

# FINANCIARIZACIÓN, INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y COVID-19, EN PAÍSES LATINOAMERICANOS

<https://doi.org/10.4215/rm2025.e24024>

Cordero-Gómez del Campo, L. L. <sup>a\*</sup> - Salinas-Arreortua, L.A. <sup>b</sup> - Gómez-Maturano, R. <sup>c</sup>

(a) Doctorado em Geografia

**ORCID:** <http://orcid.org/0000-0003-3045-7629>. **LATTES:** <http://>.

(b) Doctorado em Geografia

**ORCID:** <http://orcid.org/0000-0002-0983-3629>. **LATTES:** <http://>.

(c) Doctorado em Urbanismo

**ORCID:** <http://orcid.org/0000-0002-8027-8648>. **LATTES:** <http://>.

## Article history:

Received 03 October, 2024

Accepted 13 October, 2025

Published 10 November, 2025

## (\*) CORRESPONDING AUTHOR

**Address:** ESIA Tecamachalco. Av. Fuente de los Leones 18, Lomas de Tecamachalco, C.P. 53950, Naucalpan, Estado de México, México Phone: (+52 55) 5729-6000.

**E-mail:** lcorderog@ipn.mx

## Resumen

La Inversión Extranjera Directa (IED) presenta una tendencia a alinearse cada vez más hacia procesos de financiarización, con la búsqueda de ganancias a corto plazo, con exenciones de impuestos como objetivo de inversión y con su participación en mercados de bienes raíces, creando economías de enclave, facilitando la inversión inmobiliaria y produciendo un desarrollo espacial desigual. La intensa globalización de finales del siglo pasado y principios de este, vía los procesos de offshoring, llevó a la IED a largas distancias, con la idea de hacer más eficientes las Cadena de Valor Globales (CVG), disminuyendo sus costos y abriendo la posibilidad de participar en otros mercados. Estas estrategias de relocalización no han estado exentas de dificultades, pero durante la pandemia de COVID-19 alcanzaron un punto crítico, exhibiendo la debilidad de las CVG, planteando la necesidad de relocate procesos cerca de los destinos finales. En la presente investigación se discute que los procesos de relocalización estaban en marcha desde principios del siglo, cuando ya eran evidentes los problemas en las CVG, y que no sólo no hubo un efecto post-pandemia, sino que el componente del indicador de IED de Nuevas inversiones, tenía varios años con una tendencia decreciente.

**Palabras-clave:** Financiarización, IED, COVID-19, Relocalización.

## Abstract / Resumo

### FINANCIALIZATION, FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND COVID-19 IN LATIN AMERICAN COUNTRIES

Foreign Direct Investment (FDI) is increasingly aligning itself with financialization processes, seeking short-term profits, using tax exemptions as an investment objective, and participating in real estate markets. This creates enclave economies, facilitates real estate investment, and produces uneven spatial development. The intense globalization of the late 20th and early 20th centuries, through offshoring processes, led FDI to travel long distances, with the aim of making Global Value Chains (GVCs) more efficient, reducing their costs, and opening up the possibility of participating in other markets. These relocation strategies have not been without their challenges, but during the COVID-19 pandemic, they reached a critical point, exposing the weakness of GVCs and raising the need to relocate processes closer to their final destinations. This research argues that relocation processes were underway since the beginning of the century, when problems in the GVCs were already evident, and that not only was there no post-pandemic effect, but the New Investment component of the FDI indicator had been on a downward trend for several years.

**Keywords:** Financialization, FDI, COVID-19, Relocation.

### FINANCIERIZAÇÃO, INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO E COVID-19 EM PAÍSES DA AMÉRICA LATINA

O Investimento Estrangeiro Direto (IED) está se alinhando cada vez mais aos processos de financeirização, buscando lucros de curto prazo, utilizando isenções fiscais como objetivo de investimento e participando do mercado imobiliário. Isso cria economias de enclave, facilita o investimento imobiliário e produz um desenvolvimento espacial desigual. A intensa globalização do final do século XX e início do século XXI, por meio de processos de offshoring, levou o IED a percorrer longas distâncias, com o objetivo de tornar as Cadeias Globais de Valor (CVGs) mais eficientes, reduzindo seus custos e abrindo a possibilidade de participação em outros mercados. Essas estratégias de realocação não foram isentas de desafios, mas durante a pandemia da COVID-19, atingiram um ponto crítico, expondo a fragilidade das CVGs e aumentando a necessidade de realocar os processos para mais perto de seus destinos finais. Esta pesquisa argumenta que os processos de realocação estavam em andamento desde o início do século, quando os problemas nas CVGs já eram evidentes, e que não apenas não houve efeito pós-pandemia, como o componente de Novos Investimentos do indicador de IED estava em tendência de queda há vários anos.

**Palavras-chave:** Financeirização, IED, COVID-19, Realocação.

## INTRODUCCIÓN

La Inversión Extranjera Directa (IED) se promueve como una inversión positiva para las economías nacionales, a la que buscan acceder los gobiernos modificando leyes y reglamentos, con la expectativa de generar crecimiento económico. Entre otros muchos factores, se considera a la IED como creadora de fuentes de empleo, de transferencia de tecnología, de participación en mercados internacionales y de mejoras en la productividad, con perspectivas a largo plazo. Sin embargo, actualmente se observa que sus intereses se alinean a objetivos que dan prioridad a la obtención de ganancias a corto plazo, mediante exenciones de impuestos, participación en mercados de bienes raíces, entre otras acciones cercanas a procesos de financiarización. En diversos trabajos (Alfaro et al. 2003, Blanchard et al. 2024, FMI 2019, Kocak et al. 2022, Leyshon et al. 2007, UNCTAD 2024), se discute si los esperados efectos positivos se reflejan realmente en las economías locales.

