

OPINIÓN

Publicado el 24 de noviembre 2025 en Prensa Libre

Por: Mario A. García Lara

Lecciones regionales para atraer inversión

La región ofrece señales claras sobre qué funciona —y qué no— para atraer inversión extranjera.

Guatemala sigue siendo la mayor economía de Centroamérica, pero no la más exitosa atrayendo inversión extranjera directa (IED). Mientras Panamá y Costa Rica captan cerca de la mitad de toda la IED que viene a Centroamérica, Guatemala apenas rasca los US\$1 mil 500 millones anuales. La región centroamericana ofrece lecciones valiosas sobre qué factores impulsan o ahuyentan la inversión.

Panamá, por ejemplo, convirtió su canal y su plataforma logística en imanes de capital. Durante años recibió montos elevados de IED, atraídos por sus instituciones relativamente sólidas y un sector financiero dinámico y confiable. Sin embargo, la abrupta decisión judicial de cerrar la mina Cobre Panamá en 2023 dañó severamente su credibilidad y certeza jurídica. Desde entonces, la IED no ha recuperado sus niveles previos. El mensaje es claro: incluso un país con reputación favorable puede perder atractivo cuando se daña la certeza jurídica.

Costa Rica, por su parte, construyó un modelo exitoso basado en zonas francas, manufactura avanzada e instituciones creíbles. La estabilidad económica y un marco jurídico confiable han sido sus principales ventajas competitivas. Pero también enfrenta riesgos: la concentración de la IED en nichos muy específicos y la creciente incertidumbre comercial internacional. Aun así, los ticos siguen teniendo el caso más exitoso en cuanto a atracción de inversiones. La lección es contundente: instituciones fuertes y un clima de negocios predecible son activos más valiosos que cualquier paquete de incentivos.

Nicaragua, por su parte, es un caso paradójico: el país atrae montos significativos de IED, pero a un costo elevado. La discrecionalidad política, los privilegios otorgados por razones no técnicas y la concentración de inversiones mineras de cuestionable reputación explican los números aparentemente exitosos, pero también muestran la fragilidad de un modelo basado en los caprichos de su régimen político. No se trata de una estrategia replicable para un país que aspire a un desarrollo sostenido, estabilidad y previsibilidad.

Las lecciones de la experiencia regional muestran que no existen atajos.

Honduras y El Salvador comparten un problema común: la escasa certeza jurídica. Honduras oscila entre privilegios y regulaciones que cambian como una veleta con los vientos electorales. El Salvador, pese a



mejoras recientes en materia de seguridad ciudadana y esfuerzos puntuales por atraer turismo, no despega debido a la debilidad de su marco institucional y su dependencia de la voluntad de su hombre fuerte. El FMI ha sido claro con ambos: sin gobernanza, competencia leal y reglas claras, la inversión no llega.

¿Y Guatemala? Paradójicamente, tiene ventajas que muchos vecinos envidiarían: estabilidad macroeconómica, sistema financiero sólido, economía diversificada y acceso preferencial a mercados. Pero carece de lo esencial: instituciones confiables, infraestructura moderna, protección efectiva de los derechos de propiedad y un marco regulatorio estable. El resultado es previsible: escasea la inversión extranjera.

Las lecciones de la experiencia regional muestran que no existen atajos. La IED responde, crucialmente, a la calidad institucional: certeza jurídica, Estado de derecho, reglas claras para las inversiones, eficiencia pública, infraestructura y capital humano adecuado. Todo lo demás —incentivos fiscales, promoción internacional, tratados comerciales— ayuda, pero no sustituye lo fundamental, que pasa por fortalecer la gobernanza, modernizar el Estado y recuperar la confianza. Es allí donde lograremos atraer la inversión que permita romper nuestro círculo vicioso de bajo crecimiento y lento desarrollo.