



España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Un estudio de las empresas
latinoamericanas en el exterior

Feb. 2026

Isabel Álvarez
Francisco J. Velázquez
Franklin Moya
Katherin Pinzón

España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica: Las empresas latinoamericanas en el exterior._



España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Un estudio de las empresas latinoamericanas en el exterior

Autores_

Los cuatro autores son investigadores adscritos al Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

Isabel Álvarez_

Catedrática de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid

Franklin Moya_

Investigador pre-doctoral de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid

Francisco J. Velázquez_

Catedrático de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid

Katherin Pinzón_

Investigadora pre-doctoral de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid

01_

Carta de
Núria Vilanova

02_

Introducción: España
como trampolín y
la consolidación del
espacio empresarial
Iberoamericano

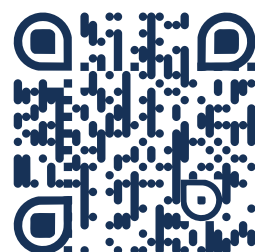
03_

Bases conceptuales y
evidencia empírica

04_

La IED en
Iberoamérica

Accede
a toda la
información



05_

España, país receptor y emisor de
IED desde y hacia América Latina

- 5.1. Recepción de IED en España
- 5.2. Emisión de IED desde España

06_

Geografía de las cadenas de
propiedad creadas desde América
Latina: trampolines y destinos finales

- 6.1. La aproximación micro al fenómeno de la inversión internacional
- 6.2. Caracterización de las EMN latinoamericanas
- 6.3. Localización de las filiales latinoamericanas
- 6.4. El papel de intermediación de algunos países para la inversión exterior latinoamericana: los “trampolines” de inversión
- 6.5 El papel de España para las matrices latinoamericanas
- 6.6 Canales de inversión entre América Latina y Oriente Medio, Norte de África y Asia-Pacífico

07_

Conclusiones



El Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI) da un nuevo paso en su objetivo de poner en valor la fortaleza del espacio empresarial iberoamericano mediante la presentación del estudio **España como economía trampolín para las empresas de Latinoamérica**. Este trabajo refuerza nuestra razón de ser: **unir Iberoamérica a través de sus empresarios y consolidar el concepto de empresas multiberoamericanas** como motor de desarrollo, cohesión y proyección internacional de la región.

En un momento marcado por profundos cambios geopolíticos, resulta esencial reivindicar el papel de la geoeconomía como herramienta para comprender con mayor precisión las relaciones reales entre los Estados. Porque más allá de los posicionamientos oficiales de los gobiernos, las relaciones económicas, empresariales y de inversión ofrecen una radiografía más estable, profunda y estructural de los vínculos reales.

Esta iniciativa, impulsada por CEAPI y desarrollada con el rigor científico y académico del **Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI)**, aporta un enfoque pionero e innovador. Estamos ante un estudio inédito que cubre un vacío histórico: por primera vez se analiza el papel geoeconómico de España a través de los flujos de inversión extranjera directa (IED) entre Latinoamérica y el resto del mundo mediante el análisis de las relaciones entre empresas matrices y sus filiales.

Los resultados son concluyentes. España es, tras Estados Unidos, el país del mundo con mayor número de empresas trampolín de origen latinoamericano. Si se compara el tamaño de los mercados, queda claro que esta posición de España no responde solo a factores cuantitativos, sino también cualitativos: confianza institucional, afinidad cultural, seguridad jurídica, capacidad de transferencia de conocimiento y eficiencia operativa.

El estudio, basado en un exhaustivo análisis de las cadenas de propiedad empresarial, permite ir más allá de los indicadores macroeconómicos tradicionales,

como la IED, profundizando en la arquitectura real de la internacionalización empresarial. Muchas compañías utilizan plataformas intermedias para canalizar inversiones hacia terceros mercados, y en este contexto España consolida su posición estratégica.

Ya sabíamos de la importancia de España como emisora y receptora de flujos de IED con Latinoamérica. Ahora se demuestra que es la segunda plataforma mundial de tránsito y expansión internacional de las inversiones latinoamericanas. Este fenómeno se produce con especial intensidad hacia economías altamente desarrolladas de Oriente Medio y Asia-Pacífico, lo que evidencia la competitividad de España como economía de tránsito, gracias a su capacidad para reducir costes, facilitar la transferencia bidireccional de conocimiento y aproximar culturas empresariales minimizando fricciones.

Si bien España ocupa el quinto lugar mundial por número de filiales latinoamericanas fuera de la región, asciende al segundo puesto global —y primero europeo— cuando

2. Introducción: España como trampolín y la consolidación del espacio empresarial iberoamericano_

La dinámica de internacionalización de las empresas latinoamericanas a través de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), invita a analizar con mayor grado de profundidad el papel de España como país plataforma en el espacio iberoamericano.

En este informe se estudia la **IED con origen en los países de América Latina que transitan por España con el propósito último de asentarse en un tercer país**. Se analiza la geografía de las operaciones en general y se presta **especial atención a las dirigidas hacia los países de Oriente Próximo y Asia Oriental**¹. También se identifican **qué otros países plataforma -además de España- son utilizados por las empresas latinoamericanas**, detectándose específicamente cuál es el potencial papel de plataforma que juegan los países latinoamericanos en el contexto iberoamericano.

La idea de partida es que los negocios internacionales constituyen un ámbito esencial en la consolidación de Iberoamérica. La dinámica mostrada por la IED, tanto en términos de magnitud de los flujos como en relación con el tamaño de las economías latinoamericanas, fue

extraordinaria durante el periodo 2000-2011. Su peso relativo sobre el PIB se ha visto reducido desde el 2012 hasta la actualidad, acentuado en los últimos años por la deriva geopolítica internacional, pero su relevancia en los retos de futuro de la región en materia de competitividad y digitalización es elevada y justifican este estudio sobre el papel de los países plataforma.

El interés en Iberoamérica se debe a que en este espacio se han ido profundizando las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina siendo notable el protagonismo desempeñado por España como país que ha servido como puente o plataforma entre las dos regiones.

El hecho es que la presencia de países que sirven de plataforma de la IED iberoamericana hacia otros destinos implica un efecto conector que no solo requiere de un análisis más riguroso, sino que también tiene implicaciones para gobiernos y para empresas -piénsese que la IED en lo macro muestra en buena medida el comportamiento inversor de las empresas multinacionales en lo micro.

