



**EL USO DE
TRAMPOLINES EN
LA INVERSIÓN
EXTRANJERA
DEL MUNDO HACIA
AMÉRICA LATINA:
EL PAPEL DE
ESPAÑA**

26 | OCT.

En colaboración
con:



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA

Estudio realizado para Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica
CEAPI

Miembros del ICEI que integran el equipo de trabajo:

Prof. Isabel Álvarez. Catedrática de Economía Aplicada

Prof. F. Javier Velázquez. Catedrático de Economía Aplicada

Franklin Moya. Investigador post-doctoral del ICEI-UCM

Katherin Pinzón. Investigadora pre-doctoral del ICEI-UCM

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 1

CARTA DE NÚRIA VILANOVA

En el Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI) seguimos trabajando para demostrar que los 22 países que conforman Iberoamérica constituyen un espacio económico y empresarial con identidad y dinámicas propias. Una realidad reconocida también por actores globales como Estados Unidos y las grandes potencias de Asia y Oriente Medio.

Tras constatarlo en el estudio España como trampolín de las inversiones de Latinoamérica en el mundo, nuestra nueva investigación, **El uso de trampolines de la inversión extranjera directa del mundo hacia América Latina: el papel de España**, confirma la centralidad de este espacio y el papel singular de España.

El análisis de más de **54 millones de microdatos** ha permitido reconstruir las cadenas de propiedad de las empresas que operan en Latinoamérica, identificar el origen último de sus inversiones y determinar cuáles se canalizan a través de España. No basta con conocer dónde está registrada una filial: es necesario seguir cada eslabón de la cadena societaria para saber quién invierte realmente y qué países facilitan su llegada a los mercados latinoamericanos.

Los resultados revelan que cerca de **27.000 matrices extranjeras controlan casi 80.000 filiales** en la región.

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 2

Estados Unidos encabeza el número de filiales dependientes directamente de matrices extranjeras, con unas 11.000. Sin embargo, **España ocupa la segunda posición mundial, con cerca de más de 7.300**, pese al menor tamaño de su economía. Supera así a todos los países del G-7 salvo Estados Unidos, duplica las cifras de Italia y Francia y triplica las de Alemania y Japón.

Su liderazgo es aún más evidente como economía intermediaria: España ocupa el primer puesto mundial y es el principal trampolín directo de inversión en 11 de los 19 países latinoamericanos analizados. Registra 1.030 trampolines inmediatos, el 16,7 % del total mundial, de los cuales 889 son directos, el 14,4 %.

Esta función se concreta en **744 empresas extranjeras que utilizan España como plataforma para invertir en Latinoamérica** y controlan 1.081 filiales, casi 1,5 por matriz. **Estados Unidos es el país que más recurre a España para invertir en Latinoamérica**, con 125 matrices, el 16,8 % del total, que gestionan 157 filiales.

En definitiva, España es mucho más que un puente de entrada y salida de inversiones: es un trampolín y un hub estratégico desde el que los capitales toman impulso en ambas direcciones. Desde CEAPI confiamos en que esta dinámica seguirá acelerándose porque **Iberoamérica tiene las respuestas que el mundo necesita.**



EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 3

CONTENIDO

1. Introducción	7
2. El concepto de trampolín y sus implicaciones empíricas	12
3. La Inversión Extranjera Directa recibida en países de América Latina	21
3.1. Inversiones de Europa en América Latina	24
3.2. Inversiones de América del Norte en América Latina	30
3.3. Inversiones intra-regionales en América Latina	32
3.4. Inversiones de Asia y Oriente Medio en América Latina	35
4. Las inversiones de España en América Latina	39
5. Aproximación microeconómica a la geografía de la inversión hacia América Latina	48
5.1. Las cadenas de propiedad multinacionales	48
5.2. Caracterización de las empresas multinacionales con presencia en América Latina	53
5.3. El papel de intermediación de algunos países en la inversión del resto del mundo en América Latina: los “trampolines” de inversión	73
5.4. El papel de España en la inversión del resto del mundo hacia América Latina	86
5.5. La inversión desde los países MENA y APAC hacia América Latina, y sus canales de intermediación	98
6. Conclusiones	117
REFERENCIAS	124
APÉNDICES	132

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1a. Principales países europeos inversores en América Latina- posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA)	26
Gráfico 1b Principales 5 países inversores de Europa en América Latina -- posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA). Top 5.26	
Gráfico 2. Inversiones de América del Norte -IED recibida en América Latina, posición inversora. (millones de dólares USA).....	31
Gráfico 3. Principales países latinoamericanos inversores en América Latina -- posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA).....	33
Gráfico 4. Principales inversores asiáticos en América Latina —posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA)	36
Gráfico 5. Principales inversores de Oriente Medio en América Latina — posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA).....	38
Gráfico 6. Principales destinos de España en América Latina, —posición inversora, -stock- (millones de euros)	42
Gráfico 7. Principales destinos de España en América Latina, —inversión bruta, -flujos - (millones de euros)	44
Gráfico 8. Inversión bruta de España en América Latina —, No ETVE versus ETVE, -flujos- (millones de euros).....	45

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Datos básicos de la inversión en América Latina (LATAM). Países receptores	55
Cuadro 2. Tipología de las filiales extranjeras en América Latina (LATAM). Países receptores.....	57
Cuadro 3. Origen de las matrices con filiales en América Latina (LATAM)	62
Cuadro 4. Origen de las filiales extranjeras en América Latina (LATAM)	63
Cuadro 5. Origen de las filiales directas extranjeras en América Latina (LATAM)	67
Cuadro 6. Sectores de las matrices y las filiales extranjeras que operan en América Latina (LATAM).....	69
Cuadro 7. Trampolines usados para invertir en América Latina (LATAM). Países receptores	74
Cuadro 8. Principales “trampolines directos” para invertir en América Latina (LATAM). Posición relativa de cada país trampolín según la economía de destino	77

