



España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Feb. 2026
| Resumen Ejecutivo

Un estudio de las empresas
latinoamericanas en el exterior

Isabel Álvarez
Francisco J. Velázquez
Franklin Moya
Katherin Pinzón

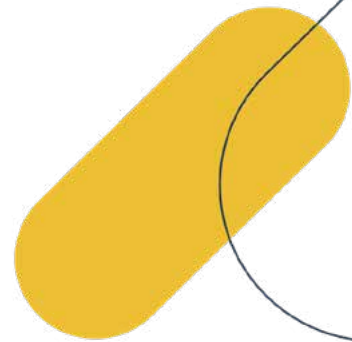
España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica: Las empresas latinoamericanas en el exterior._



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID

España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Un estudio de las empresas latinoamericanas en el exterior



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

Autores

Isabel Álvarez_

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

Franklin Moya_

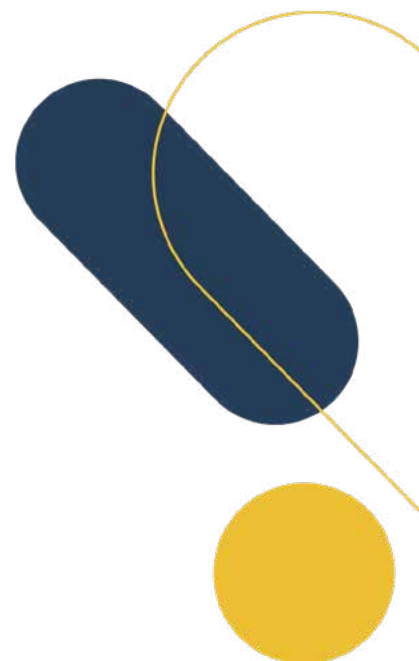
Investigador pre-doctoral de Economía en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid

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

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

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

1. Carta de Núria Vilanova_



El Consejo Empresarial A (CEAPI) da un nuevo paso en valor la fortaleza del e iberoamericano mediante **España como economía de Latinoamérica.** Este t razón de ser: **unir Ibero empresarios y consolida multiberoamericanas co** cohesión y proyección in

En un momento marca geopolíticos, resulta eser geoeconomía como herr mayor precisión las relac Porque más allá de los po gobiernos, las relaciones inversión ofrecen una rac y estructural de los víncu

Esta iniciativa, impulsada rigor científico y académ **de Estudios Internacion** pionero e innovador. Esta que cubre un vacío histó el papel geoeconómico de inversión extranjera d y el resto del mundo meo relaciones entre empres

Los resultados son conclu Unidos, el país del mund empresas trampolín de c compara el tamaño de lo esta posición de España r cuantitativos, sino tambie institucional, afinidad cu capacidad de transferenc operativa.

El estudio, basado en un cadenas de propiedad en de los indicadores macro

alianza por Iberoamérica
o en su objetivo de poner
espacio empresarial
e la presentación del estudio
trampolín para las empresas
trabajo refuerza nuestra
mérica a través de sus
r el concepto de empresas
como motor de desarrollo,
internacional de la región.

o por profundos cambios
cial reivindicar el papel de la
amianta para comprender con
iones reales entre los Estados.
osicionamientos oficiales de los
económicas, empresariales y de
diografía más estable, profunda
los reales.

por CEAPI y desarrollada con el
ico del **Instituto Complutense**
ales (ICEI), aporta un enfoque
amos ante un estudio inédito
rico: por primera vez se analiza
de España a través de los flujos
directa (IED) entre Latinoamérica
diante el análisis de las
as matrices y sus filiales.

uyentes. España es, tras Estados
o con mayor número de
origen latinoamericano. Si se
os mercados, queda claro que
no responde solo a factores
én cualitativos: confianza
ltural, seguridad jurídica,
cia de conocimiento y eficiencia

exhaustivo análisis de las
empresarial, permite ir más allá
económicos 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 se analiza específicamente su papel
como plataforma trampolín directo hacia terceros
mercados, consolidando el papel intermediador de
España entre Latinoamérica y el resto del mundo.

En definitiva, este estudio demuestra que las
empresas latinoamericanas eligen España como
puente entre América Latina y Europa, así como el
resto de mercados globales. Pero, más allá de los
datos, el informe permite que desde CEAPI, una vez
más, reivindicemos a los empresarios como actores
clave para la estabilidad, la integración y la proyección
internacional del espacio iberoamericano. Es más,
tenemos la convicción de que fortalecer el ecosistema
de empresas multiberoamericanas será decisivo para
afrontar los retos económicos globales y aprovechar las
oportunidades de la nueva geoeconomía internacional.

Núria Vilanova
Presidenta de CEAPI

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

En este informe se estudia la **Inversión Extranjera Directa (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.

El interés 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.

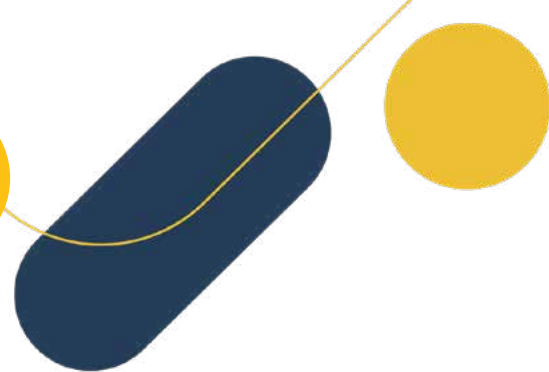
En el informe de CEAPI **La Inversión Latinoamericana en España**² se analizaban las motivaciones y la evolución de la IED en Iberoamérica, así como los factores de atracción de inversiones de la economía española. En ese estudio **ya se ponía de manifiesto la importancia de España como país plataforma de la inversión hacia otros mercados internacionales**, aunque no se realizaba un análisis pormenorizado de la cuestión.

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. Este estudio fue realizado para CEAPI también desde el ICEI bajo la coordinación de la Prof. Isabel Álvarez.



“En Iberoamérica se profundizan las relaciones entre la Unión Europea 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”



Es importante tener en cuenta que **la IED se lleva a cabo en muchas ocasiones de manera directa, sin pasos intermedios, entre el país de origen y el de destino.** Sin embargo, **las inversiones también pueden transitar por localizaciones intermedias que sirven de <<trampolín>> hacia otras,** lo que en este estudio vamos a denominar el efecto de los países plataforma.

En las dos últimas décadas, Europa y América del Norte, especialmente Estados Unidos y España, han sido regiones prioritarias de los flujos de IED con América Latina. No obstante, a partir de 2015 algunos países de Asia han comenzado a emerger como economías dinámicas en materia de IED en la región.

Este informe trata de cubrir ese vacío en el conocimiento del fenómeno de esos países plataforma. El propósito es, por lo tanto, **analizar la importancia cuantitativa de los flujos con origen en América Latina que hacen uso de un país de tránsito.** Además, se pone el foco particularmente en los **receptores emergentes** como **países destino de las inversiones emitidas desde América Latina;** como “receptores emergentes” se entiende aquellos países de Oriente Próximo entre los que están Qatar, Arabia Saudí, o Emiratos Árabes, y también de Asia Oriental entre los que se encuentran Corea del Sur, Japón, o Singapur. Estas inversiones tienen lugar a través de algunos países plataforma -en algunos casos España- antes de continuar hacia esas economías emergentes.

“La geografía de la IED ha sido escasamente explorada y demanda un mayor análisis”

2. Introducción_

Parte de **esos flujos de inversión** transitan o pivotan en algún país iberoamericano que es utilizado como plataforma, siendo específicamente notable el caso de España en la relación Europa-América Latina.

El argumento principal es que **el uso de economías de tránsito** minimiza los costes de transacción, entre los que se encuentran los de negociación y fiscales, así como los de monitoreo y adaptación en mercados complejos.

Las denominadas **economías de tránsito** constituyen **nodos críticos** dentro de las redes corporativas de las **Empresas Multinacionales (EMN)** y permiten desarrollar ventajas específicas basadas en su posición intermedia y entre las cuales se encuentran la capacidad de transferir conocimiento bidireccional o bien la de reducir conflictos **intra-regionales** (Magomedova et al., 2022).



2. Introducción_

Por su parte, **la noción de país trampolín (springboard country) o economía de tránsito de capitales, se refiere a aquella situación en la que un país ocupa una posición intermedia en términos de distancia psíquica, conocimiento institucional y empresarial, entre el país de origen de la EMN y el mercado objetivo** (Pla-Barber y Camps, 2012). El argumento clave es que las EMN pueden reducir costes y riesgos utilizando una base intermedia que comparta afinidades culturales e institucionales con el mercado objetivo.

Para superar la existencia de una gran distancia psíquica entre el país de origen de la EMN y el mercado objetivo, **las empresas pueden verse motivadas a utilizar una filial en un tercer país que esté más próximo institucional y culturalmente al país inversor, o bien disponga de una experiencia acumulada y vínculos históricos culturales o comerciales con el contexto de destino** (Bergström y Johansson, 2006).

Este mecanismo – **facilita la transferencia de conocimiento, institucional y empresarial, y que a su vez asume el rol de puente en la expansión intrarregional.**

De este modo, **el país trampolín permite acortar el proceso de aprendizaje, transfiriendo un conocimiento psíquicamente más accesible y directamente aplicable al mercado objetivo.**

Los países que operan con efectivos comparten atributos que potencian la expansión de las empresas.

Siguiendo el trabajo de Villalón et al. (2018), **los trampolines se caracterizan, de hecho, por transformar recursos locales en competencias competitivas de la filial, su estructura organizacional – dada la inmersión en actividades dentro de su contexto – y una cobertura geográfica más allá de la región de origen.** Estas cualidades permiten a las subsidiarias reducir la inversión y los costes de entrada a nuevos mercados, en algunos casos una mejora respecto a otros enfoques tradicionales.



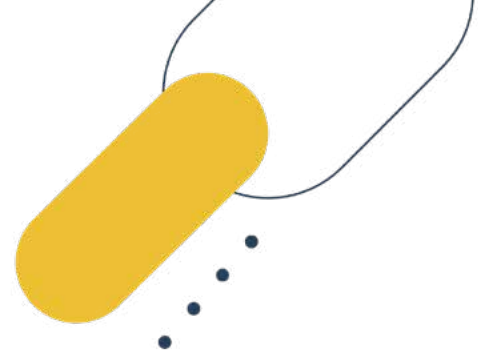


no trampolines
utos estratégicos
on internacional de

ar García et
exitosos se
or la habilidad de
les en ventajas
u flexibilidad
ntegración de
cadena de valor y
que trasciende a la
alidades permiten a
ncertidumbre y los
s mercados, siendo
or alternativa frente
ales.

La posición estratégica se establece a través de las subsidiarias trampolín (**springboard subsidiaries**), que 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.

“España es reconocida como una plataforma de tránsito por su capacidad para reducir costes, transferir conocimiento bidireccional y reducir conflictos entre diferentes mercados”



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.

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 multilaterales hacia esta región (ICEX-SEGIB, 2025), lo que justifica el enfoque adoptado en este estudio.

También, **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 Brasil, México y Chile, reflejándose las fluctuaciones económicas en estos países en la Bolsa de Madrid. Esto ha llevado a algunos autores a afirmar que esa dinámica **convierte a España en cierto modo un “termómetro financiero” de América Latina**, en tanto los cambios en el valor de las acciones de estas empresas capturan la evolución de la región (Aroskar, 2007).



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



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 (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.**

La evidencia empírica ha demostrado que **España funciona como una economía de tránsito de capitales de carácter bidireccional.**

Su 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.

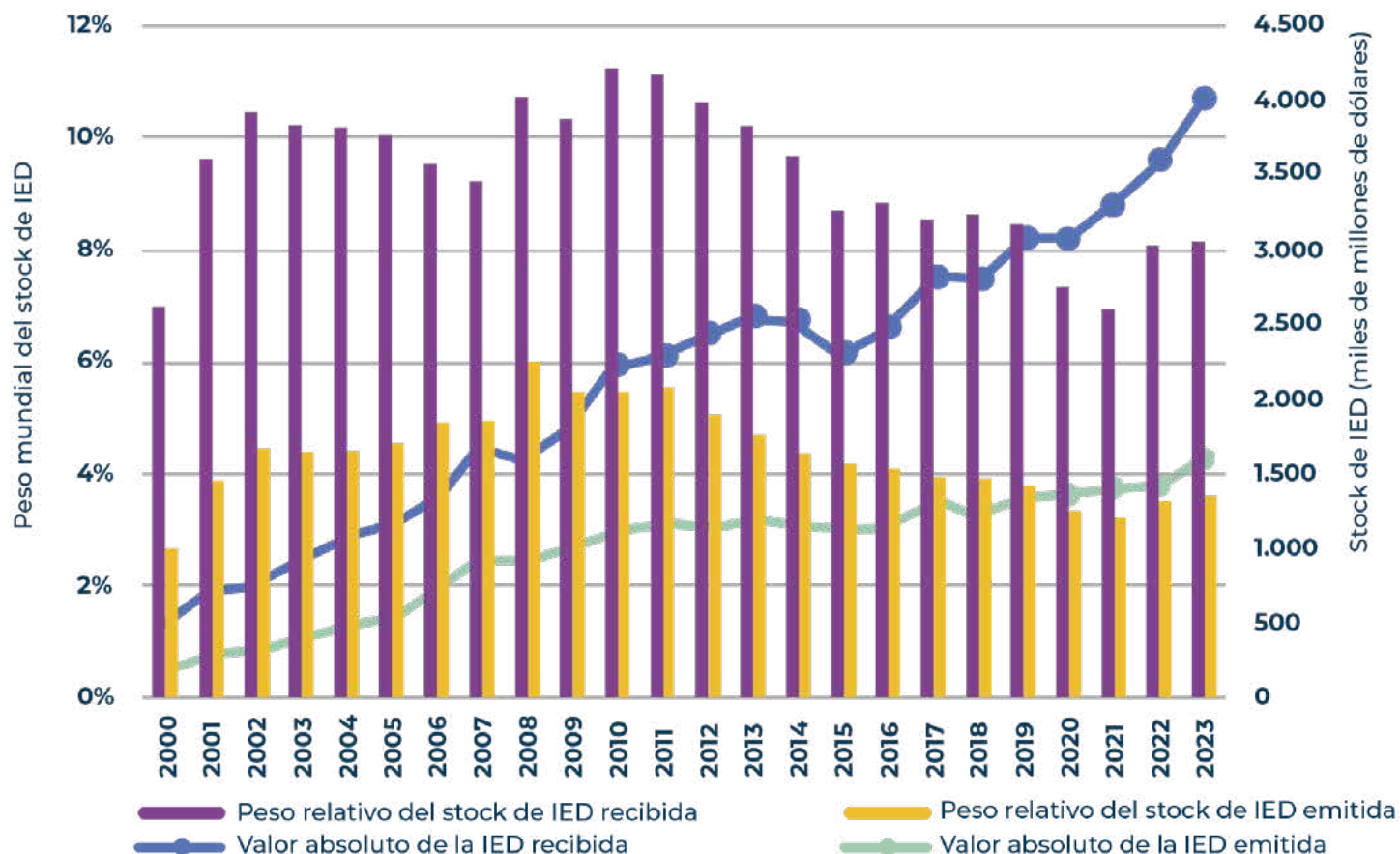
En cuanto a la emisión de IED desde América Latina, las reformas estructurales de los años 80 y 90 del siglo XX transformaron el panorama empresarial, obligando a las multilatinas a desarrollar nuevas capacidades mediante reestructuraciones y alianzas estratégicas para llegar a convertirse en competidoras internacionales.

La evolución del stock de IED iberoamericana en las últimas décadas permite observar la existencia de patrones similares en las inversiones realizadas y en las recibidas, tanto en términos relativos como absolutos -**Gráfico 1**. En particular, ha sido creciente la participación de la IED iberoamericana en el total mundial hasta

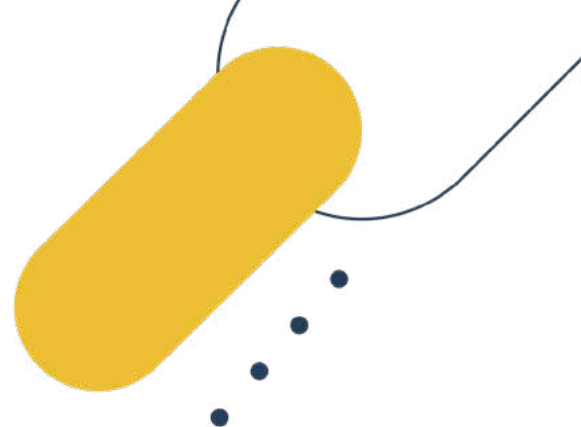
2008-2010, seguida de un descenso hasta 2021 y una leve recuperación en 2022-2023 - eje izquierdo del **Gráfico 1**. En términos absolutos (eje derecho), **el stock de IED muestra una tendencia ascendente que es más marcada en la IED recibida**, con caídas puntuales vinculadas fundamentalmente al efecto de la crisis financiera global.

Gráfico 1_

Evolución del stock de IED -recibida y emitida- Iberoamérica (porcentaje y total)



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



3. Bases conceptuales_

El stock de IED saliente de América Latina 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 927.752 millones en 2024 (UNCTAD, 2025).

La internacionalización de empresas multilatinas -empresas latinoamericanas capaces de expandirse a diferentes regiones- ha seguido una dinámica positiva desde el inicio del siglo XXI. Ese comportamiento responde a la búsqueda de nuevos mercados internacionales para la integración en cadenas globales de valor (CGV) tecnológicamente más sofisticadas, y de una mayor consolidación de emporios empresariales resilientes ante la inestabilidad de sus contextos.

Gráfico 1.

Cabe hacer notar que la IED emitida desde América Latina y el Caribe muestra también una concentración geográfica importante: **solo cinco países -Brasil, México, Chile, Colombia y Argentina- representan más del 80% del stock de IED emitida.**

Una de las regiones preferentes de destino de la IED latinoamericana es Europa, región con cinco principales países receptores entre los que se encuentran **España, Países Bajos, Luxemburgo, Reino Unido y Austria**. España atrae IED de América Latina por la estrecha relación cultural y comercial, siendo destino preferente para las inversiones procedentes de algunos países latinoamericanos y algunas empresas han consolidado en el mercado español su puente de internacionalización hacia otros mercados europeos, tal y como iremos viendo en las páginas que siguen.

Por su parte, **Luxemburgo y Países Bajos resultan ser destinos atractivos, entre otras razones por la existencia de regímenes fiscales favorables.**

Austria y Reino Unido son mercados dinámicos que permanecen en la vanguardia tecnológica de algunos sectores.

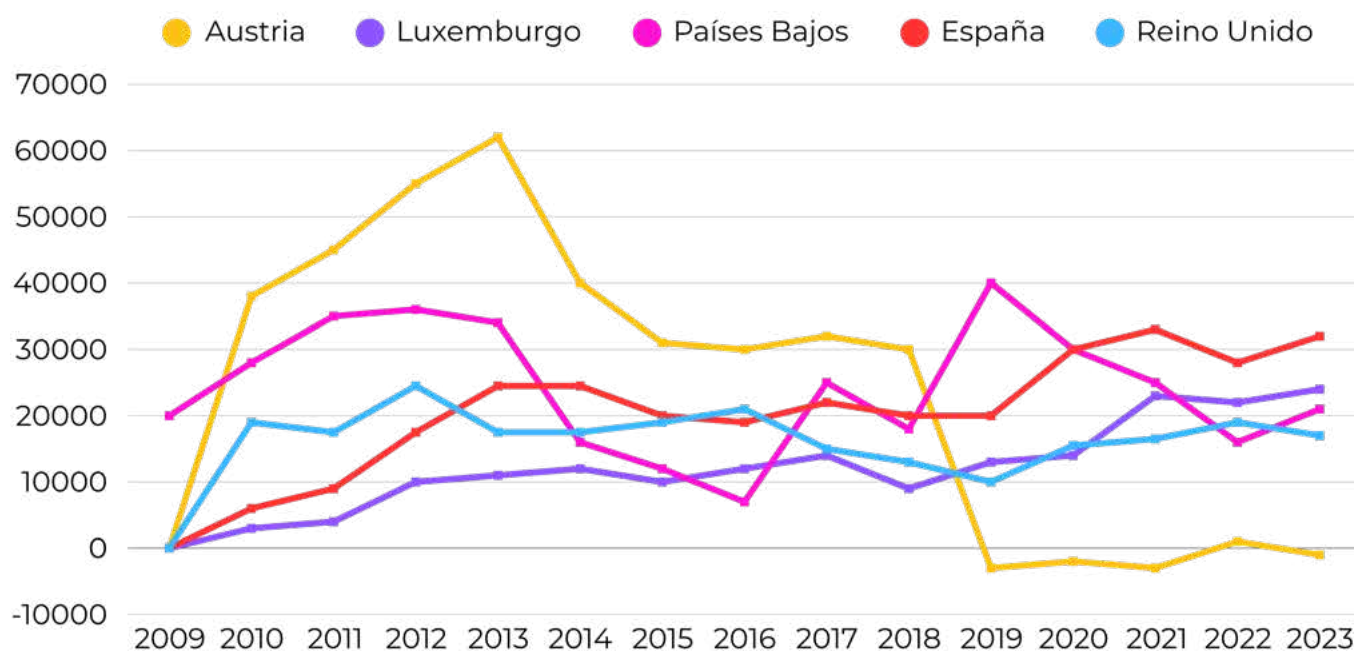
Estos cinco destinos concentraron, de hecho, cerca del 90 % de la IED latinoamericana en Europa en 2023 **-Gráfico 2.**

“Brasil, México, Chile, Colombia y Argentina concentran más del 80% de IED emitida desde Latinoamérica”



Gráfico 2

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



Fuente: elaboración propia a partir de la información estadística del FMI.

