

# LA INVERSIÓN LATINOAMERICANA EN ESPAÑA

Abril 2024



# LA INVERSIÓN LATINOAMERICANA EN ESPAÑA

**Isabel Álvarez** (Catedrática de Economía Aplicada), **Aureliano Da Ponte**, **Nadia Valderrama** y **Franklin Moya**  
(Investigadores pre-doctorales asociados al ICEI)

# ÍNDICE

6



PRÓLOGO  
NURIA VILANOVA

ISABEL ÁLVAREZ

RESUMEN EJECUTIVO



8

12



INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES ¿QUÉ  
SABEMOS DE LA  
INTERNACIONALIZACIÓN  
EMPRESARIAL DE  
AMÉRICA LATINA?



18

38



LA INVERSIÓN  
EXTRANJERA  
DIRECTA DE AMÉRICA  
LATINA EN ESPAÑA

60



LAS EMPRESAS  
LATINOAMERICANAS  
EN ESPAÑA

IDEAS FINALES



76

82



REFERENCIAS

ANEXO



88

## PRESENTACIÓN

Una vez más tengo el honor de presentar un estudio de CEAPI que como THINK TANK recoge, analiza y ofrece los análisis de nuestros socios en su actividad empresarial en Iberoamérica, en esta ocasión sobre los datos que ofrecen las empresas que invierten y quieren invertir en España, que en la mayoría de los casos inician aquí, en España, su internacionalización hacia Europa y Estados Unidos.

Isabel Álvarez, la directora del estudio junto con su equipo de la Universidad Complutense de Madrid, ha sido Directora del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) y Coordinadora del Programa de Doctorado en Economía y Gestión de la Innovación en la UCM ha desarrollado sus investigaciones en las empresas internacionales, la innovación y el desarrollo y ha participado en varias redes del Programa de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo en Iberoamérica. Colaboradora de CEAPI ha realizado esta investigación con las respuestas a encuestas a empresarios cuyas conclusiones sin duda, servirán para atraer más si cabe el interés sobre la región.

En las páginas que leerá a continuación se analiza no solo la medida y la influencia de las relaciones de América Latina con España, sino que nos pone en contexto del futuro: la razón prioritaria de la decisión de invertir en España según el 86% de los encuestado es abrir una nueva fase inversora de internacionalización de la empresa, es decir continuar con el proceso evolutivo de las empresas latinoamericanas en su proceso de internacionalización.

Por tanto, podemos decir que España mantiene e incrementa su atractivo como país inversor y como trampolín a otros



mercados en especial en la Unión Europea como así lo reconocen más de la mitad de las empresas encuestadas, sin olvidar que también un 40% de los encuestados consideran un factor importante para invertir en España que sirva como plataforma para invertir en Asia y otros países lejanos.

Los grandes empresarios de la región ya no solo invierten en propiedades, ahora están en continua búsqueda de inversiones, compra de compañías, para desde España crecer en el resto del mundo, compra de empresas para hacer un Scale UP y crear nuevos grupos, o de establecer aquí el holding para proteger sus inversiones fuera de su propio país. No podemos olvidar que España tiene más convenios de doble imposición que ningún otro país de la región, más acuerdos de protección de inversiones, más capacidad de captar financiación y además la fuerza jurídica de ser una empresa europea.

Agradezco a todas las personas, investigadores, socios, empresas e instituciones colaboradoras que nos ayuden a seguir poniendo la partitura de la que parte este y todos los estudios que ya hemos presentado y los que seguiremos haciendo públicos. Gracias.

Núria Vilanova  
Presidenta de CEAPI

## ISABEL ÁLVAREZ GONZÁLEZ

### DIRECTORA DEL INFORME

Isabel Álvarez González, Catedrática de Economía Aplicada en la Universidad Complutense de Madrid (UCM), Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia. Es coordinadora del Programa de Doctorado en Economía y Gestión de la Innovación (DEGIN).

Forma parte del Consejo Asesor de Asuntos Económicos del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa del Gobierno de España.

Ha sido Directora del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) en el período comprendido entre 2016 y 2024, y Presidenta de la European International Business Academy (EIBA) entre 2019 y 2021.

Doctora en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid, y Máster en Ciencia, Tecnología y Sociedad por la European Science, Society and Technology Association, las empresas internacionales, la innovación y el desarrollo son sus principales temas de investigación.

Autora de más de 100 publicaciones (artículos en revistas internacionales de reconocido prestigio, nacionales, libros y capítulos de libros), ha participado en numerosos proyectos de investigación de ámbito nacional e internacional; el último, como investigadora principal del proyecto europeo CatChain Catching up along the Global Value Chain (Marie Skłodowska-Curie Actions), entre 2019 y 2024. Cuenta con tres tramos de investigación reconocida (sexenios de investigación).

Participa habitualmente en las redes del Programa de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo en Iberoamérica (CYTED), ha sido investigadora asociada en el Weatherhead Center for International Affairs en la Universidad de Harvard y Visiting Scholar en la Universidad de Rutgers, y ha realizado consultoría para diversos organismos internacionales entre los que se encuentran BID, OCDE, CE, ONUDI, y CYTED.



# RESUMEN EJECUTIVO

El ciclo económico del período posterior a la pandemia es favorable para el clima de inversiones de América Latina y para seguir profundizando en la consolidación de Iberoamérica desde la perspectiva de los negocios internacionales. No obstante, sigue aletargada la recuperación de los niveles de crecimiento de los años anteriores a la paralización de la actividad que supuso el COVID19, sin perder de vista la ralentización esperada del crecimiento en la región en 2024 y 2025, tal como advierten las proyecciones realizadas por los principales organismos internacionales.

Estos indicios son preocupantes en el contexto iberoamericano por cuanto afectan de manera desigual a las economías europeas y latinoamericanas, estas últimas más claramente golpeadas por la contracción de la actividad económica, las tensiones inflacionistas y el endeudamiento, y en las que la pobreza y la desigualdad han empeorado respecto a los niveles anteriores a la pandemia. Los conflictos bélicos en distintas partes del globo agravan la situación ante una nueva espiral de precios, fundamentalmente en los mercados energéticos, lo que claramente condicionará el ritmo al que suceda la plena recuperación económica, dificultando el clima para las inversiones y la bonanza en los mercados internacionales.

En este estudio se analiza la fase de expansión y crecimiento de la IED en América Latina, que despegó hacia 1990 acelerándose hasta 2014, período de consolidación de la capacidad de atracción de inversores extranjeros y de internacionalización dinámica de las empresas latinoamericanas. El cambio de ciclo en 2015, que ralentizó el crecimiento económico, funcionó como acicate y siguió impulsando las estrategias empresariales hacia una mayor expansión internacional que acabaría por dibujar un mapa de inversiones más amplio que el correspondiente al mercado regional. Incluso en los años más recientes del período posterior a la pandemia, se sigue observando una positiva evolución de los flujos bidireccionales de IED entre los países de Iberoamérica. A este respecto, los datos correspondientes a 2022 confirman unos flujos de inversión superiores al período anterior a la pandemia, incrementándose más de un 50% respecto al año anterior y marcando un hito en la serie histórica de IED recibida en América Latina.

Una característica de los flujos de inversiones entre las dos regiones geográficas, Europa y América Latina, es la elevada concentración en pocos países de origen y destino de las inversiones. De hecho, existen algunos patrones comunes

que llevan a advertir oportunidades para una mayor diversificación geográfica de los flujos y el fortalecimiento del potencial que ofrece el espacio iberoamericano. Este aspecto es relevante en virtud del proceso de bifurcación que se ha iniciado en la economía internacional (en contraposición al concepto de desacoplamiento que se asocia a la idea de inmediatez), e invita a reflexionar sobre las posibilidades de rediseño de las cadenas de valor y las alianzas internacionales entre América Latina y la Unión Europea, bien propiciando nuevos vínculos bien fortaleciendo los existentes.

Es plausible afirmar que la pandemia aceleró algunas tendencias en el escenario internacional, haciendo disminuir el dinamismo de la actividad económica global, de los flujos de bienes y servicios sobre el que inciden los conflictos comerciales y tecnológicos entre las grandes potencias. En la actualidad, Iberoamérica se enfrenta al importante desafío que este giro geopolítico mundial y sus potenciales implicaciones pueda acarrear. Los interrogantes que surgen son numerosos y están relacionados con la capacidad de diferenciar factores coyunturales, que impactan en el corto plazo, de aquellas variables que sugieren cambios estructurales de mayor envergadura y sostenibilidad. En este sentido, un aspecto a destacar es que los empresarios latinoamericanos valoran de manera muy positiva la consolidación de las relaciones

comerciales con las empresas españolas, lo que puede interpretarse a la luz de un abanico más amplio de oportunidades para la emergencia de externalidades positivas en los negocios internacionales en Iberoamérica.

España puede ser un pilar en la construcción de ese camino deseable en el que se favorezca aún más el establecimiento y la consolidación de relaciones beneficiosas para ambas regiones o relaciones del tipo ganar-ganar. Es por ello por lo que la convergencia plena entre América Latina y la UE resulta ser un elemento estratégico por su capacidad de multiplicar las opciones internacionales de ambas regiones, de contribuir a un funcionamiento más equilibrado y armónico de las cadenas de valor globales y de abastecimiento, y de aventurar el reconocimiento de una agenda de inversiones que sintonice las prioridades iberoamericanas en materia de desarrollo sostenible, salud, transformación verde y digital.

De acuerdo con las opiniones de los empresarios analizadas en este informe, entre los factores prioritarios está la continuidad del proceso de internacionalización de las empresas latinoamericanas en España; el efecto de país trampolín que se le confiere a España en el contexto de la UE obtiene una valoración muy elevada por parte de los inversores latinoamericanos y es un aspecto en el que cabe seguir profundizando.

Si lugar a la duda, la estabilidad institucional de España, entendida como un marco propicio para los negocios internacionales en el contexto de la UE, así como la estabilidad en el ámbito financiero y crediticio, son aspectos notablemente valorados por los empresarios latinoamericanos.

Por su parte, la innovación y la digitalización son dimensiones que parecen ganar relevancia y se tornan un factor favorable para definir acciones de futuro que fortalezcan los intercambios y el acceso a los activos de conocimiento.

Iberoamérica es un espacio geopolítico propicio para profundizar en las ventanas de oportunidad que se abren a las empresas de los dos continentes. España ejerce la función conectora de las relaciones entre la UE y América Latina, y la asociación entre Administraciones Públicas, empresas y sector privado,

resulta determinante para que sus potencialidades se traduzcan en resultados y acciones concretas, maximizando los beneficios de las alianzas público-privadas como forma óptima para dar pasos en la buena dirección de la sostenibilidad, ambiental y social.



# 1 INTRODUCCIÓN



Iberoamérica no es una región geográfica, tampoco es una unidad política ni económica; es, de hecho, una realidad que aporta más valor que la suma de sus partes tomadas individualmente, una comunidad de naturaleza bicontinental formada por países de habla hispana y portuguesa, integrada por más de 540 millones de personas de América Latina, España, Portugal y Andorra. Además de los tradicionales lazos culturales, la cooperación internacional y las buenas relaciones de amistad entre los **países que la integran, el comercio, los**

**flujos de capitales y las inversiones de las empresas de los dos continentes han servido como resorte fundamental en la creación de Iberoamérica y lo será en su consolidación futura.** Los acuerdos alcanzados en la III Cumbre UE-CELAC, celebrada en Bruselas en julio de 2023 bajo la Presidencia española del Consejo de la Unión Europea<sup>1</sup>, ponen de manifiesto el compromiso de los países en esta dirección y aluden a la necesidad de seguir profundizando en las relaciones económicas entre ambas regiones.

<sup>1</sup> EU Conseil (2023).

El proceso de aprendizaje empresarial de la misión en el extranjero se concibe como un viaje de ida y vuelta, un intercambio mutuo de conocimientos y experiencias empresariales que puede verse fortalecido ante los retos de futuro que define la doble transición, verde y digital.

El hecho es que muchas empresas españolas, portuguesas y latinoamericanas, encontraron en el contexto iberoamericano una vía de internacionalización e ingreso a las economías y los mercados de una y otra orilla del Atlántico, esto es, de las regiones latinoamericana y europea, respectivamente. En este sentido, **el proceso de aprendizaje empresarial de la misión en el extranjero se concibe como un viaje de ida y vuelta, un intercambio mutuo de conocimientos y experiencias empresariales que puede verse fortalecido ante los retos de futuro que define la doble transición, verde y digital.** En esa transformación, a la que países y empresas se ven abocados, se abren nuevas oportunidades de inversión y de definición de proyectos comunes sobre la base de la colaboración entre los países iberoamericanos.

Con un 9% de la población mundial y el 4% de la superficie del planeta, Iberoamérica tiene un peso aproximado del 7,8% del Producto Interior Bruto (PIB) global<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> World Development Indicators Database, Banco Mundial. Desciende el peso de Iberoamérica en la economía mundial que ascendía a 8,4% del PIB mundial en 2015 y el 8% en 2019.

<sup>3</sup> Mercados naturales son aquellos que comparten la misma lengua, historia, o bien están próximos geográficamente.

<sup>4</sup> Allamand (2022).

Además, constituye un gran mercado natural en el que se comparten dos idiomas predominantes y similares, y donde las corrientes migratorias en ambas direcciones han creado intercambios constantes de personas, de información, al tiempo que han enfrentado desafíos comunes<sup>3</sup>. La existencia de un histórico intercambio cultural, y el anclaje que proporciona el idioma compartido, junto al poder de mercado de unas sociedades en las que prevalece una positiva dinámica poblacional, donde las nuevas generaciones de jóvenes cuentan con un nivel de formación y cualificaciones en ascenso, y que además están más conectadas internacionalmente, son algunos de los aspectos que hacen de Iberoamérica un espacio estratégico también para la Unión Europea (UE). Asimismo, la cercanía lingüística facilita la comunicación entre las comunidades de hablantes que la forman, y en la actual era digital este es un activo que a todas luces va a favorecer el desarrollo de modelos lingüísticos computacionales y de inteligencia artificial con una base común<sup>4</sup>.

En un escenario global que reclama el afianzamiento de alianzas internacionales a la luz de la tracción geoestratégica, **Iberoamérica puede ganar un peso específico aún mayor en el contexto internacional y en la red de relaciones exteriores de la UE.** Tal es así que, en esta misma línea, la Presidenta de la Comisión Europea Ursula von der Leyen, en su intervención durante la presentación de la Nueva Agenda para reforzar la asociación de la UE con América Latina y el Caribe (ALC)<sup>5</sup>, afirmaba lo siguiente: *“Hoy, la asociación estratégica UE-ALC es más importante que nunca. Somos aliados clave para reforzar el orden internacional basado en normas, defender juntos la democracia, los derechos humanos y la paz y la seguridad internacionales. También tenemos interés en reforzar nuestra asociación y compromiso políticos, luchar contra el cambio climático y llevar adelante una transformación digital integradora y centrada en el ser humano. Nuestro Portal Global<sup>6</sup> también impulsará la inversión y una cooperación más estrecha”.*

El compromiso del Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI) en profundizar en los negocios internacionales entre las dos regiones y, en particular, la visión de su presidenta Núria Vilanova, se vincula al objetivo de incrementar la presencia y competitividad de las empresas iberoamericanas en los mercados internacionales a partir de

una base más amplia de conocimiento, propósito al que se orienta este estudio de la inversión latinoamericana en España.

A lo largo de las páginas que siguen, se lleva a cabo una revisión de los antecedentes conocidos acerca del potencial inversor de Iberoamérica, así como de las tendencias y los factores que han resultado ser determinantes en su evolución. En particular, **ponemos el foco en España como país receptor de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) procedente de América Latina (AL).**

España es uno de los puentes que tiende la comunidad iberoamericana con la Unión Europea, y hay dos tendencias predominantes que resultan ser relevantes a la hora de preparar este documento. En primer lugar, los cambios acaecidos en los últimos años como consecuencia de la pandemia del COVID-19, y sus efectos en los flujos económicos internacionales; a este efecto, han sido numerosos los esfuerzos llevados a cabo para tratar de reconducir la senda de crecimiento hacia la plena recuperación de las economías de todo el mundo. En un momento como el actual, ante la controversia que define la incierta redefinición de la globalización, con los posibles cambios que operen en la fragmentación productiva internacional y con ello la reconfiguración de las cadenas internacionales de suministros, junto a

las consecuencias que se deriven de los conflictos bélicos que acontecen en territorio europeo - la guerra de Rusia en Ucrania- y el más reciente desatado en Gaza, resulta plausible afirmar que pueden vislumbrarse nuevas ventanas de oportunidad para profundizar en la consolidación de los negocios internacionales en Iberoamérica.

En segundo lugar, la tendencia hacia una paulatina reorientación del modelo productivo y de las estrategias empresariales, con el foco puesto en los compromisos climáticos y el imparable ascenso y despliegue de las tecnologías de la información y las comunicaciones que harán posible la doble transición, verde y digital, tiene también consecuencias para los flujos económicos en Iberoamérica. El desafío fundamental mira hacia un claro horizonte que es el desarrollo sostenible y el acceso a aquellas

tecnologías que hagan posible el cambio o la adaptación de la matriz energética, así como la incorporación y el aprovechamiento de las ventajas que propicia la digitalización en sentido amplio, considerando la potencialidad de la inteligencia artificial, la robótica o el big data, adoptándose un enfoque humanista y atento a las distintas aristas de una realidad compleja como es la que describen estas tecnologías y su uso productivo. Estos aspectos van de la mano del compromiso de sostenibilidad ambiental y social de la comunidad internacional que quedará plasmada en la definición de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) enmarcados en la Agenda 2030 a nivel gubernamental y empresarial<sup>7</sup>.

Con este escenario de partida, en la segunda sección de este documento, tras esta introducción, se realiza una revisión

7 Sobre este asunto puede revisarse nuestro reciente libro en el que se recoge una colección diversa de capítulos sobre el vínculo entre empresas internacionales y los ODS, en Van Tulder, Guiliani, y Álvarez (2023).



5 Intervención del 7 de junio de 2023.  
6 Global Gateway.



de los antecedentes o bases conceptuales de la internacionalización de empresas, del conocimiento disponible acerca de los principales marcos teóricos y de la evidencia empírica más relevante, lo que nos permitirá adentrarnos en cuáles son los principales factores explicativos y los aspectos más sobresalientes del análisis aplicado al caso de las empresas latinoamericanas.

En la tercera sección se presenta un análisis de las empresas internacionalizadas de Latinoamérica a partir de la descripción del comportamiento de la inversión extranjera directa (IED). Para ello, nos centraremos en la evolución seguida por la IED recibida en España con origen en los países de América Latina, describiendo la información agregada procedente fundamentalmente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y de la información proporcionada por la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, Subdirección General de Inversiones Exteriores<sup>8</sup>.

La cuarta sección contiene un análisis a nivel de empresas. En primer lugar, se desciende al conocimiento más detallado que proporcionan los microdatos disponibles en listas de empresas latinoamericanas para describir las principales características de las empresas que, localizadas en España, cuentan con participación de capitales latinoamericanos. Este estudio se ha realizado haciendo uso de la información

contenida en la base de datos ORBIS del *Bureau VanDick* -a partir de ahora, ORBIS- con el propósito de identificar y caracterizar al colectivo de empresas con capital latinoamericano en España. En segundo lugar, se exponen los resultados de una consulta realizada con el objetivo de recabar opiniones de las empresas socias de CEAPI y algunas empresas españolas identificadas a partir de la búsqueda realizada en ORBIS. El análisis de las respuestas de las empresas de propiedad latinoamericana con inversión en España y de las empresas españolas con inversión latinoamericana, constituye una exploración en fase inicial, y se presenta aquí a modo de estudio piloto, de testeo de los factores de atracción de la economía española que cabría analizar en profundidad en estudios futuros. El objetivo último es explorar qué posibles espacios de mejora cabe vislumbrar para fortalecer los flujos económicos en Iberoamérica. Nuestra previsión es que esta información podrá mejorarse en trabajos posteriores sobre los elementos condicionantes del mercado español.

El trabajo finaliza con algunas ideas y conclusiones del diagnóstico realizado en este estudio, con el propósito de contribuir al desarrollo de la agenda iberoamericana de inversión internacional y de alimentar las discusiones de los tomadores de decisiones en los ámbitos empresarial y gubernamental para un mayor despliegue de las inversiones y los negocios internacionales.



<sup>8</sup> Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Subdirección General de Inversiones Exteriores (Registro de Inversiones).

# 2 ANTECEDENTES ¿QUÉ SABEMOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL DE AMÉRICA LATINA?



## 2.1. La Inversión Extranjera Directa en el contexto de América Latina

El mayor espacio -tanto en términos geográficos como poblacionales- en Iberoamérica le corresponde a América Latina, un conjunto heterogéneo de economías con elevada especialización productiva y comercial, altamente basada en la dotación de recursos naturales y rica en biodiversidad. Superada la que se ha venido a conocer como “década perdida”

en la región, el ciclo económico se mostró positivo entre 1990 y 2014. Las razones del fuerte crecimiento económico en ese período, alentado por el comportamiento de los precios internacionales de las *commodities*, estuvo acompañado por una mayor estabilidad macroeconómica generalizada en Latinoamérica.

El buen comportamiento y dinamismo de la actividad económica contribuyó a fomentar la expansión de los mercados de consumo interno y también a la apertura de

nuevas oportunidades para las empresas latinoamericanas en una amplia gama de sectores, desde la minería y la agroindustria, hasta el comercio minorista y la construcción. De hecho, la expansión de estos sectores ha facilitado llevar a cabo notables mejoras en infraestructuras en las últimas décadas, e incluso avances en innovación, habiéndose incrementado la formación bruta de capital a través de inversión en maquinaria y también el desarrollo y adaptación de nuevas tecnologías, así como el gasto en investigación y desarrollo (I+D) en campos de futuro, tales como la biotecnología<sup>9</sup>. De ahí que en América Latina se aluda a un dualismo estructural en el que convive el estancamiento, la desindustrialización y los aumentos de pobreza y exclusión social, con islas de modernidad relacionadas con la explotación de recursos naturales y la provisión de servicios que avanzan hacia formas novedosas de organización de la producción basadas en la ciencia<sup>10</sup>.

La senda de crecimiento, del valor añadido y de las rentas, y el mayor desarrollo en América Latina, posibilitaron la expansión y diversificación internacional de las empresas latinoamericanas, cuyo objetivo estaba fundamentalmente marcado por el aprovechamiento de las economías de escala y la conquista de nuevos mercados. Algunas de esas empresas se expandieron inicialmente hacia los países vecinos,

aprovechando el conocimiento de las preferencias de los consumidores, así como las ventajas derivadas de la proximidad geográfica y cultural<sup>11</sup>.

Entre los cambios importantes que se dieron en ese período está el hecho de que las empresas latinoamericanas hayan adoptado estrategias más innovadoras y contribuido al crecimiento y la modernización de la región, generando puestos de trabajo, exportaciones, y productos y servicios más sofisticados para los consumidores latinoamericanos.