En su investigación para el Fondo Monetario Internacional (FMI), Alfaro et al. (2003), argumentan que las décadas finales del siglo pasado, atestiguaron un cambio en los movimientos de flujos de capital, principalmente por dos razones. La primera, fue una mayor participación de la IED en el total de estos flujos, ya que por ser una inversión a largo plazo, se consideraba que presentaba una mayor estabilidad contra la volatilidad de los préstamos bancarios o de los portafolios de inversión. La segunda, fueron los cambios en las políticas públicas de los países que buscaban atraer estas inversiones, con la expectativa de generar efectos positivos como mejoras en la producción, transferencias tecnológicas, incremento en la productividad y acceso a redes de mercados internacionales que impulsarían su desarrollo económico. Concluyen en su trabajo, que las condiciones en el país receptor, en particular las de los mercados financieros locales, son determinantes en detonar estos efectos positivos y que, de no contar con las condiciones adecuadas, puede afectar negativamente a la economía local. En el mismo sentido, Kocak et al. (2022), explican que el impulso que la IED da al desarrollo y crecimiento económico en los países huésped es controversial, considerando que, aunque se reconoce que genera un rango de beneficios en el país receptor, diversos estudios enfatizan sus riesgos, entre ellos, la destrucción de las capacidades locales y la extracción excesiva de recursos naturales.

Los procesos de globalización de finales del siglo pasado y principios de este, que impulsaron la relocalización de eslabones productivos vía offshoring, llevaron a la IED a largas distancias, con la idea de hacer más eficientes las CVG, disminuyendo sus costos y abriendo la posibilidad de participar en otros mercados. Estas estrategias de relocalización no han estado exentas de problemas, pero fue durante la pandemia decretada por la Organización Mundial para la Salud (OMS) en marzo de 2020, que alcanzaron un punto crítico. La irrupción global del COVID-19 mostró la debilidad de estas cadenas a nivel mundial, especialmente en las ciudades. De un día para otro y como medida de emergencia para contener y prevenir mayores contagios del virus, los gobiernos de diversos países cerraron empresas, oficinas, escuelas, ciudades y fronteras nacionales, interrumpiendo indefinidamente los flujos de las cadenas de suministro. La severa contracción de la demanda y de la oferta de toda clase de productos y servicios, afectó fuertemente a la economía de las ciudades, eslabones esenciales dentro de estos procesos. Lebastard et al., (2023), abordan ante el escenario de la pandemia, la discusión de si la Cadena de Valor es primordialmente una fuente de vulnerabilidad o de resiliencia. En este sentido, Helper et al., (2021), en su trabajo *Why the Pandemic Has Disrupted Supply Chains*, toman como indicador para mostrar la debilidad de las CVG, la cantidad de días de inventario disponible del comercio minorista, explicando que la disminución creciente de la cobertura, limita cada vez más la capacidad de respuesta rápida ante una crisis. En este sentido, el *Council of Economic Advisors* (CEA) de la Casa Blanca de los Estados Unidos, en su reporte *Issue Brief: Supply Chain Resilience* (2023), explica que desde la década de los años setenta del siglo pasado, la tendencia era hacer a las Cadenas de Valor lo más eficientes posible, bajando los niveles de inventarios al mínimo de operación y disminuyendo los costos de producción. Ésta es una de las premisas del modelo *just-in time*, que tiene entre sus objetivos disminuir al máximo la cantidad de días de cobertura de inventario. En su trabajo, el CEA analiza cómo éste modelo hace a las CVG menos costosas y más eficientes, pero disminuye fuertemente su capacidad de resiliencia haciéndolas más vulnerables frente a eventos como el tsunami de Japón en 2011 o la pandemia COVID-19. Explica que contar con una mayor diversidad de proveedores dentro de sus cadenas, permite a las empresas tener alternativas en caso de que el proveedor principal sufra alguna afectación que le impida generar los insumos correspondientes. Al respecto, Lebastard et al., (2023),

explican que originalmente el modelo *just-in time* consideraba condiciones estables en el entorno de la cadena y una relativa cercanía en la localización de proveedores y productores, a diferencia de las CVG que se fueron generando posteriormente y que ubicaron eslabones a grandes distancias, haciéndolas más vulnerables no solo a temas relacionados con transporte, sino también a vulnerabilidades geopolíticas o climáticas entre otras.

La disruptión que trajo la pandemia COVID-19 afectó tanto a la oferta como a la demanda, resultando en una repentina amplificación de problemas que ya venían enfrentando las CVG desde años atrás. Chopra et al. (2014), en su trabajo *Reducing the Risk of Supply Chain Disruptions*, discuten como los primeros años del siglo 20 se caracterizaron por presentar notables vulnerabilidades en las cadenas, que afectaron tanto a compañías individuales como a industrias enteras. Como ejemplos citan la erupción del volcán Eyjafjallajökull en Islandia en 2010, que provocó la cancelación durante semanas de vuelos en Europa, interrumpiendo el transporte de pasajeros y mercancías. Mencionan también el tsunami en Japón en 2011, que impactó negativamente a la industria automovilística por varios meses, y las inundaciones de ese mismo año en Tailandia, que interrumpieron las CGV de los fabricantes de computadoras que dependían de discos duros ahí fabricados y de las plantas de compañías japonesas de coches ubicadas en ese país. Consideran que, aunque los administradores estaban conscientes del impacto que podían ocasionar eventos globales o locales sobre las cadenas de suministro, poco o nada hicieron para prevenir o mitigar sus efectos, ya que las soluciones más obvias, como incrementar inventarios, añadir capacidades en diferentes ubicaciones y tener múltiples proveedores, van en contra de los esfuerzos por hacer cadenas costo-eficientes. Las acciones que requiere una cadena resiliente que busque reducir los riesgos de disruptiones, son diferentes a las que requiere una cadena costo-eficiente que busca mejorar el desempeño financiero y que se enfrenta a riesgos recurrentes. Sean Harapko (2023), en su análisis *How COVID-19 impacted supply chains and what comes next*, comenta en el mismo sentido que Chopra et al., (2014), que aunque la pandemia todavía en 2022, desaceleró o incluso paró flujos de materiales y productos, no necesariamente creó nuevos retos para las CVG. Explican que este suceso, solo puso en primer plano el análisis de vulnerabilidades que no se habían considerado relevantes, al acrecentar drásticamente problemas que ya existían y que trajeron al centro del debate la discusión y reconsideración de estrategias de reshoring.

