrementó en 2025 hasta los 62.276 millones de dólares, casi un 20 % más que en el año anterior, mientras que las entradas de capital aumentaron moderadamente (2,9 %), alcanzando 182.890 millones de dólares.

Una vez más, el informe Global LATAM pone de relieve cómo América Latina encuentra en España uno de sus principales socios en el mundo, fundamentado en unas sólidas relaciones históricas y culturales, pero también en una relación económico-empresarial de largo recorrido. El estado actual de esta relación es muy positivo, y las perspectivas a futuro son prometedoras. En el ámbito comercial, los flujos bilaterales están llamados a incrementarse a raíz tanto del Acuerdo entre la Unión Europea y MERCOSUR como de la actualización de los acuerdos que la Unión Europea tenía vigentes con México y con Chile. En el ámbito de la inversión, las bases para el crecimiento están consolidadas: América Latina es el principal destino de la inversión española, con 238.000 millones de dólares acumulados, y al mismo tiempo, España es el segundo destino no regional de la inversión latinoamericana (tan solo por detrás de EE.UU.), con un volumen cercano a los 80.000 millones de dólares.

En esta nueva edición, el informe Global LATAM ofrece una visión actualizada y mucho más completa de las relaciones económicas de América Latina con el mundo, a través de un riguroso análisis basado en datos, proporcionando información de utilidad para las administraciones públicas, el ámbito empresarial y académico y, en general, para todos aquellos interesados en la evolución de la economía latinoamericana. Desde ICEX, la SEGIB y el BID esperamos que, como en ediciones anteriores, los contenidos y análisis recogidos en esta nueva edición resulten de su máximo interés.

Elisa Carbonell, Consejera Delegada de ICEX

Andrés Allamand, Secretario General de SEGIB

Ana María Ibáñez, Vicepresidenta de Sectores y Conocimiento, Banco Interamericano de Desarrollo

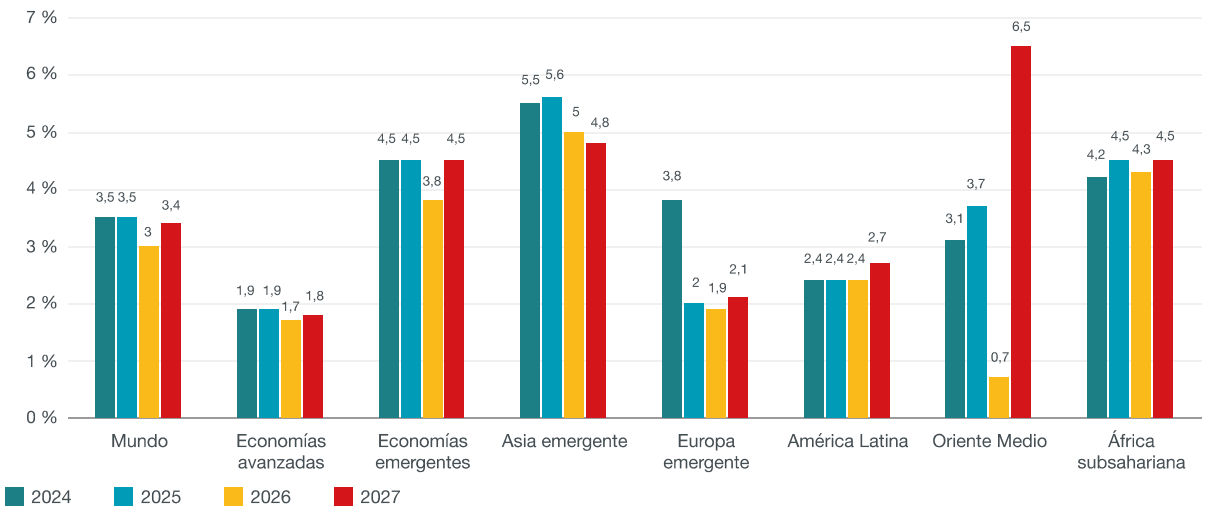
Introducción

INTRODUCCIÓN

La economía mundial registró un crecimiento del PIB del 3,5 % en 2025, y se prevé una ralentización hasta el 3 % en 2026, debido a las turbulencias geopolíticas, la presión en los costes energéticos, los elevados niveles de deuda mundial y la incertidumbre generada por las masivas inversiones en Inteligencia Artificial. Las previsiones para América Latina se sitúan por debajo, con un avance observado del 2,4 % tanto para el pasado año como para el presente 2026, un avance significativamente inferior no solamente a la media mundial, sino también a las principales regiones emergentes como Asia, Oriente Medio y África (ver gráfico 1). América Latina continúa así inmersa en un largo ciclo de crecimiento lento (1,1 % de ritmo anual entre 2014 y 2025), atribuible a factores estructurales de índole interna que no permiten liberar su capacidad de crecimiento, más que a elementos relacionados con la coyuntura económica internacional[1].

Gráfico 1

Evolución del PIB por regiones económicas (tasa de variación en porcentaje), 2024-2027



Fuente: FMI (actualizado a julio de 2026). Datos estimados para 2026 y 2027. El bloque Europa emergente se corresponde con Albania, Bielorrusia, Bosnia Herzegovina, Bulgaria, Hungría, Kosovo, Moldavia, Montenegro, Macedonia del Norte, Polonia, Rumanía, Rusia, Serbia, Turquía y Ucrania.

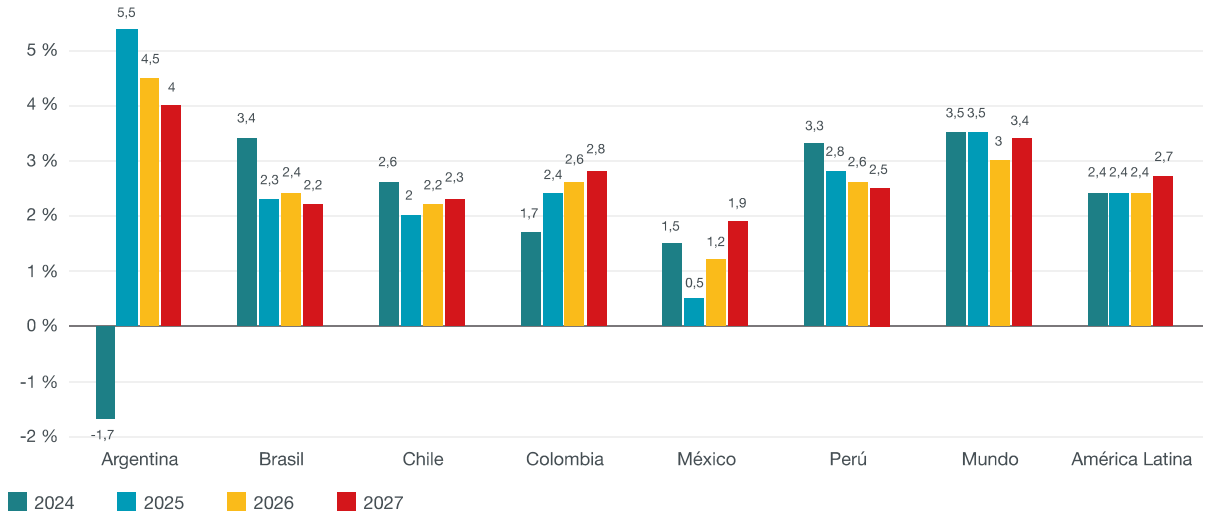
Aunque las tasas de crecimiento son modestas para todos los países de la región dada su condición de economías de renta media, existen aspectos diferenciales a tener en consideración. Brasil (40 % del PIB regional) continúa siendo el gran motor económico latinoamericano y registró un desempeño del 2,3 % en 2025, una tasa que se espera se mantenga en 2026. El aumento de la inflación, que no ha permitido reducir tipos, y el aumento de su deuda pública, una de las más elevadas de la región, perjudicaron el crecimiento en el gigante sudamericano. La otra gran economía regional, México, enfrentó una marcada desaceleración el pasado año, avanzando apenas un 0,5 %, si bien se espera una leve aceleración de su actividad económica hasta el 1,2 % en el presente ejercicio. La economía mexicana continúa limitada por una estricta consolidación fiscal, condiciones financieras restrictivas y la incertidumbre en sus políticas comerciales, especialmente las derivadas del acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá. La mayor divergencia cíclica

1. Los datos del FMI se corresponden con los últimos publicados en por la institución en el mes de septiembre de 2026

se observa en Argentina, país que consolida un fuerte repunte del 5,5 % de su PIB en 2025, impulsado por sus reformas macroeconómicas y de estabilización fiscal, una inflación controlada y una recuperación de la confianza de inversores dentro y fuera del país. Mientras tanto, la región andina muestra un dinamismo intermedio: Colombia creció un 2,4 % el pasado año, y acelerará dos décimas su PIB este año, mientras que Perú creció un 2,8 %, y se prevé que su producto se desacelere hasta el 2,6 %. En todo caso, en ambos países existe una elevada incertidumbre sobre las previsiones económicas derivada del nuevo ciclo político comenzado en la segunda parte del año (ver gráfico 2).

Gráfico 2

Evolución del PIB por economías latinoamericanas (tasa de variación en %), 2024-2027



Fuente: FMI (actualizado a julio de 2026). Datos estimados para 2026 y 2027.

Los principales motores del crecimiento económico latinoamericano, por componentes de la demanda, son el consumo privado y las exportaciones. Por lo que respecta al primero, la región se benefició de una inflación reducida de alrededor del 2,4 %, dentro de las expectativas señaladas por los bancos centrales y las autoridades monetarias, así como del buen comportamiento del mercado de trabajo, con una tasa de paro del 5,3 %. Por lo que respecta al segundo, las exportaciones avanzaron un 7,7 % en 2025, mostrando la resiliencia de la región ante las tensiones comerciales, impulsadas por las ventas de materias primas y de manufactura avanzada.

Por el contrario, la inversión doméstica, tan necesaria no solamente para impulsar la economía a corto plazo, sino especialmente para avanzar en un mayor crecimiento estructural a largo plazo, se mantuvo en niveles bajos (con la excepción de Argentina).

La inversión se está viendo perjudicada por factores coyunturales, principalmente por la incertidumbre derivada de los ciclos políticos en varios países, y, en menor medida, por las tensiones mundiales en el ámbito geopolítico. Pero además también se está viendo penalizada por distintos aspectos macroeconómicos –como la trayectoria de la deuda o la inflación persistente– y de carácter regulatorio y la ralentización del proceso de reformas. De entre los anteriores, la deuda pública merece una mención aparte, debido a sus niveles elevados, y más en particular a la presión que el envejecimiento de la población está ejerciendo sobre el gasto, dejando un escaso espacio fiscal para otras partidas presupuestarias críticas para sostener el desarrollo, como las infraestructuras o la educación. Todo ello contribuye a generar una menor confianza empresarial que conlleva una mayor prudencia a la hora de acometer nuevas inversiones.

Por su parte, en el sector exterior, la balanza por cuenta corriente se mantuvo en un rango moderado, registrando un déficit del 1,3 % del PIB. Al saldo positivo contribuyeron el avance de las exportaciones, pero también las entradas de IED (182.890 millones de dólares cerca de máximos históricos), así como las entradas de cartera (al alza debido a una caída de los diferenciales en las emisiones de bonos y a los descuentos con los que operan los índices bursátiles), y las remesas (173.000 millones), que se incrementaron debido a los masivos envíos procedentes de Estados Unidos ante la incertidumbre derivada de la política migratoria. Por el contrario, al saldo negativo contribuyó el déficit de servicios (con excepción de los turísticos) pero en particular el déficit de bienes con China, que comprende la práctica totalidad de la región, que mantienen un déficit de mercancías con el país asiático, y que estableció un récord situándose por encima de los 95.000 millones de dólares en 2025.

Para 2026 existen factores de signo opuesto que conducirán a un crecimiento del 2,4 %, igual al registrado en los dos ejercicios precedentes. Entre los vientos de cola cabe destacar la continuación del buen comportamiento de los mercados laborales y una inflación más contenida, así como la relajación de las condiciones financieras, y los ingresos procedentes de los precios internacionales de algunas materias primas. Por el contrario, el mencionado escaso espacio fiscal, la volatilidad comercial a nivel internacional, que acaba determinando la demanda externa, junto con la incertidumbre derivada del ciclo político en algunas economías, constituyen obstáculos potenciales a un mayor crecimiento.

Inserción internacional: la Unión Europea y España como oportunidad entre Estados Unidos y China

América Latina cuenta con una economía abierta al mundo, si bien se caracteriza por una inserción marcadamente diferenciada respecto a las tres grandes economías del mundo. Estados Unidos es el principal destino de sus exportaciones (un 45 % del total, que asciende al 80 % en el caso mexicano), así como el principal inversor de la región tanto en manufacturas como en servicios en su conjunto, de manera destacada, y la principal fuente de remesas de manera muy notoria (un 70 % del total). China, por su parte, se ha consolidado como el segundo proveedor de bienes (con una cuota del 23 %), así como el mayor comprador de materias primas (litio, cobre o níquel) como de alimentos, y ha tenido una importante participación en la financiación de grandes proyectos de infraestructuras en los últimos años, con más de 130.000 millones de dólares en financiación. La Unión Europea, por su parte, es en términos generales un socio comercial menor, si bien cuenta con la red más extensa de acuerdos comerciales con la región, y los recientes acuerdos con MERCOSUR y la actualización del Acuerdo con México y Chile deberían de reimpulsar los intercambios comerciales, pero es en todo caso un inversor muy destacado, especialmente en servicios, y es asimismo el segundo mayor receptor mundial de inversión procedente de la región.

Recientemente, a raíz del segundo mandato de la Administración Trump iniciada en 2025, Estados Unidos ha vuelto a poner el foco en América Latina, implementando la política más ambiciosa para la región de los últimos 40 años, debido al impacto directo en sus asuntos internos en aspectos como la inmigración, el narcotráfico o el suministro de energía y minerales críticos. En asuntos económicos, la política comercial, elemento distintivo principal de la Administración, ha estado centrada en los desequilibrios comerciales entre ambos, implementando nuevos aranceles para la mayoría de países. Es destacable el incremento del 10 % de arancel unitario impuesto a toda la región, (que alcanza el 18 % en el caso de Nicaragua y el 15 % en Venezuela), el anuncio

del 50 % a Brasil (que finalmente fue revocado por la Corte Suprema), o el 25 % a México, pese a la vigencia del acuerdo T-MEC. China, por su parte, en el ámbito comercial ha acentuado su papel como proveedor de productos, en un contexto general de exceso de capacidad del país asiático, que ha dado lugar a notables déficits comerciales en las principales economías latinoamericanas. La IED china en la región se ha ralentizado, se ha vuelto más estratégica y focalizada, concentrándose en proyectos en vehículos eléctricos, infraestructura y productos tecnológicos, y minerales que aseguren su desarrollo innovador. Además, los préstamos internacionales para proyectos de infraestructura han disminuido, al centrarse los grandes bancos asiáticos en proyectos nacionales, y aproximarse de forma más prudente a la financiación internacional en la región.

En este contexto, la UE aparece como una alternativa hacia unas relaciones económico-empresariales más equilibradas y favorables al desarrollo económico latinoamericano. En primer lugar, por la defensa del multilateralismo y de un sistema basado en reglas, por su voluntad de seguir ampliando y reforzando acuerdos económicos y comerciales que doten de previsibilidad, y, en definitiva, por ser menos partidaria de relaciones de suma cero. La voluntad de continuar construyendo una relación económica más amplia y profunda se ha evidenciado en el interés mutuo en ratificar y actualizar acuerdos comerciales estratégicos, destacando el Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR, así como los acuerdos modernizados con Chile y México.

En segundo lugar, un aspecto diferencial para América Latina es que las empresas europeas presentan una voluntad de acometer inversiones en la región con unos mayores estándares de sostenibilidad social y medioambiental. A este respecto cabe destacar que los países europeos son los impulsores principales de la lucha contra el cambio climático -que incluye la preservación de la Amazonía- o el cumplimiento del Acuerdo de París. En tercer lugar, la Unión Europea es indudablemente la que cuenta con una mayor sensibilidad a los desafíos en términos de desarrollo económico latinoamericano como se ha puesto de manifiesto en la iniciativa Global Gateway con 132 proyectos identificados en colaboración con los Gobiernos de la región.

En definitiva, la Unión Europea constituye un aliado fiable que puede actuar como contrapeso a las numerosas dependencias que se están acentuando en América Latina con otras grandes economías, puede contribuir a una mayor diversificación entre socios comerciales y de inversión, actuar como un socio industrial adecuado, abierto a la cooperación tecnológica, y con capacidad para financiar proyectos que permitan acelerar la transición energética. En el entorno europeo, España cuenta con una posición muy destacada en la relación con América Latina, sustentada por profundos vínculos históricos y culturales y, de manera más reciente, en unas relaciones económicas consolidadas y al alza. En este contexto, el momento actual abre una ventana de oportunidad única para continuar fortaleciendo las relaciones empresariales entre España y América Latina, cuyo análisis constituye el objetivo principal del presente informe.

El informe Global LATAM está dividido en dos partes. La primera analiza las relaciones económico-empresariales de América Latina con el mundo, y se subdivide, a su vez, en relaciones comerciales y relaciones de inversión transfronteriza, de entrada y de salida de la región. En la segunda parte el reporte se centra en las relaciones con España, igualmente desde la perspectiva del comercio y de la inversión. Además, el informe presenta distintos recuadros en los que se hace foco en algunos aspectos de interés y actualidad en la relación de América Latina con el resto del mundo.

RECUADRO. EL IMPACTO DE LA GEOPOLÍTICA EN EL RIESGO SOBERANO DE AMÉRICA LATINA

Álvaro Ortiz y Juan Ruiz, BBVA Research

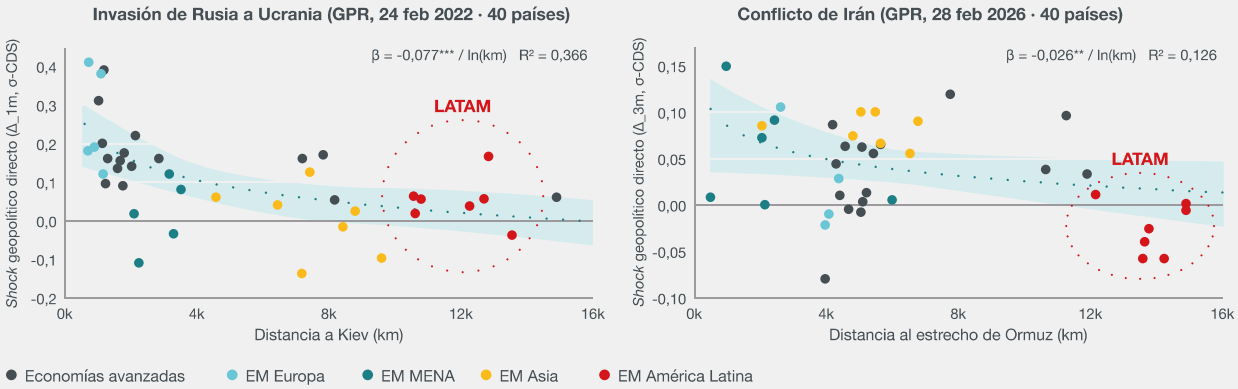
En un entorno internacional marcado por la fragmentación y los conflictos bélicos, la geopolítica se ha consolidado como uno de los determinantes de la estabilidad económica mundial. Una vía para cuantificar su impacto en tiempo real es descomponer la reacción de las primas de riesgo soberano a los *shocks* geopolíticos a través de los diferenciales de los *Credit Default Swaps* (CDS).

Para desentrañar estos efectos, BBVA Research ha desarrollado un modelo de frecuencia diaria para 42 economías avanzadas y emergentes, que emplea técnicas de *machine learning* para capturar dinámicas no lineales y eventos extremos. Asimismo, procesa indicadores de sentimiento sobre riesgo geopolítico, incertidumbre de política económica y tensiones internas, combinándolos con las condiciones financieras globales (tipos de la Reserva Federal y volatilidad del VIX). Mediante la metodología de Shapley-Taylor, el modelo desagrega los CDS en distintos factores de riesgo, lo que permite aislar el impacto directo del canal geopolítico de los factores financieros y macroeconómicos locales.

Los resultados revelan que la prima de riesgo soberana de América Latina está dominada por el ciclo financiero global (especialmente el VIX, debido a la liquidez de sus mercados), mientras que el impacto geopolítico directo es más limitado, y actúa a través de los canales financieros. La transmisión del riesgo geopolítico exhibe un patrón de gravedad: su efecto directo decae logarítmicamente con la distancia al epicentro del conflicto, como se aprecia en el gráfico 3 para el conflicto en Ucrania y el reciente en Irán. La lejanía física de América Latina frente a estos dos conflictos ha actuado como un «escudo natural», neutralizando el contagio directo que sí castigó a Europa emergente o a Oriente Medio. Además, América Latina ha tenido la fortuna de que eventos locales, como la intervención en Venezuela, han carecido de impacto geopolítico regional o global. Esta distancia, unida a términos de intercambio favorables en materias primas y elevados diferenciales de tipos reales, ha permitido a la región exhibir una resiliencia superior en flujos de capital frente a otras áreas como Asia emergente.

Gráfico 3

Impacto del *shock* geopolítico en los CDS



Nota: los paneles representan la respuesta del canal Directo ϕ^dir frente a la distancia ortodrómica desde cada capital nacional al epicentro del evento (Kiev; punto medio del estrecho de Ormuz). Rusia-Ucrania usa Δ_1m = media[+15,+30]d - media[-20,0]d, excluida Ucrania por ser el ancla. Irán usa Δ_3m = media[28 feb 2026, 28 may 2026] - media [15 dic 2025, 27 feb 2026]. Líneas punteadas: valores ajustados por MCO en la especificación log-distancia; bandas sombreadas: intervalos de confianza al 95 %. Valores en unidades σ-CDS intra-país.

Fuente: BBVA Research.

PARTE 1

1. Relaciones económicas de América Latina con el mundo

PARTE 1

1.1. Inversión extranjera directa (IED)

Manuel Balmaseda

Director del Instituto Español de Banca y Finanzas en CUNEF Universidad

RESUMEN EJECUTIVO

- En un contexto de crecimiento de la IED mundial, **la inversión extranjera de América Latina en el mundo se incrementó en 2025 hasta los 62.276 millones de dólares, un 19,8 % más que en el año anterior**, y la cuota sobre el total mundial pasó del 1,9 % al 3,1 %. El buen comportamiento de esta variable indica los ambiciosos procesos de expansión y la competitividad internacional de los grandes grupos empresariales latinoamericanos. Este buen comportamiento se prolonga en el primer semestre de 2026, en el que las firmas latinas rebasaron lo invertido en el mismo periodo del pasado ejercicio.

- Entre los factores más relevantes que **apoyaron este incremento** se encuentran la elevada liquidez internacional que permitió **emisiones positivas hacia la región por 186.700 millones de dólares** en 2025, un 55,7 % más que en 2024, la **apreciación de las principales monedas** de la región como el peso mexicano (+21,1 %), el real brasileño (+12,5 %) o el peso chileno (+6,3 %), así como descuentos con los que operan los índices bursátiles.

- Los países sede de los principales grupos empresariales fueron los que más inversión emitieron al exterior. **Brasil volvió a concentrar cerca de la mitad de la IED saliente**, con 30.176 millones de dólares en 2025. Le siguieron México, con 12.979 millones, Chile, con 8.685 millones, Colombia, con 4.825 millones, y Argentina, con 2.743 millones. En conjunto, estas cinco economías concentraron más del 95 % de la inversión exterior de la región.

- **La reinversión de utilidades siguió siendo el principal componente de la IED en 2025**, con 30.994 millones de dólares. Las aportaciones de capital aumentaron hasta 23.678 millones y los instrumentos de deuda hasta 7.606 millones. La composición fue menos dependiente de los beneficios retenidos y más compatible con nuevas decisiones de inversión.

- **En términos acumulados, la región ha invertido en el exterior 1.295.919 millones de dólares, equivalente a 2,1 % de su PIB, multiplicando por 1,9 su posición inversora desde 2010.** El país que más ha invertido fuera de sus fronteras en relación a su tamaño económico es Chile (48,2 %), que cuenta con importantes corporaciones que necesitan salir al exterior debido a las limitaciones del mercado local, situándose muy por delante de Brasil (23,6 %), México (19,5 %) o Colombia (18,1 %).

- En 2025, la inversión *greenfield* exterior de las empresas latinoamericanas perdió intensidad. **Las empresas latinoamericanas registraron 252 proyectos *greenfield* en el exterior en 2025,** con un capital asociado de 9.246 millones de dólares. También descendió el volumen medio por operación hasta 36,7 millones. Sin embargo, la actividad se recuperó en el periodo enero-julio de 2026, el número de proyectos aumentó un 27,5 %, el capital un 118,6 % y el empleo un 87,1 %.

- Por destino geográfico, América Latina siguió siendo el principal espacio de expansión de la inversión *greenfield* latinoamericana. La proximidad geográfica, la similitud regulatoria y la posibilidad de replicar modelos de negocio ya probados reducen el coste de entrada frente a mercados más lejanos. **Norteamérica ocupó la segunda posición, seguida de Asia-Pacífico y la Unión Europea**. Por sectores, Alimentación y Bebidas fue el que concentró mayor inversión, seguido de Consumo, Comunicaciones, Metales, Servicios Financieros y Sector Químico.

- Las fusiones y adquisiciones transfronterizas de las empresas latinoamericanas mantuvieron en 2025 una actividad superior a la del año anterior. **Se registraron 199 operaciones por 19.649 millones de dólares,** frente a 191 operaciones y 11.129 millones en 2024. El número de transacciones aumentó un 4,2 % y el importe un 76,5 %. La recuperación fue, por tanto, significativa, aunque siguió dependiendo de un número limitado de compras de gran tamaño.

- Por lo que respecta a la IED de entrada en la región, **las entradas de capital aumentaron moderadamente, alcanzando 182.890 millones de dólares**, un incremento del 2,9 %. Las entradas se mantuvieron en niveles elevados, con diferencias amplias entre países. **Brasil continuó siendo el principal receptor**, con 77.676 millones de dólares, un 4,8 % más, mientras que México recibió 44.582 millones, un 2 % menos.

- El *stock* **de inversión directa recibida por América Latina alcanzó 3.341.522 millones de dólares en 2025**, multiplicándose por 2,2 en los últimos quince años. En proporción al total mundial, sin embargo, su peso ha descendido del 7,4 % al 5,8 %. La región ha seguido acumulando inversión extranjera en términos absolutos, pero **ha perdido cuota relativa** frente a otros destinos.

- Por su parte, **los proyectos nuevos anunciados hacia América Latina perdieron intensidad** en 2025, tras el máximo de capital alcanzado el año anterior. Concretamente **se registraron 1.403** proyectos, con 118.508 millones de dólares de capital anunciado y 249.438 empleos previstos. Frente a 2024, el número de proyectos aumentó un 0,6 %, el capital cayó un 25,4 % y el empleo un 15,9 %.

- Los primeros datos de 2026 muestran un nuevo aumento de las entradas, con diferencias entre países. **En el primer trimestre, la IED recibida aumentó un 10,5 %,** hasta 69.807 millones de dólares, frente a 63.190 millones del mismo periodo del año anterior.





A. LA INVERSIÓN EXTERIOR DE LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS

La IED saliente vuelve a crecer, aunque con una elevada concentración por países

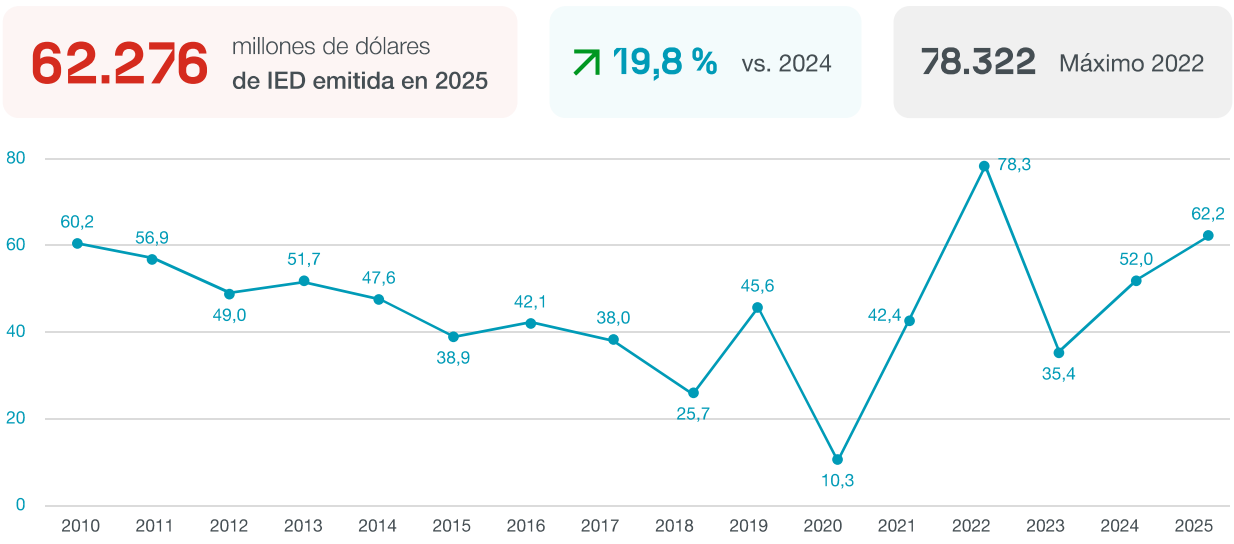
La inversión directa mundial creció un 6 % en 2025, hasta 1,6 billones de dólares, tras dos años consecutivos de descenso. El avance no fue homogéneo entre modalidades. El valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas cayó un 7 %, el capital anunciado en proyectos *greenfield* se mantuvo cerca del máximo de 2024 apoyado en megaproyectos de economías desarrolladas y en infraestructura digital, y la financiación internacional de proyectos creció un 3 % después de tres años de caída.

La recuperación mundial fue selectiva y se concentró en pocas economías receptoras y en sectores intensivos en capital y tecnología. América Latina ganó peso en los dos sentidos, esto es, inversión emitida y recibida. Las salidas de inversión directa de la región pasaron del 1,9 % al 3,1 % del total mundial entre 2024 y 2025, y las entradas del 10,8 % al 11,6 %, aumentando un 14 % hasta 188.000 millones de dólares, impulsados por América del Sur[1].

Por lo que respecta a la primera, después del fuerte ajuste de 2023, la inversión en el exterior de América Latina volvió a crecer con claridad. En el análisis de diecinueve países con datos para 2024 y 2025, los flujos de IED de salida alcanzaron 62.276 millones de dólares en 2025, un 19,8 % más que el año anterior y muy por encima de los 35.351 millones registrados en 2023. La recuperación prolonga el rebote iniciado en 2024, cuando la inversión saliente había aumentado hasta 51.978 millones tras la fuerte caída posterior al máximo de 78.322 millones observado en 2022. El nivel sigue por debajo de aquel registro excepcional. La recuperación se concentró en pocos países y combinó nuevas aportaciones de capital con beneficios reinvertidos y financiación intragrupo (ver gráfico 1).

Gráfico 1

IED emitida por América Latina (miles de millones de dólares), 2010-2025



Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics*.

1. Estos volúmenes proceden de las series de UNCTAD, en criterio direccional y con un perímetro regional más amplio, pudiendo existir discordancias con los agregados de balanza de pagos de los apartados siguientes.

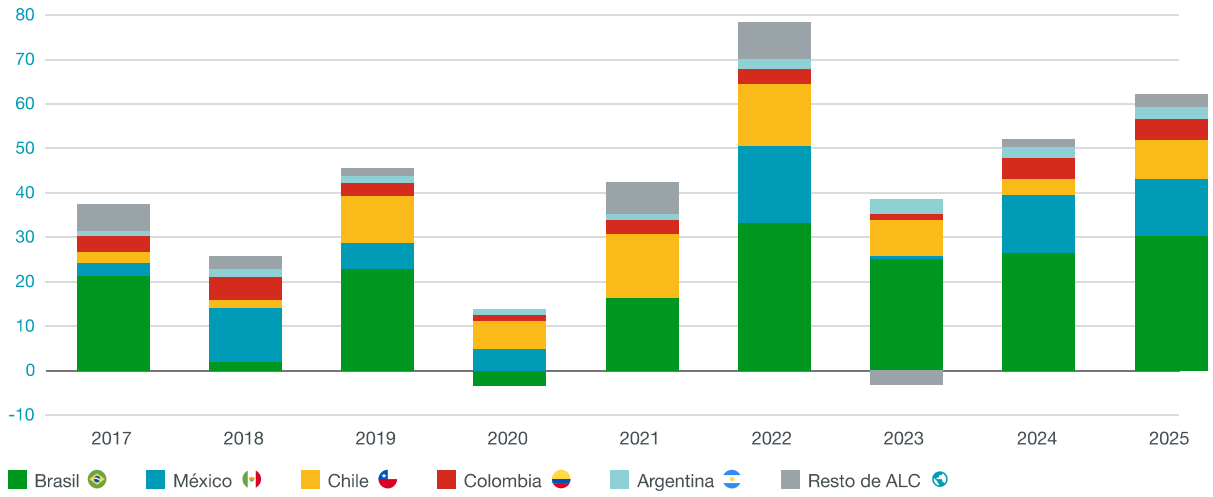
Brasil volvió a explicar cerca de la mitad de la IED saliente, con 30.176 millones de dólares en 2025. Le siguieron México, con 12.979 millones, Chile, con 8.685 millones, Colombia, con 4.825 millones, y Argentina, con 2.743 millones. En conjunto, estas cinco economías concentraron algo más del 95 % de la inversión exterior de la región. Los principales grupos con presencia internacional se localizan en un número reducido de países, especialmente Brasil, México, Chile y Colombia. Medida sobre el producto interior bruto, la inversión exterior equivalió al 0,93 % en 2025, frente al 0,81 % del año anterior.

La ordenación por países cambia de forma apreciable. Chile destinó al exterior el 2,4 % de su producto, casi el doble que Brasil, que con el 1,3 % concentra en cambio cerca de la mitad del volumen regional. México, segundo emisor en dólares, invirtió fuera el 0,7 % de su economía, por debajo de Colombia, con el 1,1 %, y de Uruguay, con el 1,7 %.

Por otro lado, la reinversión de utilidades siguió siendo el principal componente de la IED en 2025, con 30.994 millones de dólares, pero perdió peso relativo. Las aportaciones de capital aumentaron hasta 23.678 millones y los instrumentos de deuda hasta 7.606 millones. La composición fue menos dependiente de los beneficios retenidos y más compatible con nuevas decisiones de inversión.

Gráfico 2

IED latinoamericana emitida por país de origen (miles de millones de dólares), 2017-2025



Nota: «Resto de ALC» es el agregado regional menos Brasil, México, Chile, Colombia y Argentina.

Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics*.

La IED recibida fue de 182.890 millones en 2025, equivaliendo a 2,9 veces la emitida en 2025, frente a 3,4 veces en 2024, de modo que la asimetría se estrechó sin llegar a corregirse. La magnitud de esta asimetría se entiende en un contexto de ahorro interno relativamente reducido frente a las necesidades de inversión, que eleva la relevancia del capital externo en la financiación regional.

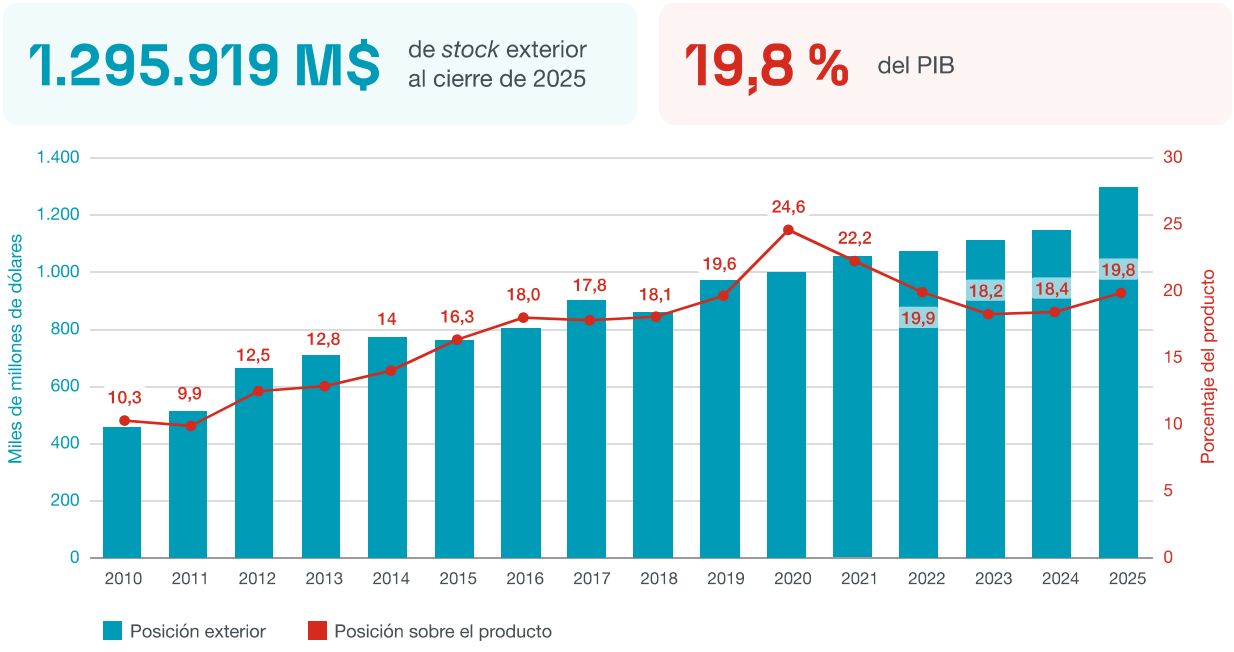
También refleja que la capacidad de invertir de forma sostenida en el exterior sigue concentrada en unas pocas economías y grandes compañías, mientras la recepción de inversión se extiende entre más países y sectores. La recuperación de la IED saliente refuerza la internacionalización de algunos grupos latinoamericanos, pero no altera una relación inversora en la que la región pesa mucho más como destino que como origen.

Por lo que respecta al *stock* o inversión acumulada, al cierre de 2025 ascendía a 1.295.919 millones de dólares. Este volumen equivale al 19,8 % del PIB en 2025, frente al 10,3 % de 2010, de modo que el peso de los activos exteriores sobre la economía regional se ha multiplicado por 1,9. Chile mantiene una posición exterior equivalente al 48,2 % de su producto, frente al 28,6 % de 2010, y Brasil ha pasado del 8,7 % al 23,6 % pese a la fuerte fluctuación de sus flujos anuales. México acumula el 19,5 %, frente al 13,5 % de 2010, y Colombia el 18,1 %, más del doble de su nivel inicial.

El avance no es general. Panamá ha reducido su posición relativa del 18,7 % al 10,1 % y Honduras del 21,5 % al 15,5 %. Uruguay pasa del 0,8 % al 31 %, un salto que responde en buena medida a estructuras de tenencia de participaciones y conviene interpretar con cautela. En perspectiva mundial, y según las posiciones de UNCTAD, que emplean un perímetro regional más amplio que el del FMI, la posición exterior de la región representa el 2,1 % del *stock* mundial, proporción similar a la de 2010.

Gráfico 3

IED latinoamericana acumulada en el exterior (miles de millones de dólares y porcentaje sobre PIB), 2010-2025



Fuente: FMI, International Investment Position Statistics, y Banco Mundial, World Development Indicators.

Los datos disponibles de 2026 prolongan la recuperación, con diferencias acusadas entre países. En el primer trimestre, la IED saliente aumentó un 16,1 %, hasta 20.449 millones de dólares, frente a 17.608 millones en el mismo periodo de 2025. México más que duplicó sus salidas y Chile las elevó un 51,3 %. Brasil se mantuvo prácticamente estable y Colombia y Argentina retrocedieron.

En el segundo trimestre, Bolivia, Brasil, México y Colombia disponen ya de información. Para estas cuatro economías, el acumulado del primer semestre alcanzó 28.995 millones, un 22,7 % más que un año antes. Brasil creció un 25,4 % y México un 76,8 %, mientras la inversión colombiana en el exterior disminuyó un 67,1 %, hasta 1.390 millones.

Más financiación exterior, pero todavía cara y selectiva

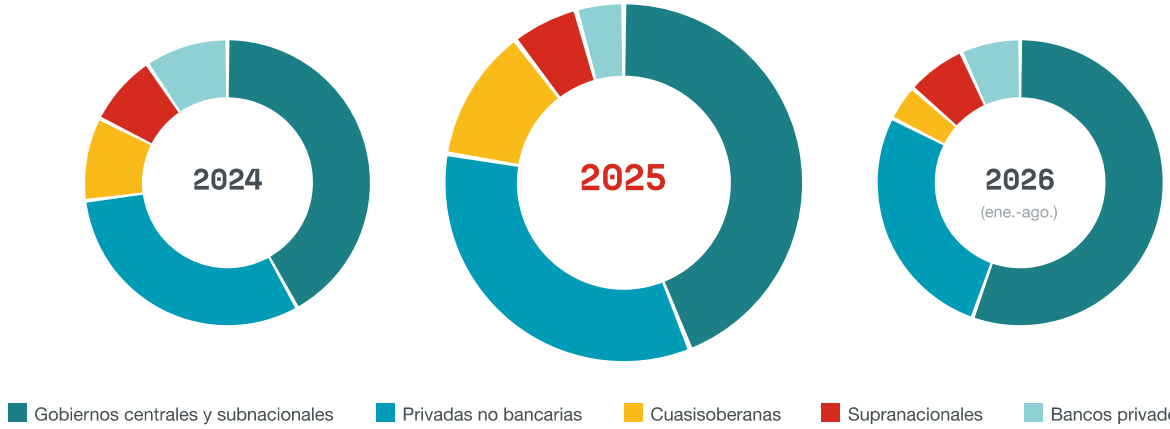
Tras la fuerte restricción del acceso a los mercados en 2022 y una reapertura todavía incompleta en 2023 y 2024, los mercados internacionales volvieron a financiar con mayor amplitud a gobiernos y grandes empresas de la región en 2025. La financiación siguió siendo cara y selectiva, pero aumentó su disponibilidad y mejoraron las condiciones para los emisores con mayor escala y calidad crediticia. El cambio fue visible, en primer lugar, en los mercados internacionales de deuda. Los emisores de América Latina colocaron 186.700 millones de dólares en 2025, un 55,7 % más que en 2024 y el mayor volumen de la serie analizada. El cupón medio ponderado descendió del 6,78 % al 6,53 %. La mejora combinó una mayor liquidez global, la expectativa de una política monetaria menos restrictiva en Estados Unidos, un dólar más débil y una mayor demanda de activos latinoamericanos[2]. La composición por emisores muestra la amplitud de la reapertura. En 2025, las empresas privadas no bancarias, los bancos, las compañías cuasisoberanas y los organismos supranacionales representaron el 56 % de la emisión regional, frente al 44 % de los soberanos (ver gráfico 4).

En 2025, por países, México, Brasil y Colombia concentraron cerca del 60 % de la emisión regional total. México ocupó la primera posición, apoyado tanto en emisiones soberanas como en operaciones vinculadas a entidades cuasisoberanas. La operación de Eagle Funding, vinculada al refuerzo financiero de Pemex, fue la mayor transacción regional del año y muestra el peso que tuvo la gestión de pasivos en el repunte de las emisiones. En un plano más directamente empresarial, la financiación asociada a la adquisición de Nordstrom por El Puerto de Liverpool vincula la reapertura del mercado de bonos con la capacidad de las empresas de la región para acometer compras de escala en el exterior. Brasil mantuvo también una presencia destacada, tanto en el mercado soberano como en el corporativo.

El récord de 2025 amplió la capacidad financiera de gobiernos y grandes empresas. Las colocaciones incluyeron operaciones de refinanciación y gestión de pasivos, por lo que el aumento de la emisión no equivale a un incremento de la inversión productiva. La reapertura benefició especialmente a compañías con escala, historial financiero y capacidad de generar ingresos diversificados.

Gráfico 4

Emisión de bonos latinoamericanos por tipología (miles de millones de dólares), 2024-agosto 2026



Nota: 2026 recoge operaciones hasta el 28 de agosto.

Fuente: elaboración propia a partir de Dealogic.

2. La serie suma los *proceeds* de las operaciones con al menos un tramo internacional, incluidos sus componentes locales, a partir de Dealogic y se contrasta con CEPAL: los totales difieren apenas un 1,5 % en 2024 y un 0,3 % en 2025.

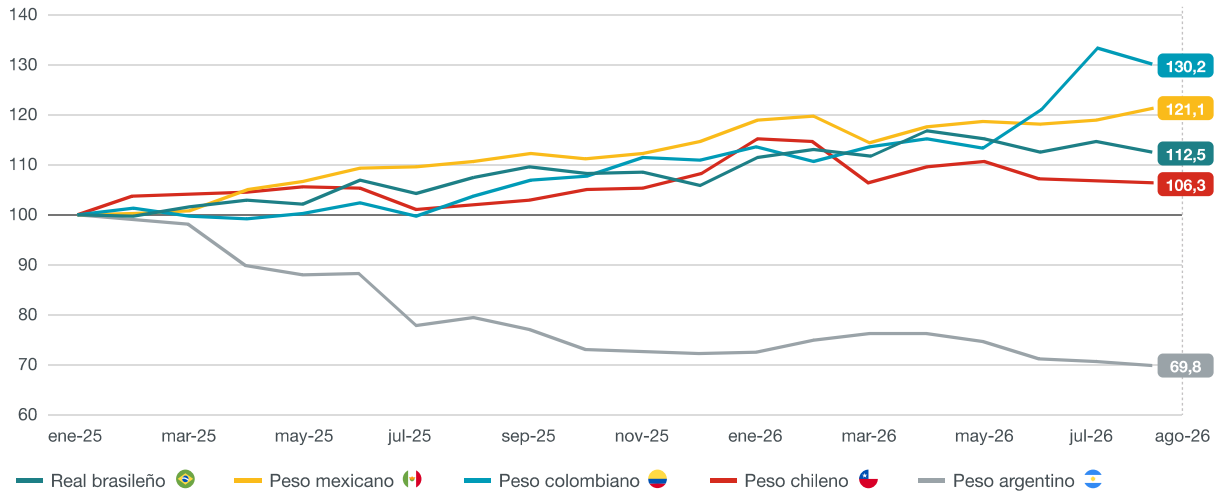
La actividad se moderó en 2026 sin volver a los niveles de 2024. Hasta el 28 de agosto se colocaron 120.100 millones de dólares, un 4,5 % menos que en los mismos meses de 2025 y un 43,4 % más que en 2024. La moderación de 2026 vino acompañada de un cambio en la composición: el peso soberano aumentó hasta el 55 %, mientras el de las cuasisoberanas cayó del 12 % al 4 %, en parte por el efecto de base de Eagle Funding. Las empresas privadas no bancarias aportaron otro 27 % del volumen. El mercado se mantuvo abierto, pero el recurso a la financiación estuvo menos repartido que en 2025.

El tipo de cambio condiciona la capacidad de las empresas latinoamericanas para financiar operaciones en dólares y comprar activos en el exterior. Los tipos locales determinan el coste del crédito doméstico, mientras que las monedas modifican el coste efectivo de la deuda en dólares, la valoración de los activos externos y la capacidad de acometer operaciones internacionales. En 2025, el debilitamiento del dólar y el mayor apetito por riesgo favorecieron la apreciación de varias divisas desde abril. La tendencia se prolongó durante buena parte de 2026. Entre enero de 2025 y agosto de 2026, el peso colombiano se apreció un 30,2 %, el mexicano un 21,1 %, el real brasileño un 12,5 % y el peso chileno un 6,3 %. El peso argentino se depreció un 30,2 %, la única excepción relevante entre las principales monedas de la región (ver gráfico 5).

El impacto empresarial de esta evolución depende de la exposición de cada compañía al dólar. Para las empresas con ingresos en dólares o con una presencia internacional diversificada, la financiación en moneda estadounidense puede ser una herramienta natural para sostener la expansión exterior. Para aquellas con ingresos mayoritariamente en moneda local, en cambio, la deuda en dólares aumenta la sensibilidad del balance ante movimientos cambiarios adversos. Esta diferencia es especialmente relevante en las adquisiciones internacionales y en los proyectos *greenfield* intensivos en capital, donde los desembolsos iniciales suelen ser elevados y los retornos se materializan en horizontes más largos. Una apreciación cambiaria puede mejorar temporalmente la capacidad de compra de activos en el exterior, pero no elimina el riesgo de descalce si la operación no genera flujos suficientemente diversificados. Esta vulnerabilidad sigue siendo importante, dado que en 2025 el 81,6 % de los importes colocados por la región en los mercados internacionales estuvo denominado en dólares, frente al 10,8 % en euros.

Gráfico 5

Evolución de monedas latinoamericanas frente al dólar (enero 2025=100)



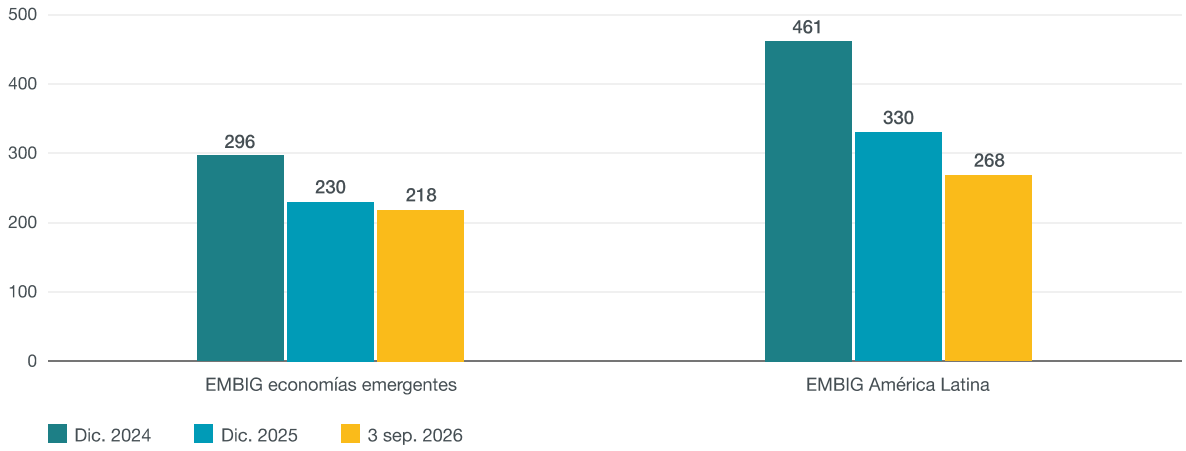
Fuentes: FMI, Exchange Rate Archives; Superintendencia Financiera de Colombia, TRM; BCRA

Las primas de riesgo también mejoraron. En 2025, el componente latinoamericano del EMBIG se estrechó más que el índice del conjunto de las economías emergentes, favorecido por el mayor apetito global por riesgo, el debilitamiento del dólar y una percepción de mayor estabilidad macroeconómica en varias economías. La compresión continuó en 2026. A 3 de septiembre, el EMBIG latinoamericano se situó en 268 puntos básicos, 62 menos que al cierre de 2025, mientras el índice de economías emergentes descendió alrededor de 12 puntos, hasta 218. La mejora fue mayor en los países con una posición externa más sólida y menor en los que mantenían vulnerabilidades fiscales o incertidumbre política (ver gráfico 6).