El cambio de ciclo que se diera a partir de 2015 vino a suponer no solo la ralentización del crecimiento económico en la región sino también un importante acicate para las estrategias empresariales, en las que comenzó a resultar predominante una mayor orientación de los negocios hacia los mercados exteriores y decisiones de mayor expansión internacional, comprometiendo activos en el extranjero y compitiendo más allá de los países de origen, los mercados nacionales y el mercado regional latinoamericano.

América Latina, que había comenzado a mostrar interesantes signos de atracción para el capital extranjero, reveló un notable potencial de crecimiento y competitividad

9 Brenes et al. (2016).  
10 Katz (2023).  
11 Ciravegna et al. (2016).

en su fase expansiva, convirtiéndose en polo de recepción de flujos de inversión ante la mejora del clima de negocios y la reducción de los riesgos de inversión. Esta tendencia se vio favorecida por el hecho de que los inversores de las economías avanzadas se apresuraron a explorar nuevas oportunidades como reacción a la recesión en Estados Unidos y en la UE en 2008, y en el período 2009-2014. Los flujos de IED recibidos ampliaron la gama de nuevas oportunidades, y contribuyeron a impulsar el crecimiento económico, así como un mayor desarrollo de infraestructuras en América Latina. Al tiempo, las políticas orientadas al mercado, así como una mayor estabilidad política y económica en la región se consolidaron en el ámbito de las inversiones, tanto en los flujos de llegada como de salida desde Latinoamérica hacia el resto del mundo<sup>12</sup>.

Respecto a la geografía de los flujos, aunque Estados Unidos ocupa el primer lugar al atender al montante total de las inversiones que ese país realiza en la región, Europa pasó a ser el mayor inversor en Latinoamérica por primera vez en 1998, como actor agregado, y no ha perdido esa posición de liderazgo desde entonces. Es por ello que las relaciones entre América Latina y la UE, tanto en el ámbito de la diplomacia (con presencia de 26 delegaciones), como de los acuerdos de asociación, comerciales

o políticos y de cooperación, configuran una de las redes más densas de vínculos formales a nivel mundial. La UE es el tercer socio comercial de la región (incluyendo al Caribe), mientras que los países de América Latina y Caribe (ALC) son la quinta fuente de importaciones de la UE.

Por su parte, la calidad y el contenido tecnológico, especialmente en el sector de energías renovables y de industrias clave para la transición ecológica, así como en el de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), las infraestructuras y la industria automovilística y aeronáutica, son algunas de las actividades clave para las inversiones europeas<sup>13</sup>. A ello se suma que la UE tiene Acuerdos de Asociación con México, Chile y Centroamérica, Acuerdo Comercial con Colombia, Perú y Ecuador, y un Acuerdo de Asociación Económica con CARIFORUM, mientras que siguen en marcha las negociaciones del Acuerdo de Asociación con MERCOSUR que, en el momento de redactar este informe<sup>14</sup>, aún no ha entrado en vigor.

La nueva agenda pública de la Comisión Europea incluye nuevos llamamientos a reforzar el diálogo político entre las dos regiones que comparten no sólo una historia común sino también sistemas políticos y económicos similares. En esta perspectiva se inscribían las expectativas generadas por

la cumbre UE-CELAC de mediados de julio de 2023 para alcanzar ciertos resultados tangibles, aunque sean modestos en el corto plazo. De hecho, la declaración alude a la importancia creciente de las inversiones y, respecto al caso de España, el evento ratificó que los países de Latinoamérica y El Caribe (LAC) representan una prioridad política, social y económica. Por eso el informe sobre las relaciones bilaterales pondera positivamente los acuerdos alcanzados respecto a continuar reforzando y desarrollando las relaciones comerciales y de inversión entre ambas regiones<sup>15</sup>. La relevancia que se le concede a este foro de entendimiento entre regiones quedó puesta de manifiesto en virtud de la participación de jefes de Estado, latinoamericanos y caribeños, de más de una treintena de países con ámbito institucional para encontrar algún denominador común con la UE, de cara a afrontar los sesgos de la actual geoestrategia mundial, las consecuencias de la guerra de Ucrania y la desvinculación económica de Europa de Rusia, así como la reducción de riesgos frente a China. En este sentido, América Latina constituye realmente una región alternativa para acceder a recursos naturales fundamentales para la doble transición, destacando tanto Brasil como Chile entre los primeros proveedores de materias primas críticas a la UE<sup>16</sup>.



**España ha ocupado un papel protagonista en la IED de Europa en América Latina; esta es, de hecho, la segunda región -después de la UE- con mayor presencia española en términos económicos.** Piénsese que la presencia de inversiones españolas en la región latinoamericana se remonta mucho tiempo atrás, destacando fundamentalmente el espacio que ocupan las empresas proveedoras de servicios, tales como finanzas, telecomunicaciones, y electricidad, en los mercados internos de las economías latinoamericanas<sup>17</sup>. Hay algunos ejemplos que son ilustrativos de su compromiso pionero en la región: *Telefónica* adquirió una participación de control del operador de línea fija chilena *CTC* en 1990. A esa compra le siguió la de

12 Aguilera et al. (2017).  
13 Fierro (2022).  
14 Finales de 2023.

15 España (2023).  
16 Guinea y Sharma (2023).  
17 Elcano (2018).

*Telefónica de Argentina*, la de *CANTV* —la empresa nacional de telecomunicaciones de Venezuela— y *Telefónica de Perú*. En 1998, la empresa española entró en la privatización del sistema brasileño de telecomunicaciones con la compra del operador de línea fija *Telesp*, los operadores celulares *Tele Sudeste Celular* y *Tele Leste Celular*. Comparativamente con las empresas de otros países, los inversores españoles en Latinoamérica siguieron un plan estratégico que ha sido calificado por los analistas como coherente y de largo plazo<sup>18</sup>. Como resultado, **América Latina ha sido la principal región geográfica en la que se asentaron las bases del aprendizaje en el exterior que se deriva del proceso de internacionalización de las firmas españolas.**

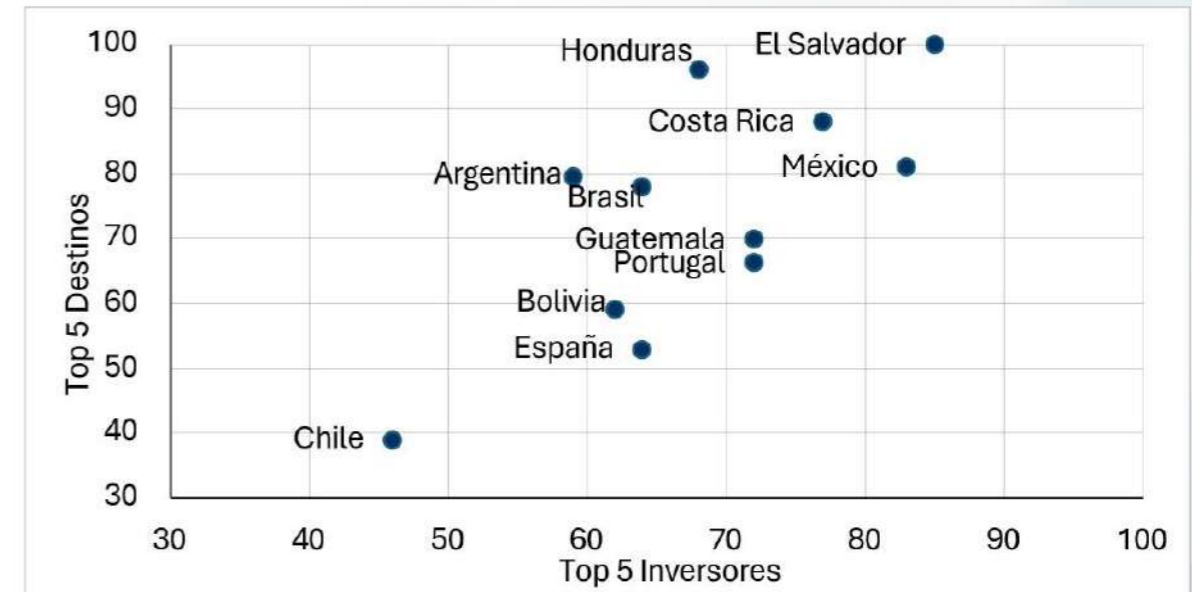
En la actualidad, hay alrededor de 2.300 empresas españolas que generan cerca de 820.000 puestos de trabajo, y mientras que América Latina concentra casi el 30% del stock de capital total que mantiene España en el exterior (550.793 millones de dólares (USA) en 2022), la inversión española desde la perspectiva latinoamericana representa el 14,2% del stock de IED total recibida<sup>19</sup>. Asimismo, Portugal es un importante inversionista en España y Brasil, y también es un importante receptor de flujos de IED fundamentalmente procedente de estos dos países. Se confirma, por lo tanto, el peso de los flujos de capital de las dos economías europeas, España y Portugal, en el contexto de Iberoamérica.

Cuadro 1. Relevancia de los 5 principales inversores y 5 principales destinos en 2022 (millones de dólares USA y porcentajes)

País	Suma de Top 5 inversores 'IED_IN'	%	Suma de Top 5 destinos 'IED_OUT'	%
Argentina	68,583	59	35,930	78
Bolivia	6,252	62	341	59
Brasil	396,396	64	232,993	78
Chile	117,459	46	53,622	39
Costa Rica	40,651	77	3,299	88
El Salvador	8,969	85	1,656	100
Guatemala	13,854	62	2,059	70
Honduras	12,608	68	2,771	96
México	549,948	83	154,875	81
Portugal	130,901	72	42,747	66
España	554,005	64	324,068	53

<sup>18</sup> Casanova (2021).  
<sup>19</sup> Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Subdirección General de Inversiones Exteriores (Registro de Inversiones).

Relación gráfica de los 5 principales inversores y destinos de IED



Fuente: elaboración propia

La IED es una piedra angular de las relaciones económicas en Iberoamérica. De hecho, la presencia de las empresas españolas en los diversos sectores de Latinoamérica se basa en compromisos de largo plazo, más allá de los vaivenes del ciclo económico español y europeo<sup>20</sup>. Es un mercado muy relevante para España si se atiende a que América Latina representa el 25% de los ingresos provenientes de las empresas españolas del IBEX35, habiendo llegado a superar el 40% en los casos de *Santander*, *BBVA* o *Telefónica*, a pesar de que en 2021 se redujo en su conjunto el volumen inversor en el continente americano por parte de España respecto de la media del último quinquenio<sup>21</sup>.

Siguiendo la información estadística procedente de la Encuesta sobre IED del Fondo Monetario Internacional<sup>22</sup> correspondiente a los 5 principales países inversores en las economías de Iberoamérica, así como a los 5 principales destinos de la inversión procedente de estos países, pueden identificarse algunos patrones de interés a la hora de contribuir a definir posibles estrategias de impulso y diversificación de la inversión bidireccional en Iberoamérica. Estos patrones están basados en la concentración o geografía de las inversiones -Cuadro 1.

En primer lugar, se comprueba que **es muy elevada la concentración de stock de entrada de IED en las economías de la**

<sup>20</sup> España (2022).  
<sup>21</sup> España (2021).  
<sup>22</sup> IMF (2022).

**región:** los 5 principales países inversores en Latinoamérica representan más del 59% en todos los casos, salvo en Chile donde este porcentaje es del 46%. Destacan las cifras correspondientes a El Salvador donde los 5 principales inversores representan el 85% del total de IED recibido en el país. Igualmente es muy notable el caso de México, dada su magnitud, país en el que los 5 mayores inversores representan un 83% del total de IED recibida.

En segundo lugar, también se observa que, por lo general, hay una elevada concentración en los 5 principales destinos de la inversión latinoamericana que aglutinan más del 59% de los flujos emitidos en todos los países considerados, con la excepción nuevamente de Chile donde esta cifra se reduce al 39%. Además, en

esta dirección de salida de inversiones, el nivel de concentración de los 5 principales destinos es incluso mayor que en la recibida porque en algún caso como El Salvador la totalidad de la inversión emitida desde este país se concentra en tan solo 5 destinos, en Honduras es el 96% de la inversión emitida, el 88% en Costa Rica y el 81% en México. Estos datos permiten avanzar que existe un amplio margen para optar por estrategias de diversificación geográfica de los flujos de inversión latinoamericana.

En tercer lugar, también en las economías europeas de España y Portugal la concentración de países de origen y destino de la inversión es elevada. El 72% de la IED que llega a Portugal procede de 5 principales países inversores, y el 66% de la emitida se concentra en los 5 destinos

más importantes. En el caso de España, aunque estas cifras son algo más bajas, resultan ser igualmente relevantes porque en las dos direcciones de la inversión, tan solo 5 economías concentran más de la mitad de la inversión hacia y desde la economía española: 64% y 53%, respectivamente. Esta simple descriptiva dibuja la existencia de un patrón común en Iberoamérica en el que predomina una elevada concentración geográfica de los flujos.

Este aspecto puede analizarse atendiendo al grado de diversificación regional incorporando explícitamente a Iberoamérica, en el Cuadro A1 del Anexo. Tan solo México presenta un perfil muy diversificado desde el punto de vista iberoamericano, esto es, tanto en las salidas como en las llegadas de IED está presente algún país de Iberoamérica entre los cinco primeros en las dos direcciones de la IED -Cuadro 2.

De acuerdo con la definición que se ofrece en el Cuadro 3, los principales países emisores y receptores de IED de México se encuentran tanto en América como en Europa. Además, al menos un país Iberoamericano de diferente continente, España, está entre los principales países inversores en México (el tercero de los cinco primeros) y es uno de los principales destinos de sus flujos de inversión directa en el exterior (el segundo de los cinco primeros, tan solo por detrás de Estados Unidos).

En el extremo opuesto, como un país de escasa diversificación en su perfil de IED bidireccional encontramos a Honduras, porque en esta economía predominan los países de América, tanto en la llegada como en la salida de la inversión. El perfil de estos dos casos extremos, Honduras y México se ilustra en los mapas de la Figura 1.

Cuadro 2. Perfiles de Diversificación según los 5 principales países de origen y destino de IED

MUY DIVERSIFICADOS	BASTANTE DIVERSIFICADOS	POCO DIVERSIFICADOS	ESCASAMENTE DIVERSIFICADOS
IBEROAMÉRICA EUROPA - AMÉRICA 2	AMÉRICA 2 y EUROPA 2	AMÉRICA 1 y EUROPA 1	AMÉRICA 2
México	Bolivia, Brasil, Chile Costa Rica	Argentina, El Salvador, Guatemala, España, Portugal	Honduras

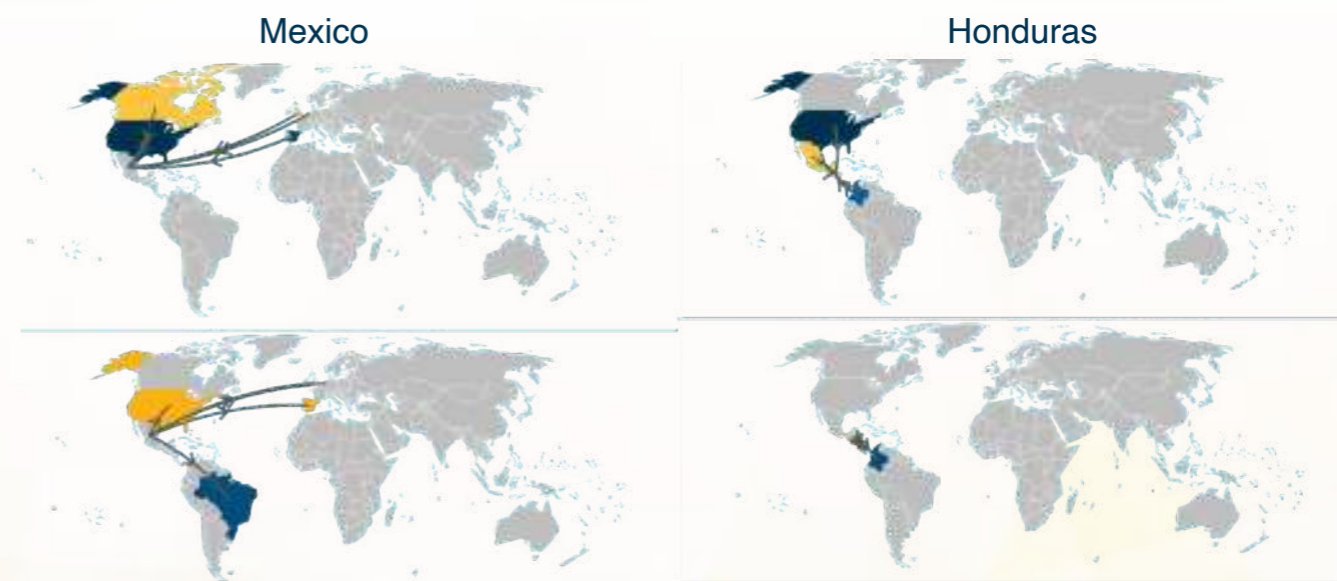
Fuente: elaboración propia a partir de la información contenida en IMF (2022)

Cuadro 3. Definición de perfiles según diversificación geográfica de la IED

Perfil	Definición
Escasamente Diversificados	Predominan los países de América tanto en la llegada como en la salida de IED
Poco Diversificados	Países de América, o países de Europa, dominan en una de las direcciones de la IED -entrada y salida.
Bastante Diversificados	Países tanto de América como de Europa predominan en las dos direcciones de IED -entrada y salida
Muy Diversificados	Países tanto de América como de Europa predominan en las dos direcciones de la IED -entrada y salida- y en ambas está un país Iberoamericano de distinto continente

Fuente: elaboración propia

Figura 1. Perfil de principales flujos de IED, México y Honduras



Fuente: IMF (2022)

Por su parte, las economías de Bolivia, Brasil, Chile y Costa Rica muestran un perfil bastante diversificado en lo que a su inversión directa extranjera bidireccional se refiere. En las primeras posiciones inversoras predominan países tanto de América como de Europa en las dos direcciones, de entrada y de salida del país, pero no países de Iberoamérica de otro continente en las dos direcciones. Por último, el grupo más numeroso está integrado por Argentina, El Salvador, Guatemala, España y Portugal, que presentan un perfil de IED poco diversificado. En estas economías dominan entre los principales 5 inversores tan solo países de América o bien de Europa, y solo en una de las direcciones de sus flujos de inversión.

Esta descripción de la geografía de los flujos revela que **la mayoría de los países latinoamericanos considerados se clasifican en el perfil de escasa o baja diversificación geográfica de la IED**. Esto permitiría explorar cuáles son los márgenes para alcanzar una mayor diversificación en la procedencia y destino de los flujos de inversión con vistas a reforzar lazos en el seno de Iberoamérica a través de la IED, ello teniendo en cuenta que aún es poco frecuente la presencia entre los países de origen y destino de la inversión de al menos un país iberoamericano. Este asunto invitaría a realizar en el futuro un análisis en profundidad de los factores que permitirían

ampliar las posibilidades de diversificación.

Respecto a las últimas estadísticas disponibles, a pesar de que la tendencia era descendente desde 2014, aún no se ha llegado a recuperar los valores de la IED recibida en América Latina en los años previos a la pandemia. No obstante, en 2021 se alcanzó la cifra de 144.981 millones de dólares, lo que supuso una mejora respecto a 2020, año en el que la caída del flujo de inversión fue notable. **Las proyecciones realizadas de CEPAL<sup>23</sup> en su último informe sobre inversiones, apuntan la recuperación y expansión del volumen de IED en América Latina:** “La IED recibida en la región ascendió hasta 224.579 millones de dólares en 2022, lo que representa un aumento del 55% respecto a 2021 y un hito de llegada de flujos de inversión desde que hay registro”.

En cuanto a la distribución de las inversiones por países, las principales economías receptoras han sido Brasil, que ha recibido el 41% del total regional, México (con un 17%), Chile (9%), Colombia (8%), Argentina (7%) y Perú (5%). Una de las razones que cabe subrayar es la mayor demanda de materias primas y, en particular, de los denominados “minerales críticos” de cuya dotación se caracteriza la región y que justifica el fuerte crecimiento reciente de la IED en América Latina; **Brasil, Chile, Colombia y**

España se posiciona como el segundo inversor de Latinoamérica en el período de recuperación posterior a la pandemia.

### Argentina son las principales economías receptoras en la región sudamericana<sup>24</sup>.

Además, datos recientes confirman que **España se posiciona como el segundo inversor de Latinoamérica en el período de recuperación posterior a la pandemia<sup>25</sup>**. Las empresas españolas se encuentran dentro de los 5 principales inversores en 11 de los 19 países iberoamericanos iberoamericanos en AL, y pese a que las inversiones españolas se han concentrado principalmente en los

sectores de servicios y recursos naturales, se advierte una reorientación hacia telecomunicaciones y energías renovables en la última etapa. Estos dos sectores van a ser críticos en los años venideros por su implicación directa tanto en la transformación verde como digital. En relación con la distribución del stock de IED por actividades económicas, puede destacarse que el 29,2% corresponde al sector financiero, el 10,2% al de telecomunicaciones, el 8,4% a



23 Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina, CEPAL (2023a).

24 UNCTAD (2023a).  
25 IEE (2023).

energía y el 7,7% a la extracción de petróleo y gas natural.

Algunos factores de inestabilidad global, tales como las altas tasas de inflación y las medidas de política monetaria destinadas a contenerlas a través de un aumento generalizado de los tipos de interés, operan como factores condicionantes de la marcha de los flujos de IED hacia las economías en desarrollo. La senda de crecimiento tras la pandemia ha vuelto a aumentar los niveles de preocupación en la región donde se espera un crecimiento del PIB promedio regional de 2,2% en 2023 según el informe de CEPAL<sup>26</sup>, con unas proyecciones a la baja para 2024, año en el que la tasa de crecimiento sería del 1,9%. En el segundo y tercer trimestre de 2023, siguió reduciéndose la tasa de crecimiento del PIB por lo que el período registró un crecimiento promedio anual del 2% en la región. El organismo también anticipa un menor dinamismo en la creación de empleo y reseña el mantenimiento de una deuda pública elevada respecto al PIB, junto a altos tipos de interés externos e internos, y unos ingresos tributarios que serán menores como consecuencia del menor crecimiento esperado.

Esta situación confirma que la necesidad tanto de políticas como de estrategias de atracción de inversiones en América Latina seguirá siendo un aspecto relevante en los próximos años. Estas acciones deben combinarse y acompañar las medidas de

dinamización del crecimiento, la atención de las crecientes demandas sociales y la acción colectiva frente al cambio climático en la región. En este sentido, algunas de las dimensiones en las que aún se observa un déficit notable respecto a la media de la OCDE son tanto el bajo nivel de inversión en conocimiento, aproximado por el indicador de gasto en investigación y desarrollo (I+D)<sup>27</sup> en términos absolutos y con relación al PIB, y una baja formación bruta de capital fijo respecto al PIB, también inferior a la media, lo que también explica el notable déficit de infraestructuras en la que se sitúa América Latina<sup>28</sup>. Ambos indicadores son clave para acompañar el buen comportamiento de la IED y, en caso de potenciarse, funcionar



como elementos de atracción de nuevas inversiones en la región.

