

La fiebre del oro de los centros de datos en América Latina: mito y realidad



Tiempo de lectura: 9 min.

[Eduardo Levy Yeyati](#)

Los números hablan por sí solos: Google está construyendo un centro de datos de 850 millones de dólares en Uruguay; Amazon comprometió 5.000 millones de dólares para una nueva región de la nube en México; y Microsoft está invirtiendo 2.700 millones de dólares en infraestructura de nube e inteligencia artificial (IA) en Brasil. Desde Montevideo hasta Querétaro, los proveedores de centros de datos están expandiendo su capacidad, los gobiernos están implementando incentivos fiscales y los bancos multilaterales publican marcos de referencia para ayudar a los países a "capturar la oportunidad de los centros de datos".

La oportunidad es real. Pero también lo es el riesgo de interpretarla mal.

América Latina y el Caribe están emergiendo como destinos confiables para la inversión en infraestructura digital por razones que van más allá de la simple expectativa. La matriz eléctrica de la región es un activo estructural: Brasil genera casi el 90% de su electricidad a partir de fuentes renovables, y empresas como Equinix, Ascenty y Scala se han expandido agresivamente en São Paulo exactamente por esa razón.

Los *hyperscalers* —los proveedores de nube a gran escala que ejecutan máquinas virtuales a través de una red global de centros de datos— necesitan electrones limpios debido a la presión por cumplir con criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza); y la región dispone de ellos. La geopolítica aporta un segundo impulso favorable: a medida que los gobiernos y las multinacionales reevalúan el riesgo de concentración en infraestructura digital crítica, el capital fluye hacia alternativas políticamente alineadas. En México, el *nearshoring* (la relocalización de empresas) añade un tercer motor: los fabricantes que se trasladan más cerca de la frontera con EE. UU. necesitan procesamiento de datos local, y Querétaro se ha convertido en un corredor para satisfacer esa demanda.

Además, la demanda es estructural y no cíclica. La adopción de la nube en América Latina se ha disparado: las aplicaciones de tecnología financiera (*fintech*), el comercio electrónico y la IA requieren capacidad de cómputo local para reducir la latencia (el tiempo de respuesta en la red). Durante décadas, la ausencia de esta infraestructura obligó a las empresas regionales a depender de servidores en América del Norte o Europa, pagando un sobreprecio tanto en costos como en confiabilidad. Este despliegue viene a llenar un vacío real.

La región alberga actualmente más de 500 centros de datos con aproximadamente 1.450 megavatios de capacidad instalada, menos de un tercio de los 4.900 megavatios del norte de Virginia. Se espera que la inversión anual se duplique, pasando de 5.000 millones de dólares en 2023 a casi 10.000 millones de dólares para 2029, con una proyección de que la capacidad total casi se duplique para 2035. Tan solo Brasil alberga el 37.3% de los centros de datos de la región, seguido por Chile y México (11.6% cada uno), Argentina (8.2%) y Colombia (7.1%).

Sin embargo, no todos los centros de datos son iguales. Las instalaciones de hiperescala (*hyperscale*) son construidas y operadas por grandes empresas tecnológicas (Amazon, Google, Microsoft) para ejecutar sus propios servicios. Los centros de colocación (*colocation*) son construidos por operadores inmobiliarios especializados que alquilan espacio y energía a inquilinos que pueden estar en cualquier parte del mundo. Esta distinción es enormemente importante para el impacto económico local.

El multiplicador que no se traslada

Donde la narrativa empieza a resquebrajarse es en las promesas de empleo. El discurso predominante en los círculos políticos proyecta sobre América Latina multiplicadores económicos tomados del ecosistema del norte de Virginia (el mercado de centros de datos más grande del mundo). Esta aritmética genera cifras impresionantes que se han colado en documentos oficiales y propuestas de inversión por todo el hemisferio.

Esos multiplicadores incorporan décadas de un ecosistema acumulado: instaladores de fibra óptica, centros de operaciones de red, proveedores de servicios gestionados y contratistas de TI que orbitan alrededor de una masa crítica de campus de hiperescala en una región que ya era un centro tecnológico global. No se puede asumir simplemente que ese modelo se va a transferir de forma automática.