**“España, junto a
Luxemburgo, Austria,
Reino Unido y Países Bajos,
concentran el 90% de stock
de IED procedente de
Latinoamérica”**

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

4. La IED en Iberoamérica_

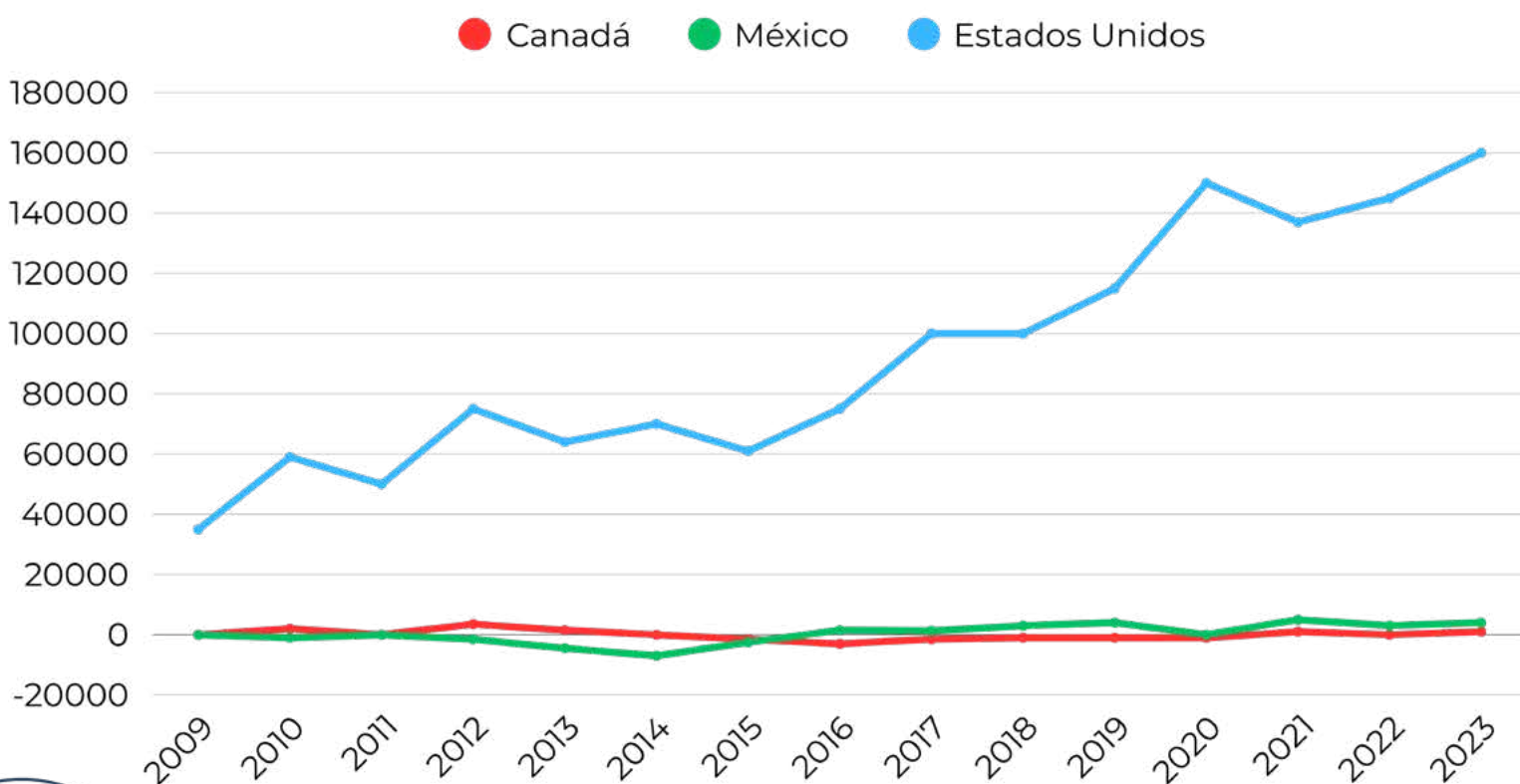
La IED emitida desde América Latina también encuentra en Estados Unidos (EE. UU.) uno de los destinos preferentes, junto a los países de la UE anteriormente comentados; **aproximadamente una tercera parte de la IED latinoamericana se dirige a EE. UU.** (UNCTAD, 2024). **Gráfico 3**

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



Gráfico 3_

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



Fuente: elaboración propia a partir de la información estadística del FMI.

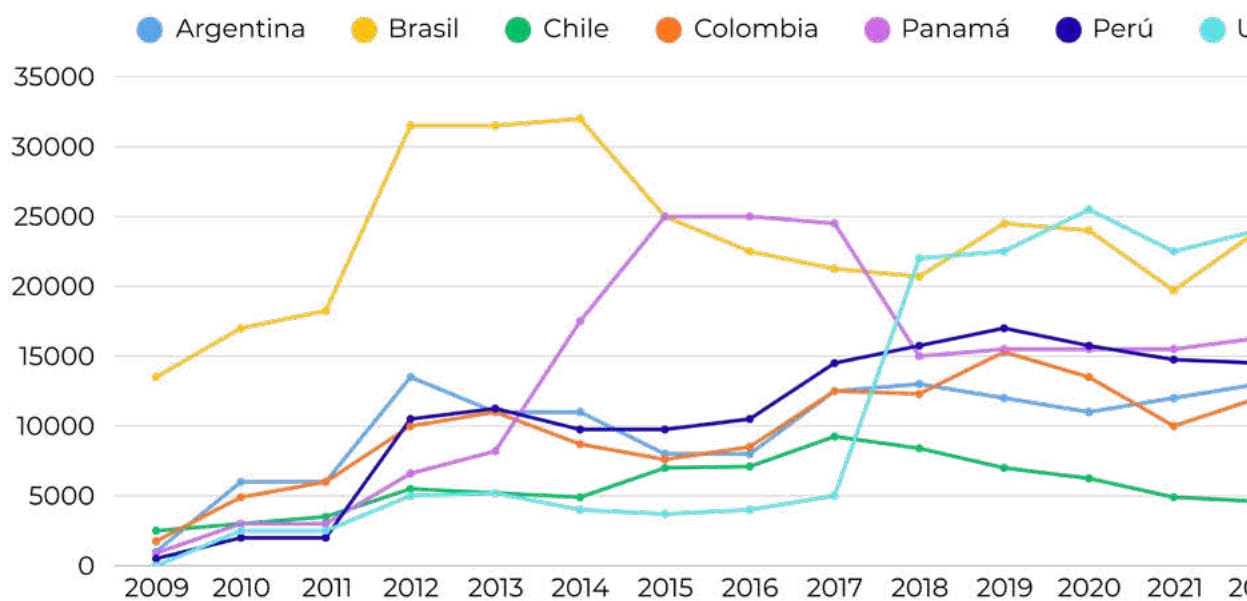
4. La IED en Iberoamérica_

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; -Gráfico 4.

Panamá y Uruguay, a pesar de su reducido tamaño, son economías que han sido capaces de multiplicar las inversiones hacia la región.

Gráfico 4_

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

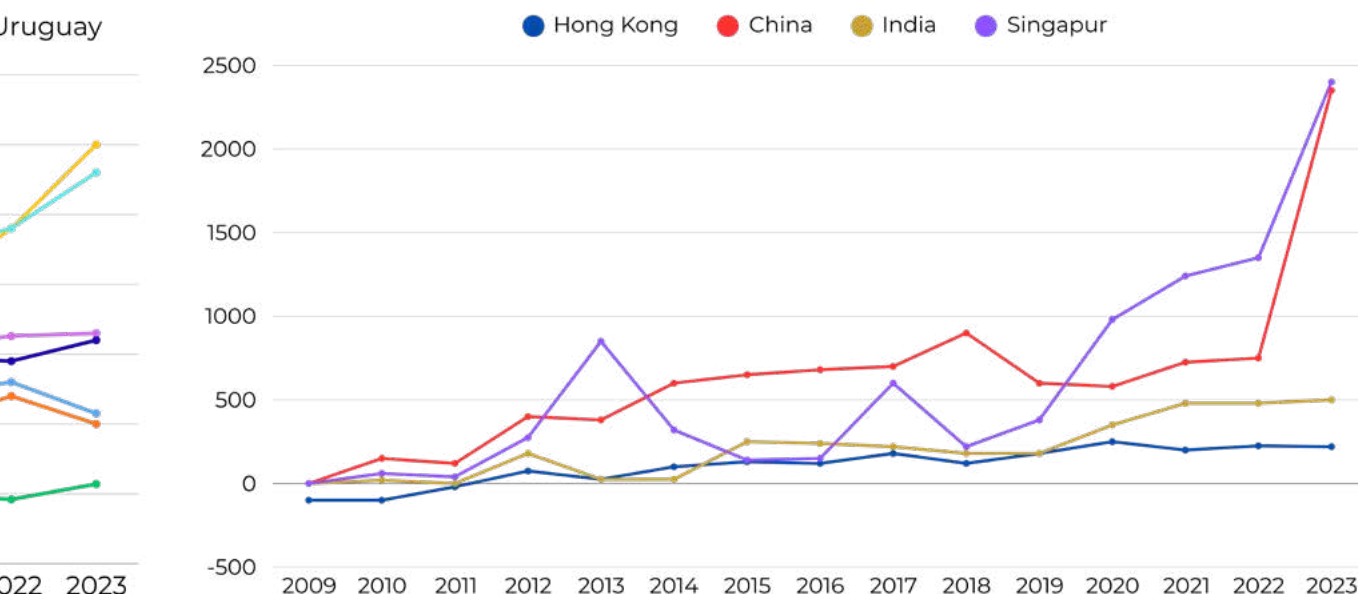


Fuente: elaboración propia a partir de la información estadística del FMI.

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.

Gráfico 5_

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



Fuente: elaboración propia a partir de la información estadística del FMI.

4. La IED en Iberoamérica_

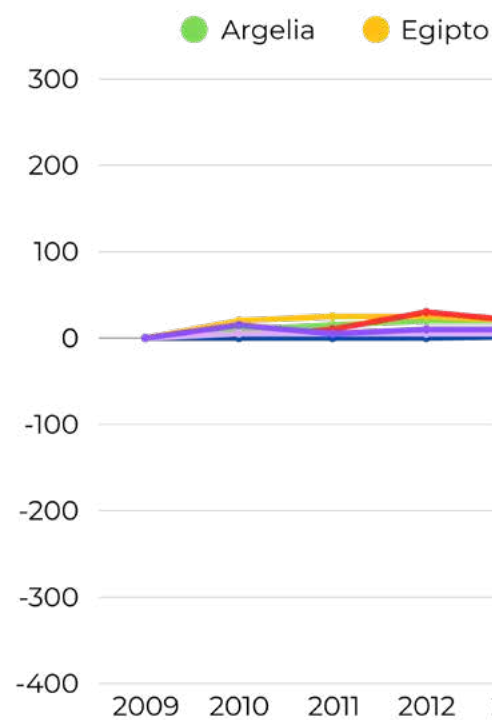
Los flujos de IED hacia Asia disminuyeron un 8 % en 2023 a pesar de que la región sigue siendo el mayor receptor global de IED, absorbiendo un total de 621.000 millones de dólares. De hecho, seis de los diez mayores proyectos a nivel mundial fueron anunciados en Asia.

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.

De acuerdo con las tendencias generales, la IED originada en América Latina muestra un patrón en expansión y diversificación: 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.

Gráfico 6_

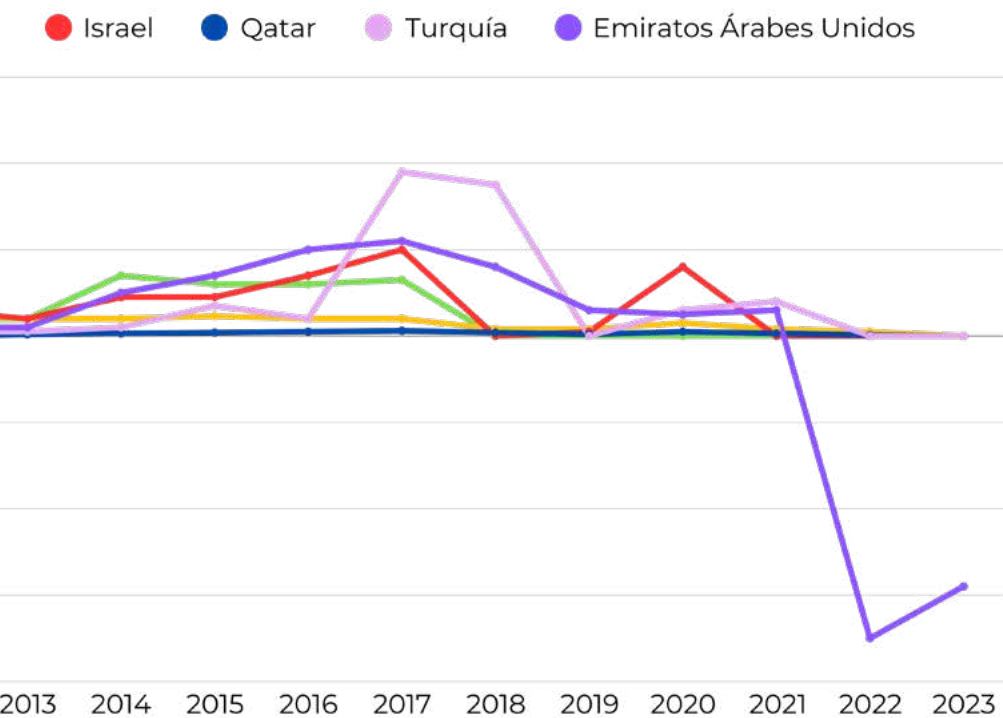
Principales destinos latinoamericanos en Oriente Medio -posición inversa (en millones de dólares USA)



Fuente: elaboración propia

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

Latinoamericanos en Oriente
Inversión IED de salida (millones)



Información basada en la información estadística del FMI.

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.

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 Comercio³, 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**.

Respecto al modo de atracción de IED, la arquitectura institucional con elevada coordinación entre administraciones y transferencia de recursos a las regiones y la simbiosis que ha acabado por convertirse en el único en el contexto

Este enfoque exitoso de atraer inversiones anuales promedio de 26.000 millones de dólares posicionado al primer receptor mundial y el décimo puesto entre paraísos fiscales (UE, 2024) de fiscalidad laxa (UE, 2024)

Los patrones geográficos de inversión en España revelan una tendencia significativa que caracteriza su función como trampolín. El stock acumulado de 897.268 millones de euros en 2023 (equivalente a 1.000 millones de dólares) muestra un crecimiento notable tanto de la inversión (que asciende a 1.000 millones de euros) como de los inversores europeos.

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

delo español de
O, se distingue por su
titucional colaborativa,
ordinación multinivel
aciones públicas, la
e conocimiento entre
mbiosis público-privada,
por crear un ecosistema
texto europeo.

plica en parte los flujos
lio que se aproximan
es de dólares y han
país como decimotercer
al desde 1990, alcanzando
o si se excluyen los
s y economías de
(UNCTAD, 2025).

ográficos de la IED
an una estructura
e contribuye a
unción como país
ock acumulado, que ha
millones de dólares
lente al 56,7% del PIB
ra una concentración
e capital estadounidense
(19,4% del total) como de
peos.

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



5. España, país receptor y emisor de IED._

Europa sigue siendo, de hecho, la región líder en inversiones en España, con una fuerte concentración de la inversión procedente de Francia (11,7%), Reino Unido (10,5%) y Alemania (9,7%); junto a Italia, Países Bajos, Reino Unido y Suiza, representan más del 85% del total de IED de Europa en España en 2022

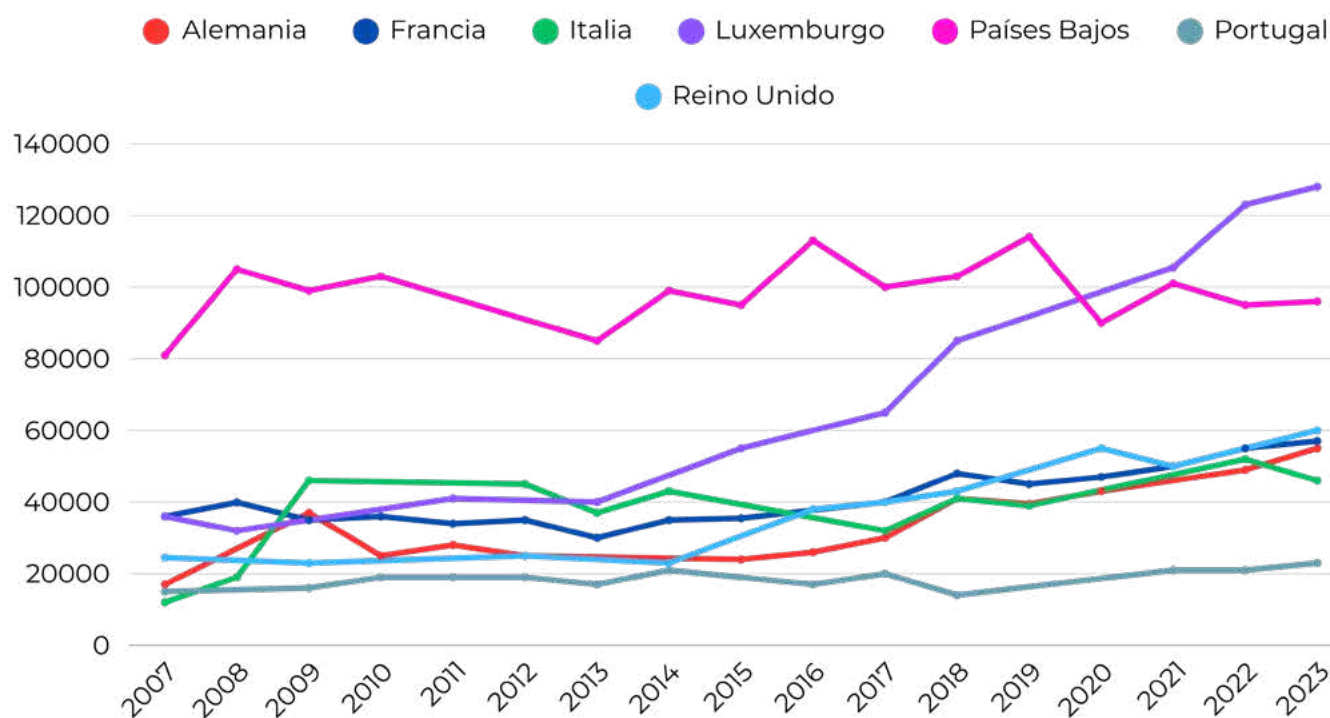
-Gráfico 7.

Esto permite intuir que parte de las inversiones puede tener como objetivo la expansión hacia otras regiones con una mayor cercanía cultural con España tales como América Latina.

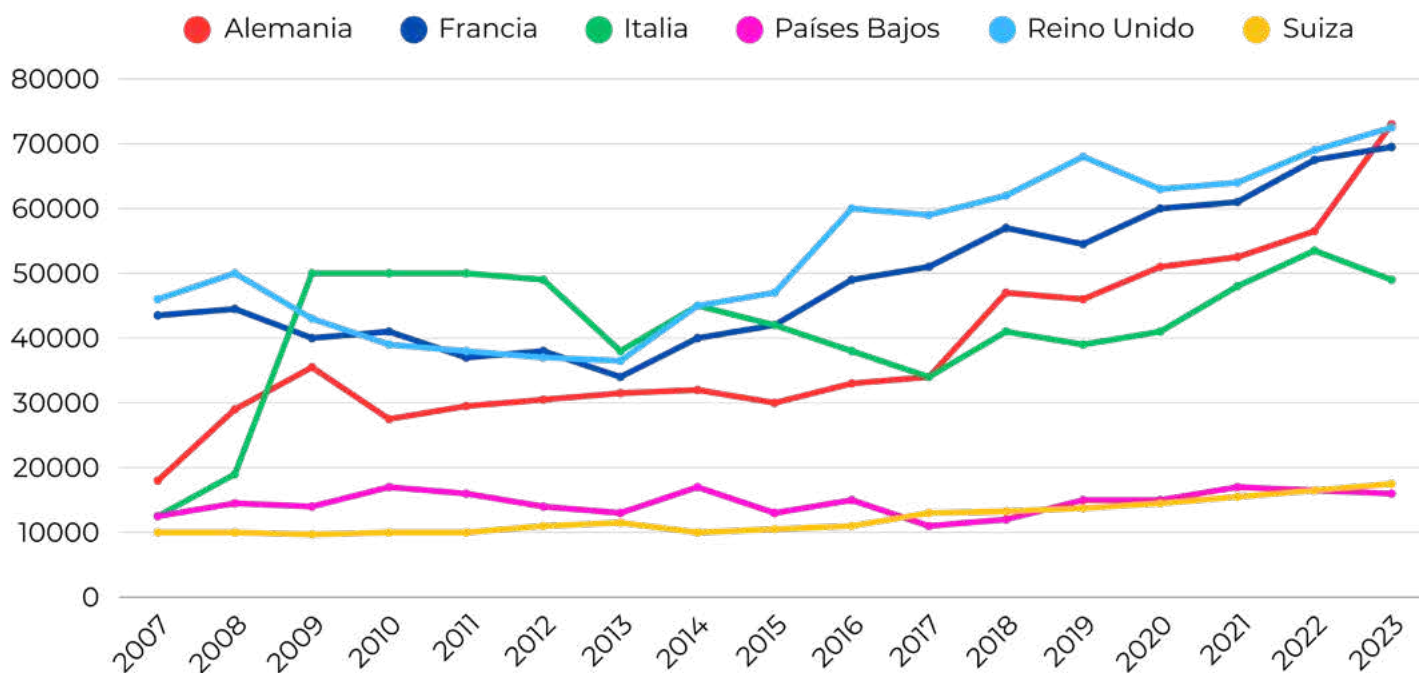
Gráfico 7._

Principales inversores europeos en España, stock posición inversora (millones de euros)

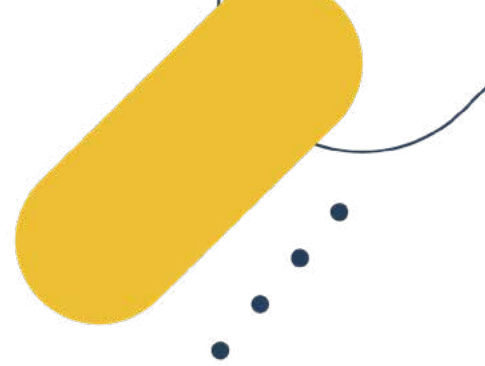
Inversores inmediatos



Inversores últimos



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



5. España, país receptor y emisor de IED._

También cabe reseñar que **los países de origen de la IED en España se han ido diversificando en los últimos años** -más allá de los europeos y de América del Norte, **con un empuje cada vez mayor de algunas economías latinoamericanas, asiáticas y de Oriente Medio.**

Entre otros, la presencia mexicana, con el 5,1% del stock total concentrado especialmente en el sector **cementero, ejemplifica el caso de las relaciones estratégicas existentes** (García, 2024).