## 2.2. La internacionalización de las empresas latinoamericanas

El estudio de los patrones de internacionalización de las empresas de América Latina ha puesto el acento en las características específicas de las empresas de la región, y también en el fenómeno de expansión de las empresas multinacionales que se conocen como “multilatinas”. Una explicación bastante plausible es la que subraya cómo el comportamiento estratégico que han seguido las empresas a la hora de definir su proceso de internacionalización en la región ha estado intermediado por el efecto que generan las condiciones económicas e institucionales en los países latinoamericanos de origen.

En una primera aproximación a este fenómeno se explica la transición operada en las empresas latinoamericanas que, estando fundamentalmente centradas en el abastecimiento del mercado doméstico, realizaron su transformación a empresas multinacionales siguiendo un proceso de carácter gradual; es decir, lo que en la literatura de negocios internacionales se define como un **proceso evolutivo de internacionalización incremental**

o **gradual** constituyente del argumento central teórico del conocido como modelo de Uppsala<sup>29</sup>. En ese proceso gradual se distingue cómo la internacionalización empresarial es la secuencia de una serie de fases que comienzan con la consolidación en el país de origen y continúan con el tránsito hacia la toma de decisiones que implica el posicionamiento en países vecinos, ganando peso en el marco de los mercados regionales. Esta escalada, que necesariamente conduce al crecimiento de las exportaciones, acaba por culminar generalmente con un proceso de internacionalización en el que se da el salto a la *multinacionalización*<sup>30</sup>.

Por esta razón, **numerosas empresas en América Latina se internacionalizaron primeramente a través de la vía del comercio internacional, mucho antes de su ingreso en otros países a través de la realización de inversiones por la vía de la IED**. La razón fundamental de ese proceso evolutivo o escalada en la internacionalización es que son distintos los conocimientos y el compromiso de recursos y activos que se requieren en cada una de las fases, bien sea comercio bien inversión internacional. A ello se suma que, si bien el establecimiento en el extranjero constituye una estrategia óptima para minimizar los costes de transacción de las transacciones internacionales<sup>31</sup>, y

26 CEPAL (2023b).  
27 IEE (2023).  
28 Véase, EIU (2024).

29 Johanson y Vahlne (1977).  
30 Revuelta y Alonso (2013); Cuervo-Cazurra (2008).  
31 Williamson (1985).

el aprendizaje en los mercados externos es un recurso imprescindible para el desarrollo internacional de las empresas, la acumulación de la experiencia adquirida en el país de destino también se convierte en un elemento esencial para llevar a cabo fases posteriores de internacionalización empresarial<sup>32</sup>.

De hecho, el proceso de internacionalización de las empresas latinoamericanas permite distinguir períodos diferenciados que en buena medida se iniciaron con el surgimiento de las multilatinas en el período comprendido entre 1970 y 1990, cuando se expandieron principalmente en su mercado natural regional, esto es, hacia los países vecinos<sup>33</sup>. Desde la década de los ochenta, también hubo casos destacables en España tales como la entrada de *Pemex* en *Repsol* o la adquisición de dos cementeras valencianas por la mexicana *Cemex*.

Una segunda fase se inició en la última década del siglo XX, coincidiendo con las políticas de apertura y a favor del mercado, en el marco del conocido como “consenso de Washington”; en el período 1990-2002, tuvieron lugar las privatizaciones del sector de telecomunicaciones, energía, agua, el sector financiero y, en algunos casos, actividades vinculadas a la explotación de los recursos naturales. Con el cambio de siglo, una tercera fase comprendida entre 2002 y 2008 se caracterizó por la

creación de las empresas latinoamericanas globales que, estimulada por el incremento de la demanda de China, condujo a una elevada valorización de las materias primas -petróleo, cobre, plata, oro, o mineral de hierro, y también de productos agrícolas-. La adquisición de la firma canadiense *Inco* por parte de la brasileña *Vale* por 18.900 millones de dólares, fue uno de los casos que originó el término “latinas globales” (*Global Latinas*), en referencia a las primeras firmas latinoamericanas que lograron entrar con éxito en Europa o en Estados Unidos. Además, cabe destacar que las grandes corporaciones de América Latina reafirmaron sus posiciones en los mercados emergentes en la última década, siendo Brasil y México los países que han protagonizado seis de las diez mayores fusiones y adquisiciones a nivel mundial.

La última fase, que se iniciara en 2010, se enmarca en un contexto global de importantes transformaciones, cuyo desenlace es todavía difícil de prever. En términos generales, se ha caracterizado por dinámicas complejas que registraron un primer subperíodo de crecimiento y aumento de los flujos de IED emitida desde América Latina, seguido de otro que se vio acompañado de un comportamiento adverso de los indicadores económicos. Recientemente, la desaceleración de las tasas de crecimiento y el empeoramiento de la situación social agravada por la pandemia, son aspectos que vuelven a



condicionar las perspectivas regionales, como se ha señalado en el epígrafe anterior. De hecho, los efectos de la volatilidad económica y monetaria incidieron en los resultados de las empresas españolas que operan en América Latina y reportan en euros, siendo este uno de los factores que parecen haber motivado algunos anuncios de desinversión o de reorganización de activos en Latinoamérica<sup>34</sup>.

Aunque muchas empresas de AL disfrutaban de una larga y distinguida vida corporativa, son relativamente pocas las empresas latinoamericanas que figuran entre las mayores o más valiosas del mundo. En particular, menos de un centenar de éstas se encuentran incluidas en la lista *Forbes Global 2000*, en la que se combinan datos

de ventas, beneficios, activos y valor de mercado, en la que se incluyen empresas industriales y financieras. Destacan en ese listado las empresas de Brasil, México, Chile, Colombia y Venezuela. Y si bien ninguna de las empresas de América Latina se encuentra entre las 100 primeras empresas del mundo según el volumen de activos en el extranjero, sí encontramos 9 en la clasificación de empresas de países en desarrollo en 2021<sup>35</sup>.

Por su parte, en el *European Industrial R&D Scoreboard*, que clasifica a las 2.500 mayores empresas del mundo según su inversión en I+D, encontramos tan solo 5 empresas latinoamericanas: *Petrobras*, *Embraer*, *Web*, *Totvs*, y *Cemex*, todas de

32 Pla-Barber (2014).  
33 Casanova (2015).

34 Casanova (2021).  
35 The top 100 non-financial MNEs from developing and transition economies, 2021, UNCTAD.





Otro aspecto que destacar es que, en la lista de las 500 mayores empresas en América Latina, que publica *AméricaEconomía*, no todas son multinacionales, sino que **muchas empresas se han internacionalizado por la vía del comercio internacional y se han expandido a los mercados internacionales a través de las exportaciones**<sup>37</sup>. Esas empresas representan un 25% del total de las grandes empresas, se concentran en tan solo 3 países -México, Brasil y Chile-, y están fundamentalmente centradas en los sectores de alimentación, distribución, energía, metalurgia, papel, cemento, transporte aéreo y manufacturas diversas, así como algunas en los de construcción y medios de comunicación.

En cuanto a la geografía internacional, aunque la preferencia de las multilatinas fue la de desarrollar el proceso de internacionalización en su propia región, también hay casos exitosos fuera de América Latina. Algunos de estos son la empresa *Marco Polo*, fabricante de autobuses que incluso realizó una entrada exitosa en el mercado de China; algunas extractivas como las chilenas *Codelco* y *Sigdo Coppers*, la brasileña *Vale*, *PDVSA* de Venezuela, o incluso la argentina *Techint* de manufacturas industriales.

Cabe enunciar aquí que **los países iberoamericanos se caracterizan por el protagonismo central de las pequeñas**

**y medianas empresas (PYME)**<sup>38</sup>, en particular las de propiedad familiar, lo que constituye un elemento fundamental para entender también la lógica y evolución de su internacionalización<sup>39</sup>. A pesar de ello, no todas las firmas familiares pertenecen a ese segmento, sino que muchas adoptan la estructura de conglomerado (diversificado como el *Grupo Carso* o *Grupo Sanborns SAB* de la familia Slim). De hecho, tres de las diez empresas latinoamericanas más grandes son familiares: la mexicana *América Móvil*, la constructora brasileña *Odebrecht* y la cárnica *JBS*.

Otro ámbito subrayable es, por lo tanto, el referido a la necesidad de abordar las distintas estrategias que siguen los diversos tipos de agentes protagonistas de la realidad latinoamericana. Si bien las Multilatinas tienen una elevada incidencia relativa en las economías de la región, el peso de las PYME y en particular de las PYME familiares, es mayoritario en el tejido productivo objeto de análisis; mientras que las primeras exhiben mayores fortalezas para emprender procesos orientados a protagonizar el desarrollo productivo y la modernización en sus respectivos países, las segundas se caracterizan por una elevada concentración de capital humano, aunque exhiben menor capacidad financiera,

innovadora y exportadora tal como se ha señalado recientemente<sup>40</sup>. Esto hace que se vuelva complejo el desafío de establecer una hoja de ruta sólida que tenga en cuenta las características heterogéneas de los distintos tipos de agentes empresariales.

Por su parte, **la propiedad estatal ocupa igualmente un papel relevante en los negocios latinoamericanos**. En particular, cuatro de las diez mayores empresas de la región son parcial o totalmente estatales y están en el sector del petróleo o gas; por ejemplo, las brasileñas *Petrobras* y *Petrobras Distribuidora*, la mexicana *Pemex* y la colombiana *Ecopetrol*. Esta situación se explica por el rol que ha desempeñado el Estado a lo largo del siglo XX, tanto en la organización y regulación de la economía como en la creación de un sector público empresarial en la región<sup>41</sup>. De hecho, algunos autores coinciden en destacar el argumento de que las empresas internacionales de América Latina surgieron en entornos económicos protegidos, lo que les permitió verse beneficiadas por préstamos subsidiados y es un factor que contribuye a explicar, por ejemplo, el hecho que no estén, por lo general, a la vanguardia tecnológica<sup>42</sup>. Sin embargo, en otros casos se hace referencia a que las empresas latinoamericanas han sobrevivido en un

36 EU (2022).  
37 Aguilera et al. (2017).

38 Las PYME son predominantes en el tejido productivo tanto por cantidad de firmas (99%) como por el empleo (aproximadamente 97% total), pero considerando únicamente el universo de empleo formal (apenas un 46%), lo cual revela la elevada tasa de informalidad que caracteriza a los mercados de trabajo latinoamericanos (CEIB, 2021).  
39 Fernández y Puig (2007).  
40 IEE (2023).  
41 Vidal Olivares (2015).  
42 Revuelta y Alonso (2013); Cuervo-Cazurra (2012); Guillén y García-Canal (2010).

entorno competitivo con multinacionales líderes gracias a sus ventajas competitivas y sus propios recursos tecnológicos, lo que pone en valor la existencia de capacidades propias en las empresas de la región, permitiéndoles embarcarse en el proceso de internacionalización <sup>43</sup>.

Desde otra perspectiva de la internacionalización de las empresas latinoamericanas, **la complejidad y las desfavorables condiciones institucionales en los países de origen se consideran condiciones iniciales que funcionaron como resortes para adquirir la experiencia acumulada necesaria y convertirlas en ventajas en el país de destino.** Tanto las características de la industria como los beneficios esperados de operar en otros países son algunos aspectos que contribuyen a la explicación de los procesos de emisión de IED latinoamericana<sup>44</sup>. Uno de los criterios diferenciadores es la proximidad cultural y la distancia en términos de desarrollo respecto a los rendimientos que se esperaban obtener en el país o mercado de destino. En algunos casos, las empresas optaron por facilitar la transferencia de activos a través de las fronteras buscando mayores niveles de ingresos, o bien se orientaron a la obtención de recursos y de ventajas muy diferentes de las existentes en la empresa, **consiguiendo así una mayor diversificación**

<sup>43</sup> Losada y Casanova (2012).

<sup>44</sup> Cuervo-Cazurra (2008).

<sup>45</sup> Blanco Estévez (2020).

<sup>46</sup> Pla-Barber et al. (2019).

en el contexto internacional.

**Siguiendo el enfoque ecléctico aplicado a la inversión extranjera directa latinoamericana, se identifica la confluencia o búsqueda de ventajas de propiedad, de localización y de internacionalización** -OLI por sus siglas en inglés- a partir de las siguientes posibles racionalidades<sup>45</sup>: **La búsqueda de mercados/clientes** (este es el caso de la mexicana *América Móvil* y *Bimbo*, o la colombiana *Totto*); **la búsqueda de activos estratégicos** como marca y tecnología e I+D (el desembarco de la brasileña *Natura* sobre la británica *The Body Shop* o la mexicana *Alesea* sobre *Grupo Vips*, o la estrategia de I+D de la argentina *Insud Pharma*); **la búsqueda de recursos naturales** (en los casos de la chilena *CMPC* y la brasileña *Votorantim*, sobre los activos españoles de la portuguesa *Cimpor*); y, **la búsqueda de eficiencia**, habitualmente asociado a ventajas laborales (con el ejemplo de la dominicana *Grupo M*).

Por su parte, estudios recientes articulan una explicación de la internacionalización de estas empresas en la que se otorga un mayor protagonismo a las redes de relaciones, la experiencia y el conocimiento sobre las regiones<sup>46</sup>. Siguiendo el enfoque teórico de los recursos y las capacidades, se



han identificado cuáles son los mecanismos fundamentales que permiten transformar una ventaja de localización en una ventaja específica de la filial. Una opción plausible es recurrir a un país «trampolín» que se sitúa en una posición intermedia en términos de distancia cultural e institucional entre el país de destino y el país de origen con el cual existe a la vez un intenso flujo comercial. A este respecto, lo importante es reconocer la ventaja inicial para poder operar sobre ella, y más relevante que la localización en sí misma es incorporar esa ventaja dentro de la estrategia empresarial. En este sentido, el aprovechamiento y la transformación de las ventajas en activos específicos de la firma depende de la capacidad de la filial para constituirse como una estructura intermedia facilitadora<sup>47</sup>. En términos teóricos, la “filial trampolín” constituiría una alternativa para conseguir el conocimiento experiencial necesario, al menos parcialmente, con el fin de ingresar o penetrar en un nuevo mercado sin la necesidad inicial de invertir<sup>48</sup>. En términos prácticos, la “filial trampolín” es una vía indirecta utilizada por las casas matrices para localizar recursos y permanecer inmersos en el desarrollo de competencias y asignación de procesos.

**El análisis de los flujos de inversión entre América Latina y Europa se ha centrado en el rol de España como país plataforma hacia Latinoamérica en función del mayor grado de aprovechamiento de**

**las redes empresariales establecidas allí en determinados sectores.** La clave de este fenómeno es que ha existido un reconocimiento expreso de muchas multinacionales -sobre todo europeas- acerca de las ventajas de España como país trampolín para invertir en América Latina. Algunos de estos casos son firmas como *Thyssen, Bertelsmann o Basf, AXA, Saint-Gobain o Capgemini, Securitas, o Vestas y Bestseller*, empresas que utilizaron sus filiales en España para iniciar, desarrollar y gestionar operaciones en la región latinoamericana. Sin embargo, la dinámica inversa, es decir, **el rol de España como entrada a Europa de las firmas e inversiones latinoamericanas es un asunto que, siendo relevante, no ha sido suficientemente estudiado aún por parte de la literatura académica ni en informes de consultoría y organismos internacionales.** Este aspecto también abre un campo de interés por el potencial dinamismo en el contexto de Iberoamérica, tal como ha enunciado la Presidenta de CEAPI Núria Vilanova en diversas intervenciones en los medios y que constituye una de las razones que inicialmente impulsaron la realización de este estudio.

Por último, en la medida que el aprovechamiento de la IED permite alentar procesos de cambio estructural y de construcción de capacidades, así como fortalecer el nivel tecnológico de la matriz productiva, será necesario abordar algunos

fenómenos preocupantes en el próximo período. Por un lado, el largo camino sinuoso de ralentización en las tasas de crecimiento en los países de Iberoamérica consecuencia de la recuperación post-pandémica<sup>49</sup>. Por otro, enfrentar la transición gemela, verde y digital, desafíos que acompañan la senda a seguir por las inversiones exteriores de la región<sup>50</sup>. Y, todo ello, ante un proceso de reacomodo de las relaciones internacionales

entre bloques con tintes geoestratégicos y de los previsibles cambios en la participación relativa en las cadenas internacionales de valor.



47 Pla-Barber y Camps (2012).  
48 Chaves (2018).

49 OCDE (2023).  
50 Casilda Béjar (2023).

# 3 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE AMÉRICA LATINA EN ESPAÑA

## 3.1. ¿Qué nos dicen los datos de IED?

La fase de notable crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) con origen en los países de América Latina<sup>51</sup> ha discurrido en paralelo a la tendencia de aumento generalizado de las inversiones en el mundo. Si bien la dinámica de la IED emitida en las décadas de los 70 y 80 del siglo XX desde la región pueden calificarse de muy moderada, **el crecimiento de los flujos y también del stock o volumen acumulado de IED en el extranjero ha seguido una secuencia progresiva a partir de los años 90, tanto en magnitud o volumen de fondos como en términos comparativos respecto a otras regiones en desarrollo (UNCTAD<sup>52</sup>).**

Ese cambio de tendencia y el proceso de creciente internacionalización de las empresas de América Latina, aproximada a través del montante de flujos de IED, es coincidente en el tiempo con la ola expansiva impulsada por el proceso de globalización que contribuiría a modificar la geografía de

las inversiones en la economía mundial. El cambio sustancial que operó en los mercados internacionales fue la ampliación de los flujos de inversión más allá de los países que tradicionalmente habían protagonizado el grueso de la IED bidireccional -emisión y recepción simultáneamente- y que eran los que conformaban la conocida como tríada - Estados Unidos, Japón y Europa<sup>53</sup>. El hecho es que fueron incorporándose paulatinamente economías del grupo de países en desarrollo y las denominadas economías emergentes de mercado.

El crecimiento de los flujos y también del stock o volumen acumulado de IED en el extranjero ha seguido una secuencia progresiva a partir de los años 90, tanto en magnitud o volumen de fondos como en términos comparativos respecto a otras regiones en desarrollo.

En América Latina la IED tuvo un comportamiento positivo, aumentando en más del 50% en 2022 y manteniéndose los flujos estables en 2023 gracias

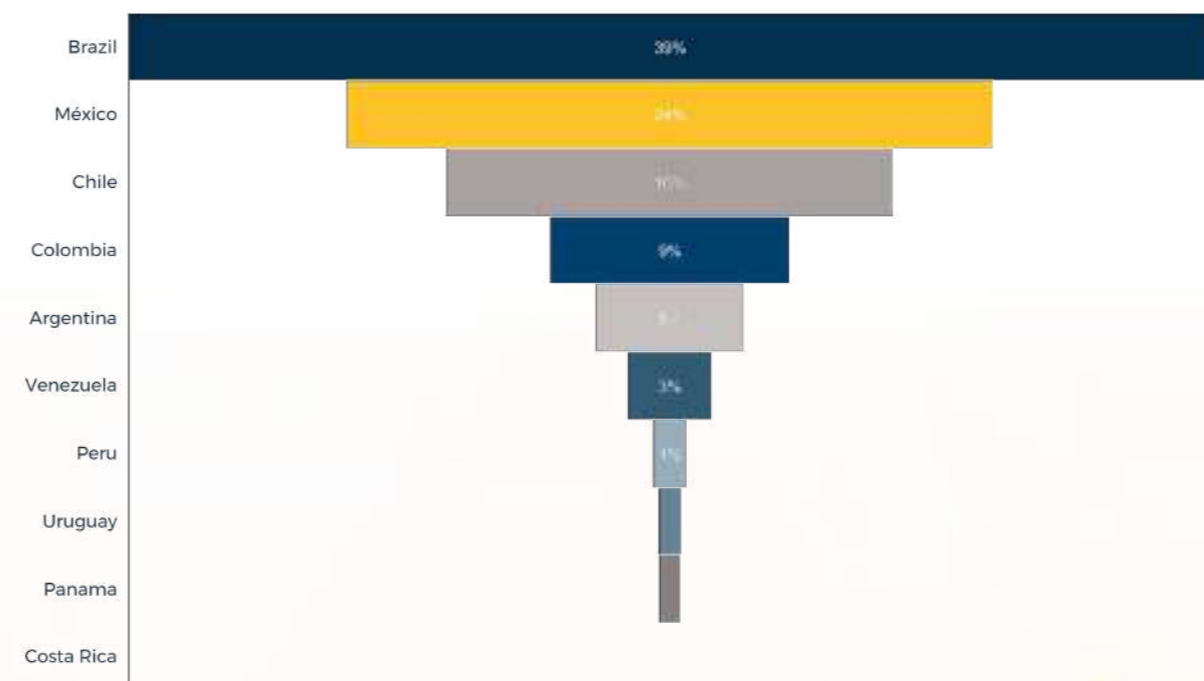
a los incrementos de inversiones en Centroamérica y el 21% de crecimiento de los flujos en México.

A pesar de esa tendencia positiva descrita para la región latinoamericana en su conjunto y que parece resistir bien en los últimos años, las estadísticas de IED revelan una amplia heterogeneidad como característica inapelable de la región, detectándose diferencias sustanciales entre los países que la forman. Tal como muestra la Figura 2, **una primera característica a destacar es la elevada concentración de la IED en pocas economías de la región,** lo que puede estudiarse atendiendo a varias de sus dimensiones como iremos viendo

más adelante a lo largo de este informe.

En términos de stock de IED emitida a nivel global<sup>54</sup>, los datos correspondientes a 2022 confirman que Brasil acumula 327.494 millones de dólares, a una notable distancia de las cifras correspondientes a México (196.045 millones de \$USA), Chile (135.558 millones de \$USA) y Colombia (72.374 millones de \$USA). En cuanto al origen de las mayores multilaterales, también se observa que hay una notable concentración en pocos países dado que 38 de las 50 más grandes son mexicanas, brasileñas y chilenas. Algunos ejemplos son *Mexichem*, empresa que tiene un 90% de las ventas fuera de México, la minera brasileña *Vale*,

Figura 2. Distribución del stock de IED emitida desde América Latina (%), 2022



Fuente: elaboración propia a partir de información estadística de UNCTAD.

51 Outward Foreign Direct Investment (OFDI), en las estadísticas internacionales.  
 52 UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Estadísticas de Inversiones.  
 53 Álvarez et al. (2020).

54 Estadísticas UNCTAD.



con 29.000 empleados fuera de Brasil, y la firma de logística chilena *Saam*, en la que más del 70% de su facturación procede del exterior<sup>55</sup>.

En el lustro anterior a la pandemia, en el período 2015-2019 los flujos de IED global desde América Latina llegaron a superar los 23.000 millones de dólares anuales en promedio, y fue superior a 47.000 millones de dólares en 2019<sup>56</sup>. El buen ritmo seguido por la inversión en el exterior de los principales países de América Latina en 2022 es

indicativo de la recuperación en el período postpandemia<sup>57</sup>, llegando a representar aproximadamente el 4% de los flujos de IED mundiales<sup>58</sup>. Tanto en los informes de CEPAL<sup>59</sup> como de Global LATAM<sup>60</sup> se considera toda la región de ALC y se confirma que **tras el freno de 2020 parece asentarse la reactivación de la actividad económica y empresarial que se tradujo en notables y crecientes salidas de IED desde la región latinoamericana.**

55 ICEX-SEGIB (2021; 2023).

56 Cifras extraídas de las estadísticas de la UNCTAD.

57 De acuerdo con la información estadística procedente de UNCTAD (2023a), la IED emitida desde ALC fue de 59.023 millones de dólares en 2023 y considerando exclusivamente los países de América Latina y Caribe que forman parte de Iberoamérica el montante fue de 57.786 millones de dólares.