En el ámbito corporativo, los diferenciales se mantuvieron relativamente contenidos y, en varios momentos del año, por debajo de los soberanos regionales. Algunas grandes empresas latinoamericanas accedieron así a financiación internacional en mejores condiciones que sus propios países. La ventaja se limitó a compañías con escala, ingresos diversificados, balances sólidos y presencia habitual en los mercados. Para las empresas medianas, más endeudadas o dependientes de ingresos en moneda local, el entorno siguió siendo exigente, especialmente en operaciones intensivas en capital o con plazos largos de recuperación.

Gráfico 6

Diferenciales soberanos, 2024-2026



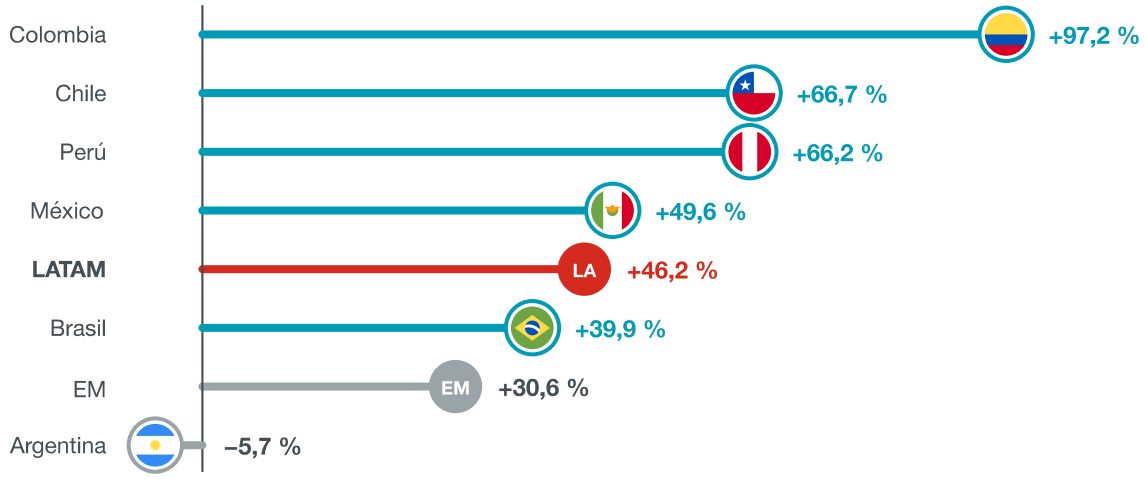
Fuentes: CEPAL y BCRPData, con base en JPMorgan EMBIG Monitor

Los mercados bursátiles aportaron otra señal de alivio financiero. Tras el deterioro inicial provocado por el anuncio de nuevas medidas arancelarias en Estados Unidos, las bolsas latinoamericanas se recuperaron con fuerza. El índice de precios MSCI Latin America avanzó un 46,2 % en dólares durante 2025, muy por encima del conjunto de los mercados emergentes. El avance fue amplio y Argentina constituyó la principal excepción. En los primeros ocho meses de 2026, la renta variable regional prolongó la subida: el MSCI EM Latin America ganó un 19,8 % en dólares en rentabilidad total bruta, frente al 23 % del conjunto de los mercados emergentes, una medida que no es comparable con la variación de precios de 2025. La señal siguió siendo favorable, con una rentabilidad inferior a la del agregado emergente en este último periodo.

Unas valoraciones más favorables fortalecen los balances, mejoran la capacidad de endeudamiento y facilitan operaciones corporativas. Al mismo tiempo, encarecen los activos de mayor calidad. El efecto neto favorece a quienes financian la compra con títulos propios revalorizados y se atenúa para quienes pagan en efectivo activos cuyo precio ha subido en proporción similar. Medidos en dólares, los índices MSCI recogen además

Gráfico 7

Mercados bursátiles latinoamericanos (variación índice MSCI), 2025



Fuentes: CEPAL y Fidelity Capital Markets, con datos MSCI

tanto la evolución de las bolsas locales como la de las divisas, lo que amplifica el canal cambiario en la valoración internacional de los activos latinoamericanos.

En todo caso, esta mejora no se trasladó de forma automática a todas las modalidades de inversión. En los proyectos *greenfield*, el nivel todavía elevado de los tipos a largo plazo siguió penalizando las operaciones con desembolsos iniciales altos y periodos extensos de maduración. En las fusiones y adquisiciones, el efecto pudo ser más inmediato, porque unas condiciones financieras más favorables ampliaron la capacidad de compra de los grupos con acceso a mercado. Al mismo tiempo, la recuperación de las valoraciones encareció algunos activos y elevó la competencia entre compradores. El entorno financiero fue, por tanto, más favorable que en los años anteriores, pero no sustituyó la necesidad de contar con oportunidades concretas de expansión y retornos suficientes.

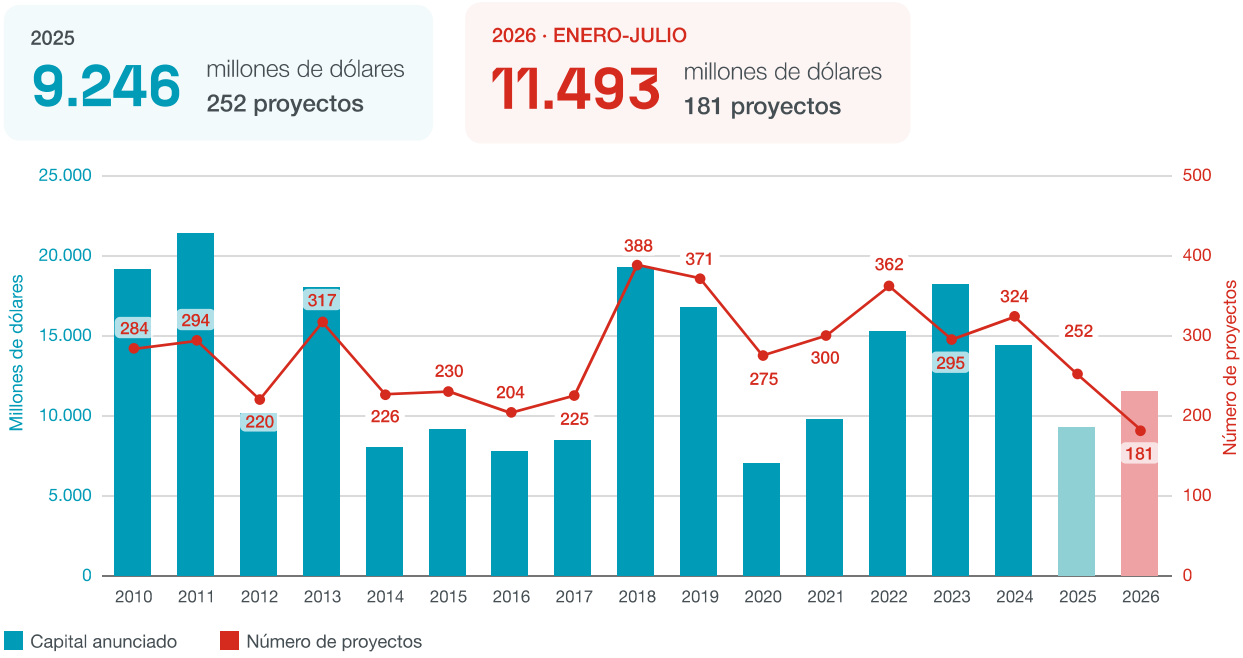
La inversión *greenfield* pierde intensidad en 2025 y repunta en 2026

En 2025, la inversión *greenfield* exterior de las empresas latinoamericanas perdió intensidad tras varios años de mayor dinamismo. Cayeron el capital anunciado y el número de proyectos. La mejora de la financiación internacional no compensó el coste todavía elevado del capital, la escala de los proyectos y la menor visibilidad de la demanda en los mercados de destino. La trayectoria de la inversión *greenfield* difiere de la IED saliente registrada en la balanza de pagos porque ambas estadísticas miden magnitudes distintas. La balanza de pagos recoge flujos financieros de inversión directa, incluidos los beneficios reinvertidos y la financiación intragrupo. fDi Markets registra, en cambio, el capital anunciado en proyectos nuevos o ampliaciones de capacidad. Según fDi Markets, las empresas latinoamericanas registraron 252 proyectos *greenfield* en el exterior en 2025, con un capital asociado de 9.246 millones de dólares. La cifra quedó por debajo de 2024, cuando el capital anunciado alcanzó 14.383 millones. También descendió el volumen medio, desde 44,4 millones de dólares por proyecto en 2024 hasta 36,7 millones en 2025. La inversión exterior perdió así amplitud e intensidad financiera[3].

3. Los datos excluyen los centros financieros *offshore* de América Latina y el Caribe, con el fin de aproximar mejor la inversión *greenfield* originada en economías productivas de la región.

Gráfico 8

Inversión latinoamericana *greenfield* en el exterior (millones de dólares y número de proyectos), 2010-agosto 2026



Nota: 2026 corresponde a enero-julio.

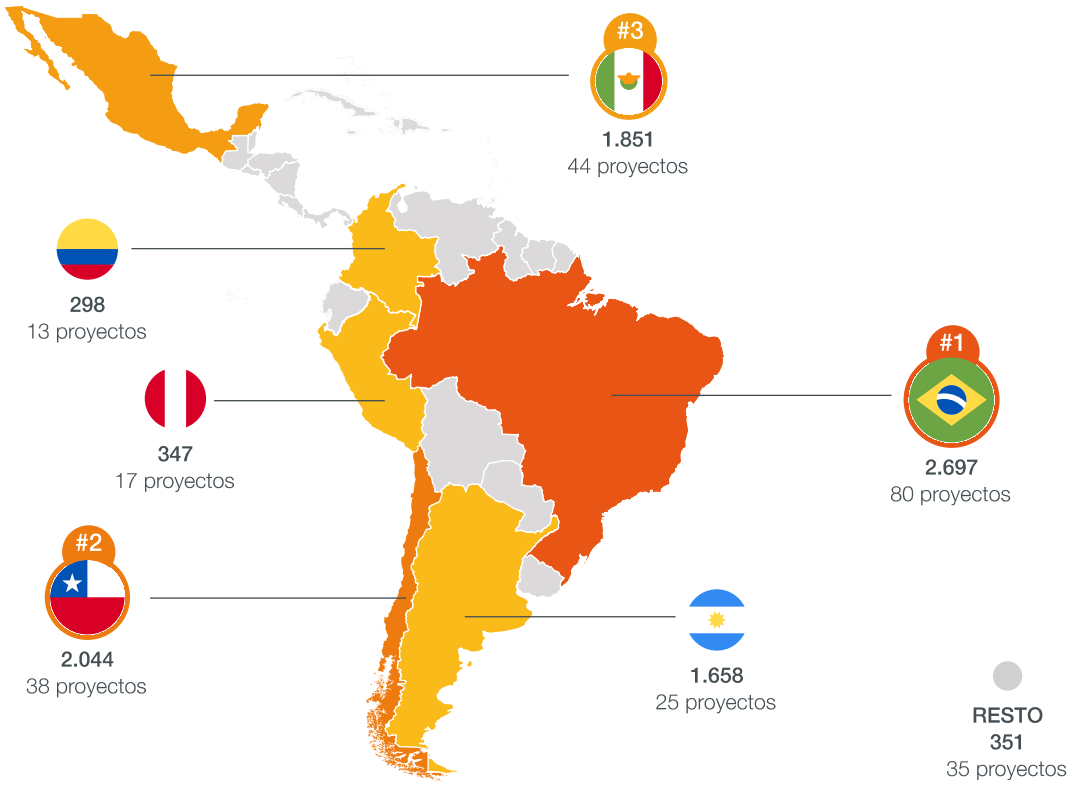
Fuente: fDi Markets.

Por país de origen, la inversión *greenfield* exterior volvió a concentrarse en pocas economías. Brasil fue el principal emisor latinoamericano en 2025, con 2.697 millones de dólares de capital anunciado y 80 proyectos. Le siguieron Chile, con 2.044 millones de dólares y 38 proyectos, México, con 1.851 millones y 44 proyectos, y Argentina, con 1.658 millones y 25 proyectos. En conjunto, estos cuatro países concentraron cerca del 89 % del capital anunciado y alrededor de tres cuartas partes de los proyectos *greenfield* de América Latina. Sus perfiles fueron distintos. Brasil combinó volumen y amplitud de proyectos. México mantuvo una base de iniciativas diversificada y una fuerte orientación hacia Estados Unidos, que absorbió una parte relevante de sus anuncios. Chile conservó una presencia relevante en relación con el tamaño de su economía. La mayor parte de su capital anunciado se dirigió a América Latina, con Perú y Brasil como destinos principales, y Estados Unidos mantuvo un peso significativo. Su patrón fue predominantemente regional, apoyado en empresas con trayectoria fuera del mercado doméstico y capacidad para desarrollar proyectos en economías cercanas. Argentina ganó peso por el volumen de capital anunciado, con una base de proyectos más estrecha y una orientación regional más marcada. El volumen fue elevado y dependió de operaciones de mayor tamaño y de una geografía menos diversificada. Perú y Colombia mantuvieron una presencia inversora más reducida. Perú registró 347 millones de dólares y 17 proyectos, dirigidos principalmente a la región, con Estados Unidos y España entre los demás destinos. Colombia alcanzó 298 millones y 13 proyectos, repartidos entre Asia-Pacífico, Norteamérica, Europa Occidental y América Latina. En ambos casos, la actividad tuvo menor escala y una mayor dispersión geográfica.

Por destino geográfico, América Latina siguió siendo el principal espacio de expansión de la inversión *greenfield* latinoamericana. En 2025, la región recibió 4.242 millones de dólares de capital anunciado y 116 proyectos, algo menos de la mitad del total invertido por las empresas latinoamericanas en el exterior. El dato confirma

Gráfico 9

Inversión latinoamericana *greenfield* en el exterior por países (millones de dólares y número de proyectos), 2025



Nota: Resto agrupa los demás países de origen de América Latina y el Caribe.

Fuente: fDi Markets.

un rasgo persistente de la internacionalización productiva regional. La proximidad geográfica, la similitud regulatoria y la posibilidad de replicar modelos de negocio ya probados reducen el coste de entrada frente a mercados más lejanos.

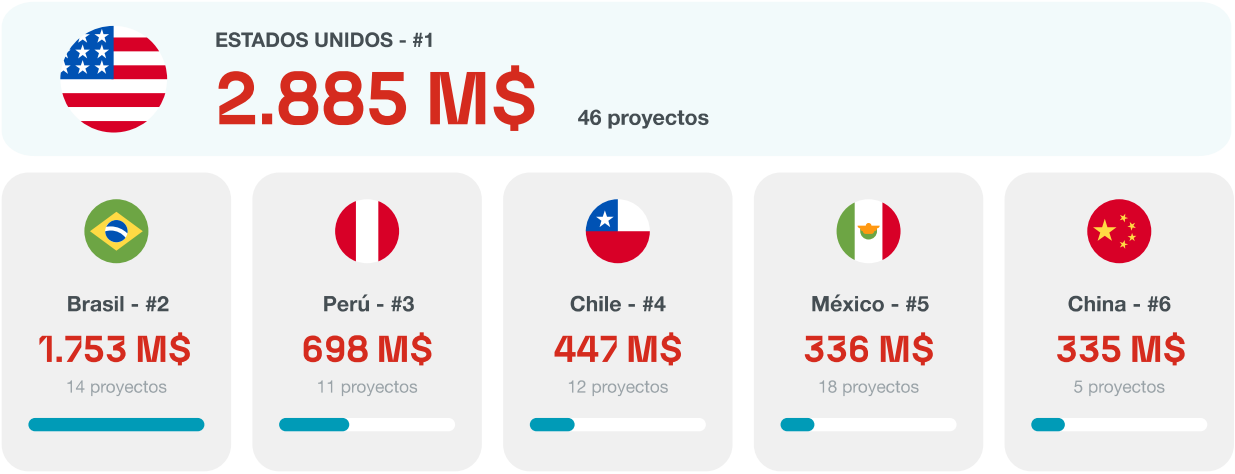
Norteamérica ocupó la segunda posición, con 2.936 millones de dólares y 49 proyectos. Estados Unidos concentró prácticamente todo ese volumen, con 2.885 millones y 46 proyectos, y fue el principal destino de la inversión *greenfield* latinoamericana en 2025. Su atractivo responde a la escala del mercado, el acceso a clientes de mayor poder adquisitivo y la integración en cadenas de suministro. España presenta una lectura específica, distinta de la de Estados Unidos o Brasil. Fue el segundo destino por número de proyectos, con 25 iniciativas, pero solo el séptimo por capital anunciado, con 150 millones de euros. La inversión latinoamericana en España no estuvo dominada por grandes desembolsos, sino por una presencia más distribuida y de menor tamaño medio. La composición sectorial apunta en esa dirección, con peso de comunicaciones, *software*, actividades inmobiliarias, transporte y alimentación. Su importancia no está tanto en el volumen agregado como en la amplitud de iniciativas y en su papel como punto de apoyo para acceder al mercado europeo. Para muchas empresas latinoamericanas, España sigue siendo un destino natural para instalar actividad comercial, tecnológica, corporativa o de servicios, antes que un mercado de grandes proyectos intensivos en capital.

Fuera de América Latina y de Estados Unidos, la presencia latinoamericana fue más moderada. Asia-Pacífico recibió 702 millones de dólares y 21 proyectos, con menos iniciativas pero mayor capital medio que Europa

Occidental. Esta última concentró 446 millones y 46 proyectos, con una presencia más distribuida, menor tamaño medio y mayor peso de actividades comerciales, tecnológicas o de servicios. Europa Emergente, Oriente Medio y África completaron el mapa, con volúmenes inferiores y una actividad más puntual.

Gráfico 10

Principales destinos de la inversión *greenfield* latinoamericana en el exterior (millones de dólares y número de proyectos), 2025



Fuente: fDi Markets.

Algunas actividades concentraron inversiones de gran tamaño y otras mantuvieron numerosos anuncios con importes medios reducidos, combinación que explica el descenso del capital sin una contracción equivalente del número de proyectos. Alimentación y Bebidas fue el principal sector por capital anunciado, con 2.552 millones de dólares y 38 proyectos. Su peso respondió sobre todo a operaciones de mayor tamaño en Estados Unidos, pero también a proyectos en América Latina, Asia-Pacífico, Oriente Medio y Europa. La importancia de este sector encaja con una lógica habitual de internacionalización de las empresas latinoamericanas: acceso a mercados de consumo, ampliación de capacidad productiva, distribución y presencia en cadenas comerciales.

Le siguieron Consumo, con 1.512 millones de dólares y 18 proyectos, y Comunicaciones, con 1.458 millones y 22 proyectos. En ambos casos, el capital medio por proyecto fue relativamente elevado, lo que explica su peso en el total del año. En consumo, Brasil tuvo un papel destacado como destino de operaciones de escala, mientras que Comunicaciones combinó proyectos relevantes en Estados Unidos, Europa Emergente y América Latina. Estos sectores ayudan a entender la diferencia entre destinos: Brasil y Estados Unidos concentraron proyectos de mayor tamaño, mientras Europa Occidental recogió una base más amplia de iniciativas comerciales y de servicios.

Entre los proyectos industriales de 2025 destacaron también la planta de alimentos preparados que Pilgrim's Pride, filial de JBS, anunció en Estados Unidos, con 400 millones de dólares y 630 empleos previstos, la inversión de SQM en Perú, por 462 millones, y la planta de separación de tierras raras pesadas proyectada por Aclara Resources en Luisiana, con 277 millones y 140 empleos. Estos proyectos prevén ampliar la capacidad productiva fuera del país de origen, frente al carácter más comercial o tecnológico de buena parte de los proyectos de menor tamaño.

La lectura cambia si se observa el número de proyectos. *Software* y Servicios Informáticos fue uno de los sectores con mayor número de anuncios, con 41 proyectos, pero apenas 255 millones de dólares de capital asociado. Servicios Empresariales, Textiles, Transporte y Almacenamiento, Actividades Inmobiliarias y Otros Servicios también aportaron una base de proyectos más distribuida, aunque con menor inversión media. Esta composición resulta especialmente relevante en Europa Occidental, donde la inversión latinoamericana se apoya más en presencia comercial, servicios digitales y funciones corporativas que en grandes plantas o infraestructuras.

Gráfico 11

Inversión latinoamericana *greenfield* en el exterior por sectores (millones de dólares y número de proyectos), 2025



Fuente: fDi Markets.

El repunte de 2026 se concentra en grandes operaciones

Entre enero y julio de 2026, las empresas latinoamericanas registraron 181 proyectos *greenfield* en el exterior, con 11.493 millones de dólares de capital anunciado y 30.610 empleos previstos. Frente al mismo periodo de 2025, el número de proyectos aumentó un 27,5 %, el capital un 118,6 % y el empleo un 87,1 %. El capital medio pasó de 37 a 63,5 millones de dólares. El aumento del tamaño medio de los proyectos revierte la moderación observada en 2025. MercadoLibre explica buena parte de este aumento. fDi Markets asigna 4.600 millones de dólares a la expansión de MercadoLibre en México y 750 millones a su programa en Chile. El primer anuncio representa por sí solo el 40 % del capital exterior registrado entre enero y julio. Las cifras comprenden logística, tecnología, servicios financieros y otros gastos vinculados al crecimiento, por lo que corresponden a programas de inversión y no a una única instalación. En México, la compañía prevé 8.500 empleos asociados.

Por detrás aparecen proyectos industriales y digitales más delimitados. En España, Minera Los Frailes, del Grupo México, y Cemex registran sendas inversiones de unos 491 millones de dólares, la primera en minería y la segunda en reciclaje. América Móvil figura además con proyectos de infraestructura digital de 400 millones en Ecuador, a través de Claro, y de 309 millones en España, mediante A1

Digital. El conjunto confirma que el repunte combina un gran programa regional de comercio electrónico con inversiones industriales, mineras, logísticas y digitales.

Cuadro 1

Principales proyectos *greenfield* exteriores, 2025-julio 2026

#1 **MercadoLibre**

Productos de consumo · *Software* y servicios TI

6.969 mill. $ capital anunciado

Proyectos	Empleos	6 destinos
22	28.202	

	Empresa (origen)	Destinos	Proy.	Capex (mill. $)	Empleos
2	JBS Alimentación y bebidas	+3	13	1.377	4.033
3	America Movil Comunicaciones		8	1.205	1.583
4	Cemex Química · Materiales de construcción		6	634	1.090
5	Grupo Mexico Metales		1	491	1.157
6	Yobel Supply Chain Management Transporte y almacenamiento		4	488	632
7	Axtel Comunicaciones		1	486	71
8	SQM (Soc. Química y Minera de Chile) Química		1	462	89
9	Aclara Resources Metales		2	451	398
10	Scala Data Centers Comunicaciones · Energías renovables		4	328	338

Las adquisiciones exteriores recuperan valor y mantienen una actividad concentrada

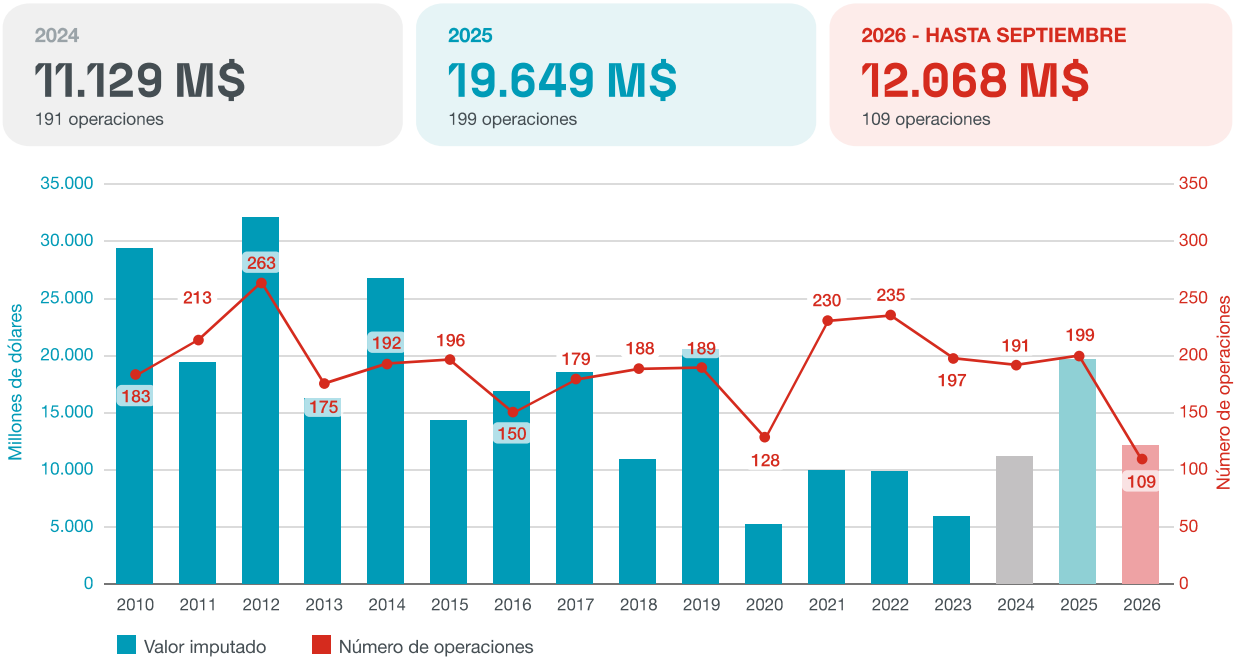
Las fusiones y adquisiciones transfronterizas de las empresas latinoamericanas mantuvieron en 2025 una actividad algo más amplia que en el año anterior y, sobre todo, de mayor valor. La base actualizada de Dealogic registra 199 operaciones por 19.649 millones de dólares, frente a 191 operaciones y 11.129 millones en 2024. El número de transacciones aumentó un 4,2 % y el importe un 76,5 %. La recuperación fue, por tanto, significativa, aunque siguió dependiendo de un número limitado de compras de gran tamaño[4].

La serie histórica permite situar el repunte en perspectiva. La actividad de 2025 se aproximó a los registros de 2019 y superó con holgura los de los cuatro ejercicios anteriores, pero se

4. La serie utiliza Dealogic y aplica un umbral de participación final igual o superior al 10 %. Las operaciones se asignan al año del anuncio, aunque su cierre pueda ser posterior. No es directamente comparable con las ediciones anteriores, basadas en Orbis/Zephyr.

Gráfico 12

Fusiones y adquisiciones transfronterizas de empresas latinoamericanas (número de operaciones y volumen en millones de dólares), 2010-septiembre 2026



Fuente: elaboración propia a partir de Dealogic.

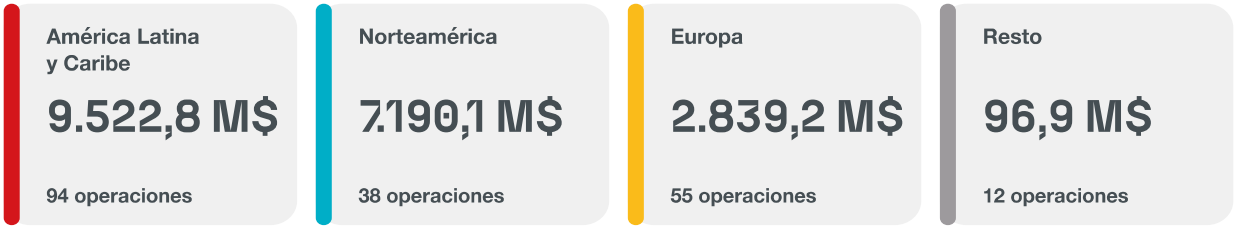
mantuvo por debajo de los máximos de comienzos de la década pasada, con 29.304 millones de dólares imputados en 2010 y 32.045 en 2012. La diferencia entre el avance moderado del número de operaciones y el aumento más intenso del valor confirma que la recuperación se produjo principalmente en el tramo alto de la distribución.

México fue el principal origen de las adquisiciones exteriores en 2025, con 9.176 millones de dólares imputados a grupos mexicanos en treinta y seis operaciones. El país centroamericano combinó compras puntuales de gran tamaño con presencia en Estados Unidos y América Latina. Brasil le siguió con 3.995 millones y una base mucho más amplia, noventa operaciones, mientras El Salvador, con 2.218 millones en nueve, Argentina, con 1.791 en dieciocho, y Guatemala, con 823 en tres, ganaron peso por adquisiciones concretas de elevado importe. El registro salvadoreño combina la compra de Banistmo por Inversiones Cuscatlán Centroamérica, 1.418 millones, con 800 millones atribuidos a Tether, que trasladó su domicilio desde las Islas Vírgenes Británicas a San Salvador en enero de 2025. Chile mantuvo una actividad más reducida en valor, 714 millones, pero relativamente extendida por número de operaciones.

América Latina siguió siendo el principal destino de las adquisiciones, con 9.523 millones de dólares en 2025, el 48,5 % del valor imputado, repartidos en noventa y cuatro operaciones. Norteamérica ocupó la segunda posición, con 7.190 millones en treinta y ocho, y Europa recibió 2.839 millones en cincuenta y cinco. La expansión regional continuó apoyándose en la proximidad operativa y regulatoria. Las compras en Estados Unidos y Europa respondieron más a la búsqueda de escala, activos específicos y capacidades productivas o comerciales.

Gráfico 13

Fusiones y adquisiciones transfronterizas latinoamericanas por destino (millones de dólares y número de operaciones), 2025



Fuente: elaboración propia a partir de Dealogic.

Por sector del activo adquirido, el transporte encabezó la M&A saliente de 2025 con 5.176 millones de dólares en diez operaciones, el 26,3 % del valor imputado del año. Su peso responde a activos aeroportuarios, concesionales y logísticos que exigen desembolsos elevados y ofrecen acceso inmediato a mercados con barreras de entrada considerables. La compra de Otay-Tijuana Venture por Grupo Aeroportuario del Pacífico, por 2.631 millones, y la adquisición de Companhia de Participações em Concessões por Grupo Aeroportuario del Sureste, por 2.178 millones, concentraron por sí solas el 93 % del sector. En operaciones de esta naturaleza la compra permite entrar en actividades reguladas, con flujos estables y marcos concesionales específicos, difíciles de replicar mediante crecimiento orgánico. Le siguieron Finanzas, con 1.854 millones, Productos de Consumo, con 1.734, Agroindustria, con 1.723, Petróleo y Gas, con 1.626, Electricidad y Energía, con 1.587, y Telecomunicaciones, con 1.501.

La Alimentación, el Consumo y la Agroindustria sumaron 4.351 millones repartidos en treinta y una operaciones, la base más amplia entre los sectores de mayor valor. Su lógica difiere de la del transporte, porque persigue marcas, canales de distribución y capacidad productiva antes que posiciones reguladas. La entrada de Suzano en el negocio global de *tissue* de Kimberly-Clark, por 1.734 millones, la compra de Harvest Hill Beverage por Castillo Hermanos, con 750 imputados de una operación de 1.500 compartida con un socio estadounidense, y la adquisición de Hillandale Farms por Global Eggs, por 1.100 millones asumidos en solitario, describen una internacionalización más diversificada y menos dependiente de una sola transacción. La Energía, sumando Electricidad y Petróleo y Gas, movilizó 3.213 millones en veintiséis operaciones. Las compras se orientaron a capacidad instalada, concesiones y reservas, donde los plazos de desarrollo son largos y las barreras técnicas y regulatorias elevadas. La adquisición de Petronas E&P Argentina por Vista Energy, por 1.495 millones, es el caso más visible de 2025. Las Finanzas y las Telecomunicaciones presentaron un perfil más concentrado, con 3.356 millones en veintidós operaciones. En Banca y Servicios Financieros el valor responde a procesos de consolidación y de ampliación de escala regional, como en la compra de Banistmo por Inversiones Cuscatlán Centroamérica, por 1.418 millones. En Telecomunicaciones el número de operaciones fue reducido y el importe medio elevado, reflejo del valor de las redes y los clientes ya desplegados, como en la adquisición de Telefónica del Perú por Integra Tec International, por 1.363 millones. En ambos casos pocas transacciones alteran de forma apreciable el resultado del año.

Hasta septiembre de 2026, las empresas latinoamericanas habían anunciado 109 operaciones por 12.068 millones de dólares. En el mismo periodo de 2025 se registraron 128 operaciones por 9.448 millones. El valor aumentó un 27,7 %, mientras el número de operaciones disminuyó un 14,8 %. El aumento del valor con menos operaciones prolonga el predominio de las adquisiciones de mayor escala. En 2026, petróleo y gas, con 4.151 millones de dólares, alimentación y bebidas, con 3.404, telecomunicaciones, con 1.238, y tecnología, con 760, concentraban los mayores importes hasta el 6 de septiembre. La entrada de Ecopetrol en Brava Energia, por 2.275 millones de dólares, prolonga la orientación hacia capacidad instalada y reservas observada en el sector energético en 2025. Una parte del valor se articula mediante consorcios, y ahí el reparto entre compradores cambia la lectura. La toma del 24 % de Grupo Financiero Banamex en 2026, valorada en 2.501 millones de dólares, se reparte entre siete grupos compradores, de los que dos son latinoamericanos, Grupo Sura y BTG Pactual, de modo que a la región le corresponden 714 millones (ver cuadro 2).

Cuadro 2

Principales adquisiciones transfronterizas con participación de empresas latinoamericanas, 2025-septiembre 2026

1	**Grupo Aeroportuario del Pacífico** → Otay-Tijuana Venture, 100 %	Grupo Aeroportuario del Pacífico	Transporte	2025	2.631
2	**Consorcio Sura-BTG-General Atlantic** → Grupo Financiero Banamex, 24 %	grupo sura · btg pactual · General Atlantic	Finanzas	2026	2.501
3	**Ecopetrol** → Brava Energia, 26 %	ecopetrol	Petróleo y gas	2026	2.275
4	**Grupo Aeroportuario del Sureste** → Companhia de Participações em Concessões, 100 %	ASUR Aeropuertos del Sureste	Transporte	2025	2.178
5	**Suzano** → Kimberly-Clark, negocio global de *tissue*, 51 %	suzano	Productos de consumo	2025	1.734
6	**Erton Holding** → Grupo Nutresa, 4,03 % adicional hasta el 88,53 %		Alimentación y bebidas	2026	1.556
7	**Castillo Hermanos y Centerview Capital** → Harvest Hill Beverage, 100 %	Castillo Hermanos · Centerview Capital	Alimentación y bebidas	2025	1.500
8	**Vista Energy** → Petronas E&P Argentina, 100 %	VISTA Oil & Gas	Petróleo y gas	2025	1.495
9	**Inversiones Cuscatlán Centroamérica** → Banistmo, 100 %	Cuscatlan	Finanzas	2025	1.418
10	**Integra Tec International** → Telefónica del Perú, 100 %	Integra Capital	Telecomunicaciones	2025	1.363
11	**JBS** → Pilgrim's Pride, 17,92 %	JBS	Alimentación y bebidas	2026	1.196
12	**Vista Energy** → Equinor Argentina, 100 %	VISTA Oil & Gas	Petróleo y gas	2026	1.107
13	**Global Eggs** → Hillandale Farms, 100 %	Global Eggs	Agroindustria	2025	1.100
14	**Mexico Infrastructure Partners** → Cartera fotovoltaica en EE. UU. y 2 parques eólicos, 49 %	mip México	Electricidad y energía	2025	1.000
15	**América Móvil** → Desktop, 100 %	América Móvil	Telecomunicaciones	2026	753

Fuente: elaboración propia a partir de Dealogic. Las quince mayores operaciones anunciadas en 2025 y hasta el 6 de septiembre de 2026, ordenadas por valor total en millones de dólares.

B. AMÉRICA LATINA COMO DESTINO DE INVERSIÓN

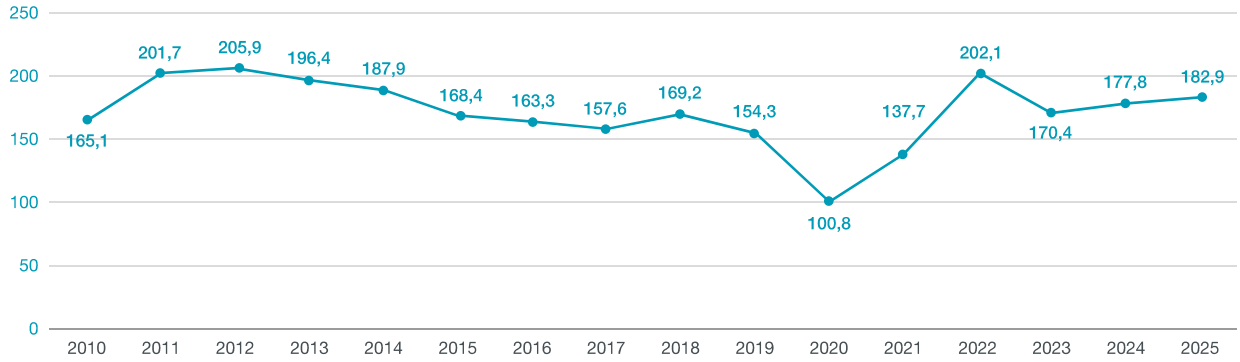
La inversión extranjera directa recibida se mantiene elevada y crece moderadamente

Las entradas de inversión directa en América Latina aumentaron moderadamente en 2025.

En un perímetro homogéneo de diecinueve países con datos para 2024 y 2025, alcanzaron 182.890 millones de dólares, frente a 177.760 millones el año anterior, un incremento del 2,9 %. Las entradas se mantuvieron en niveles elevados, con diferencias amplias entre países (ver gráfico 14).

Gráfico 14

IED recibida en América Latina (miles de millones de dólares), 2010-2025



Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics*, y Banco de la República de Colombia

La evolución por países fue muy desigual. Brasil continuó siendo el principal receptor, con 77.676 millones de dólares, un 4,8 % más que en 2024. México recibió 44.582 millones, un 2 % menos, mientras que Chile elevó las entradas hasta 14.513 millones. Brasil y México concentraron conjuntamente alrededor de dos tercios del total, por lo que la evolución regional siguió dependiendo en gran medida de sus dos mayores economías.

#1	**Brasil**		77.676 M$ ↗ (+4,8 %)
#2	**México**		44.582 M$ ↘ (-2 %)
#3	**Chile**		14.513 M$

Brasil y México concentran alrededor de **2/3 del total regional**

Perú registró uno de los aumentos más significativos, desde 6.704 hasta 10.353 millones de dólares. También avanzaron Uruguay, Surinam, Ecuador, la República Dominicana y Honduras. En sentido contrario, Argentina registró la mayor caída, desde 12.365 hasta 4.362 millones, y las entradas también descendieron en Colombia y Panamá. El resultado agregado respondió así a movimientos nacionales contrapuestos, más que a una mejora extendida al conjunto de la región.

El aumento nominal de las entradas conviene leerlo en relación con el tamaño de las economías receptoras. Las entradas equivalieron al 14,4 % de la formación bruta de capital fijo de las trece economías con dato disponible, que reúnen el 97 % del producto y el 98 % de la inversión recibida, proporción prácticamente idéntica a la del año anterior. Es una relación entre dos magnitudes y no implica que esa parte de la inversión se financie con inversión directa. La dependencia del capital externo es muy desigual. Costa Rica recibió inversión directa equivalente al 33,5 % de su

formación bruta de capital fijo y Brasil al 20,2 %, mientras México se situó en el 10,9 % y Argentina en el 4 %. Surinam constituye un caso extremo, con entradas equivalentes al 45 % de su producto por el desarrollo de sus yacimientos costa afuera.

La posición receptora ofrece la contrapartida de esta lectura. El *stock* de inversión directa recibida por América Latina y el Caribe alcanzó 3.341.522 millones de dólares en 2025, frente a 1.548.982 en 2010, de modo que se ha multiplicado por 2,2 en quince años. En proporción al total mundial, sin embargo, su peso ha descendido del 7,4 % al 5,8 %. La región ha seguido acumulando inversión extranjera en términos absolutos pero ha perdido cuota frente a otros destinos.

Los primeros datos de 2026 muestran un nuevo aumento de las entradas, con diferencias entre países. En el primer trimestre, la IED recibida aumentó un 10,5 %, hasta 69.807 millones de dólares, frente a 63.190 millones un año antes. Brasil retrocedió un 8,7 %, mientras México avanzó un 5,5 %. Chile y Colombia crecieron un 58,3 % y un 34,4 %, respectivamente, y Argentina más que duplicó sus entradas. Con el segundo trimestre disponible para Bolivia, Brasil, México y Colombia, el acumulado del primer semestre de esas cuatro economías aumentó un 14,4 %, hasta 90.895 millones. Brasil creció un 32,9 % y Colombia un 31,1 %, mientras México disminuyó un 7,1 %. El resultado confirma el avance de las entradas en las principales economías con datos disponibles, sin constituir todavía un agregado regional.

La inversión *greenfield* recibida se modera tras el máximo de 2024

Los proyectos nuevos anunciados hacia América Latina perdieron intensidad en 2025, tras el máximo de capital alcanzado el año anterior. En el perímetro de veinticinco países considerado, la extracción actualizada de fDi Markets registra 1.403 proyectos, con 118.508 millones de dólares de capital anunciado y 249.438 empleos previstos. Frente a 2024, el número de proyectos aumentó un 0,6 %, el capital cayó un 25,4 % y el empleo un 15,9 %. El capital medio por proyecto descendió desde 113,9 hasta 84,5 millones de dólares.

La distribución por destinos estuvo muy concentrada. Brasil recibió anuncios por 67.761 millones de dólares, el 57,2 % del total, y México 24.486 millones, el 20,7 %. Ambas economías reunieron cerca del 78 % del capital. A distancia se situaron Chile, con 8.460 millones, Ecuador, con 2.663 millones, Perú, con 2.529 millones, Colombia, con 2.294 millones, Trinidad y Tobago, con 1.764 millones, y Argentina, con 1.382 millones. Brasil y Chile avanzaron respecto a 2024, mientras México retrocedió y Argentina corrigió con fuerza. El predominio brasileño estuvo amplificado por un único proyecto de gran escala: el centro de datos de TikTok en Ceará.

La composición geográfica de los inversores también cambió. Asia-Pacífico fue la principal región de origen en 2025, desbancando a Europa, con 53.754 millones de dólares, el 45,4 % del total, seguida por Europa Occidental, con 31.775 millones, y Norteamérica, con 23.987 millones. La inversión intrarregional alcanzó 7.154 millones, alrededor del 6 %. Frente a 2024, aumentó con fuerza el capital asiático y disminuyó el procedente de Europa, Norteamérica y la propia región. China encabezó los países de origen, con 44.798 millones de dólares, y Estados Unidos ocupó la segunda posición, con 19.946 millones. Reino Unido y España se situaron a continuación, con 5.658 y 5.643 millones, respectivamente, por delante de Francia, Canadá, Suecia y Suiza.

El liderazgo chino estuvo condicionado por un único megaproyecto. Sin el centro de datos de

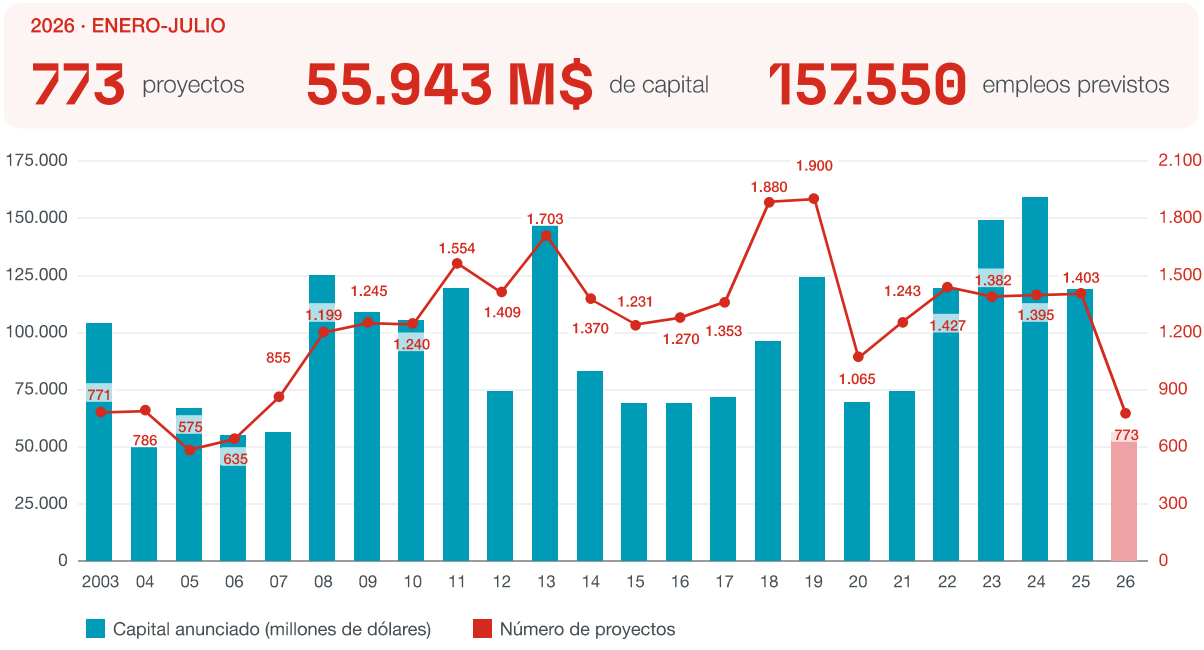
Ceará, el capital chino se reduce a unos 4.175 millones de dólares, por debajo de Reino Unido y España. Europa Occidental vuelve a ser la principal región de origen y Estados Unidos el primer país inversor. El dato de 2025 refleja el efecto de una operación excepcional, no un desplazamiento estructural de los inversores tradicionales. La serie acumulada ofrece una imagen más estable. Desde 2003, Estados Unidos se mantiene como principal origen individual y España como segundo y primer origen europeo.

El cambio sectorial fue uno de los rasgos centrales de 2025. Comunicaciones concentró 48.408 millones de dólares, el 40,8 % del capital anunciado, frente a 13.264 millones en 2024. Energías Renovables ocupó la segunda posición, con 17.581 millones, un 27 % menos. Le siguieron Metales, Alimentación y Bebidas, Transporte y Almacenamiento, Servicios Financieros y Carbón, Petróleo y Gas. La reducción agregada respondió en gran medida a la caída de Carbón, Petróleo y Gas, desde 51.739 millones en 2024 hasta 4.412 millones en 2025.

Entre enero y julio de 2026, fDi Markets registró 773 proyectos *greenfield* recibidos, con 55.943 millones de dólares de capital anunciado y 157.550 empleos previstos. Frente al mismo periodo de 2025, el número de proyectos disminuyó un 4,8 % y el capital un 37,7 %, mientras el empleo aumentó un 18,9 %. El capital medio se redujo de 110,6 a 72,4 millones de dólares. La comparación homogénea refleja una menor escala financiera de los proyectos, sin un retroceso equivalente de su intensidad laboral. La concentración siguió siendo elevada en 2026. México recibió 19.282 millones de dólares, Brasil 13.565 millones y Argentina 9.203 millones. Juntos reunieron el 75,2 % del capital hasta julio. Metales encabezó la distribución sectorial, con 14.748 millones, seguido por productos de consumo, transporte y almacenamiento, comunicaciones y energías renovables. Los cinco mayores proyectos concentraron el 37,2 % del capital. El resultado combina menos capital y más empleo que en el mismo periodo de 2025, con mayor peso de manufactura, logística y proyectos intensivos en empleo.

Gráfico 15

Inversión *greenfield* recibida por América Latina (millones de dólares y número de proyectos), 2003-julio 2026



Nota: 2026 corresponde a enero-julio.

Fuente: fDi Markets.

Cuadro 3

Principales proyectos *greenfield* recibidos, enero-julio de 2026

Empresa	Origen	Destino	Sector	Proy.	CAPEX (mill. $)	Empleos
TikTok	China	Brasil	Comunicaciones	1	40.623	3.000
Vicuña Corporation	Canadá	Argentina	Metales	1	7.000	3.000
MercadoLibre	Argentina	México	Productos de consumo	6	4.895	11.690
		Brasil	Productos de consumo	5	1.081	11.804
		Brasil	*Software* y servicios TI	1	15	124
		Chile	Productos de consumo	2	757	1.270
		Perú	Productos de consumo	1	50	573
		Colombia	Productos de consumo	2	30	670
		Colombia	*Software* y servicios TI	1	2	191
Brazil Iron Mineração	Reino Unido	Brasil	Metales	1	5.700	3.000
Transition Industries	Estados Unidos	México	Energías renovables	1	3.300	1.901
Eternali	Suecia	Brasil	Productos de madera	2	2.695	348
Solar International Core Canada (SICC)	Canadá	México	Farmacéutica	1	2.000	3.000
BP Trinidad and Tobago	Reino Unido	Trinidad y Tobago	Carbón, petróleo y gas	3	1.748	690
Louis Dreyfus Company	Países Bajos	Brasil	Alimentación y bebidas	1	61	227
		Brasil	Energías renovables	1	1.105	309
		Argentina	Alimentación y bebidas	4	515	1.869
GreenYellow	Francia	Brasil	Energías renovables	8	1.337	1.112
		Colombia	Energías renovables	3	289	417
Zijin Mining Group	China	Perú	Metales	1	1.500	2.313
SolGold	Australia	Ecuador	Metales	1	1.500	2.313
BW Energy	Bermudas	Brasil	Carbón, petróleo y gas	1	1.500	515
Ascenty Participações	Estados Unidos	Brasil	Comunicaciones	4	1.455	612
Nestlé	Suiza	México	Alimentación y bebidas	6	1.180	4.686
		Brasil	Alimentación y bebidas	1	91	211
		Panamá	Alimentación y bebidas	1	60	206
		Argentina	Alimentación y bebidas	1	12	43
		Guatemala	*Software* y servicios TI	1	5	59
Novo Nordisk	Dinamarca	Brasil	Farmacéutica	1	1.226	600
Wal-Mart de México y Centroamérica	Estados Unidos	México	Alimentación y bebidas	5	1.168	5.988
		Costa Rica	Alimentación y bebidas	2	9	78
		El Salvador	Alimentación y bebidas	1	8	100
Bulkmatic de México	Estados Unidos	México	Transporte y almacenamiento	9	1.155	3.969
Terra Nova	Reino Unido	México	Comunicaciones	2	698	306
		Brasil	Comunicaciones	1	310	153
		Chile	Comunicaciones	1	133	153
Cemvita	Estados Unidos	Brasil	Energías renovables	1	1.105	309
Cargill	Estados Unidos	Brasil	Energías renovables	1	1.105	309
Lithium Argentina	Suiza	Argentina	Minerales	1	1.097	206
Flex Ltd (Flextronics)	Singapur	México	Componentes electrónicos	2	1.045	5.508
Tata Consultancy Services (TCS)	India	México	*Software* y servicios TI	1	1.044	5.000
Constellation Brands	Estados Unidos	México	Alimentación y bebidas	1	1.000	3.000

Fuente: fDi Markets. *Ranking* por capital anunciado en dólares; datos hasta julio. fDi Markets estima el capital o el empleo cuando la empresa no publica la cifra.

Las adquisiciones sobre activos latinoamericanos aumentan con operaciones de gran tamaño

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresa o activo objetivo en América Latina aumentaron en 2025. La base actualizada de Dealogic registra 524 operaciones por 51.194 millones de dólares, frente a 463 operaciones y 29.244 millones en 2024. El número de operaciones creció un 13,2 % y el importe un 75,1 %. El valor medio pasó de 63,2 a 97,7 millones de dólares, por lo que el aumento refleja tanto una mayor actividad como un desplazamiento hacia operaciones de mayor dimensión.