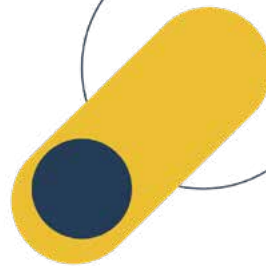
La evolución de la IED de Estados Unidos, que es uno de los principales inversores últimos en España, ha pasado de una fase de estancamiento hasta 2009, a una posterior de recuperación y crecimiento notable desde 2015. Por su parte, Canadá y México como inversores últimos presentan una participación mucho más moderada, aunque las inversiones de México han crecido sustancialmente en la última década **-Gráfico 8.**

“Aunque los flujos se han moderado en los últimos años, todavía hoy hasta el 19,4% del stock de IED acumulado en España procede de Estados Unidos”

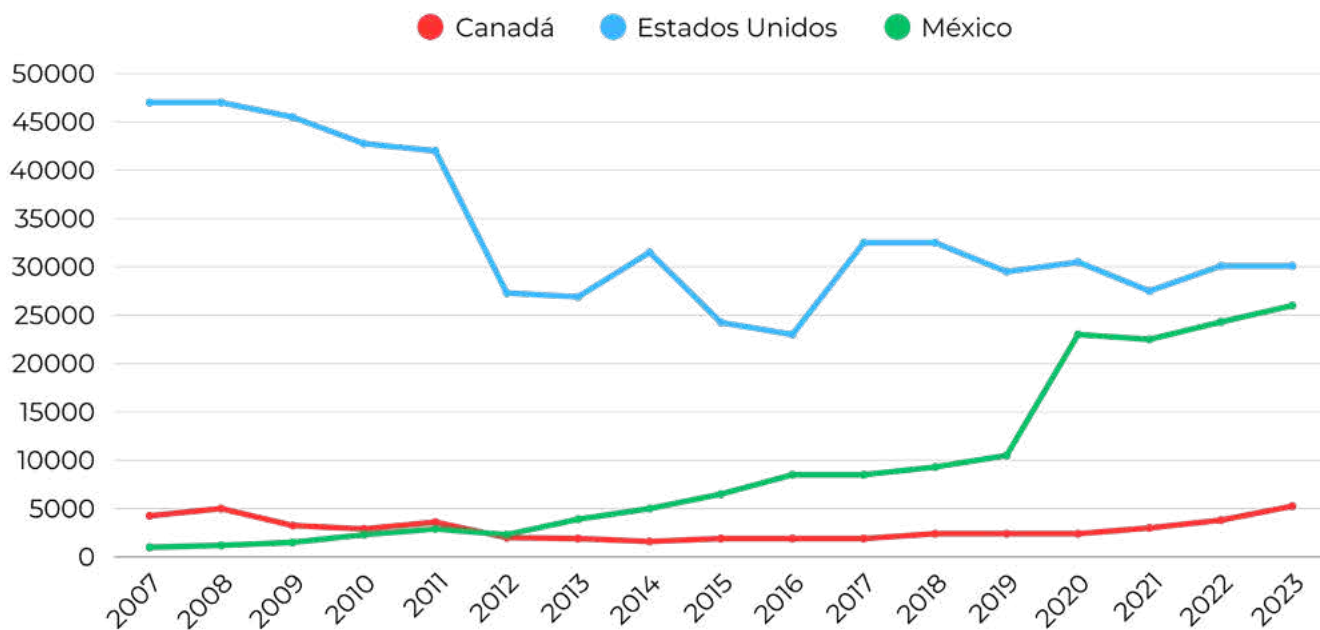
Gráfico 8._

Principales inversores norteamericanos en España, stock posición inversora (millones de euros)

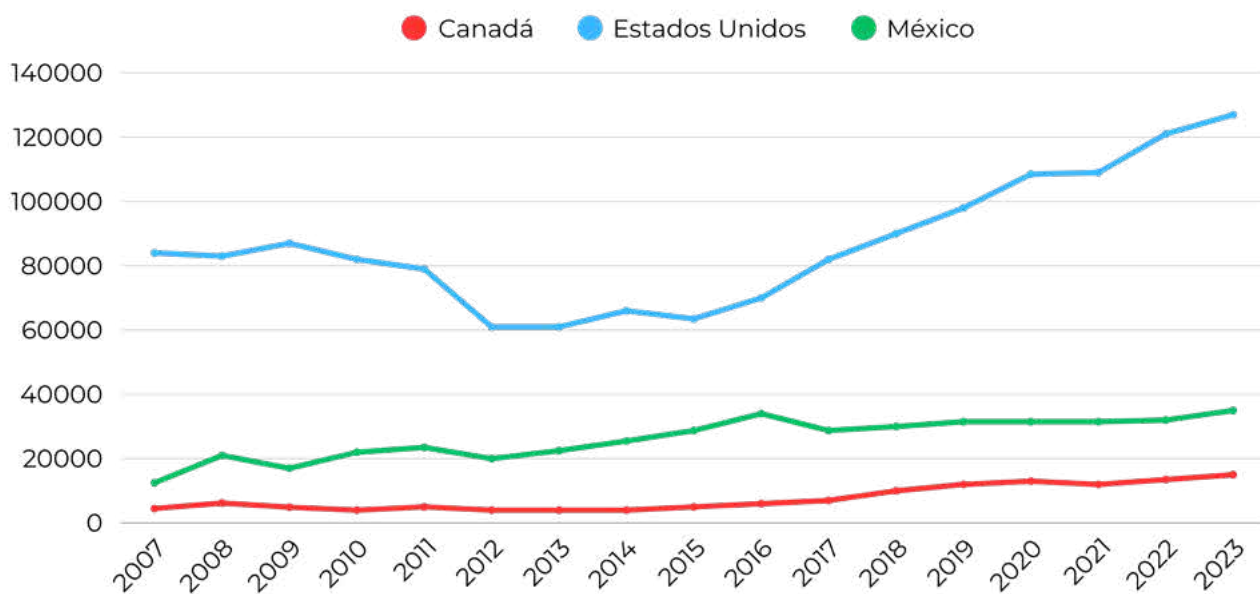




Inversores inmediatos



Inversores últimos



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

5. España, país receptor y emisor de IED._

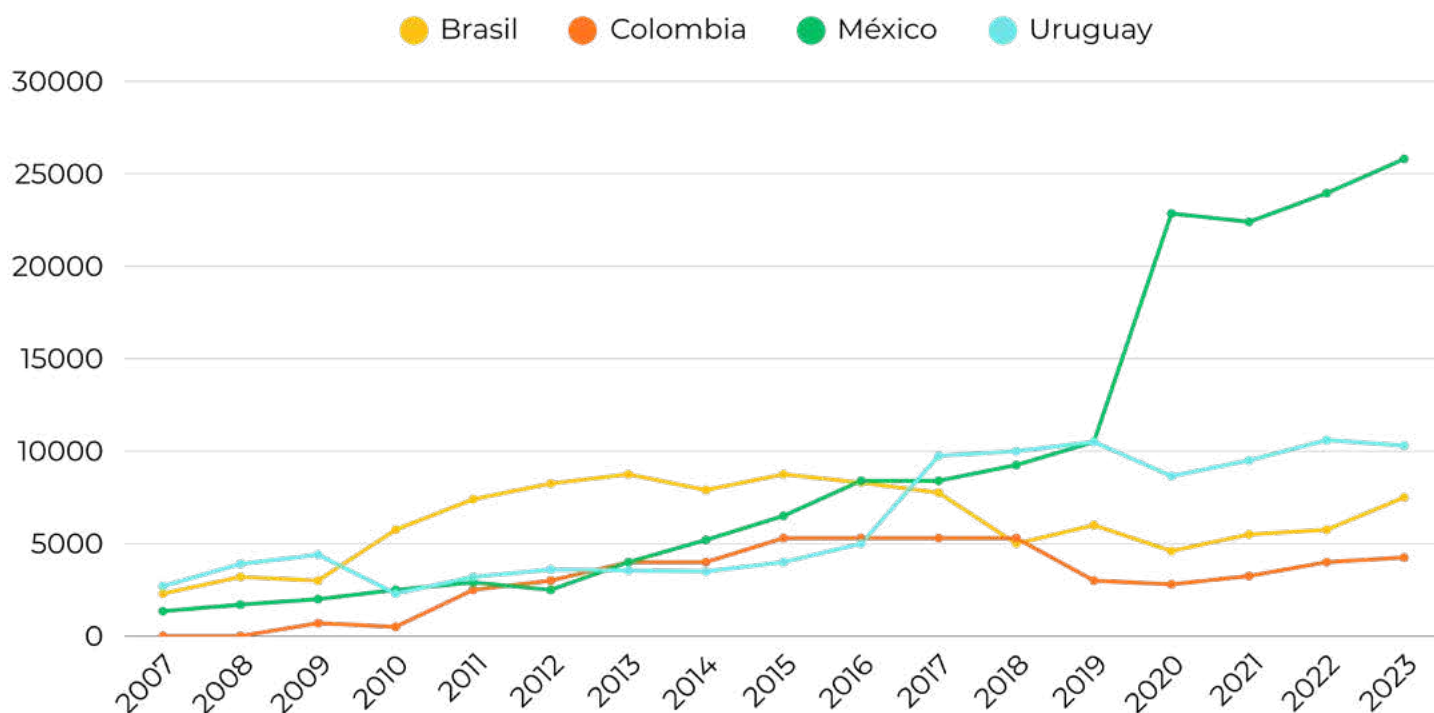
Considerando la inversión por país inmediato, Estados Unidos presenta una tendencia inversora decreciente en los últimos años, mientras que es México el país que crece con rapidez hasta casi alcanzar a Estados Unidos. Ese comportamiento haría plausible pensar que la diferencia entre la IED de ambos países se deba a que el crecimiento de la IED mexicana en España pueda ser de propiedad última de empresas estadounidenses.

América Latina ha emergido como un inversor central en España, en buena medida por la consolidación de las multilatinas en el país -Gráfico 9.

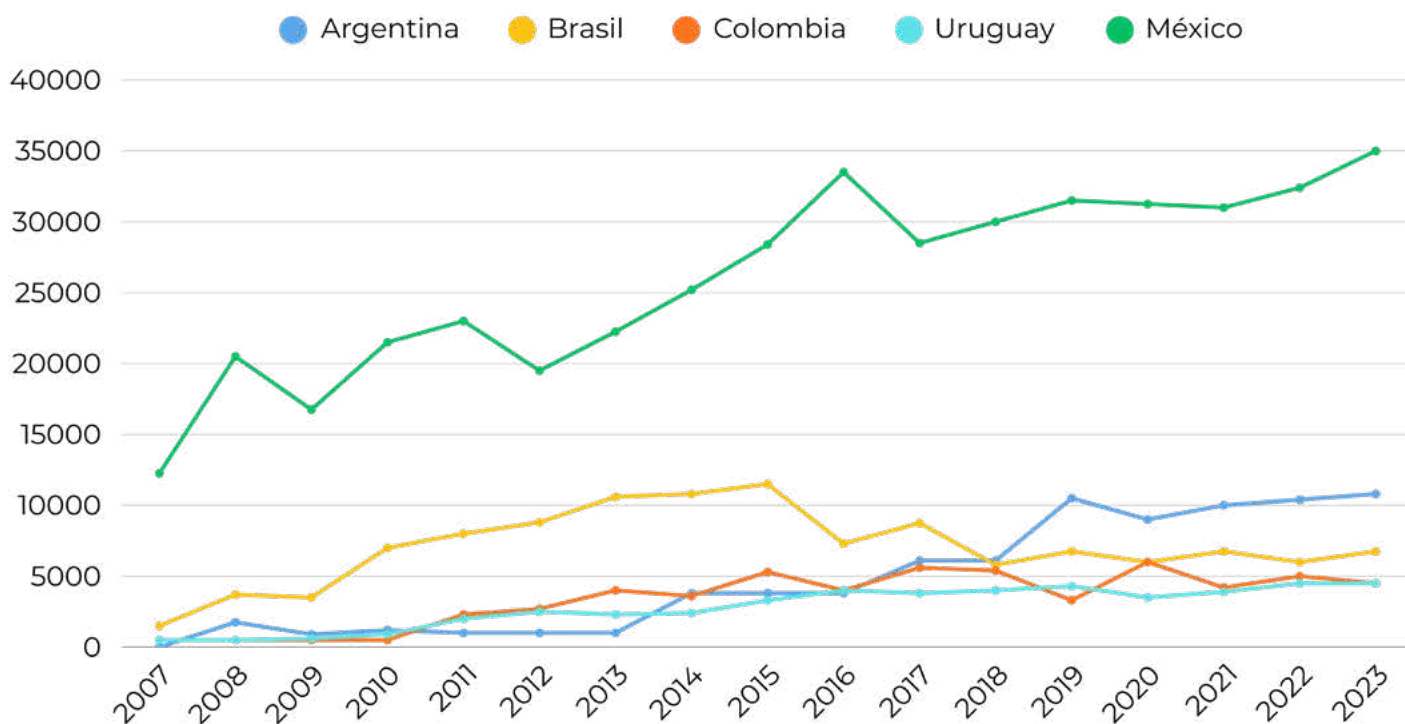
Gráfico 9._

Principales inversores latinoamericanos en España, stock posición inversora (millones de euros)

Inversores inmediatos



Inversores últimos



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

5. España, país receptor y emisor de IED_

“La tendencia de empresas multilatinas que se convierten en multiberoamericanas es común en toda Latinoamérica, destacando este fenómeno en México”

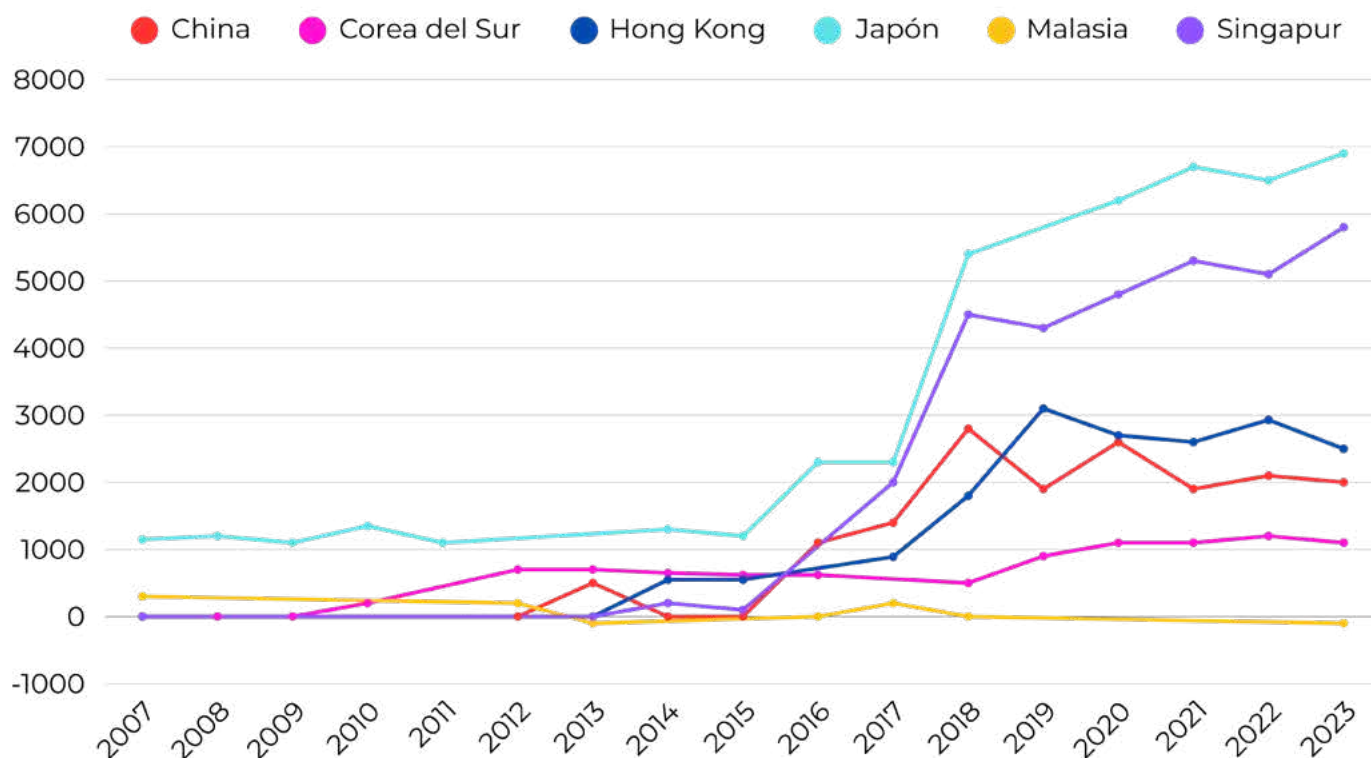
Aunque la IED asiática en España ha crecido con rapidez, ésta se concentra en pocos países de origen; a saber, China, Japón y Singapur aglutinan el 80,46% del total de IED en 2022 -Gráfico 10.

Gráfico 10_

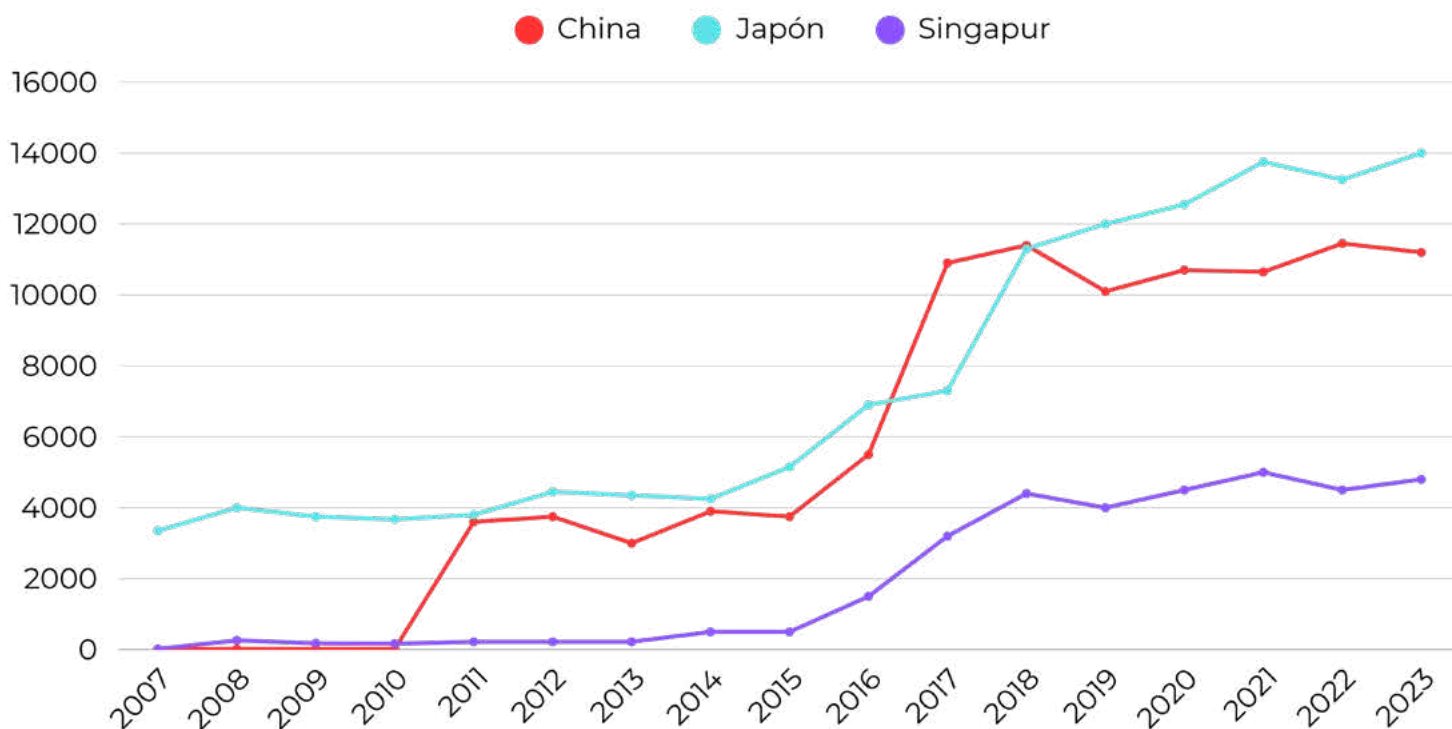
Principales inversores asiáticos en España, stock posición inversora (millones de euros)



Inversores inmediatos



Inversores últimos



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

5. España, país receptor y emisor de IED._

Cabe resaltar el crecimiento de China como país inversor último en 2010 y 2015 alcanzando el nivel de inversión de Japón, e incluso superándolo en 2018, inversiones que han sido fundamentalmente en logística, automoción y energías renovables. Por el contrario, el ritmo de inversión china como país inmediato ha sido modesto, lo que sugiere que es probable la utilización de economías tales como Hong Kong y Singapur como centros plataforma para insertarse en el mercado español, habida cuenta de la relevancia que alcanzan estas dos plazas en la inversión de Asia en España.