“En Iberoamérica se profundizan las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina a través de la IED, con un notable protagonismo desempeñado por España como país que ha servido de puente o como plataforma entre las dos regiones”

1. En un estudio posterior, a realizar en 2026, nos centraremos en la otra dirección de las inversiones, esto es, en las inversiones procedentes de terceros países y dirigidas hacia América Latina.

2. Introducción: España como trampolín y la consolidación del espacio empresarial iberoamericano_

Más allá de los flujos agregados desde y hacia América Latina, **la aportación de este estudio también es el análisis a nivel de empresas**, un nivel en el que la investigación disponible es hasta ahora escasa. Trabajar con datos empresariales permitirá desgranar **cómo es el proceso iberoamericano en el que España ha venido actuando como economía plataforma**, qué características presenta, y **cómo se podría potenciar tanto su dinámica como la de otras plataformas iberoamericanas** en otros mercados de inversión³.

Sirva este estudio para potenciar la idea y el concepto de empresas multiberoamericanas; aquellas que han decidido ampliar su radio de acción más allá del océano Atlántico.

“Este informe analiza, a nivel de empresas, el papel que ejerce España para los inversores latinoamericanos en un mundo multipolar”

3. Si bien el análisis que aquí se presenta tiene un marcado carácter cuantitativo, sería deseable complementar la información con la opinión cualificada de empresarios socios de CEAPI y otras empresas establecidas en España procedentes de países latinoamericanos, lo que será objeto de un estudio futuro.

A esta introducción le sigue la **sección segunda** en la que se presenta someramente cuál es **el estado del conocimiento sobre este tema**, con especial énfasis en la evidencia disponible. A continuación, **las secciones tercera y cuarta describen el marco general de las tendencias de IED en Iberoamérica y de España** en particular, **prestando especial atención al comportamiento de la IED en los principales países inversores emergentes** y en su relación con Iberoamérica. **La sección quinta se adentra**

en la geografía de las plataformas; se comienza con una perspectiva general y **se desciende tanto a la realidad de las inversiones latinoamericanas como de las economías emergentes**. Finalmente, la **sección sexta presenta las ideas principales del estudio**, a modo de conclusión, teniendo en cuenta también el carácter de las implicaciones de este fenómeno y las oportunidades para el fortalecimiento de las inversiones en Iberoamérica, así como la oportunidad de emprender nuevos estudios al respecto.



3. Bases conceptuales

los trampolines exitosos se caracterizan, de hecho, por la habilidad de transformar recursos locales en ventajas competitivas de la filial, su flexibilidad organizacional – dada la integración de actividades dentro de su cadena de valor y una cobertura geográfica que trasciende a la región de origen. Estas cualidades permiten a las subsidiarias reducir la incertidumbre y los costes de entrada a nuevos mercados, siendo en algunos casos una mejor alternativa frente a otros enfoques tradicionales. Además, y contrariamente a la creencia común, la disponibilidad de capital tiene un impacto limitado en la eficacia del modelo debido a que lo decisivo está en el conocimiento experiencial del mercado objetivo y en la capacidad de integración con instituciones locales.

La posición estratégica se establece a través de las subsidiarias trampolín (springboard subsidiaries), entendidas como unidades organizacionales que internalizan las ventajas específicas del país trampolín para facilitar la expansión regional; es decir, añaden una dimensión adicional a la localización y a la ventaja específica de la subsidiaria. La esencia constitutiva reside en que la subsidiaria trampolín cuenta con una ventaja específica basada en su conocimiento experiencial (tácito y específico) y, sobre todo, un conocimiento que es valioso tanto para la matriz como para las demás subsidiarias, lo que le permitirá justificar la necesidad de más recursos y un mayor grado de autonomía para llevar a cabo las funciones de coordinación, control, e incluso inversión en otras subsidiarias.

Por otra parte, la investigación de Pla-Barber et al. (2017) introduce una dimensión conductual al demostrar que el éxito del modelo trampolín depende no solo de factores estructurales, sino también de capacidades dinámicas a nivel corporativo. Así, la aproximación a la co-paternidad estratégica (co-parenting) distribuye funciones entre la casa matriz y la subsidiaria trampolín, superando las limitaciones de conocimiento local de la primera y evitando las interferencias ineficaces. Este enfoque no solo facilita la creación de valor, sino que también legitima a la subsidiaria trampolín como un puente para el conocimiento y las redes.

Haciendo uso de la información contenida en AMADEUS sobre 154 empresas multinacionales, el trabajo de Quesada (2018) aporta evidencia cuantitativa sobre la diversidad de configuraciones organizacionales de las Springboard Subsidiaries. En éste se identifican tres patrones distintos: centros estratégicos (focalizados en la toma de decisiones), centros administrativos (con énfasis en el control operativo y coordinación de actividades con dominio limitado) y las sedes regionales (con roles híbridos que se consolidan como nodos principales de la red). En ese trabajo, el análisis de conglomerados muestra variaciones significativas según el país de origen y así, por ejemplo, las empresas francesas e italianas tienden a crear centros administrativos, mientras que las alemanas y anglosajonas prefieren los centros estratégicos.

“En la década de los 90, las empresas españolas aprendieron a ser multinacionales en Latinoamérica; ahora el flujo es en sentido inverso”

España como país plataforma

España ha afianzado una posición única como economía puente entre Europa y América Latina, función que se sustenta principalmente en la proximidad cultural e histórica con la región.

En los últimos años, los flujos mundiales de IED se han visto condicionados por la inversión en algunas economías de tránsito europeas tales como Países Bajos y Luxemburgo (UNCTAD, 2025). Al excluir este tipo de plataformas de inversión la IED de las economías desarrolladas se redujo en un 28% mientras que España se ha mantenido como un destino atractivo, particularmente para la IED productiva (Secretaría de Estado de Comercio, 2024) perfilándose como una **economía plataforma de inversiones desde y hacia América Latina**. Ese papel se pone de manifiesto en el hecho de que **el 52 % de las entradas de IED europea en Latinoamérica procedió de España en 2023**, lo que está muy por encima de su peso económico relativo en la UE (CEPAL, 2024). Más relevante incluso es que España haya aglutinado aproximadamente el 61 % del total de IED en Europa con origen en América Latina en

2024, consolidándose como la principal puerta de entrada de las multilatinas hacia esta región (ICEX-SEGIB, 2025), lo que justifica el enfoque adoptado en este estudio.