Los compradores extrarregionales mantuvieron el predominio, mientras las operaciones intrarregionales reflejaron la consolidación de grupos latinoamericanos dentro de la propia región[5]. Brasil fue el principal destino por valor en 2025, con 18.340 millones de dólares en doscientas treinta y siete operaciones, seguido de México, con 12.378 millones en sesenta y tres. Chile, con 4.104 millones, Costa Rica, con 3.861, Argentina, con 2.950, Perú, con 2.845, Colombia, con 2.247, y Panamá, con 1.638, completaron los principales mercados. La distribución dependió en varios casos de operaciones concretas, especialmente en Energía, Minería, Alimentación, Telecomunicaciones y Servicios Financieros.

Las mayores operaciones muestran la lógica de esta entrada de capital. En México destacaron la adquisición por GE Vernova de la participación restante en Prolec GE Internacional y la compra de activos de Iberdrola México por Cox. También sobresalieron la adquisición de las actividades de FIFCO por Heineken y el aumento de participación de Iberdrola en Neoenergia. En otros mercados, las operaciones se dirigieron a minería, energía, banca, transporte y telecomunicaciones (ver cuadro 4).

Por sector del activo adquirido, Electricidad y Energía concentraron el mayor valor en 2025, con 13.890 millones de dólares en cuarenta y cuatro operaciones, seguidas de Informática y Electrónica, con 6.524 millones en noventa y dos, Alimentación y Bebidas, con 5.156 millones en veinticinco, y Minería, con 4.692 millones en treinta y seis. Telecomunicaciones sumó 3.588 millones en quince operaciones, Petróleo y Gas 3.323 en veinticinco y Transporte 3.121 en veintisiete. En Alimentación y Bebidas una sola transacción, la compra de las actividades de FIFCO por Heineken, aporta 3.643 millones. La composición reproduce en la dirección receptora el contraste observado en la saliente. Los activos regulados e intensivos en capital mueven el agregado con pocas transacciones, mientras la base amplia de compras tecnológicas y de servicios aporta un valor medio muy inferior.

Entre los compradores extrarregionales, Estados Unidos ocupó la primera posición en 2025, con 12.416 millones de dólares en ciento tres operaciones, seguido de España, con 8.429 millones en treinta y cuatro, China, con 4.130 millones, Países Bajos, con 4.018, y Luxemburgo, con 2.143. Los grupos con matriz latinoamericana sumaron 10.189 millones en noventa y cinco operaciones, el 19,9 % del valor recibido, con México al frente, con 3.672 millones, seguido de El Salvador, con 2.034, Argentina, con 1.779, y Brasil, con 1.497.

Hasta el 6 de septiembre de 2026, Dealogic registraba 333 operaciones entrantes por 41.250 millones de dólares. En el mismo periodo de 2025 se habían registrado 356 operaciones por 26.990 millones. El valor aumentó un 52,8 %, mientras el número de transacciones disminuyó un 6,5 %. El valor medio pasó de 75,8 a 123,9 millones de dólares, lo que confirma que el repunte depende principalmente de operaciones de gran dimensión. En 2026 destacaron las operaciones sobre Nexa Resources en Perú, SVRE Holdings en Brasil y Grupo Financiero Banamex en México. El acumulado es parcial y no debe anualizarse mecánicamente.

5. Una operación intrarregional se registra como entrada en el país del activo y como salida en el país del grupo comprador; ambos agregados no deben sumarse.

Cuadro 4

Principales adquisiciones transfronterizas en América Latina y el Caribe, 2025-2026

1	**GE Vernova** → Prolec GE Internacional, 50 %	GE VERNOVA	Informática y electrónica	2025	5.275
2	**Cox** → Activos de Iberdrola México, 100 %	COX	Electricidad y energía	2025	4.170
3	**Heineken** → Actividades de FIFCO, 75 %	HEINEKEN	Alimentación y bebidas	2025	3.643
4	**Boliden** → Nexa Resources, 64,68 %	BOLIDEN	Minería	2026	2.811
5	**USA Rare Earth** → SVRE Holdings, 100 %	USA Rare Earth	Minería	2026	2.767
6	**Consorcio Sura-BTG-General Atlantic** → Grupo Financiero Banamex, 24 %	GRUPO SURA / btg pactual / GENERAL ATLANTIC	Finanzas	2026	2.501
7	**Ecopetrol** → Brava Energia, 26 %	ecopetrol	Petróleo y gas	2026	2.275
8	**Iberdrola** → Neoenergia, 30,29 %	Iberdrola	Electricidad y energía	2025	2.202
9	**Grupo Aeroportuario del Sureste** → Companhia de Participações em Concessões, 100 %	ASUR AEROPUERTOS DEL SURESTE	Transporte	2025	2.178
10	**Banco Santander** → Banco Santander (Brasil), 10,14 %	Santander	Finanzas	2026	2.130
11	**Chalco** → Companhia Brasileira de Alumínio, 100 %	CHALCO	Metalurgia	2026	1.917
12	**Canada Pension Plan Investment Board** → Inkia Energy, 50 %	CPP Investments	Electricidad y energía	2026	1.700
13	**Erton Holding** → Grupo Nutresa, 4,03 % adicional hasta el 88,53 %	EH	Alimentación y bebidas	2026	1.556
14	**Visa** → Prisma Medios de Pago, 100 %	VISA	Informática y electrónica	2026	1.500
15	**Prime Infrastructure Capital** → SierraCol Energy, 100 %	PRIME INFRA	Petróleo y gas	2026	1.500

Fuente: elaboración propia a partir de Dealogic. Las quince mayores operaciones anunciadas en 2025 y hasta el 6 de septiembre de 2026, ordenadas por valor total en millones de dólares.

RECUADRO. LA INVERSIÓN SALIENTE EN CRITERIO DIRECCIONAL: BANCOS CENTRALES Y OCDE

El informe utiliza el criterio de activos y pasivos del sexto Manual de Balanza de Pagos, que registra la adquisición neta de activos exteriores y permite medir entradas y salidas con la misma métrica. La comparación de 2024 y 2025 se realiza sobre un perímetro homogéneo de diecinueve países. El criterio direccional reasigna, en cambio, la inversión inversa entre las filiales exteriores y sus matrices. El Manual y la Definición de Referencia de la OCDE recomiendan esta segunda presentación para analizar la motivación inversora.

Los bancos centrales de Brasil y México publican directamente la serie direccional. El Banco de la República difunde la inversión directa de Colombia en el exterior y el Banco Central de Costa Rica concilia ambos criterios. Para Chile se utiliza la serie de la OCDE, cuya continuidad temporal es mayor que la del desglose nacional reciente. Cuando las series han sido revisadas, como en Colombia y Costa Rica, se utiliza el dato nacional más reciente.

La diferencia entre criterios varía por país y por año. En Brasil, la salida direccional apenas se separaba de la de balanza de pagos en 2023, con 26.745 millones frente a 25.147, se redujo hasta 14.813 millones en 2024, el 56 % del registro de activos y pasivos, por el fuerte aumento de la financiación concedida por las filiales exteriores a sus matrices, y volvió a converger en 2025, con 29.376 millones frente a 30.176.

En México se situó en 9.461 millones, frente a 12.979 en activos y pasivos. En Chile, la serie direccional de la OCDE alcanzó 7.324 millones, frente a 8.685. Las publicaciones nacionales más recientes sitúan Colombia en 4.159 millones, frente a 4.825, y Costa Rica en apenas 3 millones, frente a 384. En los cinco casos, el ajuste direccional reduce la inversión exterior registrada en 2025.

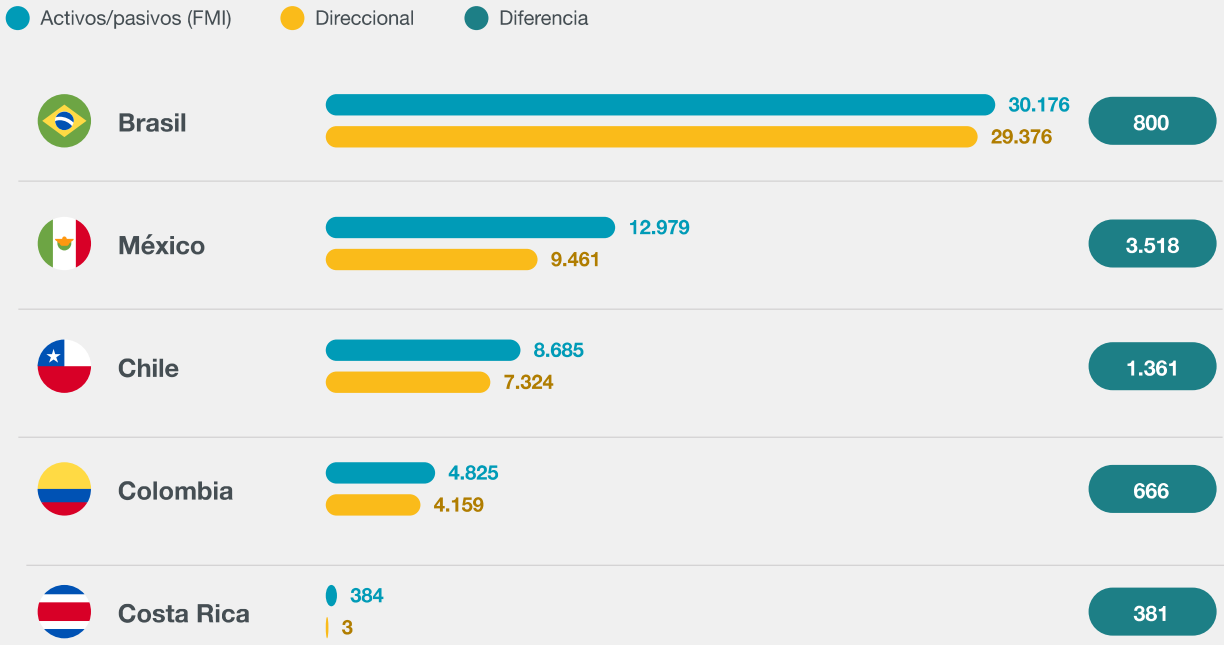
Vista en el tiempo, la relación entre ambas series no es estable. Ambas medidas comparten el ciclo, con caída en 2023 y recuperación posterior, pero la distancia entre ellas oscila e incluso cambia de signo. Para Brasil y México, las dos mayores economías emisoras, la serie direccional equivalió al 51 % de la de activos y pasivos en 2024 y al 90 % en 2025. Para las cinco economías comparadas la proporción de 2025 fue del 88 %. La divergencia se concentra en años y economías concretos, y no constituye una brecha permanente entre criterios.

En Brasil, la serie direccional muestra oscilaciones más acusadas en algunos ejercicios por la financiación intragrupo y la inversión inversa. Estas partidas responden a decisiones de tesorería y pueden cambiar de signo de un año a otro. La diferencia no implica que un criterio sea estadísticamente superior al otro: cada presentación permite observar una dimensión distinta de la inversión directa.

En 2025, la salida direccional de Brasil, México, Chile, Colombia y Costa Rica sumó alrededor de 50.300 millones de dólares, frente a unos 57.000 en criterio de activos y pasivos. La lectura de fondo, una recuperación clara en 2025, se sostiene con ambos criterios, pero la magnitud, y en el caso de Brasil en 2024 el propio perfil anual, dependen del criterio elegido.

Cuadro 5

Salida de IED por país y criterio (millones de dólares), 2025



Total cinco países	Activos/pasivos	Direccional	
	57.049	50.323	6.726

Fuentes: elaboración propia a partir de Banco Central do Brasil, Banco de México, Banco de la República, Banco Central de Costa Rica, Banco Central de Chile, OCDE (FDI main aggregates, BMD4) y FMI (balanza de pagos, criterio de activos y pasivos).

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central de Chile (2026), Estadísticas del sector externo e inversión directa. https://www.bcentral.cl/areas/estadisticas

Banco Central de Costa Rica (2026), Estadísticas del sector externo e inversión directa. https://gee.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/

Banco Central de la República Argentina (2026), Tipos de cambio de referencia, Comunicación A 3500. https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Tipos_de_cambios.asp

Banco Central de Reserva del Perú (2026), Series estadísticas: EMBIG. https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/

Banco Central do Brasil (2026), Estatísticas do setor externo e investimento direto. https://www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticassetorexterno

Banco de la República (2026), Balanza de pagos de Colombia, segundo trimestre de 2026, y series de inversión directa. https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/balanza-pagos

Banco de México (2026), Sistema de Información Económica: balanza de pagos e inversión directa. https://www.banxico.org.mx/SieInternet/

Banco de Pagos Internacionales (BIS) (2026), Central bank policy rates. https://data.bis.org/topics/CBPOL

Banco Mundial (2026), World Development Indicators: producto interior bruto y formación bruta de capital fijo a precios corrientes en dólares. https://data.worldbank.org/

CEPAL (2026), *Capital flows to Latin America and the Caribbean*: 2025 year-in-review and early 2026 developments, LC/WAS/TS.2026/1, Washington, D. C. https://repositorio.cepal.org/handle/11362/89945

Dealogic (2026), bases de datos de mercados de capitales, fusiones y adquisiciones.

fDi Intelligence (2026), fDi Markets, bases de datos de proyectos *greenfield* de entrada y salida de América Latina y el Caribe.

Fondo Monetario Internacional (2026), Balance of Payments Statistics (BOP). https://data.imf.org/Datasets/BOP

Fondo Monetario Internacional (2026), Exchange Rate Statistics. https://data.imf.org/

Fondo Monetario Internacional (2026), International Investment Position Statistics (IIP). Posición de activos de inversión directa, serie anual 2010-2025. https://data.imf.org/

Fondo Monetario Internacional (2026), World Economic Outlook Update: Global Economy in Crosscurrents of War and Technology, julio, Washington, D. C. https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/07/08/world-economic-outlook-update-july-2026

ICEX-Invest in Spain y Secretaría General Iberoamericana (2021), Global LATAM 2021. https://www.investinspain.org/content/dam/icex-invest/documentos/publicaciones/latam-desk/Global%20LATAM%202021.pdf

ICEX-Invest in Spain y Secretaría General Iberoamericana (2022), Global LATAM 2022. https://www.investinspain.org/content/dam/icex-invest/documentos/publicaciones/latam-desk/Global%20LATAM%202022.pdf

ICEX-Invest in Spain y Secretaría General Iberoamericana (2024), Global LATAM 2024. https://www.investinspain.org/content/dam/icex-invest/documentos/publicaciones/latam-desk/Global%20LATAM%202024.pdf

MSCI (2026), índices MSCI Emerging Markets y MSCI Emerging Markets Latin America. https://www.msci.com/indexes

Myers, M. y Á. Melguizo (2026), «New infrastructure: Emerging trends in Chinese foreign direct investment in Latin America and the Caribbean revisited». Documento de trabajo.

OCDE (2026), FDI main aggregates, Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, cuarta edición (BMD4), OECD Data Explorer. https://data-explorer.oecd.org/

Superintendencia Financiera de Colombia (2026), Tasa de cambio representativa del mercado. https://www.superfinanciera.gov.co/

UNCTAD (2026), *World Investment Report 2026*: International Investment in a Turbulent Era, capítulo I y cuadros de anexo 1 y 2. Ginebra. https://unctad.org/publication/world-investment-report-2026

PARTE 1

1.2. Comercio internacional

Paolo Giordano

Economista Principal del Sector de Productividad, Comercio e Innovación del BID

Kathia Michalczewsky

Consultora del Sector de Productividad, Comercio e Innovación del BID

Las opiniones expresadas en esta obra son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del BID, su Directorio Ejecutivo ni de los países que representan. La información incluida en este informe recoge los datos más recientes disponibles en las respectivas fuentes al 9 de octubre de 2026. En la elaboración se utilizaron herramientas de inteligencia artificial generativa como apoyo a la investigación, la programación, la redacción y la revisión editorial. Los autores verificaron y replicaron los códigos y resultados empíricos, validaron íntegramente el contenido del documento y son los únicos responsables del mismo.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que se presentan los datos no implican juicio alguno sobre la condición jurídica de ningún país, territorio, ciudad o zona, ni de sus autoridades, ni sobre la delimitación de sus fronteras. El término «país» se utiliza por conveniencia y comprende también a los territorios y economías para los que se dispone de estadísticas por separado.

RESUMEN EJECUTIVO

- El **comercio exterior de América Latina** atraviesa uno de sus **momentos más dinámicos de la última década**, y lo hace **en un contexto internacional especialmente complejo**, marcado por la reconfiguración de la política comercial, el conflicto en Medio Oriente con las interrupciones en el estrecho de Ormuz y el *boom* de la inteligencia artificial (IA).
- **Las exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe aumentaron un 7,7 % en 2025 y se aceleraron hasta el 19,5 % en el primer semestre de 2026**, por encima del comercio mundial de bienes (6,5 % y 14,5 %, respectivamente). A diferencia de lo ocurrido a nivel global, donde predominó la subida de precios, en América Latina el principal impulso provino de las cantidades.
- Detrás de ese resultado conviven dos motores distintos: **México, que exporta más cantidades** gracias a la demanda estadounidense de equipos para la **infraestructura de la IA**, y **Sudamérica**, que se beneficia sobre todo de **mejores precios de las materias primas**. Las materias primas siguen siendo determinantes —explican el 49 % de las exportaciones regionales y cerca del 74 % si se excluye a México—, pero su bonanza se reparte de forma desigual.
- La mejora de los precios supuso una **ganancia** para la balanza comercial **equivalente al 1,3 % del PIB regional,** concentrada en los **exportadores de petróleo y metales**. Los términos de intercambio mejoraron en Sudamérica, pero se deterioraron en México y Centroamérica, economías de base manufacturera e importadoras netas de energía y alimentos.
- **Estados Unidos se consolida como el principal motor de la demanda externa** (destacando que la participación de la región en las importaciones estadounidenses alcanzó un máximo histórico del 22,1 %), China mantiene un peso históricamente alto (9,5 %) y **la Unión Europea recupera terreno** (5,5 %, aunque por debajo de máximos de 2011).
- La integración regional quedó estancada. El comercio intrarregional creció a menos de la mitad del ritmo de las ventas al resto del mundo, la región se encuentra en un mínimo histórico como origen de sus propias importaciones y **el índice de integración económica retrocedió en 2025**, sin que entrara en vigor ningún nuevo acuerdo entre países de la región.
- Los servicios basados en conocimiento ganan protagonismo. Las exportaciones de servicios crecieron a un ritmo menor que las de bienes, pero los servicios basados en conocimiento pasaron a ser el principal factor explicativo de su expansión, por delante del turismo. Dentro de ellos destacan **las tecnologías de la información y la comunicación**, que **crecieron un 17,4 % en 2025**, lo que apunta a una **inserción internacional menos dependiente de los recursos naturales**.
- De cara al cierre de 2026, los modelos predictivos del BID anticipan que la fase **expansiva de las exportaciones continuará,** en un entorno de volatilidad de precios, incertidumbre geopolítica y riesgos a la baja para el crecimiento global.



A. CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL LATINOAMERICANO

Antes de analizar la coyuntura conviene recordar algunos rasgos estructurales que condicionan la forma en que la región participa en el comercio internacional. El primer rasgo es un grado de apertura comparativamente bajo. En 2024, el comercio de bienes y servicios de América Latina y el Caribe equivalió al 49,7 % del PIB, por debajo del promedio mundial (56,7 %), de Asia oriental y el Pacífico (58,4 %), del África subsahariana (55,7 %), y muy lejos de la Unión Europea (91,6 %)[1]. Entre las grandes regiones, solo América del Norte (28,5 %) y Asia meridional (44,4 %) presentan coeficientes menores. La región se ha abierto en las últimas décadas -el coeficiente era del 36,3 % en 2000 y del 41,4 % en 2010-, pero partiendo de niveles reducidos.

Ese promedio esconde, además, una gran heterogeneidad que anticipa uno de los ejes de este capítulo. Las economías más abiertas son las pequeñas y las estrechamente integradas con Estados Unidos: Nicaragua (99,1 % del PIB), Honduras (91,7 %), El Salvador (85,7 %), Panamá (83,7 %), México (75,4 %) y Costa Rica (69,9 %). En cambio, las grandes economías sudamericanas se encuentran entre las menos abiertas: Brasil (35,6 %), Colombia (36,3 %) y Argentina (27,9 %), con coeficientes inferiores al de China (38 %). Parte de esa diferencia responde al tamaño de las economías, ya que los países pequeños tienden naturalmente a comerciar una proporción mayor de su producto, pero la brecha también refleja décadas de estrategias de inserción distintas.

El segundo rasgo es la elevada dependencia de las materias primas. Esta concentración explica que la evolución de los precios internacionales tenga un impacto directo sobre el valor exportado, los ingresos fiscales y el ciclo económico de buena parte de los países. En 2025, las manufacturas representaron el 48,6 % de las exportaciones de bienes de la región, la minería y la energía el 24,9 % y el agro y los alimentos el 24,1 %[2] (Cuadro 1). Ese promedio, sin embargo, está dominado por una sola economía: en México las manufacturas son el 83,1 % de las exportaciones. Si se lo excluye, la estructura se invierte: minería y energía pasan a explicar el 37,8 % de las exportaciones, el agro y los alimentos el 36,6 % y las manufacturas apenas el 22,3 %. En otras palabras, las materias primas y sus derivados concentran cerca de tres cuartas partes de las exportaciones de la región sin México, frente al 49 % del agregado regional.

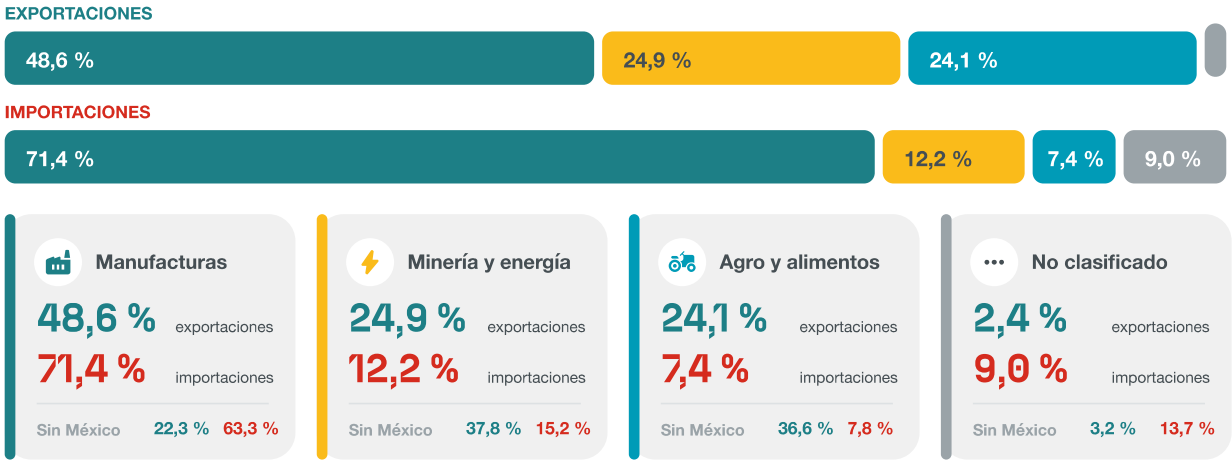
El detalle por grupos de productos ordena esa imagen. Los dos principales rubros exportadores de la región son la maquinaria y los equipos mecánicos, que incluyen los equipos de procesamiento de datos y los servidores (11,9 % del total) y los vehículos y autopartes (11,6 %), ambos concentrados en México, seguidos por los equipos eléctricos y electrónicos (8 %). Los grupos de base primaria aparecen a continuación: cobre (6,5 %), soja y derivados (5,1 %), petróleo crudo (5,1 %) y oro (2,6 %); entre las manufacturas también destacan los instrumentos médicos y de

1. Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial, serie de comercio de bienes y servicios como porcentaje del PIB (NE.TRD.GNFS.ZS). Los agregados regionales corresponden a la clasificación del Banco Mundial. Se toma 2024 como último año con cobertura completa.

2. Elaboración propia a partir de las fuentes oficiales nacionales de 21 países de la región (institutos de estadística, bancos centrales y aduanas), con los productos reagrupados en una clasificación común. Las cifras de enero-junio excluyen a Guyana y Jamaica, cuyas fuentes todavía no publican ese período. Por diferencias de cobertura y de valoración -las importaciones se registran CIF en la mayoría de los países y FOB en Brasil, México, Perú, Paraguay y República Dominicana-, esta muestra no coincide exactamente con los agregados utilizados en el resto del capítulo; por esa razón aquí se presentan únicamente estructuras y contribuciones relativas, y no tasas de variación de los totales. En las exportaciones, un 2,4 % del valor de 2025 no tiene detalle de producto asignable, sobre todo por la confidencialidad estadística que alcanza a cerca del 9 % de las exportaciones argentinas; en las importaciones ese residuo llega al 9,0 %, principalmente porque la fuente chilena no desagrega alrededor del 30 % de las compras y porque Ecuador, Guatemala, Nicaragua y Panamá publican sus importaciones por uso económico. Los totales nacionales de Honduras incluyen la maquila y los de Panamá excluyen la Zona Libre de Colón. Las cifras de 2025 y 2026 son preliminares.

Cuadro 1

Estructura del comercio de bienes por productos de América Latina y el Caribe (porcentaje sobre total), 2025



Nota: El área de cada bloque es proporcional a su peso en el total de cada flujo.

PRINCIPALES GRUPOS EXPORTADOS

#1	Maquinaria mecánica Sin México: 2,1 %	11,9 %
#2	Vehículos y autopartes Sin México: 2,9 %	11,6 %
#3	Equipos eléctricos y electrónicos Sin México: 1,1 %	8,0 %

PRINCIPALES GRUPOS IMPORTADOS

#1	Maquinaria mecánica Sin México: 11,8 %	16,7 %
#2	Equipos eléctricos y electrónicos Sin México: 8,8 %	14,8 %
#3	Vehículos y autopartes Sin México: 7,2 %	8,3 %

Fuente: BID, Sector de Productividad, Comercio e Innovación, con datos de fuentes oficiales nacionales.

precisión (3,1 %), concentrados en Costa Rica, México y República Dominicana. Sin México, el orden se altera por completo: cobre (11,1 %), soja y derivados (9 %), petróleo crudo (8,9 %), oro (4,6 %), frutas y hortalizas (4 %) y mineral de hierro (3,5 %). El litio, pese a la atención que concentra por su papel en la transición energética, representaba todavía el 0,2 % de las exportaciones regionales en 2025. Ese promedio regional esconde, además, pesos muy distintos por país: el litio representa el 2,2 % de las exportaciones de Chile y el 1 % de las de Argentina.

Del lado de las importaciones la estructura es mucho más homogénea entre países. Las manufacturas explican el 71,4 % de las compras externas de la región -el 63,3 % si se excluye a México-, la minería y la energía el 12,2 % y el agro y los alimentos el 7,4 %. Los principales grupos son la maquinaria y los equipos mecánicos (16,7 %), los equipos eléctricos y electrónicos (14,8 %) y los vehículos y autopartes (8,3 %), seguidos por otros productos químicos (6,4 %), plásticos y caucho (5,1 %) y derivados del petróleo (4,4 %). Sin México ganan peso los derivados del petróleo (8,6 %) y los fertilizantes (2,8 %), lo que ayuda a entender por qué el *shock* energético de 2026 encareció la factura importadora de varias economías de la región. Esta descripción deja en claro la asimetría entre exportar recursos naturales e importar bienes industriales en la mayor parte de la región, y participar en cadenas manufactureras en México y Centroamérica que se refleja detrás del patrón de saldos bilaterales.

El tercer rasgo es la coexistencia de dos modelos de inserción. México y, en menor medida, Centroamérica participan en cadenas de producción manufactureras estrechamente vinculadas al mercado estadounidense, de modo que sus exportaciones dependen sobre todo de la demanda de ese país y de su política comercial. Sudamérica y algunas economías

del Caribe, en cambio, se especializan en recursos naturales, con China como destino cada vez más relevante. Esta dualidad hace que un mismo *shock* externo pueda tener efectos opuestos dentro de la región, como se observa en 2026 con la subida de los precios de la energía. Esa dualidad se refleja también en la forma en que la región participa de las cadenas globales de valor. Según la base TiVA de la OCDE, que descompone el valor agregado incorporado en el comercio, en 2022 el índice de participación del agregado de Sudamérica –que cubre 5 países de la subregión y Costa Rica, alcanzó el 36,9 % de las exportaciones brutas, un nivel comparable al de la Unión Europea (34,3 %) o Asia oriental (36,8 %), pero inferior al de la ASEAN (50 %) y al de las economías emergentes más integradas, como Vietnam (60,2 %) o Polonia (56,4 %)[3].

Lo distintivo, sin embargo, no es el nivel sino la composición. En los países de Sudamérica, dos tercios del índice corresponden a la participación hacia adelante (24,6 de los 36,9 puntos): la región abastece minerales, energía y agroalimentos que otros países transforman y reexportan. El componente hacia atrás, que es el que refleja la integración en redes de producción compartida, es uno de los más bajos del mundo: 12,4 % de las exportaciones, frente al 18,7 % de la Unión Europea y al 33,3 % de la ASEAN. La diferencia se concentra en las manufacturas, cuyas exportaciones sudamericanas incorporan un 18 % de valor agregado extranjero, frente al 22 % de la UE, el 38 % de la ASEAN y el 44 % de México. Precisamente México es la imagen espejo de Sudamérica: un 33,8 % de valor agregado extranjero en sus exportaciones y apenas un 9,5 % de participación hacia adelante, el perfil típico de una plataforma de exportación. Entre países, Perú (46,4 %) y Chile (46,1 %) son los más integrados, gracias a la minería, y Argentina el que menos (26,9 %) (Cuadro 2).

El cuarto rasgo es la baja integración regional. Según el índice de integración económica elaborado por el BID, América Latina se encuentra entre las regiones menos integradas del mundo: se sitúa por debajo de Asia y, sobre todo, de Europa en las dimensiones comercial, productiva, física e institucional. La región solo representa alrededor del 13 % de sus propias compras externas de bienes, frente a cifras cercanas al 20 % a comienzos de la década de 2010.

El quinto rasgo son las brechas de infraestructura y conectividad, que encarecen el comercio. En la dimensión física del índice de integración, que refleja la conectividad del transporte marítimo, América Latina alcanza un valor de 0,30, frente a 0,53 en Asia y 0,43 en Europa, y solo supera a África (0,19). Esa brecha se traduce en costos efectivos. La base de datos de costos de comercio de la CESPAP y el Banco Mundial expresa el costo de comerciar entre dos países como un equivalente arancelario, es decir, cuánto encarece el comercio internacional respecto del comercio dentro de cada país[4]. En 2024, el costo no arancelario promedio de comerciar bienes entre dos países de América Latina fue del 192 %, frente al 91 % entre países de la Unión Europea y el 101 % entre economías de Asia oriental. La comparación se mantiene si se acota el cálculo a las seis mayores economías de cada región, lo que reduce el efecto de los países más pequeños y remotos: 111 % dentro de América Latina, 41 % dentro de la Unión

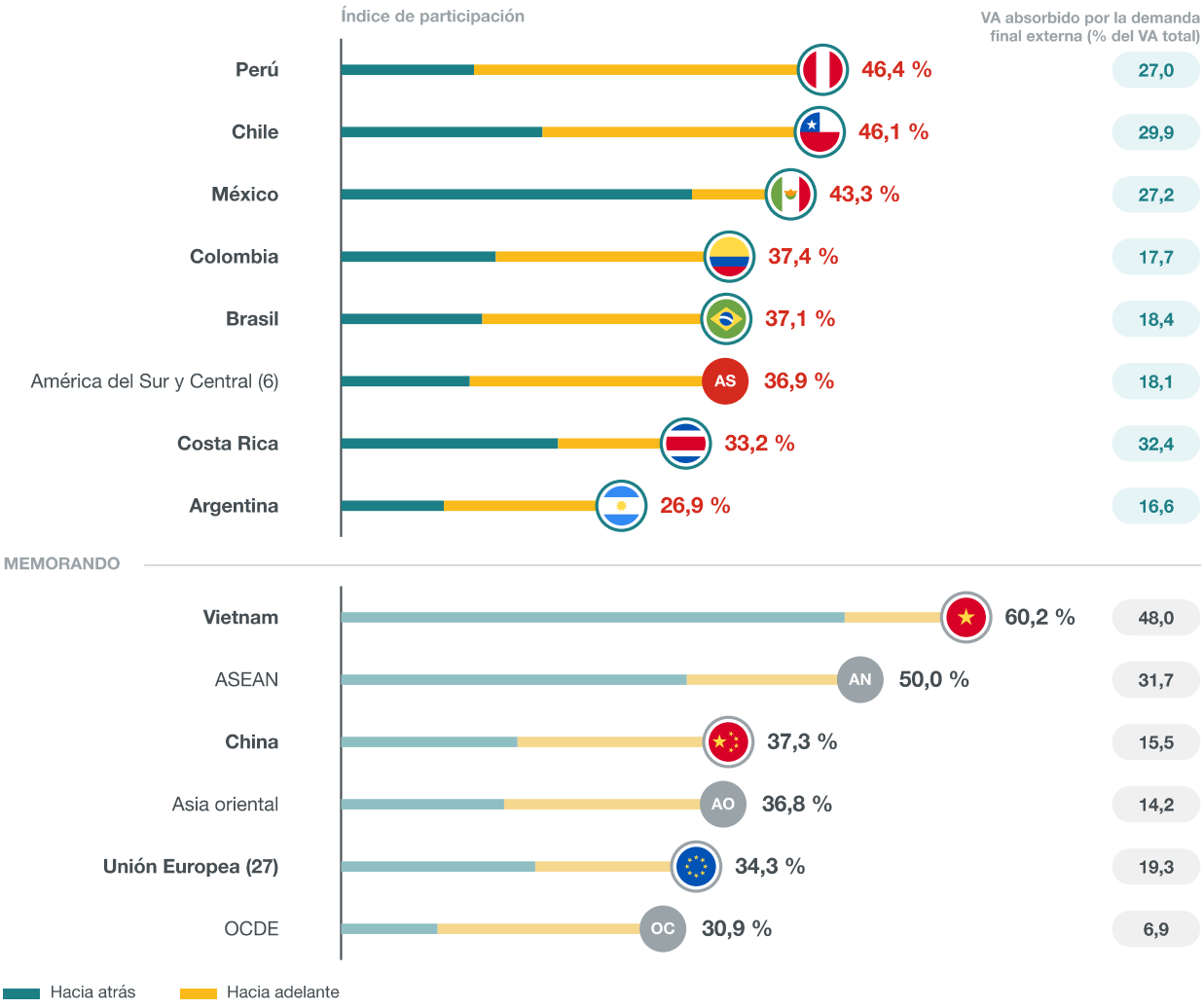
3. OCDE, base Trade in Value Added (TiVA), edición 2025, con datos hasta 2022. La participación hacia atrás mide el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones propias y la participación hacia adelante, el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones de terceros países; ambas se expresan en porcentaje de las exportaciones brutas y su suma es el índice de participación. TiVA cubre solo siete economías de ALC (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú) y el agregado de América del Sur y Central excluye a México, por lo que el comercio intrarregional de valor agregado queda subestimado. Los datos de 2021 y 2022 son estimaciones *nowcast* de la OCDE. Los cocientes están medidos en dólares corrientes, de modo que los precios de las materias primas afectan mecánicamente el contenido de valor agregado extranjero. El índice mide la intensidad de la participación, no la posición en la cadena ni la captura de valor.

4. CESPAP y Banco Mundial, base de datos de costos de comercio, actualización de agosto de 2026; serie de costos no arancelarios para el total de bienes. Los promedios son simples sobre los pares bilaterales con datos disponibles y se toma 2024 como último año con cobertura amplia, ya que la de 2025 es parcial. Los grupos regionales comprenden 26 países de ALC, los 27 de la Unión Europea y, en Asia oriental, los miembros de la ASEAN más China, Japón y la República de Corea. Las seis mayores economías consideradas son Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Perú; Alemania, Francia, Italia, España, Países Bajos y Polonia; y China, Japón, la República de Corea, Indonesia, Tailandia y Vietnam.

Cuadro 2

Inserción en las cadenas globales de valor (porcentaje sobre exportaciones y valor agregado doméstico), 2022

33,8 % de participación **hacia atrás** en sus exportaciones, el perfil de plataforma exportadora



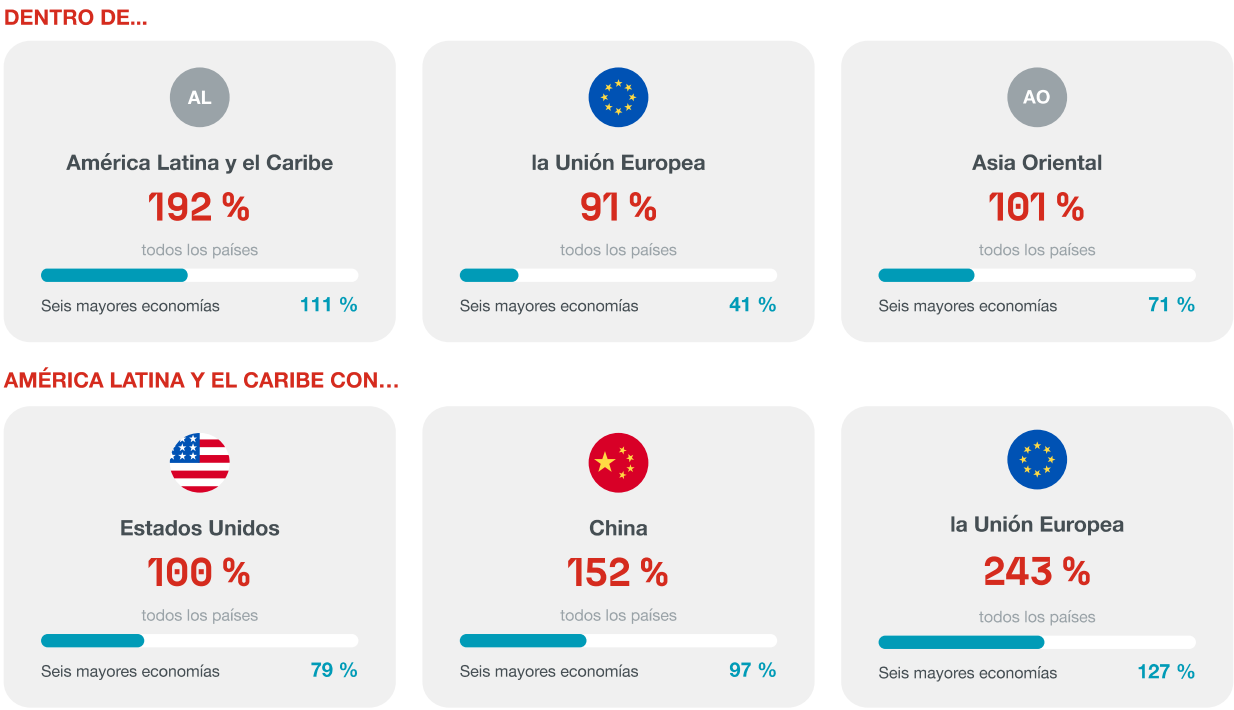
Nota: La participación hacia atrás es el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones propias; la participación hacia adelante, el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones de terceros países. El índice de participación es la suma de ambas. La última columna mide la proporción del valor agregado doméstico absorbida por la demanda final del resto del mundo. El agregado de América del Sur y Central comprende a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y Perú, y excluye a México. Los datos de 2022 son estimaciones *nowcast* de la OCDE.

Fuente: BID, Sector de Productividad, Comercio e Innovación, con datos de la OCDE (base TiVA, edición 2025).

Unión Europea y 71 % en Asia oriental. El dato más elocuente surge de comparar el comercio dentro de la región con el extrarregional. Para esas seis grandes economías latinoamericanas, comerciar con Estados Unidos resulta más barato (79 %) que comerciar entre sí (111 %). Los costos de transporte, logística y trámites operan, en la práctica, como un arancel implícito que penaliza más el comercio con el vecino que el de larga distancia, lo que contribuye a explicar por qué el comercio intrarregional no avanza, como se analiza en la sección C-3 (Cuadro 3).

Cuadro 3

Costos de comercio no arancelarios (equivalente arancelario en porcentaje), 2024



Nota: Promedios simples de los pares bilaterales con datos disponibles para el total de bienes. Las seis mayores economías consideradas son Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Perú; Alemania, Francia, Italia, España, Países Bajos y Polonia; y China, Japón, la República de Corea, Indonesia, Tailandia y Vietnam.

Fuente: BID, Sector de Productividad, Comercio e Innovación, con datos de la base de costos de comercio de la CESPAP y el Banco Mundial.

B. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES EN 2025 Y PRINCIPIOS DE 2026

1. Las exportaciones de bienes crecen por encima del promedio mundial, con México a la cabeza

El período analizado estuvo marcado por una sucesión de *shocks* que alteraron las condiciones de acceso a los mercados. El 2 de abril de 2025, denominado *Liberation Day* por la presidencia de Estados Unidos, se anunció la imposición generalizada de aranceles a los socios comerciales, con una tasa universal y otras recíprocas diferenciadas por país. El índice de incertidumbre de la política comercial, que mide la frecuencia con que la prensa asocia ambos términos, alcanzó entonces un máximo y se moderó durante el resto del año, aunque sin volver a los niveles previos al cambio de la política comercial estadounidense[5]. En febrero de 2026 confluyeron dos acontecimientos de signo contrario. Por un lado, el fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos que limitó la facultad del presidente para imponer aranceles redujo la incertidumbre. Por otro, la escalada del conflicto en Medio Oriente y el cierre del estrecho de Ormuz, por donde transita en torno al 35 % del petróleo crudo y el 20 % del refinado que se comercia por vía marítima en el mundo, generaron un nuevo aumento de la incertidumbre y fuertes presiones sobre los precios de la energía, los fertilizantes y los fletes[6].

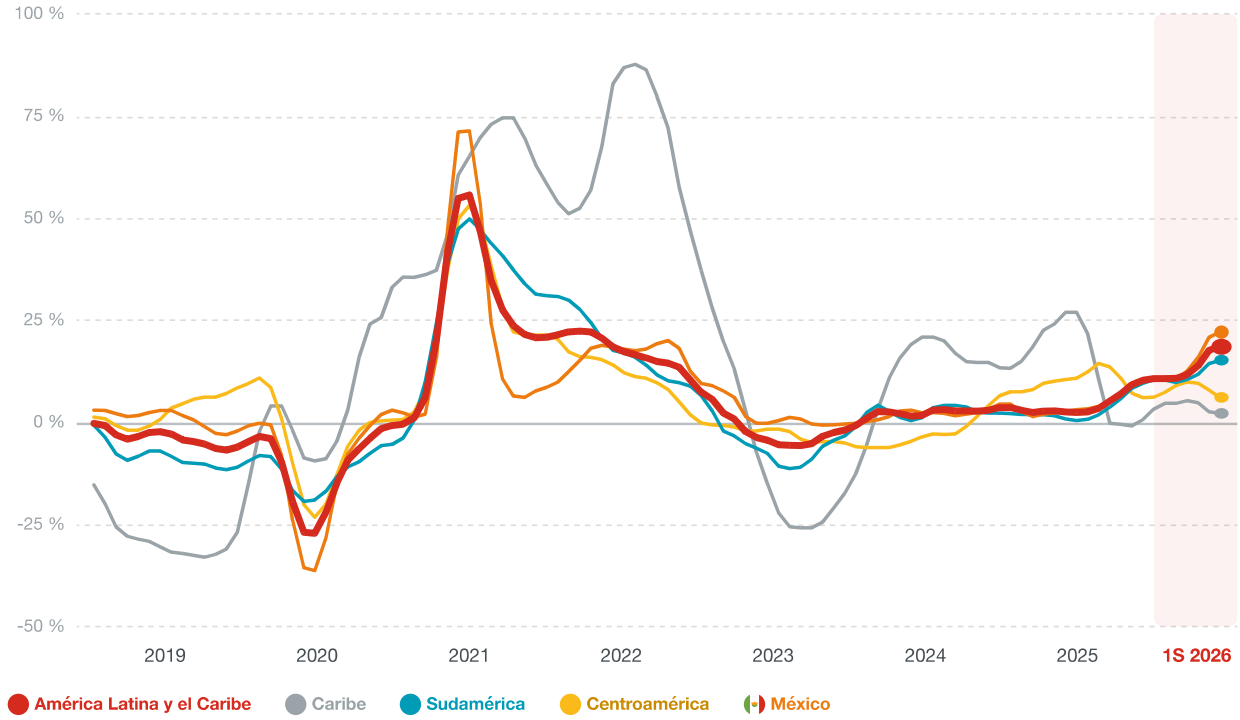
Pese a la incertidumbre global, las exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe crecieron por encima del comercio mundial tanto en 2025 como en el primer

5. El Índice de Incertidumbre Comercial es elaborado por la Federal Reserve Board a partir de una búsqueda automatizada de texto en siete periódicos líderes (Caldara et al., 2020).
6. Banco Mundial (2026).

semestre de 2026. Después de aumentar un 7,7 % en 2025, se incrementaron un 19,5 % interanual en el primer semestre de 2026[7]. En 2025 el desempeño exportador fue impulsado por todas las subregiones; en el primer semestre de 2026 el patrón se volvió más heterogéneo, con una aceleración liderada por México, seguido por Sudamérica y el Caribe, y una desaceleración en Centroamérica (ver gráfico 1).

Gráfico 1

Evolución de las exportaciones de bienes en América Latina y el Caribe (promedio móvil trimestral de la tasa de variación interanual, porcentaje), 2019-1S 2026



Nota: La franja sombreada corresponde al primer semestre de 2026. Los datos de este semestre son preliminares.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de INTEGRA y fuentes nacionales.

La contribución de cada grupo al aumento de las exportaciones del primer semestre de 2026 confirma la coexistencia de dos motores. Las manufacturas aportaron el 51,3 % del incremento regional, la minería y la energía el 39 % y el agro y los alimentos el 7,7 %. Un único grupo, la maquinaria y los equipos mecánicos, explicó el 45,1 % de todo el aumento. Le siguieron el cobre (10 %), el oro (7,4 %), el conjunto de zinc, plomo, estaño y molibdeno (5,7 %), el petróleo crudo (5,3 %), los equipos eléctricos y electrónicos (5 %), la soja y sus derivados (4,3 %) y las piedras preciosas y la joyería (4,3 %). El litio, pese a su

7. A lo largo del capítulo, América Latina (AL) comprende 18 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Centroamérica incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana; Sudamérica comprende a los diez países restantes, excluido México. El Caribe incluye a Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Haití, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago, y su suma con AL conforma el agregado América Latina y el Caribe (ALC). Algunas estadísticas solo están disponibles para AL; en esos casos se indica expresamente. La estimación de las exportaciones de ALC del primer semestre de 2026 se realizó con información de 25 países; para AL la tasa de 2025 fue del 7,6 %.

reducido peso en la canasta regional, aportó el 2 % del aumento. En sentido contrario restaron el cacao, el azúcar, el café y el gas natural, en línea con las caídas de precios. Al excluir a México el cuadro cambia por completo: la minería y la energía explicaron tres cuartos del aumento de las exportaciones del resto de la región, encabezadas por el cobre, el oro y el petróleo crudo, mientras que las manufacturas aportaron marginalmente. Es la traducción, en términos de productos, de los dos motores del período: cantidades manufactureras en México y precios de materias primas en Sudamérica. El detalle por subregiones y países confirma ese contraste.

México protagonizó la mayor aceleración de la región gracias a la demanda estadounidense vinculada a la IA. Sus exportaciones de bienes crecieron un 24,6 % en el primer semestre de 2026, tras un aumento del 7,6 % en 2025 (Cuadro 4). El motor fue la expansión de las ventas manufactureras a Estados Unidos, principalmente de equipos de procesamiento de datos, servidores y componentes electrónicos destinados a la construcción de centros de datos e infraestructura de IA en ese país[8]. Estas exportaciones provienen sobre todo de los polos manufactureros del norte (Coahuila, Baja California, Chihuahua y Nuevo León), que aprovechan su proximidad a Estados Unidos, y de Guadalajara, en Jalisco, especializada en electrónica y *software*. Se trata, por tanto, de una conexión directa entre la región y uno de los principales motores del comercio mundial.

En Sudamérica, los mayores precios de la minería y la energía impulsaron una aceleración exportadora en la mayoría de los países: las exportaciones de bienes pasaron de crecer un 7,2 % en 2025 a un 16,5 % en el primer semestre de 2026. La mayor parte de esa expansión se explica por apenas cuatro grupos de productos: el cobre, el oro, el petróleo crudo y la soja y sus derivados, a los que siguen, bastante más atrás, la plata y otros metales preciosos y la carne bovina. En sentido contrario, el café, el azúcar y el cacao restaron. El detalle por país muestra hasta qué punto cada economía depende de unos pocos productos. En Chile, el cobre explica por sí solo más de la mitad del aumento y el litio aparece en segundo lugar; en Perú, el cobre y el oro concentran prácticamente todo el incremento; en Bolivia, la plata y el oro; y en Paraguay, la soja y sus derivados dan cuenta de casi la totalidad del avance. Brasil, más diversificado, repartió su aumento entre el petróleo crudo, la soja y sus derivados, la carne bovina y el oro, y lo vio parcialmente compensado por las menores ventas de azúcar y café. En Argentina, el impulso provino del petróleo crudo, del complejo de cereales, oleaginosas y aceites y del oro, en línea con el dinamismo de sus complejos petrolero, minero y agroindustrial. En Colombia, las ventas externas se apoyaron en las piedras preciosas y la joyería, que casi duplicaron su valor, y en los productos energéticos. En Ecuador, la expansión del petróleo crudo, el camarón y el banano compensó el desplome del cacao. Y en Uruguay los envíos de carne bovina y soja siguieron creciendo, aunque a menor ritmo.

El crecimiento exportador del Caribe fue elevado, pero estuvo muy concentrado. Se estima que las exportaciones de bienes de la subregión aumentaron un 19,1 % en el primer semestre de 2026, tras un 12,2 % en 2025. El impulso se concentró en Guyana, que representó el 62 % de las exportaciones del Caribe en 2025 gracias al desarrollo de su producción petrolera, y en Surinam, mientras que el resto de las economías caribeñas registraron contracciones en ambos períodos.

Centroamérica fue la única subregión cuyas exportaciones perdieron dinamismo: pasaron de aumentar un 11 % en 2025 a un 8,3 % en el primer semestre de 2026. Los productos que más contribuyeron al crecimiento fueron el oro y las piedras preciosas y la joyería, seguidos por los instrumentos médicos y de precisión y por el complejo de cereales, oleaginosas y aceites. El principal freno vino de los textiles y las confecciones, que restaron una parte considerable del aumento y dan cuenta del retroceso de la maquila textil. El detalle por país refleja esa combinación de manufacturas de precisión, metales y agroindustria.