También cabe apuntar que **el interés de los inversores asiáticos en materias primas hace plausible que gran parte de la inversión futura se canalice por España, aunque acabe por instalarse en América Latina.** La IED procedente de Oriente Medio ha aumentado de manera moderada desde 2014; destacan Arabia Saudí, Emiratos Árabes, Israel, Kuwait y Qatar, que conjuntamente suman más del 86% del total de IED de la región en España -**Gráfico 11.**

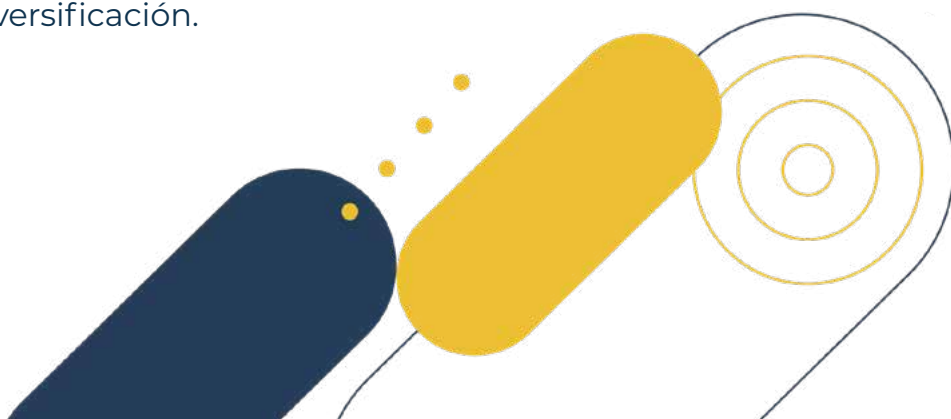
Una explicación plausible a la dinámica de inversiones de esa región es la búsqueda de diversificación.

España ofrece una oportunidad de expansión, por su marco jurídico y estabilidad macroeconómica, y por su posición geoestratégica y proximidad cultural con el Norte de África y América Latina.

Gráfico

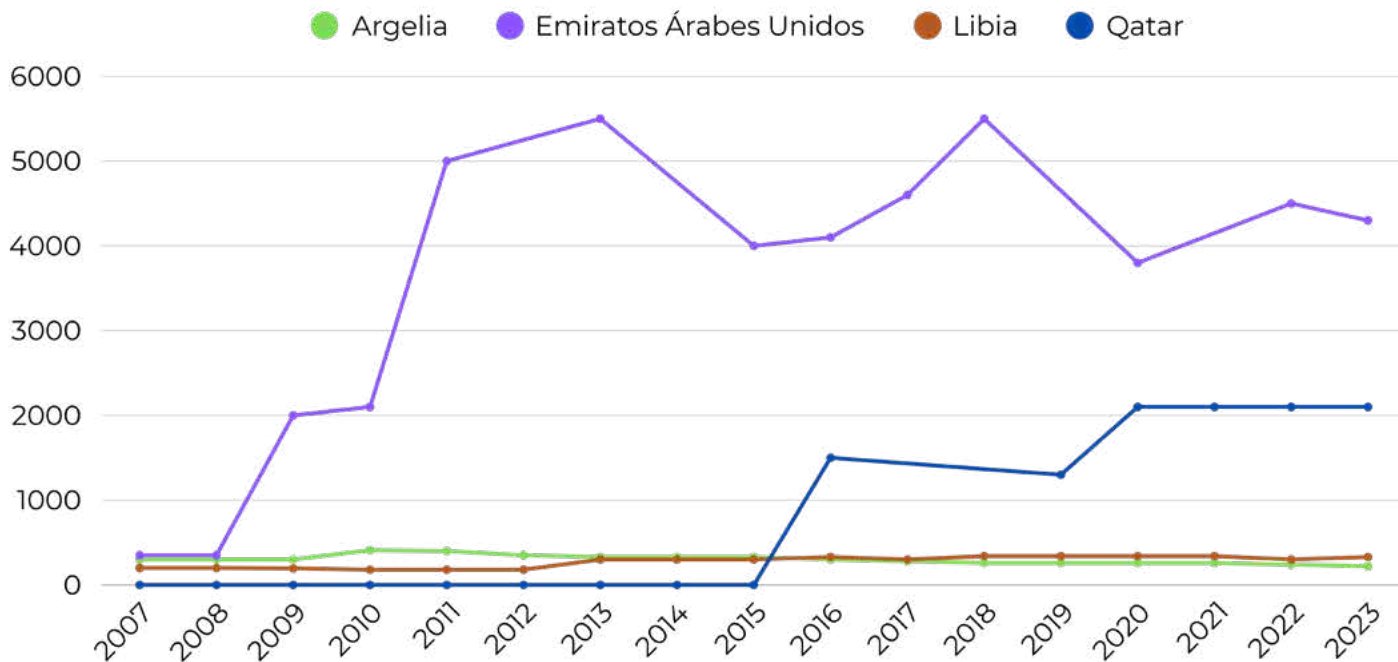
11_

Principales inversores de Oriente Medio en España, stock posición inversora (millones de euros)

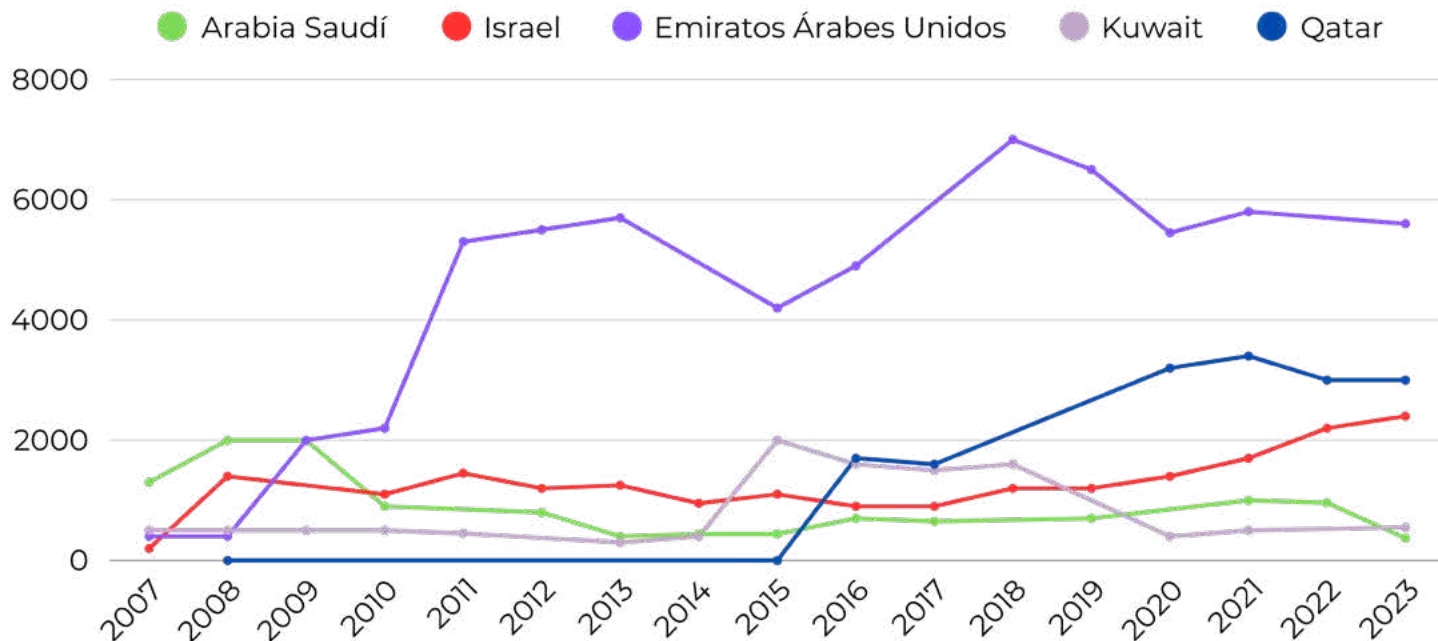




Inversores inmediatos



Inversores últimos



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

5. España, país receptor y emisor de IED_

5.2 Emisión de IED en España_

La IED de origen español es expresión de la dinámica de expansión internacional de las empresas multinacionales españolas que despegara fundamentalmente en la última década del siglo XX.

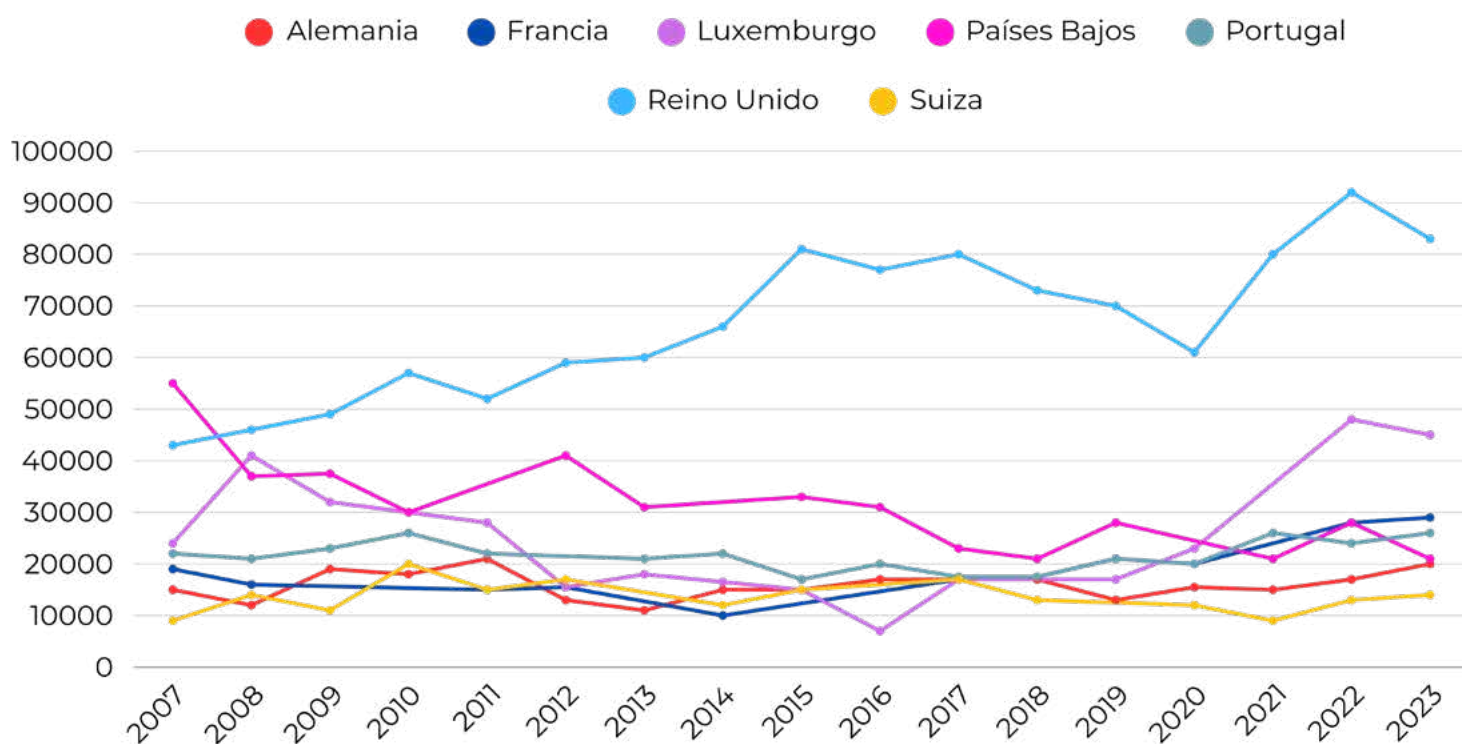
No obstante, más recientemente también se observa un aumento de la IED emitida por parte de filiales que canalizan inversiones hacia terceros países con vínculos estrechos con España. Ese cambio responde a la reestructuración de las cadenas globales de valor y a la necesidad de diversificación geográfica ante las tensiones geopolíticas.

De hecho, España figura entre los diez mayores emisores de IED a nivel global según los registros de UNCTAD.

Europa concentra cerca del 48% del stock total de IED española, siendo Reino Unido, Alemania y Francia las principales economías receptoras; también destacan países como Luxemburgo, Países Bajos y Suiza, conocidos por sus regímenes fiscales favorables a la inversión extranjera. En 2022, este conjunto de países europeos representó el 83,89% de la IED española en Europa, siendo Reino Unido el principal destino **-Gráfico 12.**

Gráfico 12

Principales destinos de la IED española en Europa, stock posición inversora (millones de euros)



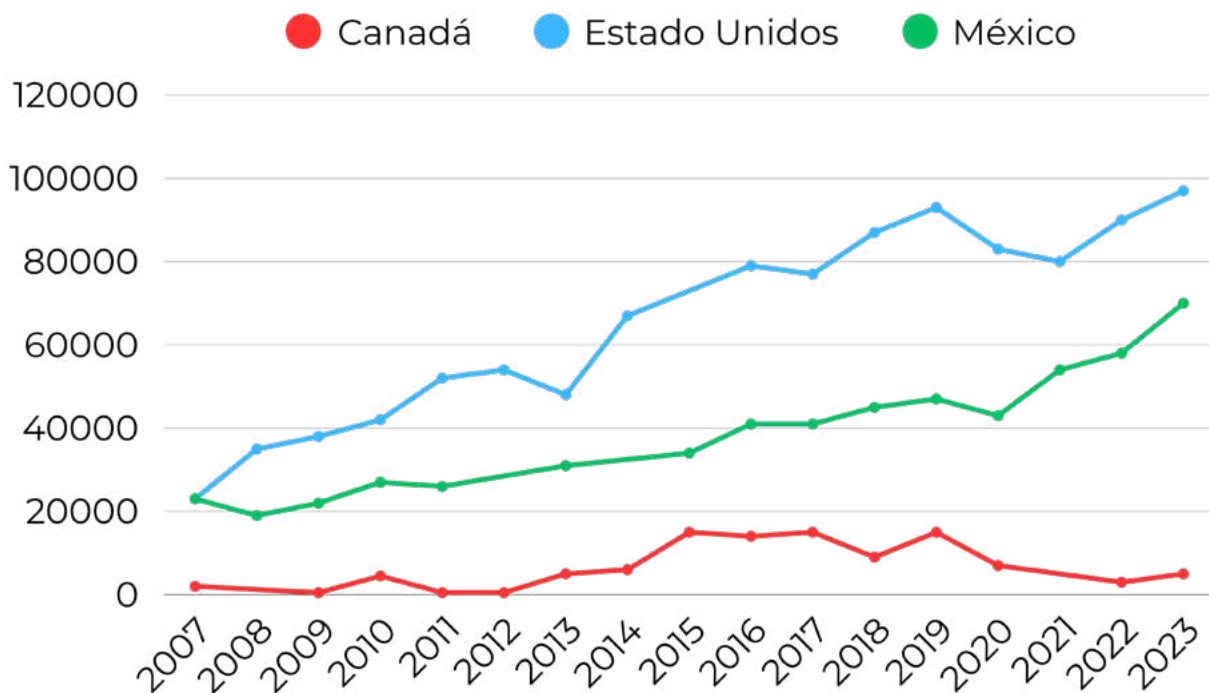
Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

5. España, país receptor y emisor de IED._

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.

Gráfico 13._

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



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



5. España, país receptor y emisor de IED_

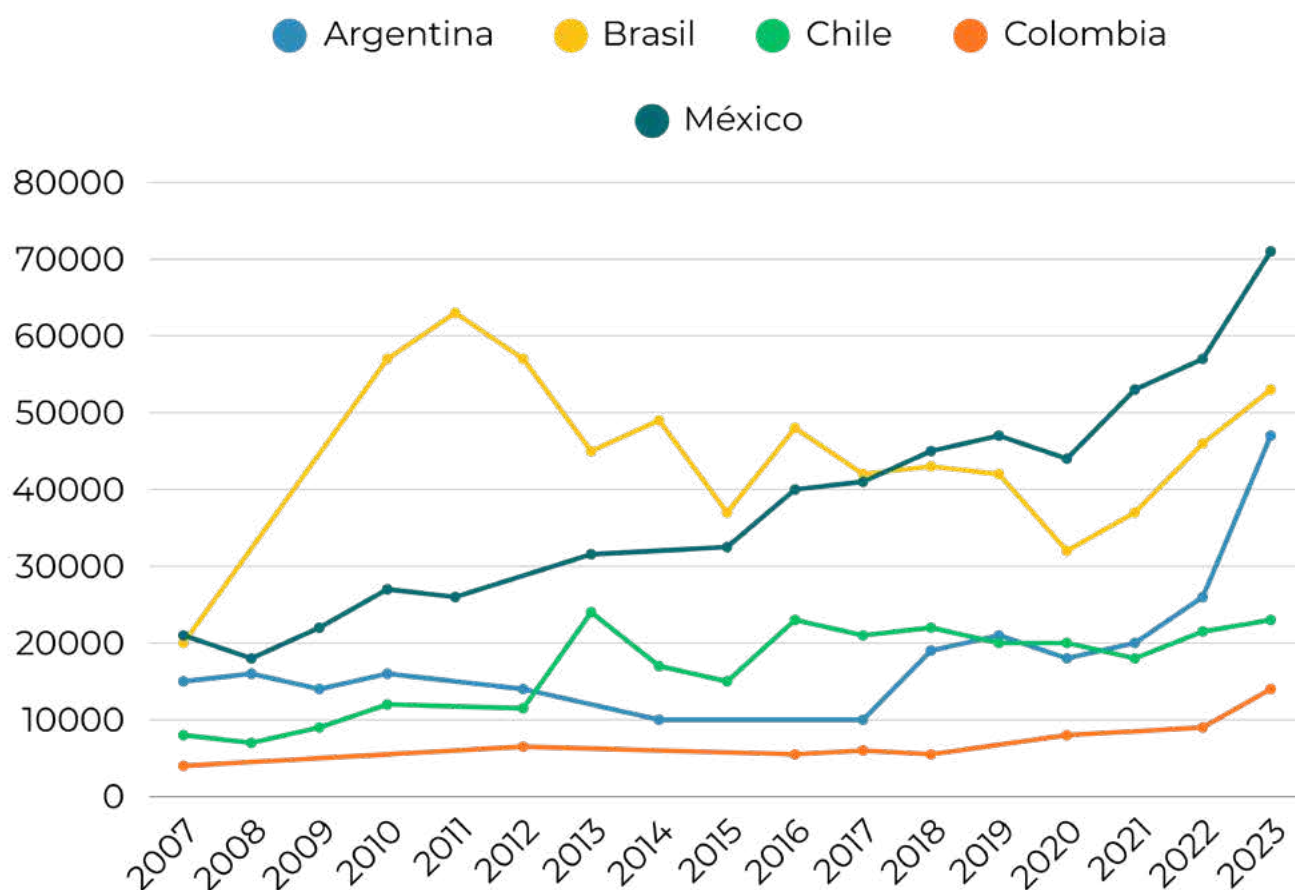
España ha mantenido una presencia inversora constante en América Latina y el Caribe desde 1990, representando alrededor del 40% de su IED anual desde 2013, y más del 30 % del stock total en el extranjero. Las inversiones españolas se concentran en las principales economías de la región -Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México-, que conjuntamente representaron el 83,4 % del stock de la IED española total, destacando especialmente México y Brasil con cerca (Álvarez et al. 2025). No obstante, tras varios años de crecimiento progresivo, México superó a Brasil como principal receptor en la captación de inversión española en América Latina, lo que refuerza la hipótesis de que parte de la inversión a México tiene como objetivo la expansión a otros países de la región dado el peso de la IED mexicana en Latinoamérica. Asimismo, Argentina ha experimentado un crecimiento llamativo desde 2017, y que podría obedecer a elementos de la misma naturaleza –Gráfico 14.

En cuanto al patrón sectorial de la IED española en América Latina, éste se asemeja al que se perfila a nivel global, siendo predominante el sector servicios. En particular, los servicios financieros y de seguros representan el 35 % del stock, reflejando la expansión bancaria española desde los años noventa. Le siguen telecomunicaciones, con más del 9 %. La diversificación ha reducido la participación de sectores que antes eran centrales tales como la distribución de energía y agua (alrededor del 8 % en 2022) y el comercio minorista (menos del 5 %), ambos en retroceso desde 2015. Por su parte, los recursos naturales, especialmente hidrocarburos, han captado mayores inversiones que en otras regiones.