Considerando por un lado la falta de resiliencia de las CVG y por el otro, que a consecuencia del COVID-19 se esperaba la relocalización de eslabones en ubicaciones cercanas al mercado estadounidense, nos preguntamos inicialmente, si las expectativas que generaron las autoridades mexicanas sobre la llegada de importantes flujos IED al país se cumplieron y que ha sucedido con este tipo de inversiones en otros países latinoamericanos, en los años pre, durante y post-pandemia. Para la integración de este trabajo, consideramos tres objetivos: el primero, realizar una aproximación teórica sobre la tendencia de la IED de acercarse a los procesos de financiarización, para observar si existe un cambio de patrones que afecten a este tipo de inversiones, independientemente de otros eventos globales como el COVID-19, identificando probables consecuencias en los países receptores. El segundo, conocer los datos de IED en México con información de SEDECO, desde años anteriores a la pandemia para observar su comportamiento hasta 2023, en búsqueda del incremento en el componente de Nuevas inversiones por la esperada relocalización de procesos de CVG en el país. Examinamos también, el desempeño de la IED a nivel regional en Latinoamérica, con información de Brasil, Colombia, Chile, Perú, Argentina y México para determinar si existe una tendencia compartida, utilizando información del reporte de Inversión Extranjera Directa en Latinoamérica y El Caribe, elaborado por ECLAD (2023). El tercer objetivo se refiere al análisis de la IED en Latinoamérica por componente, utilizando información de ECLAD, donde nos preguntamos si los datos referentes a este indicador, reflejan la llegada de nuevos flujos de capital a largo plazo para los países receptores o simplemente las entidades multinacionales funcionan como intermediarios financieros entre matrices y subsidiarias.

Con respecto a la estructura, este trabajo se divide en tres partes. En la primera, hacemos una aproximación teórica sobre los flujos de IED y su tendencia en los últimos años a seguir procesos de financiarización, lo que podría explicar en parte, el crecimiento de los componentes del indicador IED, elaborando sobre sus consecuencias. En la segunda parte se presenta brevemente, información relacionada con COVID-19, IED y nearshoring, que consideramos pertinente para este trabajo. En el tercer apartado, dividimos el análisis de la información en dos secciones. En la primera utilizamos datos del Gobierno de México a través de la Secretaría de Economía, para analizar en particular el

componente Nuevas Inversiones, en búsqueda de la llegada de flujos de inversión relacionados con nearshoring. También exploramos cómo se comportó la IED en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú, para identificar tendencias en cada país, buscando coincidencias regionales, incluyendo a México. En la segunda sección, presentamos información de ECLAC sobre los componentes de indicador de IED, elaborando sobre su desempeño en el periodo 2010 a 2022, y su probable significado en la economía de los países receptores. Finalmente cerramos este trabajo presentando nuestros comentarios y conclusiones.

## FINANCIARIZACIÓN E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La Inversión Extranjera Directa (IED), como ya se mencionó, se percibe en general como una inversión positiva con perspectivas a largo plazo. Tradicionalmente se relaciona con inversiones productivas, aunque se observa desde hace varios años que las entidades multinacionales que invierten en el extranjero, cada vez más han dirigido las inversiones de la producción a las finanzas, buscando ganancias a corto plazo que priorizan el valor para el accionista, con participación en sectores como el financiero y el mercado inmobiliario, donde la IED es más una estrategia financiera de pronto retorno, que una inversión a largo plazo. Las decisiones de inversión parecen ligarse más a flujos globales de capital, maximización del valor accionario, fusiones y adquisiciones que generan economías de enclave extrayendo utilidades sin reinvertir, que a proyectos productivos generadores de desarrollo local.

En este sentido, Blanchard et al., en su trabajo *What Does Measured FDI Actually Measure?* (2016), para el Peterson Institute for International Economics, argumentan que los flujos medidos de IED son completamente diferentes a los verdaderos flujos de IED, y que estos últimos, más que reflejar inversiones hacia un país, representan flujos que pasan por países extranjeros para conseguir alguna ventaja, como mejores tasas de impuestos. Analizan los indicadores de 25 economías emergentes, en las que incluyen a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú y llegan a dos conclusiones. La primera, que en muchos países una larga proporción de los flujos considerados como IED, son solo flujos de entrada y salida en camino a su destino final y que la parada, es solo parte de una estrategia para aprovechar las ventajas relacionadas con tasas de impuestos.

Explican que, aunque este hallazgo no es nuevo, les sorprende el volumen de las operaciones que lo integran. Su segunda conclusión es que algunos de los flujos considerados dentro de la IED, son más cercanos a flujos de portafolios de deuda, que responden a movimientos a corto plazo sobre las condiciones financieras en Estados Unidos, más que a las condiciones de la economía que los reciben, argumentando que en vez de países destino podrían considerarse países de tránsito de IED. En la misma línea de argumentación, el Fondo Monetario Internacional (FMI), publicó el trabajo de Damgaard et al. (2019), *The Rise of Phantom Investment*, donde se explica como las entidades multinacionales utilizan empresas fantasma en paraísos fiscales, sin tener ninguna conexión real con la economía local, respondiendo a estrategias de ingeniería financiera. Se argumenta que la IED se mueve en general, a través de Fusiones y Adquisiciones y Cuentas entre Compañías, más que con Nuevas Inversiones que significarían inversiones en producción con compromisos a largo plazo.

Desde hace varios años, autores como Leyshon & Thrift (2007), en su trabajo *The Capitalization of Almost Everything*, argumentan que la financiarización ha transformado el papel que juega el capital en la economía, cambiando la lógica productiva por una lógica financiera, donde se prioriza la extracción sobre la creación de valor. Esto modifica también la naturaleza de la IED que se ha desligado de las actividades productivas y las economías locales con expectativas a largo plazo, para participar en los circuitos financieros globales.

En el reporte *Global economic fracturing and shifting investment patterns*, la UNCTAD (2024), describe diez tendencias sobre la IED y sus implicaciones en el desarrollo. Explica dentro de este trabajo, que en las pasadas dos décadas, los procesos de globalización sufrieron transformaciones que reconfiguraron los patrones de la IED en tres aspectos clave: la desconexión de los caminos de IED y por lo tanto de las CVG con el PIB y el comercio global, la cada vez mayor brecha entre la inversión en los sectores de manufactura y servicios, y la desconexión de los patrones de inversión en China de los del resto del mundo. La tendencia de la IED, muestra un incremento importante en las actividades entre

firmas, como parte de sus estrategias de ingeniería financiera, más que un interés por desarrollar nuevas inversiones y compromisos a largo plazo.