8. García y Duran-Fernandez (2026).

Cuadro 4

Exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe (miles de millones de dólares y tasas de variación anual), 2025-1S 2026

Mesoamérica — 746,3 — +8,0 %

	2025	VAR. 2025	1S 2026
México	664,8	+7,6	+24,6
Centroamérica (a)	81,5	+11,0	+8,3
Costa Rica	22,7	+13,8	+5,8
El Salvador	6,4	+1,9	+4,1
Guatemala	15,6	+7,1	+4,9
Honduras	12,2	+10,4	+3,7
Nicaragua	8,9	+15,4	+25,7
Panamá	1,3	+36,9	−22,1
República Dominicana	14,4	+11,2	+14,8

Sudamérica — 776,1 — +7,2 %

	2025	VAR. 2025	1S 2026
Argentina	87,1	+9,3	+24,4
Bolivia	9,7	+8,3	+55,0
Brasil	348,3	+3,3	+11,5
Chile	110,4	+11,6	+14,2
Colombia	50,2	+1,3	+14,2
Ecuador	37,2	+7,9	+4,0
Paraguay	11,1	+1,5	+19,5
Perú	91,4	+22,7	+34,0
Uruguay	11,2	+9,3	+3,9
Venezuela	19,7	+0,3	+26,7

Caribe (b) — 37,2 — +12,2 %

	2025	VAR. 2025	1S 2026
Bahamas	0,5	−3,2	+0,7
Barbados	0,2	−6,5	−0,3
Belice	0,2	−13,9	−15,1
Guyana	23,2	+20,8	+28,9
Haití	n.d.	n.d.	n.d.
Jamaica	1,7	−11,6	−10,6
Surinam	3,3	+136,8	+147,2
Trinidad y Tobago	8,0	−16,5	−35,5

PESO DE CADA SUBREGIÓN EN 2025



Sudamérica (miles de millones de US$)	776,1
Mesoamérica (miles de millones de US$)	746,3
Caribe (miles de millones de US$)	37,2

1.559,5 miles de millones de US$

exportados por **América Latina y el Caribe** en 2025

América Latina: 1.522,4

Tasa de variación (%) positiva / negativa

Valores de 2025 en miles de millones de US$.

Notas: n.d.: datos no disponibles. La cobertura geográfica y temporal se detalla en la nota metodológica del Monitor de Comercio e Integración 2026. (a) Los datos de Panamá no incluyen las exportaciones vía regímenes especiales de comercio (REC). (b) Solo se cuenta con datos hasta abril para Jamaica y hasta marzo para Bahamas y Surinam, no se cuenta con datos para Haití. Los agregados del primer semestre 2026 del Caribe y de América Latina y el Caribe resultan de estimaciones con los datos disponibles.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de INTEGRA y fuentes nacionales.

En Costa Rica, los instrumentos y dispositivos médicos explican buena parte del incremento, seguidos por la maquinaria y por los envíos de piña, banano y café. En República Dominicana, la mayor parte del aumento corresponde a las piedras preciosas y la joyería, con el tabaco en segundo lugar y un aporte menor de los productos médicos y de los eléctricos y electrónicos. En Guatemala, el impulso principal provino del complejo de cereales, oleaginosas y aceites y de otros agroalimentos, mientras que el azúcar operó en sentido contrario. En Honduras crecieron sobre todo los metales preciosos, el banano y, en menor medida, el café; y en El Salvador, los equipos eléctricos y electrónicos, el azúcar y otros agroalimentos. En ambos países, sin embargo, la caída de los textiles y las confecciones limitó el resultado. Las exportaciones de Panamá, en cambio, cayeron por un efecto estadístico:

en 2025 se había autorizado la exportación del cobre almacenado en la mina Cobre Panamá, cerrada en 2023, lo que elevó la base de comparación.

2. Las importaciones de bienes también se aceleran, pero menos que las exportaciones

Las importaciones de bienes de América Latina y el Caribe se aceleraron del 6,7 % en 2025 al 12,5 % en el primer semestre de 2026, con aumentos generalizados entre países, salvo en Argentina y Guyana. Como las exportaciones crecieron más, el superávit comercial regional se amplió respecto del mismo período del año anterior, sobre todo por Sudamérica, México y el Caribe, mientras que en Centroamérica aumentó el déficit. Esta aceleración se explica, en parte, por efecto precio: el encarecimiento de la energía y de los costos logísticos elevó los precios de importación de América Latina un 4,6 % en el primer semestre de 2026, después de haber caído un 1,5 % en 2025. El resto responde a mayores cantidades importadas, en buena medida vinculadas a la propia actividad exportadora. Es el caso de México, cuyas importaciones fueron las más dinámicas de la región: crecieron un 22 % en el primer semestre de 2026, tras un 4,4 % en 2025. Dado que buena parte de su producción manufacturera para exportación se ensambla con insumos importados, el aumento de las ventas a Estados Unidos arrastró las compras de bienes intermedios, como equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y maquinaria y equipo especial para industrias diversas, procedentes principalmente de Asia. Esa lógica se refleja en los productos: las manufacturas explicaron tres cuartas partes del aumento de las importaciones regionales, con la maquinaria y los equipos mecánicos y los equipos eléctricos y electrónicos a la cabeza. En México, esos dos grupos concentraron el 64 % y el 21 % del incremento de sus compras, respectivamente.

Centroamérica fue la única subregión donde las importaciones crecieron más que las exportaciones: sus compras externas aumentaron un 8,6 % en el primer semestre de 2026, tras un 5 % en 2025, con subidas en todos los países y compras procedentes principalmente de Estados Unidos y China. En Sudamérica, las importaciones moderaron su crecimiento del 9,5 % en 2025 al 5 % en la primera parte de 2026, con desempeños dispares: Ecuador, Perú, Uruguay y Colombia se aceleraron, mientras que Argentina registró una fuerte contracción (-18,8 %), asociada al ajuste de la demanda interna y a la elevada base de comparación. Las compras sudamericanas procedieron principalmente de China, Estados Unidos y la propia región. En el Caribe, las importaciones crecieron un 18,7 % en 2025 y cayeron un 4,6 % en el primer semestre de 2026, principalmente por la elevada base de comparación de Guyana en mayo de 2025. Por productos, el *shock* energético se nota con claridad en las subregiones importadoras netas de energía: en Centroamérica, los derivados del petróleo y otros energéticos explicaron la mayor parte de la expansión; en Sudamérica, los vehículos y autopartes aportaron un tercio del aumento y los derivados del petróleo un cuarto adicional. Para el conjunto de la región sin México, los vehículos y autopartes y los derivados del petróleo encabezaron el incremento, seguidos por la minería (Cuadro 5).

3. El *shock* de precios de las materias primas

Los precios de las materias primas son una variable esencial para entender la evolución del comercio latinoamericano. Dado el peso de estos productos en la canasta exportadora, especialmente en Sudamérica y el Caribe, sus cotizaciones determinan en buena medida el valor de lo exportado y, por esa vía, los ingresos externos y fiscales de muchos países. Al mismo tiempo, varias economías de la región son importadoras netas de energía, alimentos o fertilizantes, por lo que una subida de precios puede beneficiar a unos países y perjudicar a otros.

El índice general de precios de las materias primas había aumentado un 1,5 % en 2025 y se aceleró hasta el 20,3 % en el primer semestre de 2026, impulsado por los metales y por el *shock* energético[9]. El cierre del estrecho de

9. Según IMF All Commodity Price Index.

Cuadro 5

Importaciones de bienes de América Latina y el Caribe (miles de millones de dólares y tasa de variación anual), 2025-1S 2026

Mesoamérica — 817,8 (+4,5 %)

	2025	VAR. 2025	1S 2026
México	664,1	+4,4	+22,0
Centroamérica (a)	153,7	+5,0	+8,6
Costa Rica	25,1	+6,1	+6,1
El Salvador	17,8	+12,9	+8,8
Guatemala	34,6	+6,5	+10,5
Honduras	20,4	+3,9	+7,8
Nicaragua	11,4	+7,5	+4,6
Panamá	14,2	+1,2	+14,6
República Dominicana	30,2	−0,1	+7,7

Sudamérica — 679,4 (+9,5 %)

	2025	VAR. 2025	1S 2026
Argentina	75,8	+24,7	−18,8
Bolivia	10,1	+1,6	+1,6
Brasil	293,7	+5,7	+4,8
Chile	93,0	+10,4	+4,0
Colombia	70,5	+10,0	+13,6
Ecuador	32,6	+10,7	+17,9
Paraguay	19,1	+11,2	+9,2
Perú	57,3	+11,5	+20,0
Uruguay	12,9	+3,4	+10,2
Venezuela	14,3	−6,2	+11,3

Caribe (b) — 33,2 (+18,7 %)

	2025	VAR. 2025	1S 2026
Bahamas	3,8	+1,5	+2,0
Barbados	2,3	+6,1	+6,2
Belice	1,5	+0,1	+21,7
Guyana	10,2	+41,3	−27,6
Haití	n.d.	n.d.	n.d.
Jamaica	7,5	+3,2	+0,9
Surinam	2,1	+21,5	+6,1
Trinidad y Tobago	5,8	−8,8	+17,3

PESO DE CADA SUBREGIÓN EN 2025



Mesoamérica (miles de millones de US$)	817,8
Sudamérica (miles de millones de US$)	679,4
Caribe (miles de millones de US$)	33,2

1.530,3 miles de millones de US$

importados por **América Latina y el Caribe** en 2025

América Latina: 1.497,2

Tasa de variación (%) positiva / negativa

Valores de 2025 en miles de millones de US$.

Notas: n.d.: datos no disponibles. La cobertura se detalla en la nota metodológica del Monitor de Comercio e Integración 2026. (a) Los datos de Panamá no incluyen las importaciones vía REC. (b) Solo se cuenta con datos hasta abril para Jamaica y hasta marzo para Bahamas y Surinam. Los agregados del primer semestre 2026 del Caribe y de América Latina y el Caribe resultan de estimaciones con los datos disponibles.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de INTEGRA y fuentes nacionales.

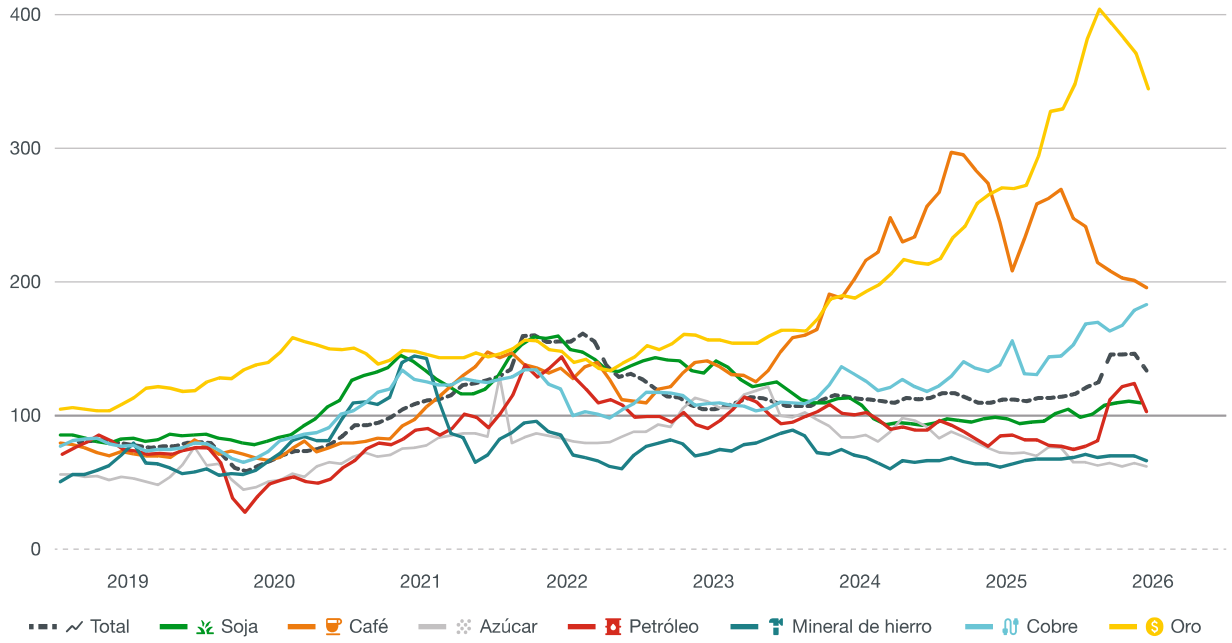
Ormuz provocó disrupciones sin precedentes al afectar a una de las principales rutas del comercio marítimo de energía. Tras caer un 9,1 % en 2025, el índice de precios de la energía[10] aumentó un 18,5 % en el primer semestre de 2026; las materias primas no energéticas[11], que habían crecido un 9,9 %, se aceleraron hasta el 21,6 %. Se espera así un aumento de los precios en el promedio de 2026 que revertiría la tendencia a la baja iniciada en 2022, después del *shock* provocado por la invasión de Ucrania (Gráfico 2).

10. Según IMF Fuel (Energy) Index.

11. Según IMF Non-Fuel Price Index.

Gráfico 2

Precios de productos básicos exportados por América Latina y el Caribe (índice 2010=100), 2019-2026



Nota: El índice total corresponde al índice general de precios de las materias primas del FMI.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de Bloomberg, Banco Mundial y FMI.

El petróleo ilustra bien la magnitud del giro. Tras caer un 14,4 % en 2025, su cotización se recuperó un 20 % en el primer semestre de 2026[12]. A finales de 2025 había alcanzado un mínimo por el aumento de la oferta mundial y la debilidad de la demanda, influida por la adopción de vehículos eléctricos, las mejoras en eficiencia energética y el crecimiento moderado de algunas grandes economías consumidoras, particularmente China. El conflicto en Medio Oriente modificó por completo ese escenario y provocó una crisis energética de gran volatilidad, con precios que alcanzaron su máximo en mayo. Los países miembros de la Agencia Internacional de Energía respondieron con una liberación coordinada de reservas estratégicas[13]. De todas maneras, se proyecta un aumento del precio de la energía en el promedio de 2026, en un mercado más ajustado y con volatilidad persistente.

Por su parte, los metales encabezaron la subida. Su índice de precios[14] aumentó un 23 % en 2025 y se aceleró hasta el 43,7 % en el primer semestre de 2026, con alzas en metales preciosos y básicos. El oro, refugio en contextos de incertidumbre geopolítica y económica, alcanzó un nuevo máximo en febrero de 2026 y su precio promedio creció un 44,1 % en 2025 y un 52,5 % en el primer semestre de 2026. El cobre, impulsado por la transición energética, subió un 14,4 % en 2025 y un 28,6 % en el primer semestre de 2026, por la demanda global, los problemas en minas clave como Grasberg (Indonesia) y El Teniente (Chile) y las interrupciones en las exportaciones de azufre de Medio Oriente, insumo fundamental para el ácido sulfúrico utilizado en la lixiviación del mineral. El litio, tras caer un 24,9 % en 2025 por la sobreoferta en los mercados de minerales críticos, se recuperó un

12. Promedio de las cotizaciones de las variedades WTI, Brent y Dubái.
13. IEA (2026).
14. Según el IMF All Metals Price Index.

81,5 % en el primer semestre de 2026, por los recortes de oferta en Australia y China y la suspensión de las exportaciones de Zimbabue; el níquel pasó de caer un 9,8 % a subir un 15,2 %, tras la reducción de las cuotas de producción de mineral de níquel decretada por Indonesia para 2026. El mineral de hierro mostró una recuperación más acotada (del -6,8 % al 6,5 %) y su precio se proyecta a la baja por la debilidad del sector inmobiliario chino, la moderada actividad de la construcción en los países desarrollados y el aumento de la producción en Australia, Brasil y África Occidental[15].

Los precios agrícolas se continuaron deteriorando, con fuertes diferencias entre productos. El índice de productos agrícolas[16] cayó un 2,1 % en 2025 y se contrajo un 0,9 % en el primer semestre de 2026. La soja pasó de contraerse un 5,7 % a subir un 10,2 %, por el alza de los precios del aceite y las expectativas de reactivación de las compras chinas, en un mercado alterado por las tensiones arancelarias entre Estados Unidos y China que ampliaron el espacio para la oferta sudamericana. El azúcar bajó un 18,2 % en 2025 y otro 22,5 % en el primer semestre de 2026, por la mayor oferta de Brasil e India, los mayores productores mundiales. El café siguió la trayectoria inversa: subió un 25,7 % en 2025 por las perturbaciones climáticas en Brasil y Vietnam, y cayó un 28,2 % en el primer semestre de 2026 por las mejores perspectivas de suministro y la eliminación de los aranceles estadounidenses al café brasileño.

Existe además una diferencia de fondo con el *shock* de 2022. Mientras la guerra en Ucrania afectó directamente a países productores de alimentos, el conflicto actual afecta a los países del Golfo, con un papel indirecto en la producción agrícola a través de los fertilizantes. Sus precios internacionales aumentaron un 11,8 % en 2025 y un 21,9 % en el primer semestre de 2026: por Ormuz transita alrededor del 35 % de los flujos mundiales de urea, más del 25 % del comercio de amoníaco, más del 20 % de los fosfatos y cerca del 45 % de las exportaciones de azufre[17]. Esto plantea un riesgo relevante para la región, ya que Brasil, México y Argentina se encuentran entre los principales importadores mundiales de fertilizantes, y Colombia y Paraguay también son importadores netos: los mismos productores agrícolas que se benefician de mejores precios de exportación enfrentan mayores costos de producción, con presiones a mediano plazo sobre la oferta agrícola y la seguridad alimentaria.

4. Dos motores distintos: México exporta más cantidades, Sudamérica a mejores precios

Descomponer el valor exportado en precios y cantidades permite evidenciar si la región vende más porque produce y exporta más, o simplemente porque cobra más por lo mismo. Los precios de las exportaciones de bienes de América Latina aumentaron un 1,9 % en 2025 y un 6,8 % en el primer semestre de 2026, por debajo de los del comercio mundial (2,1 % y 8,6 %, respectivamente)[18]. La subida se concentró en Brasil, donde los precios pasaron de aumentar apenas un 0,6 % a crecer un 6,3 %, y sobre todo en el resto de Sudamérica, con una aceleración del 4 % al 16,7 %, en línea con su especialización en metales y energía. En México, en cambio, los precios de exportación apenas aumentaron (1 % en 2025 y 2,2 % en el primer semestre de 2026), y en Centroamérica subieron un 4,2 % y un 2,7 %, respectivamente[19].

En términos reales, las exportaciones de América Latina crecieron un 5,5 % en 2025, por encima de la media mundial (4,3 %), con aumentos en todas las subregiones: México y Centroamérica (6,5 %), Brasil (2,7 %) y el resto

15. Banco Mundial (2026b).
16. Según el IMF Agricultural Price Index.
17. FAO (2026a). Índice de precios de fertilizantes del FMI.
18. La descomposición en precios y cantidades considera 18 países de AL para 2025 y 15 países, que representan alrededor del 95 % de las exportaciones regionales, para el primer semestre de 2026. Se excluyen los países del Caribe por falta de datos.
19. Para Centroamérica, en el primer semestre de 2026 se cuenta con datos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana.

de Sudamérica (6,3 %). En el primer semestre de 2026 las cantidades exportadas se aceleraron hasta el 11,9 %, más del doble que el promedio mundial (5,5 %). El impulso provino casi exclusivamente de México (21,9 %), mientras que ganó vigor Brasil (4,9 %) y lo perdió en el resto de Sudamérica (3,3 %) y Centroamérica (6 %). Se configura así una división nítida: el crecimiento mexicano es fundamentalmente de cantidades, vinculado a la demanda manufacturera estadounidense, mientras que el del resto de Sudamérica descansa sobre todo en los precios. Esta diferencia importa para evaluar la sostenibilidad del ciclo: un aumento de cantidades refleja mayor capacidad productiva y demanda, mientras que un aumento de precios de origen geopolítico puede revertirse con la misma rapidez con que apareció (Gráfico 3).

Los términos de intercambio, que miden la relación entre los precios de exportación e importación y constituyen por tanto un indicador directo del poder de compra externo de una economía, mejoraron un 3,5 % en 2025 en América Latina, gracias a la subida de los precios de exportación (1,9 %) y a la caída de los de importación (-1,5 %). Por último cabe destacar que la mejora de los precios de las materias primas se tradujo en una ganancia para la balanza comercial de la mayoría de las economías de la región, estimada en el equivalente al 1,3 % del PIB de América Latina y el Caribe.

Gráfico 3

Precios y volúmenes de las exportaciones de América Latina (tasa de variación anual en porcentaje), 2019-1S 2026



Nota: El año base de los índices es 2015. Los procedimientos de estimación de las series a precios constantes se detallan en la nota metodológica del Monitor de Comercio e Integración 2026.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de INTEGRA, BLS y OPEP.

C. LOS SOCIOS COMERCIALES Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL

1. Los socios comerciales: Estados Unidos gana peso, China se consolida y Europa recupera terreno

La perspectiva de largo plazo muestra hasta qué punto cambió el mapa de socios de la región. Según los registros nacionales de 19 países de América Latina, en 2025 Estados Unidos absorbió el 45,4 % de las exportaciones regionales de bienes, China el 13,4 % y la Unión Europea el 8,9 %. El contraste con el pasado es marcado. En 2000, Estados Unidos concentraba el 59,4 % de las exportaciones regionales y China apenas el 1,2 %; en 2010 esas cuotas eran del 40,2 % y el 7,1 %.

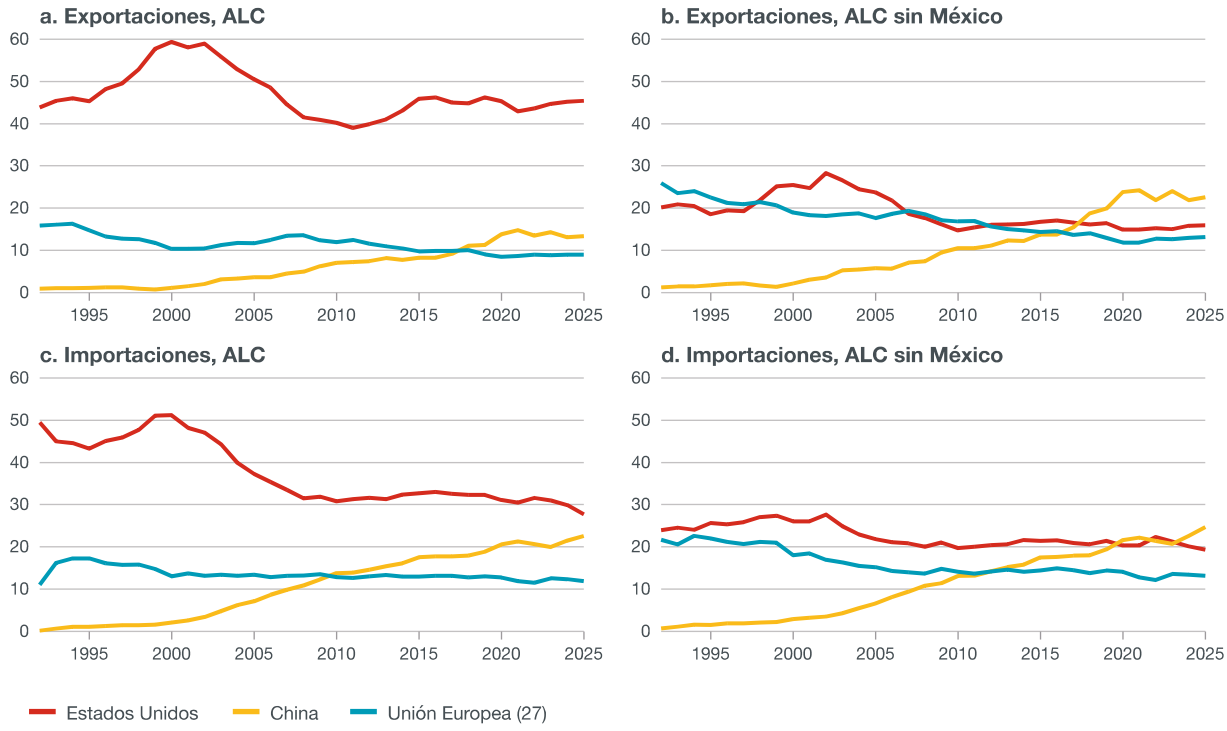
La Unión Europea recibía el 10,3 % de las exportaciones regionales en 2000 y el 12 % en 2010, de modo que su participación actual (8,9 %) es la más baja del período, aunque se recuperó respecto del mínimo reciente.

Del lado de las importaciones el desplazamiento es aún más nítido. La participación de Estados Unidos como proveedor de la región cayó del 51,2 % en 2000 al 30,7 % en 2010 y al 27,6 % en 2025, mientras que la de China pasó del 2,3 % al 14 % y al 22,6 % en los mismos años. La Unión Europea se mantuvo relativamente estable, entre el 12,8 % de 2000 y el 11,7 % de 2025. En un cuarto de siglo, China pasó de ser un proveedor marginal a abastecer casi una cuarta parte de las compras externas de la región, acercándose a Estados Unidos.

El promedio regional está fuertemente influido por México, cuyo comercio se dirige mayoritariamente a Estados Unidos. Si se excluye a ese país, el cuadro cambia de forma sustancial: en 2025, China fue el principal

Gráfico 4

Participación de los principales socios en las exportaciones e importaciones de bienes de América Latina y el Caribe (porcentaje sobre total), 1992-2025

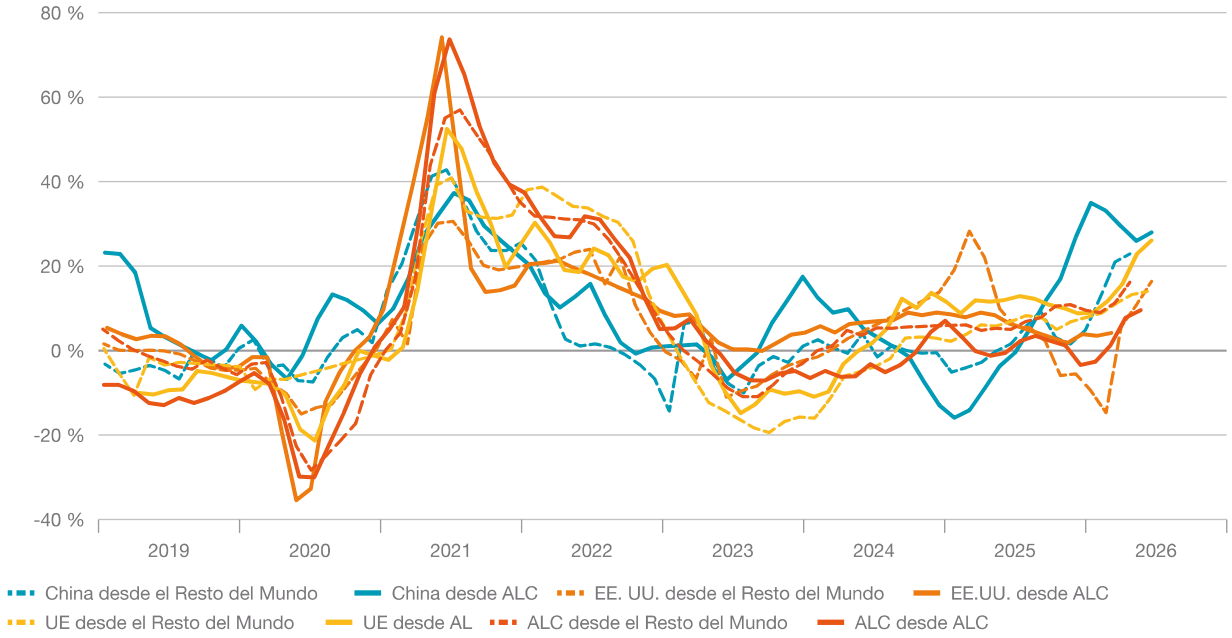


Nota: Muestra constante de 19 países con datos completos en todos los años. La Unión Europea se define como UE-27, sin el Reino Unido, en todos los años. Las series corresponden a lo declarado por cada país de América Latina y el Caribe. Los datos de 2025 son preliminares.

Fuente: BID, Sector de Productividad, Comercio e Innovación, con datos de INTEGRA/INTrade y, para México, del Banco de México.

Gráfico 5

Evolución del valor de las importaciones en economías seleccionadas (promedio móvil trimestral de la tasa de variación interanual, %), 2019-2026



Nota: En los casos de China, EE. UU. y América Latina y el Caribe las importaciones reportadas corresponden al agregado de América Latina y el Caribe, mientras que para la UE corresponden solo al agregado de América Latina.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de fuentes oficiales nacionales.

destino de las exportaciones del resto de la región (22,7 %), por delante de Estados Unidos (16 %) y de la Unión Europea (13,1 %), cuando en 2000 esas cuotas eran del 2,4 %, el 25,5 % y el 18,9 %, respectivamente. También del lado de las compras China (24,8 %) superó a Estados Unidos (19,4 %). El desplazamiento del centro de gravedad comercial hacia Asia es, por tanto, un fenómeno sudamericano más que regional en sentido estricto, y convive con la creciente integración productiva de México con Estados Unidos (Gráfico 4).

Otra forma de medir el desempeño de la región es observar las compras que realizan sus socios desde América Latina, es decir, las exportaciones latinoamericanas vistas desde los registros aduaneros de los países importadores, y compararlas con las que esos mismos socios realizan al resto del mundo.

Esta comparación permite apreciar si la región gana o pierde cuota de mercado[20]. Las compras de los principales socios desde América Latina crecieron más que sus importaciones desde el resto del mundo, lo que permitió a la región ganar participación en la mayoría de esos mercados (Gráfico 5).

Estados Unidos fue el mercado donde la región más ganó participación, hasta alcanzar un máximo histórico. Las compras estadounidenses desde América Latina aumentaron un 5,4 % en 2025, algo por encima de las realizadas al resto del mundo (4,4 %). En el primer semestre de 2026, mientras las importaciones estadounidenses desde el resto del mundo se contrajeron un 3,9 %, las procedentes de América Latina crecieron un 10,4 %. Así, la participación de la región en las importaciones de Estados Unidos pasó del

20. Las cifras de este apartado surgen de los registros de importaciones de Estados Unidos, China y la Unión Europea y, por tanto, difieren de las exportaciones registradas por las fuentes nacionales de los países latinoamericanos que se presentan en el resto del capítulo, tanto por la fuente como por el rezago entre el registro de exportaciones e importaciones.

20,4 % en 2025 al 22,1 % en el primer semestre de 2026, frente a niveles de entre el 18 % y el 19 % a lo largo de la década de 2010. La contracción del mercado estadounidense respondió a la incertidumbre de la política comercial y a la elevada base de comparación generada por las compras anticipadas de 2025. Que la región ganara cuota en un mercado que se contraía refleja una reorientación de las compras estadounidenses hacia América Latina, en buena medida por la integración productiva con México y la demanda de equipos para la IA. La contrapartida es una mayor exposición: una parte creciente del dinamismo regional depende de un único mercado cuya política comercial se ha vuelto más imprevisible.

China mantiene un peso históricamente alto como destino de las exportaciones regionales. Sus compras desde América Latina y el Caribe aumentaron un 6,2 % en 2025, mientras que las procedentes del resto del mundo se estancaron (-0,3 %). En el primer semestre de 2026 ambas se aceleraron con fuerza (30 % y 26,3 %, respectivamente), en un contexto de mayor demanda china de productos de alta tecnología, como semiconductores y componentes para la IA, materias primas agrícolas y mineras e insumos industriales[21].

La participación de América Latina y el Caribe en las importaciones chinas se situó en el 9,5 % en el primer semestre de 2026, ligeramente por debajo del promedio de 2025 (9,8 %), aunque por encima del 9,2 % del primer semestre de 2025[22]. En perspectiva, la cuota regional en China se ubicó en torno al 6,5 % en promedio entre 2010 y 2016 y desde entonces se expandió de forma continua hasta el máximo de 2025. Conviene subrayar la naturaleza de este vínculo: los principales flujos hacia China están dominados por productos primarios, como el cobre de Chile y Perú, el petróleo, la carne bovina, la soja y el mineral de hierro de Brasil, el carbonato de litio y la soja de Argentina o los camarones de Ecuador. Los grupos que explican el grueso del aumento exportador de la región sin México -el cobre, el oro, el petróleo crudo y la soja y sus derivados- son precisamente los que dominan la canasta hacia China, lo que refuerza el carácter primario del vínculo.

La Unión Europea recupera parte del terreno perdido en la última década. Las compras europeas desde América Latina crecieron un 10,8 % en 2025, por encima de las realizadas al resto del mundo (7,1 %), y se aceleraron hasta el 18,9 % en el primer semestre de 2026, también por encima del resto (11,8 %). Al igual que en el conjunto de los países desarrollados, es probable que una parte significativa de esta aceleración responda al efecto precio, en un contexto de fuerte subida de la energía y de los metales preciosos; de hecho, entre los flujos más dinámicos hacia Europa destacan las ventas de oro de Colombia. La participación de América Latina en las compras extracomunitarias de la UE aumentó del 5,3 % al 5,5 %, lo que supone recuperar parte de la caída desde el máximo histórico del 5,8 % en 2011 hasta el mínimo del 4,4 % en 2022. Aun así, el peso de la región en el mercado europeo sigue siendo muy inferior al que tiene en Estados Unidos y en China, lo que sugiere un margen amplio para intensificar los vínculos comerciales y empresariales entre ambas regiones. En este sentido, la entrada en vigor provisional del Acuerdo MERCOSUR-UE en mayo de 2026 podría contribuir a consolidar la recuperación (Recuadro). El perfil de esos envíos sigue siendo, por ahora, mayoritariamente primario: el oro y el complejo agroalimentario, que encabezan el aumento exportador de la región sin México, explican buena parte también del avance hacia Europa, de modo que la recuperación descansa en los mismos productos que impulsan las ventas a China más que en manufacturas.

21. The World Bank (2026).
22. La participación de 2025 está influida por trimestres con cuotas más altas, en particular durante el segundo semestre, por lo que la comparación con el mismo período del año anterior resulta más adecuada.

RECUADRO. EL ACUERDO MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA

El 1 de mayo de 2026 comenzó a aplicarse de manera provisional el Acuerdo Comercial Interino entre el MERCOSUR y la Unión Europea, pilar comercial del Acuerdo de Asociación firmado en enero, tras casi tres décadas de negociación. La liberalización es asimétrica: la UE liberalizó de inmediato el 74 % de su comercio y alcanzará el 92 % de sus importaciones desde el MERCOSUR en diez años, mientras que el bloque sudamericano desgravará el 72 % del intercambio en diez años y el 90 % en quince. Para el MERCOSUR el salto es de escala: su acceso preferencial pasa de mercados equivalentes al 7 % del PIB mundial a cerca del 25 %[23].

Las simulaciones de equilibrio general computable del BID con horizonte a 2040 proyectan efectos expansivos para los cuatro socios[24]. En el escenario de referencia, el PIB aumentaría un 2,7 % en Argentina, un 1,9 % en Brasil y Uruguay y un 1,1 % en Paraguay, y las exportaciones hacia la UE crecerían entre un 11,5 % (Paraguay) y un 23,8 % (Argentina).

Sin embargo, cuando se aísla el componente de acceso a mercados, las ganancias de PIB se reducen a entre el 0,1 % y el 0,3 %: el grueso del beneficio no proviene de la rebaja arancelaria, sino de las reformas complementarias que el Acuerdo puede catalizar. En el plano sectorial, la agroindustria aparece como la principal beneficiaria, mientras que las ramas automotriz, química y textil enfrentarán mayor presión competitiva, atenuada por cronogramas de hasta treinta años y salvaguardias bilaterales.

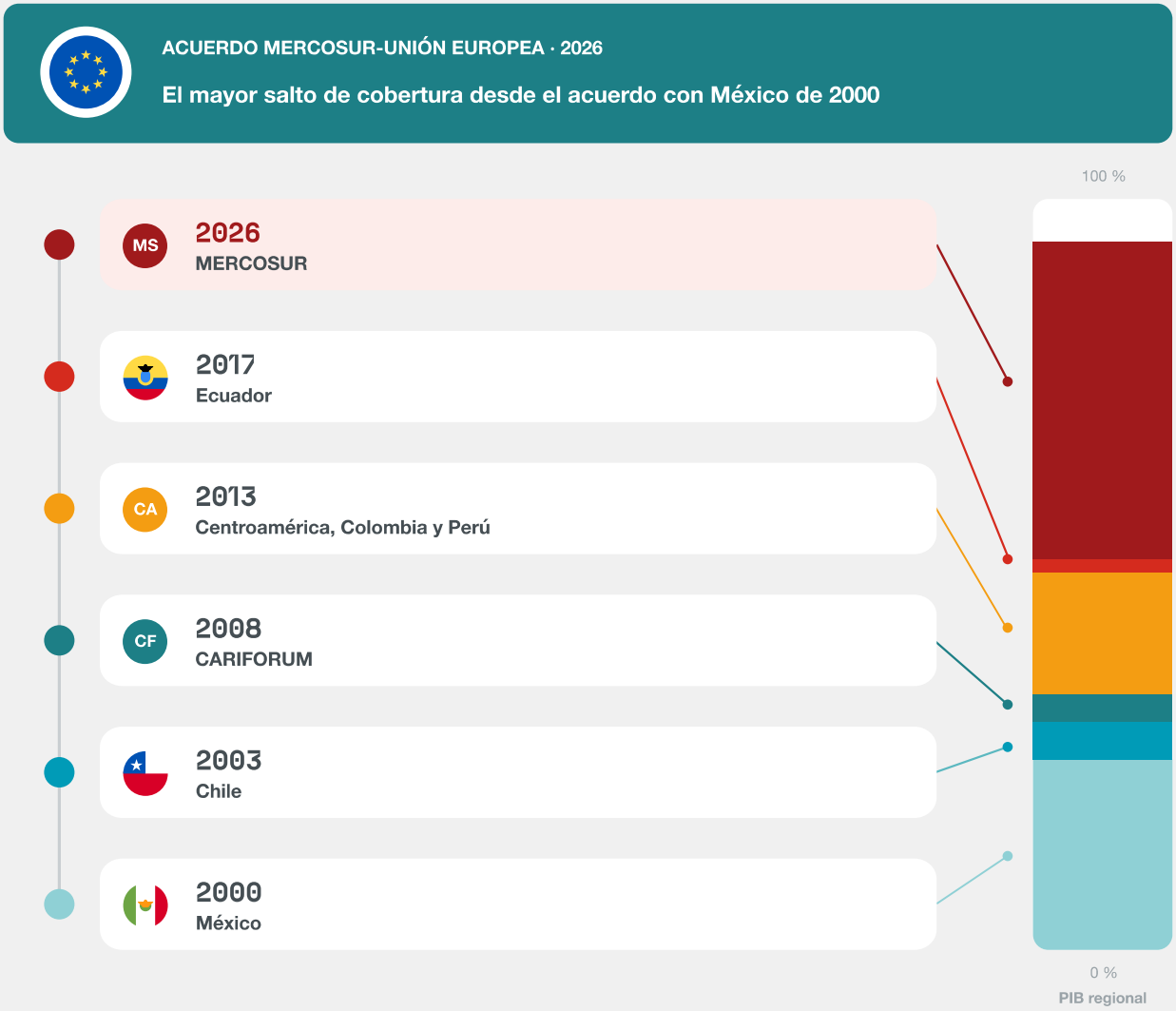
El Acuerdo modifica además el mapa comercial de América Latina. Al compartir un mismo socio con disciplinas similares, se podrían habilitar mecanismos como la acumulación de origen y favorecer la conformación de cadenas regionales de valor, aunque la coexistencia de tratados negociados en momentos distintos plantea el desafío de compatibilizar sus reglas (Gráfico 6).

En síntesis, se trata del tratado más ambicioso alcanzado por el MERCOSUR, cuyos beneficios dependerán de la implementación: la adecuación de los marcos normativos, las capacidades institucionales para administrar el Acuerdo y una estrategia activa de difusión dirigida al sector privado, en particular a las pymes. Para el conjunto de América Latina, abre una oportunidad concreta para avanzar hacia una mayor convergencia de la arquitectura comercial regional.

23. Para un análisis detallado del contenido y los alcances del acuerdo, véase Michalczewsky et al. (2026).
24. Para una evaluación ex ante del impacto económico, véase Cicowiez y Giordano (2026).

Gráfico 6

Cobertura de los acuerdos comerciales de la Unión Europea en América Latina y el Caribe (en porcentaje del PIB regional)



Nota: La altura de cada tramo es proporcional al PIB de los países que se suman. Participación en el PIB de América Latina y el Caribe de 2025 de los países con acuerdos vigentes con la UE, acumulada según el año de entrada en vigor.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación sobre la base de Michalczewsky et al. (2026), Comisión Europea y FMI (WEO).

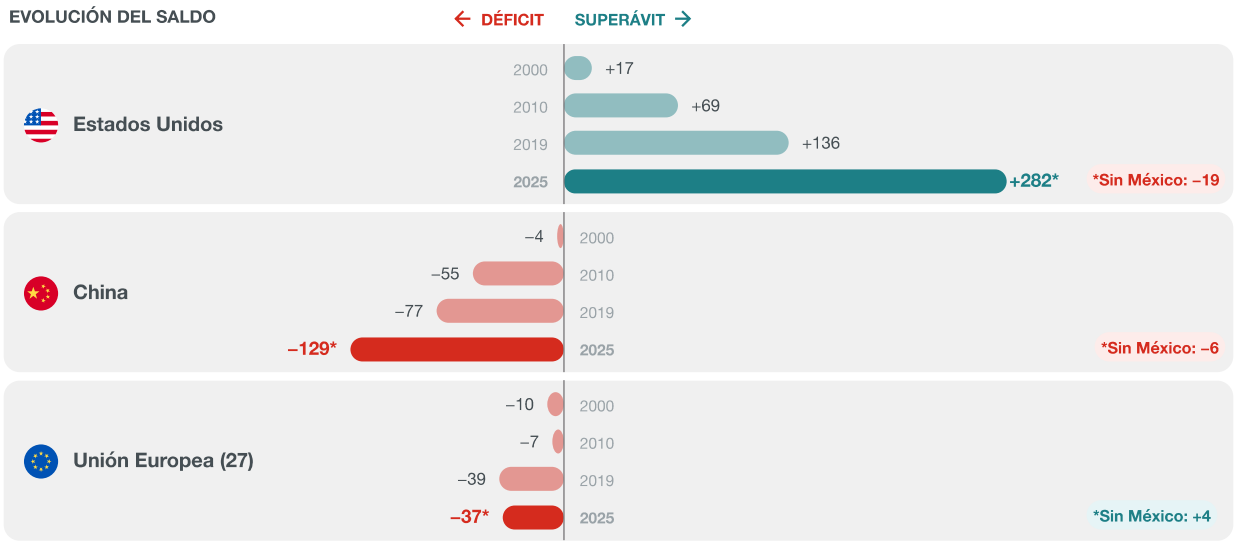
2. Los desequilibrios bilaterales: un superávit con Estados Unidos y un déficit con China

Los saldos bilaterales completan el panorama y muestran que la región combina posiciones opuestas según el socio. En 2025, los 19 países considerados registraron un superávit de 282.000 millones de dólares con Estados Unidos, un déficit de 129.000 millones con China y un déficit de 37.000 millones con la Unión Europea[25] (Cuadro 6). Los tres desequilibrios se han ampliado de forma sostenida: en 2000, el superávit con Estados Unidos era de 17.000 millones y el déficit con China, de apenas 4.000 millones. Sin embargo, esas cifras agregadas describen sobre todo a México. Si se lo excluye, el panorama se vuelve mucho más equilibrado: el resto de la región registró en 2025 un déficit de 19.000 millones con Estados Unidos, un déficit de 6.000 millones con China y un superávit de 4.000 millones con la Unión Europea. México presenta por tanto un elevado peso estadístico, resultado directo de su modelo de integración productiva: importa insumos y componentes, en buena medida asiáticos, y exporta manufacturas al mercado estadounidense.

El comercio con China también es heterogéneo dentro de la región. En 2025 registraron superávit los grandes exportadores de recursos naturales, con Brasil a la cabeza (29.000 millones), seguido por Chile (14.000 millones) y Perú (12.000 millones), mientras que los déficits se concentran en las economías de orientación manufacturera más pronunciada y en las que no cuentan con excedentes mineros o agrícolas de escala: además de México, Colombia (17.500 millones), Argentina (8.200 millones) y los países centroamericanos. La contrapartida de esos superávits es su composición: se sustentan en productos primarios, mientras que las importaciones desde China son mayoritariamente manufacturas. Ese patrón de intercambio -materias primas por bienes industriales- está en el centro del debate sobre el riesgo de desindustrialización asociado

Cuadro 6

Saldo comercial de bienes de América Latina y el Caribe con sus principales socios (miles de millones de dólares), 2000-2025



Nota: Muestra constante de 19 países con datos completos en todos los años. Exportaciones FOB menos importaciones CIF, salvo en Chile, cuyas importaciones se valúan FOB. Los datos de 2025 son preliminares.

Fuente: BID, Sector de Productividad, Comercio e Innovación, con datos de INTEGRA/INTrade y, para México, del Banco de México.

25. Elaboración propia sobre la misma fuente y muestra de países indicadas más arriba. Los saldos se calculan como exportaciones FOB menos importaciones CIF, salvo en el caso de Chile, cuyas importaciones se valúan FOB.

a la relación con Asia. Los datos disponibles permiten documentar el patrón y la magnitud de los desequilibrios, pero no atribuirles por sí solos un efecto sobre la estructura productiva, que depende de factores internos de cada economía. Lo que sí puede afirmarse es que la composición del vínculo con cada socio es muy distinta: con Estados Unidos predomina el comercio de manufacturas dentro de cadenas de producción compartidas, con China el intercambio de recursos naturales por bienes industriales, y con la Unión Europea el saldo es el más equilibrado de los tres.

3. La integración regional no acompaña el dinamismo exportador

El comercio intrarregional se recuperó en el primer semestre de 2026, pero no logró seguir el ritmo de las ventas al resto del mundo y perdió peso. Las exportaciones de bienes de América Latina hacia la propia región representaron el 12,2 % del total en el primer semestre de 2026, 1,3 p.p. menos que en el mismo período de 2025, cuando alcanzaron el 13,5 %[26]. Desde el lado de las importaciones, las compras intrarregionales de América Latina, prácticamente estancadas en 2025 (-0,1 %), habrían aumentado un 5,6 % en el primer semestre de 2026, frente al 13,6 % de las procedentes de fuera de la región. Como resultado, la participación de la propia región en sus importaciones cayó del 13,4 % al 12,7 %, un mínimo histórico, lejos de los máximos cercanos al 20 % de comienzos de la década de 2010. A diferencia de lo ocurrido en Estados Unidos y la Unión Europea, en su propio mercado la región perdió participación frente a los proveedores extrarregionales.

¿Por qué la integración pierde terreno en plena expansión? Los datos apuntan a varias razones. En primer lugar, los dos grandes motores del período, la demanda estadounidense de equipos para la IA y la subida de los precios de las materias primas, favorecen por su propia naturaleza a los destinos extrarregionales: los servidores mexicanos se venden a Estados Unidos y el cobre, el petróleo o la soja se dirigen principalmente a China y otros mercados asiáticos. En segundo lugar, algunos de los principales mercados de la región atravesaron ajustes de demanda, como Argentina, cuya contracción importadora afectó directamente a las ventas de manufacturas brasileñas. En tercer lugar, el marco institucional no ha avanzado: en 2025 no entró en vigor ningún nuevo acuerdo comercial, de inversión ni de doble tributación entre países de la región. Y, por último, opera un factor estructural: como se señaló en la sección 1.1, comerciar dentro de la región cuesta más que comerciar con Estados Unidos, de modo que el sesgo extrarregional no es solo una cuestión de demanda, sino también de costos logísticos.

El índice de integración económica del BID, que resume cuatro dimensiones (comercial, productiva, física e institucional), confirma desde una perspectiva estructural lo que muestran los flujos[27]. En 2025 la integración retrocedió en todas las regiones analizadas: África (-2,8 %), Asia (-0,7 %), América Latina (-0,2 %) y Europa (-1,0 %) (Gráfico 7). En América Latina, la caída respondió a la erosión de las dimensiones física (-2,5 %), por el deterioro de la conectividad marítima, y comercial (-3,3 %), por la menor proporción de exportaciones e importaciones intrarregionales. La integración productiva mejoró un 3,6 %, gracias al mayor peso de los bienes intermedios en el comercio intrarregional, mientras que la institucional permaneció sin cambios. La mayor brecha frente a otras regiones se observa precisamente en esta última dimensión, donde América Latina registra un valor de 0,30, frente a 0,95 en Europa, 0,40 en África y 0,37 en Asia. Por subregiones, la integración con el resto de América Latina y el Caribe retrocedió en el MERCOSUR (-2,4 %), la AP (-2,2 %) y la CAN (-1,8 %), y aumentó en la CARICOM (3,3 %) y en CARD (0,3 %).

En definitiva, la integración regional quedó estancada en una meseta y el dinamismo exportador reciente no se tradujo en una mayor

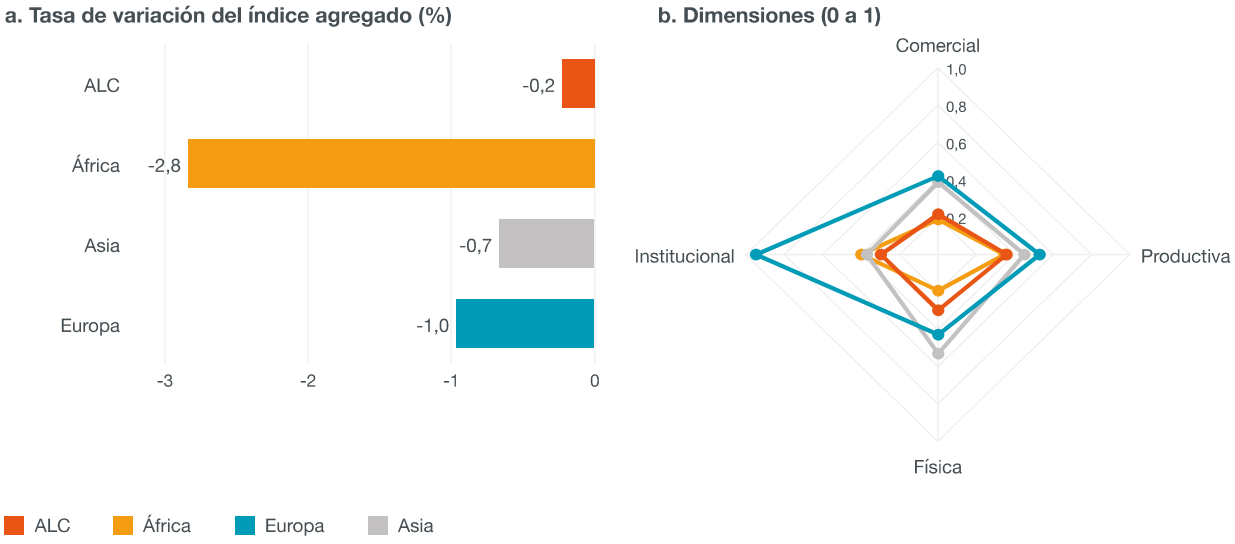
26. El coeficiente del primer semestre de 2026 también es inferior al promedio anual de 2025 (13,6 %).

27. La metodología del indicador se presenta en Giordano et al. (2021).

integración. Dado que las brechas más amplias, la institucional y la física, dependen en gran medida de decisiones de política, existe margen para la acción mediante una agenda que combine infraestructura, convergencia normativa y el aprovechamiento de los acuerdos con socios extrarregionales, como el puesto en vigor recientemente por el MERCOSUR con la UE.