58 UNCTAD (2023a).

59 CEPAL reporta salidas de IED desde ALC por valor de 74.677 millones de dólares en 2022. Las diferencias en los valores proporcionados por las diferentes fuentes consultadas obedecen a los métodos de estimación de la IED por parte de UNCTAD, que excluye centros financieros en el Caribe y entidades con fines especiales en los países declarantes, mientras que en CEPAL (balanza de pagos y bancos centrales) y en el Informe Global LATAM, se está asumiendo su inclusión y el hecho de que los volúmenes de IED asignados a ciertos países clave tales como Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay fueron superiores.

60 ICEX-SEGIB (2022) en base a información de Bancos Centrales e ICEX, reporta una cantidad de IED de salida desde ALC de 73.449 millones de dólares en 2022.

El dinamismo de la IED latinoamericana tras la pandemia también se puede aproximar tomando el número de proyectos de IED *greenfield*, que ascendió a 400 en 2022 superando ampliamente la cifra correspondiente 2021, año en el que se dieron 339 proyectos según la información proporcionada por *FDI markets*, y superando incluso el número de 394 proyectos en 2019.

En término de países emisores, atendiendo a los datos disponibles más recientes, el informe de inversiones en el mundo de la UNCTAD -*World Investment Report 2023*, así como de la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina<sup>61</sup> (CEPAL), revela que la IED emitida desde Brasil fue superior a 25.000 millones de dólares en 2022, seguido por México con más de 12.800 millones de dólares, una de las mayores cifras de la década, y por Chile, donde desciende aunque se mantiene respecto al año precedente con más de 11.000 millones de dólares.

Esto implica una elevada concentración entre los países emisores de IED dado que **Brasil, Chile y México representaron conjuntamente en 2022 alrededor del 79% de los flujos de inversiones de la región hacia el exterior.** Desde 2021, Colombia se había sumado a estos tres principales emisores, llegando a concentrar

así alrededor del 73% de las salidas de IED. **El principal destino de estas inversiones sigue siendo la propia región latinoamericana, seguido de Estados Unidos y de la Unión Europea**, con diferencias en el comportamiento inversor de los países de América del Sur y de México. Siguiendo a UNCTAD, si bien los proyectos en nuevas instalaciones intrarregionales representan una proporción relativamente pequeña, el 62% del valor de los proyectos de inversión de las EMN de ALC en nuevas plantas en 2022 fueron en la región<sup>62</sup>.

Brasil, Chile y México representaron conjuntamente en 2022 alrededor del 79% de los flujos de inversiones de la región hacia el exterior.

El interés de analizar la internacionalización del capital a través de IED reside en que es una de las formas básicas de expresión de la construcción de la comunidad iberoamericana y que ha venido manifestándose más nítidamente en las últimas décadas, como se apuntó en la sección anterior. El hecho es que los flujos de inversión entre las economías iberoamericanas cuentan con una larga tradición y si bien en las primeras fases estuvo más vinculada a las operaciones de emisión de inversiones desde España hacia la otra costa del Atlántico, en la actualidad

61 CEPAL (2023).

62 UNCTAD (2023b).

ha ido ganando un notable protagonismo la inversión extranjera emitida desde América Latina que tiene como destino las economías ibéricas de España y Portugal. No obstante, los datos más recientes reafirman a España, junto a Estados Unidos y Países Bajos, como una de las principales economías inversoras en la región de América Latina.

Aunque la consolidación de la expansión de la IED latina de la última década fue coincidente con el creciente volumen de flujos en todo el mundo, desde el año 2010 se ha registrado un incremento del 92% en las inversiones latinoamericanas en España<sup>63</sup>, dato que se confirma ante el hecho de que la economía española haya venido jugando un papel relevante como puerta de entrada al mercado europeo.

**En cuanto a la posición inversora de América Latina, el notable crecimiento del stock de IED saliente se resume en que se ha incrementado en 16 veces a lo largo de las dos últimas décadas:** el stock de IED emitida desde ALC ha pasado de ser 53.170 millones de dólares USA en el año 2000 a situarse por encima de 845.948 millones en 2022<sup>64</sup>.

Para el caso de España, el Gráfico 1 permite observar que el indicador de stock de la IED procedente de las economías latinoamericanas describe

un comportamiento positivo, y que es notablemente mayor la importancia relativa de la economía española como receptora de inversiones en comparación con la portuguesa en el contexto iberoamericano. En el período comprendido entre 2005 y 2021, la tendencia de crecimiento generalizado en la serie de stock de IED solo muestra cierta ralentización en tres años del período, coincidentes con los cambios de ciclo. Esta senda es similar en las dos economías ibéricas receptoras de capitales latinoamericanos, aunque destaque el mayor protagonismo español<sup>65</sup>, lo que va en línea y justifica nuestro foco de estudio.

Según los últimos datos disponibles, el peso de la IED que recibe España procedente de América Latina ha seguido una evolución muy favorable, tal como se muestra en las estadísticas de inversión de la UNCTAD. Entre las economías de origen de las inversiones, destacan nueve países de la región - con distinto peso y evolución- y son los siguientes: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, México, Panamá, Perú, Uruguay, y Venezuela. Los flujos de IDE en España procedentes de estas economías superaron los 2.350 millones de dólares (USA) en 2023.

**Los datos de stock de IED para el caso español revelan una tendencia de**

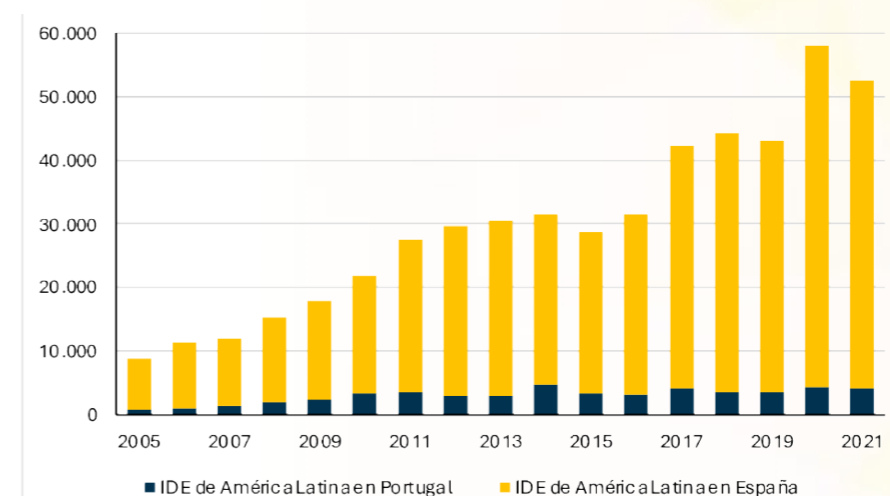
### crecimiento exponencial entre 2005 y 2021

-Gráfico 2. Además de este comportamiento positivo de la inversión latinoamericana en general, cabe reseñar específicamente la **elevada concentración de IED**

### procedente de tan solo seis economías de América Latina (AL): Argentina, Brasil, Colombia, México, Panamá y Uruguay,

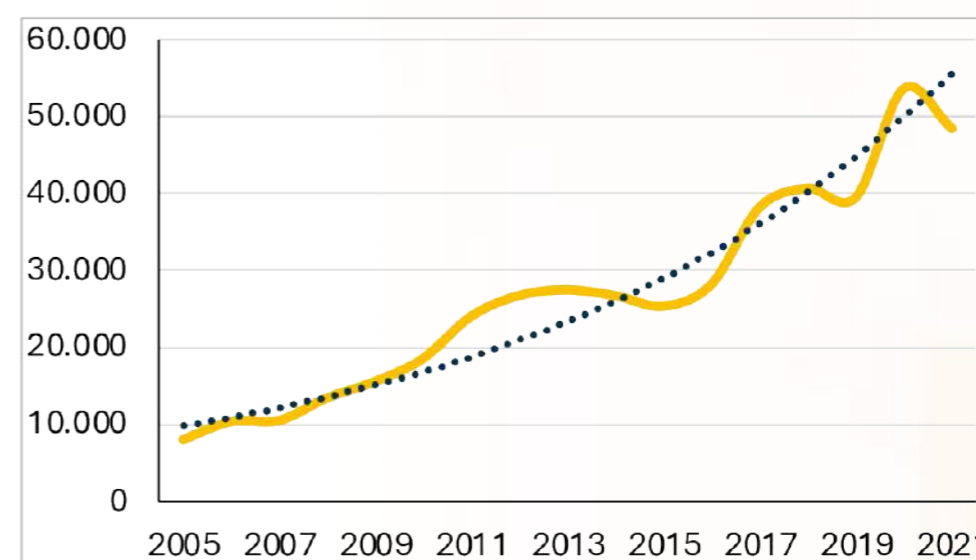
representan conjuntamente **más del 83% del stock de IED con origen en la región**

Gráfico 1. IED latinoamericana -stock- recibida en España y Portugal, 2005-2021



Fuente: elaboración propia a partir de información de UNCTAD. IED stock, millones de dólares.

Gráfico 2. América Latina, IED recibida en España -stock-, 2005-2021



Fuente: elaboración propia a partir de información de UNCTAD. IED stock, millones de dólares.

63 Blanco Estévez (2020).

64 UNCTAD (2023a).

65 Tal como se señala en el informe Global Latam 2021 (ICEX-SEGIB, 2021) España sigue posicionada como segundo país de inversión latina, tan solo por detrás de Estados Unidos, asentando su papel de puerta de entrada a Europa.

**latinoamericana** en todos los años del mencionado período -Gráfico 3 y alcanzaron el máximo valor en 2015, un 98%, motivado por el descenso generalizado de la IED total de la región.

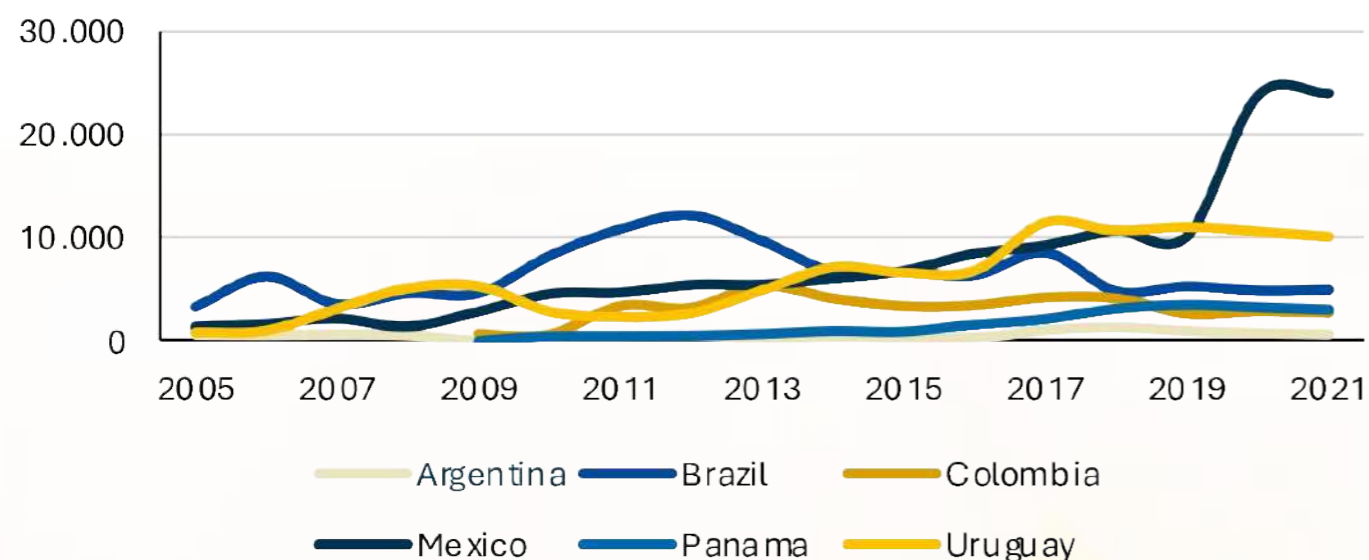
En el caso de Portugal, es menor la importancia relativa de la IED procedente de América Latina. A este respecto, hay que hacer la salvedad del año 2004, momento en el que la región latinoamericana llegó a representar cerca del 70% de los flujos mundiales recibidos por la economía lusa. No obstante, en el resto del período considerado, el peso relativo de la IED de la región latinoamericana no supera por lo general el 27%, cifra correspondiente a 2010, año en el que se alcanza el segundo

mayor valor de la serie comprendida entre 2005 y 2021.

También con la información del stock de IED procedente de UNCTAD se confirma que el peso específico de América Latina, como región, queda matizado al observar el liderazgo que ostenta Brasil entre el conjunto de economías inversoras de la región. La razón es que desde este país se emiten más del 50% de los flujos de inversiones en todos los años del período considerado, y supone más del 90% del stock de IED en Portugal -Gráfico 4.

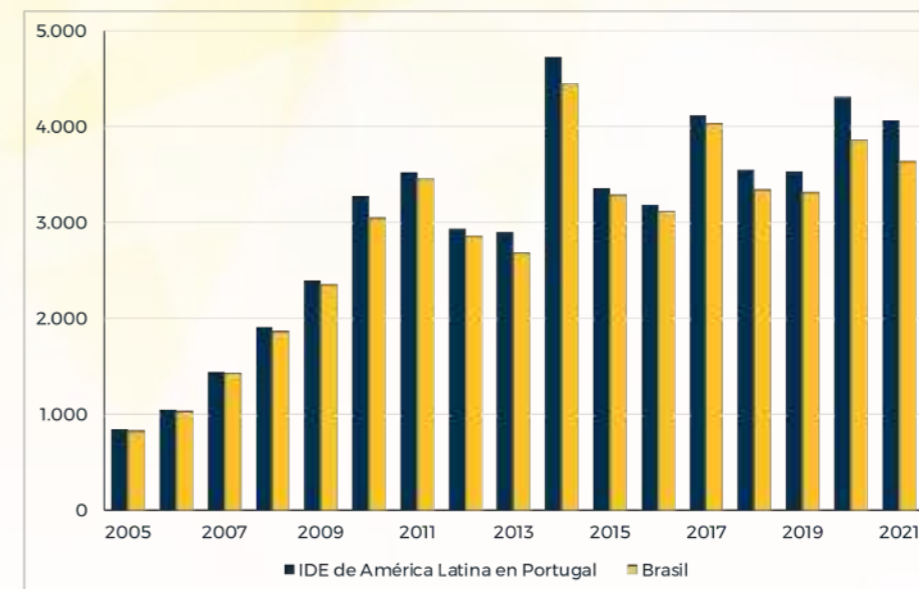
Brasil es, por lo tanto, una de las principales economías inversoras latinoamericanas en el exterior, tal como se analiza en un

Gráfico 3. Principales países inversores en España, stock de IDE, 2005-2021



Fuente: elaboración propia a partir de información de UNCTAD. IED stock, millones de dólares.

Gráfico 4. IED de América Latina y Brasil -stock- en Portugal, 2005-2021



Fuente: elaboración propia a partir de información de UNCTAD. IED stock, millones de dólares.

reciente informe de la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones y la Delegación de la UE en Brasil<sup>66</sup>, en el que se detallan las inversiones bilaterales y se identifican algunas áreas de oportunidad para los negocios. Un aspecto para destacar es que el stock de IED brasileña en la UE superó los 75.000 millones de euros en 2020, lo que representa el 50,6% del total proveniente de América Latina, valores éstos que reflejan la relevancia de las empresas brasileñas en el mercado europeo.

Otro aspecto destacable es que, al observar la posición de la IED brasileña según destinos, Países Bajos aglutinó más de 50.000 millones de euros en 2020, con un crecimiento medio anual del 2,6% respecto a 2016, año en el que concentra el 67,2% del stock de IED brasileña, y el 66,9% de los

activos de ese país en la UE. Luxemburgo ocupó el segundo lugar como destino de la IED procedente de Brasil, habiendo recibido más de 12.000 millones de euros en activos. Las características de competitividad tributaria para inversiones en estos países son, según el informe de APEX, uno de los factores que estarían detrás de la explicación de esa notable concentración.

Aunque Austria es el siguiente país que recibe flujos de IED según datos del Banco Central de Brasil, España ocupa igualmente un puesto entre las primeras economías receptoras de inversiones cariocas, con una cuota del 6,4% de la IED de Brasil en Europa, siendo 2,6% la cuota correspondiente a Portugal del bloque europeo. No obstante, las inversiones brasileñas en España han ido cayendo a una tasa media anual del

66 APEX (2023).

13,7% respecto a 2016 y el stock de IED brasileña en Portugal viene disminuyendo a una tasa menor, del 7,6% interanual desde 2016<sup>67</sup>. Por el contrario, mientras que en términos absolutos el stock de IED brasileña en países como Bélgica, Italia y Hungría no es muy relevante en volumen, su tasa de crecimiento medio en el período reciente ha sido notable y, de continuar esa tendencia, estos países ganarán importancia como destinos del capital brasileño en la Unión Europea.

### 3.2. ¿Y qué nos dicen los datos de IED latinoamericana en España?

El papel e importancia de las inversiones latinoamericanas en España, objetivo central de este estudio, se reconfirma al atender a la información disponible en las fuentes nacionales que permiten acceder a un mayor grado de detalle de las estadísticas. En particular, nos referimos al Registro de Inversiones Extranjeras de la Secretaría de Estado de Comercio de España<sup>68</sup>.

Siguiendo esta fuente, **la inversión extranjera directa procedente de América Latina que recibe la economía española por lo general no tiene como destino Entidades Tenedoras de Valores**

**Extranjeros** (es lo que denominaremos IED no-ETVE a partir de ahora). Más concretamente, de los 1.550 millones de euros de IED recibidos en 2021, cerca del 91% corresponde a operaciones no-ETVE. En 2022 y 2023<sup>69</sup>, ha habido un descenso en la llegada de IED al compararse con los niveles previos a la pandemia.

Aunque en términos de magnitud las operaciones de la IED latinoamericana de entidades tenedoras de valores extranjeras (ETVE) han sido superiores en volumen, tan solo en 12 de los 30 años incluidos en el período comprendido entre 1993 y 2023 tuvieron un peso específico mayor que aquellas distintas a ETVE o no-ETVE -Gráfico 5. De hecho, **son las operaciones no-ETVE las que han tenido un mayor impacto anual en la generación de negocio y de empleo**, aunque el volumen de las operaciones ETVE fuera superior en el período considerado.

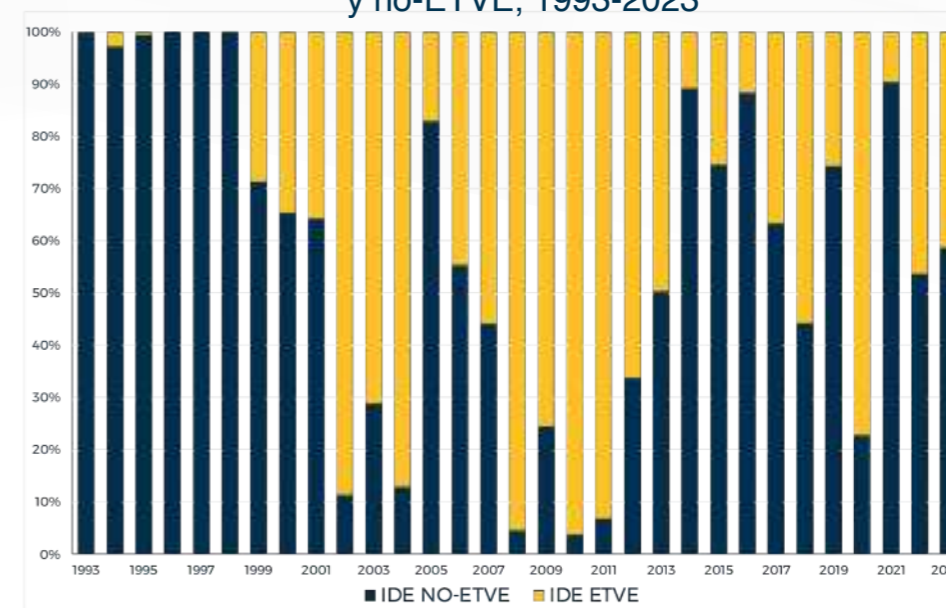
La IED latinoamericana distinta de ETVE (o no-ETVE) en el período 2007-2021 fue muy superior en cuanto a la cifra de negocios en España, tal como muestra el Gráfico 6, representando más de 8.200 millones de euros en 2021 de acuerdo con la información del stock de IDE en el Registro de Inversiones Extranjeras. En ese mismo año, la cifra de negocios de operaciones

ETVE quedó por debajo de 600 millones de euros. También cabe subrayar que es notablemente superior la capacidad

de generación de empleo de aquellas operaciones de IED distintas a las ETVE; el universo comprende aproximadamente 650 empresas que generan más de 33.000 empleos<sup>70</sup>.

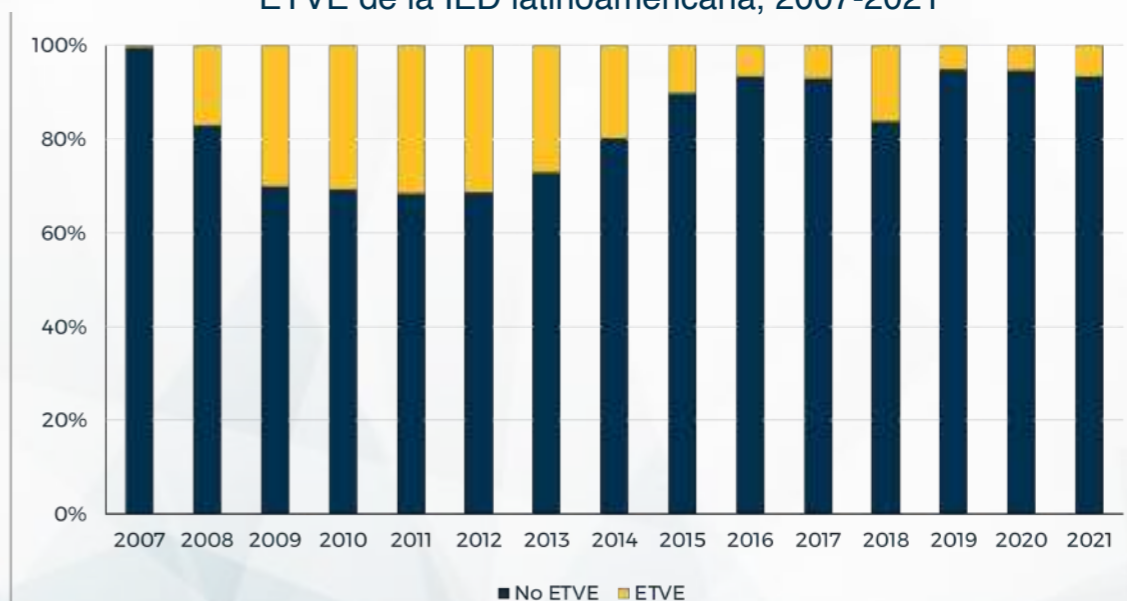
<sup>70</sup> SEC (2022).