“Desde 2013, América Latina y Caribe representan cerca del 40% de la IED que emite España”

Gráfico 14_

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



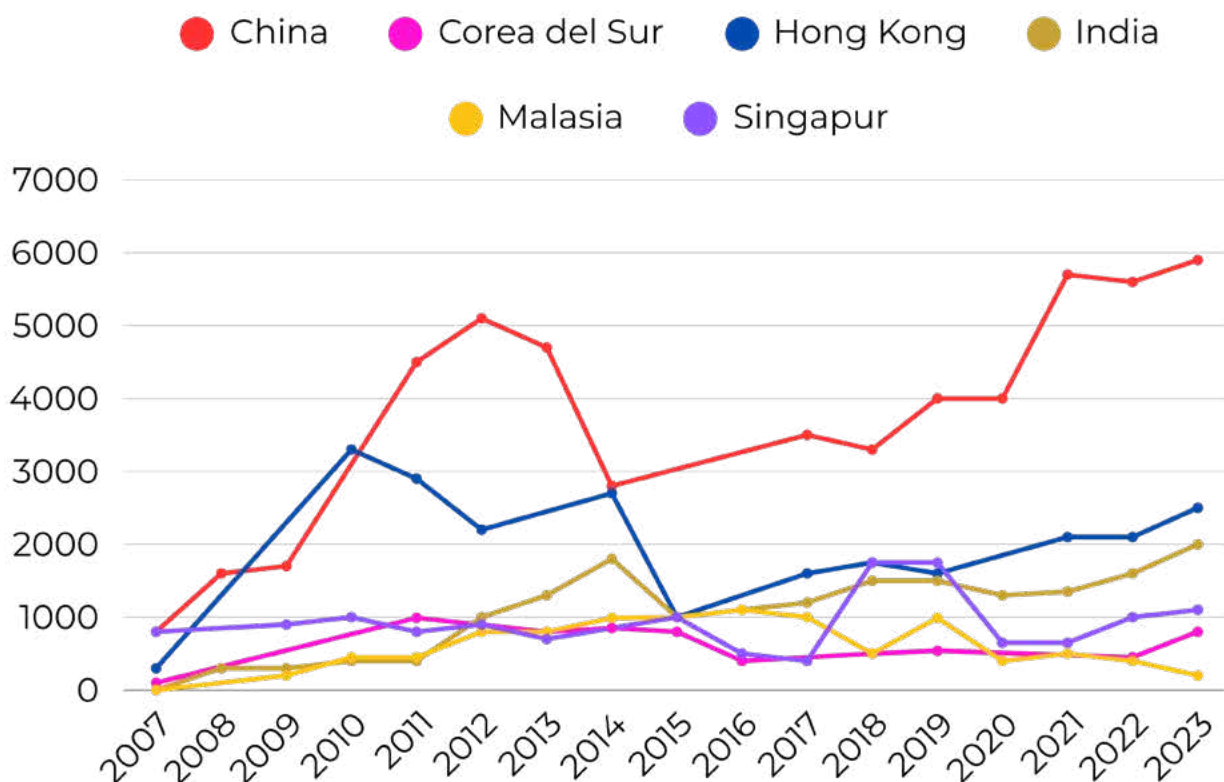
Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

5. España, país receptor y emisor de IED_

La IED española en Asia también está elevadamente concentrada en pocos países; el 85,4 % del stock de IED española en la región en 2022 está en China, Hong Kong, India, Singapur, Malasia y Corea del Sur, siendo menos relevante la importancia relativa de los tres últimos destinos -**Gráfico 15.**

Gráfico 15_

Principales destinos de España en Asia, stock posición inversora (millones de euros)

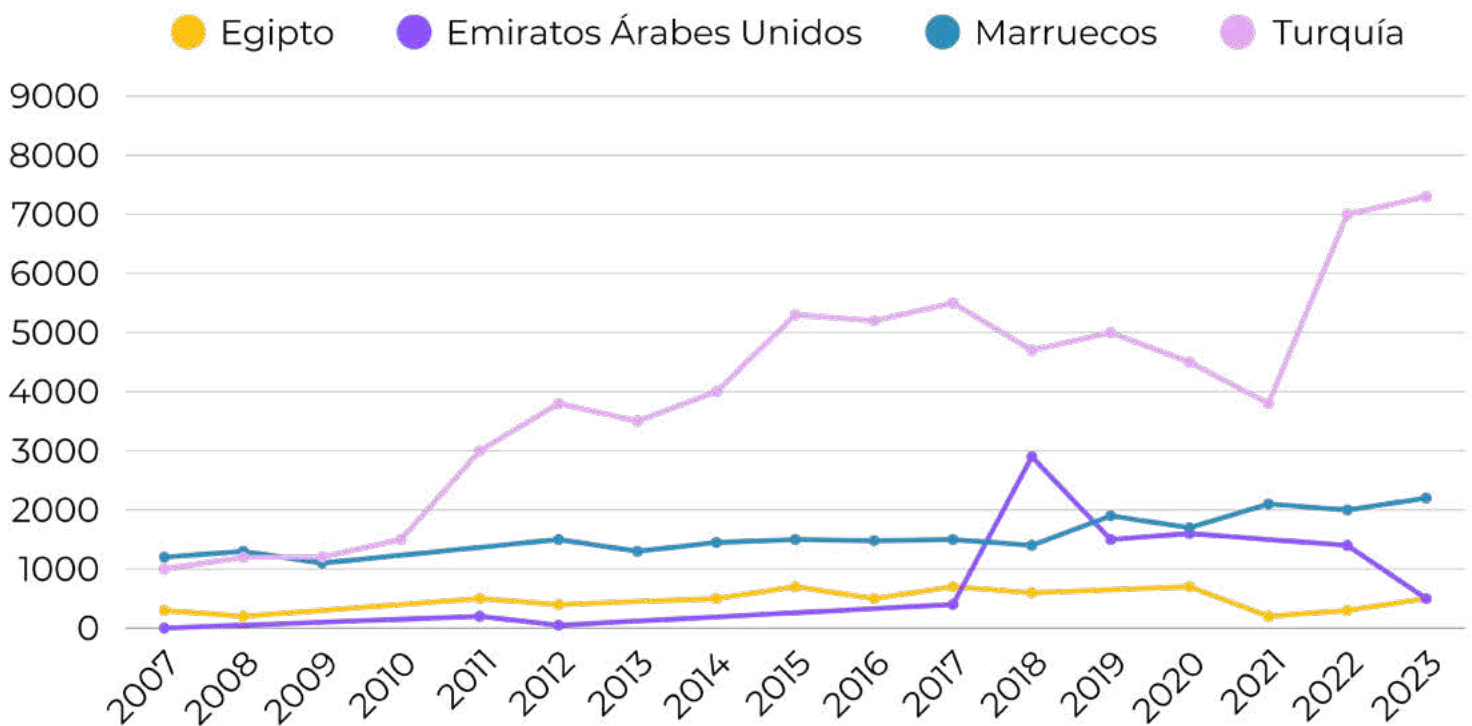


Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

En Oriente Medio, hay cuatro principales destinos de la IED española que concentran el 79,5% del stock de la región en 2022 -Gráfico 16-. Este destino presenta, por lo tanto, una mayor diversificación que el latinoamericano, siendo Egipto, Emiratos Árabes, Marruecos y Turquía los países con mayor capacidad de atracción de inversiones españolas.

Gráfico 16_

Principales destinos de España en Oriente Medio, stock posición inversora (millones de euros)



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

6. 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_

En el análisis de las inversiones internacionales predomina la utilización de datos agregados, que tienen la ventaja de ser poblacionales y cuantificar de forma homogénea el fenómeno. Sin embargo, en los últimos años han crecido los análisis que utilizan microdatos; estos tienen ventajas y también algunas limitaciones. Entre las ventajas está la posibilidad de construir cadenas de propiedad de empresas, lo que introduce una gran riqueza al permitir conocer los distintos pasos que sigue la inversión de las empresas, individuos o familias desde el origen, a través de diferentes economías, hasta un cierto destino.

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., 2020). **Además, se ha establecido un nivel de propiedad superior al habitual de al menos el 50% en cada una de las empresas de la cadena de propiedad, aunque el análisis de sensibilidad muestra que se asume un nivel de propiedad del 25% no se han encontrado diferencias relevantes.**

Por lo tanto, con el umbral de propiedad señalado, es posible identificar aquellas empresas que la empresa matriz tiene control, al menos el 50% del punto de vista teórico, en todas las de su cadena de propiedad.

Para reconstruir las cadenas de propiedad internacionales en la base de datos se han obtenido todas las empresas cuyas últimas propiedades (matriz global) son empresas latinoamericanas. De estas empresas se obtiene el accionista directo, que posee al menos el 50% del capital social, así como las filiales que se posea más del 50% de dicho capital social.

El análisis que sigue se restringe a aquellas cadenas de propiedad internacional cuyo origen sea un país

Ómeno

t al., 2017;
nás, se ha
de control
del 10%
vándolo
a vínculo
e en un
ad en el
el del
trado
s.

mbra
asegurar
riz global
os desde
rico, sobre
na

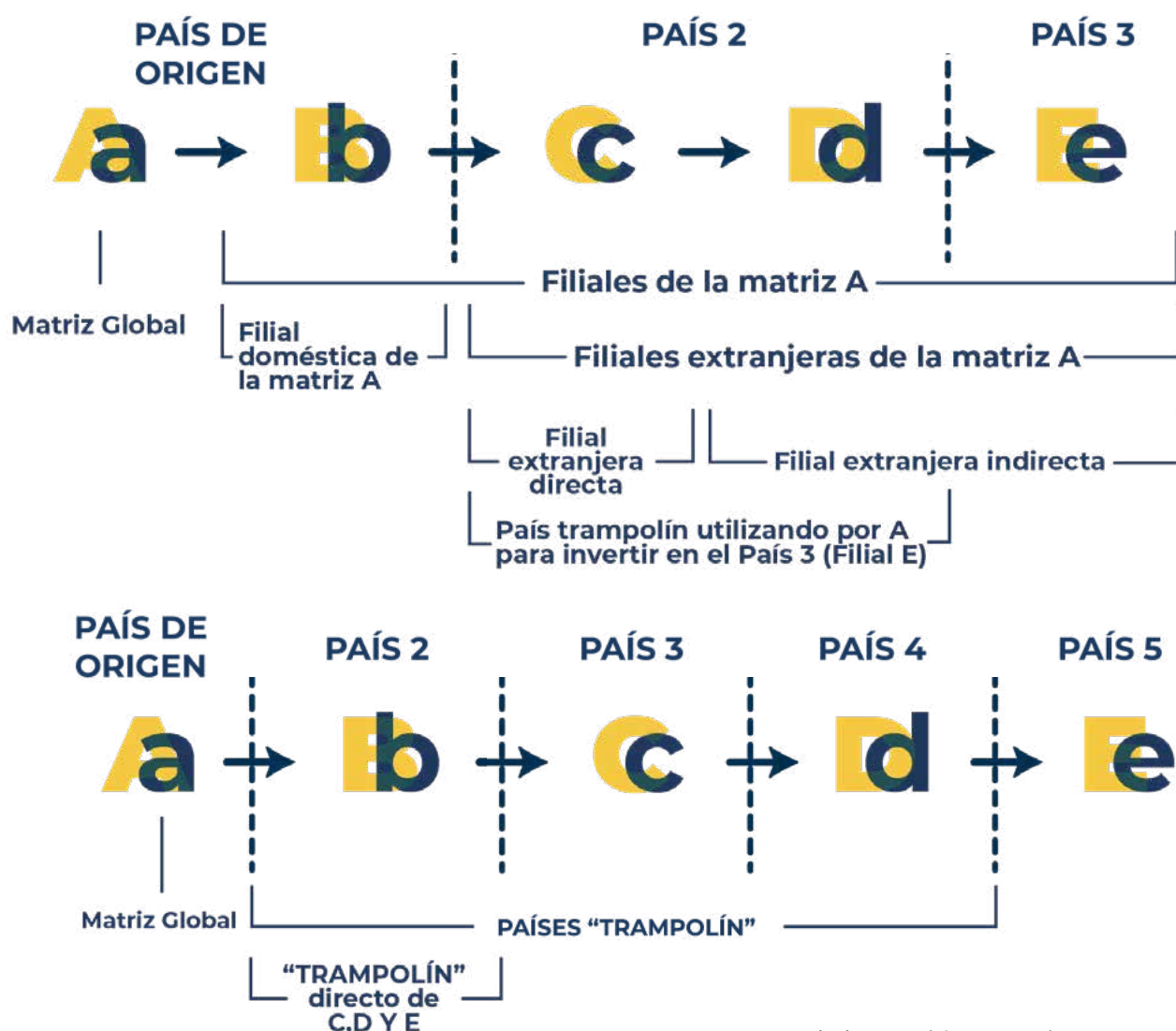
cadenas
nacionales,
se han
mpresas
etarias
mpresas
e estas
e el
ue tiene
capital
iliales en
s del 50%
al.

se
cadenas
nacionales
país

latinoamericano y en las que alguna de las empresas participantes pertenezca a un país diferente al del último propietario. En la **Figura 1** se describe, de forma esquemática la definición de los distintos conceptos utilizados en esta sección.

Figura 1_

Conceptos básicos utilizados en la construcción de las cadenas de propiedad



Fuente: elaboración propia

6.2 Caracterización de las EMN latinoamericanas_

El análisis de la inversión directa de las empresas latinoamericanas comienza dibujando el conjunto de esta actividad exterior. El

Cuadro 1 presenta una primera aproximación al fenómeno:

Se han encontrado un total de 26.987 empresas matrices globales latinoamericanas (LATAM globales) que invierten en el exterior en 44.520 filiales (con propiedad mayoritaria) en todo el mundo, y que además poseen 1.817 empresas en el país de origen. Lo anterior supone una ratio de 1,65 filiales extranjeras por cada matriz.

Un primer aspecto para destacar es que el conjunto de la actividad internacional se encuentra altamente concentrado en pocos países, especialmente los más grandes. En efecto, **tan solo 3 países con Brasil a la cabeza (28,5% de las matrices**

latinoamericanas), seguido de Colombia (12,1%) y de México (9,0%) concentran casi la mitad de las matrices inversoras internacionales. Otros países, tales como Argentina (7,7%), Perú (5,6%) y Venezuela (5,4%) le siguen en este ranking. En dicha ordenación sorprenden dos países que son Panamá (7,8%) y Chile (7,1%) con una concentración relativa de matrices que está por encima de su tamaño, como ya se vio en el análisis de los datos agregados. A gran distancia, también resulta importante el volumen de matrices en el caso de Ecuador (4,5%) y Uruguay (3,9%); el primero, con una economía dolarizada, y el segundo, actuando como país intermediario.

“Los tres países con mayor número de matrices globales -Brasil, México y Colombia- también son los que tienen mayor número de filiales por todo el mundo”

Cuadro 1_

Datos básicos de la inversión internacional de matrices LATAM

País LATAM de la Matriz	Número de Matrices LATAM Globales		Filiales domésticas en las cadenas de propiedad internacionales Número	Total Filiales extranjeras		
	Número	% sobre total		Número	% sobre total	Filiales por matriz
Argentina	2.074	7,7	89	2.790	6,3	1,35
Bolivia	280	1,0	5	310	0,7	1,11
Brasil	7.691	28,5	574	11.757	26,4	1,53
Chile	1.924	7,1	469	4.035	9,1	2,10
Colombia	3.254	12,1	127	4.462	10,0	1,37
Costa Rica	333	1,2	7	502	1,1	1,51
Cuba	612	2,3	7	667	1,5	1,09
Rep. Dominicana	474	1,8	3	577	1,3	1,22
Ecuador	1.201	4,5	20	1.370	3,1	1,14
Guatemala	138	0,5	3	160	0,4	1,16
Honduras	70	0,3	1	104	0,2	1,49
México	2.431	9,0	303	6.416	14,4	2,64
Nicaragua	77	0,3	2	97	0,2	1,26
Panamá	2.113	7,8	91	5.600	12,6	2,65
Perú	1.516	5,6	41	1.882	4,2	1,24
Paraguay	158	0,6	7	207	0,5	1,31
El Salvador	122	0,5	4	142	0,3	1,16
Uruguay	1.054	3,9	21	1.583	3,6	1,50
Venezuela	1.465	5,4	43	1.859	4,2	1,27
TOTAL	26.987	100,0	1.817	44.520	100,0	1,65

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

Se observa la distribución de las matrices se comprueba que **los tres países que concentran las matrices también son los primeros en el caso de las filiales: a Brasil le corresponde el 26,4% de las filiales extranjeras, a México el 14,4%, y a Colombia el 10,0%, y que junto con Panamá (12,6%) aglutinan casi dos tercios de las filiales.** El mayor peso que tienen estos países en el caso de las filiales extranjeras frente a las matrices lo explica el número de subsidiarias mayoritarias por matriz que es muy elevado en el caso de Panamá (2,65), México (2,64) y Chile (2,10).

Cuando se profundiza en la longitud de las cadenas de propiedad en función del país LATAM de la matriz, se observan algunas diferencias interesantes **-Cuadro 2. En términos generales, el 87% de las cadenas de propiedad internacional sólo tienen una filial extranjera, frente al 7,4% que tienen dos filiales y el 5,2% que tienen tres o más filiales extranjeras.**

Dos países -Panamá y Uruguay- destacan por el elevado número de filiales

extranjeras frente a los demás; Panamá, donde sólo el 71% de las cadenas tiene una filial mientras que el 15,1% tiene tres o más y, con menor intensidad, Uruguay, con indicadores del 79,1% y 9,5%, respectivamente.

Este comportamiento podría reflejar como estas dos economías están funcionando como trampolín. También destaca el número de cadenas largas -tres o más filiales- en Costa Rica (6,9%) y Chile (6,7%).

Cuadro 2_

Datos básicos de la inversión
internacional de matrices LATAM

Distribución de las estructuras de propiedad derivadas de cada
matriz LATAM por número de filiales extranjeras

País de la matriz	Una		Dos		Tres o más	
	Número	%	Número	%	Número	%
Argentina	1.858	89,6	123	5,9	93	4,5
Bolivia	258	92,1	17	6,1	5	1,8
Brasil	6.849	89,1	526	6,8	316	4,1
Chile	1.661	86,3	135	7,0	128	6,7
Colombia	2.924	89,9	227	7,0	103	3,2
Costa Rica	280	84,1	30	9,0	23	6,9
Cuba	581	94,9	27	4,4	4	0,7
Rep. Dominicana	423	89,2	35	7,4	16	3,4
Ecuador	1.094	91,1	86	7,2	21	1,7
Guatemala	125	90,6	9	6,5	4	2,9
Honduras	57	81,4	10	14,3	3	4,3
México	2.084	85,7	166	6,8	181	7,4
Nicaragua	71	92,2	3	3,9	3	3,9
Panamá	1.500	71,0	293	13,9	320	15,1
Perú	1.378	90,9	91	6,0	47	3,1
Paraguay	134	84,8	17	10,8	7	4,4
El Salvador	110	90,2	9	7,4	3	2,5
Uruguay	834	79,1	120	11,4	100	9,5
Venezuela	1.363	93,0	63	4,3	39	2,7
TOTAL	23.584	87,4	1.987	7,4	1.416	5,2

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

“9 de cada 10 cadenas de propiedad internacional solo tienen una filial extranjera”

Como resultado de la configuración anteriormente descrita, en el **Cuadro 3** se comprueba que **el 77,1% de las filiales extranjeras son directas, es decir, son las primeras empresas en las cadenas de propiedad fuera del país de origen, lo que de nuevo indica una cierta preferencia por la cercanía en la cadena de propiedad y, por tanto, por el control en los mercados de destino.** No obstante, ese valor promedio presenta fuertes oscilaciones. Así, Ecuador (97,7%), Cuba (96,9%), Bolivia (94,8%), El Salvador (94,4%), Guatemala (93,1%) y Perú (92,0%), países en general con menor intensidad inversora, presentan una fuerte concentración

en filiales directas. Por su parte, Panamá (42,1% de filiales extranjeras indirectas), México (39,7%), Chile y Uruguay (20,1%) destacan por una menor proporción de filiales directas y un mayor peso de las indirectas controladas a través de las anteriores. Por tanto, se **observa una cierta relación en la importancia relativa de estos dos tipos de filiales extranjeras en la complejidad de sus cadenas de propiedad.**

Cuadro 3_

Tipología de matrices extranjeras de matrices LATAM

País de la matriz	Filiales extranjeras según su nivel				Trampolines directos	
	Directas		Indirectas		Número	% directas
	Número	% total	Número	% total		
Argentina	2.395	85,8	395	14,2	124	5,2
Bolivia	294	94,8	16	5,2	11	3,7
Brasil	9.685	82,4	2.072	17,6	496	5,1
Chile	2.678	66,4	1.357	33,6	243	9,1
Colombia	4.012	89,9	450	10,1	145	3,6
Costa Rica	410	81,7	92	18,3	35	8,5
Cuba	646	96,9	21	3,1	13	2,0
Rep. Dominicana	517	89,6	60	10,4	28	5,4
Ecuador	1.339	97,7	31	2,3	17	1,3
Guatemala	149	93,1	11	6,9	6	4,0
Honduras	84	80,8	20	19,2	7	8,3
México	3.869	60,3	2.547	39,7	297	7,7
Nicaragua	83	85,6	14	14,4	3	3,6
Panamá	3.245	57,9	2.355	42,1	635	19,6
Perú	1.731	92,0	151	8,0	59	3,4
Paraguay	186	89,9	21	10,1	10	5,4
El Salvador	134	94,4	8	5,6	4	3,0
Uruguay	1.265	79,9	318	20,1	132	10,4
Venezuela	1.614	86,8	245	13,2	51	3,2
TOTAL	34.336	77,1	10.184	22,9	2.316	6,7

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

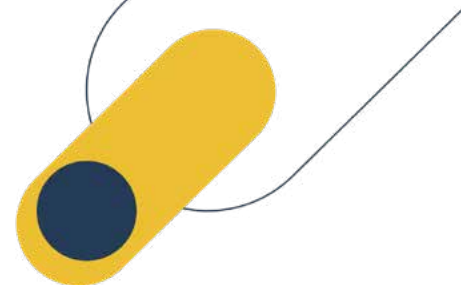
Esa diferencia se manifiesta más claramente al comparar el número de filiales trampolines directas, definidas éstas como la primera empresa internacional a partir de la cual se invierte en terceros países. El 6,7% de las filiales ejercen este papel de trampolín para el conjunto de las empresas latinoamericanas. En este sentido, destaca la importancia de Panamá, cerca del 20% de las filiales pertenece a esta categoría y, a gran distancia, pero también con una proporción relevante, Uruguay (10,4%). Es difícil contar con un conocimiento profundo de las actividades que llevan a cabo las multinacionales y sus filiales porque casi el 93% de las matrices corresponden con personas o familias, o no tienen una actividad reconocida -Cuadro 4.