## COVID-19 Y RELOCALIZACIÓN DE PROCESOS

La Organización Mundial de la Salud (OMS) explica en su sitio web, que la pandemia de COVID-19 es un brote global de la infección causada por el coronavirus del síndrome respiratorio agudo grave tipo 2, SARS-CoV-2, que inicialmente se detectó en China a finales de 2019. Considerando su rápida propagación hacia otros países y sus devastadoras consecuencias, se declaró emergencia pública internacional por la OMS en enero del siguiente año y finalmente pandemia el 11 de marzo de 2020. Este virus ocasionó millones de fallecidos y enfermos alrededor del mundo, sobre pasando las capacidades de los sistemas de salud y provocando en la mayoría de los países, el cierre de todas las actividades y contactos personales como medida emergente para controlar el número de contagios. Estos cierres ocasionaron, entre otros temas, la interrupción en las CVG, provocada tanto por problemas en la oferta como en la demanda. Escasez de productos y desempleo, fueron algunas de las graves consecuencias de esta enfermedad y de las medidas inicialmente tomadas para su contención.

La pandemia COVID-19 puso al reshoring en el centro de la discusión aunque estos procesos estaban en marcha desde años atrás. Las empresas ya identificaban que con eslabones de sus CVG ubicados a largas distancias, tenían nuevos costos y riesgos que no consideraron importantes al tomar la decisión de trasladar offshoring todos o parte de sus procesos. Enfrentaban problemas relacionados con temas culturales, de inestabilidad política, de diferencias en zonas horarias, de riesgos y tiempos de transporte a largas distancias y de poca flexibilidad y dificultad en la respuesta a problemas dentro de las cadenas. Goodwin (2023), comenta sobre como los procesos de reshoring tomaron popularidad alrededor de 2007, cuando diversas compañías trataron de regresar la producción a su país de origen y como esta relocalización no les resultó fácil y en algunos casos avanzaba lentamente. Explica que las empresas interesadas en regresar sus procesos estaban principalmente motivadas por incrementos en los costos de mano de obra en los países elegidos para offshoring, por el interés en reducir riesgos relacionados con niveles de inventarios y tiempos de transporte, y por temas relacionados con calidad e innovación. Destaca como los plazos de entrega más largos afectaban no sólo los niveles de inventarios sino también la habilidad de adaptarse rápidamente a cambios en la demanda y a la capacidad de realizar reparaciones, reemplazos y devoluciones.

Un ejemplo de las estrategias desarrolladas años antes de la pandemia para apoyar los procesos de relocalización hacia Estados Unidos, es el trabajo de la organización Reshoring Initiative fundada en 2010, cuyo eslogan es “traer la manufactura de regreso a casa”. En su página web explican que su trabajo se centra en ayudar a las empresas a calcular con precisión el costo total, para con ello, cambiar la mentalidad de los tomadores de decisiones que consideran que el offshoring es más barato que la producción local. Argumentan que, si los empresarios trajeran de regreso sus procesos, reducirían el Total Cost of Ownership (TCO), ya que las decisiones de offshoring, se basan en cálculos de precios unitarios, sin estimar el 20 o 30% adicional que les genera el TCO. Al respecto, Goodwin (2023), explica como éste indicador ve más allá del costo por unidad, incluyendo todos los gastos relacionados con el proceso como aranceles y otros costos de logística y almacenaje de inventarios, que son significativamente más altos cuando los tiempos de entrega son más largos, comparados contra la producción local con tiempos significativamente más cortos.

En el caso de México, gracias a su ubicación de frontera con EU y a la existencia del tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, en un principio el TLCAN y posteriormente el T-MEC, se considera desde años atrás, un país atractivo para la inversión extranjera especialmente para empresas cuyos intereses finales están en el mercado estadounidense, por lo que recibir más inversión extranjera por relocalizaciones motivadas por la pandemia, parecería ser una respuesta lógica por parte de las entidades multinacionales. En las últimas décadas, firmas de diferentes países han localizado sus operaciones o parte de ellas en este país, aunque los indicadores de inversión extranjera de los años pre-pandemia, como lo veremos en el siguiente apartado, muestran una tendencia negativa para estas inversiones.

## IED EN MÉXICO Y LATINOAMÉRICA

Con la irrupción del COVID-19, se generaron en México expectativas adicionales de crecimiento de la IED derivadas de procesos de nearshoring, reflejadas inclusive en los discursos de las campañas presidenciales de 2024, en los que se resaltaba la posibilidad de recibir grandes inversiones en el país gracias a la relocalización de eslabones productivos. En este trabajo investigamos inicialmente, la llegada de flujos de nearshoring que se esperaban en México como consecuencia de los problemas que presentaron las cadenas de suministro globales por la pandemia, utilizando el indicador IED y sus componentes, entendiendo que existen otras formas no consideradas aquí, de medir sus efectos y que pueden resultar más apropiadas.

Para el caso de México y la búsqueda de nuevas inversiones, utilizamos información proporcionada por la Secretaría de Economía (SEDECO), desde 2006 a 2023. Para incluir la perspectiva del contexto Latinoamericano, utilizamos información sobre IED de ECLAC, de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, que representan a los países de la región con mayor recepción de este tipo de inversión. En segundo lugar, y como resultado de la observación realizada sobre el desempeño de los componentes del IED de 2010 a 2022 en los datos del ECLAC, centramos nuestra atención en revisar los componentes Reinversión de utilidades y en particular Cuentas entre compañías, para explicar su importante incremento en la composición del indicador IED, apoyándonos en investigación bibliográfica relacionada con esos temas.

### IED EN MÉXICO

La Secretaría de Economía de México (SEDECO), considera IED, a aquellas inversiones en las que los recursos provienen directamente del inversionista. El indicador Inversión Extranjera Directa, se integra con tres componentes: Nuevas Inversiones, Reinversión de Utilidades y Cuentas entre Compañías. En el primer componente, Nuevas Inversiones, el gobierno de México incluye la información de cuatro categorías: las Inversiones iniciales de extranjeros para iniciar operaciones en México, Aportaciones por parte de extranjeros al capital social de compañías mexicanas, Transmisión de acciones de mexicanos a extranjeros y el Monto inicial de la contraprestación en los fideicomisos que otorgan derechos sobre IED.