Cabe recordar que la expansión española en Latinoamérica siguió un patrón distintivo caracterizado por una concentración sectorial elevada, sustentada en las ventajas de especialización de las multinacionales españolas. Tal como muestran Galán y González-Benito (2006), las inversiones se dirigieron principalmente hacia la banca, las telecomunicaciones, la energía y las infraestructuras, sectores que se vieron transformados por los procesos de privatización y liberalización de los años noventa del siglo XX. Este contexto permitió a las empresas españolas aprovechar su experiencia previa y posicionarse como actores clave en servicios intensivos en proximidad al cliente.

Algunas investigaciones empíricas tales como las de Caicedo-Marulanda et al. (2015) realizan una estimación cuantitativa del impacto de estas estrategias mediante un análisis micro-económico basado en empresas españolas, utilizando un panel de datos de 2.582 filiales europeas en España entre 2003-2010; los autores demuestran que las subsidiarias ubicadas en países trampolín tienen un rendimiento significativamente superior, con márgenes de beneficio de hasta 49 puntos porcentuales superiores respecto a las filiales que no cumplen ese papel. Además, resulta particularmente significativo el hallazgo de que los vínculos de propiedad entre filiales no solo aumentan el rendimiento sino también la importancia de las redes intra-organizacionales.

“Algunos autores afirman que España actúa como “termómetro financiero” de América Latina”

Además, ha existido una interdependencia significativa entre el IBEX 35 y los principales índices bursátiles latinoamericanos, derivada de la fuerte presencia de multinacionales españolas en sectores como la banca, la energía y las telecomunicaciones. Durante la década de 1990, compañías como Santander, BBVA, Telefónica y Repsol-YPF expandieron sus operaciones hacia

3. Bases conceptuales

La infraestructura logística constituye otro elemento esencial del ecosistema trampolín. **España dispone de una de las redes de alta velocidad ferroviaria más extensas de Europa, con más de 3.100 km que aseguran una rápida conexión con los principales mercados de la UE (Eurostat, 2025). A ello se suma el dinamismo de sus puertos, que en 2024 movilizaron 557,8 millones de toneladas y más de 18 millones de unidades equivalentes a veinte pies (TEU), consolidando al país como plataforma estratégica de enlace marítimo entre Latinoamérica y Europa (Puertos del Estado, 2024). Más allá de estas capacidades físicas, las filiales en España adquieren roles diferenciados dentro de las redes de las multinacionales europeas que pueden actuar como centros estratégicos, centros administrativos o auténticas sedes regionales según su cultura de origen. De este modo, España se configura no solo como un nodo logístico, sino también como un punto de articulación organizativa en la proyección de las empresas latinoamericanas hacia Europa y otras regiones.**

“Sus infraestructuras también explican por qué España actúa como economía de tránsito”

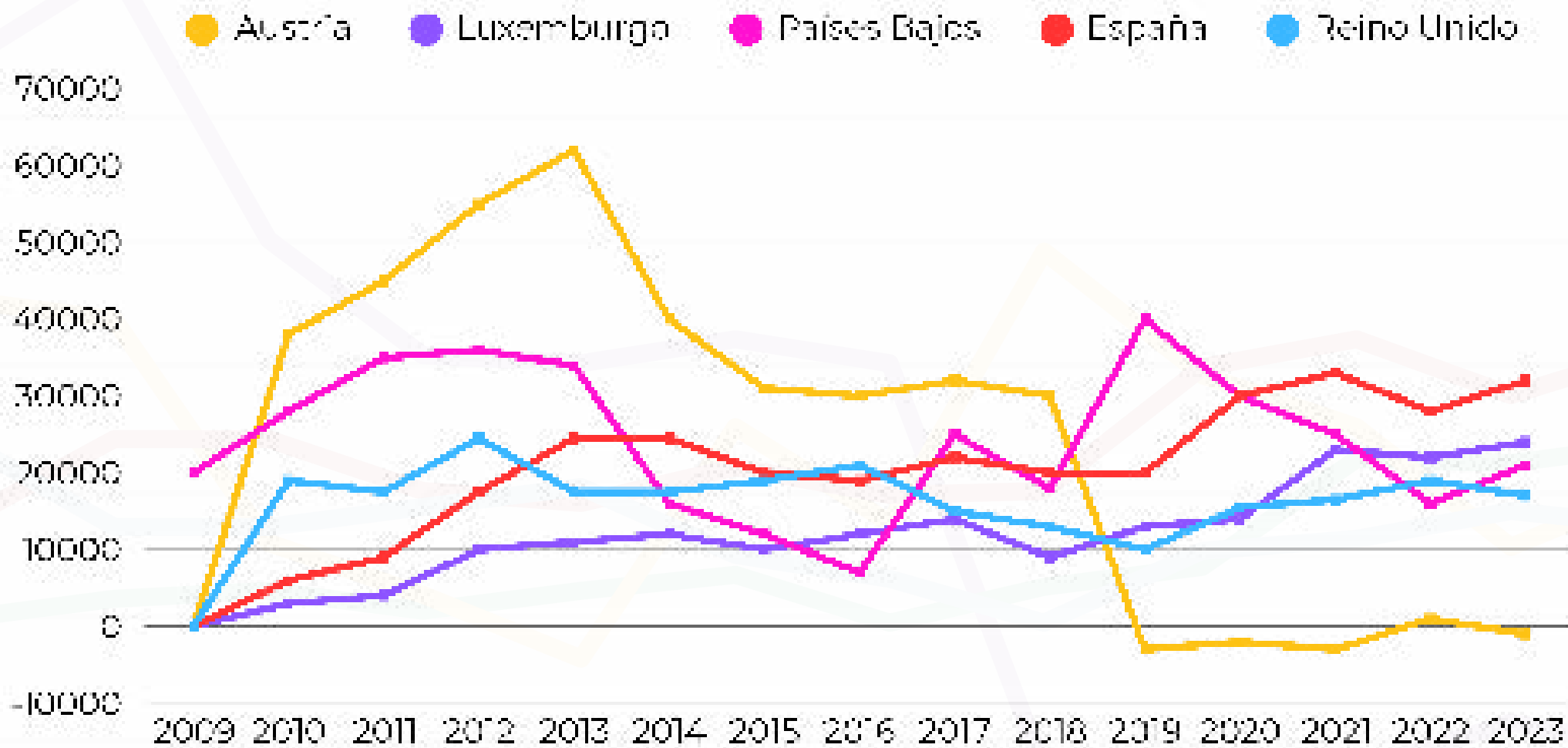
La evidencia empírica ha demostrado que **España funciona como una economía de tránsito de capitales de carácter bidireccional**, al facilitar tanto la expansión de empresas europeas en América Latina como el acceso de multilatinas al mercado europeo (Pla-Barber et al., 2009; Pla-Barber y Camps, 2012). Diversas multinacionales han explotado estas ventajas operando y supervisando desde España a sus principales filiales en América Latina, integrando el conocimiento de esos mercados en su estrategia global, y también compañías latinoamericanas como Pemex y Cemex han establecido en Madrid sus sedes europeas para articular su expansión en la UE. Estos ejemplos muestran que **el papel de España como trampolín trasciende la mera localización geográfica, articulando ventajas competitivas sistémicas en un contexto de interdependencia económica global**. Tal como subrayan Pla-Barber et al. (2009), **la importancia estratégica de España no se limita a su relación con América Latina y Europa, sino que constituye un modelo replicable en otros contextos**, tales como el asiático donde países como Singapur o Taiwán pueden desempeñar funciones equivalentes para la inversión recibida en esta región.