Cuadro 9. Principales “trampolines inmediatos” para invertir en América Latina (LATAM). Posición relativa de cada país trampolín según la economía de destino.....	80
Cuadro 10. Principales trampolines para invertir en América Latina (LATAM)	81
Cuadro 11. Principales destinos en América Latina (LATAM) de los trampolines directos utilizados por la inversión internacional	84
Cuadro 12. Principales destinos en América Latina (LATAM) de los trampolines inmediatos por la inversión internacional.....	85
Cuadro 13. Datos básicos de la inversión hacia América Latina (LATAM) intermediadas a través de España. Países emisores.....	91
Cuadro 14. Datos básicos de la inversión hacia América Latina (LATAM) intermediadas a través de España. Países receptores de América Latina.....	94
Cuadro 15. Sectores de las matrices y filiales que invierten en América Latina (LATAM) a través de España	95
Cuadro 16. Datos básicos de la inversión de los países MENA y APAC hacia América Latina (LATAM). Países emisores.....	101
Cuadro 17. Tipología de las filiales de los países MENA y APAC en América Latina (LATAM).....	105
Cuadro 18. Datos básicos de la inversión de MENA y APAC en América Latina (LATAM). Países receptores.....	108
Cuadro 19. Sectores de las matrices y filiales de las empresas MENA y APAC que invierten en América Latina (LATAM)	113
Cuadro 20. Trampolines utilizados por las empresas de MENA y APAC para sus inversiones en América Latina (LATAM)	115

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Conceptos utilizados en el análisis de las cadenas de propiedad con datos microeconómicos.....	52
Figura 2. Principales regiones de origen de las matrices y filiales en LATAM	59
Figura 3. Inversiones internacionales hacia América Latina intermediadas a través de España	87

1. Introducción

La actividad de las empresas internacionalizadas de Iberoamérica presenta un extraordinario dinamismo. Este hecho lo confirma el volumen de inversión extranjera directa como principal magnitud económica, junto a la de flujos de comercio exterior. No obstante, más allá de las cifras agregadas, **el análisis de 54 millones de microdatos empresariales permite no solo conocer el montante y número de transacciones sino también analizar cómo las inversiones hacia la región transitan o hacen uso de economías intermedias, principal propósito de este estudio.**

El análisis de la geografía de las inversiones entre los países de América Latina y España, así como del creciente uso de trampolines, son dos aspectos clave que contribuyen a comprender mejor el papel que juegan las empresas en la consolidación del espacio iberoamericano. Este interés es máximo por el actual contexto geopolítico y ante el nuevo panorama que define, por ejemplo, **la puesta en marcha del Acuerdo comercial UE-Mercosur así como la renovación del Acuerdo UE-México**, dado que son numerosas e interesantes las oportunidades de negocio y **que pueden reforzar el papel de bisagra que adopta la economía española en el contexto europeo.**

Como es bien sabido, **América Latina se convirtió en uno de los destinos preferentes para las empresas españolas en las primeras olas de inversión en el exterior, y sigue siéndolo hoy en día**, tal y

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 7



como se ha puesto de manifiesto en un documento publicado por el Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica -CEAPI (CEAPI, 2025). Por su parte, **España se erigió también como uno de los destinos prioritarios para las empresas latinoamericanas que dieron el salto de internacionalizarse mediante inversiones más allá de la región de origen**, análisis realizado también en un estudio previo de CEAPI (CEAPI, 2024).

El uso de trampolines o países plataforma en las inversiones con origen en América Latina que fuera objeto de estudio en CEAPI (2026a), enfatizaba **el papel protagonista de España, al ser el segundo país del mundo más utilizado como trampolín por las empresas globales latinoamericanas, solo por detrás de Estados Unidos**.

Este es un aspecto relevante por sí mismo y, al tiempo, también contribuye a reforzar la idoneidad de renovar el lenguaje; la razón es que a esa excelente posición de España en el ranking mundial se suma el hecho de que las filiales trampolín en España intermedian inversiones tanto en Europa como en América Latina. **Este fenómeno lleva a justificar y alentar la necesidad de renombrar a las empresas multinacionales de América Latina y España como “multiberoamericanas” o “multi-iberoamericanas”,** como así se sugiere en el trabajo publicado por CEAPI que sirve de justificación técnica para dicha propuesta (CEAPI 2026b).

En este informe, se analiza la otra dirección de los flujos de inversión. La pregunta a la que tratamos de dar respuesta es **en qué medida las**

inversiones que acaban por asentarse en los países de América Latina implican el tránsito por economías intermedias; esto es, no siempre suceden a través de un único paso directo, entre el país que emite la inversión y el que la recibe. Este fenómeno, en el que el país intermedio sirve como plataforma de inversiones dentro de las cadenas de propiedad internacionales a través de filiales trampolín, también nos lleva a preguntarnos acerca de **su geografía, cuáles son los trampolines más relevantes en el contexto mundial y cuál su importancia relativa en Iberoamérica.**

Con este objetivo, a continuación, en la sección segunda de este documento, se realiza una primera **descripción de la inversión extranjera directa (IED) que recibe América Latina** en el plano agregado o macro, con el fin de contextualizar el objeto de estudio. En ese nivel de análisis, destaca que sigue siendo elevada la concentración de inversiones en los países receptores de la región y que, además, **España desempeña un papel relevante como economía emisora de inversiones hacia América Latina.**

Esto conduce a particularizar **el estudio para la economía española** en la sección tercera, también con datos agregados de IED. Las razones fundamentales de ese análisis específico son dos; en primer lugar, dada la proporción que representa Latinoamérica en las inversiones emitidas desde España y, en segundo lugar, el interés de explorar con más grado de detalle la posición como **trampolín natural para la**

internacionalización de las empresas europeas hacia América Latina.