Más fundamentalmente, las proyecciones confunden dos tipos de instalaciones muy diferentes. Una nueva investigación de la *Brookings Institution*, basada en unas 770 instalaciones de centros de datos en EE. UU. vinculadas a datos de empleo a nivel de condados entre 2003 y 2024, revela que los efectos sobre el empleo dependen críticamente del tipo de instalación. Los campus de hiperescala generan beneficios indirectos (*spillovers*) significativos: los condados que los reciben ven crecer el empleo en el sector de la información en un 22% a lo largo de cinco o seis años, y los salarios aumentan entre un 3% y un 4%. En cambio, las instalaciones de coubicación generan muchos menos efectos locales. Un banco en Nueva York que alquila un estante de servidores (*rack*) en Bogotá no contrata personal de TI en Bogotá.

La magnitud de la distorsión es importante. Las estimaciones simplistas que no corrigen las tendencias de crecimiento preexistentes en los condados que atrajeron la inversión pueden llegar a exagerar los efectos sobre el empleo por un factor de tres.

Hay otra complicación. Incluso los beneficios indirectos de la hiperescala requieren densidad para materializarse. Los condados con una sola instalación muestran ganancias modestas en el empleo total, pero ningún crecimiento significativo en el sector de la información. Por el contrario, los condados con cuatro o más instalaciones ven un aumento del 23% en el empleo de dicho sector. El ecosistema requiere tiempo y escala para desarrollarse. Es una apuesta a largo plazo, no una simple instalación de infraestructura.

El problema de la energía es nodal, no nacional

La ventaja de América Latina en energías renovables es un promedio regional. Lo que los centros de datos necesitan es energía firme y confiable entregada en un nodo específico de la red de distribución. Y ambas cosas no son lo mismo.

La capacidad instalada de centros de datos en México aumentó de 115 megavatios en 2024 a casi 280 megavatios el año pasado, un incremento del 140% en un solo año. Sin embargo, la Asociación Mexicana de Data Centers advierte ahora que los proyectos se están redirigiendo a Brasil y Chile porque la planificación energética no ha avanzado al mismo ritmo. La limitación no es la escasez agregada de energías renovables; es el desfase entre el lugar donde se genera la energía limpia y el lugar donde deben ubicarse los centros de datos, agravado por una infraestructura de transmisión que no puede cerrar esa brecha a la velocidad que exige la industria.

Los países no pueden limitarse a señalar una matriz de energía limpia y asumir que la inversión llegará sola. La infraestructura que la hace posible —subestaciones modernizadas, nuevas líneas de transmisión y la simplificación de permisos— requiere una inversión pública sostenida y una coordinación que la mayoría de los gobiernos de la región apenas están empezando a organizar. Los países que resuelvan esto antes que sus vecinos tendrán una ventaja duradera; los que no, verán cómo sus propias ambiciones los superan.

Infraestructura sin soberanía

Si se resta la actividad de la construcción, la pregunta central sobre el desarrollo pasa a primer plano: ¿quién se beneficia de esta infraestructura a lo largo del tiempo?

Los centros de datos son intensivos en capital y, por diseño, requieren muy poco personal para operar. El valor que hacen posible —computación en la nube, inferencia de IA, comercio electrónico, *streaming*— beneficia principalmente a las empresas que ejecutan esos procesos, la mayoría de las cuales tienen su sede fuera de la región. América Latina aporta la tierra, la energía, la conectividad y, en varios casos, los incentivos fiscales. Los retornos, en su mayor parte, fluyen hacia otros lugares.