Por su parte, **Luxemburgo y Países Bajos** resultan ser destinos atractivos, entre otras razones por la existencia de regímenes fiscales favorables que les convierte en centros de captación de inversiones que se redistribuyen a otros países o bien regresan al país de origen. Por otra parte, las economías de **Austria y Reino Unido** son mercados dinámicos que permanecen en la vanguardia tecnológica de algunos sectores de interés para algunos países latinoamericanos, lo que explica que sean captadoras de IED procedente de América Latina. Estos cinco destinos concentraron, de hecho, cerca del 90 % de la IED latinoamericana en Europa en 2023

-Gráfico 2.

Gráfico 2_

Principales destinos latinoamericanos en Europa -posición inversora, IED de salida (millones de dólares USA)

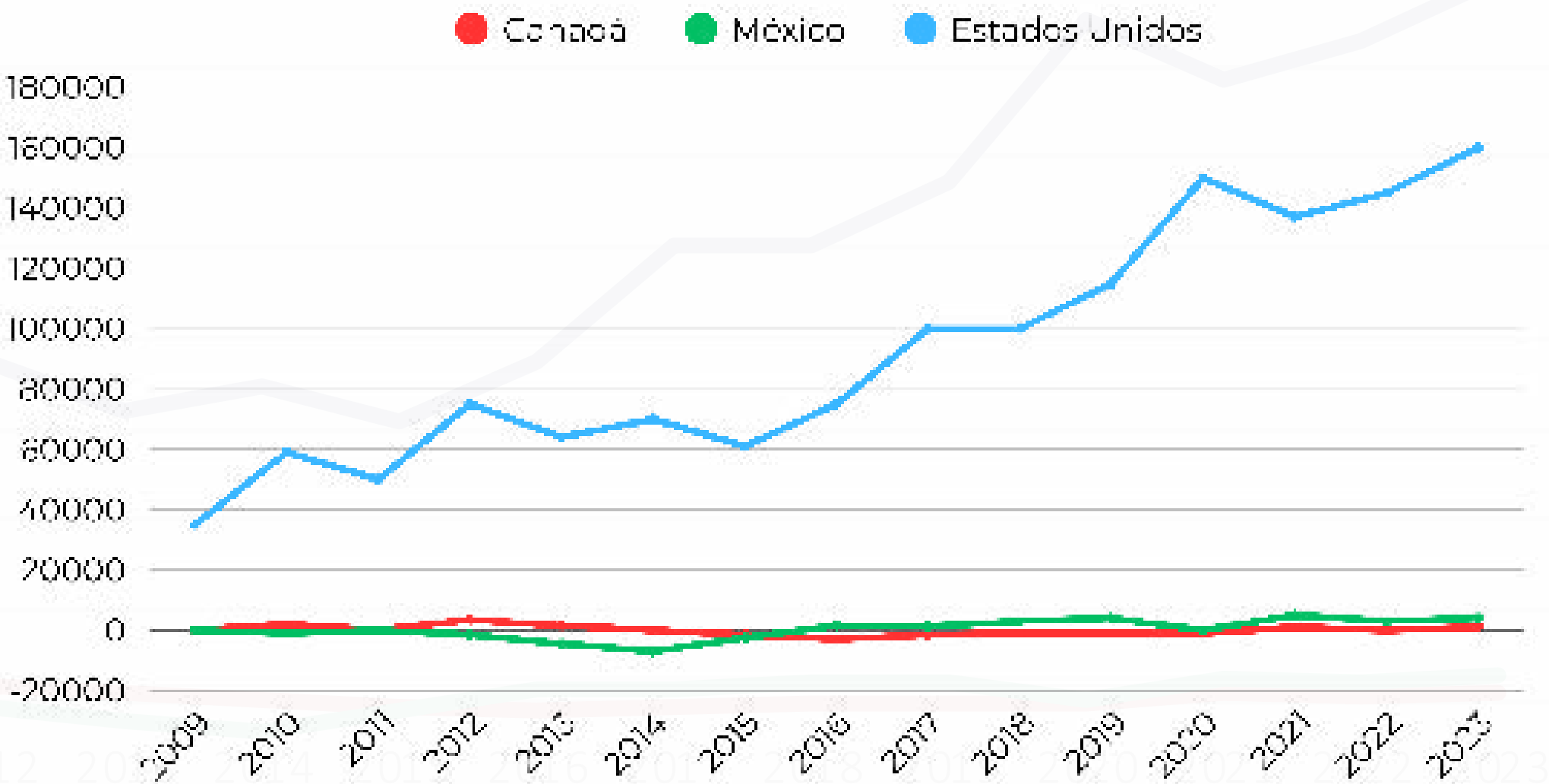


4. La IED en Iberoamérica

El stock de IED emitida desde América Latina también encuentra en Estados Unidos (EE. UU.) uno de los destinos preferentes, junto a los países de la UE anteriormente comentados; aproximadamente una tercera parte de la IED latinoamericana se dirige a EE. UU. (UNCTAD, 2024). La preferencia de las multilatinas por ese destino obedece tanto al posible acceso a tecnologías avanzadas como a cuestiones relacionadas con beneficios fiscales y jurídicos que ofrecen algunos estados. En el **Gráfico 3** puede apreciarse que el volumen de IED recibida en Canadá y México es inferior lo que llevaría a afirmar que las multilatinas prefieren apuntar directamente al mercado estadounidense sin transitar por ninguno de sus vecinos próximos -**Gráfico 3**.