En el segundo componente, Reinversión de Utilidades, considera la parte de la utilidad que no se distribuye como dividendo entre los accionistas y que aumenta los recursos del capital extranjero. Cuentas entre Compañías, es el tercer componente, y refiere operaciones entre entidades de una misma corporación. Éstas son operaciones realizadas entre empresas con capital social con IED y empresas residentes en otros países.

En la figura 1, presentamos los totales anuales de IED y el desglose por componente de la Inversión Extranjera Directa en México, en el periodo comprendido entre 2006 y 2024. En esta figura 1, observamos en general, una tendencia al alza en el indicador de IED durante el periodo considerado, a pesar de fuertes caídas en 2009, 2012 y 2021, aunque no todos los componentes la comparten. Es el componente de Reinversión de utilidades, que a pesar de sus fluctuaciones, el que presenta una clara tendencia positiva y el componente Cuentas entre compañías que se mantiene ligeramente a la baja, con un fuerte crecimiento entre 2012 y 2018, los que sostienen al indicador hacia arriba. La tendencia de Nuevas inversiones es de crecimiento negativo a pesar de tres grandes operaciones que explicaremos posteriormente, que impactan positivamente la información de 2013 y 2022.

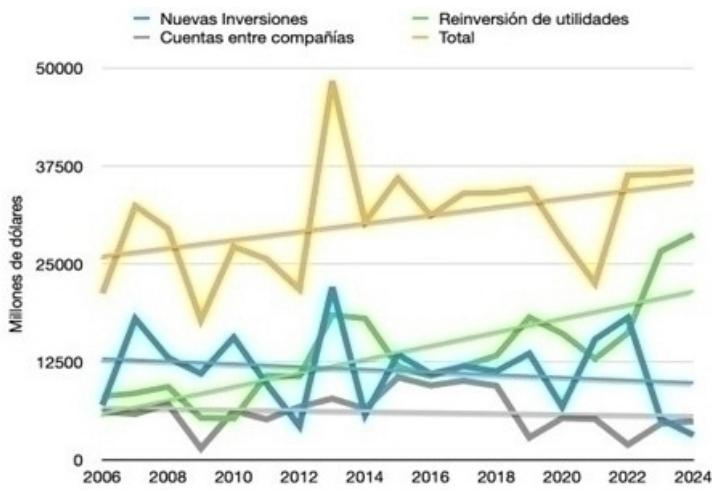


Figura 1 - IED en México por componente. Fuente: elaboración propia con datos de SEDECO (2024).

Revisando la información, encontramos que el crecimiento de 2007 con respecto a 2006, podría corresponder como menciona Goodwin (2023), al impulso que tomaron los procesos de reshoring en ese año, en forma de nearshoring para México, pero que con la crisis financiera global de 2008 retrocedieron hasta llegar a su punto más bajo en 2009. El año 2010 presenta un incremento con respecto al anterior, aunque nuevamente se observa un decremento que llega a su máximo en 2012. El pico que se observa en 2013 corresponde a la venta de Grupo Modelo a la empresa belga Anheuser-Busch InBev, que representa casi el 40% de los ingresos totales por IED de ese año y que corresponde a una transmisión de acciones, no a una nueva inversión. Los siguientes años, hasta 2018 se observan relativamente estables, con el inicio de una caída en el 2019, que se profundiza en el 2020, año de la pandemia COVID-19 y que según se ve en la gráfica, posteriormente se recupera. Pero al igual que sucedió en 2013 con la operación de Grupo Modelo, dentro del total de 2022 están incluidas las operaciones correspondientes a la reestructura de Aeroméxico y a la fusión de Televisa con Univisión, que por si solas representan alrededor del 20% del total y que si fueran restadas llevarían al componente de Nuevas inversiones a niveles más bajos que 2020.

Como lo mencionamos con anterioridad, el componente que más impulsa el crecimiento del indicador IED, es la Reinversión de utilidades y no las Nuevas inversiones que en el caso de flujos de nearshoring, sería una manera de relacionar la llegada de nuevo capital extranjero. De hecho, si nos enfocamos en el apartado de Inversiones Iniciales de extranjeros para iniciar operaciones en México, categoría que integra el componente de Nuevas inversiones, y restamos la venta de Grupo Modelo en 2013, la reestructura de Aeroméxico y la fusión de Televisa en 2022, la tendencia sería a la baja. Otra forma de analizar esta información sería utilizar el promedio anual del indicador de nuevas inversiones contra los totales de 2022 y 2023, considerando que estos dos últimos años post-pandemia reflejarían el efecto de la llegada de flujos de nearshoring al país. El promedio anual entre el periodo 2006 - 2021, sería de 11,652.56 md anual, contra el promedio de los dos años post-pandemia 2022 y 2023 de 11,506.95 md anuales, lo que indicaría en términos de nuevos flujos, que no se refleja un efecto de nearshoring en el país. Si a este mismo ejercicio le restamos las tres operaciones ya mencionadas, el promedio anual entre 2006 - 2021 sería de 10,824.5 md anuales y el de 2022 y 2023 de 8,069.45 md por año, lo que reflejaría que no sólo no existe un efecto de flujos de nearshoring post-pandemia, sino que hay un decremento importante que se profundiza aún más en 2024.

Encontramos que en el reporte 2023 de ECLAD sobre IED en América Latina, en línea con lo comentado en párrafos anteriores particularmente para México, se argumenta que los efectos del nearshoring en Latinoamérica no son claros aún. Explican que la relocalización de operaciones debido a que las empresas recortan o cierran sus posiciones en un país para reubicarlas en otro, es un fenómeno que se ha incrementado desde la pasada década, siendo 2018 el año con más número de relocalizaciones y Estados Unidos el país preferido para su ubicación, pero que en referencia al nearshoring post COVID-19, la evidencia aún no es clara.

## IED EN ARGENTINA, BRASIL, CHILE, COLOMBIA, MÉXICO Y PERÚ

Para la elaboración de la figura 2, utilizamos datos de ECLAC (2023), para los 6 países entre el periodo 2018-2022, buscando utilizar una fuente común para todos, ya que la forma en la que los diferentes países integran su indicador de IED, puede variar entre ellos. El Indicador IED de ECLAD, contiene tres componentes: el primero, Aportes a capital, donde se reflejan las inversiones realizadas por empresas extranjeras en el capital social de empresas locales. El segundo componente es Reinversión de utilidades, que como su nombre lo indica representa la reinversión de ganancias que no se distribuyen como dividendos, y el tercero, Préstamos entre empresas, donde se consideran los flujos financieros que, etiquetados como préstamos, realizan corporativos a sucursales en países receptores de IED.