El régimen REDATA de Brasil, introducido a finales del año pasado, ofrece exenciones fiscales a la importación de equipos que, según estimaciones de *Fitch*

Ratings, podrían traducirse en miles de millones de ahorros para los inversores. Esta es una herramienta legítima para atraer inversiones, pero su lógica depende de si logra arrastrar el desarrollo de un ecosistema local. Los datos de la *Brookings Institution* ofrecen una referencia que invita a la reflexión: en los condados dominados por instalaciones de coubicación, los incentivos fiscales representan el 62% de la inversión total en construcción. Es decir, los subsidios pesan más precisamente allí donde los beneficios indirectos locales son menores. La exención fiscal para centros de datos de Virginia le costó al estado 1.600 millones de dólares solo en el año fiscal 2025. Los gobiernos de la región harían bien en comprender estos dilemas antes de diseñar sus propios regímenes de incentivos.

Dos tipos de acuerdos

Para Brasil, México y Chile —donde los mercados digitales son lo suficientemente profundos y los ecosistemas de TI lo bastante densos como para atraer de manera plausible inversiones de hiperescala—, la prioridad es negociar las condiciones de esa inversión: compromisos de entrega de energía que beneficien a los hogares e industrias locales, metas de proveedores y mano de obra local con indicadores medibles, y condiciones de acceso para universidades, empresas emergentes (*startups*) e instituciones públicas nacionales. La hiperescala puede generar beneficios locales indirectos; la cuestión es si los gobiernos logran asegurar compromisos significativos a cambio de los subsidios y la prioridad en la red eléctrica que ofrecen.

Para el resto de la región, hay otro camino que merece mayor atención. Estonia fue pionera en este modelo después de que un importante ciberataque en 2007 expusiera su dependencia de la infraestructura nacional. En 2017, firmó un acuerdo bilateral con Luxemburgo para alojar registros gubernamentales en una instalación protegida legalmente en el extranjero bajo jurisdicción estonia. Mónaco siguió la misma lógica en 2021. Baréin ha ido aún más lejos al posicionarse como un centro de alojamiento: promulgó legislación en 2018 que permite a partes extranjeras almacenar datos en suelo bareiní bajo su propia jurisdicción nacional en lugar de la de Baréin. El modelo se está extendiendo: economías más pequeñas que se convierten en usuarias soberanas de infraestructura compartida alojada en otros lugares, y economías más grandes que se convierten en plataformas de confianza para los datos críticos de sus vecinos.

Una adaptación latinoamericana podría permitir que las economías más pequeñas accedan a centros compartidos en São Paulo, Santiago o Bogotá bajo marcos de gobernanza acordados, participando como socios soberanos y no como simples clientes de operadores extranjeros. La distinción importa más de lo que parece a primera vista. Si la concentración en unos pocos nodos regionales ya es inevitable —y los flujos de inversión sugieren que lo es—, la elección es si esa concentración producirá dependencia o integración.

Para los países que ven los centros de datos como parte de una estrategia de IA más amplia, la lógica es aún más profunda. Significa invertir en lo que los mercados no van a producir por sí mismos: una infraestructura curada de datos públicos (historias clínicas, registros de propiedad de la tierra, datos fiscales, imágenes de satélite) que las aplicaciones locales de IA necesitan para ser verdaderamente relevantes en su entorno. Un centro de datos sin esa capa es solo potencia de cómputo en alquiler. Con ella, podría convertirse en algo más.

En cualquiera de los tres modelos, a los gobiernos les irá mejor si están preparados. Eso significa establecer marcos regulatorios claros, condiciones de acceso a la red eléctrica y requisitos de gobernanza de datos antes de que lleguen los gigantes tecnológicos (*hyperscalers*). También implica saber con claridad qué ofrecen (tierra, energía, permisos y tratamiento fiscal) y qué exigen a cambio: metas de contratación local, compromisos de capacitación laboral, acceso a la nube nacional para universidades y *startups*, y obligaciones de gobernanza de datos. Competir únicamente a base de incentivos con la esperanza de que el desarrollo llegue solo es la fórmula para que los bums de recursos se conviertan en oportunidades perdidas.

La región ya ha pasado por esto antes: extraer un recurso a gran escala mientras la cadena de valor se queda en otra parte. La infraestructura sin soberanía es solo un contrato de servicios.

<https://americasquarterly.org/article/latin-americas-data-center-gold-rush-myth-and-reality/>

Traducido por Gemini

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)