Gráfico 3

Principales destinos latinoamericanos en América del Norte -posición inversora, IED de salida (millones de dólares USA)



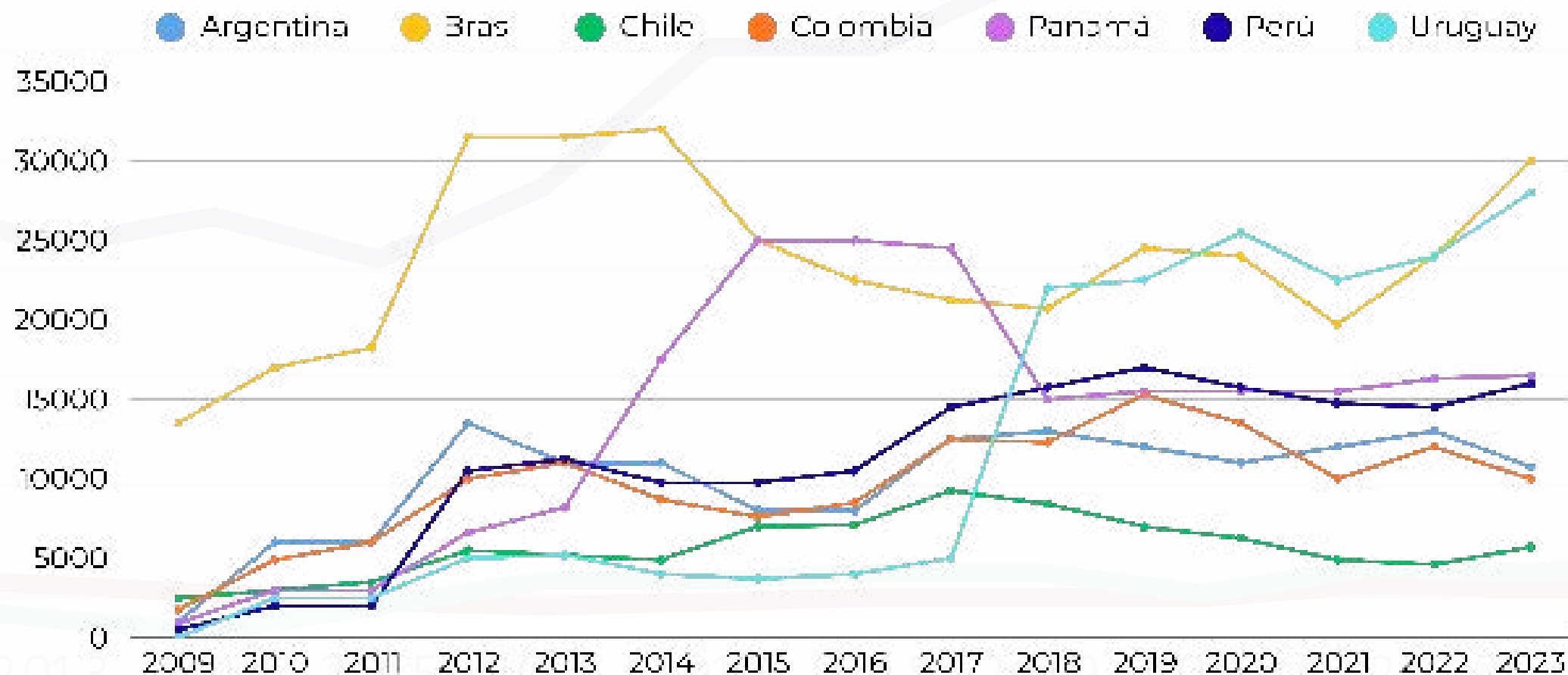
El patrón de la evolución del stock de IED emitida desde América Latina en el contexto intrarregional difiere al compararla con el de la IED recibida. Un mayor número de países, entre los que se encuentran **Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Uruguay**, figuran como los principales destinos de las inversiones intrarregionales, llegando a aglutinar algo más del 81 % de las inversiones en la región en 2023; este aspecto se corresponde con el comportamiento de las denominadas empresas translatinas -Gráfico 4. Resulta llamativa la ausencia de la economía mexicana a pesar de ser la segunda economía que más IED recibe en América Latina. En contraposición, **Brasil es el país que ocupa el lugar más destacado tanto desde el lado de IED recibida como emitida a nivel intrarregional** a pesar de que su peso en la IED emitida de la región se haya reducido drásticamente en 2024 de acuerdo con la última información disponible de UNCTAD.

Cabe destacar que **Panamá y Uruguay**, a pesar de su reducido tamaño, son economías que han sido capaces de multiplicar las inversiones hacia la región. A este respecto, un número considerable de inversores utilizan estos países como plataformas bien para

dirigir sus inversiones a otras áreas bien para disfrutar de las ventajas fiscales que confieren sus marcos nacionales. Por su parte, se observa que Perú tiene una dinámica de crecimiento notable en la internacionalización de sus empresas hacia la región, superando incluso a Argentina, Colombia y Chile.

Gráfico 4.

Principales destinos latinoamericanos de la IED de América Latina -posición inversora, IED de salida (millones de dólares USA)



4. La IED en Iberoamérica

Como anteriormente se avanzó, en la última década se ha dado un proceso de mayor diversificación geográfica, de direccionamiento de las inversiones hacia un mayor número de destinos que lleva a calificarlos como de poco convencionales desde el punto de vista de las multilatinas. En particular, se trata de países de Asia y Oriente Medio, destinos que resultan ser cada vez más atractivos. Al mismo tiempo, cada vez es mayor el uso de plataformas para las inversiones que facilita alcanzar a mercados finales más alejados tanto geográfica como culturalmente.