En la sección cuarta, se desciende a nivel de empresas y **se analiza el comportamiento de las inversiones haciendo uso de la información micro** proporcionada por la base de datos ORBIS, de Moody's. Además de dibujar **la geografía del uso de trampolines** con el mayor grado de detalle posible, se hace hincapié en **la posición de España como país plataforma** y también en las denominadas **economías emergentes de Asia y Oriente Medio**.

En la sección quinta se presentan las conclusiones. **Los resultados avalan que España ha afianzado una posición única como economía puente entre Europa y América Latina**. Así lo confirman tanto los datos agregados de IED como, de igual manera, el análisis que se realiza con los datos empresariales.

El papel clave que adopta España reside no solo en la relevancia que adquiere América Latina para los inversores españoles sino también en el interés que genera para las empresas latinoamericanas. Además, tal y como se analiza en este estudio, **España es el trampolín más relevante para las inversiones procedentes del resto del mundo que tienen como destino América Latina**.

España es el trampolín más relevante para las inversiones procedentes del resto del mundo que tienen como destino América Latina

Los resultados obtenidos vienen a concluir que **la economía española realiza una función de *hub* o nodo estratégico**, de coordinación organizativa y financiera de las empresas multinacionales, **canalizando inversiones europeas, norteamericanas -e incluso latinoamericanas- y asiáticas hacia Latinoamérica y contribuyendo a reforzar la integración de Iberoamérica a través de la actividad del empresariado de la región.**

2. El concepto de trampolín y sus implicaciones empíricas

El efecto trampolín permite a las empresas internacionalizarse mediante países plataforma para acceder a nuevos mercados

La inversión extranjera directa (IED) es la expresión en el plano macro de la actividad de las empresas que se internacionalizan, ya sea creando activos en países distintos a los del origen ya sea adquiriéndolos. Esas inversiones, que son llevadas a cabo por empresas internacionalizadas (mayoritariamente multinacionales) pueden realizarse directamente desde el país de origen de la matriz empresarial hacia el país de destino último de la inversión, o bien pueden transitar por economías intermedias. Cuando esto último sucede, **los países que intermedian son considerados como “plataforma” y las filiales intermediadas son consideradas como “trampolines”**. Por esta razón, **se acepta de forma generalizada la denominación tanto de “país trampolín” como de “filial trampolín”**.

Distinto es que, en el plano teórico, el mecanismo de trampolín (*springboard* en la literatura en lengua anglosajona) se utilizó originariamente para estudiar los determinantes de la inversión extranjera directa con origen en países en desarrollo y en el ámbito de las conocidas como empresas multinacionales emergentes. En particular, las desventajas de localización de esas empresas en sus

países de origen constituían el elemento teórico básico para explicar que las empresas dieran “el salto” a otros países en los que les resultase más factible acceder a conocimientos y tecnología avanzada, así como a un marco institucional más estable y favorable para el crecimiento empresarial que el existente en el de sus países de origen. Este es, por ejemplo, el enfoque dominante en el trabajo de Luo y Tung (2007).

Ahora bien, un cambio significativo ha sido que **el efecto trampolín no es exclusivo de los países o empresas emergentes, sino que se observa cada vez con mayor frecuencia también en el caso de economías avanzadas**. Los desarrollos teóricos se han ampliado además a nivel de empresa, haciendo uso de información en el plano microeconómico, de tal manera que **el estudio de las filiales trampolín ha acabado por conformar un cuerpo doctrinal y empírico específico**.

Uno de los enfoques de la literatura está dedicado a la comprensión del **carácter dinámico, relacional y multinivel de las filiales trampolín**. La idea de base que se establece es que la emergencia de estas unidades obedece a la existencia de **ventajas estructurales del país plataforma o receptor de la inversión** y, al mismo tiempo, a la **interacción con procesos organizativos internos de las empresas multinacionales**. De hecho, el análisis empírico ha demostrado que **la naturaleza de una filial trampolín responde bastante acertadamente a la confluencia de la existencia de oportunidades en la región objetivo y el**

desarrollo de capacidades empresariales que incrementan su valor estratégico dentro de la red corporativa.

Es importante tener en cuenta el concepto de país plataforma o trampolín junto a otras formas de intermediación que se observan en los flujos internacionales de inversión tales como los denominados *conduit countries* o los centros financieros *offshore*. Aunque todas estas formas de inversión implican el uso de localizaciones intermedias, la evidencia demuestra que en el caso particular de los países conducto (*conduit countries*) se cumplen principalmente funciones de canalización financiera, que están motivadas por ventajas fiscales o regulatorias y que acaban por facilitar el tránsito de las inversiones. Una diferencia fundamental es que esa canalización de inversiones puede tener lugar sin que necesariamente se generen otros aspectos beneficiosos para las empresas tales como el aprendizaje organizativo o el desarrollo de capacidades estratégicas (García-Bernardo et al., 2017).

A partir de esa diferenciación, algunas contribuciones amplían el marco teórico existente al integrar la aproximación del fenómeno trampolín con cuestiones tales como las capacidades dinámicas y el aprendizaje organizativo. Por ejemplo, Erokhin (2023) sugiere que los factores fiscales influyen más en la ruta de la inversión que en su destino final, lo que refuerza la distinción entre decisiones estratégicas de localización y decisiones tácticas de estructuración financiera. A este respecto, hay que tener en cuenta que **los países trampolín pueden aportar valor**

añadido en términos de conocimiento, legitimidad institucional, redes empresariales y capacidad de coordinación.