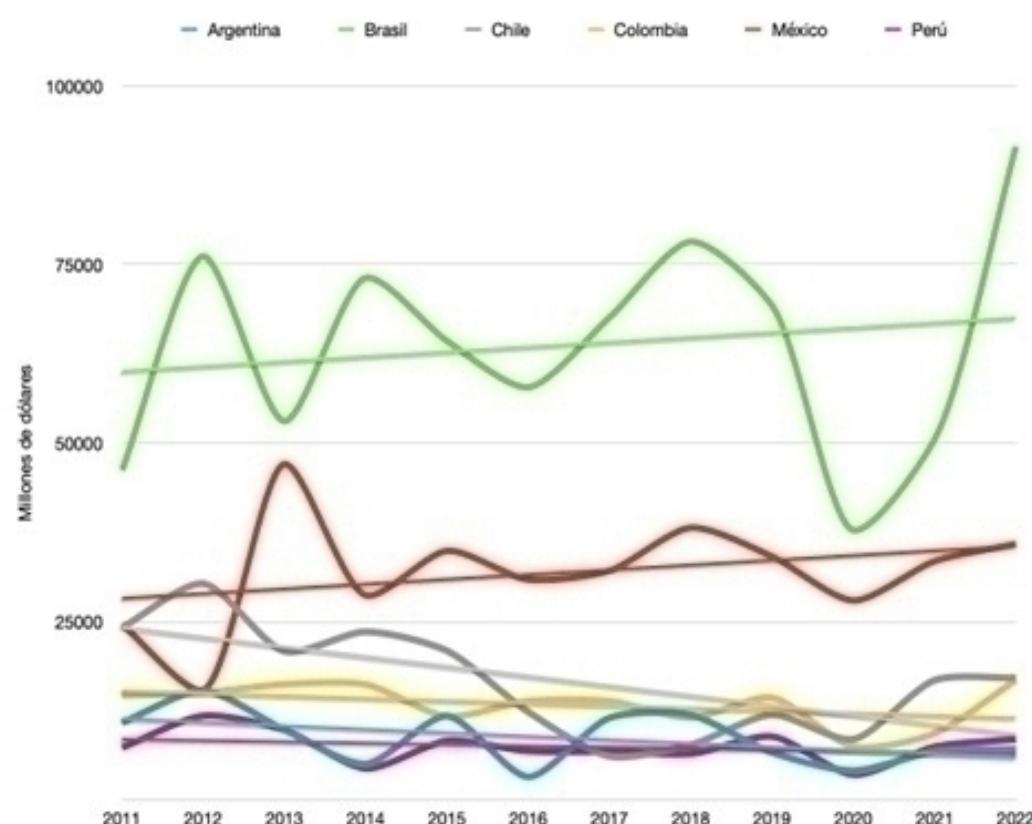


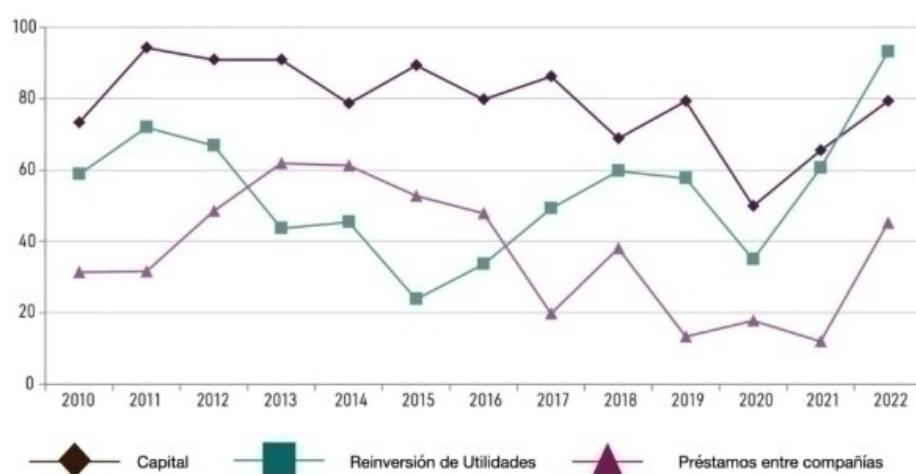
Figura 2 - Flujos de IED en países latinoamericanos, de 2011 a 2022. Fuente: elaboración propia con información de CEPAL (2018,2023).

En el periodo pre-pandemia, Brasil es el mercado que más atrae IED, mostrando periodos de fuertes fluctuaciones, que podrían reflejar poca estabilidad en el mercado. La IED en México, como lo comentamos en apartados anteriores, presenta crecimientos negativos, pero por la conformación de los componentes de su indicador, reporta crecimiento. La tendencia negativa del componente de nuevas inversiones que implicaría la llegada de recursos frescos al país, no se refleja en el indicador total. El crecimiento de la IED en Chile en 2012, no se recupera en años posteriores y aunque muestra signos de mejoría en 2014, la inversión extranjera continua la tendencia negativa. La línea de tendencia de Colombia es más estable, pero también negativa, al igual que Perú y Argentina quienes presentan mayores fluctuaciones en su IED. Durante la pandemia los flujos de IED a los diferentes países se redujeron importantemente, con declives con respecto al año anterior del 60% en Perú, 48% en Colombia, 45% en Brasil y 38% en Argentina. La caída en Chile fue del 28% y en México 18%. Estos datos confirman que la tendencia negativa ya existente en la región, solo se aceleró por efectos de la

pandemia y que a pesar de que algunos países como Chile y México presentaron un mejor escenario, todos sufrieron fuertes caídas en sus niveles de IED. Con respecto al desempeño del indicador en los años post-COVID-19, destaca la recuperación de Brasil a niveles que no había alcanzado en años anteriores, Colombia y Chile con una recuperación más o menos estable, particularmente Chile, y se observa un incremento moderado de México. Argentina y Perú, se recuperan parcialmente, sin llegar a sus máximos de inversión de 2010, pero la tendencia general, a pesar de la recuperación post-COVID-19 es hacia menores flujos de IED que en los primeros años de la década pasada, con la excepción del importante incremento que se observa en Brasil.