Gráfico 7

Índice de integración económica, 2025



Nota: El índice combina las dimensiones comercial, productiva, física e institucional. La metodología se detalla en Giordano et al. (2021).

Fuente: BID, Sector de Productividad, Comercio e Innovación.

D. SERVICIOS

1. Las exportaciones de servicios crecen menos que las de bienes

Las exportaciones de servicios de América Latina y el Caribe siguieron creciendo, aunque a un ritmo inferior al de las exportaciones de bienes de la región y al del comercio mundial de servicios: aumentaron un 6,2 % en 2025 y un 8 % en el primer trimestre de 2026, frente al 7,9 % y el 10,7 % del comercio mundial de servicios en esos mismos períodos (Cuadro 7). El desempeño fue heterogéneo. En México, el crecimiento se desaceleró del 2,4 % al 1,9 %, y en el Caribe las exportaciones de servicios se contrajeron en ambos períodos (-1,2 % y -0,1 %)[28]. En Sudamérica y Centroamérica, en cambio, se aceleraron en la primera parte de 2026 (del 9,8 % al 10,9 % y del 4,9 % al 9,4 %, respectivamente). El detalle por país muestra que el mayor exportador de servicios de la región es, al mismo tiempo, uno de los menos dinámicos. México encabeza el *ranking*, con 65.800 millones exportados en 2025, seguido por Brasil (54.400 millones), Panamá (20.200 millones), Colombia (20.000 millones), Argentina (18.300 millones) y Costa Rica (18.100 millones); en conjunto, estos seis países concentran alrededor del 71 % de las exportaciones de servicios de América Latina[29].

28. En el caso del Caribe, la tasa del primer trimestre de 2026 corresponde a una estimación con datos de Belice, Surinam y Trinidad y Tobago. Las tasas de los agregados regionales se calculan sobre los países con datos completos en ambos períodos; el primer trimestre de 2026 se calcula con 19 países que representan el 91,2 % de las exportaciones de servicios de ALC de 2024.

29. Elaboración propia con datos del FMI y UNCTAD. Las tasas de los agregados regionales se calculan sobre los países con datos completos en ambos períodos comparados. En el primer trimestre de 2026 no se dispone de datos para Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, Jamaica, Nicaragua y Venezuela.

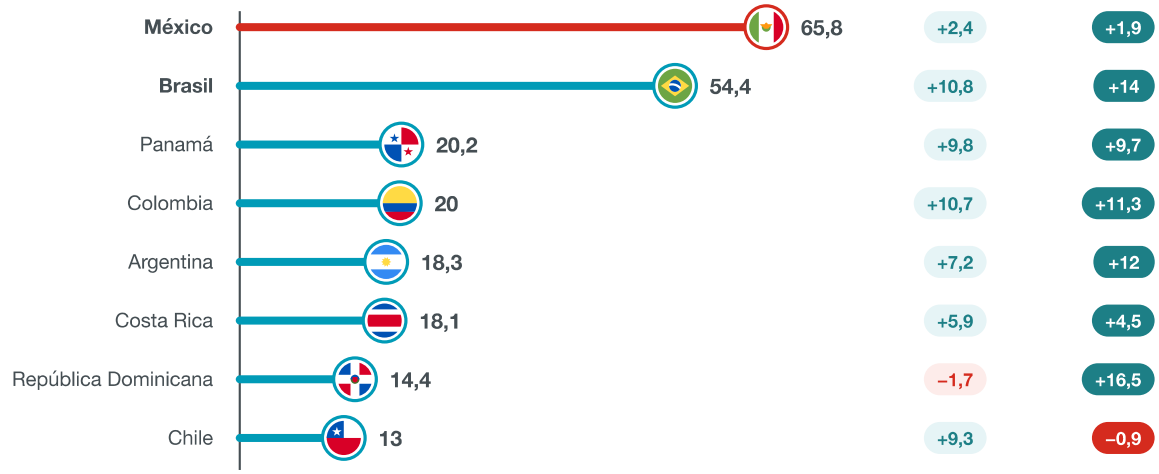
Cuadro 7

Exportaciones de servicios en América Latina y el Caribe (miles de millones de dólares y tasa de variación anual en porcentaje), 2025-1T 2026

278,5 miles de millones de US$
exportados en servicios por **América Latina y el Caribe** en 2025
América Latina: 264,8

	2025	1T 2026
	+6,2	+8

PRINCIPALES EXPORTADORES DE SERVICIOS · 2025



	2025	1T 2026
México	+2,4	+1,9
Brasil	+10,8	+14
Panamá	+9,8	+9,7
Colombia	+10,7	+11,3
Argentina	+7,2	+12
Costa Rica	+5,9	+4,5
República Dominicana	−1,7	+16,5
Chile	+9,3	−0,9

Mesoamérica	Sudamérica	Caribe
134,9	130	13,6
+3,7	+9,8	−1,2
+5,5	+10,9	−0,1

RESTO DE PAÍSES · 2025

Perú	7,6	Guatemala	4,9	Bolivia	1,3	Haití	n.d.
Uruguay	7,4	Ecuador	4,2	Belice	1,2	Venezuela	n.d.
El Salvador	6,2	Honduras	3,9	Trinidad y Tobago	1,2	Barbados	n.d.
Bahamas	5,9	Paraguay	3,7	Surinam	0,2		
Jamaica	5,1	Nicaragua	1,4	Guyana	n.d.		

Nota: las tasas de variación de los agregados regionales se calculan sobre los países con datos completos en ambos años comparados. n.d.: sin datos completos para el período. El 1T 2026 se calcula con 19 países, que representan el 91,2 % de las exportaciones de servicios de América Latina de 2024. Los datos de Bahamas, Guatemala, Nicaragua y Perú son de ONU Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de FMI y UNCTAD.

En 2025, el turismo representó alrededor del 40 % de las exportaciones de servicios de la región, los servicios basados en conocimiento (SBC)[30] un 33 % y el transporte un 17 %.

Dentro de los SBC, el rubro de mayor peso son los otros servicios comerciales (un 23 % del total, 61.000 millones de dólares), seguidos por las tecnologías de la información y la

30. Los servicios basados en conocimiento agrupan los cargos por el uso de la propiedad intelectual; los servicios de telecomunicaciones, informática e información; los servicios personales, culturales y recreativos; y los otros servicios comerciales o empresariales.

comunicación (TIC), con un 8,5 % del total y 23.000 millones de dólares[31]. En 2025 la expansión se apoyó en dos pilares. Los viajes crecieron un 7,5 % y aportaron 3 puntos porcentuales (p.p.) al aumento total, y los SBC crecieron un 9,1 % y contribuyeron con 2,9 p.p. (Gráfico 8). El transporte, en cambio, se contrajo un 3,2 % y restó 0,6 p.p., afectado por las disrupciones en las rutas marítimas. Dentro de los SBC, el rubro más dinámico del año fueron las TIC, con un crecimiento del 17,4 % y una contribución de 1,3 p.p., seguidas por los otros servicios comerciales (7,6 % y 1,7 p.p.). Los servicios financieros también crecieron con fuerza (10,3 %), mientras que los cargos por propiedad intelectual (-5 %) y los servicios personales, culturales y recreativos (-5,5 %) restaron algunas décimas.

En el primer trimestre de 2026 los SBC pasaron a ser el principal factor explicativo de la expansión, con un crecimiento del 11,2 % y una contribución de 3,4 p.p., por delante de los viajes, que crecieron un 7,4 % y aportaron 3,2 p.p. El transporte revirtió su caída (4,5 % y 0,7 p.p.) y destacaron dos rubros menores por su dinamismo: los seguros y pensiones, con un aumento del 30,3 % (0,8 p.p.), y los cargos por propiedad intelectual, con un 27,3 % (0,2 p.p.); los servicios financieros, en cambio, cayeron un 6,5 %. Dentro de los SBC, el motor rotó: los otros servicios comerciales se aceleraron hasta el 13,5 % y aportaron 2,8 p.p., mientras que las TIC moderaron su crecimiento al 5,1 % (0,4 p.p.). El comportamiento de las TIC merece una mención aparte, por su capacidad de capturar nuevas tendencias. Su contribución al crecimiento de las exportaciones de servicios se duplicó, de 0,6 p.p. en 2023 y 2024 a 1,3 p.p. en 2025, año en que fue el rubro de mayor crecimiento de todo el sector. Conviene, no obstante, ser prudente: el rubro representa todavía el 8,5 % de las exportaciones de servicios y en el primer trimestre de 2026 moderó su crecimiento.

Detrás de estas cifras hay dinámicas diferenciadas. Los viajes siguen reflejando el dinamismo del turismo tras la pandemia, mientras que el transporte depende de los costos de fletes y logística. Ambos rubros enfrentan un horizonte más incierto, ya que el conflicto en Medio Oriente y el encarecimiento del combustible podrían afectarlos en lo que resta del año. Los SBC, en cambio, dependen menos de factores físicos y de los precios de los recursos naturales, y están más vinculados a las capacidades humanas y tecnológicas y a la transformación digital de las economías demandantes. Que hayan pasado a ser, aunque por estrecho margen, el principal motor de las exportaciones de servicios es una señal de diversificación de la inserción internacional de la región que va más allá del análisis tradicional centrado en las materias primas.

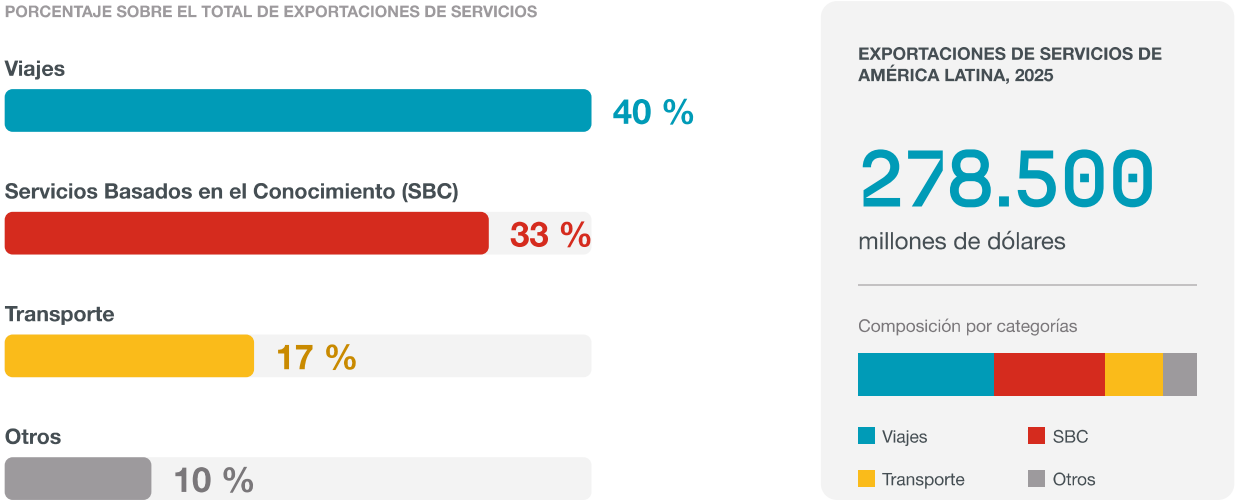
El Monitor de Comercio e Integración 2024 del BID, dedicado precisamente a este sector, permite evidenciar con más detalle quién está detrás de estas exportaciones en SBC, con datos a 2023, los más recientes disponibles con ese nivel de desagregación[32]. Aunque no hay estadísticas que distingan entre empresas grandes y pequeñas, la caracterización del Monitor 2024 permite identificar tres tipos de actores. El primero son los centros de servicios compartidos de filiales de multinacionales, desde los que se exportan servicios de finanzas, recursos humanos, impuestos, compras, atención al cliente, auditoría o consultoría: por un lado, firmas cuyo negocio principal son estas actividades, como KPMG, PwC, Deloitte, EY o Teleperformance; por otro, empresas de otros sectores que localizaron esas tareas en la región para atender a sus filiales, como American Express, JP Morgan, BASF, Exxon, Falabella o LATAM Airlines. Por esa razón, se trata de rubros con un elevado componente de comercio intrafirma. El segundo son las grandes empresas internacionales de informática instaladas en la

31. Las participaciones y las tasas por rubro se calculan sobre la muestra de países con datos desagregados disponibles, que representa alrededor del 97 % de las exportaciones de servicios de ALC en el caso de 2025 y el 92 % de las de 2024 en el caso del primer trimestre de 2026. Por esa razón, el total de la muestra crece algo menos que el agregado regional (5,8 % en 2025 y 7,9 % en el primer trimestre de 2026, frente al 6,2 % y el 8 % del Cuadro 7).

32. Giordano (coord.) (2024).

Gráfico 8

Composición de las exportaciones de servicios de América Latina y el Caribe por rubro (porcentaje del total), 2025



Nota: SBC: servicios basados en conocimiento. Otros: resto de los rubros.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos del FMI.

región, como Accenture, Microsoft, Tata o ThoughtWorks, a las que se suman los centros de procesamiento de datos de firmas como IBM, AWS, Google, Oracle o Microsoft en países como Chile, Colombia, Costa Rica y Panamá. El tercero son las firmas locales y las multilatinas que exportan servicios desde varios países de la región, entre las que el Monitor menciona a Mercado Libre y Globant, ambas de origen argentino, y Stefanini, de Brasil.

Conviene, por último, señalar dos matices que relativizan el optimismo. El primero es que los SBC exportados por la región se concentran en segmentos de intensidad media-baja en investigación y desarrollo, lo que los expone a los aumentos de costos y a los cambios tecnológicos, en particular a la automatización y a la inteligencia artificial. El segundo es que el mercado regional está poco aprovechado: Estados Unidos y, en menor medida, Europa concentran los destinos, y las mayores barreras regulatorias de acceso se encuentran precisamente dentro de la propia región. El análisis empírico del Monitor 2024 identifica como principales determinantes de la competitividad el nivel educativo y la calidad del régimen regulatorio, seguidos por la infraestructura digital, las disposiciones sobre servicios en los acuerdos comerciales y los convenios para evitar la doble imposición. Son, en definitiva, factores de política interna, lo que sugiere que el potencial del sector depende menos de la coyuntura que de las decisiones que adopten los países.

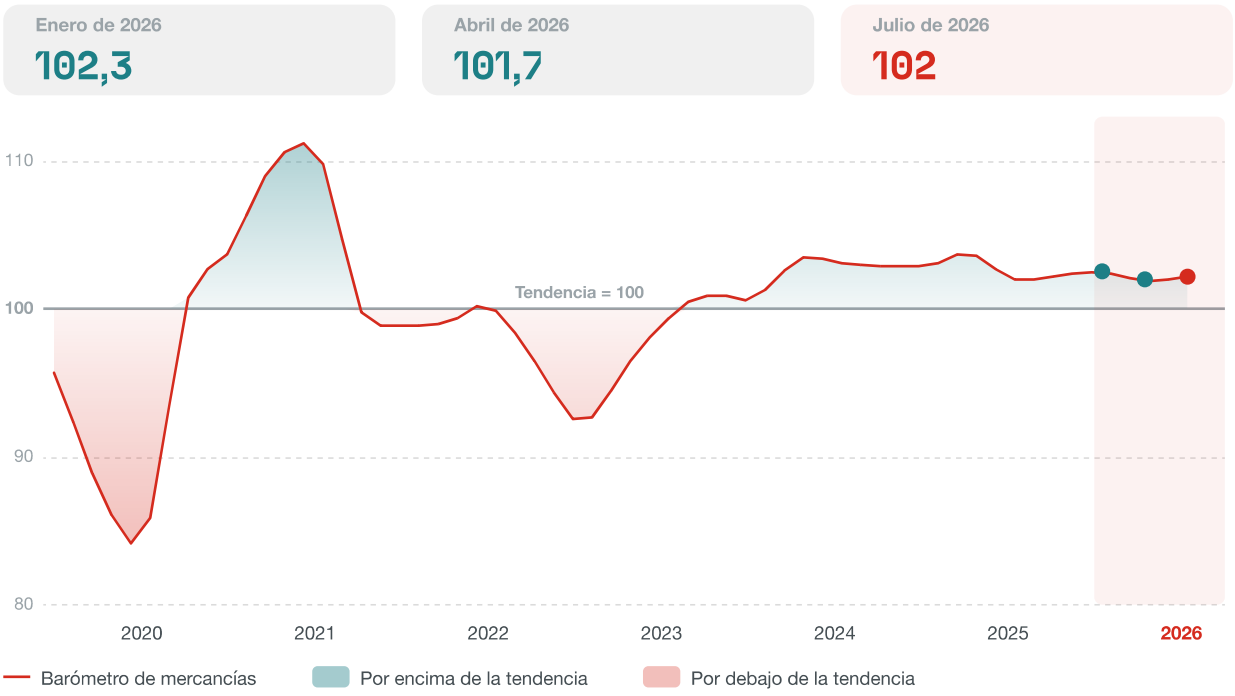
E. PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

1. Perspectivas: la expansión continuará, pero con menor impulso

El escenario más probable es que la expansión continúe, pero con menos impulso: los indicadores adelantados siguen apuntando al alza, mientras que los factores que explicaron el excepcional primer semestre son transitorios o están muy concentrados. En el corto plazo, el Barómetro sobre el Comercio de Mercancías de la OMC, indicador adelantado que anticipa la trayectoria de los flujos comerciales globales y se normaliza en 100 para reflejar la tendencia de mediano plazo, se ubicó por encima de ese umbral durante 2024 y 2025. En enero de 2026 se situó en 102,3, en abril bajó levemente a 101,7 y en julio repuntó a 102, lo que indica que el comercio de mercancías se mantiene por encima de su tendencia[33]. El impacto negativo del conflicto en Medio Oriente habría sido compensado parcialmente por la mayor demanda de componentes electrónicos y otros bienes relacionados con la inversión en IA, cuyo subíndice supera con creces la tendencia, mientras que el de transporte de contenedores se ubicó por debajo (Gráfico 9).

Gráfico 9

Barómetro sobre el comercio de mercancías de la OMC (índice), 2020-2026



Nota: El índice y sus componentes miden el desvío respecto a la tendencia de mediano plazo normalizada en 100.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con datos de la OMC.

Para la región se dispone además de dos instrumentos de predicción específicos elaborados por el BID[34] . El índice líder de las exportaciones (Latin American Trade Leading Index, LATLI) busca anticipar posibles puntos de inflexión en la trayectoria de las ventas externas latinoamericanas. Según su última estimación, el cambio de tendencia registrado a mediados de 2024 se mantendrá: ninguna de las tres variantes del modelo anticipa un punto

34. Para una descripción detallada de ambos indicadores, de los datos y de la metodología de estimación, véase Giordano et al. (2019 y 2021).

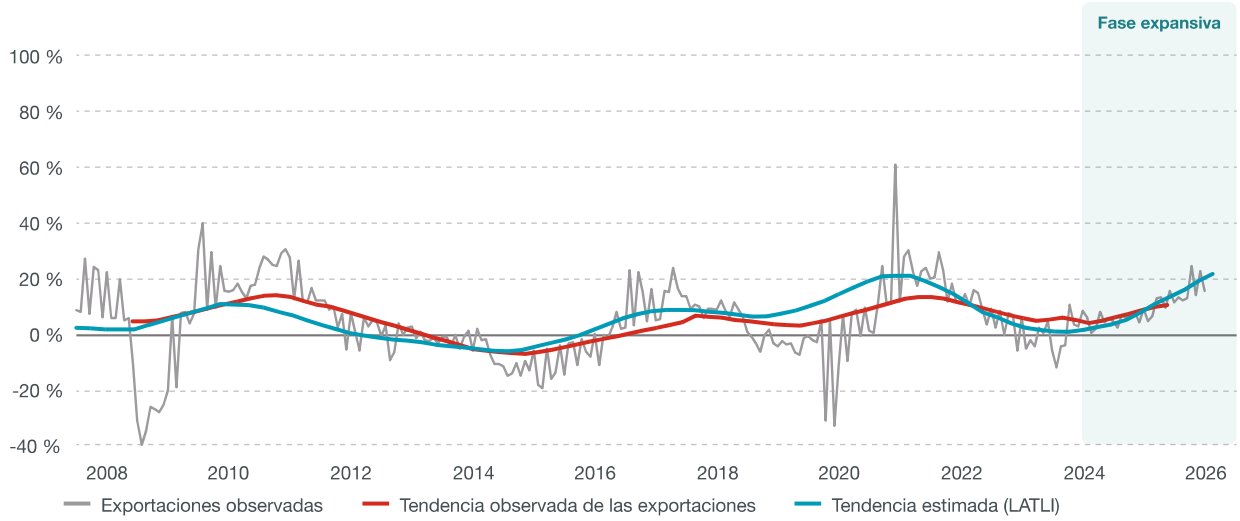
33. OMC (2026c y 2026d).

de discontinuidad en los tres a cuatro meses siguientes a la última observación oficial, de agosto, es decir, hasta como máximo enero de 2027[35] . Las exportaciones de bienes habrían entrado así en un sendero expansivo sostenido tras la desaceleración de 2021-2022 y la contracción de 2023.

Los componentes del LATLI envían, no obstante, señales mixtas. La expansión se ve respaldada por los precios de las materias primas, los contratos a futuro de los productos básicos y el índice de gerentes de compras de Estados Unidos. En cambio, los índices de percepción en México y las exportaciones de automóviles de Brasil y México empeoraron en los últimos meses, lo que podría debilitar el desempeño exportador e introduce incertidumbre en el pronóstico (Gráfico 10).

Gráfico 10

Cambios en la tendencia del valor de las exportaciones de bienes en América Latina (tasa de variación anual e índice LATLI), 2008-2026



Nota: La serie del indicador adelantado presenta exclusivamente la tendencia tras la aplicación del filtro Hodrick-Prescott. La zona sombreada indica la fase expansiva iniciada en 2024.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con estimaciones propias.

El *Latin American Trade Nowcasting Index* (LATNI) permite estimar en tiempo real la variación del valor exportado en los meses para los que aún no hay estadísticas oficiales completas. Sus estimaciones indican que las exportaciones de la región habrían crecido entre un 21,8 % y un 26,4 % en agosto y entre un 25,4 % y un 32,8 % en septiembre, tras aumentar un 26,1 % en julio, lo que confirma que el dinamismo se mantuvo en los meses más recientes (Gráfico 11).

35. El modelo se aplica con diferentes metodologías de ponderación de las variables (componentes principales, promedios simples y mínimos cuadrados ordinarios con restricciones).

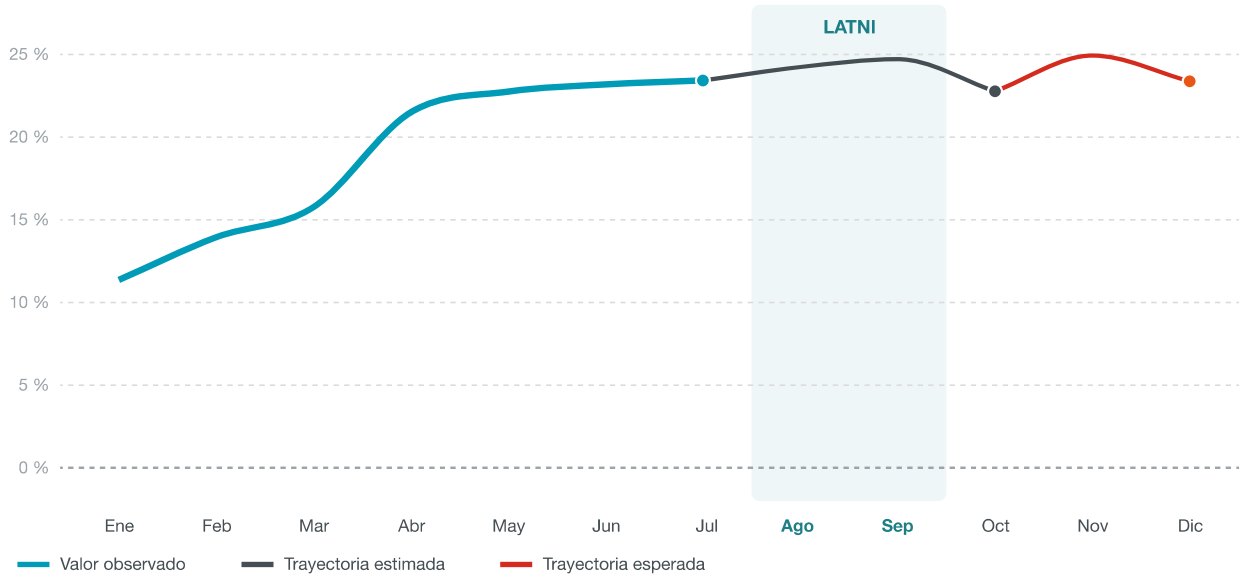
Gráfico 11

Estimación de la variación del valor de las exportaciones de América Latina (promedio móvil trimestral de la tasa de variación interanual, porcentaje), 2026

LATNI · ESTIMACIÓN EN TIEMPO REAL

Agosto de 2026
21,8 % – 26,4 %

Septiembre de 2026
25,4 % – 32,8 %



Nota: La predicción de la tendencia se basa en el índice líder (LATLI) y el valor estimado de la tasa de variación se basa en el modelo de predicción instantánea (LATNI). La trayectoria esperada se construye con base en el arrastre estadístico del nivel estimado para septiembre. El valor esperado asume la ausencia de un impulso extraordinario al crecimiento de las exportaciones.

Fuente: BID Sector de Productividad, Comercio e Innovación con estimaciones propias.

El balance de estas señales permite delinear el escenario más probable para lo que resta de 2026. El comercio de América Latina continuará creciendo sobre una tendencia expansiva que los modelos consideran consolidada, pero es probable que lo haga a tasas más moderadas hacia fin de año. Los factores que impulsaron el extraordinario dinamismo del primer semestre, el salto de los precios de las materias primas derivado del conflicto en Medio Oriente y el ciclo de inversión en infraestructura de IA, son de naturaleza transitoria el primero y concentrados sectorialmente y geográficamente el segundo. La normalización de los precios internacionales, la fragilidad del crecimiento económico global y la inestabilidad de las políticas comerciales y del contexto geopolítico podrían restar vigor a las exportaciones en los próximos meses.

RECUADRO. MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA AMPLÍAN SU INTEGRACIÓN EN UN MUNDO FRAGMENTADO

Valeria Moy
Directora General IMCO México

México fue pionero en la relación económica de América Latina con la Unión Europea. En 1997 se convirtió en el primer país de la región en firmar un acuerdo de asociación con la UE, que entró en vigor en 2000. Desde su primera versión, el Acuerdo Global —y su componente comercial, el TLCUEM— fue novedoso al articular tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio.

El marco contribuyó a profundizar los vínculos económicos. En 25 años, el comercio bilateral de bienes prácticamente se cuadruplicó, de 18.900 millones de dólares en 2000 a 88.200 en 2025. La inversión también adquirió un peso estructural: entre 2015 y 2024, México recibió 88.700 millones de IED de la UE, equivalente a 26 % de la inversión extranjera recibida en ese periodo. España aportó 32.900 millones —37 % del total europeo— y se consolidó como su principal inversionista de ese bloque.

Sin embargo, el acuerdo quedó rezagado frente a la economía mundial. La apertura se concentró en bienes industriales, mantuvo restricciones agroalimentarias y no contempló disciplinas hoy centrales para el comercio y la inversión. México y la UE iniciaron por ello su modernización en 2016. Tras casi una década de negociaciones, el proceso concluyó en 2025 y el Acuerdo Global Modernizado (AGM) se firmó el 22 de mayo de 2026.

La modernización conserva los tres pilares originales, pero amplía sustancialmente su alcance económico. Primero, profundiza la apertura agroalimentaria y eleva a alrededor de 99 % la proporción del comercio de bienes cubierta por la eliminación de aranceles. Segundo, establece un marco común para la protección de inversiones. Tercero, incorpora disciplinas propias del comercio del siglo XXI, como comercio digital, sostenibilidad, anticorrupción, energía y materias primas.

Además, amplía la protección de indicaciones geográficas y abre las compras públicas de 14 estados mexicanos a proveedores europeos. En conjunto, establece nuevas reglas para invertir, producir y participar en cadenas de valor entre México y Europa.

La implementación seguirá una arquitectura en dos velocidades distintas. El Acuerdo Comercial Interino (ACI) permitirá aplicar el componente comercial sin esperar la ratificación del AGM completo: la UE concluyó su proceso interno en julio de 2026 y queda pendiente la aprobación de México a cargo del Senado. El acuerdo integral, que incluye diálogo político y cooperación, requerirá la ratificación de todos los Estados miembros. Esta fórmula permite adelantar los beneficios comerciales mientras avanza la aprobación integral.

El contexto en el que entrará en vigor es muy distinto al de 2016. En la última década aumentaron los aranceles, las políticas industriales y las restricciones comerciales, al tiempo que se intensificó la competencia por tecnologías, minerales e insumos estratégicos. En este escenario, las reglas del AGM sobre inversión, energía, materias primas y cadenas de suministro adquieren una relevancia adicional: la diversificación comercial de ambas partes también se convierte en una herramienta para reducir vulnerabilidades económicas.

Para México, esto significa complementar su integración productiva con Estados Unidos con nuevas fuentes de inversión, tecnología y demanda europea. Para la UE, México ofrece capacidades manufactureras y una posición privilegiada dentro de las cadenas productivas de América del Norte. Y la oportunidad común no se limita a aumentar el comercio bilateral: sectores como electromovilidad, semiconductores y microelectrónica, automatización, manufactura avanzada y tecnologías limpias ofrecen espacios para

conectar capital y tecnología europeos con capacidades productivas mexicanas y cadenas de valor norteamericanas.

Dentro de la UE, España parte de una posición especialmente favorable por la profundidad de sus vínculos empresariales con México. La presencia de empresas españolas en infraestructura, energía, servicios financieros, telecomunicaciones, transporte y servicios digitales coincide con áreas en las que el AGM actualiza las condiciones para la inversión, los servicios y la contratación pública. Para las empresas mexicanas, España ofrece a su vez una plataforma única hacia el mercado europeo.

Aunque las oportunidades del Acuerdo corresponden al conjunto de la UE, la relación México-España tiene un potencial particular para conectar ambos espacios económicos: España aporta un ecosistema empresarial vinculado con América Latina y México una plataforma manufacturera integrada con Estados Unidos y Canadá. El AGM puede facilitar que estas complementariedades se traduzcan en inversiones y cadenas de valor compartidas entre Europa y América del Norte.

La firma, sin embargo, es apenas el punto de partida. México debe convertir el AGM en una agenda de competitividad que facilite la inversión, desarrolle proveedores capaces de integrarse a cadenas europeas y permita que más empresas mexicanas cumplan sus estándares técnicos y regulatorios. Para Europa, el reto será traducir las nuevas reglas en proyectos productivos que desarrollen capacidades y vínculos locales. El éxito del acuerdo no deberá medirse únicamente por cuánto aumente el comercio, sino por cuánto contribuya a diversificar la estructura productiva, incorporar tecnología y generar cadenas de mayor valor agregado para ambos lados del Atlántico.

RECUADRO. AMÉRICA DEL NORTE EN TIEMPOS CONVULSOS: T-MEC Y DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL

Oscar Ocampo
Director de Desarrollo Económico del IMCO

Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, la integración económica de América del Norte fue la apuesta central de desarrollo económico de México. Durante este periodo, el país pasó de exportar alrededor de 52 mil millones de dólares en 1993 a un récord de 665 mil millones en 2025, y Estados Unidos se consolidó como destino de más de 80 % de esas ventas. Anclar su destino al de los socios norteamericanos permitió al país sofisticar su economía y consolidarse como una plataforma de exportación clave para el comercio global a partir de la integración de las cadenas de producción. Esta es una realidad estructural que por más de tres décadas ha definido la economía regional. En 2020, el TLCAN fue sustituido por el Tratado México-Estados Unidos-Canadá, que actualizó sus disciplinas e incorporó una revisión conjunta obligatoria al cumplirse seis años de su entrada en vigor.

El anuncio del gobierno estadounidense de no renovar por 16 años más el Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) y las tensiones Estados Unidos-Canadá no cambian esta condición de interdependencia. En la primera revisión conjunta del tratado, celebrada el 1 de julio de 2026, Estados Unidos no aceptó extenderlo «en su forma actual» y condicionó la renovación a corregir lo que considera deficiencias del acuerdo y a reducir sus déficits comerciales con sus socios. El T-MEC sigue vigente, pero queda sujeto a revisiones anuales –la siguiente, prevista para 2027–, que más bien se han convertido en una negociación permanente, y expiraría en 2036 si no se logra la extensión.

Al cierre de agosto, los datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos revelan que México tuvo una participación de mercado de 16,1 % en las exportaciones estadounidenses y 17,4 % en sus importaciones. Canadá se mantiene en segunda posición con 14,4 % de participación en las exportaciones y 11,2 % en las importaciones.

Las pláticas entre los gobiernos mexicano y estadounidense –con la eventual integración de Canadá en caso de resolver el *impasse* del gobierno de Carney con la administración Trump– deberán desenredar dos nudos esenciales para lograr la extensión: llegar a un acuerdo en materia arancelaria y pactar un T-MEC que mantenga los principios de simetría entre las partes y universalidad en su alcance. Esto es una carrera de resistencia, no de velocidad.

El acceso relativamente preferencial de México al mercado estadounidense, que se deriva del propio T-MEC –las exportaciones que cumplen sus reglas de origen, alrededor de 80 % del total, han quedado exentas de los aranceles generales impuestos por Washington desde 2025–, con un arancel implícito de 3,2 % en agosto de 2026 abre una ventana de oportunidad para aumentar la presencia mexicana en sectores de alto valor agregado relacionados con la revolución digital, como electrónicos, computadoras, servidores y otros equipos para centros de datos e inteligencia artificial. En otros sectores el panorama es menos favorable: la industria automotriz, el acero y el aluminio enfrentan aranceles específicos bajo la Sección 232 de la legislación comercial estadounidense, cuya eliminación es una de las prioridades de México en la negociación.

Esto no es un escenario hipotético. La seguridad económica de la región tiene como condición indispensable aprovechar las capacidades complementarias de los tres socios. La evolución tecnológica cambia el panorama de la seguridad económica regional. México, con una capacidad instalada relevante en términos de electrónicos y computadoras, ha tenido un éxito importante en estos segmentos. Se estima que en 2025 México fue el origen de 25 % de todas las importaciones que hizo Estados Unidos relacionadas con la inteligencia artificial. Únicamente Taiwán tiene ese nivel de peso en este sector (25 %).

Al margen de lo que se negocie en el T-MEC, hay factores internos que deben mejorarse para sacarle mayor provecho. En este entorno el reto para México es aprovechar a cabalidad la ventana de oportunidad que representa este cambio estructural de la economía mundial. Ello requiere acelerar las inversiones en energía (suministro eléctrico y gas natural) y en logística (carreteras, puertos, vías férreas de carga y aeropuertos), así como apostar por el talento y la certidumbre.

Este último aspecto, que tampoco depende del texto del tratado pero sí condiciona su aprovechamiento, se ha visto mermado por una serie de decisiones internas –cambios en el poder judicial y reguladores económicos– y factores externos –incertidumbre comercial con Estados Unidos– y representa un desafío en términos de enviar señales de predictibilidad en un entorno cambiante e incierto.

Además de las disciplinas del T-MEC, y de la urgencia de mejorar distintos desafíos internos para aprovecharlo a cabalidad, como la energía o la certidumbre regulatoria, otro factor a destacar es la apuesta por la diversificación de mercados más allá de América del Norte. Para que la diversificación rinda frutos, México debe apostar por enviar mensajes de compromiso con el Estado de derecho en sus arreglos económicos. La reciente modernización del Acuerdo Global con la Unión Europea adquiere una relevancia adicional desde este ángulo, derivado de su novedoso sistema de protección de inversiones. Aunado a ello, la diversificación comercial con socios comprometidos con el comercio internacional basado en reglas refuerza la posición de México frente a América del Norte, no la sustituye.

La estrategia que México necesita descansa, entonces, en dos pilares complementarios: profundizar su integración en América del Norte a través del T-MEC y diversificar sus exportaciones e inversiones, en particular hacia la Unión Europea. Esa doble apuesta – profundizar en América del Norte y diversificar en el margen con tratados comerciales de vanguardia como la modernización del Acuerdo Global– se encuentra en momentos distintos. A pesar del ruido político, las exportaciones mexicanas han roto récords, pese a un entorno más restrictivo y a sectores golpeados como el automotriz o el acerero. Los frutos de la diversificación con Europa, en cambio, son todavía una promesa a más largo plazo, condicionada en no menor medida a que México sostenga la credibilidad institucional que el mecanismo de protección de inversiones demanda.

RECUADRO. EL ACUERDO PROVISIONAL ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MERCOSUR: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA BRASIL

Armando Castelar Pinheiro
Profesor del Instituto de Economía de la UFRJ y de FGV Derecho Rio

Además de compartir las mismas herencias culturales, fruto de la colonización europea de América Latina, la Unión Europea (UE) y MERCOSUR tienen en común la principal motivación para su formación: la visión de Montesquieu y de otros ilustrados de que el comercio es un camino hacia la paz, al sustituir las pasiones por los intereses y crear interdependencias mutuas, que prosperan con mayor éxito cuando todos actúan de forma recíproca y civilizada. Por supuesto, también ayudaron las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), al permitir a los países miembros de acuerdos de libre comercio no seguir, en ese caso, la regla de la nación más favorecida, lo que hizo posible alcanzar cierto grado de liberalización comercial sin tener que abrir por completo sus economías[36] .

Tantos elementos en común serían, por sí solos, una buena razón para que la UE y MERCOSUR negociaran una mayor integración de sus economías, como comenzaron a hacer en los 2000. También contribuyeron otros factores, como el fracaso de la OMC a la hora de avanzar en negociaciones multilaterales de liberalización comercial, lo que llevó a una búsqueda más intensa de acuerdos bilaterales. Sin embargo, más importante aún es el hecho de que ambos bloques mantienen desde hace bastante tiempo una fuerte integración en su comercio exterior y en la inversión cruzada.

En particular, la UE es el segundo principal socio de MERCOSUR en el comercio exterior de bienes, solo por detrás de China, cuya preeminencia es, sin embargo, relativamente reciente, mientras que MERCOSUR es, según la misma métrica, el décimo mayor socio de la UE.

En 2025, los países de MERCOSUR exportaron a la UE 56.100 millones de euros, frente a exportaciones de la UE a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay por valor de 53.300 millones de euros. Como sugieren estas cifras, se trata de una relación comercial relativamente equilibrada, con un saldo medio anual en el quinquenio 2021-25 de 1.600 millones de euros, favorable a MERCOSUR, equivalente a apenas el 1,5 % del flujo comercial total entre ambos bloques[37] .

La relación es más favorable a la UE en lo que respecta al comercio de servicios, con exportaciones a MERCOSUR por valor de 41.100 millones de euros en 2023, frente a un flujo en sentido contrario de 14.600 millones de euros. También existen diferencias relevantes en la composición de las exportaciones de bienes: las de MERCOSUR a la UE se concentran en productos agrícolas y minerales (en 2024, el 46,2 % y el 21,9 % del total, respectivamente), mientras que las de la UE a MERCOSUR se concentraron en productos químicos y farmacéuticos, maquinaria y equipos, y material de transporte (en 2025, el 25,4 %, el 21,5 % y el 11,8 % del total, respectivamente).

Como cabría esperar, teniendo en cuenta su peso relativo dentro de MERCOSUR, el panorama es bastante similar en el caso particular de Brasil. En el comercio de bienes, en 2025 la UE representó el 14,3 % de las exportaciones y el 17,9 % de las importaciones brasileñas, solo por detrás de China en la lista de principales socios comerciales del país. En total, 8.769 empresas brasileñas exportan a la UE y 18.373 importan desde ella. El comercio también está equilibrado: Brasil obtuvo, en el promedio de 2021-25, un saldo positivo equivalente al 1,4 % del flujo comercial[38].

36. Véase Albert Hirschman, The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph, Princeton University Press, 1977.

37. Véase https://bit.ly/4r9UPin.

38. Datos extraídos de https://comexstat.mdic.gov.br/en/geral. Obsérvese que el ascenso de China al liderazgo entre los socios comerciales de Brasil es relativamente reciente: en 2000, China representaba el 2 % de las exportaciones y el 2,1 % de las importaciones brasileñas, frente al 25,3 % y el 23,4 % de la UE, respectivamente. Actualmente, China representa el 28,7 % de las exportaciones y el 25,3 % de las importaciones de Brasil.

La estructura del comercio también es bastante complementaria, como muestra la Cuadro 8. Así, las exportaciones de Brasil a la UE se concentran en (i) productos minerales, (ii) productos del reino vegetal y (iii) productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres; tabaco y sus sucedáneos manufacturados, que en conjunto representan el 70,5 % del total. Por su parte, las principales categorías de importación son (i) máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y sus partes y accesorios; (ii) productos de las industrias químicas o industrias conexas; y (iii) material de transporte, que en conjunto representaron el 70,6 % del total.

La relación económica entre Brasil y la UE también se deriva de la importancia de las inversiones directas que los países de la UE mantienen en el país. Así, en el promedio del quinquenio 2021-25, los países de la UE fueron los principales responsables de estas inversiones en Brasil, representando cerca del 40 % de todo el flujo de inversión extranjera directa en el país. A su vez, en 2024 Brasil representaba el 3 % de todo el *stock* de inversión extranjera directa de los países de la UE mantenido en el exterior[39] .

Partiendo de esta situación, con una fuerte integración histórica, cultural y económica entre ambos bloques, resulta algo sorprendente que las negociaciones entre ellos hayan tardado tanto y que, aun así, por ahora solo hayan alcanzado un acuerdo todavía muy centrado en el comercio de bienes, con una reducción relativamente lenta de sus respectivos aranceles de importación. Así, tras un cuarto de siglo de negociaciones, por el momento solo se dispone de un Acuerdo Comercial Provisional (Interim Trade Agreement – ITA), centrado en cuestiones estrictamente comerciales, mientras que un Acuerdo de Asociación (EU-MERCOSUR Partnership Agreement - EMPA), que abarca una serie de otros temas, sigue pendiente de ser debidamente ratificado por los países miembros de ambos bloques[40].Dos de las posibles explicaciones de este largo periodo de negociación merecen destacarse: la complejidad y la ambición del EMPA y la dificultad política de aprobar acuerdos de libre comercio.

Así, es importante tener en cuenta que el EMPA pretende mucho más que un simple acuerdo de libre comercio. Como ya se ha señalado, además de reducir los aranceles de importación para una gran proporción de los bienes comercializados, el Acuerdo regulará cuestiones sensibles y más complejas, como las reglas de origen, la propiedad intelectual, las compras del sector público y las cuestiones sanitarias y fitosanitarias, por ejemplo. El Acuerdo también contempla compromisos relativos al desarrollo sostenible, incluidas normas que condicionan, en cierta medida, un mayor acceso al mercado de la UE a (i) el cumplimiento de las obligaciones asumidas en el marco del Acuerdo de París y (ii) la demostración de que los bienes exportados a la UE se producen de conformidad con normas ambientalmente sostenibles, lo que exigirá una trazabilidad adecuada a lo largo de las cadenas de producción. En particular, en el contexto del Acuerdo de París, Brasil asume el compromiso de dejar de permitir la deforestación ilegal de los bosques, incluidos los de la cuenca amazónica. Aunque se han logrado avances en esta cuestión en los últimos años, cumplir este objetivo será un desafío considerable. En suma, el Acuerdo comparte el mismo tipo de ambición y complejidad que constituyó una de las causas por las que no se logró avanzar en un acuerdo multilateral en el ámbito de la OMC[41] .

39. Véase https://bit.ly/46Saedw.

40. El ITA entró en vigor el 1 de mayo de 2026. Está previsto que MERCOSUR, en un plazo de hasta 15 años en el caso de algunos productos más sensibles, elimine los aranceles de importación sobre el equivalente al 91 % de los bienes importados de la UE, mientras que esta haría lo mismo respecto al 95 % de las exportaciones de MERCOSUR a la UE en un plazo de hasta 12 años.

41. La supervisión mediante georreferenciación será crucial en este proceso. En este sentido, puede ayudar el uso de instrumentos como la plataforma VMG (Verificación Agrícola, Monitoreo y Conformidad de Granos), una plataforma de monitorización geoespacial desarrollada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

A pesar de ser difíciles y complejas, estas regulaciones, junto con una mayor apertura comercial, pueden aportar grandes beneficios a países como Brasil, aumentando la seguridad jurídica, atrayendo inversiones, facilitando la integración en las cadenas globales de valor y, en general, promoviendo el aumento de la productividad y la sostenibilidad ambiental, con nuevos incentivos para combatir la deforestación ilegal.

Cuadro 8

Comercio bilateral de bienes Brasil x Unión Europea, 2025

BRASIL × UNIÓN EUROPEA
comercio bilateral de bienes, 2025

Exportaciones de Brasil a la UE: **49.773 M US$**

Importaciones de Brasil desde la UE: **50.292 M US$**

Descripción de la sección	EXPORTACIONES DE BRASIL A LA UE		IMPORTACIONES DE BRASIL DESDE LA UE	
	Millones de US$	%	Millones de US$	%
Animales vivos y productos del reino animal	1.642	3,3 %	203	0,4 %
Productos del reino vegetal	11.446	23 %	672	1,3 %
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su disociación; grasas alimentarias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	200	0,4 %	566	1,1 %
Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres; tabaco y sus sucedáneos manufacturados	8.084	16,2 %	1.533	3 %
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería	672	1,3 %	40	0,1 %
Productos minerales	15.547	31,2 %	1.386	2,8 %
Productos de las industrias químicas o industrias conexas	1.889	3,8 %	14.297	28,4 %
Plásticos y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas	437	0,9 %	2.662	5,3 %
Pieles, cueros, pieles con pelo y manufacturas de estas materias; artículos de guarnicionería o talabartería; artículos de viaje, bolsos y artefactos similares; manufacturas de tripa	229	0,5 %	119	0,2 %
Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y recortes); papel y sus manufacturas	2.335	4,7 %	395	0,8 %
Materias textiles y sus manufacturas	81	0,2 %	337	0,7 %
Calzado, sombreros y artículos similares, paraguas, sombrillas, bastones, látigos y sus partes; plumas preparadas y sus manufacturas; flores artificiales; manufacturas de cabello	197	0,4 %	69	0,1 %
Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias similares; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas	154	0,3 %	413	0,8 %
Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas y similares, metales preciosos, metales chapados con metales preciosos y sus manufacturas; bisutería; monedas	439	0,9 %	379	0,8 %
Armas y municiones; sus partes y accesorios	86	0,2 %	198	0,4 %
Metales comunes y sus manufacturas	2.622	5,3 %	2.864	5,7 %
Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y sus partes y accesorios	1.893	3,8 %	15.917	31,7 %
Material de transporte	1.448	2,9 %	5.274	10,5 %
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; relojes y aparatos similares; instrumentos musicales; sus partes y accesorios	225	0,5 %	2.601	5,2 %
Mercancías y productos diversos	89	0,2 %	356	0,7 %
Objetos de arte, de colección y antigüedades	58	0,1 %	11	0 %
TOTAL	49.773	100 %	50.292	100 %

Fuente: https://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral

Cabe esperar lo mismo en los países de la UE, aunque a menor escala, debido a las diferencias de tamaño y grado de desarrollo de sus economías. Naturalmente, mucho dependerá también de hasta qué punto los países implicados consigan avanzar con reformas internas que ayuden a sus empresas a ser más competitivas. Un segundo punto relevante es que, como señala Dauton (2023, p. 644), «incluso en las mejores circunstancias,

el libre comercio es difícil de lograr en un sistema democrático. La defensa del libre comercio y de la ventaja comparativa se basa en los beneficios agregados para la sociedad en su conjunto, y siempre hay ganadores y perdedores». Y la movilización de quienes pierden tiende a ser mayor y más eficaz que la de quienes tienen algo que ganar[42] .

En este sentido, parece imposible desvincular el avance del acuerdo entre la UE y MERCOSUR, y hasta qué punto seguirá avanzando realmente, del cambio geopolítico observado, especialmente desde la llegada al poder del presidente Donald Trump en Estados Unidos y de los distintos aranceles que impuso a las importaciones estadounidenses, con especial atención a los anunciados en el llamado *Liberation Day*. En este nuevo contexto internacional, cabe esperar un mayor aislacionismo de Estados Unidos, así como una mayor prioridad otorgada a la seguridad nacional, en detrimento del libre comercio y del cumplimiento de las reglas multilaterales. También cabe contar con una participación creciente de China y la India en la economía mundial, trasladando una mayor parte de la actividad económica a Asia, pero también aumentando las tensiones geopolíticas por la disputa de influencia de estas grandes economías sobre otros países[43].

El Acuerdo UE-MERCOSUR, por la dimensión de las economías implicadas, tiene así la capacidad de ayudar a los países miembros de ambos bloques a negociar conjuntamente mejores condiciones de integración en esta nueva economía mundial, ya que les proporcionará una mayor autosuficiencia en el acceso a productos críticos y constituirá un enorme mercado de consumo que podrá funcionar con reglas estables y promotoras de una mayor eficiencia. En los países de MERCOSUR, incluido Brasil, también podrá aportar una mejora importante del entorno institucional. Sin embargo, gran parte de la capacidad política para seguir avanzando dependerá de cómo la reconfiguración geopolítica continúe ampliando los beneficios que pueden extraerse de este acuerdo, que ya son considerables.

Dada la relativa complementariedad del comercio entre ambos bloques, la tendencia a corto plazo es una ampliación de los intercambios de los mismos productos, con cierta desviación de comercio. En particular, esto debería favorecer, en el caso de Brasil, las exportaciones de bienes como café, soja, zumos, azúcar y frutas, que se encuentran entre los principales productos agropecuarios que el país exporta actualmente a la UE. Otros productos, como la carne de vacuno, de la que Brasil es el segundo mayor productor mundial, también podrían beneficiarse, pero en este caso el acuerdo prevé cuotas relativamente estrictas que limitarán el margen de los productores brasileños para ampliar sus ventas en la UE. De hecho, esta preocupación por la protección de los productores agropecuarios europeos está explícitamente contemplada en el acuerdo. Con el tiempo, sin embargo, nuevas inversiones pueden facilitar una mayor diversificación de las exportaciones a medida que aumente la integración económica, a lo que podría contribuir el avance en ámbitos como, por ejemplo, la conexión de los sistemas de pago, en línea con lo que vienen haciendo el Banco Central Europeo, con su TIPS (Target Instant Payment Settlement), y el Banco Central de Brasil, con su Pix[44,45].

Sin embargo, existen al menos dos riesgos relevantes que pueden comprometer el avance efectivo de este acuerdo. El primero es que los grupos que históricamente se han resistido a la integración comercial logren impedirla, a pesar de la reducción de los aranceles, mediante barreras no arancelarias. El segundo es un eventual cambio de poder, en Brasil o en países de la UE, con la llegada al poder de partidos que no compartan la visión geopolítica que ahora ha permitido avanzar en el Acuerdo.

42. Martin Dauton, The Economic Government of the World: 1933-2023, Farrar, Straus e Giroux, 2023.
43. Sobre esta cuestión, véase Vince Cable, Eclipsing the West: China, India and the forging of a new world, Manchester University Press, 2025.
44. Véase https://bit.ly/4rfU5YI
45. Véase, por ejemplo, https://bit.ly/4j7l1YK.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial (2026b). Commodity Markets Outlook. Abril. https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099842304282633100

Banco Mundial. Indicadores del Desarrollo Mundial (base de datos). Serie NE.TRD.GNFS.ZS, comercio de bienes y servicios (% del PIB). Datos descargados en septiembre de 2026.