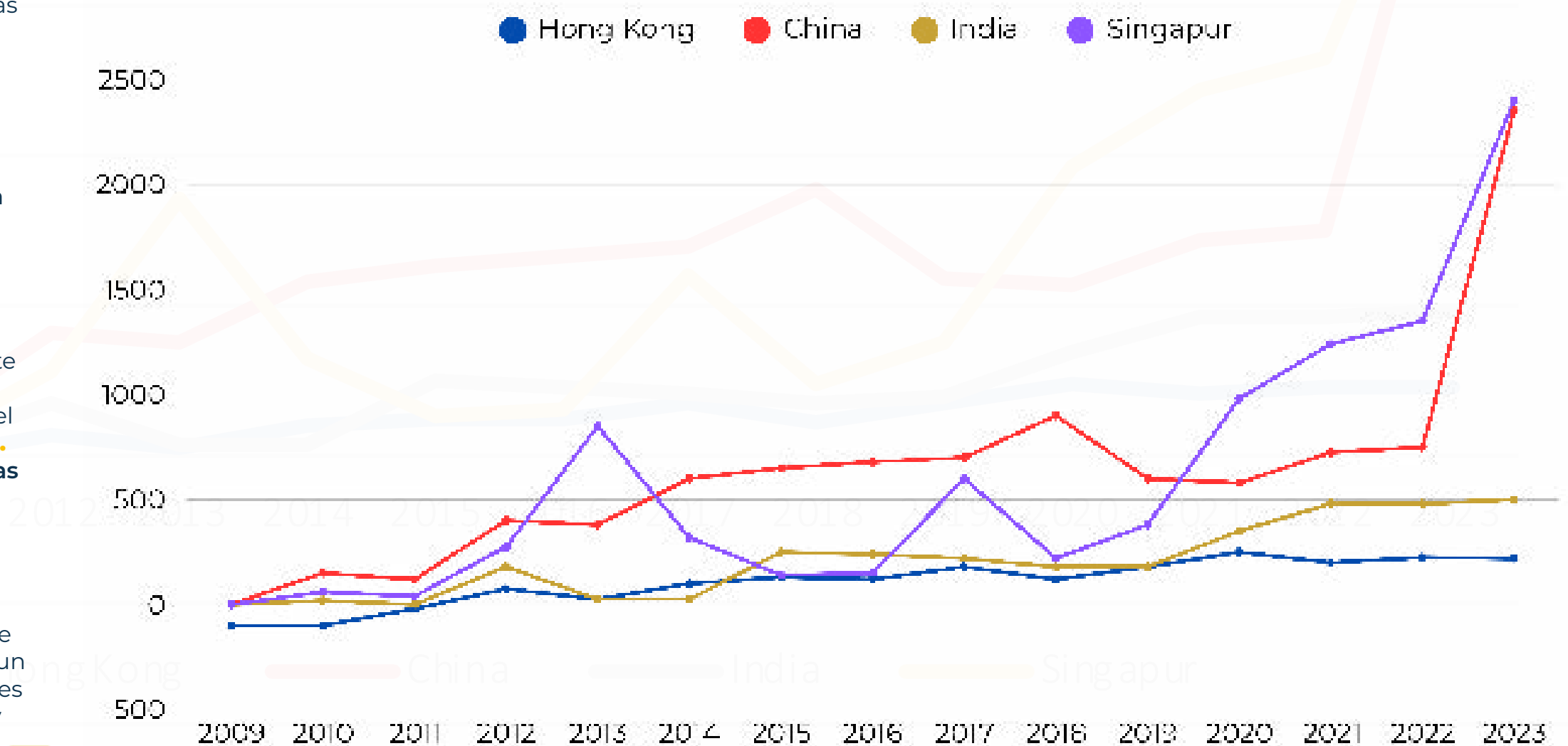
A pesar de que el crecimiento de la IED emitida desde América Latina hacia Asia ha aumentado considerablemente, todavía el volumen es modesto si se compara con el de otras regiones -no llega a superar los 2500 millones en 2023- y está altamente concentrada en tan solo cuatro economías que captaron cerca del 95 % de las inversiones -Gráfico 5. El grueso de las inversiones de las multilatinas ha sido capitalizado en los últimos años por China y Singapur en la región asiática, impulsadas por las inversiones en servicios digitales y otros relacionadas con la explotación de recursos naturales. Cabe esperar un mayor dinamismo de las relaciones con India, en la esfera comercial y

de inversión en los próximos años, debido al rápido crecimiento de esta economía emergente y a las motivaciones de las multilatinas de invertir en sectores clave tales como la salud o las Fintech. Sin embargo, es notable la ausencia de Japón y Corea del Sur entre los destinos principales, países que sí

tienen una presencia destacada como inversores en la región latinoamericana. Este hecho lleva a apuntar a que es mayor el interés de las multilatinas en mercados con un avanzado nivel de servicios financieros tales como Hong Kong y Singapur, siendo previsiblemente menor el interés en estrategias de inversión productiva.

Gráfico 5

Principales destinos latinoamericanos en Asia -posición inversora, IED de salida (millones de dólares USA)