Gráfico 5. IED Latinoamericana en España, según operaciones de ETVE y no-ETVE, 1993-2023



Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

Gráfico 6. Cifra de negocios correspondiente a operaciones ETVE y no-ETVE de la IED latinoamericana, 2007-2021

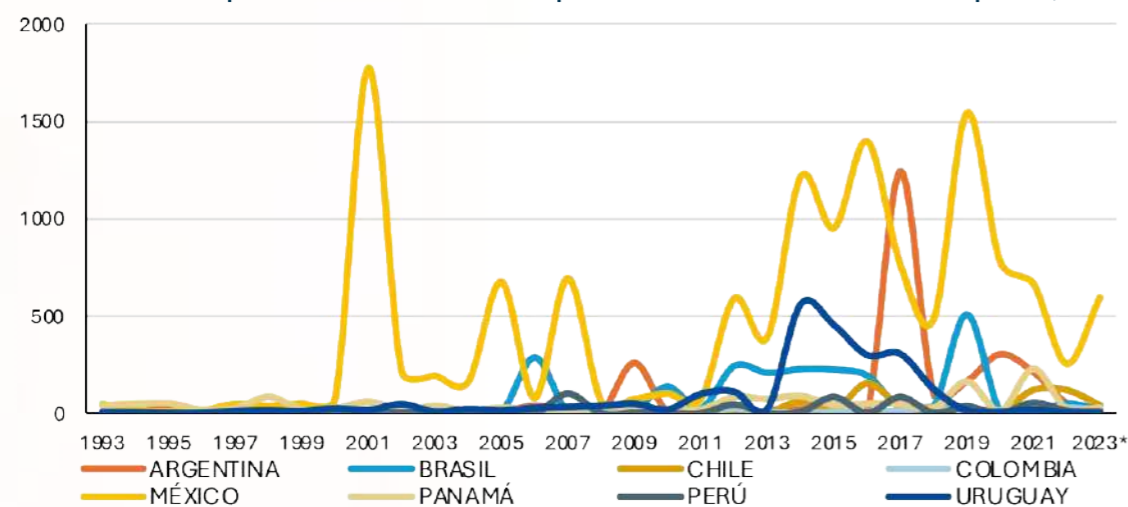


Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

<sup>67</sup> APEX (2023).  
<sup>68</sup> Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Subdirección General de Inversiones Exteriores (Registro de Inversiones).  
<sup>69</sup> El último período es de enero a septiembre de 2023.

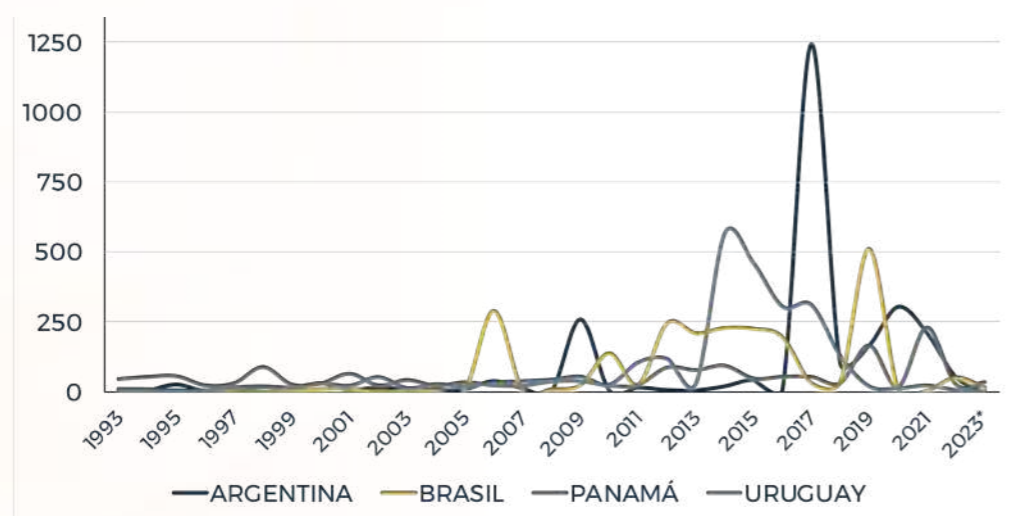


Gráfico 7a. Principales inversores en operaciones no-ETVE en España, entre 1993 y 2023



Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

Gráfico 7b. Principales inversores no-ETVE en España, entre 1993 y 2023, sin México



Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

También existe una elevada concentración en el origen de las operaciones no-ETVE, dado que el grueso de las operaciones lo realiza tan solo 8 países de América Latina, como puede observarse en el Gráfico 7a. En todo caso, sobresale claramente México a lo largo del período comprendido entre 1993 y 2023, país al que se suman Argentina, Brasil,

Uruguay y Panamá. Conjuntamente estas 5 economías representan más del 60% de la inversión no-ETVE que recibe España e incluso en cuatro años de la serie, 2001, 2005, 2017 y 2019 han llegado a superar el 90% de la misma -Gráfico 7b en el que se ha eliminado la serie correspondiente a México, dada su magnitud relativa, para

poder observar mejor la evolución seguida por el resto de los países.

Con respecto a la distribución de la IED según formas de entrada a nivel agregado, las adquisiciones de empresas españolas realizadas por los inversores latinoamericanos muestran una tendencia positiva desde 2005. El origen de estos capitales se concentra notablemente en tan solo 4 países; en particular, México, seguido de Argentina, Brasil y Chile -Gráfico 8.

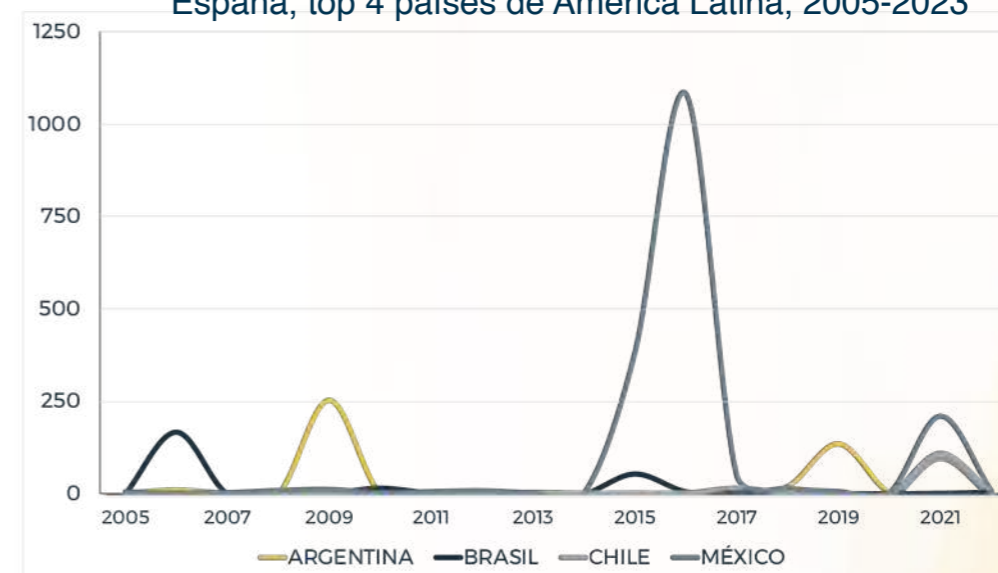
En cuanto a las inversiones que generan nueva actividad empresarial con creación de planta productiva o de negocios en España -greenfield- o bien responden a otras operaciones tales como las reinversiones -brownfield-, cabe destacar que a Argentina, Brasil y México se suman Uruguay, Venezuela y Panamá, habiéndose

alcanzado el punto más alto de la serie de estas operaciones en 2014 -Gráfico 9.

Si bien la mayor parte de la inversión de las empresas latinoamericanas en España es en proyectos *greenfield*, también es importante su entrada en el capital de empresas que estaban ya operando en el país. A este respecto, se concretaron 202 proyectos *greenfield* y más de 140 tomas de participación -mayoritariamente minoritarias- desde 2003<sup>71</sup>.

En los distintos tipos de operaciones de adquisición de compañías, o bien de participaciones minoritarias, operaciones de compra por fondos de capital privado o la apertura de fábricas y plantas en diversos sectores, ha habido un predominio

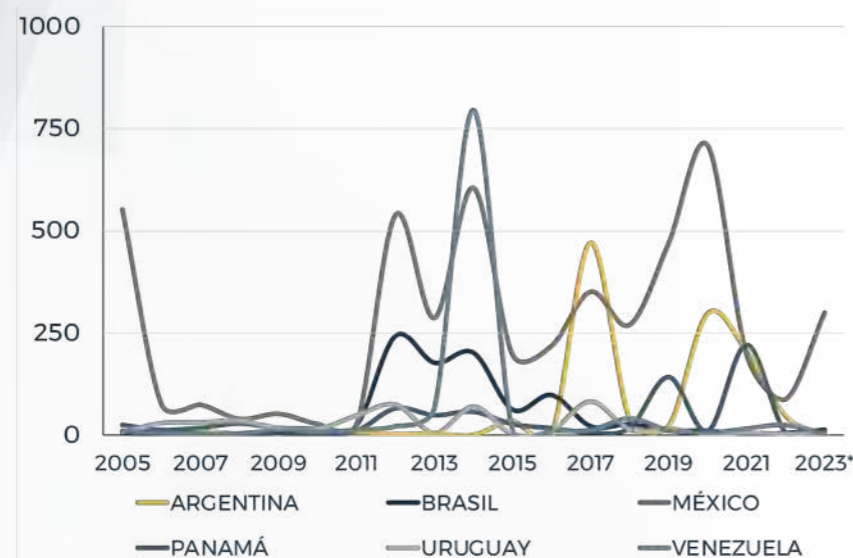
Gráfico 8. Adquisiciones Empresariales por IED no-ETVE en España, top 4 países de América Latina, 2005-2023



Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

71 ICEX-SEGIB (2021).

Gráfico 9. Principales inversores en IED *greenfield* y *brownfield*



Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

de la inversión en activos intangibles *versus* activos tangibles. Un ejemplo reciente es el caso de la plataforma chilena *Hortifrut*, especializada en la producción y comercialización de *berries* frescos y congelados, firma que en el último trimestre de 2021 adquirió el 100% de *Atlantic Blue*, empresa familiar radicada en Huelva (Almonte) para el desarrollo genético, producción y comercialización de arándanos en Europa y el norte de África. El monto de la operación fue de 272 millones de dólares incluyendo la venta de las patentes.

Otras operaciones que pueden destacarse son la adquisición de *ADO* del Grupo *Avanza*, la cadena de cines *Yelmo* por la mexicana *Cinépolis* y el grupo *Vips* por el Grupo *Alsea*; también las navieras chilenas *Agunsa* y

*Compañía Sudamericana de Vapores*, y la celulosa *Arauco*, que adquirieron en 2016 una firma española dedicada a la realización de tableros de fibra. Igualmente, destacan los casos de las empresas *Colombina* -que adquirió la compañía española de golosinas *Fiesta*, la textil *Totto*, la química *Dixan* y el Grupo *Sura*. Entre las participaciones minoritarias, sirva de ejemplo el empresario David Martínez en *Banco Sabadell*, Carlos Slim en *Caixabank* y *Davinci Capital* en *Liberbank*<sup>72</sup>.

Un ejemplo interesante del efecto plataforma o trampolín que tanto España como Portugal pueden ofrecer y que podría potenciarse aún más en el contexto de Iberoamérica, es el caso de la empresa brasileña *WEG S.A.* del sector de bienes de equipo electro-electrónicos. Esta empresa,

fundada en 1961 en la ciudad de Jaraguá do Sul en el Estado de Santa Catarina como fabricante de motores eléctricos, expandió su porfolio a partir de los años ochenta. En la década de 2000, la firma avanzó en el establecimiento de plantas de fabricación en Europa ingresando vía Portugal. En 2002, *WEG* inició sus operaciones con la compra de una fábrica de motores eléctricos en Maia, en la región metropolitana de Porto. En 2015, comenzó a construir una nueva planta en Santo Tirso (en Porto) que se inauguró en 2018 incorporando una línea de producción más verticalizada con procesos de mecanizado, fabricación de rotores, bobinado, montaje y laboratorios dedicados a pruebas eléctricas. También anunció una inversión de 23,5 millones de euros en febrero de 2022 para la construcción de una nueva fábrica de motores eléctricos de baja tensión también en Santo Tirso.

El efecto plataforma se manifiesta, según las propias declaraciones de la compañía, en que la inversión es un nuevo paso para la expansión en el mercado europeo<sup>73</sup>. A partir de la presencia y consolidación en Portugal, *WEG* ingresó a otros tres países europeos: En 2011, adquirió *Watt Drive Antriebstechnik GmbH*, empresa ubicada en Austria y especializada en el desarrollo y fabricación de reductores, motorreductores, variadores de frecuencia y sistemas de accionamiento. En 2014, adquirió la alemana *Antriebstechnik*

*KATT Hessen GmbH*, dedicada a la fabricación de motores especiales de alta velocidad, además de la fábrica de motores y moto-reductores perteneciente a *Württembergische Elektromotoren GmbH*. Por último, en 2015, adquirió la española *Autrial S.L.*, fabricante de cuadros eléctricos para equipos e instalaciones industriales con sede en Valencia<sup>74</sup>.

Otro caso de interés que confirma a España como país plataforma es el de la segunda empresa mexicana del sector *TIC Guzman*, quien constituyó una filial con sede en Madrid como base de sus operaciones en Europa. Siguiendo el listado de las 100 principales compañías latinoamericanas en España, México está representado por unas 33, Brasil por 28 y Chile por 23. Un ejemplo que sirve para ilustrar la potencialidad que ofrece España como plataforma es el de la firma *GRUMA*, que ha invertido en la producción y distribución de tortillas de maíz y harina en España a través de alianzas con *Fat Taco* y *Azteca Foods*. La empresa cuenta con dos plantas en el país, la más reciente en Castilla La Mancha, lo que le ha permitido duplicar su producción y obtener nuevamente resultados positivos en 2023. Tal como se desprende del estudio publicado por CEAPI<sup>75</sup>, el listado de empresas es mucho más extenso y cabría analizar este aspecto con mayor grado de detalle en el futuro.

73 La empresa emplea a más de 700 personas en Portugal, pero se espera que la nueva fábrica entre en funcionamiento en el primer trimestre de 2024 y genere unos 100 nuevos puestos de trabajo.

74 APEX, Brasil.

75 CEAPI (2024).

### 3.3. Iberoamérica como entorno estratégico para la recuperación y el desarrollo

La situación de la economía mundial constituye un desafío de enorme magnitud para América Latina, tanto por factores coyunturales como de carácter estructural, en la medida en que sus economías forman parte del entramado de flujos y actividades internacionales. También abre un interesante abanico de oportunidades que confiere a Iberoamérica un papel incluso más relevante aún y estratégico en el contexto de la geopolítica actual, como a continuación veremos.

Con la reactivación económica tras la pandemia, junto a la lucha contra la elevada inflación y el coste de la vida, agravados por la coyuntura internacional de alza de precios energéticos, el apoyo a los hogares más vulnerables y la sostenibilidad de las finanzas públicas son algunos de los objetivos prioritarios de corto plazo en las economías latinoamericanas. Así, en un informe del Banco de España se describe un escenario para la región a medio plazo caracterizado por una elevada incertidumbre y con perspectivas de crecimiento desalentadoras<sup>76</sup>. Por su parte, en el informe de la OCDE (2023<sup>a</sup>), se alude al sinuoso camino por recorrer que se caracteriza

tanto por la ralentización del crecimiento de la economía mundial en 2022 como por las proyecciones del organismo, que apuntan a un crecimiento del 2,7% en 2023 y que previsiblemente repuntará hasta el 2,9% en 2024.

El mismo organismo señala en su informe sobre las economías latinoamericanas<sup>77</sup> que, si bien el PIB de América Latina y Caribe creció a una tasa próxima al 4% en promedio en 2022, aún no se han recuperado los niveles de actividad anteriores a la pandemia. **El FMI sitúa el crecimiento de la región en 4,2% en 2022 y estima que sea de 2,5% en 2023, con unas proyecciones más moderadas de 1,9% de crecimiento en 2024 y de retornar a una tasa interanual de 2,5% en 2025<sup>78</sup>.**

Ciertamente preocupante para las estrategias de inversión son algunas de las debilidades estructurales en la región, que hacen muy difíciles las condiciones socioeconómicas a enfrentar; entre otras cabe reseñar el elevado nivel de pobreza del 29%, el de pobreza extrema del 11.2% y el aumento de la desigualdad en la distribución de ingresos, todos ellos volviendo a valores similares a los años pre-pandemia. Además, las políticas conducentes a un crecimiento sostenible hacen de la inversión el elemento clave, pero han de combinarse con una inflación subyacente elevada que implica

Cuadro 4. Crecimiento del PIB y Proyecciones (tasas de variación, %)

	2021	2022	2023	2024	2025
Argentina	10,7	5	-1,6	-3,3	2,7
Brasil	5,1	3,1	2,9	1,9	2,1
Chile	11,5	2,1	0,3	2,3	2,5
Colombia	10,8	7,3	0,6	1,2	1,6
Costa Rica	7,9	4,6	5,1	3,6	3,9
España	6,4	5,8	2,5	1,8	2
México	5,7	3,9	3,2	2,2	2
Perú	13,2	2,7	-0,5	2,3	2,8
Portugal	5,7	6,8	2,3	1,6	2

Fuente: OCDE (2024)

políticas monetarias restrictivas y niveles elevados de deuda.

En las más recientes estimaciones del FMI para las grandes economías de la región, Brasil y México, se espera un crecimiento del 3% y 3,9% en 2022 y del 3,1% y 3,4% en 2023, respectivamente. La proyección para 2024 es de un crecimiento más moderado para el caso de Brasil frente al de México que es del 2,7%, con tasas interanuales que se situarán en 1,9% y 1,7% en 2025, respectivamente. El hecho es que las economías de la región latinoamericana han mostrado recientemente signos de resiliencia en cuanto a la actividad económica. En 2023, algunas de las claves señaladas por la autoridad bancaria española han sido tanto la relativa buena marcha de los indicadores del mercado de trabajo como un efecto

positivo de los precios de las materias primas en las balanzas comerciales de los países exportadores de metales.

A pesar de ello, las previsiones realizadas por la OCDE para algunos de los países de Iberoamérica apuntan a la desaceleración y a un moderado nivel de crecimiento en los próximos años<sup>79</sup>, como puede observarse en el Cuadro 4. En el conjunto de economías latinoamericanas, las proyecciones apuntan a que tan solo Costa Rica parece mostrar una estimación de crecimiento que en magnitud será superior al promedio mundial<sup>80</sup>. El resto de las economías de Iberoamérica, incluidas las dos europeas, presentan Previsiones de crecimiento que son inferiores a las de la economía mundial, siendo muy preocupante la contracción de la economía argentina. Ante unas condiciones

76 BdE (2023).  
77 OCDE (2023b).  
78 FMI (2024).

79 OCDE (2023).  
80 El FMI, en su informe Perspectivas de la economía mundial de enero de 2024, tiene una estimación de crecimiento de la economía mundial del 3,1% en 2023 y una proyección de 3,1% en 2024, y del 3,2% en 2025 (FMI, 2024).



financieras globales más restrictivas, y aunque el foco siga estando puesto en superar las debilidades de productividad en la región, las ayudas fiscales constituyen un elemento clave para la población más necesitada, y **solo mediante reformas estructurales profundas se podrá garantizar un crecimiento sostenido en el largo plazo.**

Entre los retos de largo plazo están aquellos ligados a los frenos estructurales y que han condicionado la marcha de las economías de la región latinoamericana. Entre otros aspectos también cabe mencionar la **necesidad de dar un mayor impulso a la transformación de los sistemas económicos y productivos que se traduzca en un mayor crecimiento de la productividad y la creación de empleo, la inversión en capital humano y en digitalización, lo que junto a la transición ecológica requiere de una**

**mayor sofisticación tecnológica.** Otro gran reto sigue siendo la reducción de la heterogeneidad social, la potenciación de la educación formal como motor de movilidad social y crecimiento, y la reducción de las brechas de género<sup>81</sup>.

Sin lugar a la duda, **la pandemia del COVID-19 ha impactado fuertemente sobre la región en diversas dimensiones.**

Por un lado, generó un deterioro de la situación fiscal y la aparición de tasas de crecimiento negativo con efectos sociales de amplio alcance. Ello ha provocado un **aumento considerable en los niveles de pobreza y la ampliación de la desigualdad en la distribución de los ingresos, con un empeoramiento de las condiciones de vida y expectativas económicas en los segmentos pobres y medios de la población.** Por otro lado, ha causado enormes daños en el tejido productivo

Solo mediante reformas estructurales profundas se podrá garantizar un crecimiento sostenido en el largo plazo.

de todos los países de la región<sup>82</sup>. La paralización económica de 2020 supuso no solo la pérdida de empleos sino también la elevación del índice de cierre de empresas, con sectores gravemente afectados y cuya recuperación tardará años en vislumbrarse; según se ha estimado, la pandemia ha supuesto el cierre de más de 2,7 millones de empresas formales en la región, con una pérdida de 8,5 millones de puestos de trabajo<sup>83</sup>.

El exiguo crecimiento de la productividad y de la inversión son algunos aspectos que gozan de amplio consenso en el diagnóstico de la economía de la región, entendiéndose como algunas de las mayores limitaciones estructurales del desarrollo en América Latina en las últimas tres décadas. En este sentido, la inversión pública es baja en términos absolutos y relativos. La cuestión es que la inversión que acaba traducándose en capital público, es insuficiente para proveer de servicios económicos y sociales al tiempo que dinamizar el crecimiento y sentar las bases para un desarrollo

sostenible e inclusivo en la región<sup>84</sup>. Además, la formación bruta de capital fijo se ha ubicado en promedio significativamente por debajo de los niveles registrados en las economías emergentes y en desarrollo de Asia<sup>85</sup>.

En Iberoamérica, una realidad contemporánea que se define a partir de su geografía, historia y cultura, **la existencia de mercados naturales que facilitan las relaciones de comercio y de inversión constituye una característica esperanzadora también para la senda de la deseada recuperación**<sup>86</sup>.

Desde el punto de vista institucional, con el inicio de las Cumbres Iberoamericanas en 1991, el sistema de cooperación en Iberoamérica se sustenta en la horizontalidad y la no condicionalidad, la heterogeneidad y la diversidad de Estados. Las relaciones se articulan a través de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), y se apoyan en Programas, Iniciativas y Proyectos Adscritos. Caracterizado por los

82 CEPAL (2022b).

83 CEIB (2021).

84 Entre 1951 y 1979 la formación bruta de capital fijo (inversión) en términos reales creció en promedio un 5,9% anual, mientras que entre 1990 y 2021 la tasa de crecimiento promedio de la inversión fue del 2,9% anual (CEPAL, 2022c).