Caldara, D., M. Iacoviello, P. Molligo, A. Prestipino y A. Raffo (2020). The Economic Effects of Trade Policy Uncertainty. Journal of Monetary Economics 109: 38-59. https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2019.11.002

Centorrino, Samuele, Antonia Diakantoni, Alexander Keck, Michele Ruta, Monika Sztajerowska y Yuting Wei (2025). Medición de la actividad de la política comercial mundial. Documento de trabajo del FMI n.º 2025/220. Fondo Monetario Internacional, Washington, DC. https:/doi.org/10.5089/9798229028356.001

CESPAP y Banco Mundial (2026). ESCAP-World Bank Trade Cost Database. Actualización del 5 de agosto de 2026.

Cicowiez, Martín y Paolo Giordano (2026). El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: evaluación de impacto económico para las políticas de implementación. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. https://dx.doi.org/10.18235/0014523

FAO (2026a). Tendencias y novedades en los mercados internacionales de fertilizantes. Comité de Problemas de Productos Básicos, 77.º período de sesiones. Roma, 13-15 de julio de 2026.

FMI (2026c). World Economic Outlook Update, July 2026: Global Economy in Crosscurrents of War and Technology. Washington, DC: Fondo Monetario Internacional. 8 de julio. https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/07/08/world-economic-outlook-update-july-2026

Freund, C. (2026). Tariff Incidence and Market Power: Evidence from the 2025 US Tariff *Shock*. CEPR Discussion Paper n.º 21798. CEPR Press, París y Londres. https://cepr.org/publications/dp21798

García, P. y R. Duran-Fernandez (2026). La inteligencia artificial no vive solo en la nube: hay un comercio global que la hace posible. 7 de agosto. https://www.iadb.org/es/blog/comercio-e-inversion/la-inteligencia-artificial-no-vive-solo-en-la-nube-hay-un-comercio-global-que-la-hace-posible

Giordano, P. (coord.) (2024). Desafiar la tendencia: el potencial de los servicios basados en conocimiento. Monitor de Comercio e Integración 2024. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. Noviembre. https://dx.doi.org/10.18235/0013235

Giordano, P. (coord.) (2026). Capitalizar la resiliencia. La arquitectura regulatoria como atractivo para la inversión extranjera. Monitor de Comercio e Integración 2026. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. Noviembre.

Giordano, P., R. Campos, J. De Angelis, K. Michalczewsky, C. Ortiz de Mendívil y A. Ramos Martínez (2019). Cuesta arriba: América Latina y el Caribe frente a la desaceleración del comercio mundial. Monitor de Comercio e Integración 2019. BID. http://dx.doi.org/10.18235/0001993

Giordano, P., J. De Angelis, N. Guaitá, K. Michalczewsky, J. Rodríguez Gaudin, G. Michelena y A. Vanegas (2021). Metodología de las estimaciones de las tendencias comerciales de América Latina. BID. https://dx.doi.org/10.18235/0003373

IEA (2026). Update on IEA collective action decision of 11 March 2026. 15 de marzo. https://www.iea.org/news/update-on-iea-collective-action-decision-of-11-march-2026

Michalczewsky, Kathia, Patricia Iannuzzi, Gustavo Svarzman y Ricardo Rozemberg (2026). El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: disposiciones y alcance para los países del MERCOSUR. Coordinado por Pablo García, Paolo Giordano y Ricardo Rozemberg. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. https://dx.doi.org/10.18235/0014524

OCDE (2025). Trade in Value Added (TiVA), edición 2025 (base de datos). París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

OMC (2026a). Middle East conflict weighs further on slowing trade outlook. https://www.wto.org/english/news_e/news26_e/stat_19mar26_329_e.htm

OMC (2026b). Global Trade Outlook and Statistics. Marzo. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gtos0326_e.pdf

OMC (2026c). Goods trade holding up despite Middle East conflict and high energy prices. https://www.wto.org/english/news_e/news_docs/Goods_Barometer_June_2026.pdf

OMC (2026d). Goods barometer points to resilient trade growth despite headwinds. Septiembre. https://www.wto.org/english/news_e/news26_e/wtoi_09sep26_481_e.htm

Svarzman, G. (2021). Buenos vientos comerciales para América Latina (pero no para todos). Documentos de Trabajo del IIEP n.º 61. Instituto Interdisciplinario de Economía Política, UBA-CONICET. https://ojs.economicas.uba.ar/DT-IIEP/article/view/2431

Svarzman, G. (2021). Buenos vientos comerciales para América Latina (pero no para todos). Documentos de Trabajo del IIEP n.º 61. Instituto Interdisciplinario de Economía Política, UBA-CONICET. https://ojs.economicas.uba.ar/DT-IIEP/article/view/2431

The World Bank (2026). Rebalancing Growth. China Economic Update, julio de 2026.

UNCTAD (2026a). Global Trade Update (July/August 2026): Global trade continues to expand amid rising price pressures. https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinfd2026d7_en_0.pdf

UNCTAD (2026b). Global Trade Update, April 2026: Global trade growth continues, but fragility rises. https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2026d4_en.pdf

PARTE 2

2. Relaciones económicas entre España y América Latina

PARTE 2

2.0. Introducción

INTRODUCCIÓN

Las relaciones económico-empresariales constituyen un pilar fundamental de la relación entre España y América Latina. La fortaleza de los vínculos empresariales se evidencia principalmente en la inversión bilateral y, en menor medida, en el comercio exterior con la región.

Respecto de la IED, América Latina es la primera región de destino de la inversión española en el exterior (238.156 millones de euros, 32,9 % del total), superando incluso a las inversiones en la Unión Europea o en Estados Unidos. Si se analiza el flujo contrario, de América Latina hacia España, cabe destacar que, considerada de manera conjunta, las compañías latinoamericanas constituyen el quinto mayor inversor en España (79.357 millones de euros), y países como México se sitúan entre los primeros inversores año tras año. Además, también respecto a las relaciones de IED, desde la perspectiva latinoamericana, es destacable que España es el segundo mayor inversor directo en la región, después de Estados Unidos, así como el destino principal, de forma destacada, de las empresas latinoamericanas para abordar el mercado europeo.

Por lo que respecta al comercio internacional, cabe señalar que la región es un socio comercial relevante para España (en torno al 5 % del total), pero de menor importancia respecto a otras zonas geográficas, al encontrarse las exportaciones españolas altamente concentradas en la Unión Europea, y las importaciones en los países vecinos, además del auge reciente de China. En todo caso, el margen para ampliar las relaciones comerciales bilaterales es amplio, y debería verse impulsado por la reciente puesta en marcha del Acuerdo de Libre Comercio UE-MERCOSUR, o de la actualización del Acuerdo UE-México.

Otra variable, aunque de menor importancia, que refleja la relevancia del espacio económico iberoamericano son las remesas enviadas desde España hacia América Latina, que superaron los 6.200 millones de euros en el pasado año (un 60 % de las remesas españolas se dirigen hacia la región). O los flujos migratorios, con más de dos millones y medio de ciudadanos nacidos en América Latina que residen actualmente en España, constituyendo una de las comunidades migratorias mejor integradas del país, que resultan una pieza fundamental de su fuerza laboral. Paralelamente, varios cientos de miles de españoles residen y trabajan en países latinoamericanos.

Las privilegiadas relaciones económico-empresariales entre España y América Latina descansan sobre tres factores fundamentales.

En primer lugar, unos vínculos históricos, culturales e idiomáticos únicos, en los que el español desempeña un papel esencial. A este respecto, cabe destacar que diferentes estudios indican que países que comparten idioma impulsan su comercio bilateral entre un 30 % y un 70 %[1], y estudios para el caso iberoamericano concluyen que la lengua común genera entre un 15 % y un 20 % de los intercambios comerciales entre países hispanohablantes[2]. La existencia de este espacio cultural compartido disminuye los costes de establecimiento y transacción, así como el riesgo en las operaciones de inversión transfronteriza, tanto por parte de las firmas españolas como latinoamericanas, y genera igualmente oportunidades potenciales de negocio para el comercio por la similitud en las preferencias en bienes y servicios.

En segundo lugar, las relaciones económicas operan bajo un marco jurídico que otorga certidumbre empresarial, derivada de la firma de una extensa red de acuerdos con América Latina, que es única en la Unión Europea.

1. World Bank, *Trade Facilitation and International Integration Studies*
2. Jiménez, J.C. (coord.), El valor económico del español

Entre ellos destacan los convenios para evitar la Doble Imposición (CDI) y Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) con América Latina. Estos instrumentos proporcionan seguridad jurídica, previsibilidad regulatoria y mecanismos de resolución de controversias que han contribuido decisivamente al desarrollo de flujos inversores estables y de largo plazo, y han sentado las bases para favorecer unas privilegiadas relaciones económicas bilaterales[3].

En tercer lugar, los vínculos económicos se apoyan en la profundidad de las relaciones institucionales. Además de las visitas recurrentes al más alto nivel político e institucional, España forma parte de la arquitectura iberoamericana junto a los países latinoamericanos mediante mecanismos consolidados como las Cumbres Iberoamericanas de Jefes de Estado y de Gobierno y la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), con sede en Madrid. Además, Madrid alberga las oficinas de representación europea de algunas de las principales instituciones financieras de desarrollo de América Latina, entre ellas el Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF), y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Esta concentración institucional refuerza el papel de España como principal plataforma de interlocución entre Europa y América Latina en materia de financiación del desarrollo, infraestructuras, transición energética y movilización de inversión privada.

Por último, es destacable que, en un contexto internacional como el actual, caracterizado por la incertidumbre geoeconómica, las tensiones comerciales, el regreso del proteccionismo, el espacio económico iberoamericano emerge como un ámbito de estabilidad y confianza mutua. Esta reflexión puede hacerse extensiva a la totalidad de la Unión Europea, pero, por los motivos anteriormente señalados, se hace más relevante en el caso de España. La cultura, historia e idioma compartidos, la solidez de las relaciones institucionales, y la profundidad de las relaciones económicas y empresariales ofrecen un marco de previsibilidad, apoyado también en valores compartidos y la convergencia de intereses. Es, en definitiva, un espacio que debe ser defendido, ampliado y profundizado. En este sentido, la puesta en marcha de los acuerdos comerciales mencionados, indica el camino por el que debe transitar la relación para los próximos años.
En este contexto, a continuación se realiza un análisis de los dos pilares fundamentales de las relaciones económico-empresariales entre España y América Latina: la IED y el comercio internacional.

3. España tiene CDI en vigor con prácticamente todas las principales economías latinoamericanas: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. España también suscribió desde los años noventa una amplia red de APPRIs con la mayoría de los países de América Latina, incluyendo Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela

PARTE 2

2.1. Inversión extranjera directa (IED)

Adrián Blanco

Jefe Departamento de Contenidos Globales de ICEX

RESUMEN EJECUTIVO

IED española en América Latina

- **La IED acumulada por España en América Latina es de 238.156 millones de euros**. Las compañías españolas han creado más de **un millón de empleos** en la región, y sus **resultados empresariales exceden los 44.000 millones de euros**. La región es el **principal destino de la inversión española** en el exterior, con un 32,9 % del total, por delante de la Unión Europea (28,9 %), y a gran distancia de América del Norte (16,4 %), habiendo agrandado su importancia relativa respecto a ambas en los últimos años. Cabe destacar que un 43 % de dicha IED se ha materializado a partir de 2010, lo que confirma el interés de las compañías españolas por la región también en los últimos años.

- **México es el principal destino de IED española en América Latina, con 74.827 millones de euros, un 31,5 % del total, Brasil es el segundo (48.636 millones, 20,5 %), Argentina el tercero (31.320 millones, 13,2 %), Chile el cuarto (22.778 millones, 9,6 %) y Colombia el quinto (20.580 millones, 8,6 %).** Esta inversión se debe en gran parte a la ampliación de la actividad productiva de las empresas españolas por la vía de la reinversión de beneficios de las filiales en la región.

- Por lo que respecta a los sectores económicos, **lidera el Sector Financiero y de Seguros (58.674 millones de euros, un 24,7 % del total), seguido de Energía Eléctrica (24.838 millones, 10,4 %), y Telecomunicaciones (17.992, 7,6 %), distribución que debe ser entendida en el elevado peso estadístico de las multinacionales españolas establecidas en la región.** En todo caso, cabe destacar que la inversión española en la región está muy diversificada, existiendo 29 sectores económicos con un volumen inversor superior a los 1.000 millones de euros.

- En el análisis por número de **proyectos *greenfield*** acumulados los sectores de **mayor importancia son los Servicios de Negocio, Textil, *Software* y TIC y Energías Renovables.** Asimismo, es destacable que España es el segundo mayor inversor no regional en América Latina, únicamente por detrás de Estados Unidos, y muy por delante del resto de países como Alemania, Francia, Reino Unido, China, Japón o Canadá.

- Por lo que respecta a 2025, la IED española en América Latina **se redujo un 14,3 %, hasta los 8.489 millones de euros**, un 29,8 % de la inversión en el exterior de las firmas españolas, en un contexto de contracción de la inversión española en el exterior. En todo caso, la región como destino se situó solamente por detrás de la Unión Europea, e incrementó en ocho puntos su cuota respecto a la media de los cinco años anteriores (2020-2024).

- Un año más, la IED estuvo altamente concentrada en las dos grandes economías regionales. La inversión en **México** ascendió a 3.439 millones (40,5 % del total) y en **Brasil** 3.196 millones (37,7 %), sumando entre ambas cerca del 82 % del total. Además, ambas economías **fueron respectivamente el segundo y tercer destino de inversión española en el exterior en el mundo, únicamente por detrás de Estados Unidos.** El tercer mayor destino de la IED española fue Perú con 467 millones (5,5 %), seguido de Colombia con 446 millones (5,3 %).

- Por lo que a sectores se refiere, **en 2025** se registró igualmente una muy elevada concentración en **Servicios Financieros** (3.031 millones, 39,6 % del total), seguida de **Suministro de Energía**, Gas y Agua (3.018 millones, 35,6 %). **Tres de cada cuatro euros invertidos por empresas españolas** en la región en 2025 fueron a parar a estos dos sectores.

- Por lo que respecta a los proyectos de inversión *greenfield* transfronteriza, las empresas españolas realizaron un total de 98 proyectos en 2025, un 12,5 % menos. En todo caso, cabe destacar que **España continuó siendo un importante inversor en la región, concentrando el 7 % de proyectos de inversión extranjera,**

únicamente por detrás de Estados Unidos y de Suiza. Los principales sectores fueron Energías Renovables, Servicios de Negocio y TIC.

- **En el primer semestre de 2026 la IED española en América Latina aumentó un 35,1 % respecto del mismo periodo del año anterior, hasta los 5.933 millones de euros.** La región absorbió un 45 % de la inversión foránea española en la primera parte del año, un porcentaje cuatro veces superior a su media histórica. En todo caso esta cifra debe ser contextualizada en una importante operación corporativa canalizada desde España, además del incremento de las inversiones en Brasil (1.171 millones) y, en menor medida, en Chile (499 millones).

IED latinoamericana en España

- Por lo que respecta a la IED latinoamericana en España, cabe destacar que **la región se ha convertido en uno de los mayores inversores en España en términos acumulados *(stock)*, con un monto acumulado de 79.357 millones de euros, con un incremento del 141 % desde 2010.** Esta cifra supone un 11,5 % del total, ha generado 72.000 puestos de trabajo directos.

- Por países, existe una muy **acusada concentración en México**, **que, con 37.435 millones de euros, un 47,2 % del total, es origen de cerca de uno de cada dos euros que se invierten desde la región en España.** Le sigue Argentina (12.321 millones), Colombia (9.227 millones de euros, uno de los países cuya inversión más ha crecido en los últimos años) y Brasil (6.269 millones).

- Por volumen acumulado, que tiende a ponderar las grandes operaciones de inversión, lidera la inversión latinoamericanos la **Fabricación de Otros Productos Minerales** con 20.690 millones, seguido de **Metalurgia** con 6.161 millones, **Actividades Inmobiliarias** con 6.055 millones, **Servicios Financieros** con 5.637 millones y la **Industria Alimentaria** con 5.461 millones.

- En proyectos *greenfield* en términos acumulados América Latina ha realizado un total de 335 proyectos de inversión en **España**, destacando como **segundo país no regional de inversión desde la región por número de proyectos**, únicamente superado por Estados Unidos. España suma más operaciones que Alemania, Francia e Italia juntas.

- Por lo que respecta a los sectores económicos medidos por proyectos *greenfield*, la inversión latinoamericana se concentra en actividades de servicios que operan en la parte alta de la cadena de valor. **El primer sector, de forma destacada, es *Software* y TIC (23 % del total), seguido de Servicios Financieros, Servicios Empresariales y Alimentación y Bebidas.**

- En 2025, la inversión procedente de América Latina fue de 2.830 millones de euros, un 7,8 % menos que en el año anterior. La cuota sobre el total de la inversión latinoamericana fue de un 7,8 % (en línea con la media de los últimos cinco años), lo que sitúa a **la región** como **tercera zona geográfica de origen del capital**, aunque a gran distancia de la Unión Europea y América del Norte. Considerando a América Latina de manera conjunta, la región fue la **quinta mayor inversora en España**, únicamente por detrás de Reino Unido, Estados Unidos, Francia y Alemania.

- Por países, **el mayor inversor** latinoamericano en España fue, un año más, **México**, con 1.242 millones de euros (43,9 % del total), seguido de **Colombia** (543 millones), y **Argentina** (419 millones, con un volumen de inversión muy superior al de años anteriores). En 2025, tres países latinoamericanos se situaron entre los veinte mayores inversores en España: México (7º), Colombia (14º) y Argentina (18º).

- Por lo que respecta a los **sectores medidos en volumen de IED**, la Industria Alimentaria lideró la inversión latinoamericana en España en el pasado ejercicio con 845 millones de inversión, seguido de Actividades Inmobiliarias (392 millones), Extracción de Crudo (345 millones) y Programación y Consultoría (321 millones).

- Por lo que respecta a los proyectos de inversión *greenfield* transfronteriza, en el **pasado ejercicio se registraron un total de 25 proyectos de América Latina en España, cifra superior a los 18 materializados en el ejercicio anterior**. El sector que lideró estas inversiones fue el de Comunicaciones, además de *Software* y TIC, Transporte y Almacenamiento, y Alimentación y Bebidas, si bien cabe destacar que la mayoría de estos proyectos se corresponden a apertura de oficinas o puntos de venta.

- En el **primer semestre de 2026**, pese al incremento de la IED recibida por España, **se produjo una contracción de la inversión latinoamericana**, que quedó en 401 millones de euros, un volumen un 72,8 % menos que el mismo periodo del año anterior (si bien este dato debe ser tomado con cautela debido a la elevada volatilidad de los flujos de inversión tomados en cortos periodos de tiempo).





A. LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA

1. La presencia española en América Latina, una relación de mutuo beneficio

Análisis *stock*

España es uno de los mayores emisores mundiales de IED, lo que es indicativo de la elevada capacidad de sus compañías para acometer con éxito procesos de internacionalización, así como de su competitividad exterior. El acumulado inversor se sitúa en los 828.979 millones de dólares (equivalente a un 43,4 % de su PIB), situándose en la 14ª posición mundial y 5ª europea[1,2]. Uno de los rasgos diferenciales del tejido empresarial español, y particularmente de sus multinacionales, es la importante presencia en América Latina. Este proceso comenzó con la apertura al capital exterior y liberalización de sectores estratégicos –en los que las empresas españolas contaban con importantes ventajas competitivas– acometido por los principales países de la región en los años 90, resultado del llamado Consenso de Washington, y ha seguido incrementando su importancia desde entonces. El interés de las empresas españolas radicó desde un inicio en el potencial de la región como un motor de crecimiento y diversificación, así como en el acceso a importantes bolsas de consumidores mayormente urbanos, en un contexto de afinidad cultural e idiomática. América Latina es, por su parte, un importante destino para la IED mundial, con 3.341.522 millones de dólares acumulados, presentando un atractivo muy elevado para el capital internacional debido a la combinación de distintos factores, como contar con un mercado de más de 650 millones de consumidores potenciales, presentar un déficit de empresas competitivas en distintos servicios, constituir un reservorio mundial de numerosas materias primas, y, en la mayoría de países, contar con una apertura al exterior y un sólido manejo de su macroeconomía.

La IED acumulada por España en América Latina es de 238.156 millones de euros[3]. Las compañías españolas han creado más de un millón de empleos en la región, y sus resultados empresariales exceden los 44.000 millones de euros. La región es el principal destino de la inversión española en el exterior, con un 32,9 % del total, por delante de la Unión Europea (28,9 %), y a gran distancia de América del Norte (16,4 %), habiendo agrandado su importancia relativa respecto a ambas en los últimos años (ver cuadro 1). A este respecto, cabe destacar que un 43 % de dicha IED se ha materializado a partir de 2010, lo que confirma el interés de las compañías españolas por la región también en los últimos años[4].

Además, el capital español constituye un motor de desarrollo y modernidad para las economías latinoamericanas, generando diferentes externalidades positivas: impulsar la innovación en productos y servicios, fomentar el empleo de alta cualificación y elevados salarios, desarrollar clústeres de proveedores locales a su alrededor, atraer flujos de inversión local y foránea, o imponer estándares europeos de gobernanza y sostenibilidad (ESG), entre otros. De este modo, las firmas españolas desempeñan un papel crítico en la región en la consecución de un tejido productivo más competitivo y resiliente.

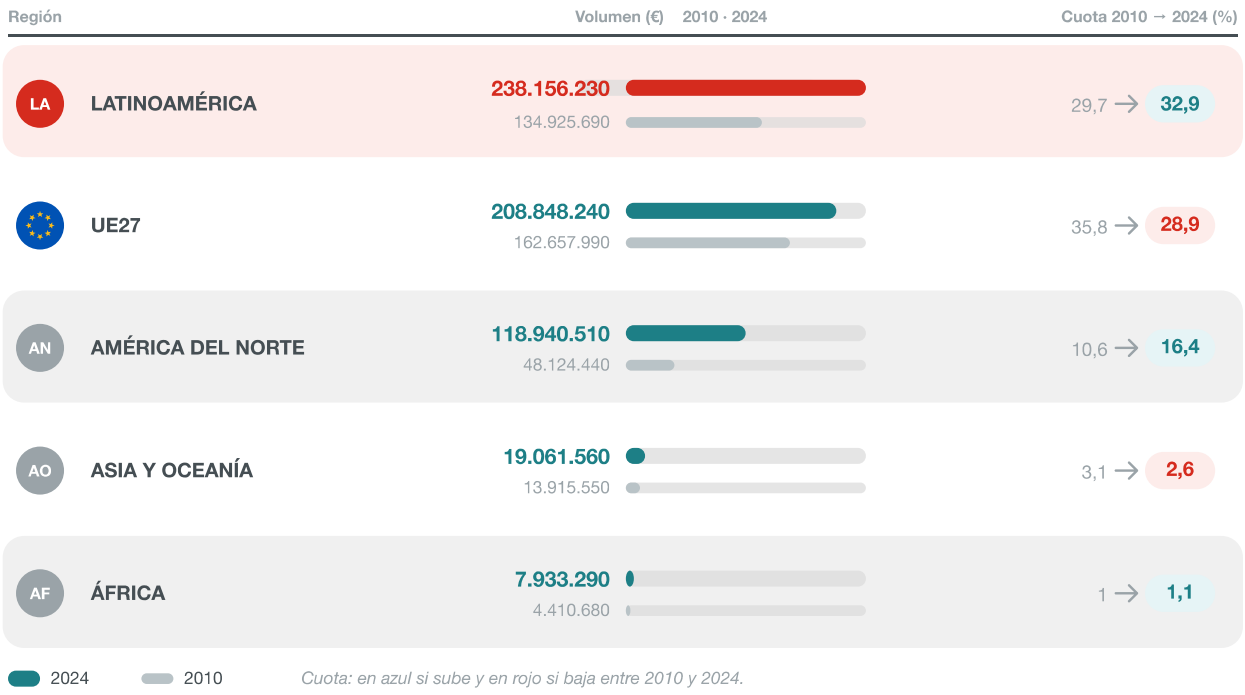
Los datos de IED acumulada muestran una fotografía de la posición de las empresas españolas en América Latina con una elevada concentración en las grandes economías por tamaño de PIB, esto es, los países en los cuales las multinacionales han tenido que realizar mayores desembolsos para poder competir en esos mercados de mayor tamaño. Así, México es el principal destino de IED, con 74.827 millones de euros, un 31,5 % del total, Brasil es el segundo (48.636 millones, 20,5 %), Argentina el tercero (31.320 millones, 13,2 %), Chile el cuarto (22.778 millones, 9,6 %) y Colombia el quinto (20.580 millones, 8,6 %) (ver gráfico 1).

1. Se excluyen Luxemburgo y Países Bajos por el elevado peso de operaciones canalizadas desde ambos países. Datos del Registro de Inversiones español correspondientes al 31/12/2024
2. World Investment Report 2026, UNCTAD

3. 43.895 millones se corresponden a operaciones canalizadas a través de ETVEs (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros) españolas
4. Datos del Registro de Inversiones de España a 31/12/2024, último dato disponible para inversión acumulada a cierre de fecha del presente informe

Cuadro 1

IED emitida acumulada por España en América Latina (miles de euros y porcentaje sobre total), 2024



Fuente: Registro de Inversiones de España

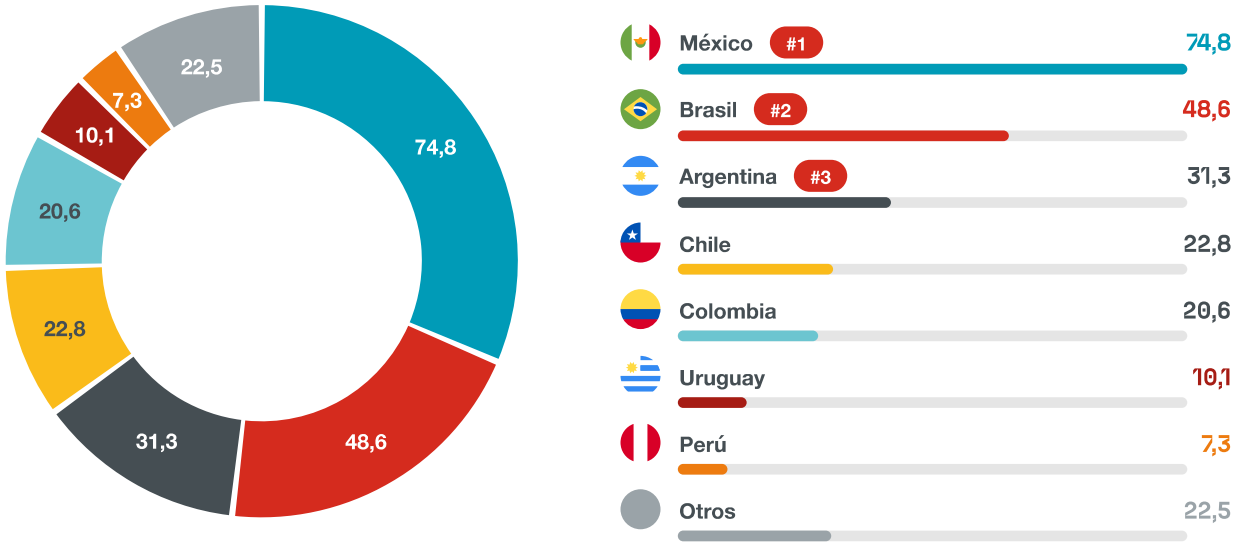
Estas cifras deben de ser contextualizadas en el elevado peso alcanzado por las filiales latinoamericanas de las principales compañías españolas, que han conducido no solamente a fuertes inversiones iniciales, sino también a un flujo recurrente de reinversión de beneficios o financiación matriz-filial, también contabilizada como IED, para continuar creciendo en estos mercados.

Por lo que respecta a las diferentes ramas económicas, el Sector Financiero y de Seguros es el de mayor volumen de inversión española en América Latina, con 58.674 millones de euros, un 24,7 % del total, liderado por corporaciones como BBVA, muy presente en México, así como en otros países, y Banco Santander, con fuerte presencia muy concentrada en Brasil. En segundo lugar, aunque a distancia considerable del anterior en magnitud inversora, encontramos el sector de suministro de Energía Eléctrica (24.838 millones, 10,4 %), con compañías como Naturgy, que cuenta con importantes operaciones en distribución de gas y electricidad, y otras como Acciona o Iberdrola que han acometido importantes inversiones en renovables, principalmente solar y eólica. En tercer lugar, encontramos el sector de Telecomunicaciones (17.992, 7,6 %), liderado tradicionalmente por el grupo Telefónica, aunque en los últimos años la compañía ha acometido un proceso de repliegue en América Latina, saliendo de seis países para centrarse en la inversión en España y en otros mercados. En cuarto lugar, se encuentra el sector de Extracción de Crudo, Petróleo y Gas Natural, (15.170, 6,4 %), liderado por compañías como Repsol, que gestiona algunas de las principales refinerías de la región, Naturgy, en su segmento de gas natural, y Moeve (antigua Cepsa) con importantes operaciones de exploración y producción de crudo. En quinto lugar, destaca el sector de Metalurgia (14.000 millones, 5,9 %), con compañías transformadoras de acero o aluminio, y otras actividades de servicio transformador al sector minero, como Acerinox o Celsa.

En todo caso, cabe destacar que la inversión española en la región está muy diversificada, existiendo 29 sectores económicos con un

Gráfico 1

IED española acumulada en América Latina por país de destino (miles de millones de euros), 2024



Fuente: Registro de Inversiones de España

volumen inversor superior a los 1.000 millones de euros. Además, cabe destacar la operativa empresarial no canalizada a través de operaciones de inversión directa, sino a través de *project finance*, y que estadísticamente no se contabiliza como IED sino como exportaciones de servicios, liderada por las grandes constructoras españolas que cuentan con una presencia muy destacada en la región. Por ofrecer un dato que evidencia su envergadura, se estima que actualmente existe una cartera de proyectos de 40.000 millones de euros en infraestructuras, siendo ejemplos destacados la presencia de FCC y ACS liderando el consorcio en el Metro de Lima, las autopistas de peaje de Acciona en Brasil o la presencia de Sacyr en hospitales o aeropuertos en Chile, entre muchas otras.

En algunas de las mayores compañías españolas el peso de su negocio latinoamericano es muy considerable. En el caso de las constructoras y compañías de servicios, Sacyr por ejemplo concentra el 40 % de su cifra de negocio en la región a través de numerosas concesiones en las principales economías latinoamericanas. En el caso de BBVA, alcanza el 57,5 % de sus ingresos por actividades ordinarias, especialmente debido a la relevancia de su filial mexicana, y representa el 40 % de ingresos del Banco Santander, con un liderazgo absoluto de Brasil. Para la aseguradora Mapfre la región supone un 34 % de su beneficio neto, también por el elevado peso de su negocio en Brasil. Asimismo, en las multinacionales de la energía como Naturgy el negocio latinoamericano supone más de un 20 % del total, y se sitúa cercano a esa cifra para Acciona. Para el grupo Telefónica, pese a que recientemente se ha desprendido de numerosos activos latinoamericanos, la región continúa siendo relevante en los resultados, (31 %) debido casi exclusivamente a la importancia de su filial brasileña, segundo mercado para el grupo de telecomunicaciones tras España. La importancia del negocio latinoamericano es por el contrario de menor importancia (situándose por debajo del 10 %) en casos como Inditex o Amadeus, situándose incluso por debajo del 5 % en el caso de Grifols o de Banco Sabadell.

Los volúmenes de inversión total de España en América Latina deben ser contextualizados teniendo en cuenta el fuerte peso estadístico de las operaciones de las multinacionales

españolas en la región. Por este motivo, con el objetivo de obtener una fotografía completa de la presencia empresarial española en la región, la información anterior debe de ser complementada con datos empresariales[5]. Los datos empresariales vienen a reafirmar la importancia de la región como destino para la empresa española: existen 12.584 compañías españolas operando actualmente en América Latina, un número muy superior a las establecidas en Estados Unidos, que se sitúan cerca de las 3.934, y también en las otras grandes economías europeas como Italia con 4.726 o Francia con 4.365. La cifra se sitúa además muy por delante del número de compañías españolas con presencia en China, o de India. Resulta destacable que México, Brasil, Chile y Colombia se sitúan entre los 15 principales destinos de la internacionalización de las empresas españolas medida por el número de compañías (ver cuadro 2)[6]. Desde la perspectiva latinoamericana, es destacable que España es el segundo país no regional con mayor número de compañías en la región, únicamente por detrás de Estados Unidos, pero muy por delante de economías como Francia, Italia, Alemania, Reino Unido o Canadá, y a gran distancia de países como China o India. Este número de compañías da una idea de la importancia de España como inversor en la región dentro de la UE, siendo líder destacado.

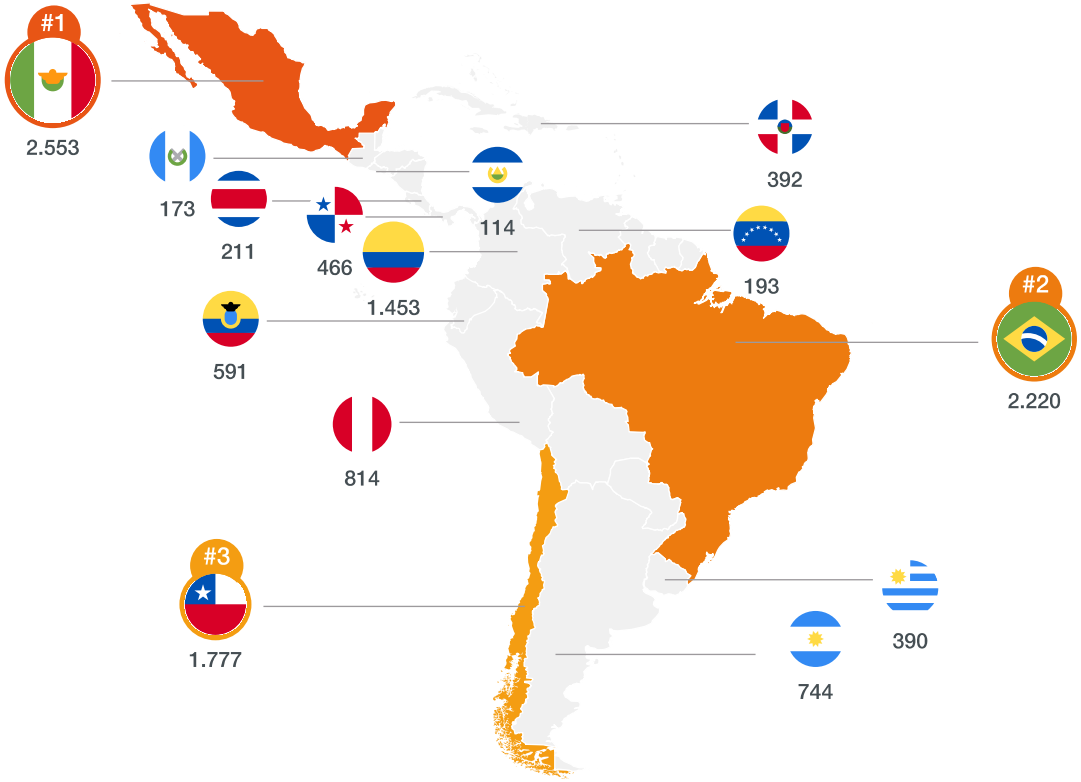
Asimismo, los datos a nivel empresa permiten analizar desde una perspectiva diferente las inversiones españolas en América Latina, aislando las grandes operaciones de adquisición derivadas de la actividad de las multinacionales españolas, y otorgando una mayor importancia a las inversiones de compañías de menor envergadura, como las pymes. Atendiendo al número de firmas, los Servicios de Negocio (incluyendo *holdings*, consultoras y asesoras y empresas de externalización de procesos, entre otros) son el principal sector de inversión, con 1.444 compañías, seguido de *Utilities* (empresas de energía, gas y otros suministros) con 810 firmas, Comercio al por Mayor (incluyendo compañías de importación y exportación de distintos productos) con 676 firmas y Construcción con 646 compañías.

Por último, cabe destacar que la presencia empresarial española en Latinoamérica muestra una clara concentración por países. México y Brasil representan la mayor parte de las filiales españolas, pero con perfiles distintos: México destaca por Energía, *Utilities* y Servicios Corporativos, mientras que Brasil combina igualmente Energía, además de Banca, Telecomunicaciones e Industria. Chile presenta una fuerte concentración en Infraestructuras, Concesiones y Energías Renovables, convirtiéndose en uno de los mercados más especializados para los grandes grupos españoles. Colombia se orienta principalmente a Servicios, Tecnología y Finanzas, mientras que Perú concentra inversiones ligadas a Energía, Construcción e Infraestructuras. Por su parte, Argentina muestra una presencia más concentrada en grandes corporaciones de Banca y Telecomunicaciones, con menos diversificación sectorial. En conjunto, la inversión española en la región está dominada por sectores regulados y de alto valor añadido —especialmente Banca, Energía, Telecomunicaciones, Infraestructuras y Servicios Empresariales— lo que refleja una estrategia basada en posiciones líderes en mercados estratégicos más que en actividades manufactureras de bajo coste. Esta inversión ha contribuido a modernizar sectores críticos para la economía latinoamericana, a generar un importante efecto arrastre y numerosas externalidades positivas en compañías locales, a crear empleo directo e indirecto de calidad y con elevados salarios, y en último término, a impulsar el desarrollo y el crecimiento económico regional.

5. Para la realización de este análisis se han seleccionado compañías basadas en América Latina con un propietario último (*Global Ultimate Owner*) que posee al menos un 50,01 % de la compañía y que está basado en España, y se han excluido compañías sin datos financieros recientes. La consulta a la base de datos fue realizada en agosto de 2026

Cuadro 2

Presencia empresarial española en América Latina por países de destino (número de compañías)



RESTO DE PAÍSES

Paraguay	91	Barbados	17	Islas Vírgenes Británicas	8	Antigua y Barbuda	1
Bolivia	80	Belice	13	San Vicente y las Granadinas	6	Dominica	1
Jamaica	72	Cuba	13	Aruba	5	Granada	1
Honduras	68	Curazao	11	Haití	5	San Cristóbal y Nieves	1
Nicaragua	53	Trinidad y Tobago	11	Guyana	2		
Islas Caimán	22	Bahamas	10	Santa Lucía	2		

Fuente: ORBIS. Datos a agosto de 2026

España es el segundo mayor inversor mundial en América Latina por número de proyectos

El análisis de la IED española en América Latina a través de los proyectos de inversión *greenfield* transnacionales constituyen una herramienta complementaria a los datos anteriormente expuestos basados en volúmenes de inversión y de presencia empresarial[6]. El análisis constata la relevancia y la relación privilegiada entre España y América Latina. En el periodo analizado, que comprende desde el año 2003 al 2025, las empresas españolas realizaron 3.137 proyectos de inversión de esta naturaleza en la región, con una estimación de 516.000 puestos de trabajo creados, y un monto de inversión de 189.000 millones de dólares. Como destino de inversión española, la región únicamente se ve superada por proyectos de España en la Unión Europea, pero el despliegue de las firmas españolas en América Latina es

6. Para este capítulo se ha utilizado la base de datos FDI Markets.

considerablemente superior al materializado en otras regiones como Asia Pacífico (1.405) o América del Norte (1.342).

Desde la perspectiva latinoamericana, España es el segundo mayor inversor por número de proyectos, empleo creado y volumen inversor, solamente superado por Estados Unidos. España concentra 11 % de los proyectos de inversión que recibe la región, un 9,6 % del volumen total de inversión y un 8,6 % del empleo creado. Además, en las variables referidas, se sitúa muy por delante de países como Alemania, Francia, Reino Unido, China, Japón o Canadá, algunas de las mayores economías e inversores mundiales. En todo caso, la relevancia de la inversión española desde la perspectiva latinoamericana presenta una marcada heterogeneidad entre países. España ocupa el segundo lugar, con un 10 % en el caso de México y un 11 % en el caso de Argentina. Por lo que respecta a las economías andinas, España ocupa también el segundo puesto, y las cuotas sobre el total son de un 17 % en Chile, un 14 % en Colombia y un 16 % en Perú. En Brasil es sin embargo el cuarto mayor inversor por número de proyectos, un 7 % del total recibido.

Cuadro 3

15 principales países de origen de proyectos *greenfield* de inversión extranjera en América Latina, 2003-2025

	País	Proyectos	Capex	Empleo creado	Compañías
1	Estados Unidos	8.334	430.122	1.690.261	3.950
2	España	3.103	186.745	511.525	1.195
3	Alemania	1.884	102.693	388.825	806
4	Francia	1.457	89.941	274.096	561
5	Reino Unido	1.333	120.935	220.570	728
6	Japón	1.266	74.026	328.959	669
7	Canadá	1.061	137.812	311.866	586
8	China	924	137.366	303.657	442
9	Suiza	868	39.632	113.932	293
10	Italia	731	77.385	149.181	340
11	Países Bajos	515	30.531	81.825	258
12	Corea del Sur	425	38.684	172.048	201
13	India	343	13.106	75.678	188
14	Suecia	307	16.213	54.501	130
15	Dinamarca	254	12.854	42.994	102

Fuente: FDI Markets

La inversión española en América Latina medida por número de proyectos *greenfield* se encuentra concentrada en seis países que suponen el 80 % de los proyectos y el 78 % del empleo generados en la región en 2025. En primer lugar se encuentra México, con un 28,2 % del total de proyectos y un 32,1 % de los empleos creados, seguido de Brasil con (15,2 % y 18,2 %), Colombia 12,5 % y 11,2 %), Chile (10,7 % y 7,4 %), Argentina (7,2 % y 5,5 %), y Perú (7,5 % y 5,6 %).

Por lo que respecta a los sectores de inversión, los Servicios de Negocio lideran con 445 proyectos, un 14 % del total. Entre ellos, destaca el amplio despliegue en la región de compañías españolas de servicios en distintas actividades, como es el caso de LLYC en comunicación, Garrigues, Cuatrecasas o Pérez Llorca en servicios jurídicos, o consultoras como Ayesa o Stratesys. El segundo sector con mayor número de proyectos es el Textil, con 408 proyectos, un 12,8 % sobre el total. Este despliegue en gran medida se debe a la amplia presencia del grupo Inditex, con más de 500 tiendas en 18 países, así como de Tendam[7], con 200 tiendas, y Mango, con 140 puntos de venta. Además, cabe destacar que algunos grupos como Nextil fabrican en la región centroamericana, con tejeduría y confección bajo estándares ecológicos del programa NextGreen (tecnología de tintado ecológica). Por su parte, Inditex subcontrata localmente el acabado de distintas colecciones en países como Brasil o Argentina. Cabe igualmente destacar los proyectos de posicionamiento de Mango, que colabora con diseñadoras y celebridades locales de Latinoamérica para lanzar colecciones exclusivas destinadas únicamente al mercado americano.

Por lo que respecta a *Software* y TIC, con 348 proyectos (11 %), es destacable que tanto las grandes empresas españolas como las *startups*, han invertido en los últimos años en numerosos proyectos relacionados con las soluciones tecnológicas. Es el caso de Ebury (Banco Santander), con la apertura en Brasil de un centro tecnológico avanzado y *hub* de talento para el desarrollo de *software* financiero enfocado en plataformas globales de comercio internacional y divisas, o de Indra, con el despliegue del *software* de gestión de tráfico aéreo y control de radares en gran parte de los aeropuertos de Centroamérica y Sudamérica, así como la digitalización de los sistemas de recaudo y control del transporte masivo (trenes y autobuses) en ciudades como Santiago de Chile o Medellín. Además, son varios los unicornios españoles con presencia en la región, como Cabify (con presencia en numerosos países y que ha adaptado el servicio a la seguridad y la descarbonización), Factorial (con una importante adaptación a la complejidad regulatoria en el ámbito laboral) o Job&Talent (con centros operativos en México y Colombia). Análisis recientes han mostrado que los países latinoamericanos se encuentran entre los principales destinos de internacionalización de las *startups* españolas, especialmente en el caso de las mayores economías, en las que las compañías tecnológicas jóvenes españolas encuentran un mercado natural de expansión con reducidas barreras de entrada y posicionamiento de sus productos y servicios[8].

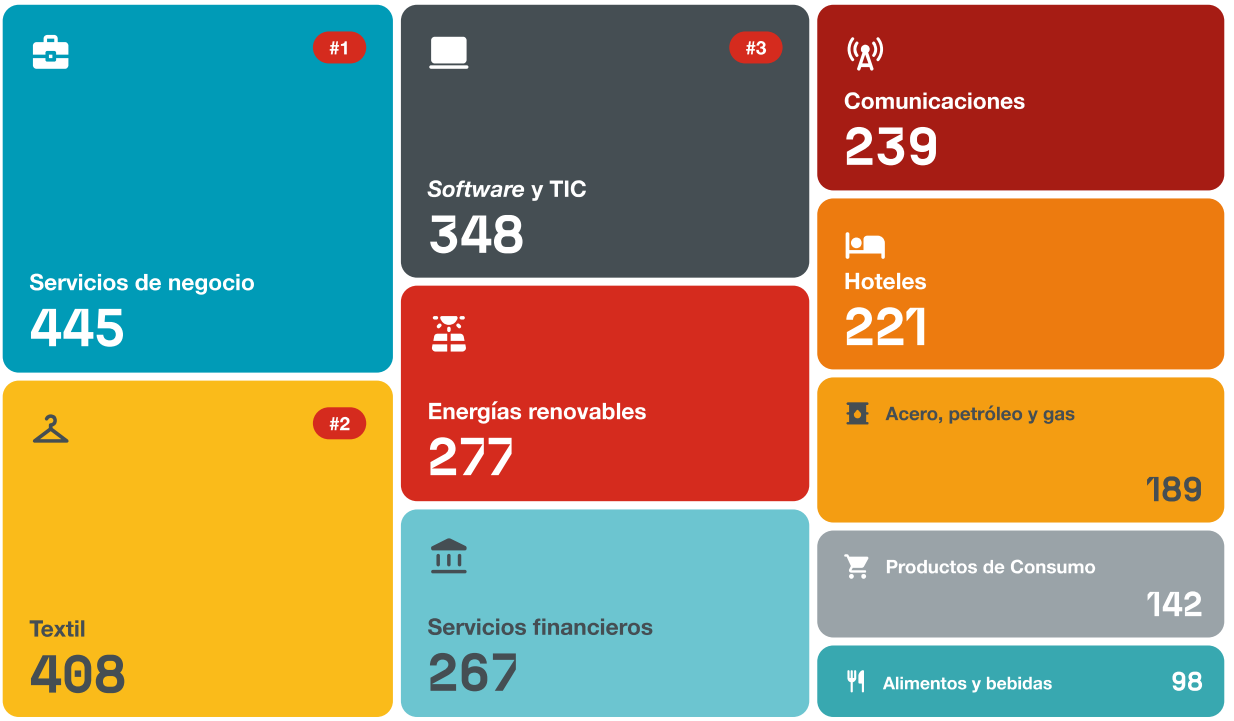
En cuarto lugar se encuentra el sector de Energías Renovables (277 proyectos). Las compañías españolas están siendo líderes en proyectos de creciente complejidad en la transición energética, además del despliegue de plantas eólicas y fotovoltaicas. Particularmente activo se ha mostrado Iberdrola, a través de su filial Neoenergía, realizando proyectos renovables como los llevados a cabo en el nordeste de Brasil (Piauí y Bahia), con altísima capacidad de generación. Otro proyecto relevante que ejemplifica las inversiones en energías renovables es el llevado a cabo por Grenergy Renovables en Atacama (Chile), uno de los mayores en almacenamiento de baterías en el mundo, o los parques fotovoltaicos y eólicos de Ecoener en República Dominicana y Colombia, diversificando la matriz de generación limpia en la cuenca del Caribe, entre muchos otros.

7. Cortefiel, Springfield, Women'secret, Pedro del Hierro, Hoss Intropia.

8. «Spain Global Startup Hub». ICEX.

Gráfico 2

10 principales sectores de la inversión española en América Latina por número de proyectos *greenfield*



Número de proyectos. El área de cada bloque es proporcional al número de proyectos de cada sector.

Fuente: FDI Markets

En quinto lugar se encuentran los Servicios Financieros (267), donde cabe destacar el amplio despliegue de productos por parte de la aseguradora Mapfre, que incluye productos innovadores y adaptados como los microseguros accesibles, diseñados específicamente para proteger comunidades vulnerables y pequeños agricultores frente a riesgos climáticos. Además de la presencia ya comentada de los grandes bancos españoles, como BBVA o Banco Santander, entre otros, resulta destacable la amplia presencia de *fintech* españolas, como el agregador de finanzas Fintonic con fuerte presencia en Chile y México, o la app de ahorro e inversión Goin, con oficinas en México, así como otras compañías tecnológicas que dan servicio a grandes grupos financieros en la región, como Belvo (soluciones de seguridad en datos y transferencias) o ID Finance (plataforma de *scoring* crediticio) (ver gráfico 2).

Asimismo, cabe destacar que las empresas con mayor número de inversiones en la región son Telefónica (que es también la mayor inversora con 27.000 millones de dólares, aunque recientemente se haya retirado de numerosos países), seguida de Inditex (debido a la expansión de tiendas de moda como Zara), Santander (que ocupa posiciones de liderazgo en países como Brasil), Repsol, con importantes proyectos de extracción de refino, y Acciona e Iberdrola, que lideran la inversión en energías renovables. En todo caso cabe destacar que la inversión *greenfield* de España en Latinoamérica no se circunscribe a las grandes empresas españolas, y que más de mil compañías, la mayoría pymes, han realizado proyectos de inversión en América Latina (ver cuadro 4).

Cuadro 4

20 primeras empresas españolas inversoras en América Latina (por número de proyectos, *capex* y empleo creado), 2003-2025

#1 Telefonica
197 proyectos — Capex 27.085 — Empleo 48.752

#2 Inditex
143 proyectos — Capex 793 — Empleo 14.133

#3 Banco Santander (Santander Group)
90 proyectos — Capex 4.226 — Empleo 18.213

Número de proyectos		Capex	Empleo creado	
4	Repsol SA	15.253	8.063	44
5	Acciona	5.324	10.860	43
6	Iberdrola	10.420	4.663	41
7	Global Exchange	1.169	1.418	40
8	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	2.746	8.613	38
9	Punto FA	130	3.330	37
10	Grupo Iberostar	2.426	17.576	36
11	Atento	125	19.917	33
12	Mondragon Corporacion Cooperativa (MCC)	498	3.782	32
13	Mapfre	376	4.071	30
14	Tendam (Cortefiel Group)	67	2.176	30
15	NH Hotels (NH Hoteles)	1.527	9.717	29
16	Melia Hotels International	2.035	13.818	27
17	Tous	615	3.163	27
18	Abengoa	6.877	1.958	24
19	OPDE	990	690	22
20	RIU Hotels & Resorts	1.485	9.135	22

Barra de número de proyectos proporcional a partir del puesto 4.