“Finanzas, manufactura y energía son los sectores con más filiales directas actuando como trampolines”

Cuad

Sectores c

Sector
A. Agricultura
B. Minería
C. Manufacturas
D. Suministro energía
E. Suministro agua
F. Construcción
G. Comercio
H. Transporte
I. Hotelería
J. Comunicaciones
K. Finanzas
L. Inmobiliarias
M. Profesionales
N. Administrativas
O. Administración Pública
P. Educación
Q. Salud
R. Arte y Ocio
S. Otros servicios
T. Hogares
U. Extraterritorial
Personas, familias o desconocidas
Total LATAM



ro 4_

de actividad de las matrices LATAM y sus filiales extranjeras

	Matrices Globales LATAM		extranjeras de empresas LATAM (A)		Filiales directas de empresas LATAM (B)			Filiales directas "trampolín" de empresas LATAM		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total	Número	% sobre (B)	% sobre tota
ocido	30	0,1	567	1,3	400	70,5	1,2	16	4,0	0,7
	17	0,1	370	0,8	180	48,6	0,5	23	12,8	1,0
	278	1,0	4.039	9,1	2.402	59,5	7,0	228	9,5	9,8
	20	0,1	249	0,6	75	30,1	0,2	8	10,7	0,3
	1	0,0	183	0,4	62	33,9	0,2	5	8,1	0,2
	52	0,2	2.483	5,6	2.114	85,1	6,2	60	2,8	2,6
	223	0,8	6.656	15,0	5.679	85,3	16,5	181	3,2	7,8
	62	0,2	1.988	4,5	1.241	62,4	3,6	85	6,8	3,7
	21	0,1	1.695	3,8	1.494	88,1	4,4	24	1,6	1,0
	135	0,5	2.378	5,3	2.103	88,4	6,1	66	3,1	2,8
	702	2,6	3.952	8,9	2.833	71,7	8,3	634	22,4	27,4
	168	0,6	2.132	4,8	1.656	77,7	4,8	120	7,2	5,2
	136	0,5	4.211	9,5	3.479	82,6	10,1	174	5,0	7,5
	69	0,3	2.641	5,9	2.236	84,7	6,5	85	3,8	3,7
	5	0,0	30	0,1	13	43,3	0,0	0	0,0	0,0
	14	0,1	710	1,6	683	96,2	2,0	8	1,2	0,3
	11	0,0	699	1,6	667	95,4	1,9	9	1,3	0,4
	4	0,0	982	2,2	933	95,0	2,7	14	1,5	0,6
	28	0,1	1.493	3,4	1.275	85,4	3,7	15	1,2	0,6
	0	0,0	35	0,1	32	91,4	0,1	1	3,1	0,0
1	0,0	6	0,0	4	66,7	0,0	0	0,0	0,0	
25.010	92,7	7.021	15,8	4.775	68,0	13,9	560	11,7	24,2	
	26.987	100,0	44.520	100,0	34.336	77,1	100,0	2.316	6,7	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

En el **Cuadro 4** también se observa la existencia de patrones muy diferentes entre la proporción que suponen las filiales directas sobre el total en cada sector, siendo especialmente importante en el caso de educación (96,2% del total de filiales) y de la salud (95,4%) y de menor relevancia en suministro de energía (30,1%) y agua (33,9%).

Dentro de estas filiales directas las actividades que más trampolines tienen son las de actividad financiera (22,4% de las filiales directas) y a gran distancia minería (12,8%) y energía (10,7%). En todo caso son los sectores de finanzas, manufacturas y comercio los que concentran la mayor cantidad de trampolines de filiales latinoamericanas.

Sectores con mayor proporción de filiales trampolín entre las filiales directas_



6.3 Localización de las filiales latinoamericanas_

La inspección del **Gráfico 17** muestra que el **Espacio Europeo Ampliado (Europa Occidental)** es el principal destino de las empresas latinoamericanas (57,7%), seguido de otros países latinoamericanos (24,8%) y Norteamérica (9,5%).

Entre los países que reciben mayor número de filiales se encuentra el Reino Unido, Noruega, Estados Unidos, Italia y España, por este orden -**Cuadro 5**.

España no figura entre los tres principales receptores, aunque como se verá más adelante tiene un papel más cualitativo que cuantitativo, y también puede manifestar que la relación empresarial se canaliza más por el comercio o bien porque la externalización hace que el tamaño de las filiales en España pueda ser

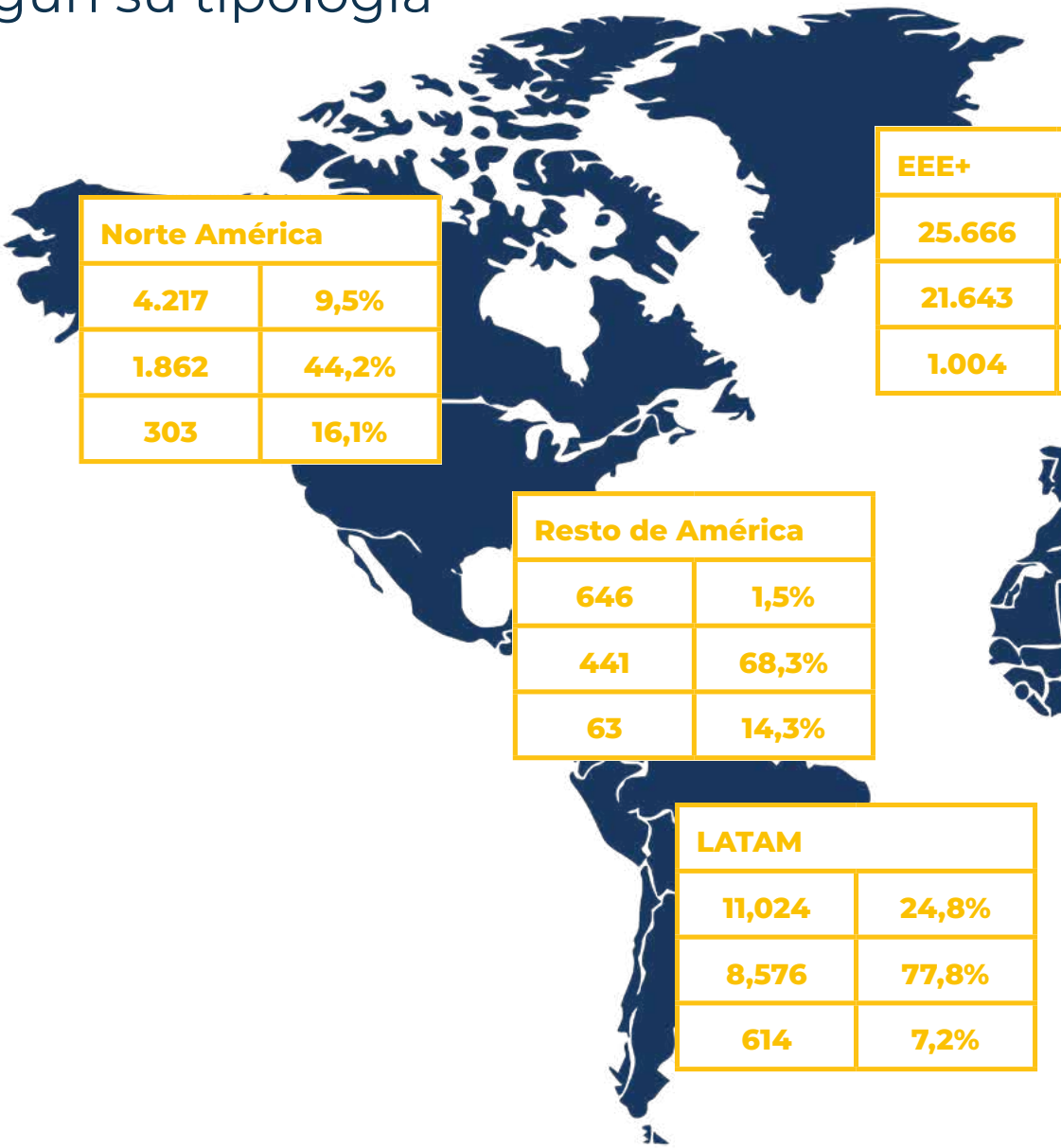
mayor. También es creciente la importancia del Lejano Oriente, cuarta región por número de filiales, lo que podría indicar que es un destino emergente para las empresas latinoamericanas.

En América Latina, Ecuador lidera el ranking con 3.290 filiales, posiblemente por su dolarización, seguido de Brasil con 1.951 filiales, explicable por su amplio mercado interno, y Paraguay que con 1.214 filiales supera a otros países de mayor tamaño en la recepción de esta inversión. México, también resulta paradigmático; pese a su fuerte vínculo comercial con Estados Unidos, no concentra muchas filiales de la región, lo que indicaría que la conexión con el mercado de EE. UU. se realiza de forma directa.

“El Espacio Europeo Ampliado es el destino del 57,7% de las filiales latinoamericanas; casi seis veces más que el 9,5% de Norteamérica”

Gráfico 17

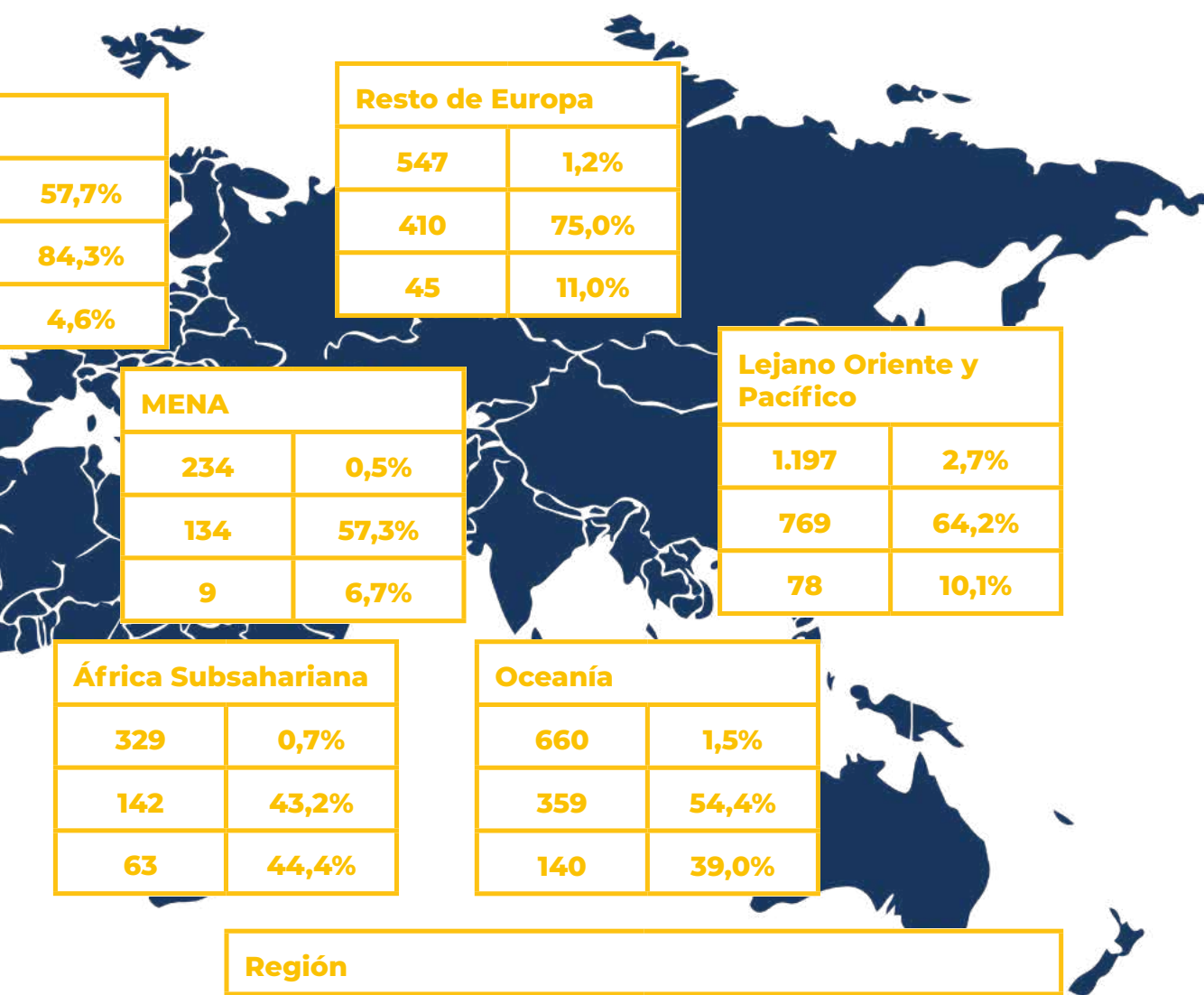
Localización de las filiales de matrices LATAM según su tipología



Total filiales internacionales de matrices LATAM: 44.520

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

TAM





6. Geografía de las cadenas de propiedad_

Cuadro 5_

Principales países donde se localizan las filiales de matrices LATAM

Cuadro 5.1_

Países	Filiales LATAM
	Número
Reino Unido	9.142
Noruega	4.292
Estados Unidos	3.845
Italia	2.693
España	2.051
Francia	1.356
Suiza	872
Alemania	640
Portugal	563
Luxemburgo	551
Países Bajos	491
Singapur	382
Rumania	345
Bulgaria	328
Hong-Kong	320
Canadá	318
Ucrania	300
Australia	282
Estonia	280
Otros	4.445
Total Países no LATAM	29.051

Países	Filiales LATAM
	Número
Ecuador	3.290
Brasil	1.951
Paraguay	1.214
Colombia	674
Perú	614
Chile	575
Argentina	463
Panamá	445
Uruguay	428
Mexico	392
Guatemala	207
Costa Rica	165
El Salvador	138
Bolivia	137
Venezuela	103
Honduras	87
Rep. Dominicana	71
Nicaragua	65
Cuba	5
Total LATAM	11.024

Cuadro 5.2_

FILIAL
Reino Unido
Noruega
Italia
Estados Unidos
Francia
España
Suiza
Alemania
Portugal
Luxemburgo
Hong-Kong
Rumania
Bulgaria
Singapur
Ucrania
Rep. Checa
Bélgica
Países Bajos
Eslovaquia
Otros
Total P

Cuadro 5.3_

FILIALES DIRETAS "TRAMPOLÍN"

Países	"trampolín"
	Número
Estados Unidos	270
España	197
Reino Unido	155
Islas Marshall	107
Noruega	99
Luxemburgo	81
Italia	63
Liberia	53
Alemania	50
Países Bajos	50
Chipre	46
Portugal	43
Malta	40
Singapur	36
Francia	29
Grecia	28
Canadá	24
Dinamarca	24
Islas Vírgenes Británicas	25
Otros	282
Total Países no LATAM	1.702

Países	"trampolín"
	Número
Brasil	140
Panamá	90
Ecuador	87
Uruguay	60
Chile	51
Peru	41
Colombia	38
Argentina	31
Mexico	21
El Salvador	10
Honduras	8
Guatemala	8
Bolivia	8
Venezuela	7
Costa Rica	6
Paraguay	4
Nicaragua	3
Rep. Dominicana	1
Total LATAM	614

1.420

LATAM

Cuadro 5.2_

ES DIRECTAS

Países	Filiales LATAM	Países	Filiales LATAM
	Número		Número
Estados Unidos	8.465	Ecuador	3.055
Francia	4.118	Brasil	1.511
Reino Unido	2.463	Paraguay	1.184
Italia	1.733	Chile	412
China	1.243	Colombia	400
India	1.066	Peru	342
Países Bajos	807	Argentina	310
Brasil	413	Uruguay	265
Argentina	405	Panamá	256
Chile	376	México	243
Colombia	286	Guatemala	146
Peru	276	Bolivia	102
Argentina	267	Costa Rica	90
Uruguay	251	El Salvador	62
Paraguay	250	Honduras	57
Chile	232	Venezuela	53
Colombia	225	Rep. Dominicana	44
Peru	198	Nicaragua	40
Argentina	180	Cuba	4
	2.506		
Países no LATAM	23.254	Total LATAM	8.576

fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

distribución de las filiales directas, que suponen más de tres
partes del total de subsidiarias, se asemeja a la del conjunto
filiales. Curiosamente Italia adelanta a Estados Unidos, y Francia a
China, en el ranking de receptores.

concreto, España ocupa el quinto lugar (2.051) entre los países donde
se localizan filiales de empresas Latam fuera de la región (cuadro 5.1); y
pasa a sexto lugar (1.066) cuando esas filiales son directas (cuadro 5.2).
Sin embargo, cuando se observa cuáles de esas filiales actúan como
polígonos directos hacia terceros países, España pasa a segundo lugar
(2.051) en el mundo, solo superado por Estados Unidos, y el primero de
Latam (cuadro 5.3).

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

Ahora bien, al evaluar el papel de trampolín de estas filiales directas se altera de forma notable el panorama. Así, el Espacio Europeo Ampliado sigue siendo la primera región, aunque el volumen es notablemente inferior; sólo el 4,6% de las filiales directas operan como trampolín hacia terceros países.

Especialmente relevante es el hecho de que **los principales trampolines directos son Estados Unidos (270), España (197) y Reino Unido (155)**. La primera posición de Estados Unidos y España, frente al número de filiales, sugiere un papel cualitativamente más relevante de estas dos economías, junto con la británica, como intermediarias en el proceso de internacionalización de las empresas latinoamericanas. En el listado de principales países también emergen economías con regímenes fiscales laxos para las EMN, tales como Islas Marshall, Luxemburgo, Chipre, Malta o Islas Vírgenes. **En América Latina, Brasil lidera el ranking de países con mayor número de trampolines directos, Panamá gana protagonismo, Ecuador se mantiene** como destino importante, y sigue sorprendiendo que **México no destaca** en este tipo de filiales.

“Los pr
trampo
son Est
y, a pes
menor
extensi
Así se c
import
accede
mercado



Principales
líneas directas
Estados Unidos
pasar de su
tamaño y
ión, España.
confirma su
ancia para
er a otros
dos”



6.4 El papel de intermediación de algunos países para la inversión exterior latinoamericana: los “trampolines” de inversión_

Aunque ya se ha hecho referencia en este informe a los “trampolines” directos como primeras empresas en países diferentes al de origen, conviene profundizar en todo el proceso de inversión recorriendo la cadena de propiedad. En el **Cuadro 6** se presentan los distintos trampolines y el nivel al que se produce por parte de las matrices de los países latinoamericanos. La información en este cuadro permite observar algunas regularidades como a continuación señalamos.

En primer lugar, **la mayoría de los trampolines (66,4%) se produce en el primer nivel, es decir que entre el país origen y el destino final de la inversión sólo existe un paso intermedio.** Sin embargo, también es importante la proporción de estas empresas intermedias de tercer nivel o superior (17,1%), lo que también deja entrever estructuras más complejas de propiedad en un conjunto importante de multinacionales latinoamericanas.

Cuadro 6_

Trampolines usados por empresas LATAM según su nivel

País LATAM de la matriz	Nivel al que se produce el "trampolín" de inversión						Total empresas "trampolín"
	Primero		Segundo		Tercero o posterior		Número
	Número	%	Número	%	Número	%	
Argentina	124	77,5	25	15,6	11	6,9	160
Bolivia	11	100,0					11
Brasil	496	63,4	131	16,8	155	19,8	782
Chile	243	60,3	80	19,9	80	19,9	403
Colombia	145	76,7	35	18,5	9	4,8	189
Costa Rica	35	68,6	7	13,7	9	17,6	51
Cuba	13	92,9	1	7,1			14
Rep. Dominican	28	80,0	5	14,3	2	5,7	35
Ecuador	17	81,0	3	14,3	1	4,8	21
Guatemala	6	85,7	1	14,3			7
Honduras	7	50,0	1	7,1	6	42,9	14
México	297	51,7	126	22,0	151	26,3	574
Nicaragua	3	50,0	2	33,3	1	16,7	6
Panamá	635	69,4	125	13,7	155	16,9	915
Perú	59	81,9	11	15,3	2	2,8	72
Paraguay	10	83,3	2	16,7			12
El Salvador	4	100,0					4
Uruguay	132	86,8	16	10,5	4	2,6	152
Venezuela	51	78,5	2	3,1	12	18,5	65
TOTAL	2.316	66,4	573	16,4	598	17,1	3.487

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

Al analizar las **economías de transición** utilizadas e incluyendo hasta tres niveles en la cadena de propiedad de los trampolines, comprobamos la elevada la dispersión ya que los **cinco países más utilizados sólo suponen el 38% del total de empresas -Cuadro 7**. Entre ellos destaca Estados Unidos (444) como líder económico mundial y de relativa cercanía, España (312) que juega un

papel claramente in mundo, Reino Unid financiero y Brasil (región en mostrar e

“Dos de cada tres empresas trampolín son de primer nivel: solo existe un paso en la cadena de propiedad entre la matriz y la filial”

Cua

Princip LATAM

País "Tr

- Estados
- España
- Reino Un
- Brasil
- Países B
- Luxemb
- Noruega
- Panamá
- Islas Ma
- Ecuador
- Italia
- Aleman
- Uruguay
- Singapu
- Perú
- Chile
- Portuga
- Australia
- Chipre
- Canadá

Resto

TOTAL

intermediador con el resto del
o (279) por su amplio mercado
140) que es el primer país de la
este papel intermediador.

adro 7_

ales países utilizados como trampolín por matrices
según su nivel

"trampolín"	Nivel al que se produce el "trampolín" de inversión						Total empresas "trampolín"
	Primero		Segundo		Tercero o posterior		
	Número	%	Número	%	Número	%	
Unidos	270	60,8	104	23,4	70	15,8	444
	197	63,1	59	18,9	56	17,9	312
nido	155	55,6	40	14,3	84	30,1	279
	140	84,3	23	13,9	3	1,8	166
ajos	50	36,5	22	16,1	65	47,4	137
urgo	81	62,8	20	15,5	28	21,7	129
rshall	99	86,1	14	12,2	2	1,7	115
	90	78,3	13	11,3	12	10,4	115
	107	97,3	2	1,8	1	0,9	110
	87	85,3	13	12,7	2	2,0	102
	63	66,3	21	22,1	11	11,6	95
a	50	56,2	13	14,6	26	29,2	89
y	60	80,0	12	16,0	3	4,0	75
r	36	52,9	8	11,8	24	35,3	68
l	41	62,1	14	21,2	11	16,7	66
	51	78,5	12	18,5	2	3,1	65
	43	67,2	11	17,2	10	15,6	64
	19	30,6	10	16,1	33	53,2	62
	46	80,7	5	8,8	6	10,5	57
a	24	45,3	18	34,0	11	20,8	53
	607	68,7	139	15,7	138	15,6	884
	2.316	66,4	573	16,4	598	17,1	3.487

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

Debe tenerse precaución al examinar el **Cuadro 8** porque podría tenerse la impresión de que algún país tenga una mayor o menor relevancia relativa; por ejemplo, el caso de **España que, a pesar de ser el segundo país en importancia como trampolín, no siempre aparece en las primeras posiciones de algunos países, aunque sí lo está entre los mayores países inversores.**

En todo caso, **destaca la importancia de cuatro países como trampolín: Estados Unidos, elegido**

prioritariamente y en primer término por empresas brasileñas, costarricenses, mexicanas, peruanas y salvadoreñas, y que también se encuentran en tercera posición para las dominicanas, guatemaltecas y panameñas. En segundo lugar, está España que, es trampolín de trece de los diecinueve países analizados en posiciones relevantes, destacando su papel en el caso de Venezuela, Uruguay, México, Guatemala y Chile - última columna del Cuadro 8.