85 CEPAL (2023).

86 En ocasiones, los vaivenes negativos del ciclo económico en la región han supuesto un acicate a la internacionalización empresarial. A este respecto, cabe recordar que la cadena de restaurantes peruana Astrid y Gastón abrió su primer local europeo en Madrid en 2007, el Banco Itaú abrió su sede europea en Lisboa en 1994 (Casanova, 2015).

vínculos intergubernamentales, hay dos dimensiones que ocupan un lugar central en la agenda: la cuestión social y el desarrollo de los países. Estos antecedentes también revelan la existencia de un entramado que puede operar como elemento articulador y facilitador, como mecanismo impulsor en el proceso de densificación de los flujos de inversión entre los dos continentes.

Además, **la región comprende un tejido de empresas identificadas como “multiberoamericanas” que permite subrayar la evolución experimentada desde una relación asimétrica de la IED hacia una relación más equilibrada y bidireccional**<sup>87</sup>. Como se ha mencionado en secciones anteriores, el flujo unidireccional de inversiones españolas en América Latina que fuera característico y predominante en los años noventa, cambió por una dinámica en la cual el desembarco de firmas latinoamericanas, particularmente en España y en menor medida en Portugal, implican un vínculo más equilibrado de la IED y una mayor proyección de futuro.

En la actualidad, las empresas de América Latina invierten en una variedad de sectores tales como los de alimentación, restauración, materiales de construcción, medios de comunicación, energía, prendas de vestir, internet, comunicaciones y tecnología,

entre otros. No obstante, es notable la concentración de las inversiones que realizan las economías latinoamericanas en España en el sector de “Fabricación de otros productos minerales no metálicos” que aglutina el 38,6% y, en particular en cemento<sup>88</sup>.

Es necesario puntualizar que el mayor equilibrio alcanzado en los flujos de inversión es solo relativo dado que España es el segundo inversor directo en América Latina, con una posición acumulada de 140.718 millones de euros en 2021, lo que representa más del 28% de la IED española en el exterior<sup>89</sup>. Por su parte, Latinoamérica es el cuarto inversor extranjero en España, después de Estados Unidos, Reino Unido y Francia<sup>90</sup>. De hecho, la inversión de la región latinoamericana acumulada en España ha alcanzado 46.265 millones de euros<sup>91</sup> en 2021, supuso cerca del 9% del total de inversión extranjera recibida en España.

Más importante aún, por su diversificación sectorial a través de toda la economía, es el hecho de que las firmas de América Latina constituyen una parte fundamental del tejido empresarial español. Además, el perfil en España es diverso, destacando los grandes grupos del sector de materias primas (estatales y grupos con intereses diversificados) con notable presencia en

87 ICEX-SEGIB (2021).

88 SEC (2023).

89 SEC (2023).

90 CEPAL (2021).

91 Esta cantidad se eleva a 63.332 millones si se añaden las inversiones en holdings.



las décadas pasadas, a las que se han sumado nuevas firmas de otros sectores, fondos de capital privado (mexicano fundamentalmente) y algunas *star-ups* latinas<sup>92</sup>. Por todo ello, tal como se señala por parte de Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI), es fundamental seguir estudiando en profundidad los flujos de IED y desarrollando las potencialidades a través del diseño de instrumentos inteligentes, base sobre la cual podrá fortalecerse su dinámica de entrada en otros mercados y mejorar el posicionamiento de sus empresas<sup>93</sup>.

**La “potencialidad” ibérica para América Latina ha sido así destacada por parte de CEAPI<sup>94</sup>, identificándose algunos activos centrales sobre los cuales España, Portugal y, marginalmente Andorra, pueden sustentar la relevancia del potencial de América Latina para el resto de Europa. Por un lado, la riqueza natural y la biodiversidad de AL, junto a la creciente demanda de energía y materias primas (litio, cobre, minerales y tierras raras) hace plausible pensar en un incremento sustancial de los intercambios entre las regiones de ambos lados del Atlántico. Por el otro, la oportunidad que brinda un atractivo mercado interior en expansión, con un elevado mercado inversor y una ubicación estratégica para participar en**

**nuevas cadenas de valor -nearshoring** – tanto de Estados Unidos como de Europa. Además, el nivel de capital humano capacitado para cubrir la demanda de profesionales vinculada al *nearshoring* (32 millones de estudiantes universitarios y 4,5 millones de graduados anuales). A ello se suma la dinámica empresarial<sup>95</sup> y el fuerte compromiso responsable de las empresas iberoamericanas, aspecto fundamental en la Agenda 2030 de desarrollo sostenible.

También se ha destacado que España ofrece ventajas para operar en distintos países debido a su red de convenios de doble imposición y de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)<sup>96</sup>, así como por la existencia de estructuras fiscales favorables para la operativa de empresas internacionales, lo cual le confiere el rol de articulador desde una doble perspectiva: por un lado, atendiendo a la consolidación de Iberoamérica como un bloque que se reconozca a sí mismo como tal y, por el otro, a través del impulso para alcanzar el reconocimiento de otras regiones como actor global.

Además, el efecto “plataforma” de la economía española, aunque también aplica a Portugal, que puede verse favorecido por la financiación que aporta el despliegue de los fondos europeos *Next Generation*

en los próximos años en sectores clave de desarrollo verde y digital. Los grandes proyectos tractores en líneas estratégicas o PERTE tales como el del vehículo eléctrico, hidrógeno verde o microchips, son ejemplos ilustrativos de las oportunidades y el potencial para fortalecer los lazos entre empresas de Iberoamérica.

La estrategia exterior de la Comisión Europea y el nuevo reposicionamiento geoestratégico de la UE, plasmado en la agenda de inversiones del portal global (o Gateway) son aspectos que contribuyen a reforzar el potencial de la región como entorno estratégico de futuro.



92 Blanco Estévez (2020).

93 CEAPI (2022).

94 CEAPI (2022).

95 Por ejemplo, la presencia de 40 unicornios valorados individualmente en más de 1.000 millones con flujos de capital de riesgo cercanos a los 15.700 millones de dólares en América Latina en 2021, según cifras de LAVCA (2022).

96 IEE (2023).

# 4 LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS EN ESPAÑA

## 4.1. Principales características

El análisis descriptivo a nivel de empresa que a continuación se presenta, se ha realizado a partir de la **información contenida en la base de datos ORBIS del Bureau VanDijk**<sup>97</sup>. Esta fuente incorpora información sobre más de 400 millones de compañías y entidades de todo el mundo y, con el paso de los años, se ha ido convirtiendo en un recurso muy potente que contiene datos de compañías privadas, y que también cubre empresas que cotizan en bolsa. Algunos de los puntos fuertes de esta base de datos son, por un lado, el hecho de que proporciona una lista de empresas de las que se dispone de información comparable a lo largo del tiempo y, por otro, que alberga en sus registros amplias estructuras corporativas, y proporciona una visión integral de las compañías.

A la hora de realizar una descriptiva de las empresas establecidas en España que tienen participación de capital de alguno de los países de América Latina, se ha seleccionado la información relevante para el estudio de la distribución por países de origen, la distribución de empresas por

sectores y también por tamaño. También se han considerado algunos indicadores estructurales tales como el volumen de ventas y el número de empleados, así como información cualitativa proporcionada por la base de datos sobre diversificación de producto. Sin embargo, hay una ausencia mayoritaria de información sobre actividades y recursos dotados por las empresas para, por ejemplo, llevar a cabo desarrollos tecnológicos, tales como la I+D, y tan solo una parte minoritaria de la muestra contiene datos de patentes. Esta razón ha impedido realizar algunos análisis más precisos sobre la generación de conocimiento y el desarrollo de capacidades tecnológicas y de innovación en productos y procesos, así como aquella de carácter organizativo.

---

El primer criterio es la localización de las empresas que están participadas por accionistas extranjeros en España.

---

Partiendo de la selección de indicadores que resultaron válidos para el análisis atendiendo a la información disponible, se procedió a generar una lista de empresas con participación de capital iberoamericano en España. **El primer criterio es la localización de las empresas que están**



**participadas por accionistas extranjeros en España, cuando el propietario último o aquel con participación de al menos 51% está situado en América Latina** (por regiones geográficas, quedaron incluidas las regiones de América Central, América del Sur, y México).

Al aplicar este criterio en el manejo de la base de datos ORBIS, la búsqueda arrojaba un total de más de 3.300 empresas (a 30 de julio de 2023), número que acabaría reduciéndose a 1.569 empresas al restringir la búsqueda exclusivamente a los países de Iberoamérica. Después de realizar el ejercicio de depuración del estado de la información disponible en ORBIS, se contó con una muestra integrada por 511 empresas que cuentan con ventas informadas correspondientes a 2020 -cuadro A2 del Anexo.

Esta muestra constituye el grupo objetivo del análisis que se realiza en esta sección. Además, ha servido para identificar qué otras empresas, junto a las que forman parte de CEAPI, podían integrarse en un listado más amplio para ser utilizado en el envío de un cuestionario que nos permitirá recabar la opinión de las empresas acerca de los factores de atracción de la IED latinoamericana en España<sup>98</sup>.

La distribución de empresas contenidas en la base de datos ORBIS según países de origen y también según tamaño empresarial y sector de actividad, puede observarse en los gráficos que se presentan a continuación<sup>99</sup>. Este conjunto de datos muestra la distribución de los países sobre el total de la muestra, es decir, el número y el porcentaje de empresas latinoamericanas con presencia en España. Una vez descontadas aquellas empresas

<sup>97</sup> El acceso a la base de datos se realizó gracias a la disponibilidad de fondos y recursos para la investigación disponibles en la biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid.

<sup>98</sup> En el momento actual (10 de febrero de 2024) la información recabada de los cuestionarios ha servido para conformar un estudio piloto que se presenta en el siguiente epígrafe. En etapas posteriores de esta línea de estudio, se procederá con un nuevo envío para aumentar el número de respuestas válidas obtenidas hasta la fecha.

<sup>99</sup> Información detallada en los cuadros A3 y A4 del Anexo.

de servicios financieros y seguros que tienen sede en España, **la resultante es una muestra formada por 492 empresas.**

México tiene una presencia significativa como país de origen, con un total de 245 empresas, lo que representa aproximadamente el 44% de las empresas españolas con participación de capital latinoamericano. En segundo y tercer lugar se sitúan Chile y Brasil, respectivamente, a los que se suma Panamá en cuarto lugar. Por lo tanto, **a un mayor nivel de desagregación de la información se confirma la elevada concentración del origen de la IED latinoamericana en España** que se había comentado en secciones anteriores de este informe dado que **estos cuatro países suponen casi el 80% del total de la muestra de empresas de ORBIS.** También están representados, aunque en una proporción que no supera en ningún caso el 5% de la muestra, las economías de Argentina, Uruguay, Colombia y Venezuela -véase Gráfico 10.

Atendiendo a la distribución de las empresas por sectores, también se observa un elevado nivel de concentración en torno a un conjunto de actividades, siendo **reseñable el claro predominio de aquellas actividades vinculadas a los servicios.** Las manufactureras, por su parte, representan el 10% y es igualmente destacable el peso que alcanzan las actividades de distribución que es del 11,3% -en el Gráfico 11.

Tomando en consideración aquellos países con una participación superior al 2% en la muestra, la Figura 3 presenta un mapa de calor que permite observar la distribución por sectores económicos de las empresas de América Latina con inversiones en España. Cada celda del mapa representa el porcentaje de contribución de un sector específico en un país determinado, lo que no se corresponde necesariamente ni con el tamaño absoluto del sector ni con su contribución al PIB español.

Se observa que **los pesos relativos de los sectores varían considerablemente entre países, lo que refleja la diferente presencia relativa que estos tienen en España según el país de origen de la inversión.** Las celdas más oscuras permiten apreciar la mayor especialización de ciertos países en algunos sectores específicos. El caso más sobresaliente es sin duda el de Costa Rica en Manufacturas (50%) y también cabe destacar el caso de Perú en el sector de Información y Comunicaciones (40%). Con un alto porcentaje en la contribución en manufacturas destacan igualmente Brasil (33%), Argentina (20%), y Perú (20%).

Por su parte, México es un país que presenta una mayor diversificación respecto a su especialización sectorial en España, destacando tanto en el sector de *utilities* (15%) como en el de manufacturas (15%). También cabe mencionar, en el sector de Distribución y comercio, el caso de Chile

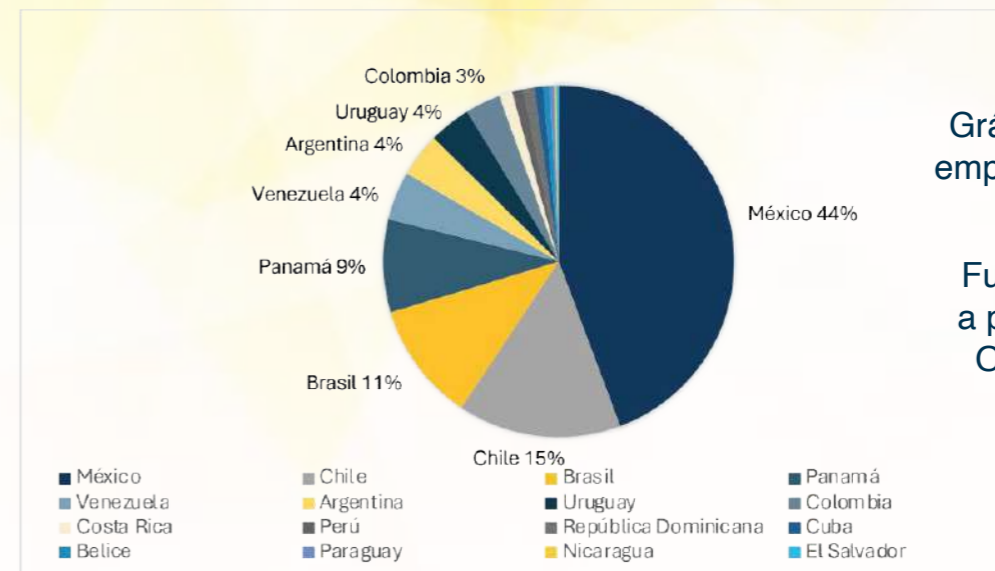


Gráfico 10. Distribución de empresas en Orbis, por país de origen  
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos ORBIS, Bureau VanDick.



Gráfico 11. Distribución de empresas en Orbis por actividad  
Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos ORBIS, Bureau VanDick.

País	Agricultura, Pesca	Minedo	Manufacturas	Distribución y Comercio	Transporte, Almacenaje	Salud	Construcción	Inmobiliario
Argentina	0%	0%	20%	33%	0%	0%	10%	0%
Brasil	0%	0%	33%	34%	0%	0%	0%	3%
Chile	3%	0%	11%	44%	0%	0%	11%	12%
Colombia	13%	0%	13%	10%	0%	0%	0%	0%
Costa Rica	0%	0%	50%	33%	0%	0%	0%	0%
México	0%	1%	15%	5%	11%	0%	0%	0%
Panamá	7%	0%	13%	12%	0%	0%	21%	34%
Perú	0%	0%	20%	0%	0%	0%	0%	0%
Uruguay	0%	0%	0%	11%	5%	0%	0%	21%

País	Servicios Hostelería	Servicios administrativos y legales	Salud y servicios sociales	Información y comunicaciones	Industria y energía	Educación	Emprendimiento, Asesoría	Otros servicios
Argentina	0%	10%	0%	33%	0%	0%	0%	0%
Brasil	3%	0%	0%	11%	13%	0%	0%	0%
Chile	1%	0%	0%	4%	0%	0%	1%	0%
Colombia	0%	13%	0%	0%	10%	0%	0%	0%
Costa Rica	0%	0%	0%	0%	0%	17%	0%	0%
México	11%	0%	0%	0%	10%	0%	0%	0%
Panamá	0%	10%	0%	0%	0%	0%	5%	0%
Perú	0%	10%	0%	40%	0%	0%	0%	0%
Uruguay	0%	10%	0%	0%	11%	0%	0%	0%

Figura 3. Mapa de calor por países y por sectores de actividad

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos ORBIS, Bureau VanDick.



(34%) y el de Argentina (30%), lo que indicaría cierto patrón regional, compartido también con Uruguay, por altas similitudes en la distribución sectorial.

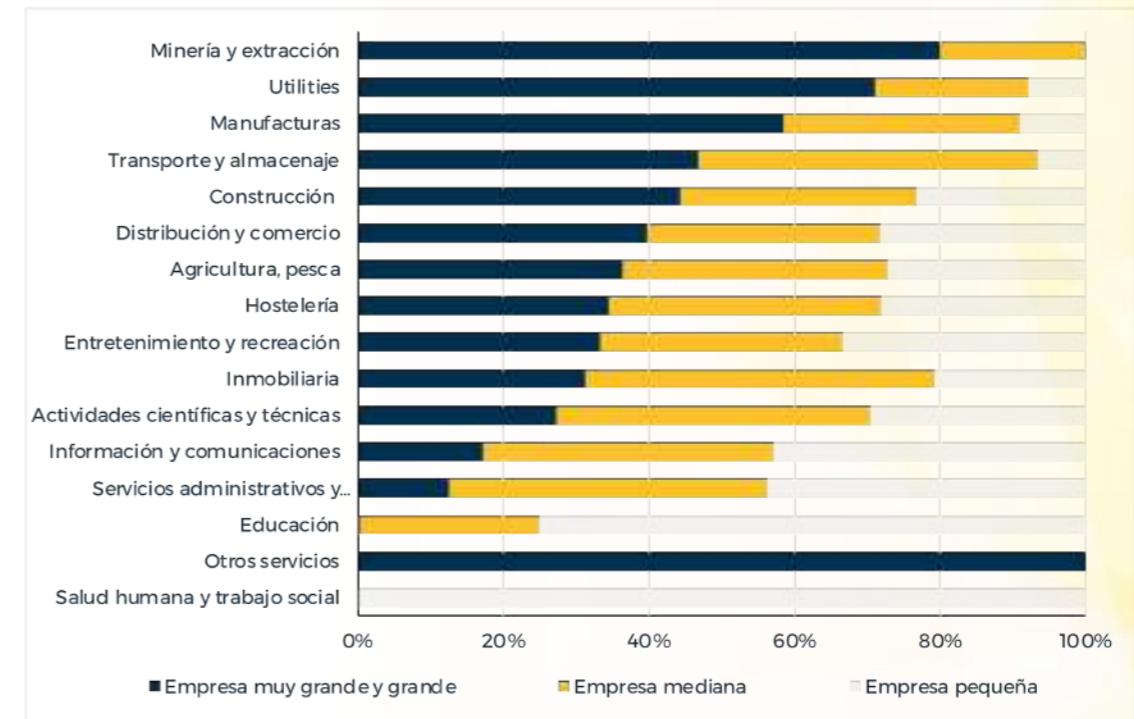
El tamaño empresarial es otra característica estructural importante a la hora de describir las empresas en España con capital latinoamericano. A continuación, se muestra la distribución de empresas en diferentes sectores clasificadas en función de su tamaño: muy grande, grande, mediana y pequeña. En primer lugar, hay que tener en cuenta que **en la muestra hay preponderancia de empresas grandes y medianas; estas últimas sobresalen en el sector servicios mientras que las grandes son dominantes en las industrias manufactureras**, siendo las empresas de actividades de comercio las que aglutinan un mayor número de empresas pequeñas<sup>100</sup>. Además, el sector servicios no es solo en el que más representadas están las empresas de la muestra, sino que es también el que presenta una mayor heterogeneidad en cuanto al tamaño empresarial.

En un mayor grado de desagregación sectorial, y haciendo uso de la clasificación en tres tamaños empresariales<sup>101</sup>, son los sectores de manufacturas, energía, servicios de suministros *-utilities-* y otros

servicios, los que muestran una proporción más elevada de grandes y muy grandes empresas. Por su parte, es notable la mayor presencia de las empresas pequeñas en el ámbito de las actividades relacionadas con la salud humana y trabajos sociales, así como con educación, servicios administrativos e información y comunicaciones -Gráfico 12.

**Los tres sectores con mayor número de empresas y con una mayor diversidad en términos de tamaño empresarial son el de Distribución y comercio**, en primer lugar, que cuenta con un total de 78 empresas y en el que destaca la presencia de empresas de tamaño mediano (25) y de gran tamaño (25). En segundo lugar, **el sector de Manufacturas**, con un total de 77 empresas y con una presencia destacada tanto de grandes empresas (37) como de medianas (25), siendo notable la presencia de empresas muy grandes (8). Y, en tercer lugar, **el sector Inmobiliario**, que registra 48 empresas y en el que son las de tamaño mediano (23) y grandes (10) las más representativas del sector. Sin embargo, es más limitada la representación de los sectores de Agricultura y Pesca, Educación, Salud y Trabajo Social, Minería y Extracción, y Otros Servicios, algunos de estos vinculados a actividades productivas que requieren inversiones de mayor escala tales como las basadas en recursos naturales.

Gráfico 12. Distribución de empresas en Orbis por sector y tamaño



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos ORBIS, Bureau VanDICK.

En cuanto a la antigüedad de las empresas de la muestra, en el Gráfico 13 puede observarse que es más frecuente que la edad esté comprendida entre 21 y 50 años (33%); esto es, con fecha fundacional comprendida entre 1970 y 1999. La segunda posición la ocupan aquellas empresas cuya antigüedad es de entre 11 y 20 años (29%). No obstante, es relevante mencionar que la presencia de empresas más jóvenes entre aquellas de menor tamaño dado que un 45% de éstas tienen una antigüedad inferior a 10 años.

Teniendo en cuenta la igualdad de género, hemos podido aproximar la participación

de mujeres en los equipos directivos de las empresas integradas en la muestra de ORBIS. Atendiendo a la primera capa directiva, constituida por los puestos de Presidencia, Vicepresidencia, Dirección, Dirección Adjunta, Consejero Delegado y Gerente General, observamos que **la relación entre hombres y mujeres en altos puestos directivos en empresas latinoamericanas con inversiones en España es de 10 a 1**. Al segmentar la muestra por tamaños, son las empresas en los extremos de la distribución, esto es, las empresas muy grandes y las pequeñas, las que tienen una presencia masculina más notable, que se sitúa por encima del promedio. Por su parte, **en las presidencias y cargos gerenciales en las distintas áreas de las empresas<sup>102</sup>, la distancia se reduce y la relación entre hombres y**

100 Hay que tomar con cautela esta afirmación teniendo en cuenta que las empresas pequeñas pueden estar subrepresentadas en ORBIS.

101 La clasificación de tamaño es la siguiente: Empresa muy grande, con más de 1000 empleados o una cifra de ingresos operativos superior a 100 millones de euros; empresa grande, aquella con más de 150 trabajadores y más de 10 millones de euros en ventas; empresa mediana, con más de 15 empleados y unas ventas superiores a 1 millón de euros; y empresa pequeña o aquella por debajo de ese umbral.