Desde una perspectiva evolutiva, se subraya la dimensión negociadora de la empresa filial trampolín, en relación con la matriz y otras unidades, lo que le permite ganar mayor capacidad de decisión (Magomedova et al., 2022). De ahí que se sugiera llevar a cabo el análisis de las subsidiarias trampolín¹ entendiéndolas como parte de configuraciones organizativas complejas, dentro de redes multinacionales que se estructuran en torno a diferentes tipos de nodos (estratégicos, administrativos o sedes regionales). Esto implica que **el papel de la subsidiaria o filial trampolín pueda ir desde funciones de apoyo operativo hasta su consolidación como verdaderos hubs estratégicos con capacidad de influencia sobre decisiones globales;** en otras palabras, constituyendo unidades capaces de acometer el desempeño de diferentes funciones en la creación de valor y en la coordinación interregional (Quesada Chaves, 2018).

La literatura reciente también destaca que la internacionalización a través de plataformas intermedias no solo obedece a la adquisición de activos estratégicos en el exterior, sino también al desarrollo de capacidades internas mediante procesos de “*learning by doing*” y de la

¹ El término subsidiaria trampolín es más utilizado en la literatura anglosajona (*springboard subsidiary*). No obstante, en este estudio se ha optado por utilizar indistintamente los términos subsidiaria y filial trampolín para facilitar su lectura.

propia reconfiguración organizativa, lo que contribuye a su adaptación en entornos globales cada vez más complejos (Li, 2023).

La mayoría de los trabajos, que son de naturaleza cualitativa, combinan entrevistas en profundidad con análisis documental a la hora de identificar, por ejemplo, cuáles son los factores críticos que impulsan la evolución de las subsidiarias trampolín. Así, en el trabajo de Magomedova et al. (2017) **se destacan tres capacidades distintivas que emergen de la posición única de la filial trampolín**, y que sintetizan influencias tanto del mercado local, como del regional y de la matriz. Esas capacidades son: la reducción de distancias psíquicas entre la matriz y la región objetivo mediante el conocimiento cultural e institucional tácito; la habilidad para gestionar efectivamente conflictos intra-regionales y articular mercados fragmentados; y, la transferencia bidireccional de conocimiento.

El papel de la subsidiaria o filial trampolín pueda ir desde funciones de apoyo operativo hasta su consolidación como verdaderos hubs estratégicos con capacidad de influencia sobre decisiones globales

Por su parte, Villar et al. (2017) seleccionan seis casos mediante muestreo teórico en Uruguay y Costa Rica, y se utiliza un enfoque multinivel en el que se analiza la matriz, la subsidiaria trampolín y la subsidiaria local. **Los autores identifican tres fases evolutivas: Una fase de instalación inicial, donde la subsidiaria trampolín lidera la**

penetración en mercados desconocidos para la matriz; una fase de consolidación de su papel coordinador; y, una fase de madurez en la que alcanza una mayor autonomía local. La clave de ese proceso se sustenta en el modelo de co-paternidad estratégica en el que la subsidiaria trampolín y la matriz comparten funciones de control y de creación de valor.

Otros trabajos se preguntan acerca de los mecanismos de gobernanza y control de las unidades intermedias dentro de la red multinacional. Por ejemplo, Dasí, Pedersen y Pla-Barber (2024) concluyen que predomina una posición ambigua de las unidades intermedias -filiales trampolín- porque, aunque actúan como agentes frente a la matriz, también suelen hacerlo como principales frente a las subsidiarias que coordinan. Esta doble condición explica que su gobernanza no puede limitarse a una lógica jerárquica simple, sino que depende de su inserción en la red, de sus relaciones internas y externas, y del tipo de autoridad que ejercen.

Al tiempo, cabe destacar algunas novedades relevantes en el análisis, como **es la ampliación del alcance del concepto de *springboarding*** más allá de las empresas multinacionales. En particular, a partir de la inclusión de las PYME, que pueden utilizar países intermedios como plataformas para acceder a terceros mercados, especialmente cuando existen acuerdos comerciales favorables, redes empresariales o ventajas logísticas que les permite reducir barreras de entrada (Dominguez, 2020). Esta autora se plantea por qué las PYMES

manufactureras francesas utilizan estrategias trampolín, identificando factores de empresa, de red y de país, entre las motivaciones para la internacionalización. A partir de esta evidencia, se concluye que **el uso de trampolines no es exclusivo de estrategias corporativas complejas, sino que responde a una lógica general de optimización del proceso de internacionalización en entornos caracterizados por incertidumbre y asimetrías de información.**

Las filiales trampolín evolucionan hacia una mayor autonomía y facilitan el proceso de internacionalización de las empresas

Por otro lado, contribuciones recientes ponen el acento en que **el uso de trampolines ha de concebirse como un marco amplio para explicar nuevas formas de internacionalización en un entorno global fragmentado** (Luo y Tung, 2026).

Esto posibilita conectar la literatura tradicional sobre país y subsidiaria trampolín con transformaciones recientes tales como la digitalización, la reorganización de CGV, la resiliencia y la necesidad de operar en entornos institucionalmente más volátiles.

En este sentido, el país/filial trampolín dejaría de observarse exclusivamente como una plataforma de entrada a terceros mercados y pasaría a concebirse también como un mecanismo de adaptación estratégica ante *shocks* externos, tensiones regulatorias o cambios en la estructura de los procesos productivos globales.

De hecho, teniendo en cuenta el efecto de las tensiones geopolíticas en la internacionalización empresarial vía trampolín, algunos autores argumentan la necesidad de incorporar factores no mercantiles que, hasta ahora, habían estado poco presentes en los trabajos empíricos.

Algunos de estos factores son la intervención estatal, la seguridad nacional, la rivalidad tecnológica o las restricciones regulatorias. Por ejemplo, Fjellström et al., (2023) lo ilustran a partir del caso de Huawei y su exclusión del mercado sueco de telecomunicaciones.

Esta perspectiva permite transitar desde una visión centrada en la eficiencia, el aprendizaje y la adquisición de activos, a una visión que reclama cómo **las empresas utilizan países y filiales trampolín para gestionar riesgos políticos, preservar opciones estratégicas y reconfigurar sus redes internacionales cuando determinados mercados se vuelven hostiles o inaccesibles.**

Este tipo de aproximaciones no son excluyentes, sino que pueden concebirse como complementarias. Así entendidas, las economías y filiales intermedias no solo permiten reducir costes de entrada, sino que también pueden funcionar como potenciadores de estrategias de resiliencia ante la fragmentación geopolítica y la creciente politización de la IED.