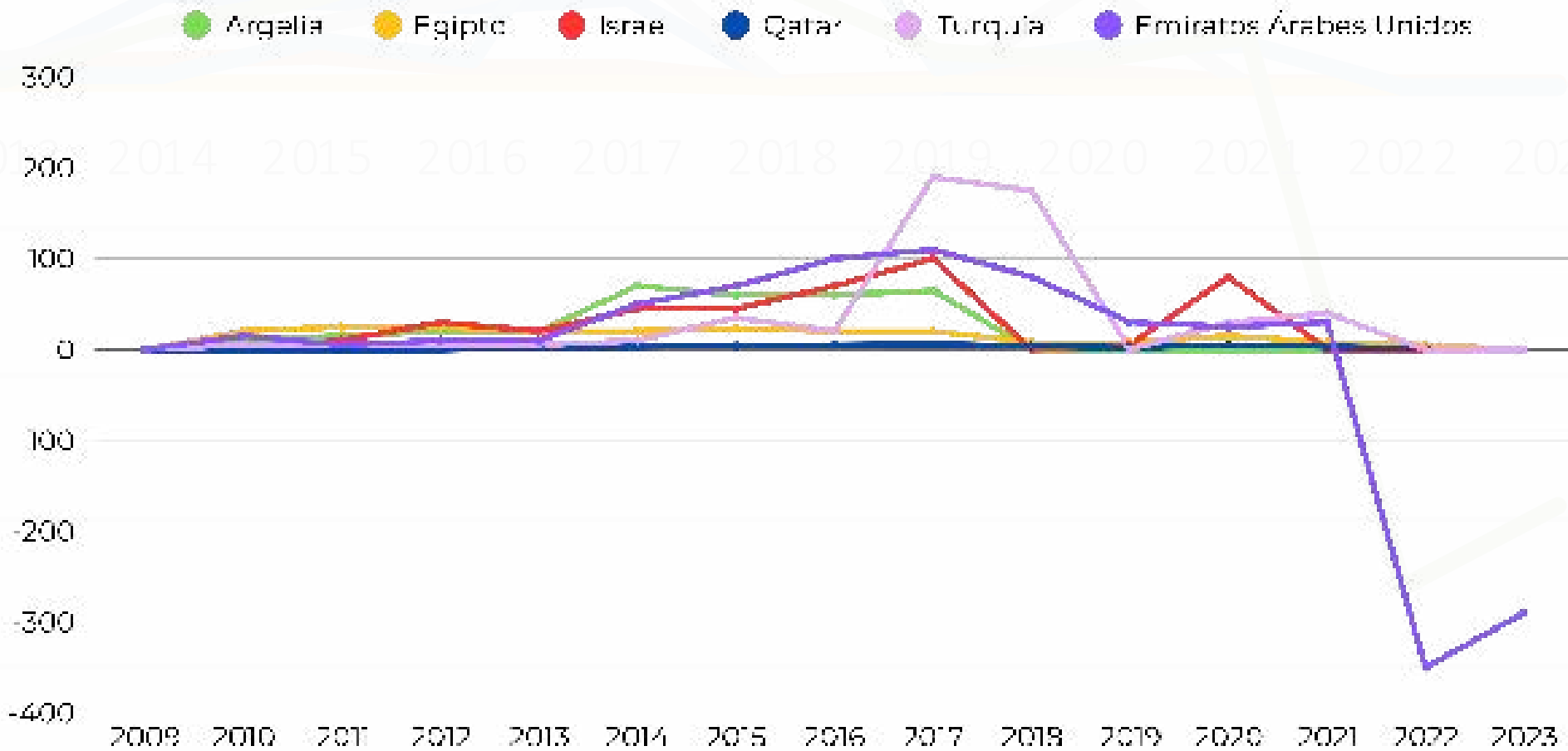
En todo caso, la inversión latinoamericana en Asia presenta un panorama heterogéneo. Los flujos de IED hacia Asia disminuyeron un 8 % en 2023 a pesar de que la región sigue siendo el mayor receptor global de IED, absorbiendo un total de 621.000 millones de dólares. De hecho, seis de los diez mayores proyectos a nivel mundial fueron anunciados en Asia en desarrollo, incluidos cuatro en el sudeste asiático, destacando el elevado valor de los proyectos planificados en Indonesia (UNCTAD, 2024). Además, destaca el dinamismo en proyectos greenfield, particularmente en el sudeste asiático, donde los anuncios aumentaron un 42%, impulsados por sectores como aparatos electrónicos y vehículos, teniendo a Indonesia como eje clave.

Por último, la inversión de las multilatinas en Oriente Medio presenta una secuencia de fases de expansión y de contracción delimitada por el período de auge de los precios de los commodities. En el Gráfico 6, se detecta una mayor volatilidad de las EMN latinoamericanas en Emiratos Árabes, Israel y Turquía, vinculada a las inversiones en fondos soberanos y filiales

especializadas en el desarrollo del sector energético. Por otra parte, Egipto, Argelia y Qatar captaron un volumen inferior de IED que los anteriormente mencionados. A este respecto, cabe resaltar la sensibilidad de las inversiones latinoamericanas en esta región, lo que obedece tanto a la contracción general de los últimos años como a la desinversión significativa en Emiratos Árabes.

Gráfico 6_

Principales destinos latinoamericanos en Oriente Medio -posición inversora IED de salida (millones de dólares USA)



4. La IED en Iberoamérica

De acuerdo con las tendencias generales, **la IED originada en América Latina muestra un patrón en expansión y diversificación.** Cabría destacar, como ejemplo, el caso de la empresa minera brasileña Vale, que anunció en 2024 dos proyectos significativos en el exterior: El primero valorado en 2.500 millones de dólares y centrado en la cadena de valor de vehículos eléctricos; el segundo, con una inversión de 223 millones de dólares, busca establecer una instalación en el puerto de Duqm (Omán) para la producción de acero con bajas emisiones de carbono. Este último proyecto forma parte de un complejo industrial integrado que incluirá una planta de pélets metálicos y un centro de distribución, reflejando la estrategia de la empresa por posicionarse en mercados especializados y sostenibles (CEPAL, 2024). Esta información revela un **cambio en el perfil de las inversiones latinoamericanas en el exterior**, que tradicionalmente se habían concentrado en sectores primarios, y una **reorientación hacia proyectos de mayor valor agregado y alineados con las transiciones energética y tecnológica globales.**

“La IED con origen en Latinoamérica presenta un patrón cada vez más diverso y expansivo”

5. España, país receptor y emisor de IED desde y hacia América Latina

5.1 Recepción de IED en España

En el contexto de Iberoamérica, el stock de IED recibida en España procedente de las economías latinoamericanas ha seguido un comportamiento positivo; como receptora de inversiones, la importancia relativa de la economía española ha sido notablemente mayor en comparación con la portuguesa, lo que justifica que el análisis que aquí realizamos se ciña al caso español.

Según los últimos datos disponibles, el peso de la IED que recibe España procedente de América Latina ha seguido una evolución muy favorable (ICEX-SEGIB, 2025). De acuerdo con los datos de la Secretaría de Estado de Comercio⁴, el 5 % de los flujos de IED que recibió España en 2023 procedía de América Latina, con México, Costa Rica, Panamá y Brasil, a la cabeza, superando los 2.350 millones de dólares (USA).

Es relevante que cerca del 38 % de la IED emitida desde España tuvo como destino algún país de América Latina. De hecho, España se consolida como segundo inversionista individual en América Latina, representando un 11 % de la IED extranjera, siendo los principales destinos tanto Brasil, que recibe el 38 % de la inversión española en la

región, como México con el 35 % y Colombia con el 15 % (CEPAL, 2024; UNCTAD, 2024). Otro aspecto para destacar sobre la región es que tan solo 5 economías latinoamericanas 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 las inversiones (Álvarez et al., 2025).

Respecto al modelo español de atracción de IED, se distingue por su arquitectura institucional colaborativa, con elevada coordinación multinivel entre administraciones públicas, la transferencia de conocimiento entre regiones y la simbiosis público-privada, que ha acabado por crear un ecosistema único en el contexto europeo.

La CEPAL (2024) destaca cómo este marco institucional, basado en canales de comunicación permanentes y un aprendizaje continuo, ha permitido a España desarrollar capacidades distintivas en la promoción de inversiones, particularmente en sectores de alto valor añadido.

Este enfoque sistémico explica en parte los flujos anuales promedio que se aproximan a 26.000 millones de dólares y han posicionado al país como decimotercer receptor mundial desde 1990, alcanzando el décimo puesto si se excluyen los paraísos fiscales y economías de fiscalidad laxa (UNCTAD, 2025).