## IED POR COMPONENTE EN LATINOAMÉRICA

Para identificar en el contexto de los países Latinoamericanos el desempeño de los componentes del indicador IED, utilizamos información del reporte 2023 de IED para Latinoamérica y el Caribe que se presenta en la figura 3.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en base a figuras oficiales y estimados al 30 de junio de 2023.  
Nota: Barbados y República Bolivariana de Venezuela no están incluidos, por no contar con información disponible de estos países para 2022. El Salvador, Guyana, Haití y Jamaica tampoco se incluyen, por no contar con información disponible por componente. Los datos por Componente para el estado Plurinacional de Bolivia, representan flujos de entrada brutos de IED.

Figura 3 - IED en Latinoamérica y el Caribe por componente, 2010-2022. Fuente: ECLAD(2023).

En esta figura se presentan los flujos de IED por componente para América Latina y el Caribe, obtenidos en el reporte sobre IED (ECLAC, 2023), considerando Aportes a capital, Reinversión de utilidades y Cuentas entre compañías. El indicador IED, de acuerdo a ECLAD, muestra un incremento de 55.2% con respecto a 2021, donde los principales países receptores son: Brasil 36%, México, 25%, Chile, 10% Colombia 8%, Perú 5% y Argentina 4%. En el reporte se destaca que todos los componentes crecen en 2022 con respecto a 2021, siendo Reinversión de utilidades y Préstamos entre compañías los componentes que registran los mayores incrementos.

Con respecto a cada componente, se menciona que Aportes de capital (equity), donde la ECLAC considera a las nuevas inversiones (greenfield projects y M&A), aunque se recupera en 2022 con respecto a 2021, no alcanza los niveles de inversión logrados en 2013 y años anteriores, representando el 36% del total de este indicador para 2022. Se explica que por primera vez desde 2010, el componente principal es Reinversión de utilidades con el 43% sobre el total de la IED en la región, y que pudiera ser la respuesta de las entidades multinacionales a la significativa desaceleración de la economía por la pandemia, que los llevó a retener utilidades para posteriormente usarlas, por una parte, como fuente de financiamiento más barato que la deuda local y por la otra, como una estrategia de inversión al corto plazo en mercados con tasas de interés más altas y en instrumentos de fácil liquidación.

Este último análisis se aplica también en el reporte, de manera más detallada, sobre el componente de Cuentas entre empresas, que representó el 21% del flujo de IED, con un incremento del 283% para 2022. Se argumenta que estos préstamos entre compañías, tienden al corto plazo, son especulativos y mucho más fáciles de retirar que las inversiones en capital. En este sentido, en su trabajo, también citado en el reporte de la ECLAC (2023), De Camino et al. (2023), discuten la actuación de entidades no financieras como intermediarios financieros a través de la IED, lo que explican se refleja en el importante incremento en el valor de este componente en Latinoamérica. Explican que las entidades multinacionales además de financiar sus propias operaciones, actúan como intermediarios financieros utilizando la liquidez de los mercados internacionales de capital, invirtiendo tanto en sus propios países como en el exterior. Estos autores argumentan que exenciones de impuestos, carry trade y el incremento de las tasas de interés en países en desarrollo para controlar la inflación, serían tres de las razones por las que la IED toma la forma de Préstamos entre compañías, que más que inversiones estables a largo plazo, se comportan como flujos de portafolios de inversión, acercándolos a los circuitos de financiarización. La entidades multinacionales no financieras se convierten en prestadoras de capital a sus propias empresas, orientando sus flujos de inversión hacia actividades financieras de fácil retorno en lugar de hacia inversiones productivas y de desarrollo de largo plazo. En la misma línea, Damgaard et al. (2019) discuten como los países generan políticas públicas para atraer IED, que en ocasiones transita a través de empresas fantasma que no tienen actividades reales de negocios, que realizan operaciones financieras entre compañías y que manejan activos intangibles e inversiones a corto plazo, no entregando los resultados esperados por los gobiernos, influyendo además en la integración del indicador de IED, que no refleja claramente estas actividades.

Trabajos desarrollados por diversos autores y organizaciones internacionales (UNTACD, 2024; Alfaro et al., 2003, De Camino et al., 2023; ECLAC, 2023; Soener, 2022; Choi, 2020; Bonizzi, 2013; Daamgard et al., 2019; Blanchard et al., 2016), discuten en sus análisis, que el sector no financiero, utiliza el componente Cuentas entre compañías, para actuar como intermediarios financieros, invirtiendo en los mercados financieros de capital a corto plazo, pues son posiciones que se pueden retirar repentinamente a diferencia de las inversiones en capital productivo a largo plazo. En el mismo sentido, consideran que un alto porcentaje del componente Reinversión de utilidades, no representa nuevos flujos de capital en las economías locales, sino más bien, junto con Cuentas entre empresas, sus flujos se orientan a estrategias de manejo financiero infra-firmas, más que a generar desarrollo en las economías de los países receptores al funcionar como escala y no como destino de la inversión.

## CONCLUSIONES

Con una revisión del indicador IED y sus componentes, en años pre, durante y post pandemia COVID-19 en seis países Latinoamericanos, con énfasis en el comportamiento para México, queremos destacar dos argumentos. Primero, que la pandemia solo profundizó la tendencia negativa que tenía la IED desde por lo menos una década antes, tanto en México como en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú, y que el efecto nearshoring, por lo menos desde la perspectiva del componente de Nuevas inversiones para el caso de México, no se refleja en los números. De hecho, las estrategias de relocalización de actividades de IED, se implementan desde hace más de dos décadas en respuesta a diversos problemas resultado de localizaciones lejanas al mercado de destino final, de eslabones o procesos completos de las CVG. Este escenario se identifica también en el resto de la región, donde no se observa con claridad un efecto de nearshoring. El segundo argumento se refiere al análisis sobre los componentes de la IED, que tradicionalmente se consideran flujos de inversión a largo plazo, pero que por el papel que juegan las entidades multinacionales como intermediarios financieros, parece evidenciarse particularmente en el componente de Cuentas entre compañías, su relación con retornos especulativos a corto plazo y control de capital, que se comportan como inversiones de portafolio, alejadas de las economías locales. Estas inversiones pueden no generar empleo ni infraestructura en los países que las reciben, enfocándose en mercados de capital, invirtiendo en sectores como bienes raíces, centrándose en ciertas regiones o ciudades, sin generar crecimiento económico ni desarrollo tecnológico y/o productivo para el país huésped.