Igualmente, pueden contribuir a fortalecer alianzas internacionales o acuerdos de asociación e integración regional.

Los países y filiales trampolín ayudan a las empresas a adaptarse a los cambios y riesgos del entorno internacional

3. La Inversión Extranjera Directa recibida en los países de América Latina

El stock de Inversión Extranjera Directa (IED) recibida en América Latina desde la última década del siglo XX, ha seguido una trayectoria creciente. **En términos absolutos, el stock de IED en la región ascendió a casi 3 billones de dólares en 2024 (2.855.916 millones de dólares según UNCTAD) mientras que la IED emitida se situaba en 920.591 millones de dólares en el mismo año (UNCTAD, 2025).**

En términos relativos, la IED en América Latina ha llegado a representar el 7 % del total mundial en 2010, año en el que alcanzó su máximo valor relativo; sin embargo, a pesar de la tendencia al alza de los últimos años, **su peso relativo ha caído desde el 2010 hasta situarse en el 5 % en 2024, lo que es reflejo de un mayor dinamismo de las inversiones en otras regiones competidoras tales como la de Asia.**

En efecto, el informe de la UNCTAD (2025) sobre el estado de la IED en el mundo da cuenta de que, tras los signos de la recuperación de la inversión post pandemia, se ha asistido a una cierta desaceleración tanto de los flujos de entrada como de salida en América Latina y el Caribe (ALC) en los años recientes, 2023 y 2024 particularmente. Esta ralentización ha sido arrastrada en buena medida por la disminución del dinamismo de Brasil en 2024, ante la incertidumbre debida a la coyuntura económica y de la política local, junto con la desaceleración económica global y el aumento de las tensiones geopolíticas.

No obstante, como veremos a lo largo de esta sección, parecen haber surgido nuevos circuitos de inversión, distintos a los que habían sido habituales y que hasta ahora habían sido poco frecuentes.

En cuanto a la recepción de inversiones según UNCTAD (2026), tan solo solo dos países, **Brasil y México, concentran alrededor del 57% del total de la IED recibida en América Latina en 2024**. Esta elevada concentración describe un patrón común que es extensible a la propia región latinoamericana, tal como así ha sido analizado en estudios previos (Álvarez et al., 2025; CEAPI, 2024; 2025).

Brasil y México, concentran alrededor del 57% del total de la IED recibida en América Latina en 2024

En cuanto a los sectores hacia los que se dirige la IED recibida, los datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) muestran que **la inversión se dirige principalmente hacia el sector servicios —alrededor del 55 % del total en el período posterior a la pandemia— y, en menor medida, hacia las manufacturas, que representan aproximadamente el 27 % del total**. Sin embargo, hay diferencias significativas entre países, dependiendo de la especialización productiva y de la dotación de recursos naturales.

En países como Chile y Colombia, la minería tiene un papel destacado, representando el 27 % y 37 % del total en 2023, respectivamente, según los datos de stock de IED recibida de la OCDE.

En cuanto a los proyectos de inversión anunciados para la región, es creciente la importancia que está alcanzando la extracción de aquellas materias primas que son necesarias para la transformación digital y la transición energética, y que han pasado a ser considerados como materiales críticos (CEPAL, 2024).

Por el contrario, las estadísticas nacionales de las dos principales economías de la región revelan patrones diferenciados: por un lado, una mayor importancia del stock de IED entrante en servicios en Brasil y, por el otro, en las manufacturas en México, con participaciones aproximadas del 60 % y 50 %, respectivamente.

Según la CEPAL (2024), la IED en servicios no depende exclusivamente de los sectores tradicionales en los que se clasifican empresas de distribución de energía y agua, banca y telecomunicaciones, sino también del aumento gradual del contenido de servicios, y de los servicios avanzados, en las cadenas globales de valor de las industrias manufactureras. Esta tendencia se viene observando a nivel global a partir de los cambios tecnológicos y organizativos de la producción a escala internacional, lo que es más visible dentro de la región tanto en México como en Colombia, economías que han avanzado en la incorporación de servicios de mayor valor añadido a su tejido productivo.

Respecto a la geografía de las inversiones recibidas en América Latina en las últimas décadas, particularmente entre 2010 y 2024, **pueden identificarse cuatro grandes áreas geográficas globales que dibujan**

la geografía de las fuentes o el origen de las inversiones. De acuerdo con la información proporcionada por el FMI, esas áreas son Europa, América del Norte², Asia y Oriente Medio, a las que se suma una quinta que es la propia región y que comprende las inversiones intrarregionales; es decir, las que tienen lugar entre los países de la región latinoamericana, actuando también como emisores además de como receptores de IED.

La IED en América Latina se concentra principalmente en los servicios y las manufacturas, y procede principalmente de Europa, América del Norte, Asia y Oriente Medio

3.1 Inversiones de Europa en América Latina

El protagonismo de Europa como inversor en América Latina ha sido históricamente compartido con el liderazgo que ha venido ocupando Estados Unidos en la región. **Entre los países europeos, tanto Países Bajos como España tienen una mayor participación relativa en el total de la IED que se emite desde Europa hacia América Latina.** A estos dos países, se suman Reino Unido, Luxemburgo, Francia, Alemania y Suiza. Estos siete países concentraron el 90 % de la inversión europea en América Latina en el último año de la serie ³—**Gráfico 1a.**

² En este caso, México ha sido considerada extrarregional de América Latina y se incorpora a América del Norte, con el objetivo de favorecer el análisis por regiones geográficas.