Fuente: FDI Markets

2. América Latina ganó peso relativo en 2025 en la inversión española pese a la contracción de la inversión

La IED emitida por España en 2025 se contrajo un 38,6 %, hasta los 28.476 millones de euros, lo que indica una menor actividad inversora por parte de las compañías en un entorno de elevada incertidumbre (la totalidad de la caída es atribuible a la inversión en capital, mientras que la financiación intragrupo se mantuvo estable). En este contexto, la IED en América Latina se redujo un 14,3 %, hasta los 8.489 millones de euros, un 29,8 % de la inversión en el exterior de las firmas españolas, solamente por detrás de la Unión Europea, e incrementó en ocho puntos su cuota respecto a la media de los cinco años anteriores (2020-2024).

Un año más, la IED estuvo altamente concentrada en las dos grandes economías regionales. La inversión en México ascendió a 3.439 millones (40,5 % del total) y en Brasil 3.196 millones (37,7 %), sumando entre ambas el 82 % del total. Además, ambas economías fueron respectivamente el segundo y tercer destino de inversión española en el exterior en el mundo, únicamente por detrás de Estados Unidos[9]. El tercer mayor destino de la IED española fue Perú con 467 millones (5,5 %), seguido de Colombia con 446 millones (5,3 %) y Chile con 231 millones (2,7 %). Es destacable que la relevancia relativa conjunta de México y Brasil se disparó el pasado año, en detrimento de otras importantes economías latinas, como las andinas o Argentina, que perdieron cuota relativa.

Cuadro 5

Destinos de la IED española por países, 2025

MÉXICO
1.er destino
40,5 % 3.439 M€ cuota sobre el total
−10,7 %

BRASIL
2.º destino
37,7 % 3.196 M€ cuota sobre el total
+231,6 %

País	Volumen (M€)	Cuota sobre total	Crec. anual 2025 (%)
Perú	467	5,5	−48,1 %
Colombia	446	5,3	−77,2 %
Chile	231	2,7	−65,0 %
República Dominicana	156	1,8	−3,7 %
Panamá	112	1,3	+142,2 %
Uruguay	108	1,3	−59,1 %
Venezuela	9	1,1	+112,5 %
Argentina	80	0,9	−88,5 %
Costa Rica	35	0,4	−63,1 %
El Salvador	32	0,4	+4,0 %
Paraguay	29	0,3	−5,8 %
Ecuador	29	0,3	+2,3 %
Honduras	20	0,2	+2.709,5 %
Guatemala	13	0,1	−90,1 %
Belice	2	0,0	+25,2 %
Nicaragua	0	0,0	−100 %

Barras de volumen proporcionales a partir del tercer destino.

Fuente: Datainvest (Secretaría de Estado de Comercio de España)

9. Excluyendo Luxemburgo, país de tránsito del capital

Por lo que a sectores se refiere, en 2025 se registró igualmente una muy elevada concentración en Servicios Financieros (3.031 millones, 39,6 % del total), en el que destacan operaciones de reinversión matriz-filial por parte de bancos muy asentados en la región, así como el inicio de operaciones de BBVA en Brasil. Destaca igualmente la inversión en Suministro de Energía, Gas y Agua (3.018 millones, 35,6 %). Respecto a este último sector resulta destacable las operaciones de elevado volumen inversor por parte de Iberdrola en Neoenergía (su filial de suministro y distribución en Brasil), y, en menor medida de Acciona, en diferentes concesiones para agua y saneamiento, también en la economía sudamericana. Además, el grupo español Cox entró fuertemente en México al quedarse con importantes activos eólicos pertenecientes a Iberdrola. Tres de cada cuatro euros invertidos por empresas españolas en la región en 2025 fueron a parar a estos dos sectores, un ratio excepcionalmente elevado en comparación con el lustro anterior, en el que ambos representaban uno de cada cuatro euros.

Las actividades del Refino de Petróleo fueron el tercer sector (367 millones, 3,6 %), seguido de Telecomunicaciones (301 millones, 3,5 %) y Depósito, Almacenamiento y Actividades

Cuadro 6

10 principales sectores de IED española en América Latina, 2025

CUOTA SOBRE EL TOTAL (%)



Servicios financieros

36,7 %

3.116 M€

+22,2 %

Energía eléctrica, gas, vapor y aire

35,6 %

3.018 M€

+65,6 %

Sector	Volumen (M€)	Cuota (%)	Crec. anual (%)
Refino de petróleo	303	3,6	+370,2 %
Telecomunicaciones	301	3,5	–74,0 %
Depósito, almacenamiento y actividades logísticas	269	3,2	+869,8 %
Ingeniería civil	219	2,6	+47,3 %
Industria alimentaria	169	2,0	–21,9 %
Servicios de alojamiento	168	2,0	–24,5 %
Comercio al por mayor	127	1,5	–70,8 %
Agricultura y ganadería	81	1,0	+30,6 %
Actividades inmobiliarias	72	0,9	+175,1 %

Fuente: Datainvest (Secretaría de Estado de Comercio de España)

Logísticas (296 millones, 3,2 %). Es destacable el avance de los sectores de Refino de Petróleo, Suministro de Energía y Gas, y Servicios Financieros, mientras que experimentaron una contracción las Telecomunicaciones, el Comercio al por Mayor, la Industria Alimentaria y los Servicios de Alojamiento. En todo caso, resulta importante entender los datos anteriores en el contexto de la actividad de los grandes grupos empresariales españoles, muchos de los cuales materializan inversiones de volúmenes muy elevados en América Latina, por lo que las tendencias estadísticas tanto en países como en sectores para un único año están muy determinadas por la existencia o no de estas operaciones.

Por lo que respecta a los proyectos de inversión *greenfield* transfronteriza, que, como se ha señalado, ofrecen una perspectiva complementaria a los datos oficiales anteriores basados en volumen de IED, España realizó 493 proyectos en el exterior en 2025, un 11,6 % menos que en el año anterior. Esta contracción tuvo su reflejo en América Latina, donde las empresas españolas realizaron un total de 98 proyectos, un 12,5 % menos. En todo caso, cabe destacar que España continuó siendo un importante inversor en la región, concentrando el 7 % de proyectos de inversión extranjera, únicamente por detrás de Estados Unidos y de Suiza.

Las grandes economías de la región fueron los principales destinos de los proyectos de las firmas españolas, con México a la cabeza (26 proyectos, 601 millones de dólares), seguido de Brasil (13, 426 millones), Colombia (13, 174 millones), Chile (10, 2.066 millones, un mayor volumen debido a las inversiones en minería), Perú (8, 403 millones) y Argentina (7, 3.065 millones). Por lo que respecta a los sectores, el primero fue las Energías Renovables (17, 2.688 millones), que continúan siendo de forma muy destacada, al igual que años anteriores, los proyectos que movilizan mayor cantidad de recursos, y que contribuyen a la transición de la matriz energética en la región, con proyectos de energía solar o eólica principalmente por parte de empresas como Zelestra (anterior Solarpack y adquirida por el fondo EQT), Cox Energy, o Acciona Energía. En segundo lugar se sitúan los Servicios de Negocio (15, 350 millones), procedentes principalmente de actividades de consultoría y asesoramiento por parte de compañías españolas, como los proyectos de la ingeniería civil Solida en México, la entrada de la firma de publicidad iKonic360 en Colombia, una nueva planta de reciclado de Sacyr en Chile o el despliegue de AENA en el control y tráfico aéreo de distintos aeropuertos brasileños. En tercer lugar se encuentra el *Software* y TIC (13, 63 millones), explicado tanto por el desembarco de *startups* españolas en la región, como es el caso de la expansión del unicornio Factorial o el despliegue de Sateliot, como de proyectos altamente innovadores llevados a cabo por multinacionales ya establecidas, como la apertura de oficinas de Indra en Buenos Aires, o de un nuevo centro de ventas de Banco Santander en Montevideo. Otros sectores con proyectos de inversión destacados son el Sector Textil, principalmente nuevas expansiones de tiendas de firmas españolas en capitales latinoamericanas, y diferentes Productos de Consumo.

Por lo que respecta al primer semestre de 2026, la IED española en América Latina alcanzó los 5.933 millones de euros, lo que supone un 35,1 % más que en el mismo periodo del año anterior. Así, la región concentró el 44,8 % de la IED española, lo que supone cuatro veces más de su cuota histórica. Esta evolución contrasta con las inversiones en la Unión Europea y Estados Unidos, que registraron fuertes contracciones. La cifra debe de ser contextualizada en una operación de adquisición de la multinacional cervecera Heineken que canalizó a través de su filial Heineken España los fondos para adquirir el negocio de la costarricense FIFCO. En todo caso, también destacan los avances de Brasil, que registró 1.171 millones de euros (+174 %), y, en menor medida por Chile con 499 millones (+380 %). Sin embargo, la inversión en México registró una contracción del 44 %, y quedó en los 1.531 millones.

Por lo que respecta a proyectos *greenfield* de inversión transfronteriza, las firmas españolas realizaron un total de 236 en la primera mitad

de 2026, de los cuales 51 fueron en América Latina, siendo la segunda región geográfica de destino tras la Unión Europea. Este volumen de proyectos, tanto en su totalidad para el mundo como por lo que respecta a América Latina, fueron muy similares al mismo periodo del año anterior, y en este último caso suponen 1.487 millones de dólares y 3.970 puestos de trabajo. Como en ocasiones anteriores, los grandes mercados de México y Brasil, concentraron los proyectos de expansión de las empresas españolas en la región con 17 cada uno, con una notable importancia del sector de Energías Renovables, Textil, y *Software* y TIC. Son destacables los proyectos de mayor envergadura de grandes compañías con larga tradición en la región como BBVA, Iberdrola, Acciona, Prosegur o de forma más reciente AENA, en sus respectivos segmentos de actividad, de firmas de servicios como de la apertura de tiendas de firmas de moda como Adolfo Domínguez, Brownie, Renatta & Go o del grupo Inditex.

B. LA INVERSIÓN LATINOAMERICANA EN ESPAÑA

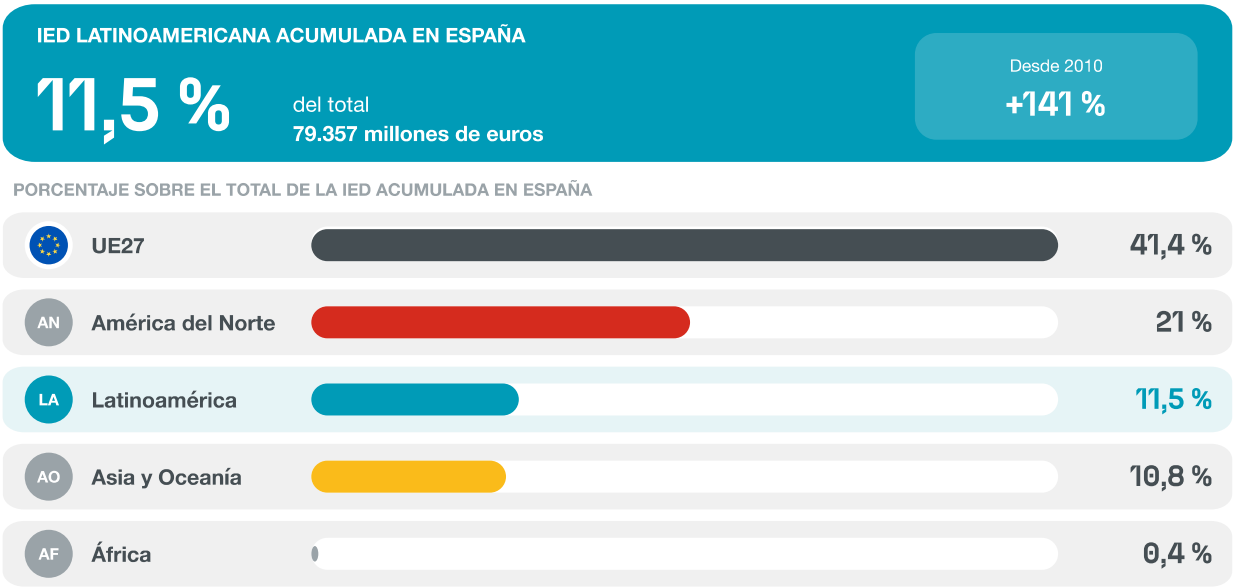
1. El desembarco del capital latinoamericano en España (análisis *stock*)

En los últimos años, y en particular desde la segunda década del presente siglo, economías emergentes y de renta media han pasado a convertirse en importantes inversores en el mundo. América Latina no es ajena a este proceso, y cuenta actualmente con una inversión acumulada en el exterior de 980.158 millones de dólares (1,7 % del total mundial), lo que evidencia capacidad operativa de sus empresas fuera de las fronteras nacionales. Estas compañías han situado a España como objetivo fundamental de sus inversiones en el exterior. El interés del capital latinoamericano por España se sustenta sobre su elevada estabilidad institucional y macroeconómica, el acceso al mercado europeo, un impacto reputacional positivo o la asunción de prácticas y estándares internacionales, con unos vínculos históricos, culturales y lingüísticos únicos en Europa.

La IED latinoamericana en España se ha incrementado tanto en los últimos años que, pese a que persiste una importante asimetría en las inversiones bilaterales, puede afirmarse que la relación en materia de inversiones ha evolucionado desde la unidireccionalidad hacia la bidireccionalidad. América Latina se ha convertido en uno de los mayores inversores en España, con un monto acumulado de 79.357 millones de euros[10] , con un incremento del 141 % desde 2010. Esta cifra supone un 11,5 % del total, lo que se sitúa muy por debajo del 41,4 % de la Unión Europea o del 21 % de América del Norte, pero por encima de Asia (10,8 %) y África (0,4 %)[11]. Esta inversión ha generado 72.000 puestos de trabajo directos.

Gráfico 3

Distribución de la IED acumulada en España (porcentaje sobre total), 2024



Porcentaje sobre el total de la IED acumulada en España.

Fuente: Registro de Inversiones. Dato de IED acumulada a 21/12/2024. Último disponible a cierre del presente informe

10. Datos oficiales españoles del Registro de Inversión a 31/12/2024 (último dato para inversión acumulada al cierre del presente informe)
11. Cabe destacar que, del total de la inversión, un 71 % de este volumen a actividad productiva y un 29 % a operaciones en régimen de *holding* o ETVE que no necesariamente generan actividad en España. Los países latinoamericanos son los que más han utilizado esta figura, debido a la posibilidad que ofrece para optimización fiscal de las operaciones, a través del aprovechamiento de los numerosos convenios de doble imposición de España con la región.

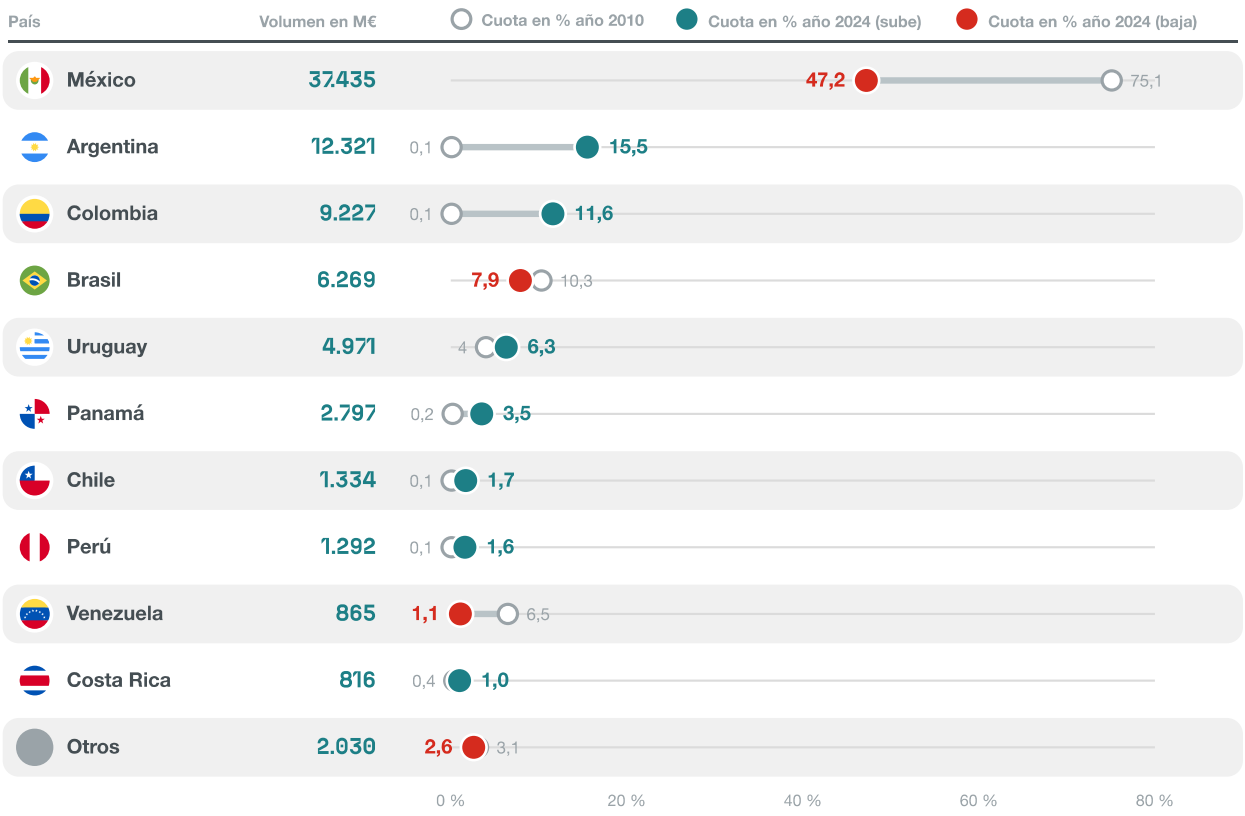
Si se descompone la inversión por países, existe una muy acusada concentración en México, que, con 37.435 millones de euros, un 47,2 % del total, es origen de cerca de uno de cada dos euros que se invierten desde la región en España. El país centroamericano fue además el pionero a través de la adquisición de distintas plantas cementeras por parte de CEMEX a principios de los años 90, y hoy día es una de las economías con una matriz inversora más diversificada en España. Grupos alimenticios como Bimbo (con diez plantas productivas en el país), Gruma (uno de los mayores fabricantes de tortitas del mundo) o Alsea (propietaria de VIPs o Ginos), grandes compañías tecnológicas como Softek (que da soporte a un gran número de multinacionales), firmas inmobiliarias como RLH Properties (dueño del Hotel Villamagna en Madrid), o como los cines Yelmo (segunda distribuidora cinematográfica en España), dan muestra de la capilaridad de las compañías mexicanas en el tejido empresarial. Además, cabe destacar las numerosas participaciones por parte de particulares de alta renta y de *family offices* latinoamericanos. Por ejemplo, Carlos Slim mantiene participaciones en FCC, Metrovacesa y Prisa, David Martínez en el Banco Sabadell o la familia Amodio en OHLA, entre muchos otros, incluyendo a individuos particulares con posiciones más modestas, especialmente en el sector inmobiliario. A modo anecdótico, cabe destacar que los dos principales clubes de fútbol de Asturias, el Real Oviedo y el Sporting de Gijón, se encuentran actualmente en manos de empresarios mexicanos.

Por lo que respecta a Argentina (12.321 millones de euros, un 15 % del total latinoamericano), su presencia en España es mucho más reducida, aunque cuenta con operaciones de interés. Destaca el gigante tecnológico Globant, que mantiene en España una presencia muy importante, en particular en las ciudades de Madrid, Barcelona y Málaga. Asimismo, Insud Pharma, una de las multinacionales más importantes del sector farmacéutico y biotecnológico a nivel global, cuenta con un centro de I+D en Madrid, así como distintas plantas de producción de medicamentos y productos biotecnológicos a lo largo del país. En los últimos años ha proliferado especialmente la apertura de *startups* lideradas por emprendedores del país sudamericano, como Brandtrack (SaaS), VU Security (ciberseguridad), Go Global (traducción), Auravant (*agrotech*) o Zoomagri (*agrotech*).

Colombia es el tercer mayor inversor latinoamericano en España, con 9.227 millones de euros (11,3 % del total), y es además uno de los países cuya inversión más ha crecido en los últimos años. Cuenta con compañías destacadas como el grupo Trinity (se convirtió en uno de los inversores colombianos más importantes en España tras adquirir Clarel, la cadena de tiendas de belleza y cuidado del hogar anteriormente propiedad del Grupo DIA), la compañía de golosinas Colombina (que adquirió Fiesta SL y cuenta con un centro de distribución y logística), el gigante de mochilas y maletas Totto o las aperturas recientes de tiendas de cafés de especialidad Juan Valdéz y los restaurantes Crepes & Waffles. Cabe destacar, tanto en el caso argentino como colombiano, que existe una lógica de atender a la emigración procedente de ambos países, que ha aumentado de manera notable en los últimos años. Brasil, con 6.269 millones de euros, un 7,9 % del total, cuenta con presencia de importantes grupos como Votorantim en el sector del cemento (con 6 plantas en España), la consultora tecnológica Stefanini (con equipos de ingeniería en Madrid y Málaga), el fabricante de llantas Iochpe-Maxion, la cosmética Natura o la compañía de moda Hawaianas, que han establecido en España su sede para el negocio europeo.

Cuadro 7

Distribución de la IED acumulada en España por países latinoamericanos, 2024



Fuente: Registro de Inversiones. Dato de IED acumulada a 31/12/2024. Último disponible a cierre del presente informe

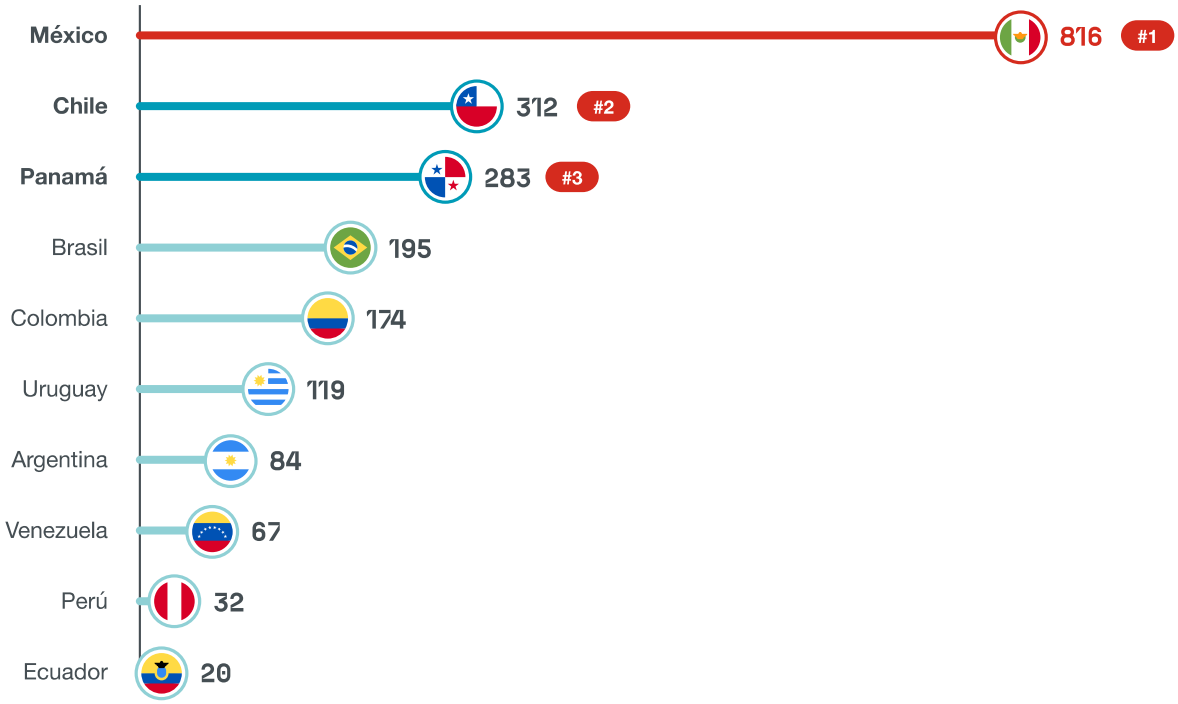
Las estadísticas oficiales de volumen de inversión acumulada por sectores tienden a ponderar en exceso las grandes operaciones, aquellas que movilizan una mayor cantidad de recursos. Teniendo esto en consideración, el desglose de las diferentes actividades económicas de los inversores latinoamericanos está liderado por la Fabricación de Otros Productos Minerales con 20.690 millones de euros, un 26,7 % del total, debido en gran parte a las actividades cementeras anteriormente mencionadas. Además, encontramos con 6.161 millones a la Metalurgia (7,8 % del total), a las Actividades Inmobiliarias con 6.055 millones (7,6 %), Servicios Financieros con 5.637 millones (7,1 %) y a la Industria Alimentaria con 5.461 millones (6,9 %). En todo caso cabe destacar que la inversión latinoamericana en España se encuentra altamente diversificada, existiendo operaciones en un total de 58 sectores económicos, y por encima de cien millones de euros en 37 sectores económicos.

El análisis por número de compañías permite igualmente obtener una radiografía complementaria acerca de la presencia empresarial latinoamericana en España[12]. De acuerdo con esta fuente, existen actualmente en España 3.633 empresas latinoamericanas[13]. De entre estas, por país de origen existen 816 compañías mexicanas, 312 chilenas, 283 panameñas, 195 brasileñas, 174 colombianas, 119 uruguayas, 84 argentinas y 67 venezolanas. Además, cabe destacar que existe un gran número de inversiones, superior a las mil, que se han operativizado a través de *Offshore Financial Centers* (OFCs) ubicados en la región, en particular las Islas Vírgenes Británicas y las

12. Datos provistos por la base de datos ORBIS.
13. Se consideran empresas con sede en la región, y que tienen al menos un 50,01 % de propiedad, y excluyendo los *Offshore Financial Centers* (OFCs).

Gráfico 4

Número de compañías latinoamericanas en España por países de procedencia, 2026



Fuente: ORBIS. Datos a agosto de 2026

Islas Caimán. A este respecto cabe destacar que el flujo de inversión desde América Latina hacia España se canaliza en ocasiones a través de jurisdicciones del Caribe para optimizar la gobernanza corporativa, agilizar la consolidación de capitales transfronterizos y neutralizar la doble imposición internacional.

Por lo que respecta a los sectores económicos ORBIS indica, en consonancia con otros análisis realizados, que la mayoría de las compañías latinoamericanas que operan en España lo hacen en el sector de servicios. Los Servicios de Negocio (incluyendo *holdings*, consultoras y asesoras y empresas de externalización de procesos, entre otros) son el principal sector de actividad, con 954 compañías, seguido de Servicios de Propiedad (incluyendo agencias inmobiliarias y fondos de inversión inmobiliaria) con 468 firmas, Viajes y Ocio (cadenas hoteleras, agencias de viajes mayoristas y minoristas, operadores turísticos) con 353, Comercio al por Mayor (incluyendo compañías de importación y exportación de distintos productos) con 335, Construcción con 229, Administración Pública, Educación y Salud con 222 y Servicios Financieros con 215.

En el caso de las multinacionales latinoamericanas en España, así como de firmas españolas con destacada presencia de capital latino en su accionariado, también se aprecia una cierta especialización por origen geográfico. México es, con diferencia, el principal inversor latinoamericano, con una fuerte presencia en infraestructuras, construcción, servicios públicos, agua, gestión medioambiental, transporte y alimentación, destacando grupos como FCC, Aqualia, Sigma y diversas compañías de movilidad y servicios. Brasil muestra una mayor concentración en industria, materiales, alimentación, tecnología y distribución, con empresas como Gerdau, Citrosuco, Tramontina o Chemyunion. Colombia destaca por Servicios Empresariales, Recursos Humanos, Alimentación y *Software*, mientras que Chile presenta una presencia relevante en Energías Renovables, Logística, Comercio Mayorista y Servicios Tecnológicos. Por su parte, los grupos venezolanos concentran una parte importante de sus inversiones en Banca, Servicios Financieros, Inmobiliario y Turismo, con ABANCA como principal exponente.

España, segundo destino extrarregional de inversión latinoamericana por número de proyectos *greenfield*

Por lo que respecta a inversiones *greenfield*, América Latina ha realizado un total de 335 proyectos de inversión en España. Por número de empresas, está liderada por empresas de Argentina (23,3 % del total) y de México (22,7 %), si bien tanto el volumen medio inversor como el empleo creado de los proyectos de este último país son muy superior al anterior. En tercer lugar, destaca Brasil (17,6 %), seguido de Chile (8,3 %), Ecuador (8 %) y Colombia (6,3 %). Resulta destacable que, desde la perspectiva latinoamericana, España es el segundo país no regional de inversión de destino, únicamente superado por Estados Unidos (es también líder destacado como destino de la IED de Latinoamérica en la Unión Europea, sumando más operaciones que Alemania, Francia e Italia juntas). Además, resulta llamativo que España ha registrado más inversiones procedentes de la región que Brasil, Chile o Argentina, tres de las grandes economías del continente.

Principales inversores por proyectos *greenfield* en España

#1	Argentina	78 proyectos	704,5 Capex	3.770 Empleo
#2	México	76 proyectos	1.473,9 Capex	3.992 Empleo
#3	Brasil	59 proyectos	443,9 Capex	2.802 Empleo

Por lo que respecta a los sectores económicos, la inversión latinoamericana se concentra en actividades de servicios que operan en la parte alta de la cadena de valor. De hecho, el primer sector, de forma destacado, es Servicios y TIC, que suponen un 23 % del total. Algunos proyectos destacados se deben a la expansión en España del gigante tecnológico argentino Globant, que ha abierto recientemente un centro de innovación en Málaga. Además, destacan las numerosísimas compañías tecnológicas de menor tamaño (*startups*), que han llegado en los últimos años a España, muchas de ellas impulsadas por programas públicos o privados de atracción de emprendedores tecnológicos, y que utilizan habitualmente a España como puerta de entrada para un posterior desarrollo comercial en el mercado europeo, como el caso de la *startup* argentina de traducción con IA Go Global. En segundo lugar se encuentran los Servicios Financieros (12,2 % del total), con una fuerte concentración en el despliegue en España de la red del banco ecuatoriano Pichincha en los años 2000, siguiendo al gran flujo migratorio de este país por entonces, y que ha tenido continuidad en la apertura de oficinas, en muchos casos de representación y en otros para operativas de entidades financieras como el brasileño BTG Pactual o el colombiano Bancolombia, ambos con oficinas en Madrid, o el neobanco y unicornio brasileño Nubank. En tercer lugar, se encuentran los Servicios Empresariales (11 %), que responden principalmente a la llegada a España de diferentes despachos de abogados y consultoras de origen latinoamericano, que dan soporte y asesoramiento a las empresas latinoamericanas que buscan establecerse en España, y, en menor medida, a las españolas que buscan abrir oficinas en la región.

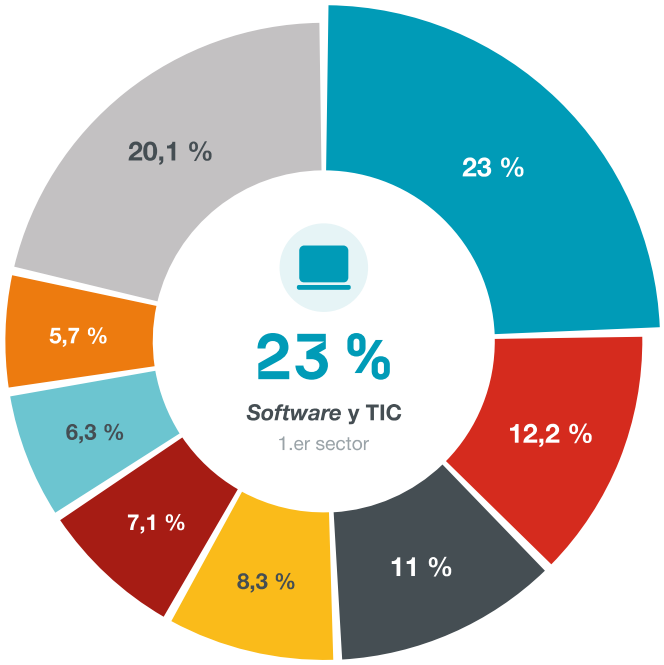
Otros sectores ampliamente representados en el tejido español son Alimentación y Bebida (8,4 %) (ver gráfico 5). Tres ejemplos destacados son Colombina, que tras adquirir los activos de la marca local Fiesta, ejecutó un plan de inversión para modernizar la planta de 26.800 m², y que utiliza la factoría de Madrid como su nodo logístico de producción físico exclusivo para exportar caramelos y gomas hacia el norte de África, Oriente Medio y el resto de Europa. La mexicana Bimbo, que inauguró la línea de pan de molde más rápida y automatizada de toda Europa, capaz de producir 15.000 barras por hora, ha introducido tecnologías de Industria 4.0, sistemas de analítica predictiva y un fuerte componente de eficiencia energética (panadería con cero residuos a vertedero), convirtiendo a España en su centro de innovación industrial para el continente. La también mexicana Gruma, la multinacional líder en producción de tortillas de

maíz y *wraps*, siguiendo la estrategia de sostenibilidad del grupo en Europa, ha incorporado tecnología de paneles solares fotovoltaicos de última generación para cubrir una parte sustancial de su consumo eléctrico de las líneas de envasado y refrigeración continua.

Por último, es destacable la innovación en proyectos en sectores habitualmente identificados con sectores más tradicionales. Por ejemplo, la compañía brasileña Votorantim está acometiendo actualmente inversiones para la descarbonización de sus plantas cementeras con soluciones basadas en la tecnología. En sus plantas españolas está sustituyendo combustibles fósiles por biomasa y residuos valorizados. En el mismo sentido, la cementera mexicana Cemex está participando en el Proyecto HYIELD, desarrollado en España, un consorcio europeo para probar una planta a escala que convierte residuos urbanos directamente en hidrógeno verde (ver cuadro 8).

Gráfico 5

Principales sectores de inversión latinoamericana (porcentaje sobre total del número de proyectos), 2003-2025



SECTORES % DEL NÚMERO DE PROYECTOS

Software y TIC #1	23 %	Textil	7,1 %
Servicios financieros #2	12,2 %	Comunicaciones	6,3 %
Servicios empresariales #3	11 %	Transporte y logística	5,7 %
Alimentación y bebidas	8,3 %	Otros	20,1 %

Fuente: FDI Markets

Cuadro 8

Empresas latinoamericanas en España por número de proyectos, 2003-2025

	Empresa	Capex	Empleo creado	Proyectos
1	Banco del Pichincha	560,6	354	25
2	Cemex	364	864	20
3	Gerdau	93,1	292	7
4	Grupo Bimbo	147,5	423	7
5	Vitro	18,1	286	6
6	Accenture	99,1	1.080	5
7	Empresas Navieras SA	49,9	70	5
8	Grupo Insud	133,8	337	5
9	Mover Participacoes (Camargo Correa)	20,6	350	5
10	Property Partners	12,1	85	5
11	Alpargatas	15	190	4
12	Grupo RAS	27,3	115	4
13	Oplium	10,5	168	4
14	Paez (Parathon SA)	12,7	154	3
15	Softtek	13,7	253	3
16	Tondero Films	3,8	37	3
17	Advanced Organic Materials (AOM)	10,2	15	2
18	Bacardi	28,1	138	2
19	Biocosmetica Exel	1,5	21	2
20	Brandigital	1,9	42	2

Fuente: FDI Markets

2. América Latina consolidó su posición de quinto mayor inversor en España en 2025

España captó 36.192 millones de euros de IED en 2025, lo que supone un 16,4 % menos que en el año anterior, si bien este descenso debe ser contextualizado con la cifra excepcional alcanzada en 2024. En este entorno caracterizado por una caída generalizada de la IED en el pasado ejercicio, la inversión procedente de América Latina fue de 2.830 millones de euros, un 7,8 % menos que en el año anterior. La cuota sobre el total de la inversión latinoamericana fue igualmente de un 7,8 % (en línea con la media de los últimos cinco años), lo que sitúa a la región como tercera zona geográfica de origen del capital, aunque a gran distancia de la Unión Europea y América del Norte. Considerando a América Latina de manera conjunta, la región fue la quinta mayor inversora en España, únicamente por detrás de Reino Unido, Estados Unidos, Francia y Alemania. Por países, el mayor inversor latinoamericano en España fue, un año más, México, con 1.242 millones de euros, un 43,9 % del total. Es destacable que, en un año de contracción de la inversión, México registró un incremento del 15,6 %. El segundo mayor inversor latino fue Colombia, con 543 millones (19,2 % del total), seguido de Argentina, con 419 millones (14,8 %), con un volumen de inversión muy superior al de años anteriores. En cuarto lugar se encuentra Panamá con 340 millones (12 %), si bien cabe considerar que el país centroamericano no es habitualmente el origen último de la inversión, sino que actúa como tránsito, y Venezuela es el quinto con 81 millones (2,9 %). Asimismo, cabe destacar que, en 2025, tres países latinoamericanos se situaron entre los veinte mayores inversores en España: México (7º), Colombia (14º) y Argentina (18º).

Cuadro 9

Procedencia de la IED latinoamericana en España por países, 2025

		Volumen (M€)	Cuota sobre total (%)	Crecimiento 2025 (%)
1	México	1.242	43,9	+15,6 %
2	Colombia	543	19,2	–50,4 %
3	Argentina	419	14,8	+180,7 %
4	Panamá	340	12	+149,6 %
5	Venezuela	81	2,9	+632,6 %
6	Uruguay	75	2,6	–24,4 %
7	Perú	44	1,6	–22,0 %
8	Costa Rica	24	0,8	+524,6 %
9	Honduras	15	0,5	–61,1 %
10	Chile	14	0,5	–93,6 %
11	Guatemala	14	0,5	–54,0 %
12	Ecuador	5	0,2	–33,8 %
13	Brasil	4	0,1	–93,5 %
14	Bolivia	4	0,1	+631,0 %
15	República Dominicana	4	0,1	–95,4 %
16	Paraguay	2	0,1	+36,9 %
17	Cuba	0	0	–19,1 %
18	Nicaragua	0	0	+399,3 %

Fuente: DATAINVEST (Secretaría de Estado de Comercio de España)

Por lo que respecta a los sectores, la Industria Alimentaria lideró la inversión latinoamericana en España con 845 millones de inversión, un 30 % del total. A este respecto cabe destacar que el gigante Gruma (uno de los tres grandes grupos agroalimentarios junto con Bimbo y Sigma) realizó inversiones en Madrid para incrementar su capacidad de producción y servir a distintos mercados del sur de Europa. En segundo lugar se sitúan las Actividades Inmobiliarias con 392 millones (14 % del total), que vienen cobrando una importancia creciente en los últimos años, ya que el capital latinoamericano -liderado por fortunas mexicanas- acaparan en torno a la mitad de las ventas de viviendas *premium* en capitales como Madrid. En tercer lugar se encuentra la Extracción de Crudo con 345 millones (12,2 %),seguida de Programación y Consultoría con 321 millones (11,3 %), principalmente debido a la actividad de *startups* y grupos tecnológicos consolidados en España como la argentina Globant, y Comercio al por Mayor con 183 millones (6,4 %). Entre los sectores que más crecen respecto del año anterior se encuentran la Industria Alimentaria (+247 %), la Programación y Consultoría (+220 %), Fabricación de Productos Farmacéuticos (+1.780 %). Respecto de este último cabe destacar el desembarco de la guatemalteca Luminova Pharma Group, que adquirió Laboratorios Serra Pàmies, así como la consolidación y ampliación de actividad por parte del gigante farmacéutico peruano AC Farma. De manera anecdótica es destacable que, en el sector deportivo, hasta diez clubes de fútbol españoles están actualmente en manos de propietarios latinoamericanos, siendo el último en incorporarse a esta tendencia inversora en 2025 el jugador argentino Leo Messi, a través de su *holding* en España a la Unión Esportiva Cornellà.

Cuadro 10

10 principales sectores económicos de IED latinoamericana en España, 2025



Fuente: DATAINVEST (Secretaría de Estado de Comercio de España)

Por lo que respecta a los proyectos de inversión *greenfield* transfronteriza, España recibió 754 operaciones en 2025, lo que supone una contracción del 14 % respecto del año anterior. Con todo, España se consolida como uno de los países más atractivos para este tipo de proyectos, siendo el sexto destino mundial y segundo europeo tras Alemania. En el pasado ejercicio se registraron un total de 25 proyectos *greenfield* de América Latina en España, cifra superior a los 18 materializados en el ejercicio anterior. De estos proyectos, el país que realizó un mayor número fue Chile (7), seguido de Brasil (5), Uruguay (4), México (3), Perú (3), Argentina (2) y Colombia (1). El sector que lideró estas inversiones fue el de Comunicaciones, destacando la apertura de oficinas en España de la productora de cine chilena Clara Films, la mexicana Tulip Pictures, la argentina Huinca cine o la peruana Tondero Films, mostrando el elevado atractivo de España para rodajes y producciones audiovisuales. También se produjeron distintas operaciones en el Sector Inmobiliario, en el que destaca la expansión de oficinas del grupo chileno Property Partners, especializado en intermediación inmobiliaria. *Software* y TIC volvió a ser uno de los más dinámicos, con aperturas de compañías tecnológicas como la brasileña Oplium, especializada en ciberseguridad, o la *startup* chilena Load, especializada en soluciones para el sector agrícola. Otros sectores de interés para el empresariado latinoamericano fueron Transporte y Almacenamiento, con la apertura de oficinas por parte del grupo logístico uruguayo Ras, y Alimentación y Bebidas, con la expansión de la fábrica de Campofrío en Burgos, o la peruana Viru, que también ampliará la capacidad de sus instalaciones en España.

La IED recibida por España en el primer semestre de 2026 fue de 15.480 millones de euros, lo que supone un 37,7 % más que en el mismo semestre del año anterior. Por el contrario, la IED recibida desde América Latina fue de 401 millones de euros, lo que supone una fuerte contracción del 72,8 % respecto al periodo enero-junio de 2025. La inversión estuvo altamente concentrada en México, que superó el 70 % del total del capital procedente de la región hacia España en la primera parte del año, economía para la que la inversión se contrajo, al igual que para el resto de grandes economías de América Latina, con la salvedad de Chile.

De acuerdo con el número de proyectos *greenfield,* España recibió un total de 468 en el periodo enero-junio de 2026, cifra superior a los 454 registrados en el mismo periodo anterior. De estos un total de 24 procedieron de América Latina, cifra similar al periodo correspondiente del año anterior (22), con un presupuesto estimado de 1.710 millones de dólares y la creación de 3.382 puestos de trabajo. Algunas de las compañías latinoamericanas que anunciaron proyectos en España en el periodo analizado fueron la compañía de servicios en la nube A1 Digital, con sede en Austria pero cuyo propietario último es el gigante de las telecomunicaciones mexicano América Móvil, para abrir infraestructuras de *cloud* en España, el centro de I+D anunciado en Vizcaya por el estudio de animación colombiano Bombillo Amarillo, las oficinas de la productora chilena Fabula Productions en Madrid, un nuevo proyecto químico de la multinacional brasileña Votorantim, o un despliegue de tiendas de la firma textil colombiana Bursztyn Group, entre otros.

PARTE 2

2.2. Comercio internacional

Adrián Blanco

Jefe Departamento de Contenidos Globales de ICEX

Iker Conrado Marcos Arenas

Jefe de Sector Área de Estadística de ICEX

RESUMEN EJECUTIVO

- **América Latina es una región de expansión natural y de alto valor para el tejido empresarial español.** Cuenta con una enorme bolsa de consumidores potenciales (670 millones), con una clase media al alza, una elevada tasa de urbanización (superior al 80 %) que concentra la demanda, una preferencia por el consumo de bienes y servicios similares a los españoles, y un uso común de la lengua que reduce los costes de entrada al mercado (en campañas, etiquetado o negociaciones).

- **España exportó bienes a América Latina por valor de 19.092 millones de euros en 2025. Esta cuota representa el 4,9 % de las ventas españolas al exterior**, y se sitúa muy lejos de la Unión Europea (61,8 %), pero también de África (5,8 %), por la importancia de Marruecos, y en niveles similares a América del Norte. Por número de empresas, actualmente un total de 25.514 compañías españolas exportan regularmente bienes a América Latina (un 46 % del número de exportadores regulares españoles).

- **México es el primer destino regional de exportación con 5.592 millones de euros (29 % del total latinoamericano), seguido de Brasil (16,2 %)**, si bien ambos países presentaron trayectorias divergentes en 2025: aumentando en el primer caso y descendiendo en el segundo. En tercer lugar, se encuentra Chile (10,3 %), seguido de Colombia (6,2 %), Argentina (5,6 %) y Perú (4,4 %). Estas seis principales economías representan siete de cada diez euros de bienes españoles exportados hacia la región.

- **Las exportaciones españolas suponen un 1,4 % del total de los bienes adquiridos por América Latina desde el exterior.** Esta reducida cuota debe ser contextualizada en la menor penetración de productos y servicios procedentes de la Unión Europea en la región, cuyos intercambios comerciales están concentrados en Estados Unidos y China. En todo caso, respecto a los países vecinos, España se sitúa por delante de Francia (1,2 %) y Reino Unido (0,7 %), aunque por detrás de Alemania (3,3 %) e Italia (1,7 %). Resulta relevante señalar que la cuota española se ha mantenido constante desde 2019, mientras que Alemania y Francia han registrado descensos pronunciados.

EXPORTACIONES DE BIENES

19.092

millones de euros exportados a América Latina en 2025

PESO SOBRE EL TOTAL EXPORTADO POR ESPAÑA · 2025

Unión Europea	61,8 %
África	5,8 %
América Latina	4,9 %

PRODUCTOS EXPORTADOS

1. **Medicamentos y Productos Químicos**
   Registran un fuerte crecimiento
2. **Sector de la Automoción**
   Autopartes y componentes para su ensamblaje
3. **Hidrocarburos y Energía**
   Productos que entran en España sin refinar

- Entre los principales **productos exportados** por las empresas españolas a la región en 2025 se encuentran los **Medicamentos y Productos Químicos** (los cuales registran además un fuerte crecimiento), distintas autopartes y componentes del **Sector de la Automoción** (exportados para su ensamblaje posterior), **Hidrocarburos y Energía** (que previamente entran en España sin refinar), diferentes Equipos de Transformación de Equipo Eléctrico, y Productos Agrícolas como el vino y el aceite de oliva.

- Por lo que respecta a las **importaciones españolas procedentes de América Latina, en 2025 alcanzaron los 23.284 millones de euros, lo que supone un 5,2 %**

del total, y una cuota muy similar a las exportaciones. América Latina, es el quinto bloque económico proveedor de bienes para España, por detrás de la Unión Europea (49,4 %), China (11,3 %), África (7,9 % del total) y América del Norte (7,5 %).

- **Existe un déficit comercial español en la relación bilateral de intercambio de bienes que ascendió en el pasado ejercicio a 4.192 millones de euros.** Si se evalúan las tasas de cobertura comercial desde la perspectiva española, América Latina presenta una tasa del 82 %, la segunda más favorable tras la Unión Europea. En todo caso existe una enorme divergencia por países siendo los extremos Colombia (177 %) y Brasil (37,2 %).

- Se observa un **patrón en términos de intercambio en el cual la región recibe productos de consumo, manufacturados, y bienes de equipo con un nivel medio de sofisticación, mientras que exporta materias primas crudas y alimentos básicos.** Entre estos, lideran las partidas de Aceites Crudos de Petróleo, la Minería e Industria Pesada, principalmente el cobre y el zinc. Además, también son destacables productos agrícolas, como la soja, el café o el maíz, diferentes frutas, o crustáceos y pescado congelado.

- Por lo que respecta a los países, **el principal proveedor de España en la región es Brasil (36,7 % del total)**, y es además muy destacable que es el país que más crece a este respecto, más de 10 puntos desde 2010. El segundo proveedor regional es México (22,9 %), seguido de Perú (11,7 %), Chile (8 %), Argentina (5,4 %) y Colombia (2,9 %) y Venezuela (1,5 %). Resulta relevante la pérdida de peso de Argentina, Venezuela, en menor medida Colombia, frente al avance de Perú.

- **En lo que respecta a Servicios No Turísticos (SNT), cabe reseñar que las exportaciones hacia la región alcanzaron 13.143 millones de euros en 2025**, y actualmente 19.936 compañías españolas exportan servicios hacia América Latina. La región representa un 10 % del total de SNT exportados por España, una cuota que duplica a la de bienes (4,9 %). Por lo que se refiere a las importaciones de SNT desde España, éstas ascendieron a 4.345 millones. Por tanto, **existe un superávit comercial favorable a España en SNT por 8.797 millones.**



- Por lo que respecta al **primer semestre de 2026**, en la comparativa con el mismo semestre del año anterior, **el volumen de bienes exportado por España a América Latina se redujo un 7,4 %, hasta los 8.898 millones de euros**, mientras que las importaciones aumentaron un 3,2 % hasta los 12.567 millones, conduciendo a un ensanchamiento del déficit comercial bilateral de bienes, desde la perspectiva española, de 3.668 millones de euros.

- La reciente entrada en vigor del **Acuerdo Unión Europea – MERCOSUR** sienta las bases para un incremento del comercio bilateral entre ambas economías que actualmente totaliza 14.531 millones de euros, con un crecimiento del 43 % desde 2020. España ocupa una posición de liderazgo europeo en el bloque, con más de 100.000 millones de euros invertidos. Dicho acuerdo debería de impactar de forma destacada en el comercio de España con MERCOSUR, aumentando los volúmenes en ambos sentidos, así como modificando las estructuras y patrones de productos y servicios intercambiados hasta la fecha.

A. RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA – AMÉRICA LATINA

1. América Latina concentra cerca del 5 % de las exportaciones españolas de bienes

El sector exterior español experimenta actualmente una de las etapas de mayor solidez impulsado por un dinamismo sin precedentes en sus exportaciones de bienes y servicios. En 2025 logró un récord histórico superando por primera vez los 600.000 millones de euros en ventas al exterior. España es la 19.ª economía del mundo en exportaciones de bienes, y la 15.ª importadora, con una cuota del 1,9 % sobre el total en ambos casos, y es además una de las más integradas comercialmente con el exterior, con una tasa de apertura del 69,6 %.

Como mercado de destino de las exportaciones de bienes, América Latina ofrece a las empresas españolas importantes incentivos, especialmente una enorme bolsa de consumidores potenciales con una clase media al alza, con preferencia por el consumo de bienes y servicios que son muy similares a los españoles, y una afinidad cultural y cercanía lingüística que reduce los costes de transacción de entrada al mercado. No obstante, cuando se analiza la composición del comercio internacional español por destinos, la región ocupa una posición modesta, con una cuota sobre el total del 4,9 % de las exportaciones de bienes, y un volumen anual de 19.092 millones de euros en el año 2025. Esto se debe fundamentalmente a que las exportaciones españolas están altamente concentradas en la Unión Europea (61,8 %), en línea con la teoría del comercio internacional, que explica que los países comercian fundamentalmente con economías próximas geográficamente, hecho más acentuado en el caso europeo debido a la altísima integración económica, comercial y monetaria entre los países pertenecientes a la Unión Europea. Además, es destacable que América Latina se sitúa por detrás del continente africano (5,8 %), especialmente debido al peso de la subregión del Magreb, y de Marruecos en particular. El peso de América Latina en las exportaciones españolas es similar al de América del Norte (4,9 %). Sin embargo cabe destacar que en los últimos años la cuota latinoamericana se ha mantenido estable alrededor del 4 %-5 % del total de la matriz exportadora española de bienes, si bien se aprecia una leve pérdida de peso relativo respecto a la media del 5,7 % de la década 2010-2019 (ver cuadro 1).