“España ocupa una posición relevante como trampolín en 13 de los 19 países latinoamericanos”

Cuadro 8_

Principales países utilizados por las matrices de cada país LATAM

País LATAM de la matriz	Primero		Segundo		Tercero		España como "trampolín"	
	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Posicion	Número
Argentina	Uruguay	30	Reino Unido	16	Brasil	14	6°	9
Bolivia	Brasil	3	Alemania	2	Malta	1		
Brasil	Estados Unidos	141	Reino Unido	81	Luxemburgo	55	5°	43
Chile	Perú	42	España	30	Panamá	29	2°	30
Colombia	Noruega	31	Panamá	27	España	17	3°	17
Costa Rica	Estados Unidos	12	Ecuador	12	España	7	3°	7
Cuba	Panamá	5	Noruega	2	Aruba	2	4°	1
Rep. Dominicana	Italia	5	Reino Unido	4	Estados Unidos	3	9°	1
Ecuador	Panamá	7	Noruega	5	Italia	2		
Guatemala	Dinamarca	2	España	1	Estados Unidos	1	2°	1
Honduras	Panamá	7	Colombia	3	Ecuador	1		
México	Estados Unidos	149	España	118	Reino Unido	63	2°	118
Nicaragua	Panamá	3	Costa Rica	2	Dinamarca	1		
Panamá	Islas Marshall	82	Reino Unido	72	Estados Unidos	61	6°	46
Perú	Estados Unidos	11	Ecuador	10	Chile	8	5°	4
Paraguay	Brasil	4	Canadá	2	Reino Unido	1		
El Salvador	Estados Unidos	2	Panamá	1	Noruega	1		
Uruguay	Brasil	61	España	25	Ecuador	20	2°	25
Venezuela	España	10	Reino Unido	9	Panamá	7	1°	10

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

En el sentido contrario, atendiendo ahora a cuáles son **las economías que más utilizan los principales trampolines**, se observa mayor homogeneidad **-Cuadro 9.** Las dos economías con un mayor volumen de inversión internacional, México y Brasil, suelen ocupar las primeras posiciones como origen de las inversiones que utilizan a los principales países trampolín (primera columna). A esas posiciones también se asoman

otros grandes inversores tales como Chile o Colombia. Igualmente, se corrobora el papel de Panamá como origen de inversión en todos los trampolines del Cuadro.

Cuadro 9_

Principales orígenes LATAM de los trampolines utilizados

País "Trampolín"	Primero		Segundo		Tercero	
	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Trampolín	Número
Estados Unidos	México	149	Brasil	141	Panamá	61
España	México	118	Panamá	46	Brasil	43
Reino Unido	Brasil	81	Panamá	72	México	63
Brasil	Uruguay	61	Panamá	41	Chile	24
Países Bajos	Brasil	44	Panamá	44	Chile	22
Luxemburgo	Brasil	55	Panamá	42	México	13
Noruega	Colombia	31	Chile	23	Brasil	20
Panamá	Chile	29	Colombia	27	Brasil	10
Islas Marshall	Panamá	82	Chile	23	Brasil	3
Ecuador	Panamá	37	Uruguay	20	Costa Rica	12
Italia	Brasil	35	Panamá	18	Argentina	13
Alemania	México	29	Brasil	23	Chile	15
Uruguay	Argentina	30	Brasil	20	Chile	9
Singapur	Panamá	38	México	10	Chile	10
Perú	Chile	42	Panamá	8	Colombia	6
Chile	Brasil	14	Panamá	12	Colombia	12
Portugal	Brasil	29	Panamá	12	México	10
Australia	Brasil	36	Panamá	15	Chile	6
Chipre	Panamá	50	México	2	Chile	1
Canadá	Brasil	17	Chile	11	México	7

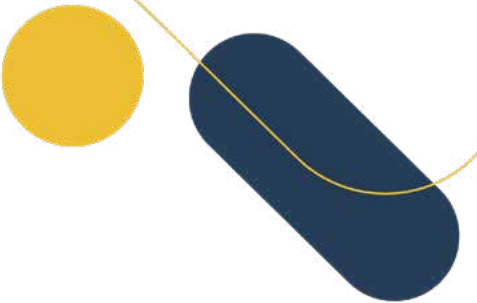
Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6.5 El papel de España para las matrices latinoamericanas_

Al igual que en la información disponible en el FMI y la UNCTAD a partir de datos agregados de IED, el análisis de **los datos empresariales también constata que México es el principal inversor de Latinoamérica en España**, tanto por el número de matrices como de filiales que constituye una importante red en España al alcanzar casi cuatro filiales por matriz frente a una media que se sitúa en torno a dos **-Cuadro 10.** **Panamá** destaca a continuación, más centrada en el sector de servicios y con un número de filiales por matriz bastante inferior a la media. Los otros grandes inversores iberoamericanos, por este orden son **Chile, Colombia y Brasil**; sobre este último, destacar su

poco peso relativo a pesar de ser el gran inversor latinoamericano, porque queda relegado a un modesto quinto puesto en término de matrices inversoras en España y cuarto en término de filiales.

Por otra parte, **Uruguay supera en número de empresas matrices y filiales a países como Argentina o Perú**, lo que hace plausible pensar que esta economía funciona como una de transición en un sentido semejante al panameño. Finalmente, cabe señalar el **caso venezolano** porque, a pesar del reducido número de matrices inversoras, posee **una estructura más intensa que el promedio**, con casi 2,7 filiales por matriz.



Cuadro 10

Datos básicos de la inversión en España de matrices LATAM

País de la matriz	Número de Matrices LATAM con filiales en España		Total Filiales LATAM en España		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz
Argentina	65	6,6	74	3,6	1,14
Bolivia					
Brasil	104	10,5	166	8,1	1,60
Chile	135	13,6	265	12,9	1,96
Colombia	118	11,9	148	7,2	1,25
Costa Rica	11	1,1	24	1,2	2,18
Cuba	4	0,4	5	0,2	1,25
Rep. Dominicana	10	1,0	10	0,5	1,00
Ecuador	12	1,2	13	0,6	1,08
Guatemala	2	0,2	4	0,2	2,00
Honduras	3	0,3	6	0,3	2,00
México	220	22,2	872	42,5	3,96
Nicaragua	1	0,1	1	0,0	1,00
Panamá	164	16,6	244	11,9	1,49
Perú	24	2,4	31	1,5	1,29
Paraguay	5	0,5	6	0,3	1,20
El Salvador	2	0,2	2	0,1	1,00
Uruguay	82	8,3	105	5,1	1,28
Venezuela	28	2,8	75	3,7	2,68
TOTAL	990	100,0	2.051	100,0	2,07

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

Resultado de la relativamente larga cadena de propiedad en España, en el **Cuadro 11** se constata que sólo el **52% de las filiales latinoamericanas son directas**, es decir tienen un vínculo de **propiedad directo con la matriz LATAM o con alguna de sus filiales domésticas** -para valorar correctamente esta cifra ha de tenerse también en cuenta que una matriz puede tener más de una filial directa en España-.

A tenor de esta información analizada, parece ser **que la principal motivación de las inversiones de las empresas latinoamericanas en España es estar presente en este mercado, aunque ello no evita que utilicen esta localización para realizar inversiones en otras economías.** En efecto, del total de filiales directas el 10,5% extiende su cadena de propiedad a otras economías, suponiendo 112

empresas radicadas en España y con relación directa de propiedad con la matriz latinoamericana. Ahora bien, hay que destacar que ese reducido número de empresas acaba por poseer 1.636 filiales fuera de España, una media de 14,6 filiales por cada empresa trampolín, lo que da la idea de un conjunto muy dinámico y con estructuras complejas de propiedad.

Cuadro 11

Tipología de las filiales en España de matrices LATAM

País de la matriz	Filiales LATAM según su nivel				Filiales LATAM directas "trampolín"		Filiales de las empresas trampolín en España de matrices LATAM		
	Directas		Indirectas		Número	% directas	Número	% total	Filiales por matriz
	Número	% total	Número	% total					
Argentina	64	86,5	10	13,5	8	12,5	42	2,6	5,3
Bolivia									
Brasil	106	63,9	60	36,1	22	20,8	159	9,7	7,2
Chile	151	57,0	114	43,0	9	6,0	255	15,6	28,3
Colombia	114	77,0	34	23,0	5	4,4	27	1,7	5,4
Costa Rica	11	45,8	13	54,2	1	9,1	2	0,1	2,0
Cuba	5	100,0	0	0,0	1	20,0	1	0,1	1,0
Rep. Dominicana	10	100,0	0	0,0	1	10,0	2	0,1	2,0
Ecuador	13	100,0	0	0,0					
Guatemala	2	50,0	2	50,0					
Honduras	6	100,0	0	0,0					
México	272	31,2	600	68,8	21	7,7	776	47,4	37,0
Nicaragua	1	100,0	0	0,0					
Panamá	167	68,4	77	31,6	21	12,6	129	7,9	6,1
Perú	22	71,0	9	29,0	1	4,5	2	0,1	2,0
Paraguay	5	83,3	1	16,7					
El Salvador	2	100,0	0	0,0					
Uruguay	84	80,0	21	20,0	19	22,6	92	5,6	4,8
Venezuela	31	41,3	44	58,7	3	9,7	149	9,1	49,7
TOTAL	1.066	52,0	985	48,0	112	10,5	1.636	100,0	14,6

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

De nuevo, hay diferencias notables entre países tanto en el uso de trampolines de inversión como en el número de filiales por cada una de ellas.

En el primer caso, Uruguay y Brasil duplican la media de la región en el uso relativo de España como trampolín (con 22,6% y 20,8% de las filiales directas). A cierta distancia se encontraría Panamá (12,5%) y Argentina (12,5%). Por el contrario, es bajo el porcentaje de Colombia (4,4%), Chile (6%) e incluso México (7,7%). Estos dos últimos países, junto con Brasil, son los que presentan una gran actividad promedio de filiales desde España; entre los tres tienen 52 filiales directas trampolín que tienen una red de subsidiarias desde España de 1.190 empresas. Con una importante actividad desde esta economía también destaca en términos relativos las empresas de Venezuela con 149 subsidiarias creadas desde las filiales españolas.

Estas empresas filiales que están intermediadas tienen dos destinos preferidos: el Europeo Ampliado, por un lado, y los países latinoamericanos por el otro. Estas empresas utilizan de forma intermedia sus inversiones. Entre los países receptores de las inversiones en Reino Unido, Francia, Portugal e Italia; Colombia, Argentina, Perú, etc. No obstante, también se observa inversión desde España en Asia y especialmente en Estados Unidos. Destacan las inversiones en forma muy diversificada con Arabia Saudita a la cabeza, seguida de forma dispersa en Lejano Oriente: China, Filipinas y Malasia entre otros receptores -Gráfico 18 y

“El dato definitivo es que las 112 filiales con relación directa de propiedad de matrices latinoamericanas en España cuentan con 1.636 filiales fuera de España”

de empresas LATAM
s desde España
erentes: El Espacio
un lado, y los propios
de la región que
mediaría a España en
s primeros destacan
do, Alemania,
entre los segundos,
ú y Uruguay. No
serva una importante
en **América del Norte**
dos Unidos. También
en la **zona MENA**, de
geográficamente,
abeza y también de
o Oriente y Pacífico con
entre los principales

Cuadro 12.

Cuadro 12_

Principales destinos de las Filiales LATAM a partir de las filiales "trampolín" en España

Principales países no LATAM		Países LATAM	
Países	Filiales "trampolín" LATAM	Países	Filiales "trampolín" LATAM
	Número		Número
Reino Unido	147	Colombia	112
Estados Unidos	136	Argentina	87
Alemania	112	Perú	58
Francia	84	Uruguay	53
Portugal	80	México	37
Italia	70	Costa Rica	28
Mozambique	52	Brasil	26
Rumanía	38	El Salvador	24
Países Bajos	28	Ecuador	24
Trinidad y Tobago	28	Chile	20
Polonia	27	Guatemala	20
Dinamarca	23	Panamá	17
Rep. Checa	19	Rep. Dominican	15
China	17	Bolivia	11
Filipinas	16	Venezuela	9
Malasia	15	Nicaragua	9
Arabia Saudita	12	Paraguay	7
Suiza	11	Honduras	3
Irlanda	10	Cuba	1
Total Países no LATAM	1.075	Total LATAM	561

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

Gráfico 18_

Filiales fuera de España de las matrices LATAM



Total subsidiarias de las filiales españolas de matriz

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORI



ces LATAM: 1.636

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

En relación con **las actividades que desarrollan las matrices y filiales**, hay un mayor grado de conocimiento sobre las empresas que operan en España dado que el peso de las personas, familias o con actividad desconocida en el caso de las matrices se reduce a dos tercios, desde más del 90% para el conjunto de las matrices latinoamericanas **Cuadro 13.**

Éstas operan de forma importante en el **sector financiero (9,1%), manufacturero (4,9%), inmobiliario (4,3%) y comunicaciones (3,4%)** y a cierta distancia también en el **sector comercio (2,5%).**

En todo caso, **el sector financiero sigue siendo el prioritario de las filiales directas**, así como de forma muy notable en el caso de las empresas directas trampolín (45% del total de empresas de este tipo), lo que de alguna forma indica el interés de las empresas latinoamericanas por los mercados financieros españoles. Por el contrario, cuando se observa **la actividad que desarrollan las subsidiarias fuera de España de las filiales latinoamericanas en España**, hay una gran presencia del **sector manufacturero (15,3%), de nuevo junto a actividades administrativas (9,5%) y financieras (9,4%),** aunque las comerciales (5,3%) y profesionales (5,1%) también tienen cierta relevancia.

Cuadro

Sectores de la España

Sector
A. Agricultura
B. Minería
C. Manufacturas
D. Suministro energía
E. Suministro agua
F. Construcción
G. Comercio
H. Transporte
I. Hostelería
J. Comunicaciones
K. Finanzas
L. Inmobiliarias
M. Profesionales
N. Administrativas
O. Administración Pública
P. Educación
Q. Salud
R. Arte y Ocio
S. Otros servicios
T. Hogares
U. Extraterritorial
Personas, familias o desconocidas
Total LATAM

13_

as matrices y filiales LATAM que operan en

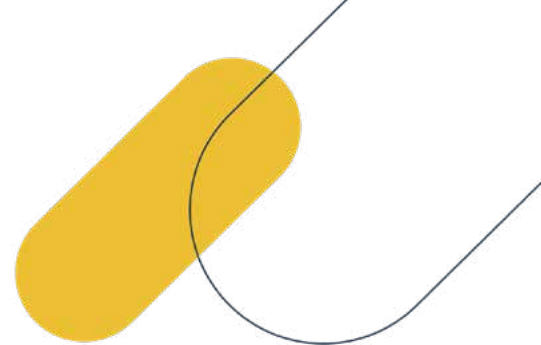
Número de filiales LATAM por sector											
Matrices Globales LATAM		Total filiales extranjeras de empresas LATAM (A)		Filiales directas de empresas LATAM (B)			Filiales directas "trampolín" de empresas LATAM			Filiales de las empresas trampolín en España de matrices LATAM	
Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total	Número	% sobre (B)	% sobre total	Número	% sobre total
8	0,8	17	0,8	2	11,8	0,2				72	4,4
	0,0	11	0,5	3	27,3	0,3	2	66,7	1,0	41	2,5
49	4,9	112	5,5	44	39,3	4,1	11	25,0	5,6	250	15,3
4	0,4	57	2,8	4	7,0	0,4				51	3,1
	0,0	62	3,0	5	8,1	0,5	3	60,0	1,5	61	3,7
12	1,2	130	6,3	74	56,9	6,9	12	16,2	6,1	29	1,8
25	2,5	205	10,0	145	70,7	13,6	11	7,6	5,6	87	5,3
7	0,7	53	2,6	11	20,8	1,0	3	27,3	1,5	32	2,0
5	0,5	59	2,9	22	37,3	2,1	2	9,1	1,0	5	0,3
34	3,4	92	4,5	77	83,7	7,2	8	10,4	4,1	25	1,5
90	9,1	347	16,9	253	72,9	23,7	89	35,2	45,2	153	9,4
43	4,3	259	12,6	200	77,2	18,8	24	12,0	12,2	23	1,4
26	2,6	145	7,1	105	72,4	9,8	17	16,2	8,6	83	5,1
15	1,5	85	4,1	40	47,1	3,8	13	32,5	6,6	155	9,5
2	0,2										0,0
1	0,1	17	0,8	13	76,5	1,2	1	7,7	0,5	3	0,2
2	0,2	4	0,2	3	75,0	0,3					0,0
1	0,1	26	1,3	7	26,9	0,7				1	0,1
6	0,6	182	8,9	29	15,9	2,7				5	0,3
	0,0										0,0
	0,0										0,0
	0,0										0,0
660	66,7	188	9,2	29	15,4	2,7	1	3,4	0,5	560	34,2
990	100,0	2.051	100,0	1.066	52,0	100,0	197	18,5	100,0	1.636	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6.6 Canales de inversión entre América Latina y Oriente Medio, Norte de África y Asia-Pacífico_

La región del Oriente Medio y Norte de África (MENA) y Asia-Pacífico (incluyendo el resto de Asia, Pacífico y Oceanía), que denominaremos aquí como APAC, es la tercera en relevancia para la inversión latinoamericana detrás de Europa Occidental y la propia región LATAM.

De la inspección del **Cuadro 14** se comprueba que más de las tres cuartas partes de las empresas matrices de América Latina que invierten en estos países proceden de tan solo cinco países: Destaca el papel de **Brasil** (239 matrices), **Panamá** (223) y, a cierta distancia, aunque con una cantidad relevante de empresas, tanto **México** (149), como **Chile** (118) y **Argentina** (80).



Cuadro 14_

Datos básicos de la inversión de matrices LATAM en países MENA y APAC

País de la matriz	Número de Matrices LATAM con filiales en MENA y APAC		Total Filiales LATAM en MENA y APAC		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz
Argentina	80	7,7	93	4,4	1,16
Bolivia	7	0,7	7	0,3	1,00
Brasil	239	23,1	545	26,1	2,28
Chile	118	11,4	244	11,7	2,07
Colombia	55	5,3	61	2,9	1,11
Costa Rica	37	3,6	41	2,0	1,11
Cuba	5	0,5	10	0,5	2,00
Rep. Dominicana	8	0,8	8	0,4	1,00
Ecuador	9	0,9	10	0,5	1,11
Guatemala	3	0,3	3	0,1	1,00
Honduras	2	0,2	2	0,1	1,00
México	149	14,4	300	14,3	2,01
Nicaragua	4	0,4	4	0,2	1,00
Panamá	223	21,6	647	30,9	2,90
Perú	22	2,1	23	1,1	1,05
Paraguay	4	0,4	5	0,2	1,25
El Salvador	6	0,6	6	0,3	1,00
Uruguay	34	3,3	49	2,3	1,44
Venezuela	29	2,8	33	1,6	1,14
TOTAL	1.034	100,0	2.091	100,0	2,02

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad

Cuando se profundiza en las formas de inversión que siguen las empresas de los distintos países latinoamericanos también se observan diferencias importantes -Cuadro 15. En general, los grandes inversores suelen tener un menor número de filiales directas, lo que es consecuencia de la construcción

de cadenas de propiedad. Panamá y México presentan el mayor número de filiales de segunda generación y en ciertos casos de destinos dentro de la región, siendo mayor la dinámica

Cuadro 15

Tipología de las filiales de matrices LATAM en los países MENA y APAC

País de la matriz	Filiales LATAM según su nivel				Matrices según el número de filiales			
	Directas		Indirectas		Una		Más de una	
	Número	% total	Número	% total	Número	%	Número	%
Argentina	79	84,9	14	15,1	77	96,3	2	2,5
Bolivia	7	100,0			7	100,0		
Brasil	279	51,2	266	48,8	190	79,5	89	31,9
Chile	147	60,2	97	39,8	101	85,6	46	31,4
Colombia	55	90,2	6	9,8	49	89,1	6	10,9
Costa Rica	39	95,1	2	4,9	34	91,9	5	12,8
Cuba	4	40,0	6	60,0	4	80,0	2	40,0
Rep. Dominicana	7	87,5	1	12,5	8	100,0		
Ecuador	9	90,0	1	10,0	8	88,9	1	11,1
Guatemala	3	100,0			3	100,0		
Honduras	2	100,0			2	100,0		
México	179	59,7	121	40,3	127	85,2	52	34,8
Nicaragua	4	100,0			4	100,0		
Panamá	351	54,3	296	45,7	158	70,9	193	29,1
Perú	22	95,7	1	4,3	21	95,5	1	4,5
Paraguay	5	100,0			3	75,0	2	50,0
El Salvador	6	100,0			6	100,0		
Uruguay	34	69,4	15	30,6	25	73,5	9	26,5
Venezuela	30	90,9	3	9,1	27	93,1	3	10,0
TOTAL	1.262	60,4	829	39,6	854	82,6	185	17,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las empresas latinoamericanas en el exterior.

edad más complejas. **Brasil,**
presentan la mayor cantidad
do nivel, el mayor número
o modo una mayor cantidad
de los países MENA y APAC,
mérica de estos países en la

región. De forma contraria, y en términos generales,
los países con volúmenes menores de inversión
suelen preferir inversiones de carácter directo, con
una sola filial y en un único destino en la región.