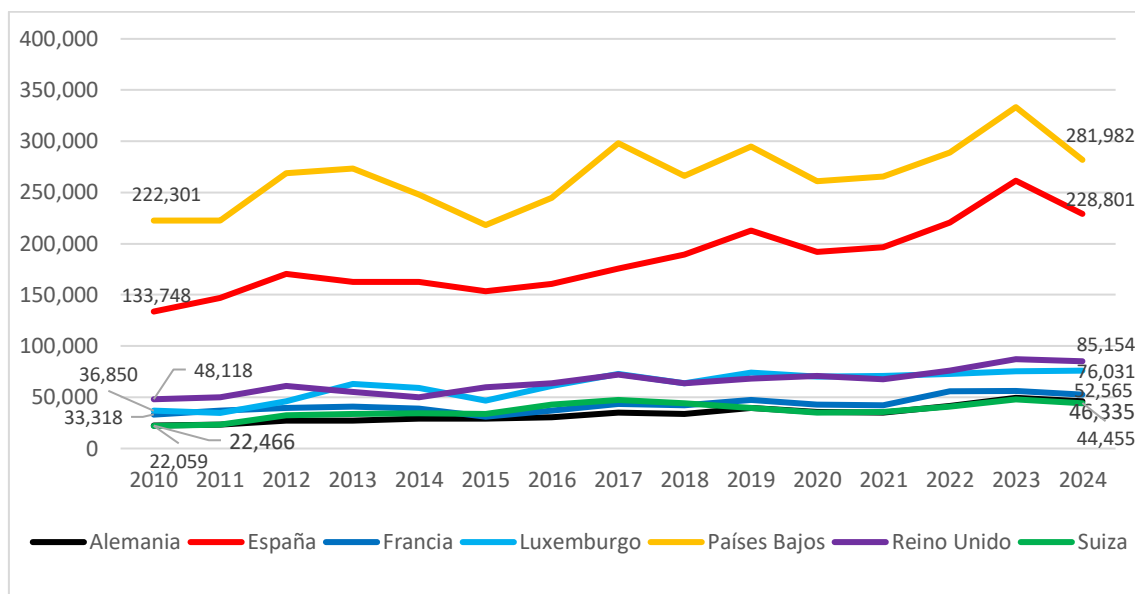
³ La IED en la región procedente de Europa ascendió a casi un billón de dólares en 2024.

Como ya habíamos anticipado en un estudio previo de CEAPI⁴, si se descuenta el efecto que genera el uso de países plataforma o los trampolines inversores con una regulación fiscal más favorable, tales como el caso de Países Bajos y Luxemburgo, **España lidera en IED en América Latina con un valor del stock cercano a 229.000 millones de dólares en 2024**. Además, presenta unos valores notablemente más elevados que otras economías europeas inversoras en la región; por ejemplo, el stock de IED de España en América Latina multiplica por un factor de 2,6 al de Reino Unido -**Gráfico 1b**.

España lidera en IED en América Latina con un valor del stock cercano a 229.000 millones de dólares en 2024

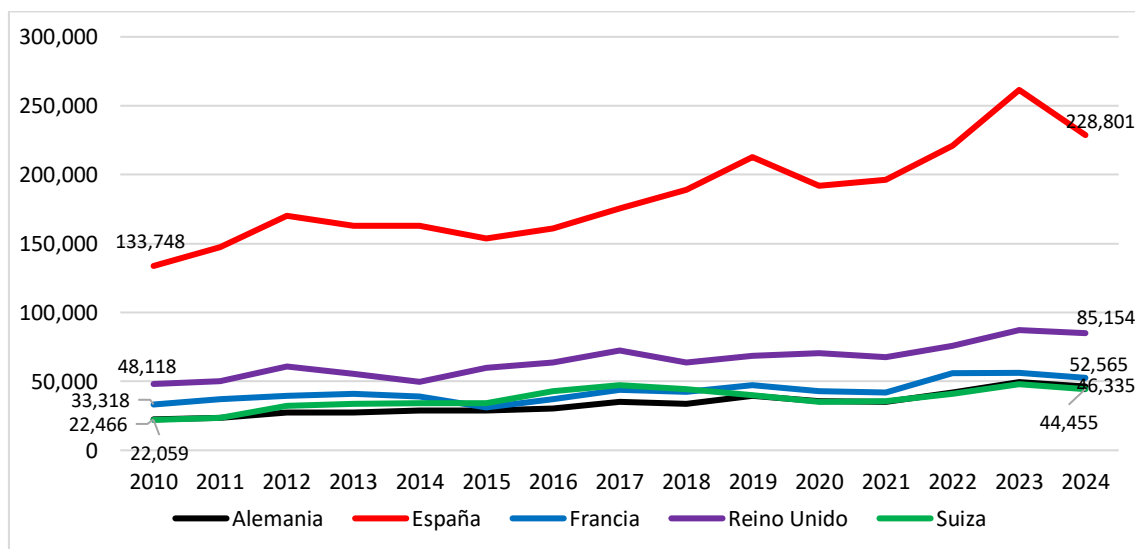
⁴ CEAPI (2026): España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica. Un estudio de las empresas latinoamericanas en el exterior. Febrero, 2026. CEAPI.

Gráfico 1a. Principales países europeos inversores en América Latina-
posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA)



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

Gráfico 1b Principales 5 países inversores de Europa en América Latina --
posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA). Top 5.



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

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 26

Los factores que influyen en la relevancia que alcanzan los flujos de IED hacia América Latina presentan características particulares según el origen de los capitales y el contexto histórico. La investigación de Galán y González-Benito (2006), basada en un análisis de 103 empresas españolas y sustentada en el paradigma ecléctico de Dunning, revela que la afinidad idiomática y en materia cultural es el factor más decisivo, mientras que la disponibilidad de mano de obra cualificada y los acuerdos comerciales internacionales también juegan un papel relevante. Estos aspectos superan en importancia a ventajas de localización tradicionales tales como la existencia de bajos costes laborales.