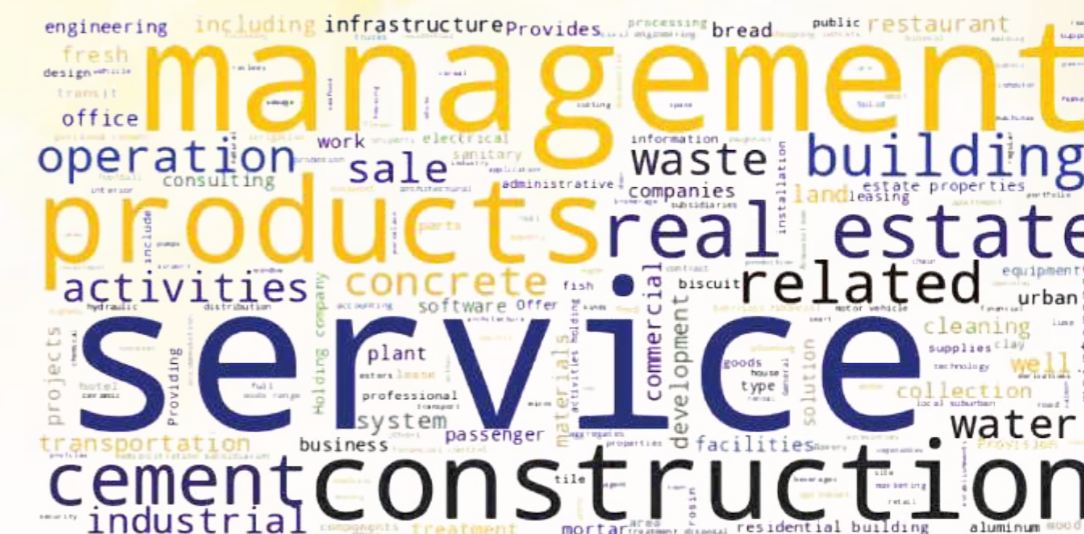
102 Presidente/gerente de Compras & Adquisiciones; Presidente/gerente de Control de Calidad; Presidente/gerente financiero; Presidente/gerente de Marketing & Publicidad; Presidente/gerente de Operaciones, Producción y Confección; Presidente/gerente de Recursos Humanos; Presidente/gerente de IT & IS; Presidente/gerente de Ventas; Director Investigación & Desarrollo / Ingeniería.

**mujeres en cargos de gerencia de 3 a 1** en promedio, y al segmentar por tamaño, son las empresas muy grandes las que superan esa ratio -Cuadro 5.

representados en la muestra, a partir de la descripción cualitativa sobre las actividades que han proporcionado los responsables de las empresas y que está contenida en ORBIS. La nube de palabras a partir de la muestra revela que **hay un predominio de productos relacionados con la**

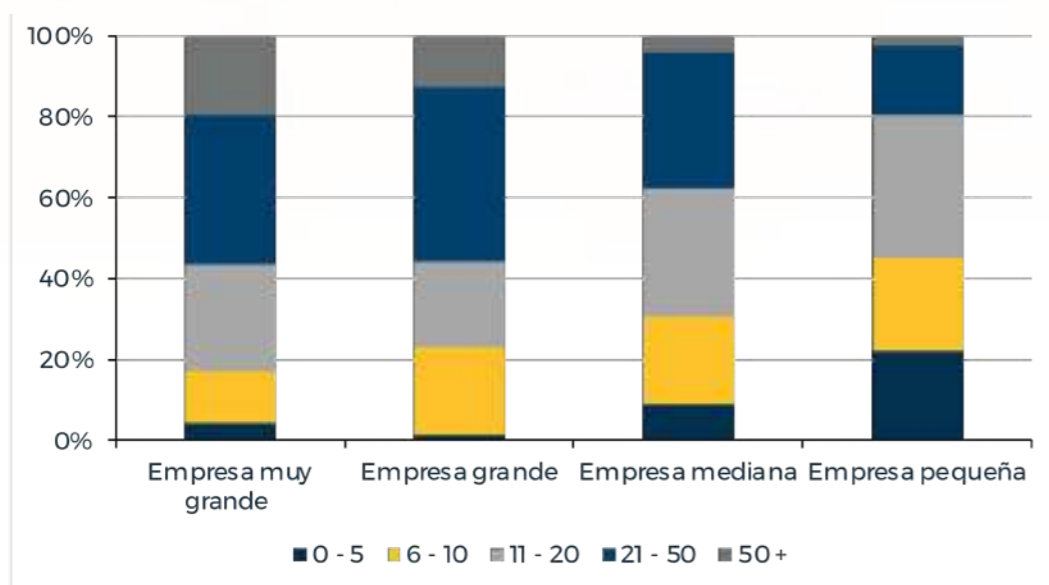
Por último, se ha podido observar cuáles son los principales productos y servicios

Figura 4. Principales productos y servicios de las empresas en Orbis



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos ORBIS, Bureau VanDICK.

Gráfico 13. Antigüedad de las empresas según tamaño empresarial



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos ORBIS, Bureau VanDICK.

Cuadro 5. Distribución de cargos gerenciales y directivos por género en las empresas en Orbis

Tamaño de Empresa	Cargos gerenciales			Cargo directivo		
	Masculino	Femenino	Ratio M/F	Masculino	Femenino	Ratio M/F
Muy grande	75	20	3,8	115	8	14,0
Grande	318	99	3,2	300	48	6,0
Mediana	201	62	3,2	247	27	9,0
Pequeña	10	4	2,5	40	4	10,0
<b>Total</b>	<b>604</b>	<b>185</b>	<b>3,3</b>	<b>702</b>	<b>87</b>	<b>10,3</b>

Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos ORBIS, Bureau VanDICK.

**construcción e inmobiliaria, e industrias conexas tales como la del cemento así como de servicios** -Figura 4. A este protagonismo sectorial le siguen en orden de magnitud las actividades de gestión del agua, de tratamiento de residuos, así como otros de carácter urbano tales como el transporte. Respecto a la descripción de las funciones que desempeñan las empresas que integran la muestra extraída de ORBIS, son las relacionadas con ingeniería, gestión y ventas las que resultan ser más frecuentes.

#### 4.2. La opinión de las empresas: Factores de atracción de capitales de América Latina en España

Con el fin de identificar cuáles son las principales motivaciones de la entrada de capitales latinoamericanos en España, y cuáles son aquellos factores que puedan

generar mayor capacidad de atracción de IED procedente de América Latina hacia la economía española, se ha elaborado un cuestionario específico respaldado por CEAPI.

Dicho cuestionario fue enviado a un listado de empresas integrado en primer lugar por aquellas que están asociadas a CEAPI y que, en segundo lugar, se complementó con un listado en el que se integraron las más representativas de su sector de actividad según la base de datos ORBIS; en este último caso, se ha utilizado el volumen de facturación en 2021 como criterio de selección y un criterio de segmentación por sector de actividad.

Aunque el número de empresas encuestadas fue superior a 150, la proporción de empresas que cumpliendo el criterio de

selección de interés para este análisis han respondido el cuestionario en su totalidad y pueden considerarse como respuestas válidas fue muy baja. Por lo tanto, se presenta a continuación un comentario que ha de ser considerado tan solo como un ejercicio de carácter descriptivo, como una fase piloto de análisis sobre el que se profundizará en futuros estudios en los que se podrá complementar con mayor grado de precisión y detalle cuando se incremente sustancialmente el número de cuestionarios válidamente respondidos.

Se comienza comentando algunos rasgos característicos del **colectivo de empresas de propiedad latinoamericana con inversiones en España**, así como de las **empresas españolas participadas con capital latinoamericano** a partir de la información que se ha podido recabar de **las opiniones de los empresarios** que respondieron a todas las preguntas contenidas en el cuestionario de CEAPI. En el análisis ha de tenerse en cuenta que los resultados no son representativos del universo de empresas dada la baja proporción del grupo objetivo en la muestra. En particular, solo un 14% de las empresas encuestadas son de propiedad latinoamericana con inversiones en España y tiene sede en algún país de América Latina, y la proporción aumenta al 24% si se incluyen las empresas españolas que están participadas por inversiones latinoamericanas.

Con estas precauciones en mente, esta primera descripción tiene el objetivo de comenzar a identificar qué factores son los que invitan a las empresas latinoamericanas a invertir en la economía española y enunciar algunos de los elementos que hacen de España un país atractivo para la inversión latinoamericana, una primera fase para articular esta línea de estudio futuro y poder reflexionar sobre los aspectos en los que cabría mejorar para fortalecer Iberoamérica como un polo de inversiones y de negocios internacionales.

Una de las características de las inversiones en España es que, por lo general, **el capital latinoamericano supera el 50% en las empresas participadas**. En esos casos, la inversión se destina fundamentalmente a la creación de una subsidiaria/sucursal, a la generación de nuevas actividades productivas y/o de negocio; esto es, **predomina la forma de entrada de la IED de carácter greenfield**. En cuanto al tipo de inversión en España, todos los casos analizados corresponden a **empresas no tenedoras de valores (No-ETVE)** y en un 30% de las empresas, la inversión transfronteriza ha adoptado principalmente la forma de fusiones y adquisiciones.

**El 58% de las empresas encuestadas se fundaron antes de 1990**, mientras que el 42% de ellas se establecieron después de ese año. Esto indica que una mayoría de las empresas tiene una historia más larga en la

región de América Latina. Además, proceden fundamentalmente de un número reducido de países, siendo Argentina, Colombia y México los tres más representados en la muestra de empresas analizada.

**El 92% de las empresas objeto del estudio cuentan con una plantilla de más de 500 empleados**, lo que indica un predominio de empresas de gran tamaño que resolvieron la encuesta. En cuanto al volumen de ventas a nivel global en 2022, el 25% de las empresas reportaron ingresos de más de 1000 millones de dólares, mientras que el 33% registró ventas en el rango de 501 a 1000 millones de dólares. Además, el 8% de las empresas informaron ingresos de 301 a 500 millones de dólares. Esto es indicativo de que la una mayoría de empresas que han respondido al cuestionario cuenta con niveles de ingresos considerablemente altos a nivel global en el año 2022.

Respecto a los mercados en los que operan las empresas, **más del 70% opera en Estados Unidos y, en el contexto de la UE, más del 40% de las empresas operan en los países geográficamente vecinos de España**, esto es, Francia y Portugal. A estos le siguen, con más de un 20% de empresas algunos países del Este de la UE tales como República Checa, Polonia, Hungría, Rumanía y Estonia, así como Italia, Alemania y Noruega.

En cuanto a los mercados de América Latina, el 100% de las empresas consultadas opera en Argentina y Brasil, siendo estos dos los mercados más relevantes para el colectivo de empresas objeto de estudio. En segundo lugar, por orden de importancia, destaca que el 83% se sitúan en México y Colombia. En tercer y cuarto lugar figuran la presencia tanto en Chile como Perú, donde están el 75% y 58%, respectivamente. Si bien hay



una presencia menor en otros países, las cifras sugieren que también Panamá (42%) y República Dominicana (33%) tienen un peso importante.

**Las empresas encuestadas están situadas en una amplia gama de actividades económicas, y destacan por su presencia aquéllas cuya actividad principal está asociada al medio ambiente y el desarrollo sostenible.**

Asimismo, la coincidencia de los sectores de la actividad principal de la empresa según ventas y mercado principal sugiere que las empresas capitalizan su experiencia y conocimiento en un sector específico para dirigirse a un mercado que está directamente relacionado. Esta aproximación puede resultar ser altamente beneficiosa, ya que permite a la empresa aprovechar al máximo su especialización y competencias en un área particular de la industria. Además, al centrarse en un mercado que se alinea estrechamente con su sector principal, la empresa puede optimizar su eficiencia operativa y su capacidad para comprender las necesidades y tendencias específicas de ese mercado.

Por otra parte, el 92% de las empresas tienen Departamentos de Sostenibilidad, lo que viene a mostrar la preocupación y el **fuerte compromiso con las prácticas empresariales sostenibles y la responsabilidad social y ambiental de las empresas objeto de estudio.** No

sucede lo mismo con los departamentos de I+D e innovación dado que la mayoría de las empresas no tiene este tipo de unidades al menos en España. En particular, solo el 43% de las empresas cuentan con un departamento de Innovación/I+D en España. De hecho, al considerar tanto la I+D interna -realizada intramuros en la empresa -como la externa- fruto de colaboraciones o contrataciones con otras organizaciones, las respuestas válidas indican que, a nivel global, el gasto en I+D como porcentaje de las ventas de la empresa es del 3.6%, mientras que en España ese porcentaje desciende hasta el 2%. Estos datos sugieren que, en promedio, **las empresas encuestadas no identifican a España como un polo de excelencia** y tienden a gastar una proporción menor de sus ventas en I+D en este país en comparación con su gasto en I+D a nivel global.

Atendiendo a la diversidad de género, se observa la distribución de hombres y mujeres tanto en el equipo directivo como en la plantilla de la empresa. En promedio, **el 65% de los equipos directivos están formados por hombres**, lo que refleja la existencia de una disparidad de género en los roles de liderazgo dentro de la organización. No obstante, en el caso de la plantilla general, la distribución de género es más igualitaria, con una **ligera mayoría de hombres que en promedio representan el 51% de las plantillas**, evidenciando que hay una mayor diversidad de género

en niveles más bajos de la organización en comparación con el equipo directivo. Estas cifras pueden ser un punto de partida para evaluar y mejorar las prácticas de diversidad e inclusión en la empresa, con el fin de lograr una mayor representación de mujeres en los roles directivos que permita promover una mayor igualdad de oportunidades en todos los niveles de la organización empresarial.

**Entre las motivaciones de las empresas latinoamericanas para invertir en España, la razón prioritaria de su decisión de inversión en este país es encarar “una nueva fase -inversora- de internacionalización de la empresa”,** esto es, continuar con el proceso evolutivo de las empresas latinoamericanas en su proceso de internacionalización. Esta razón no es solo la que ha obtenido la puntuación más

alta en orden de importancia, sino que es la que más frecuentemente ha sido señalada por las empresas; para un 86% de las empresas es una razón muy importante -Gráfico 14.

**Le sigue en relevancia la facilidad de hacer negocios en Iberoamérica y las oportunidades de apertura de nuevos mercados,** entre los aspectos que contribuyen a la hora de tomar la decisión y llevar a cabo la inversión en España, razones a las que aluden más del 70% de las empresas. Entre otras razones importantes, también destaca la oportunidad de establecer o ampliar alianzas con otras compañías españolas y europeas.

En el otro extremo, de acuerdo con la opinión de los empresarios encuestados,

Gráfico 14. Principales razones para invertir en España



Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta CEAPI 2023.

el acceso y la ubicación de activos estratégicos, tales como la tecnología y la innovación, no se identifica como un elemento de especial atractivo de la economía española para las inversiones latinoamericanas. La existencia de condiciones desfavorables en el país de origen tampoco es un aspecto que tenga un peso relevante entre las motivaciones de invertir en España, aspecto que para el 43% de las empresas es poco importante.

El mercado es, de hecho, uno de los factores de atracción de España más sobresalientes atendiendo la mayor homogeneidad de las respuestas. Analizando este aspecto con mayor grado de detalle, en el Gráfico 15 se observa la relevancia de las relaciones con empresas españolas “aguas arriba” y “aguas abajo” en la cadena de valor, dado que el hecho de contar con empresas españolas como clientes y proveedores

ha sido una respuesta reseñada como razón muy importante para cerca del 60% de las empresas estudiadas.

La razón de que estos aspectos se hayan señalado como un factor crítico (o muy importante) está relacionado con la solidez de la base de clientes y la cadena de suministro, lo que a su vez puede influir en la toma de decisiones de inversión. Sobre la importancia de las empresas españolas como clientes, resulta plausible pensar que cuando las empresas locales tienen una alta demanda de los productos o servicios ofrecidos por la empresa inversora, puede generarse un flujo constante de ingresos que contribuye al crecimiento y la estabilidad del negocio. Del mismo modo, sobre la importancia de las empresas españolas como proveedores cabe aludir que, si las empresas españolas ofrecen insumos esenciales o servicios clave para

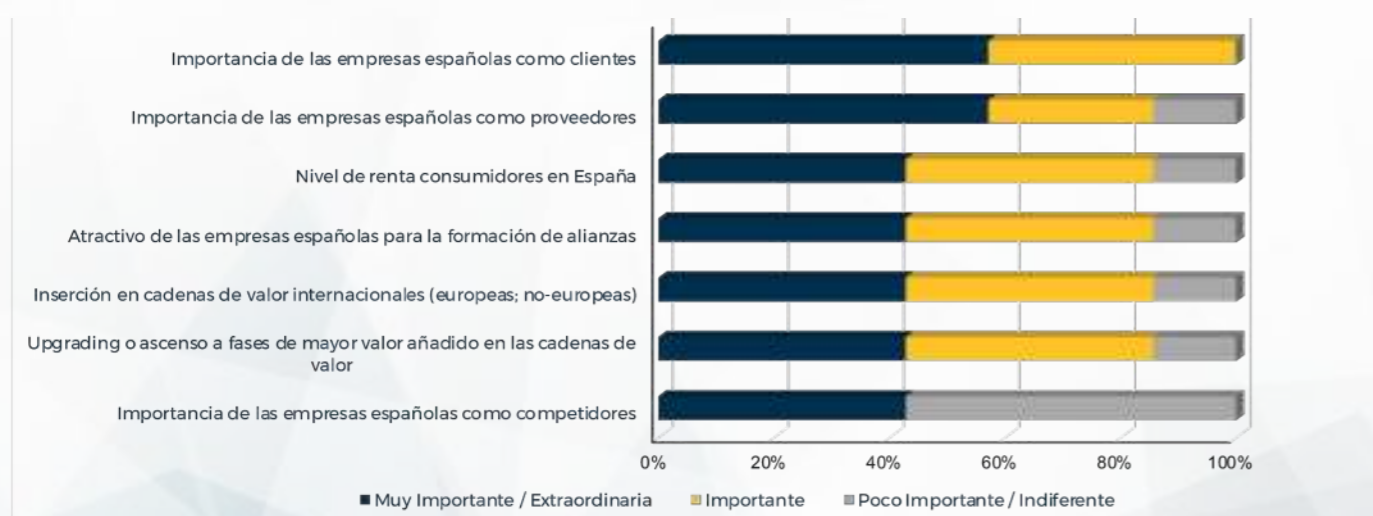
el negocio de la empresa inversora, contar con proveedores confiables y eficientes en el mercado local puede ser fundamental para garantizar la calidad y la continuidad de las operaciones en ese mercado.

Por otra parte, la presencia de empresas españolas competidoras es la razón que tiene menor importancia de acuerdo con la frecuencia en las respuestas obtenidas. Otros aspectos tales como la integración en las cadenas internacionales de valor, así como el establecimiento de alianzas con empresas españolas, son considerados como un factor importante de atracción al igual que lo son las razones motivadas por la demanda tales como el acceso a consumidores de mayor nivel de renta.

Al preguntar en el cuestionario a las empresas acerca de la importancia relativa que tiene España como trampolín para

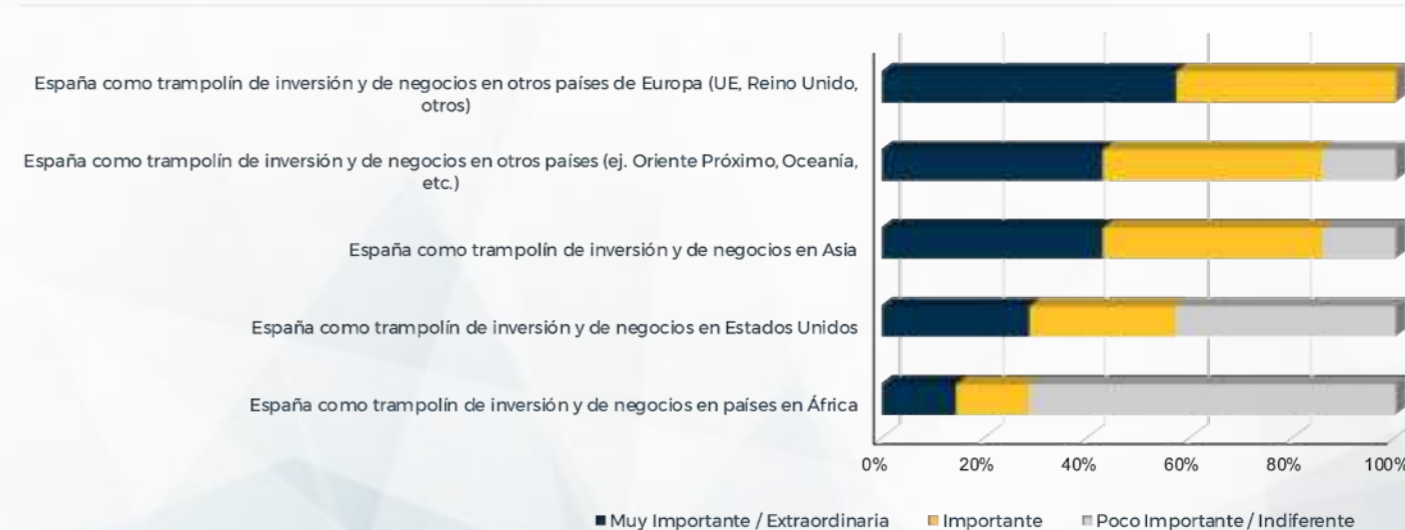
acceder a otros mercados y, en particular la proximidad geográfica es un elemento de peso a la hora de explicar este factor. Como puede observarse en el Gráfico 16, España se interpreta como trampolín muy importante para más de la mitad de las empresas encuestadas que la conciben como puente para llevar a cabo nuevas inversiones y emprender negocios en otros países de la Unión Europea, también en Reino Unido y otras economías del viejo continente. Tampoco es despreciable la frecuencia con la que las empresas han respondido acerca de la función de España como plataforma para dar el salto y realizar inversiones en Asia y otros países lejanos; un 40% de las empresas lo considera un factor importante. Sin embargo, hacer uso de España para saltar a los mercados de África y de Estados Unidos es, por su parte, un factor menos valorado entre las opiniones manifestadas por los empresarios consultados.

Gráfico 15. Razones de mercado



Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta CEAPI 2023.

Gráfico 16. España como trampolín hacia otros mercados internacionales



Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta CEAPI 2023.

El marco institucional y regulatorio es un aspecto que ha sido considerado como importante y muy importante por más del 80% de las empresas estudiadas. Atendiendo a la importancia relativa otorgada por los representantes empresariales, tienen un lugar prioritario las cuestiones relacionadas con el sistema financiero, el bancario y el crediticio, la existencia de un entorno propicio para los negocios, así como la estabilidad jurídica que garantice el cumplimiento de la ley y los contratos. Más del 80% de las empresas considera también estos aspectos como importantes o muy importantes/extraordinarios. Por su parte, es menor la ponderación relativa que se asigna a los beneficios de la política comercial de la UE o el acceso a los programas europeos, y en menor grado de consideración aún están los aspectos ligados a la fiscalidad y la propiedad intelectual. Además, se le da una muy baja valoración a la política comercial europea y a la participación en programas europeos

de apoyo al sector privado -Gráfico 17.