Número de filiales en la región MENA y APAC

Dos		Tres o más	
Número	%	Número	%
2	2,5	1	1,3
18	7,5	31	13,0
7	5,9	10	8,5
6	10,9		
2	5,4	1	2,7
1	20,0		
1	11,1		
10	6,7	12	8,1
21	9,4	44	19,7
1	4,5		
1	25,0		
5	14,7	4	11,8
1	3,4	1	3,4
76	7,4	104	10,1

Matrices según el número de destinos en la región MENA y APAC

Una		Dos		Tres o más	
Número	%	Número	%	Número	%
80	100,0				
7	100,0				
207	86,6	14	5,9	18	7,5
106	89,8	5	4,2	7	5,9
54	98,2	1	1,8		
36	97,3	1	2,7		
5	100,0				
8	100,0				
9	100,0				
3	100,0				
2	100,0				
137	91,9	6	4,0	6	4,0
4	100,0				
208	93,3	10	4,5	5	2,2
21	95,5	1	4,5		
3	75,0	1	25,0		
6	100,0				
31	91,2	3	8,8		
28	96,6	1	3,4		
955	92,4	43	4,2	36	3,5

la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

En el **Cuadro 16**, sobre la actividad de las matrices se constata nuevamente, que las **empresas manufactureras** (4,2%) tienen una mayor presencia que el resto de los sectores, siendo también muy relevante las que pertenecen al **sector financiero** (3,8%). Respecto a la actividad de las filiales, encontramos de nuevo una gran presencia en el **sector comercial** (15,1%) y **financiero** (11,3%), seguido de las **manufacturas** (9,4%), **transporte** (9,3%) y a cierta distancia las actividades profesionales (6,6%), administrativas (4,8%) y comunicaciones (3,6%).

Cuadro 16

Sectores de las filiales en los países

Sector
A. Agricultura
B. Minería
C. Manufacturas
D. Suministro energía
E. Suministro agua
F. Construcción
G. Comercio
H. Transporte
I. Hotelería
J. Comunicaciones
K. Finanzas
L. Inmobiliarias
M. Profesionales
N. Administrativas
O. Administración Pública
P. Educación
Q. Salud
R. Arte y Ocio
S. Otros servicios
T. Hogares
U. Extraterritorial
Personas, familias o desconocidas
Total LATAM

6_

matrices LATAM y sus
íses MENA y APAC

Número de filiales LATAM por sector

filiales en MENA y APAC		APAC de matrices LATAM (A)		Filiales directas en MENA y APAC de matrices LATAM			Filiales indirectas en MENA y APAC de matrices LATAM		
Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total
6	0,6	20	1,0	7	35,0	0,6	13	65,0	1,6
4	0,4	30	1,4	11	36,7	0,9	19	63,3	2,3
43	4,2	197	9,4	98	49,7	7,8	99	50,3	11,9
		3	0,1	2	66,7	0,2	1	33,3	0,1
4	0,4	21	1,0	12	57,1	1,0	9	42,9	1,1
20	1,9	316	15,1	204	64,6	16,2	112	35,4	13,5
10	1,0	195	9,3	35	17,9	2,8	160	82,1	19,3
2	0,2	27	1,3	20	74,1	1,6	7	25,9	0,8
3	0,3	76	3,6	52	68,4	4,1	24	31,6	2,9
39	3,8	236	11,3	140	59,3	11,1	96	40,7	11,6
8	0,8	34	1,6	29	85,3	2,3	5	14,7	0,6
8	0,8	138	6,6	102	73,9	8,1	36	26,1	4,3
1	0,1	100	4,8	66	66,0	5,2	34	34,0	4,1
1	0,1	9	0,4	8	88,9	0,6	1	11,1	0,1
		6	0,3	5	83,3	0,4	1	16,7	0,1
		6	0,3	6	100,0	0,5			
1	0,1	14	0,7	10	71,4	0,8	4	28,6	0,5
		1	0,0	1	100,0	0,1			
884	85,5	662	31,7	454	68,6	36,0	208	31,4	25,1
1.034	100,0	2.091	100,0	1.262	60,4	100,0	829	39,6	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

También es observable que la distribución de **las inversiones latinoamericanas por países receptores refleja una cierta concentración en pocas economías de la región analizada -Cuadro 17.** Tanto si se recurre a la distribución de las matrices LATAM como a sus filiales en cada economía, tan solo **seis economías o territorios concentran en torno a las tres cuartas partes del total de empresas.** Tres de ellos son grandes centros financieros utilizados por las empresas latinoamericanas como forma de conformar sus negocios en esta región: **Singapur, Hong-Kong e Islas Marshall.** A estos se les suma **China, Australia y Nueva Zelanda.**



Cuadro 17_

Principales receptores en los países MENA y APAC de inversiones de matrices LATAM

País de la matriz	LATAM con filiales en MENA y APAC		Total Filiales LATAM en MENA y APAC			Total Filiales directas LATAM en MENA y APAC		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz	Número	% sobre total	Filiales por matriz
Singapur	249	24,1	382	18,3	1,5	251	19,9	65,7
Hong-Kong	293	28,3	320	15,3	1,1	286	22,7	89,4
Australia	121	11,7	282	13,5	2,3	136	10,8	48,2
Islas Marshall	25	2,4	229	11,0	9,2	113	9,0	49,3
China	103	10,0	187	8,9	1,8	96	7,6	51,3
Nueva Zelanda	105	10,2	135	6,5	1,3	103	8,2	76,3
India	55	5,3	86	4,1	1,6	43	3,4	50,0
Emiratos Árabes Unid	45	4,4	63	3,0	1,4	40	3,2	63,5
Indonesia	49	4,7	55	2,6	1,1	41	3,2	74,5
Malasia	24	2,3	52	2,5	2,2	19	1,5	36,5
Barein	33	3,2	33	1,6	1,0	33	2,6	100,0
Israel	8	0,8	33	1,6	4,1	8	0,6	24,2
Filipinas	5	0,5	25	1,2	5,0	3	0,2	12,0
Arabia Saudita	10	1,0	23	1,1	2,3	5	0,4	21,7
Japon	15	1,5	20	1,0	1,3	4	0,3	20,0
Marruecos	12	1,2	19	0,9	1,6	12	1,0	63,2
Tailandia	12	1,2	17	0,8	1,4	10	0,8	58,8
Egipto	8	0,8	16	0,8	2,0	5	0,4	31,3
Corea del Sur	11	1,1	15	0,7	1,4	5	0,4	33,3
Taiwan	11	1,1	12	0,6	1,1	8	0,6	66,7
Omán	5	0,5	11	0,5	2,2	4	0,3	36,4
Papua Nueva Guinea	5	0,5	10	0,5	2,0	5	0,4	50,0
Túnez	6	0,6	9	0,4	1,5	4	0,3	44,4
Irak	2	0,2	9	0,4	4,5	8	0,6	88,9
Sri Lanka	4	0,4	9	0,4	2,3		0,0	0,0
Libano	7	0,7	8	0,4	1,1	8	0,6	100,0
Vanuatu	1	0,1	4	0,2	4,0	2	0,2	50,0
Macao	3	0,3	4	0,2	1,3	2	0,2	50,0
Pakistán	1	0,1	3	0,1	3,0			
Vietnam	2	0,2	2	0,1	1,0			
Argelia	2	0,2	2	0,1	1,0	1	0,1	50,0
Siria	1	0,1	2	0,1	2,0	2	0,2	100,0
Qatar	2	0,2	2	0,1	1,0	1	0,1	50,0
Bangladesh	1	0,1	2	0,1	2,0			
Libia	1	0,1	2	0,1	2,0	1	0,1	50,0
Brunéi	1	0,1	1	0,0	1,0			
Kuwait	1	0,1	1	0,0	1,0	1	0,1	100,0
Afganistán	1	0,1	1	0,0	1,0			
Camboya	1	0,1	1	0,0	1,0			
Myanmar	1	0,1	1	0,0	1,0			
Mongolia	1	0,1	1	0,0	1,0	1	0,1	100,0
Jordania	1	0,1	1	0,0	1,0	1	0,1	100,0
Timor Oriental	1	0,1	1	0,0	1,0			
TOTAL	1.034	100,0	2091	100,0	2,0	1262	100,0	60,4

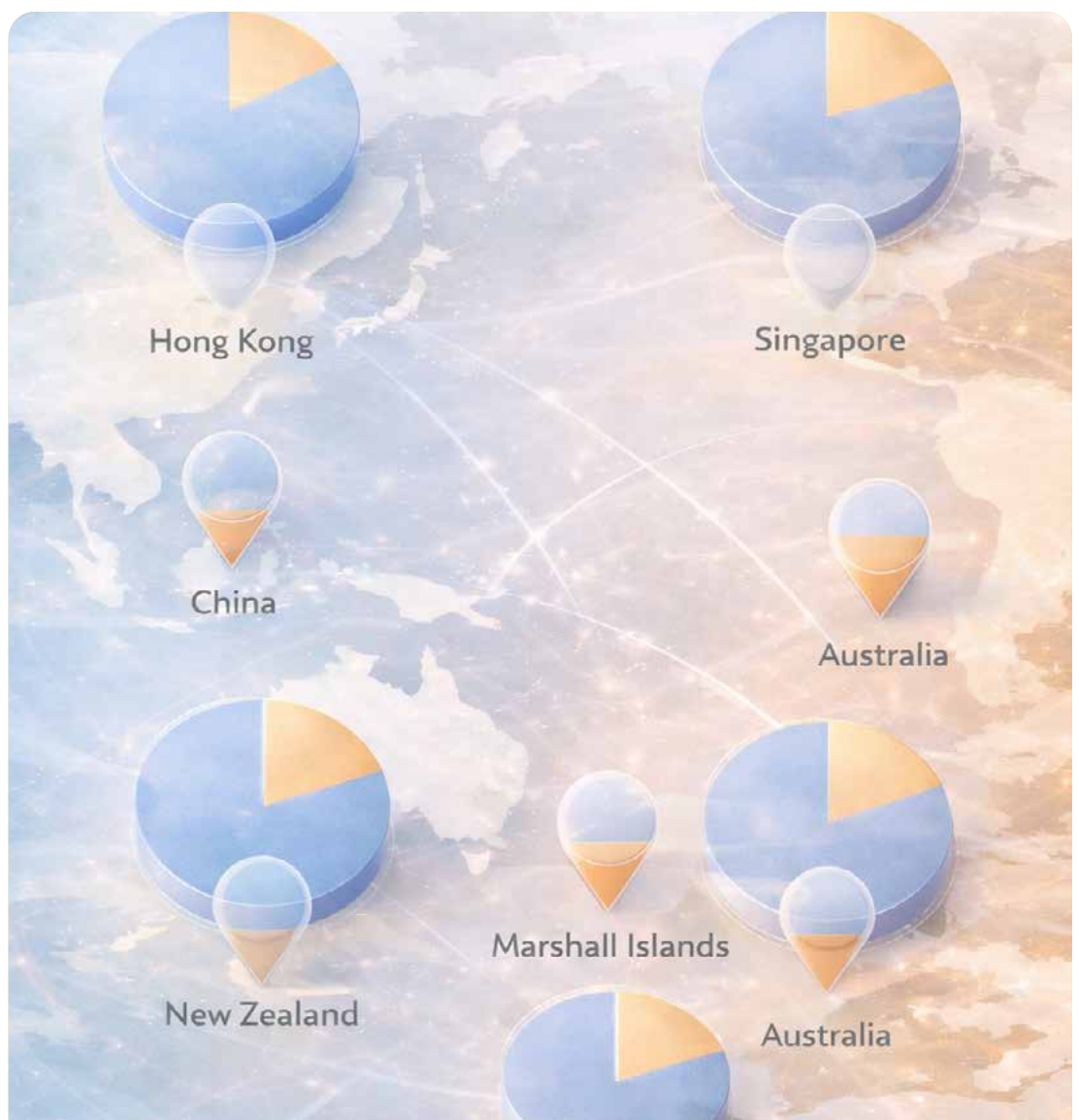
Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

6. Geografía de las cadenas de propiedad_

Una diferencia importante que se observa entre estos mayores receptores es su proporción entre filiales directas e indirectas. Así, **la mayoría de las filiales son directas en el caso de Hong-Kong (89,4%), Nueva Zelanda (76,3%) y Singapur (66,7%)**, mientras que en China (51,3%), Islas Marshall (49,3%) y Australia (48,2%) se encuentran en torno a la mitad, lo que también muestra una estructura de propiedad y de control desde la matriz de forma diferente.

-Cuadro 18.

En todo caso hay que destacar **el papel de España como segundo país intermediario: con solo 24 empresas trampolín participa en casi un centenar de cadenas de propiedad.**



Cuadro 18_

Trampolines utilizados por las matrices LATAM para sus inversiones en los países MENA y APAC

Países usados como "trampolín"	Empresas "trampolín" por países		Cadenas de propiedad en que participan (*)		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Cadenas por empres
Países Bajos	19	13,4	325	57,0	17,1
España	24	16,9	91	16,0	3,8
Reino Unido	17	12,0	64	11,2	3,8
Luxemburgo	12	8,5	35	6,1	2,9
Estados Unidos	9	6,3	29	5,1	3,2
Islas Caimán	3	2,1	26	4,6	8,7
Austria	7	4,9	21	3,7	3,0
Uruguay	2	1,4	16	2,8	8,0
Bermudas	2	1,4	12	2,1	6,0
Dinamarca	3	2,1	12	2,1	4,0
Alemania	8	5,6	11	1,9	1,4
Francia	4	2,8	10	1,8	2,5
Bélgica	1	0,7	9	1,6	9,0
Suiza	2	1,4	9	1,6	4,5
Portugal	4	2,8	8	1,4	2,0
Chipre	5	3,5	6	1,1	1,2
Italia	3	2,1	6	1,1	2,0
Irlanda	2	1,4	5	0,9	2,5
Suecia	2	1,4	5	0,9	2,5
Curaçao	1	0,7	4	0,7	4,0
Islas Vírgenes Británicas	2	1,4	4	0,7	2,0
Canadá	2	1,4	3	0,5	1,5
Malta	2	1,4	3	0,5	1,5
Bahamas	1	0,7	2	0,4	2,0
Mauricio	1	0,7	2	0,4	2,0
Colombia	1	0,7	1	0,2	1,0
Hungría	1	0,7	1	0,2	1,0
Panamá	1	0,7	1	0,2	1,0
Turquía	1	0,7	1	0,2	1,0
TOTAL	142	100,0	570	100,0	4,0

(*) En una misma cadena pueden participar empresas de distintos países. Por tanto, el total de cadenas de propiedad indirecta de filiales es inferior a la suma de las cadenas en que participan todos los países

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en ORBIS.

7. Conclusiones_

El análisis realizado en este estudio sobre la inversión extranjera directa (IED) de origen latinoamericano, y en particular sobre el papel de España como país trampolín en los flujos de inversión internacional, revela que la complejidad y la dinámica de las relaciones económicas ha sido creciente dentro del espacio iberoamericano.

España se consolida no sólo como destino de capital latinoamericano sino, más estratégicamente, como una plataforma intermedia hacia terceros mercados, especialmente de Europa, Asia y Oriente Medio.

Esta doble función –de receptor y de reemisor de inversión– confirma a España como un actor singular dentro de la arquitectura internacional de las inversiones latinoamericanas en el espacio iberoamericano.

Esta afirmación está avalada por las siete conclusiones que permite constatar este informe:

1_

Una primera conclusión es que la IED latinoamericana es un fenómeno puramente global que se inserta en redes globales.

Las “multilatinas” han diversificado sus operaciones mediante cada vez más complejas estrategias, con el uso deliberado de plataformas ubicadas en países que ofrecen ventajas institucionales, logísticas y culturales. En este contexto, España desempeña un papel clave por su proximidad cultural, su posición estable, su infraestructura y su posición geopolítica con Europa y América Latina.

2_

En segundo lugar, la evidencia obtenida tanto desde la perspectiva agregada como microeconómica demuestra que el fenómeno no es una plataforma o trampolín sino estructural. **Un volumen importante de la IED originada en América Latina no se dirige directamente hacia el mercado final, sino que se canaliza hacia economías intermedias.** España destaca no sólo como destino de operaciones, sino como un actor estratégico que asume un papel de filiales, actuando como centros administrativos y de grupos empresariales.

3_

En general es que
ha dejado de ser
ente regional para
bales más sofisticadas.

**En ido expandiendo
liante estrategias
ejas, que incluyen
filiales intermedias
ue ofrecen ventajas
ticas, fiscales o**

ntexto, España
central gracias a su
u marco normativo
tura avanzada y su
omo nexo entre Europa

Una tercera idea que se desprende del análisis realizado a nivel micro confirma que **el uso de países trampolín responde a lógicas empresariales racionales orientadas a minimizar los costes de transacción, acceder a mercados con menores barreras institucionales, facilitar la transferencia de conocimiento, y maximizar la eficiencia organizativa.** Estas motivaciones están alineadas con teorías contemporáneas de la internacionalización empresarial, tales como el modelo de Uppsala, la teoría de los costes de transacción y el enfoque de recursos y capacidades. En este sentido, **España emerge como un facilitador institucional y cultural de primer orden para las multilatinas que desean expandirse en Europa o utilizar el mercado europeo como puente hacia Asia y Oriente Medio.**

4_

videncia empírica
bases de datos
económicas
omeno de los países
n no es marginal,
**olumen significativo
n América Latina
ente a su destino
aliza a través de
as. Entre ellas,
lo por el número
también por el rol**
en muchas de sus
o sedes regionales,
s o nodos decisionales
es latinoamericanos.

En cuarto lugar, el documento muestra que **la geografía de la IED latinoamericana está cambiando.** Si bien los destinos tradicionales como Estados Unidos o países vecinos siguen concentrando buena parte del stock de inversiones, **se observa una diversificación clara hacia regiones menos convencionales, como Asia Oriental y Oriente Medio.** En estos casos, el uso de trampolines –siendo España uno de los más relevantes– permite superar la “distancia psíquica” y las barreras regulatorias o culturales, facilitando así la entrada en mercados lejanos, pero estratégicamente relevantes. Este patrón es consistente con el crecimiento observado en inversiones en **los sectores de servicios financieros, energía, tecnología, logística y consultoría.**

7. Conclusiones_

5_

En quinto lugar, cabe destaca que **no todos los países latinoamericanos utilizan plataformas de la misma manera ni con la misma intensidad.** Mientras que economías como **Panamá, México, Uruguay y Chile presentan estructuras más complejas** y con mayor cantidad de trampolines, otros países – pequeños o con entornos institucionales más frágiles– tienden a mantener estructuras de inversión más simples, generalmente con una única filial en el exterior. Esta asimetría sugiere que el fenómeno de los países trampolín es tanto una consecuencia de las capacidades organizativas de las empresas como del entorno institucional del país de la empresa matriz.

6_

Sexto, el estudio permite concluir que **España es utilizada como plataforma para acceder a Europa y también como punto de partida hacia otras regiones emergentes.** La existencia de **flujos de inversión de filiales latinoamericanas ubicadas en territorio español hacia Asia y Oriente Medio evidencia un uso estratégico de la localización española como base operativa internacional.** Este patrón se acentúa en sectores de alto valor añadido y en proyectos relacionados con la transición energética, la digitalización y los servicios financieros avanzados.

7_

Una sé
analiza
vincula
comple
propor
de más
se sitú
aunque
multin
que ref
interna

La mejor conclusión relevante es que los datos obtenidos indican que **el uso de trampolines está ligado a la existencia de redes de propiedad de primer nivel** en las que se observa una creciente creación de filiales indirectas y cadenas de propiedad de dos niveles. **La mayoría de los trampolines se encuentra en el primer nivel de intermediación, donde es notable la existencia de estructuras de primer nivel** que incluyen varias capas intermedias, lo que refleja un alto grado de sofisticación en la gestión internacional de las multilatinas.

Desde una perspectiva de política económica, el estudio ofrece implicaciones relevantes para los gobiernos, tanto en América Latina como en Europa. **Para los países latinoamericanos, comprender el papel que juegan los trampolines –y en particular España– puede permitir diseñar estrategias más eficaces de internacionalización empresarial, incluyendo programas de apoyo institucional, formación y diplomacia económica. Para España, consolidar su papel como plataforma de inversión pasa por reforzar su atractivo como sede regional, y facilitar la inserción de empresas extranjeras en su tejido productivo.**

Por todo lo anterior, **el fenómeno de los países trampolín en los flujos internacionales de capital, constituye un mecanismo funcional clave para la expansión global de las empresas.** España, por sus características históricas, institucionales, logísticas y culturales, ocupa una posición privilegiada dentro de este entramado, consolidándose como puente natural entre América Latina y el resto del mundo. En un escenario global marcado por la fragmentación geoeconómica y la necesidad de estructuras resilientes, este papel no solo debe ser reconocido, sino también potenciado mediante políticas públicas e iniciativas empresariales alineadas con los nuevos retos del sistema internacional de inversiones.

Para finalizar, cabe enunciar al menos **tres ideas clave** que se derivan de este informe:

7. Conclusiones_



El uso de países trampolín es un fenómeno en el que España sobresale por la calidad estratégica de sus filiales, que asumen funciones de coordinación y expansión regional. **España se consolida como plataforma estratégica de inversión latinoamericana**, actuando como **trampolín hacia Europa, Asia y Oriente Medio** gracias a su proximidad cultural, marco institucional estable e infraestructura avanzada.



Las cadenas de propiedad de las empresas latinoamericanas muestran una creciente sofisticación, con una proporción significativa de inversiones indirectas y estructuras multinivel, especialmente en sectores de alto valor añadido. Sus filiales intermedias permiten reducir costes, superar barreras institucionales y facilitar la entrada a mercados lejanos.



El papel de España como trampolín tiene implicaciones de política económica en el contexto de Iberoamérica, tanto para América Latina a la hora de reforzar sus capacidades de internacionalización, como también para España que puede afianzar su rol como nodo o hub empresarial global.



**Acceso al anexo:
Notas metodológicas**





@ceapiconsejo

in Ceapi, Consejo Empresarial
Alianza por Iberoamérica

X @CEAPIconsejo

España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica.

Un estudio de las empresas
latinoamericanas en el exterior.