De acuerdo con esos antecedentes, **la posición que ocupa España responde, entre otras razones, a sus vínculos históricos, culturales y lingüísticos con América Latina**, lo que ha sido ampliamente discutido y acordado en la literatura. Lo relevante, además, es que España ha afianzado una posición única como economía puente entre Europa y América Latina.

Esto es así porque, como veremos en las secciones siguientes de este informe, **España ha adoptado en los últimos años también el rol de plataforma para las inversiones de otros países hacia América Latina** —tanto europeos como de otros continentes— un hecho que es atribuible a las relaciones históricas que comparten ambas regiones, así como a la menor distancia psíquica que les separa, en el sentido

descrito por el modelo de internacionalización gradual de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977; 1990).

La estrecha relación en el seno de Iberoamérica convierte a España en un trampolín de inversiones que tienen la finalidad de acceder a América Latina. Este paso previo minimiza costes al tiempo que ofrece una mayor seguridad institucional (Pla-Barber y Camps, 2012), del mismo modo que España está siendo plataforma para los inversores latinoamericanos que quieren internacionalizarse hacia otros mercados, como ya se ha mostrado en un estudio previo de CEAPI (CEAPI, 2026a).

Tal como lo demuestran Prabhudesai et al. (2017), **la experiencia institucional y social acumulada en España permite a las matrices europeas —especialmente alemanas— reducir la distancia cultural y mitigar los riesgos de choque intercultural al incursionar en los mercados latinoamericanos.** Es así como **España actúa como plataforma cultural y organizativa, contribuyendo a facilitar la adaptación de las prácticas empresariales europeas a contextos latinoamericanos.**

A partir de esas premisas, es plausible asumir que las filiales españolas de multinacionales europeas hayan ganado una creciente relevancia por su capacidad de gestionar conexiones con Latinoamérica, lo que ha llevado a legitimar su papel como coordinadoras regionales dentro de las redes organizativas multinacionales (Quesada, 2018).

Por otra parte, Países Bajos y Luxemburgo han ido adquiriendo una relevancia cada vez mayor, atribuible tanto a sus posiciones como conducto de IED o función *holding* como a las inversiones circulares o de tránsito (*Round-Tripping*), situación que se ve favorecida por la existencia de una regulación fiscal favorable a las inversiones exteriores en ambos países europeos.

A este respecto, cabe anticipar que **la canalización de inversiones a través de estas jurisdicciones hacia América Latina presenta serias dificultades a la hora de detectar cuál es el origen de la inversión, lo que es debido a la escasa información disponible** dado el elevado grado de protección de estos sistemas. A pesar de esas dificultades, existe evidencia de que algunos inversores no tradicionales tales como aquellos centrados en países de Asia y Oriente Medio utilizan esta vía para llegar a América Latina, algo sobre lo que volveremos más adelante en este estudio.

España actúa como puente y plataforma de inversiones entre Europa y América Latina gracias a sus vínculos históricos, culturales y lingüísticos

3.2 Inversiones de América del Norte en América Latina

En cuanto a América del Norte, **Estados Unidos ha ido aumentando su presencia inversora en América Latina en los últimos años y mantiene un liderazgo indiscutible** —Gráfico 2. A este respecto, los tratados de libre comercio (TLC) suscritos con algunos países de América Latina han intensificado los intercambios tanto comerciales como de IED con la región. En particular, las tres economías de América del Norte —Estados Unidos, Canadá y México— han firmado diversos TLC con países latinoamericanos, y esto ha supuesto un impulso a las inversiones hacia la región, motivado en buena medida por la proximidad geográfica y la posibilidad de desplegar cadenas internacionales de producción, también llamadas cadenas globales de valor o CGV.

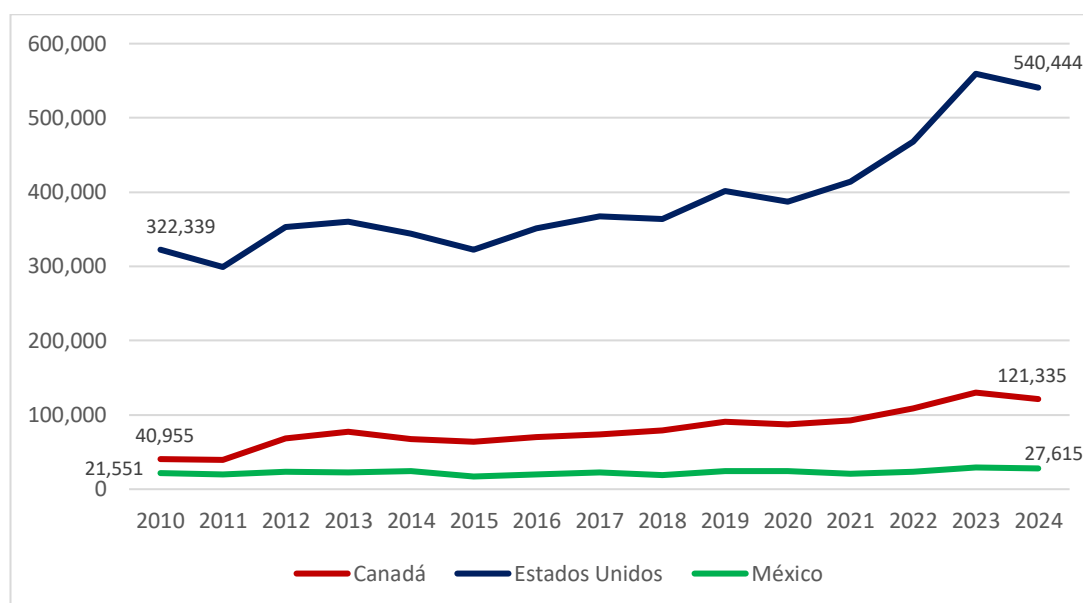
Así, **las inversiones canadienses han experimentado un aumento notable de su presencia en América Latina**, siendo uno de los países que ha alcanzado mayor peso en los últimos años, tal y como muestra la tendencia creciente del stock de IED en el **Gráfico 2**. Esta dinámica obedece, en buena medida y entre otros factores, a los intereses de las empresas canadienses en el sector minero, particularmente en Chile, Perú y México.