“El modelo español de atracción de IED ha generado un ecosistema único en el contexto europeo”

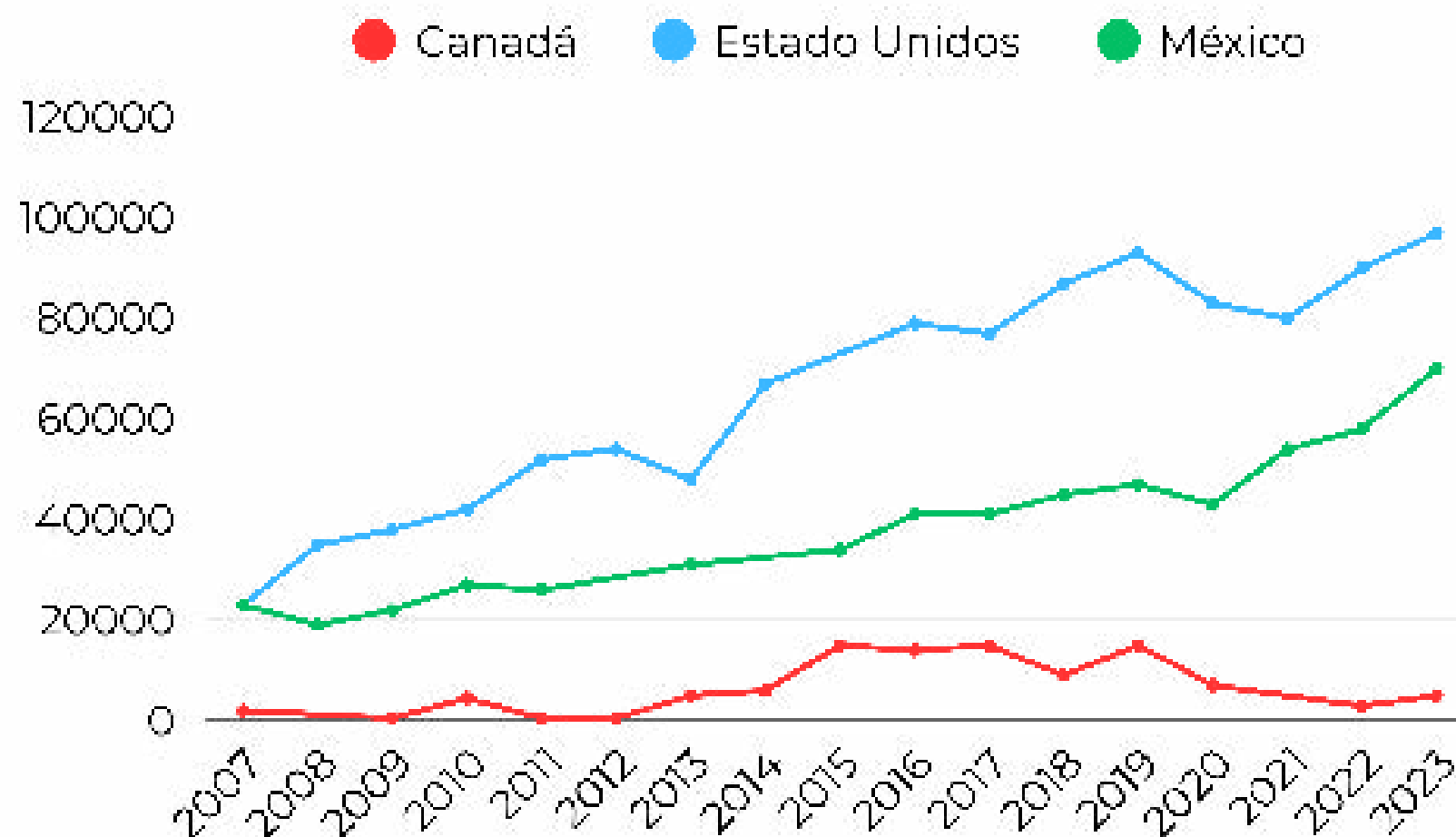
4. Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones).

5. España, país receptor y emisor de IED desde y hacia América Latina

EE. UU. es un destino preferente de la IED española a la par que Reino Unido. Como puede observarse en el **Gráfico 13**, la IED emitida desde España a América del Norte muestra un crecimiento sostenido tanto hacia EE. UU. como hacia México, habiendo sido superior el crecimiento de este último. Esto sugeriría que los capitales invertidos desde España pueden llegar a México como destino final, o bien el país funciona un efecto plataforma para el despliegue de intereses en América Latina. Esta dinámica contrasta, por el contrario, con el interés marginal de la IED española en Canadá, a pesar del leve repunte experimentado en el período comprendido entre 2014 y 2019.

Gráfico 13

Principales destinos de España en América del Norte, stock posición inversora (millones de euros)



6. Geografía de las cadenas de propiedad creadas desde América Latina: trampolines y destinos finales_

obtienen de muestras, y aunque éstas son cada vez más grandes y representativas, suelen tener algún sesgo, especialmente hacia las grandes empresas. Éste no es un gran problema en el análisis de las inversiones internacionales porque, a pesar de la presencia de pequeñas empresas, es un fenómeno más relevante en medianas y grandes empresas, siendo menores los sesgos de estas bases de datos. La segunda limitación de las bases de microdatos es la dificultad del uso de espejos. Esta técnica, utilizada en la construcción de los datos agregados del FMI, consiste en que una posición inversora va a aparecer tanto en las estadísticas del país acreedor como en las del deudor y, por lo tanto, permite no solo completar información sino también corroborar la fiabilidad estadística de los distintos sistemas nacionales.

Pues bien, precisamente tratando de superar tales limitaciones en la medida de lo posible, **para la realización de este informe se ha recurrido a la base de microdatos empresariales ORBIS de Moody's**. Esta fuente tiene una amplia cobertura en la mayoría de los países del mundo al ser la fusión de un conjunto importante de fuentes nacionales e internacionales. Adicionalmente, se utiliza de forma habitual en los análisis empresariales y su cobertura es especialmente alta en el caso de la inversión internacional (Villar et al., 2017; Pla et al., 2020). **Además, se ha establecido un nivel de control superior al habitual del 10% del capital social, elevándolo hasta el 50% en cada vínculo de propiedad**, aunque en un análisis de sensibilidad en el que se asume un nivel del 25% no se han encontrado diferencias relevantes.