Por último, aunque no puede afirmarse que el acceso a activos de conocimiento sea un elemento de elevado atractivo en el caso de España como economía receptora de inversiones latinoamericanas, se observa que entre las posibilidades ofrecidas en el cuestionario aquellas cuestiones relacionadas con la digitalización del país y de la industria son las que mejor han sido valoradas; en particular, más de un 80% de las empresas las considera importante o muy importante -Gráfico 18. Este resultado responde a uno de los retos y desafíos de futuro que en buena medida puede suponer un resorte para nuevos proyectos de inversión. De hecho, tanto el acceso a tecnologías avanzadas en la economía española (5G, inteligencia artificial, robótica, etc.) como el elevado nivel de conectividad que permite el amplio despliegue de la infraestructura digital, se confirman como aspectos muy notables.

Gráfico 17. Valoración del marco institucional



Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta CEAPI 2023.



Gráfico 18. Valoración del acceso a activos de conocimiento en España



Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta CEAPI 2023.

# 5 IDEAS FINALES



El diagnóstico que se realiza en este estudio permite extraer algunas ideas finales con el propósito de contribuir a la reflexión sobre la agenda iberoamericana de inversión internacional, al tiempo que poder alimentar las discusiones de los tomadores de decisiones en los ámbitos empresarial y gubernamental que sean conducentes a un mayor despliegue de las inversiones y los negocios internacionales.

Además del análisis de los datos agregados de la serie de IED latinoamericana en España, el estudio en el plano micro a partir de la base de datos ORBIS nos ha permitido describir cuáles son las características de una muestra de empresas con participación de capital latinoamericano en España. Según la distribución por país de origen, es muy relevante la presencia de empresas mexicanas, un aspecto indicativo de la estrecha relación económica entre ambos

países. Además, la elevada presencia de empresas de Brasil, Colombia y Chile, completa el conjunto principal de países latinoamericanos que tienen inversiones en España. Esa distribución también denota que sigue siendo elevada la concentración de inversores, teniendo en cuenta que estos cuatro países representan aproximadamente el 80% del total de empresas en la muestra objeto de estudio. Este dato viene a corroborar que **existe margen de acción para una mayor diversificación geográfica de los flujos de inversión en el contexto iberoamericano.**

La distribución por sectores confirma el predominio creciente de actividades vinculadas a los servicios, así como el hecho de que las actividades manufactureras representan alrededor del 10%, cifra similar a la correspondiente a actividades de distribución y comercio. Es notable la importancia que el sector terciario tiene en las empresas con capitales latinoamericanos que operan en España, e indicativo el hecho de que **la estrategia de internacionalización ha estado enfocada a la provisión de servicios y conocimientos especializados.** A ese papel dominante de los servicios en las empresas analizadas, le siguen los productos relacionados con la construcción, inmobiliaria y sectores afines orientados al desarrollo urbano, destacando también las actividades relacionadas con la gestión del agua, los residuos y el transporte, acorde con la **creciente relevancia que van tomando las actividades asociadas con la sostenibilidad ambiental.**

Respecto al tamaño empresarial, hay predominio tanto de empresas grandes como de medianas en varios sectores, lo que sugiere que estas empresas tienen recursos y capacidades para expandirse internacionalmente y asumir mayores riesgos la hora de invertir en el extranjero. Si bien el sector servicios es el más representado, también es el que muestra una mayor heterogeneidad en cuanto al tamaño empresarial. En los sectores de manufacturas, energía y servicios de suministros, es mayor la presencia de empresas grandes y muy grandes, mientras que en las actividades relacionadas con los servicios administrativos, la salud, y la educación, es más elevado el peso de las empresas pequeñas.

En la muestra de empresas hay una elevada concentración de aquéllas que tienen una antigüedad de entre 21 y 50 años, y que cuentan con una dilatada trayectoria de consolidación en los mercados extranjeros. Además, es alto el porcentaje de empresas pequeñas con menos de 10 años de antigüedad, un aspecto que indica la existencia de un ambiente favorable para el emprendimiento en algunos sectores dinámicos, algunos de ellos vinculados a las tecnologías del futuro y los servicios digitales.

La cuestión de la igualdad de género en la dirección empresarial nos permite observar, en la muestra de referencia, que existe una brecha de género en los altos cargos directivos de las empresas latinoamericanas en España. Sin embargo, la brecha se reduce en cargos de gerencia a nivel de áreas, siendo la relación promedio de 3 hombres

por cada mujer, lo que reflejaría un mayor avance en lo que respecta a la inclusión y la diversidad en la toma de decisiones empresariales, permitiendo subrayar la importancia de promover aún más la igualdad de oportunidades para las mujeres en roles de liderazgo. Este es un ámbito en el que **la aproximación iberoamericana al liderazgo femenino puede consolidarse a partir de la cooperación internacional y el intercambio de experiencias**, al tiempo que fortalece a partir de las políticas exitosas que en esta materia han hecho avanzar la igualdad en todos los espacios de la política, economía y sociedad en la comunidad iberoamericana.

Las opiniones de responsables de las empresas con participación de capital latinoamericano o que son empresas de propiedad latinoamericana con inversiones en España, aluden a algunos factores relevantes del atractivo que presenta la economía española para la llegada de inversiones procedentes de América Latina. A su vez, permiten esbozar algunas ideas que merecerán llevar a cabo un desarrollo posterior que finalmente revierta en el reforzamiento de los lazos de Iberoamérica en el ámbito de los negocios internacionales.

Uno de los principales factores a subrayar es la prioridad concedida a una visión dinámica del proceso de internacionalización por parte de las empresas latinoamericanas; de hecho, continuar con **el proceso evolutivo de las empresas latinoamericanas en su proceso de internacionalización es el aspecto mejor valorado por la totalidad de las empresas consultadas**. Este resultado es coincidente con la evidencia empírica

previa y las explicaciones conceptuales esgrimidas acerca de la internacionalización tardía de las empresas multinacionales en contextos en desarrollo.

La localización de las actividades productivas en el extranjero implica tomar decisiones en las que interviene el establecimiento de relaciones de confianza en el largo plazo y que requieren la disponibilidad de capacidades (conocimientos, recursos humanos calificados y otros intangibles), siendo destacable la relevancia que se le asigna a los mercados. En particular, el efecto de país trampolín que se le confiere a España en el contexto de la UE obtiene una valoración elevada por parte de los inversores latinoamericanos y es un aspecto en el que cabe seguir profundizando en el futuro.

La estabilidad institucional de España, entendida como un marco propicio para los negocios internacionales en el contexto de la UE, así como la estabilidad en el ámbito financiero y crediticio, son aspectos notablemente valorados por los empresarios latinoamericanos. Igualmente, la innovación y la digitalización son dimensiones que parecen ganar relevancia entre las opiniones de los empresarios, y un factor favorable para definir acciones que favorezcan y fortalezcan los intercambios y el acceso a los activos de conocimiento. **El aprovechamiento del ecosistema innovador que se ha ido consolidando en España presenta la dualidad de contar con polos de excelencia en algunas disciplinas críticas de futuro a la vez que cuenta con capacidades propias para atender a una estructura productiva**

**tradicional en la que innovar es un elemento determinante de supervivencia**, algo que es vital en la estructura económica de los países latinoamericanos.

Si bien Iberoamérica es considerado como un espacio geopolítico propicio para profundizar en las ventanas de oportunidad que se abren a las empresas de los

dos continentes, también representa un desafío para los países latinoamericanos e igualmente para España (y Portugal) en el contexto global. En particular, España se encuentra frente a una coyuntura histórica que ha colocado al país como eje de pivote de las relaciones entre la UE y América Latina y, a pesar de que la cuestión es de naturaleza política (y diplomática), la asociación entre





Administraciones Públicas, empresas y sector privado, resulta determinante para que sus potencialidades se traduzcan en resultados y acciones concretas. **Es tiempo de maximizar los beneficios de las alianzas público-privadas como forma óptima para dar pasos en la buena dirección de la sostenibilidad, ambiental y social.**

A este respecto, también es fundamental replantear el tipo de vínculo y los socios

a los que se le otorga un lugar prioritario. China, uno de los grandes jugadores tanto en términos comerciales como de inversión, no ha ofrecido necesariamente relaciones que contribuyan de manera determinante al desarrollo y la transformación productiva en la región latinoamericana. De hecho, en casos como los de Brasil, se ha inducido de nuevo al ascenso de las exportaciones del sector primario, algo que se observa también en Argentina, lo que puede suponer un elevado coste de oportunidad para sectores y actividades que puedan facilitar

el reacomodo de los países de la región en fases de mayor valor añadido, reforzando su posición y competitividad en los mercados internacionales.

Al tiempo, **el déficit de infraestructuras en la región latinoamericana y la consolidada experiencia de la economía española y sus empresas en este sector, suponen un ámbito de interés en la que seguir profundizando en los próximos años.** El desarrollo de infraestructuras en la región

no solo es un factor determinante para el crecimiento productivo y la mejora social, sino que se vuelve prioritario al encarar la digitalización y el cuidado ambiental.



# 6 REFERENCIAS

- Aguilera, R. V., Ciravegna, L., Cuervo-Cazurra, A., & Gonzalez-Perez, M. A. (2017). Multilatinas and the internationalization of Latin American firms. *Journal Of World Business*, 52(4), 447-460. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.05.006>
- Allamand, A. (2022). El futuro iberoamericano. *Pensamiento iberoamericano*, 12, pp. 10-26, Secretaría General Iberoamericana. Disponible en línea en: <https://www.segib.org/wp-content/uploads/RPI-N12.pdf>
- Álvarez, I., Albis, N., y Marín, R. (2020) “Innovación, internacionalización y cadenas globales de valor” Teoría de la Innovación: Evolución, tendencias y desafíos. D. Suarez, A. Erbes y F. Barletta (Coords.), páginas 402-445. Ediciones Complutense y Ediciones UNGS, Madrid-Buenos Aires
- APEX (2023). Mapa bilateral de investimentos Brasil-União Européia. Agência Brasileira de Promoção de Comércio e Investimentos, Brasília: APEX-BRASIL.
- Banco de España (2023) Informe de Economía Latinoamericana. Moderación de la inflación, pausa en el endurecimiento monetario y vulnerabilidades fiscales. Banco de España, Eurosistema
- Blanco Estévez, A. (2020). La presencia de las empresas latinoamericanas en España: evolución y principales características, ARI 99/2020, Real Instituto Elcano.
- Brenes, E. R., Camacho, A. R., Ciravegna, L., y Pichardo, C. A. (2016). Strategy and innovation in emerging economies after the end of the commodity boom—Insights from Latin America. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.03.059>
- Casanova, L. (2015). Las multinacionales latinoamericanas ante la nueva realidad. En: Fernández Pérez, P. y Lluch, A. (2015). Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: Una visión de largo plazo. 1.ª ed. - Bilbao: Fundación BBVA.

- Casanova, L. (2021). La pandemia, un punto de inflexión para las empresas españolas en Iberoamérica y en el mundo. Documentos de Trabajo 48, Fundación Carolina.
- Casilda Béjar, R. (2023). Inversiones y empresas españolas en América Latina. Nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI. Documento Marco IEEE 01/2023, Instituto Español de Estudios Estratégicos.
- CEAPI (2020). El papel del sector privado en tiempos de Pandemia: Ideas para el debate, Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI). Madrid.
- CEAPI (2022). Por qué Iberoamérica, Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI). Madrid.
- CEAPI (2024) Las nuevas multinacionales iberoamericanas. Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI). Madrid.
- CEIB (2021). Las pymes y el futuro de Iberoamérica, Consejo de Empresarios Iberoamericanos.
- CEPAL (2022 a)., La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2022. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (LC/PUB.2022/12-P), Santiago
- CEPAL (2022 b). Hacia la transformación del modelo de desarrollo en América Latina y el Caribe: producción, inclusión y sostenibilidad. Síntesis, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (LC/SES.39/4), Santiago.
- CEPAL (2022 c). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2022: dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago.
- CEPAL (2023a). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2023. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (LC/PUB.2023/8-P), Santiago.
- CEPAL (2023b). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2023 (LC/PUB.2023/22-P), Santiago.
- Chaves Quesada, F. (2018). The springboard network: multinationals in Latin America. *International Journal of Emerging Markets*, Volume 13, Issue 5, Pages 855 - 874. <https://10.1108/IJoEM-07-2016-0172>
- Ciravegna, L., Lopez, L. E., Kundu, S. K. (2016). The internationalization of Latin American enterprises—Empirical and theoretical perspectives. *Journal of Business Research*, 69(6), 1957–1962.
- Corona, S. “España se consolida como el gran inversor de América Latina”, *El País* 24/03/2023. Disponible en: [elpais.com/america/cumbre-iberoamericana/2023-03-24/espana-se-consolida-como-el-gran-inversor-de-america-latina.html](https://elpais.com/america/cumbre-iberoamericana/2023-03-24/espana-se-consolida-como-el-gran-inversor-de-america-latina.html) (Acceso 10/04/2023)

- Cuervo-Cazurra, A. (2008). The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas. *Journal of International Management*, 14(2), 138–154. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2007.09.001>
- Cuervo-Cazurra, A. (2012). Extending Theory by Analyzing developing Country Multinational Companies: Solving the Goldilocks Debate. *Global Strategy Journal* 2: 153-167. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.2042-5805.2012.01039.x>
- EU (2024) Infrastructure Opportunities in Latin America. Closing The Infrastructure Gap Through Private Investment. Economist Intelligence Unit, London.
- España (2021). Flujos de Inversiones Exteriores 2021. Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones Subdirección General de Inversiones exteriores. Registro de Inversiones.
- España (2022). Relaciones bilaterales España - Latinoamérica y Caribe 2021. Subdirección General de Iberoamérica y América del Norte, Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Gobierno de España.
- España (2023). Relaciones bilaterales España - Latinoamérica y Caribe 2023 Subdirección General de Iberoamérica y América del Norte, Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Gobierno de España.
- EU Council (2023) Declaration of the EU-CELAC Summit 2023. COLAC 98. 12000/23. Brussels.
- EU-CELAC summit, 17-18 July 2023. European Council. Disponible en línea: [https://www.consilium.europa.eu/en/meetings/international-summit/2023/07/17-18/?utm\\_source=dsms-auto](https://www.consilium.europa.eu/en/meetings/international-summit/2023/07/17-18/?utm_source=dsms-auto)
- European Union (2022) The 2021 EU R&D Industrial Investment Scoreboard. European Union, Brussels.
- European Council “A New Agenda for Relations between the European Union and Latin America and the Caribbean”. Disponible en línea en la página: [https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2023/Factsheet\\_JC\\_EU-LAC.pdf](https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2023/Factsheet_JC_EU-LAC.pdf)
- Fernández Pérez, P. y Puig, N. (2007). Bonsais in a Wild Forest? A Historical Interpretation of the Longevity of Large Spanish Family Firms. *Revista de Historia Económica*, XXV 3: 459-498.
- Fierro, L. (2022). Economic Relations between the European Union and Latin America and the Caribbean, EU-LAC Policy Brief N° 3, EU-LAC Foundation. Disponible en <https://eulacfoundation.org/en/economic-relations-between-european-union-and-latin-america-and-caribbean>
- FMI (2023). Perspectivas de la Economía Mundial. Octubre de 2023. Fondo Monetario Internacional, Washington.
- FMI (2024). Perspectivas de la Economía Mundial. Enero de 2024. Fondo Monetario Internacional, Washington.
- Guillén, M. y E. García-Canal (2010). The new multinationals. Spanish firms in a global context. Cambridge University Press, 2010.
- Guinea, O. y Sharma, V. (2021). EU and Mercosur in the Twenty-First Century: Taking Stock of the Economic and Cultural Ties. *Ecipe Policy Brief — 15/2021*. European Centre for International Political Economy. Disponible en línea en: [https://ecipe.org/publications/eu-mercosur-economic-cultural-ties/?mc\\_cid=c0a4e82110&mc\\_eid=39fa860185](https://ecipe.org/publications/eu-mercosur-economic-cultural-ties/?mc_cid=c0a4e82110&mc_eid=39fa860185)
- ICEX-SEGIB (2021) Global Latam 2021. Series Inversión Extranjeras. ICEX, Madrid
- ICEX-SEGIB (2022) Global Latam 2022. Series Inversión Extranjeras. ICEX, Madrid
- IMF (2022) Coordinated Direct Investment Surveys. International Monetary Fund, Washington.
- Instituto de Estudios Económicos (2023). Compromiso empresarial con la inversión: el rol de la empresa en la situación iberoamericana actual. Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Disponible en línea en: <https://encuentroempresarialiberoamericano.com/wp-content/uploads/2023/03/IEE.-Punto-de-Vista-Marzo-2023.-Compromiso-empresarial-con-la-inversion.-El-rol-de-la-empresa-en-Iberoamerica.pdf>
- Johanson, J. and Vahlne, J. (1977). The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies* 8, 23–32. <https://10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Katz, J. (2023) ¿Quo vadis, América Latina? Las dos caras del nuevo capitalismo latinoamericano. *Revista de la CEPAL*, 140 (agosto de 2023), 7-21.
- LAVCA (2022) Industry Data & Analysis. Disponible en: <https://lavca.org/industry-data/lavca-mid-year-2022-industry-data-analysis/>
- Losada-Otálora, M. and Casanova, L. (2014), “Internationalization of emerging multinationals: the Latin American case”, *European Business Review*, Vol. 26 No. 6, pp. 588-602. <https://doi.org/10.1108/EBR-03-2013-0055>
- OECD (2023) OECD Economic Outlook. Restoring growth -November. 2023. OECD, Paris.
- OCDE (2023a) Perspectivas Económicas de la OCDE – Junio 2023. OCDE, París.
- OCDE (2023b) Perspectivas Económicas de América Latina. Invirtiendo para un desarrollo sostenible, OECD. Paris, <https://doi.org/10.1787/5cf30f87-es>.
- OCDE (2024) OECD Economic Outlook, Volume 2024 Issue 1: Preliminary version, No 115. OCDE, París.
- Pla-Barber, J. (2014). La filial trampolín: una innovación organizativa en la internacionalización de la empresa europea en Latinoamérica. *Economía Industrial*, 391, pp. 105-114.

Pla-Barber, J. and Camps, J. (2012). Springboarding: A new geographical landscape for European foreign investment in Latin America. *Journal of Economic Geography*, Volume 12, Issue 2, Pages 519 - 538 <http://10.1093/jeg/lbr021>

Revuelta, J. y Alonso, F. (2013). Presencia de las Multilatinas en Europa. Tipología y estrategia empresarial, WP03/13, ICEI Working papers.

SEC (2022) Inversiones Exteriores Directas: Posición 2020. Boletín de Inversiones Exteriores. Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Subdirección General de Inversiones exteriores. Registro de Inversiones.

SEC (2023) Relaciones Bilaterales España – Latinoamérica y El Caribe. Secretaría de Estado de Comercio Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Madrid.

UNCTAD (2022 a) World Investment Report 2022. UNCTAD, Ginebra.

UNCTAD (2022 b) Regional Trends: Latin America and the Caribbean, World Investment Report 2022, UNCTAD.

UNCTAD (2023a) World Investment Report 2023. UNCTAD, Ginebra.

UNCTAD (2023b). Global Investment Trends Monitor. UNCTAD, Ginebra.

Van Tulder, R. Giuliani, E. Álvarez, I. (2023) International Business and Sustainable Development Goals, Emerald Publisher.

Vidal Olivares, J. (2015). “El Estado y el impacto de las políticas económicas en la evolución histórica de las empresas familiares en España y América Latina”, en: Fernández Pérez, P. y Lluch, A. (2015).

Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York: Free Press.



# 7 ANEXO

Cuadro A1. Geografía de los 5 principales países de origen y destino de la IED en Iberoamérica

PAÍS	ENTRADA IED	SALIDA IED	SOLO AMÉRICA		IBEROAMÉRICA		SOLOEUROPA		AMÉRICA Y EUROPA	
			Direcciones							
			1	2	1	2	1	2	1	2
ARGENTINA	USA, ESP, PB, BRA, SUI	URU, USA, PAN, MEX, BRAS	*							*(IN)
BOLIVIA	ESP, PER, SUE, PB, PAN	BRAS, PAN, PB, PER, CAN			*(IN)					*
BRASIL	USA, PB, LUX, ESP, FR	BRI VIR ISL, BAHAMAS, CAYMAN, LUX, USA			*(IN)					*
CHILE	CAN, USA, PB, UK, ESP	BRAS, USA, PER, ALE, ARG			*(IN)					*
COSTA RICA	USA, ESP, MEX, COL, SUI	NIC, GUA, PAN, USA, LUX			*(IN)					*
EL SALVADOR	PAN, USA, ESP, MEX, COL	HON, CR, GUA, PAN, NIC	*		*(IN)					*(IN)
GUATEMALA	USA, LUX, MEX, PAN, COL	CR, HOND, PAN, SALV, BAHAMAS	*							*
HONDURAS	USA, PAN, GUA, COL, MEX	PAN, SALV, GUA, CR, COL		*						
MÉXICO	USA, PB, ESP, CAN, UK	USA, ESP, PB, BRAS, UK				*				*
PORTUGAL	ESP, PB, LUX, FR, UK	ESP, PB, ANG, BRAS, MOZ			*		*(IN)			*(OUT)
ESPAÑA	LUX, PB, UK, FR, ALE	UK, USA, MEX, BRAS, FR			*		*(IN)			*(OUT)

Fuente: elaboración propia a partir de la información contenida en IMF (2022).

## Base de datos ORBIS

Cuadro A2. Criterios de búsqueda en ORBIS

Criterios de Búsqueda		Resultados búsqueda, Num. empresas
1. Región mundial / País/ Localidad	España	5.056.101
2. Participadas con accionistas extranjeros	an Ultimate Owner or shareholder owning together 51% located in América Central y Sur; May have other shareholders located in country of origin; Def. of the UD: min. path of 50.01%, known or unknown shareholder	3.331
3. Iberoamérica	Andorra, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Uruguay, Venezuela	1.569
4. Ventas informadas	Venta mil USD 2020	511

Cuadro A3. Distribución por países de las empresas en ORBIS

País	Número de empresas	% of Companies
Argentina	17	3%
Brasil	51	10%
Chile	70	14%
Colombia	13	3%
Costa Rica	8	2%
México	240	47%
Panamá	47	9%
Perú	9	2%
República Dominicana	5	1%
Uruguay	24	5%
Venezuela	27	5%
<b>Total</b>	<b>511</b>	<b>100%</b>

Cuadro A4. Distribución de las empresas en ORBIS según tamaño y sector de actividad

Clasificación por tamaño	Total general	Commerce	Industry	Services	Total
Empresa muy grande	69	5	14	50	69
Empresa grande	161	25	56	80	161
Empresa mediana	179	25	41	113	179
Empresa pequeña	102	17	15	70	102
<b>Total</b>	<b>511</b>	<b>72</b>	<b>126</b>	<b>313</b>	<b>511</b>



Calle de la Toronga, nº23, 1ºB  
28043. Madrid  
[ceapi@ceapi.com](mailto:ceapi@ceapi.com)  
[www.ceapi.com](http://www.ceapi.com)  
CEAPI, Consejo Empresarial  
Alianza por Iberoamerica