Los países compiten por atraer IED utilizando diversas estrategias como incentivos fiscales o regulaciones especiales, esperando obtener inversiones a largo plazo que detonen crecimiento, sin recibir

los efectos esperados en sus economías y su desarrollo. Consideramos que este trabajo representa una contribución en la discusión sobre la IED y sobre el giro o tendencias que van del sector productivo al sector financiero, para lo cual, la información obtenida puede aportar datos relevantes para un análisis más a fondo sobre estos procesos.

## AGRADECIMIENTOS

Investigación realizada en el marco del proyecto: "Los impactos de la financiarización en las desigualdades urbanas durante la pandemia de covid-19". Agradezco a SECIHTI por la beca posdoctoral recibida y también del proyecto SIP: 20220168, 'Financiarización y planeación urbana en CDMX'"

## DISPONIBILIDAD DE DATOS

No aplicable.

## REFERENCIAS

- Alfaro, L. Chanda, A. Kalemli-Ozcan, S & Sayek, S. (2003). FDI Spillovers, Financial Markets, and Economic Development. International Monetary Fund. Working Paper WP/03/186.
- Blanchard, O & Avalon, J. (2016). What Does Measured FDI Actually Measure. Peterson Institute for International Economics. Policy Briefs 16-17 October 2016.
- Bonizzi, B. (2013). Financialization in Developing and Emerging Countries. International Journal of Political Economy 42(4): 83-107.
- Choi, T. Y., Netland, T. H., Sanders, N., Sodhi, M. S., & Wagner, S. M. (2023). Just-in-time for supply chains in turbulent times. *Production and Operations Management*, 32, 2331–2340. <https://doi.org/10.1111/poms.13979>
- Chopra, S. and Sodhi, M.S. (2014). Reducing the Risk of Supply Chain Disruptions MIT Sloan Management Review.
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (2023). Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (cuarto trimestre 2023). Secretaría de Economía.
- Council of Economic Advisers (CEA). (2021). Issue Brief: Supply Chain Resilience. Economic Report of the President. The White House. <https://www.whitehouse.gov/cea/written-materials/2023/11/30/issue-brief-supply-chain-resilience/>
- Damgaard, J. Elkjaer, T. & Johannessen, N. (2019). The rise of phantom investments. Finance & Development Magazine. September 2019. International Monetary Fund.
- De Camino, C. Pérez Caldentey, E. & Vera, C. (2023). Non-financial corporations as financial intermediaries and their macroeconomic implications: an empirical analysis for Latin America. En: Foreign Exchange Constraint and Developing Economies. Ed. Aleksandr Gevorkyan. Edward Elgar Publishing.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). (2023) Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean, 2023 (LC/PUB.2023/8-P/Rev.1), Santiago.
- Goodwin, S. (2023). The rise and fall of offshoring and the reshoring movement. Why manufacturing companies starting to offshore their operations. LinkedIn.
- Harapko, S. (2025). How COVID-19 impacted supply chains and what comes next. Ernst & Young Global Limited. [https://www.ey.com/en\\_gl/insights/supply-chain/how-covid-19-impacted-supply-chains-and-what-comes-next](https://www.ey.com/en_gl/insights/supply-chain/how-covid-19-impacted-supply-chains-and-what-comes-next)

Helper, S. & Soltas, E. (2021). Why the Pandemic Has Disrupted Supply Chains. The White House. <https://www.whitehouse.gov/cea/written-materials/2021/06/17/why-the-pandemic-has-disrupted-supply-chains/>

Koçak, S. & Barış-Tüzemen, Ö. (2022). Impact of the COVID-19 on foreign direct investment inflows in emerging economies: evidence from panel quantile regression. Business Journal 2022, 8(1):22. <https://doi.org/10.1186/s43093-022-00133-9>

Lebastard, L., & Serafini, R. (2023). Understanding the impact of COVID-19 supply disruptions on exporters in global value chains. European Central Bank. Research Bulletin No. 105. European Central Bank.<https://www.ecb.europa.eu/press/research-publications/resbull/2023/html/ecb.rb230322~5c08629152.en.html>

Leyshon, A. & Thrift, N. (2007). The Capitalization of Almost Everything. The Future of Finance and Capitalism. Theory, Culture & Society. , Vol. 24(7–8): 97–115. DOI:10.1177/ 026327647084699

Ponomarov, S.Y. & Holcomb, M.C. (2009). Understanding the concept of supply chain resilience. *The International Journal of Logistics Management*, 20(1), 124-143. <https://doi.org/10.1108/09574090910954873>

Reshoring Initiative. (2025). Disponible: <https://reshorenaw.org/>. Consultado 3 de julio de 2025.

Secretaría de Economía. (2024). Información estadística general de flujos de IED hacia México desde 2006. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-direc-ta?state=published>

Soener, M. (2022). Financialization goes South: Foreign capital flows and financial accumulation in emerging markets. International Journal of Comparative Sociology. doi: 10.1177/00207152221133058

UNCTAD, (2024). Global economic fracturing and shifting investment patterns. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD/DIAE/2024/1.

World Health Organization (WHO). (2025). Coronavirus disease (COVID-19) pandemic.<https://www.who.int/europe/emergencies/situations/covid-19>

## Afiliación de los autores

Cordero-Gómez del Campo, L. L. - Professor at Instituto Politécnico Nacional, México.  
Salinas-Arreortua, L.A. - Professor at Universidad Nacional Autónoma de México, Mexico.  
Gómez-Maturano, R. - Professor at Instituto Politécnico Nacional, Mexico

## Contribución de los autores

Cordero-Gómez del Campo, L. L. - El autor contribuyó a la elaboración, realización y manejo de los datos y de la redacción.  
Salinas-Arreortua, L.A. - El autor contribuyó a la elaboración, realización y manejo de los datos y de la redacción.  
Gómez-Maturano, R. - El autor contribuyó a la elaboración, realización y manejo de los datos y de la redacción.

## Editores Responsables

Alexandra Maria Oliveira  
Alexandre Queiroz Pereira  
Eduardo Von Dentz