La evolución histórica reciente de las exportaciones españolas hacia la región está marcada por una acusada volatilidad desde el año 2000, que muestra periodos de crisis de la propia América Latina u otras externas, atribuibles a la coyuntura internacional. En los

Cuadro 1

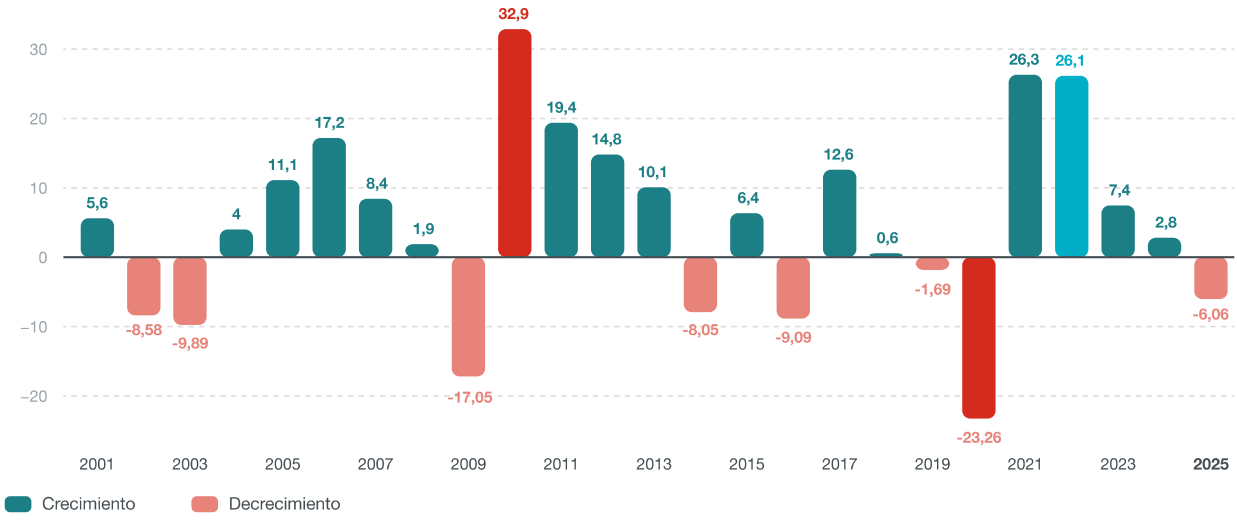
Cuota exportaciones de bienes españoles por regiones (millones de euros y porcentaje sobre total), 2010-2025

Región	2000	2010	2019	Cuota 2025 (%)	Volumen 2025 (M€)
AL América Latina	5,7 %	5,4 %	5,2 %	4,9 %	19.092
Unión Europea	65,3 %	61,5 %	59,1 %	61,8 %	239.069
AN América del Norte	5,4 %	4 %	5,5 %	4,9 %	19.035
AF África	3,3 %	5,6 %	6,4 %	5,8 %	22.458
China	0,5 %	1,4 %	2,3 %	2,1 %	7.972
Japón	1 %	0,8 %	0,9 %	0,7 %	2.813
India	0,2 %	0,6 %	0,5 %	0,6 %	2.123

Fuente: ESTACOM

Gráfico 1

Exportaciones de bienes españoles hacia América Latina (crecimiento en porcentaje), 2001-2025



Fuente: ESTACOM

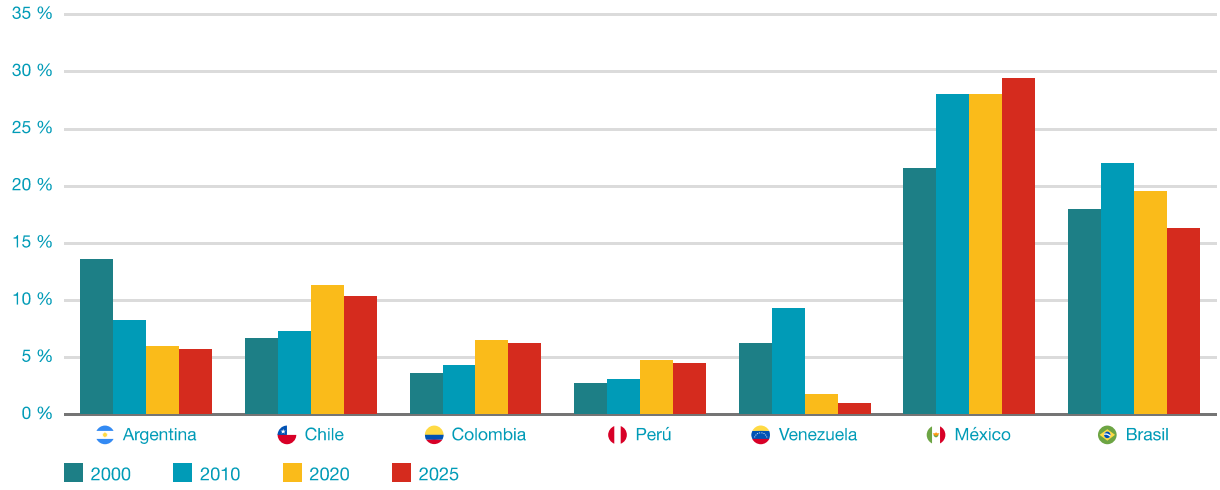
ejercicios 2002-2003 se produjo una contracción de las exportaciones españolas como resultado principalmente del corralito argentino y la devaluación del peso, así como de su contagio hacia otros vecinos regionales, lo que redujo significativamente los intercambios comerciales. Posteriormente se produjo un rebote y un periodo de auge, interrumpido en 2009 debido a la Gran Recesión, y la *crisis subprime* en la Eurozona, que volvieron a contraer las ventas de mercancías hacia la región. Después se inició un nuevo ciclo alcista hasta 2014, interrumpido por el fin del superciclo de las materias primas en América Latina, que provocó una caída generalizada de sus divisas. Finalmente, tuvo lugar una nueva contracción en el periodo pandémico (2019-2020), seguido de una recuperación en los años posteriores.

Por países, aquellos que cuentan con mayor tamaño y por tanto con un mayor mercado potencial de consumo son los principales destinos de la exportación española. Con datos para el año 2025, México, con 134 millones de habitantes, es el primero, con una exportación de bienes de 5.592 millones de euros, 29 % del total, seguido de Brasil, con 213 millones de población, con 3.091 millones de euros y un 16,2 % del total. No obstante, es importante destacar la diferente trayectoria de estos dos gigantes regionales durante los últimos años. Mientras que México ha mantenido una cuota sobre el total de la región estable, e incluso incrementado en 1,4 puntos desde 2010, en Brasil ha descendido 5,4 puntos desde ese año, si bien ha continuado avanzando en volumen. En tercer lugar, destaca Chile con 1.970 millones de euros, 10,3 % del total, seguido de Colombia con 1.162 millones (6,2 %), Argentina con 1.075 millones (5,6 %), y Perú con 838 millones (4,4 %).

Atendiendo al número de empresas, y no al volumen exportado, cabe destacar que en 2025 un total de 25.514 compañías españolas de bienes exportaron regularmente a la región (al menos los 4 últimos ejercicios de manera consecutiva). Al igual que nos indican los datos sobre volumen exportado, el país preferido de

Gráfico 2

Exportaciones de bienes españoles hacia América Latina por países (cuota en porcentaje), 2020-2025



Fuente: ESTACOM

las empresas españolas en la región para sus ventas al exterior es México (4.834 compañías), seguido de Chile (2.883), Colombia (2.350), República Dominicana (2.154), Perú (2.148) y Argentina (1.456), mientras que la importancia de Brasil se reduce considerablemente al analizar las exportaciones a través de esta variable (2.035 compañías). En todo caso, cabe destacar que el total de empresas españolas que exportan a América Latina ha venido cayendo en los últimos años.

Por lo que respecta a los sectores de exportación, tomando como referencia los veinte productos más vendidos hacia América Latina, cabe destacar la importancia de los medicamentos y productos químicos, que ocupan los puestos 1 y 2. Se trata fundamentalmente de envíos desde las matrices españolas a las filiales farmacéuticas en la región (como Grifols, Almirall, con más de veinte años de presencia en América Latina, o InsudPharma, entre otras), tanto para el aprovisionamiento y venta como para la transformación a través de estas últimas.

Destaca igualmente que distintos productos englobados en el sector de la automoción y sus componentes que ocupan los puestos 3, 4 y 17. A este respecto resulta relevante que España es uno de los mayores fabricantes de vehículos del mundo, y el grupo Volkswagen o Stellantis tienen en la región uno de sus principales mercados, atendiendo la demanda en algunos modelos de vehículos mediante la fabricación en plantas españolas. Asimismo, los grupos Antolín o Gestamp abastecen de productos para el ensamblaje de vehículos de multinacionales del sector en suelo latinoamericano[1].

Resulta de interés que los productos de consumo relacionados con el cuidado tienen asimismo una importancia considerable, ocupando las posiciones 5 y 9, concretamente perfumes y otros productos de belleza. A este respecto cabe destacar que grandes grupos multinacionales del sector, como el grupo Puig, producen en España para su posterior envío a América Latina, donde sus productos son consumidos por las crecientes clases medias de los grandes países. Es también importante la partida de hidrocarburos y energía (puestos 6, 10, 11), con aceites de petróleo, esto es, crudo importado por España y enviado a la región en forma de combustible y gasolina, y diferentes

1. La información empresarial reflejada en el análisis está extraída de los informes y notas hechas públicas por las propias compañías

Cuadro 2

20 principales bienes españoles exportados hacia América Latina (millones de euros y cuota sobre total en porcentaje), 2025



4	Partes y accesorios de vehículos automóviles	543	2,8 %
5	Perfumes	491	2,6 %
6	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos	426	2,2 %
7	Aceite de oliva y sus fracciones	340	1,8 %
8	Turborreactores, turbopropulsores y turbinas de gas	323	1,7 %
9	Preparaciones de belleza	312	1,6 %
10	Transformadores eléctricos	294	1,5 %
11	Hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad	277	1,5 %
12	Baldosas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento	256	1,3 %
13	Sangre humana; sangre animal para usos terapéuticos	248	1,3 %
14	Abonos minerales o químicos	235	1,2 %
15	Preparaciones alimenticias	235	1,2 %
16	Vino de uvas frescas	215	1,1 %
17	Vehículos automóviles para el transporte de mercancias	207	1,1 %
18	Libros, folletos e impresos similares	203	1,1 %
19	Códigos estadísticos nacionales	202	1,1 %
20	Construcciones y sus partes	187	1 %

Fuente: ESTACOM. Taric nivel 2

equipos de transformación de equipos eléctricos que las filiales de Iberdrola o Naturgy en la región adquieren para sus proyectos eléctricos en América Latina. Por último, cabe destacar la Alimentación *premium*, a través de dos productos emblemáticos del sector agroalimentario español, como son el vino y el aceite de oliva, crecientemente consumidos en América Latina.

Al comparar los principales productos vendidos a América Latina con las exportaciones de bienes españoles al resto del mundo, puede afirmarse que guardan gran similitud, si bien se observan algunas diferencias de interés. El producto principal exportado por España son los coches (turismos), con un 9 %, mientras que en el caso de la región es relevante, pero con una cuota muy inferior del 3 %. Además, existen algunas partidas arancelarias que se encuentran entre los productos más vendidos por España en el exterior, pero para los cuales el mercado latinoamericano no reviste gran interés, como son la carne porcina, el oro, mercancías para buques y aeronaves, las baldosas, los neumáticos o algunos productos textiles.

¿Cómo de importantes son las exportaciones españolas desde la perspectiva de la región? Los productos vendidos por España suponen un 1,4 % del total de los bienes adquiridos por América Latina desde el exterior, una cuota sobre el total que se ha mantenido estable durante los últimos años. En comparación con otros países europeos, España se sitúa por delante de Francia (1,2 %) y Reino Unido (0,7 %), aunque por detrás de Alemania (3,3 %) e Italia (1,7 %). Ahora bien, resulta relevante señalar que la cuota española se ha mantenido

constante desde 2019, mientras que Alemania y Francia han registrado descensos pronunciados. En todo caso, los países europeos, incluido España, presentan un papel menor como proveedores de productos comparados con Estados Unidos, con una cuota del 27,6 % y China, con 22,6 % del total.

Por lo que respecta al primer semestre de 2026, en la comparativa con el mismo semestre del año anterior, la exportación española de mercancías a América Latina se redujo un 4,4 %, hasta los 8.898 millones de euros, un 4,4 % del total. Esta evolución negativa contrasta con el crecimiento de las ventas españolas hacia otras regiones, como la Unión Europea (+3,7 %), Europa Oriental (+1,9 %), América del Norte (+1 %), China (+1,3 %) o África (+7,3 %). De entre las grandes economías de la región latinoamericana, destaca el avance de Brasil (+2,5 % hasta los 1.540 millones de euros) y Perú (+10,6 %, 455 millones), y registraron contracciones Chile (-16,7 %, 787 millones), Colombia (-1,8 %, 577 millones) y Argentina (-12,2 %, 467 millones), mientras que México (2.225 millones) se mantuvo estable. Por lo que respecta a los productos de exportación, resulta relevante que, pese a las menores ventas hacia la región, los Medicamentos continuaron avanzando fuertemente (+46,3 %), al igual que los Abonos Minerales o Químicos (+6,9 %) y Productos de Belleza (+6,7 %), mientras que, por el contrario, destaca la contracción de las partidas relativas al sector de automoción como los Coches de Turismo (-6,9 %) o las Partes y Accesorios (-19,8 %).

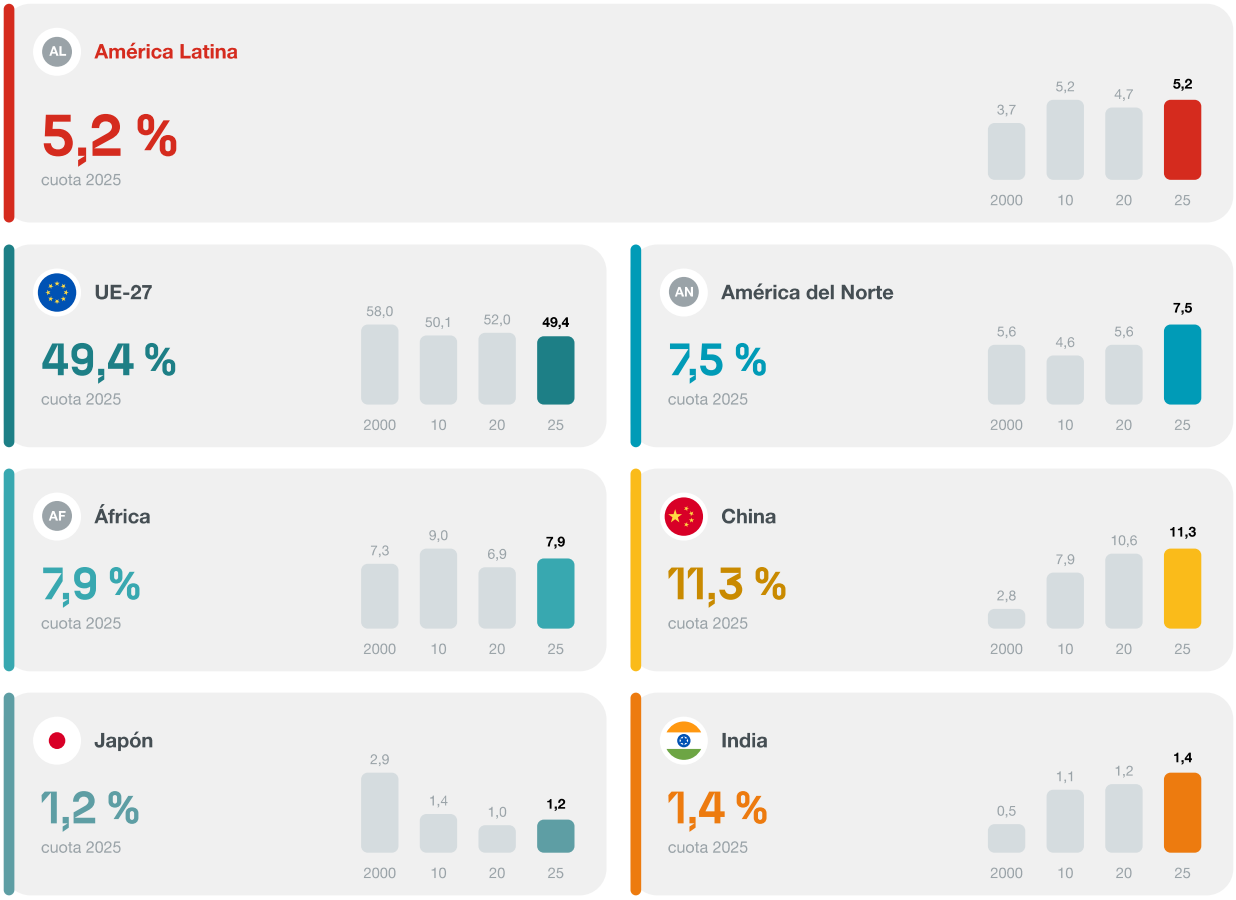
2. España importa de América Latina principalmente materias primas y alimentos

España es la puerta de entrada al mercado europeo, el mayor del mundo ponderado por renta, para las exportaciones de las empresas latinoamericanas, que comienzan utilizando España como banco de pruebas y *hub* logístico para posteriormente expandirse hacia otros países, como es el caso de la cementera mexicana CEMEX o la cárnica brasileña JBS. Además, existe un foco en el mercado español debido a la menor brecha cultural que debe conducir a una mayor aceptación de productos y servicios, así como para atender a la creciente población latinoamericana residente en España. En este contexto, las importaciones españolas procedentes de América Latina sumaron 23.284 millones de euros en 2025, lo que supone un 5,2 % del total, cuota muy similar a lo que representa la región latinoamericana como destino para España en el total de sus exportaciones de mercancías (4,9 %). La Unión Europea es el principal suministrador de productos a España (49,4 %), pero notablemente por debajo de la importancia de las exportaciones, principalmente debido a la mayor relevancia de las importaciones procedentes de China (11,3 % sobre el total). De este modo, América Latina es la quinta economía importadora para España, por detrás de las mencionadas Unión Europea y China, y también por detrás de África (7,9 % del total) y América del Norte (7,5 %).

Al igual que sucede con el resto de las economías avanzadas con las que comercia América Latina, se observa un patrón en términos de intercambio en el cual la región recibe productos de consumo, bienes manufacturados y bienes de equipo con un nivel medio de sofisticación, mientras que exporta materias primas crudas y alimentos básicos. Es muy destacable la elevadísima concentración de las compras españolas en la partida de Aceites Crudos de Petróleo o Minerales, con 7.209 millones de euros, un 30,9 % del total. España importa este crudo de países como México, Brasil, Colombia o Venezuela para su posterior refino por parte de compañías como Repsol o Cepsa. Asimismo, es relevante destacar la importancia de la

Cuadro 3

Procedencia de los bienes españoles importados por regiones (cuota sobre total en porcentaje), 2000-2025



Fuente: ESTACOM

Minería e Industria Pesada, como en el caso de CEMEX, destacando el cobre (2) y el zinc (8), productos utilizados en España para la fabricación de vehículos eléctricos y comunicaciones, que son provistos por gigantes mineros andinos como la chilena Codelco, la mayor del mundo especializada en la extracción de este material.

En tercer lugar, son destacables diferentes productos agrícolas, como la soja (3), distintas frutas tropicales (4), el café (7) o el maíz (11), entre otras. En el caso de la soja resulta fundamental como base alimenticia para la industria ganadera española, mientras que en el caso del café o el maíz va al consumidor final, y a grandes cadenas de distribución y supermercados españoles. De manera similar, la práctica totalidad del resto de productos importados por España son frutas consumidas en España, pero no cultivadas en la península en la escala en la que son demandadas, como las piñas o los aguacates, así como crustáceos, moluscos o filetes de pescado. Respecto de estos últimos, cabe indicar que las empresas españolas como Pescanova cuentan con grandes flotas en caladeros latinoamericanos, que posteriormente procesan los productos en la región para su envío a España.

Por último, uno de los aspectos principales es la capacidad de las empresas latinoamericanas de desarrollar tecnología media en ciertos nichos específicos, destacando los instrumentos médicos (puestos 14) o aparatos de ortopedia (16) para su posterior envío a España, como es el caso de la firma de origen uruguayo Megalabs.

Por lo que respecta a los países, como es de esperar, aquellos con un mayor tamaño y desarrollo económico, y por tanto con un tejido empresarial más competitivo e internacionalizado, son los principales países en las importaciones españolas procedentes de la región. Brasil es el principal, con 8.317 millones de euros (36,7 % del total), y es además muy reseñable que es el país que más crece, más de 10 puntos desde 2010. El segundo proveedor regional es México, con 5.326 millones (22,9 %), con una cuota ligeramente a la baja. El tercer país de procedencia de las importaciones es Perú (2.727 millones, 11,7 %), seguido de Chile (1.851 millones, 8 % del total), Argentina (1.246 millones, 5,4 %), Colombia (673 millones, 2,9 %) y Venezuela (353 millones, 1,5 %). Son destacables las trayectorias divergentes de estos países en la cuota especialmente en la pérdida de relevancia de Argentina, Venezuela y, en menor medida Colombia, frente al avance de Perú.

Cuadro 4

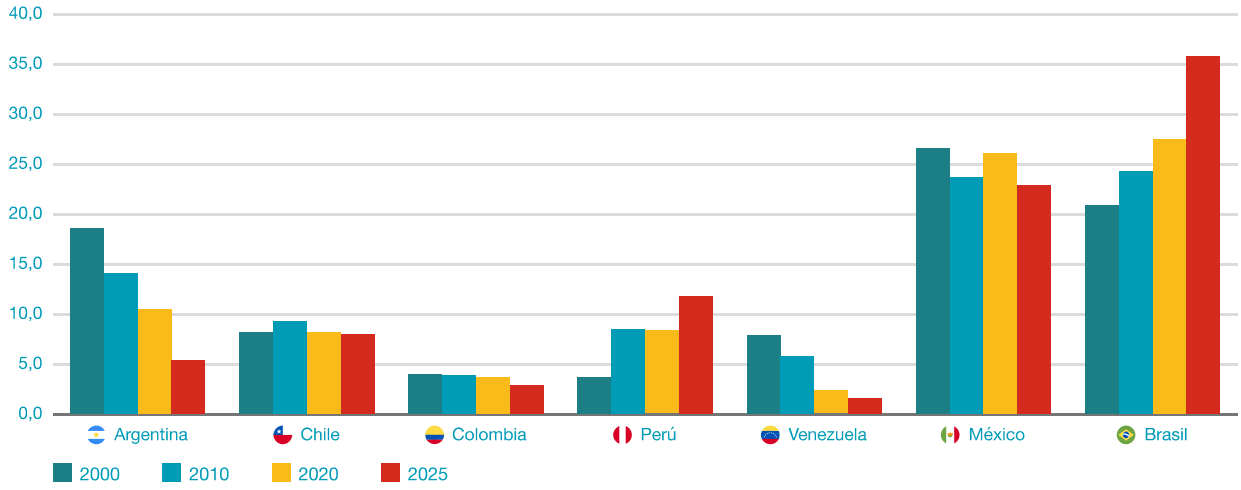
20 principales bienes importados en España desde América Latina (volumen en millones de euros y cuota sobre total en porcentaje), 2025

	Producto	Valor importación 2025 (M€)	Cuota producto 2025
1	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	7.209	30,9 %
2	Minerales de cobre	2.147	9,2 %
3	Residuos extracción del aceite de soja	969	4,2 %
4	Habas (porotos, frijoles, frejoles) de soja	748	3,2 %
5	Dátiles, higos, piñas, aguacates, mangos	787	3,4 %
6	Crustaceos	745	3,2 %
7	Minerales de cinc	567	2,4 %
8	Café	726	3,1 %
9	Conservas de pescado	453	1,9 %
10	Cobre refinado y aleaciones de cobre	282	1,2 %
11	Platanos	262	1,1 %
12	Molusco	366	1,6 %
13	Pasta quimica de madera	203	0,9 %
14	Instrumentos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria	261	1,1 %
15	Maiz	301	1,3 %
16	Artículos y aparatos de ortopedia	199	0,9 %
17	Filetes y demás carne de pescado	177	0,8 %
18	Aeronaves, vehículos espaciales, y vehículos suborbitales	113	0,5 %
19	Compuestos heterociclicos	46	0,2 %
20	Alcohol etilico aguardientes, licores	170	0,7 %

Fuente: ESTACOM. Taric nivel 2

Gráfico 3

Importaciones de bienes procedentes de América Latina hacia España por países (cuota sobre total en porcentaje), 2020-2025



Fuente: ESTACOM

Cuadro 5

Posición comercial bilateral española en bienes por países o bloques económicos (millones de euros, cuota sobre total en porcentaje y tasa de cobertura), 2025

Región	Cuota exp.	Cuota imp.	Posición comercial bilateral (M€)	Tasa de cobertura
América Latina	4,9 %	5,2 %	−4.192	82,0 %
% sobre el déficit: 5,3	Crecimiento déficit desde 2010 (M€): −1.687			
UE-27	61,8 %	49,4 %	19.762	109,0 %
	Crecimiento déficit desde 2010 (M€): 25.174			
América del Norte	4,9 %	7,5 %	−14.081	57,5 %
% sobre el déficit: 17,7	Crecimiento déficit desde 2010 (M€): −10.567			
África	5,8 %	7,9 %	−12.524	64,2 %
% sobre el déficit: 15,7	Crecimiento déficit desde 2010 (M€): −1.405			
China	2,1 %	11,3 %	−42.278	15,9 %
% sobre el déficit: 53,1	Crecimiento déficit desde 2010 (M€): −26.025			
Japón	0,7 %	1,2 %	−2.448	53,5 %
% sobre el déficit: 3,1	Crecimiento déficit desde 2010 (M€): −394			
India	0,5 %	1,4 %	−4.082	34,2 %
% sobre el déficit: 5,1	Crecimiento déficit desde 2010 (M€): −2.718			

Fuente: ESTACOM

3. El desequilibrio en la balanza comercial de bienes en favor de América Latina: una historia brasileña

España exportó, en el año 2025, 19.092 millones de euros hacia América Latina, e importó 23.284 millones, lo que arroja un déficit comercial bilateral de mercancías de 4.192 millones (o un superávit por ese importe a favor de América Latina). Cabe destacar que, en la balanza comercial española de bienes con el resto del mundo, claramente deficitaria, España únicamente presenta un superávit respecto de la Unión Europea, pero en el resto de regiones económicas la posición es desfavorable. A este respecto resulta relevante aclarar que el déficit se debe en gran parte a China, que responde por un 53,1 % del total, y, en menor medida, a América del Norte (17,7 %) y a África (15,7 %), nuevamente con un peso muy relevante del Magreb y de Marruecos en particular. Por tanto, pese a existir un desequilibrio en los intercambios comerciales con la región, un 5,3 % del total, no se trata de un gran desequilibrio comparado con otras geografías. Cuando se realiza un desglose por países, se observa que el déficit comercial bilateral español se circunscribe a 7 países latinoamericanos, y que está principalmente motivado por la relación comercial con Brasil, con unas importaciones de bienes de España superiores a las exportaciones por valor de 5.226 millones de euros, y que representa el 63,5 % del déficit con América Latina. Es decir, si se excluyese Brasil, España mantendría un superávit comercial con América Latina. La otra

Cuadro 6

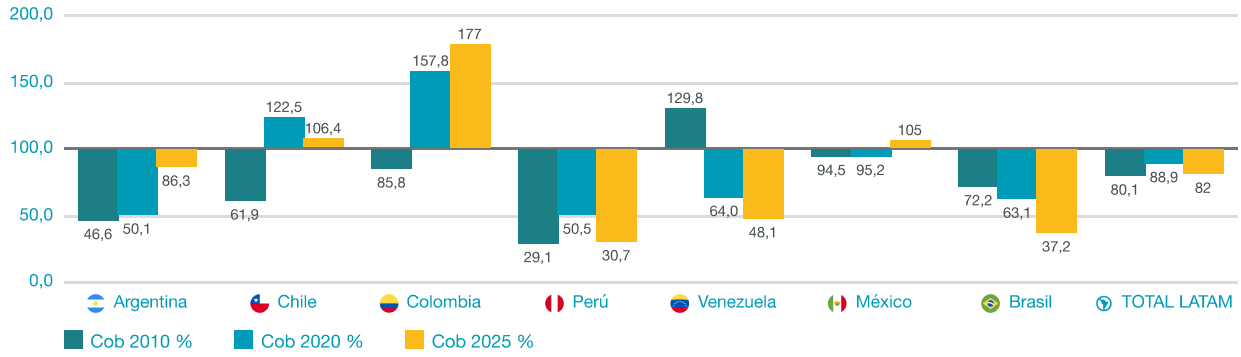
Saldo comercial bilateral español por países latinoamericanos (millones de euros y porcentaje sobre déficit), 2025

País	Exp. (M€)	Imp. (M€)	Posición bilateral	% sobre déficit
Panamá	1.188	33	1.154	
República Dominicana	1.089	143	947	
Cuba	682	111	571	
Colombia	1.192	673	518	
México	5.592	5.327	266	
Guatemala	374	178	196	
Paraguay	178	37	142	
Chile	1.970	1.852	118	
El Salvador	151	60	92	
Honduras	112	71	41	
Nicaragua	48	54	−6	−0,07
Uruguay	283	303	−21	−0,25
Bolivia	74	100	−26	−0,32
Argentina	1.076	1.247	−171	−2,07
Venezuela	170	354	−184	−2,23
Costa Rica	363	555	−193	−2,34
Ecuador	620	1.141	−521	−6,33
Perú	839	2.728	−1.889	−22,94
Brasil	3.091	8.318	−5.226	−63,46

Fuente: ESTACOM

Gráfico 4

Tasa de cobertura por países (porcentaje), 2010-2025



Fuente: ESTACOM

economía regional con la que España mantiene un déficit destacable es Perú, con 1.889 millones de euros.

Si se evalúa la tasa de cobertura comercial, que ofrece una perspectiva acerca de la dependencia, fortaleza o debilidad comercial frente a un socio estratégico, encontramos que América Latina es la que presenta una tasa más favorable para España (82 %), tras la Unión Europea. En todo caso, resulta una tasa más favorable para España que la existente con África (64,2 %), América del Norte (57,5 %), y especialmente respecto a dos gigantes económicos como India (34,2 %) y China (15,9 %) (ver cuadro 5). Por lo que respecta a los países latinoamericanos, España mantiene una tasa de cobertura favorable con Colombia (117 %), Chile (106,4 %) y México (105 %). En sentido contrario, España cuenta con unos términos de intercambio desfavorables con Argentina (86,3 %) si bien se ha venido corrigiendo en los últimos años, y de manera más acusada con Perú (30,7 %). Pero el país que determina la tasa de cobertura desfavorable con la región es Brasil, con una tasa del 37,2 %, que se ha venido deteriorando en los últimos años de manera rápida y que reviste mayor importancia que las anteriores debido al elevado volumen comercial bilateral.

4. Las importaciones de bienes desde América Latina avanzaron un 3,2 % en la primera mitad de 2026

Por lo que respecta al primer semestre de 2026, en la comparativa con el mismo periodo del año anterior, las importaciones procedentes de América Latina avanzaron un 3,2 % hasta los 12.566 millones de euros (representando un 4,4 % del total de importaciones de España). De este modo, considerando la contracción de las exportaciones españolas, se amplió el déficit comercial español con la región en el inicio del presente ejercicio en 3.668 millones de euros. El comportamiento fue dispar entre las grandes economías. México registró un avance del 12,6 % (3.220 millones de euros), así como Chile (+17,2 %, 1.103 millones), y en menor medida Argentina (+3,5 %, 637 millones). Por el contrario, se contrajeron las importaciones de bienes procedentes de Brasil (-11,1 %, 3.971 millones), Perú (-12,9 %, 1.181 millones) y Colombia (-8,3 %, 323 millones).

Entre los veinte principales productos importados desde la región, los Aceites Crudos de Petróleo y el Cobre continuaron concentrando un 44 % del total, si bien cabe destacar un comportamiento heterogéneo entre los distintos productos agroalimentarios que regularmente América Latina vende en España, como las Habas, el Aceite de Palma o el Azúcar de Caña y distintas frutas vieron aumentar sus importaciones, mientras que otros como el Café, las Tortas o los Crustáceos registraron contracciones.

5. El comercio bilateral de Servicios No Turísticos (SNT): Intercambios comerciales al alza, con superávit bilateral a favor de España

Las exportaciones de SNT se ha convertido en uno de los más dinámicos y prometedores del sector exterior español. En 2025 aumentaron un 15,3 %, hasta los 131.700 millones de euros, y, aunque todavía se sitúan a una distancia significativa de las exportaciones de bienes, han venido ganando importancia respecto de estas últimas. En el primer semestre de 2026, las exportaciones de SNT de España alcanzaron un récord histórico, y ya representan el 24 % del total exportado, lo que da una idea de su creciente relevancia.

Por lo que respecta a América Latina, las exportaciones de SNT desde España ascendieron a 13.143 millones de euros, absorbiendo un 10 % del total de exportaciones españolas de SNT, una cuota que duplica a la de bienes (4,9 %). A este respecto, la región como destino de estas partidas se ve únicamente superada por la Unión Europea (51,1 % del total), y muy ligeramente por Estados Unidos (11 %), pero se sitúa muy por delante de África (1,9 %), al contrario que en el comercio de bienes, o de China (1,9 %). La principal partida de SNT exportada por España hacia América Latina son los Transportes (que suma pasajeros, mercancías y otras operaciones relacionadas con el transporte internacional por vía aérea o marítima) con 3.295 millones de euros. Este volumen corresponde fundamentalmente a exportación de servicios de transporte de pasajeros por la facturación de las aerolíneas y operadores residentes en España (como Iberia o Air Europa) por transportar a ciudadanos no residentes (latinoamericanos y de otros países) así como distintos fletes relacionados con el movimiento de bienes. A este respecto cabe destacar la posición del aeropuerto de Madrid-Barajas como el principal nodo de conexión de pasajeros entre América Latina y la UE. En segundo lugar, se encuentran los Servicios Empresariales (2.954 millones de euros). En esta partida se aglutinan una gran cantidad de servicios transfronterizos, siendo los más relevantes los de consultoría, financieros, legales, contables o de publicidad y servicios de mercado, entre otros. Algunas de las compañías españolas con presencia destacada en este segmento son AENA, Indra, Garrigues o LLYC, entre muchas otras. En tercer lugar, destacan los Seguros (2.558 millones de euros), que incluyen las primas contratadas para dar cobertura a las mercancías que España exporta físicamente hacia América Latina, seguros de impago y para otros incumbentes, además de operaciones de peritaje y otra consultoría. En cuarto lugar, se sitúa Informática e Información (2.167 millones), donde se registra la operativa transfronteriza en programas de *software*, y por tanto la actividad principal de las *startups* españolas en América Latina, además de compañías de mayor tamaño como Amadeus. Otros servicios relevantes, con exportaciones por valor superior a los 500 millones de euros anuales, son los de Propiedad Intelectual con 818 millones (cobro de cánones, regalías y derechos de licencia que pagan los países latinoamericanos para poder utilizar patentes tecnológicas, marcas comerciales, diseños industriales y *software* desarrollados en España), y los Personales, Culturales y Recreativos (pagos recibidos por la distribución y producción de contenidos audiovisuales como películas, series y música).

Por lo que respecta a las importaciones, España importó en 2025 un total de 92.717 millones de euros en SNT, un volumen significativamente inferior a los 131.700 millones de las exportaciones, lo que arroja un saldo comercial positivo con el mundo – al contrario que en la balanza de bienes – por 38.983 millones de euros. Las importaciones desde España fueron de 4.346 millones, lo que indica igualmente un desequilibrio comercial, en favor de esta última, por 8.797 millones de euros. Este saldo favorable hacia España es solamente superado por el saldo superavitario de España con la Unión Europea en SNT. Además, cabe afirmar que el superávit en SNT con América Latina compensa sobradamente la balanza comercial, al ser muy superior al déficit de bienes (-4.192 millones de déficit), por lo que el saldo corriente (bienes y servicios) de España con Latinoamérica ascendió en 2025 a 4.605 millones de euros.

RECUADRO. LA OPORTUNIDAD DEL ACUERDO UE-MERCOSUR PARA LAS RELACIONES BILATERALES ESPAÑA – AMÉRICA LATINA

El Acuerdo UE – MERCOSUR es uno de los avances más prometedores y con mayor potencial en la política comercial tanto de la UE como de América Latina en los últimos años, y está llamado a ser un punto de inflexión en las relaciones económico-empresariales entre ambas regiones. MERCOSUR es la 6.ª economía del mundo, y es un mercado de 273 millones de consumidores, que mantiene aranceles e importantes barreras al comercio y al que, con este acuerdo, la UE tendrá un acceso comercial preferente. El Acuerdo presenta además relevantes implicaciones geopolíticas para ambas partes. A la UE le permite reforzar sus relaciones con la región, avanzar en su autonomía estratégica mediante la facilitación del acceso a materias primas críticas y a cadenas de suministro, así como, en una perspectiva más amplia, revitalizar el multilateralismo. Para la región, y específicamente para los países de MERCOSUR, supone reducir la dependencia y diversificar su posición y la de sus empresas respecto a los dos grandes actores actuales que operan en América Latina, como son Estados Unidos y China. Además, supone un anclaje institucional que permite avanzar hacia la seguridad jurídica y estándares internacionales en asuntos tan relevantes como el medioambiente, a la vez que abre una importante oportunidad exportadora para sus empresas en la UE, el mayor mercado del mundo por renta.

Por lo que respecta a España, es de esperar que sea uno de los países más beneficiados del Acuerdo, debido a su condición de país con vínculos históricos, culturales y empresariales privilegiados con la región en el entorno europeo. En la actualidad las relaciones comerciales de España con América Latina son modestas (alrededor del 5 % del comercio total), encontrándose muy por debajo de su potencial.

Uno de los motivos de la ausencia de mayor volumen comercial bilateral ha sido tradicionalmente el elevado proteccionismo y trabas a la importación por parte de distintos países de la región, incluidos los del bloque MERCOSUR. Con la retirada de estos obstáculos, en virtud del Acuerdo, se abren nuevas oportunidades para las empresas españolas. Por ejemplo, en sectores en los que España cuenta con un tejido empresarial altamente competitivo, como el automóvil y sus componentes, bienes de equipo, químicos, farmacéuticos, textiles y calzado, en los que MERCOSUR presentaba aranceles de hasta el 35 %, que se irán eliminando gradualmente. Además, en el sector agroalimentario, se beneficiarán productos españoles como aceite de oliva, vino, porcino, frutas y hortalizas, entre otros, para los que MERCOSUR también presentaba elevados aranceles (de entre el 10-35 %). El Acuerdo no se circunscribe únicamente al comercio de bienes, sino que comprende las distintas ramas del sector servicios, donde España y sus firmas cuentan con una alta y exitosa inserción internacional. En este sentido también la eliminación de restricciones, por ejemplo, en acceso a licitaciones públicas en servicios, abre nuevas oportunidades a sectores como telecomunicaciones, servicios financieros, transporte, servicios empresariales y movilidad de profesionales. Para España y sus empresas se ha estimado que el Acuerdo supondrá un ahorro en aranceles de 500 millones de euros, así como un impulso adicional del 0,23 % del PIB y la creación de 22.000 puestos de trabajo[2].

2. Información del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa del Gobierno de España.

ANEXO. DIFERENCIAS POR PAÍSES LATINOAMERICANOS EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES CON ESPAÑA

Las principales economías latinoamericanas exhiben un patrón bastante diferente en su comercio bilateral con España. Brasil, el país que explica el déficit comercial español de mercancías con la región, concentra sus ventas a España en aceites crudos de petróleo, que responden por más de cuatro de cada diez euros, si bien parte del mismo se exporta posteriormente en forma de combustibles. Por el contrario, la matriz exportadora española hacia el gigante sudamericano es mucho más diversificada, y está compuesta, además de por los aceites de petróleo, por productos de consumo como medicamentos o diferentes bienes industriales intermedios o finales. Este patrón se repite, de manera más acentuada, en el caso de México, en el que las ventas hacia España de aceites crudos de petróleo concentran más de un 60 % del total, y con exportaciones españolas hacia el país centroamericano con una diversificación muy elevada, con predominancia de vehículos finales y autopartes, además de medicamentos. España mantiene además con México, al contrario que con Brasil, superávit comercial en la relación bilateral.

Por el contrario, el resto de los países latinoamericanos exhiben un patrón comercial distinto, si bien se mantiene una mayor concentración en las ventas hacia España – esto es, una mayor tendencia a la vulnerabilidad de la economía latinoamericana y una elevada dependencia de los precios – y una mayor diversificación en las exportaciones españolas hacia la región. En esa acusada concentración, en las ventas hacia España desde Argentina son muy dominantes los productos alimenticios, al igual que en el caso colombiano (a los que habría que añadir las flores y la hulla), mientras que para las economías mineras andinas como Chile y Perú detentan un mayor peso productos como el cobre o el zinc. Por el contrario, España exporta bienes bastante similares, y en casi todas las mayores economías regionales aparecen los vehículos y las autopartes, además de los mencionados medicamentos y productos de belleza y para el autocuidado en algunos casos.

Cuadro 7

Principales bienes de exportación e importación entre España y Brasil (millones de euros y cuota sobre total), 2025

BRASIL
comercio bilateral de bienes, 2025

Exportaciones españolas	Importaciones españolas
3.091 M€	8.318 M€

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A BRASIL			IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DESDE BRASIL		
1 Aceites de petróleo	9,3 %	287	1 Aceites crudos de petróleo	42,8 %	3.563
2 Medicamentos	7,2 %	222	2 Habas	9 %	748
3 Partes y accesorios de vehículos automoviles	3,4 %	105	3 Minerales de cobre	8,5 %	704
4 Compuestos heterociclicos	3,2 %	99	4 Residuos de la extracción del aceite de soja	7,2 %	595
5 Árboles de transmision, volantes, embragues y otros	3 %	92	5 Café	6,1 %	506
Subtotal 5 productos		805 M€ · 26 %	Subtotal 5 productos		6.116 M€ · 73,5 %

Fuente: ESTACOM

Cuadro 8

Principales productos de exportación e importación entre España y México (millones de euros y cuota sobre total), 2025

MÉXICO
comercio bilateral de bienes, 2025

Exportaciones españolas **5.592 M€**

Importaciones españolas **5.327 M€**

EXPORTACIÓN DE ESPAÑA A MÉXICO 2025			IMPORTACIÓN DE ESPAÑA DESDE MÉXICO 2025		
1 Coches de turismo y demás vehículos automoviles	6,8 %	383	1 Aceites crudos de petróleo	60,2 %	3.205
2 Partes y accesorios de vehículos automoviles	5,6 %	313	2 Minerales de cinc	5,1 %	274
3 Medicamentos	4,3 %	239	3 Árticulos y aparatos de ortopedia	2,9 %	152
4 Turborreactores, turbopropulsores y turbinas de gas	3,8 %	215	4 Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria	2,7 %	146
5 Perfumes	2,3 %	130	5 Máquinas automáticas para el tratamiento de la informacion	2,2 %	117
Subtotal 5 productos		1.279 M€ · 22,9 %	Subtotal 5 productos		3.894 M€ · 73,1 %

Fuente: ESTACOM

Cuadro 9

Principales productos de exportación e importación entre España y Argentina (millones de euros y cuota sobre total), 2025

ARGENTINA
comercio bilateral de bienes, 2025

Exportaciones españolas **1.076 M€**

Importaciones españolas **1.247 M€**

EXPORTACIÓN ESPAÑA A ARGENTINA 2025			IMPORTACIONES DE ESPAÑA DESDE ARGENTINA 2025		
1 Partes y accesorios de vehículos automoviles	7,8 %	83	1 Tortas y demás residuos sólido	27,1 %	338
2 Libros, folletos e impresos similares	4,3 %	46	2 Crustaceos	19,8 %	247
3 Perfumes	3,5 %	38	3 Filetes de pescado	5,3 %	66
4 Medicamentos	3,2 %	35	4 Arroz	3,8 %	47
5 Coches de turismo y demás vehículos automoviles	2,5 %	27	5 Moluscos	3,5 %	44
Subtotal 5 productos		229 M€ · 21,3 %	Subtotal 5 productos		742 M€ · 59,5 %

Fuente: ESTACOM

Cuadro 10

Principales productos de exportación e importación entre España y Colombia (millones de euros y cuota sobre total), 2025

COLOMBIA
comercio bilateral de bienes, 2025

Exportaciones españolas **1.192 M€**

Importaciones españolas **673 M€**

EXPORTACIONES DE ESPAÑA A COLOMBIA			IMPORTACIONES DE ESPAÑA DESDE COLOMBIA		
1 Medicamentos	7,2 %	86	1 Cafe	19,6 %	132
2 Coches de turismo y demás vehículos automoviles	5,2 %	62	2 Flores	11,7 %	78
3 Aceite de oliva	3,8 %	45	3 Platanos	9,4 %	64
4 Belleza, maquillaje y cuidado de la piel	3,6 %	43	4 Hullas	8,3 %	56
5 Preparaciones alimenticias	2,1 %	25	5 Aceite de palma	7,7 %	52
Subtotal 5 productos		262 M€ · 22 %	Subtotal 5 productos		382 M€ · 56,7 %

Fuente: ESTACOM

Cuadro 11

Principales productos de exportación e importación entre España y Chile (millones de euros y cuota sobre total), 2025

CHILE
comercio bilateral de bienes, 2025

Exportaciones españolas **1.970 M€**

Importaciones españolas **1.852 M€**

EXPORTACIONES DE ESPAÑA A CHILE			IMPORTACIONES DE ESPAÑA DESDE CHILE		
1 Transformadores eléctricos	12,1 %	238	1 Cobre y sus concentrados	33,4 %	618
2 Vehículos automoviles para el transporte de mercancias	7,1 %	139	2 Cobre refinado y aleaciones	14,9 %	276
3 Hilos, cables y conductores aislados para electricidad	4,6 %	91	3 Moluscos	5,2 %	97
4 Coches de turismo	3,6 %	71	4 Crustaceos	5,1 %	94
5 Perfumes y aguas de tocador	3,2 %	63	5 Nitritos; nitratos	3,8 %	70
Subtotal 5 productos		603 M€ · 30,6 %	Subtotal 5 productos		1.155 M€ · 62,4 %

Fuente: ESTACOM

Cuadro 12

Principales productos de exportación e importación entre España y Perú (millones de euros y cuota sobre total), 2025

PERÚ
comercio bilateral de bienes, 2025

Exportaciones españolas **839 M€**

Importaciones españolas **2.728 M€**

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A PERÚ			IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DESDE PERÚ		
1 Tableros de madera y otros	5,5 %	46	1 Minerales de cobre	28,2 %	770
2 Abonos minerales o químicos	3,5 %	30	2 Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas	14,4 %	393
3 Máquinas y aparatos para cosechar o trillar	3,1 %	26	3 Cinc y sus concentrados	9,3 %	253
4 Hilos, cables y conductores aislados para electricidad	2,7 %	23	4 Moluscos	8,1 %	222
5 Belleza, maquillaje y cuidado de la piel	2,7 %	22	5 Gas de petróleo	6,9 %	189
Subtotal 5 productos		147 M€ · 17,5 %	Subtotal 5 productos		1.827 M€ · 67 %

Fuente: ESTACOM

NOTA METODOLÓGICA

El presente informe utiliza de forma simultánea dos de las principales bases de datos de comercio internacional: las Estimaciones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Sistema ESTACOM (ICEX/Agencia Tributaria de España). Las cifras agregadas de volúmenes y valores comerciales no son directamente comparables. Para evitar errores de interpretación, se deben tener en cuenta las siguientes diferencias estructurales en el origen del dato. ESTACOM (España) es una base de datos aduanera. Sus cifras proceden directamente de los registros administrativos obligatorios (Declaraciones Únicas de Aduanas - DUA) procesados por la Agencia Tributaria española. Refleja transacciones reales, cerradas y fiscalizadas. Por su parte el BID (América Latina y el Caribe) utiliza una base de datos de análisis macroeconómico y regional. Ante los desfases en las publicaciones de los países de la región, el BID combina datos observados locales con estadísticas espejo internacionales y modelos econométricos predictivos para estimar las tendencias comerciales más recientes.

Al analizar un mismo flujo comercial (por ejemplo, exportaciones de un país latinoamericano hacia España), pueden encontrarse diferencias en los volúmenes totales debido a cuatro factores técnicos: i) valoración de la mercancía, ya que ESTACOM registra las importaciones procedentes de América Latina incluyendo el coste del transporte marítimo y el seguro (Valor CIF), mientras que el BID suele computar las exportaciones de los países de origen en el puerto de salida (Valor FOB); ii) gran parte del comercio entre América Latina y España se distribuye a través de grandes puertos de conexión europeos (como Róterdam o Amberes), y el BID puede registrar estas operaciones orientadas al mercado europeo bajo la categoría general de «Unión Europea» o el país del primer puerto de atraque, mientras que ESTACOM identifica el «País de Origen» definitivo en el momento del despacho aduanero en España, lo que genera desajustes geográficos de volumen entre ambas fuentes; iii) ESTACOM unifica y expresa sus operaciones en euros, mientras que el BID lo hace en dólares estadounidenses; iv) ESTACOM publica únicamente datos consolidados, mientras que el BID complementa vacíos temporales de las aduanas latinoamericanas mediante estimaciones.

Editores

Beatriz de Guindos
Directora de Conocimiento y Contenidos en ICEX

Adrián Blanco Estévez
Jefe Departamento Contenidos Globales de ICEX

Autores

Adrián Blanco Estévez
Jefe Departamento Contenidos Globales de ICEX

Paolo Giordano
Economista principal del Sector de Productividad, Comercio e Innovación del BID

Kathia Michalczewsky
Consultora del BID

Manuel Balmaseda
Director del Instituto Español de Banca y Finanzas en CUNEF Universidad

Contribuciones

Iker Conrado Marcos Arenas
Jefe de Sector Área de Estadística de ICEX

Valeria Moy
Directora General del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)

Oscar Ocampo
Director de Desarrollo Económico del IMCO

Armando Castelar Pinheiro
Profesor del Instituto de Economía de la UFRJ y la FGV Derecho Rio

Juan Ruiz
Economista Jefe para América Latina en BBVA Research

Álvaro Ortiz
Responsable de Análisis Económico con Big Data e Inteligencia Artificial en BBVA Research

Créditos

Madrid, octubre de 2026 © ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES
Paseo de la Castellana 278, 28046 Madrid Tel.: (34) 91 349 71 00 https://www.icex.es

NIPO (online): 224261111
NIPO (impreso): 224261106
Depósito legal: M-26724-2026

Para preguntas, comentarios o sugerencias sobre este informe, escriba a: informacion@icex.es

Este documento es una obra creada y editada por iniciativa de ICEX España Exportación e Inversiones. Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción, almacenamiento en un sistema de recuperación ni transmisión de ninguna parte de esta obra, por ningún medio ni en ninguna forma (electrónica, mecánica, fotocopia, grabación u otros), sin la autorización previa y por escrito de los titulares de los derechos. Cualquier infracción de estos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

2026

Global LATAM

GOBIERNO DE ESPAÑA
VICEPRESIDENCIA PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO DE ECONOMÍA, COMERCIO Y EMPRESA

ICEX INVEST IN SPAIN

Secretaría General Iberoamericana
Secretaria-Geral Ibero-Americana

BID