En cuanto a México, si bien consolida su dinamismo de inversión en la región, muestra un menor desempeño relativo en comparación al de sus países vecinos de América del Norte, lo que en gran parte se puede atribuir al mayor interés que pueden tener las empresas inversoras

mexicanas en expandirse hacia otros mercados, tales como el estadounidense o el europeo.

América del Norte mantiene una fuerte presencia inversora en América Latina, impulsada por los tratados comerciales, la proximidad geográfica y las cadenas globales de valor.

Gráfico 2. Inversiones de América del Norte -IED recibida en América Latina, posición inversora. (millones de dólares USA)



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

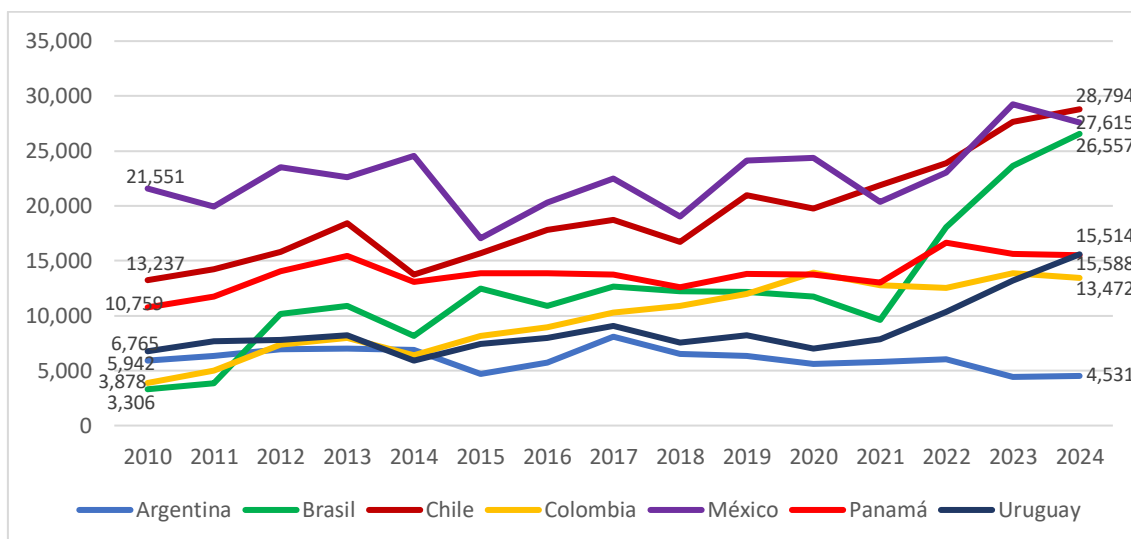
3.3 Inversiones intra-regionales en América Latina

Si bien la mayor parte de los estudios sobre IED en América Latina se ha centrado en las inversiones procedentes de otras regiones que han **llegado a alcanzar cifras récord en los últimos años**, cabe reclamar aquí que **los movimientos intrarregionales de capital son esenciales para comprender el grado de integración económica dentro de América Latina**.

Esas inversiones han estado en buena medida impulsadas por las que hasta ahora han sido denominadas y conocidas como *translatinas* o empresas latinas, empresas multinacionales cuya expansión internacional se realiza principalmente dentro de la región latinoamericana.

En el **Gráfico 3** puede comprobarse que **los principales inversores intrarregionales, ordenados según su participación relativa, son Chile, México, Brasil, Panamá, Uruguay, Colombia y Argentina**. Entre estas economías, cabe reseñar la posición relativa que ocupa tanto Chile como Uruguay; en ambos casos, resulta ser indicativa de su papel como plataformas inversoras en otras economías de América Latina, e incluso en España habida cuenta de su cercanía cultural.

Gráfico 3. Principales países latinoamericanos inversores en América Latina -- posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA)



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

De hecho, **se ha venido utilizando la denominación de Chile como el “portaviones” de inversiones hacia América Latina, mientras que en el caso de Uruguay se recurre a la de *dumping* fiscal en la región.**

Chile y Uruguay actúan como plataformas de inversión hacia América Latina

Estas denominaciones, aunque ilustrativas, apuntan a un fenómeno más complejo que hemos abordado en un estudio anterior de CEAPI (CEAPI, 2026a) y que también se vincula directamente con el propósito de este estudio.

En particular, se relaciona con el análisis de la recepción de IED en América Latina a través del uso de países plataforma y subsidiarias trampolín, aspecto sobre el que volveremos en secciones posteriores de este informe.

3.4 Inversiones de Asia y Oriente Medio en América Latina

El interés de las economías de Asia por incursionar en el mercado latinoamericano ha ganado fuerza en los últimos años, y esto se debe especialmente a las empresas multinacionales de Japón y Singapur, según se confirma en la información proporcionada por el FMI — **Gráfico 4.**

Sin embargo, es menor el papel de la inversión de China y la de Corea del Sur a pesar de ser más elevadas las expectativas generadas ante el protagonismo de estas dos economías en el contexto de la economía mundial. El hecho es que la IED procedente de Asia se concentró en 2024 en tan solo esos cinco países que conjuntamente aglutinaron el 94,82 % de la inversión asiática en la región.

A la luz de los datos de stock de IED de Asia en América Latina, es plausible interpretar que **una parte de las inversiones chinas podría haberse canalizado a través de otros países**; por ejemplo, en epígrafes anteriores se ha apuntado la relevancia que tiene el uso de la plataforma financiera de Países Bajos.

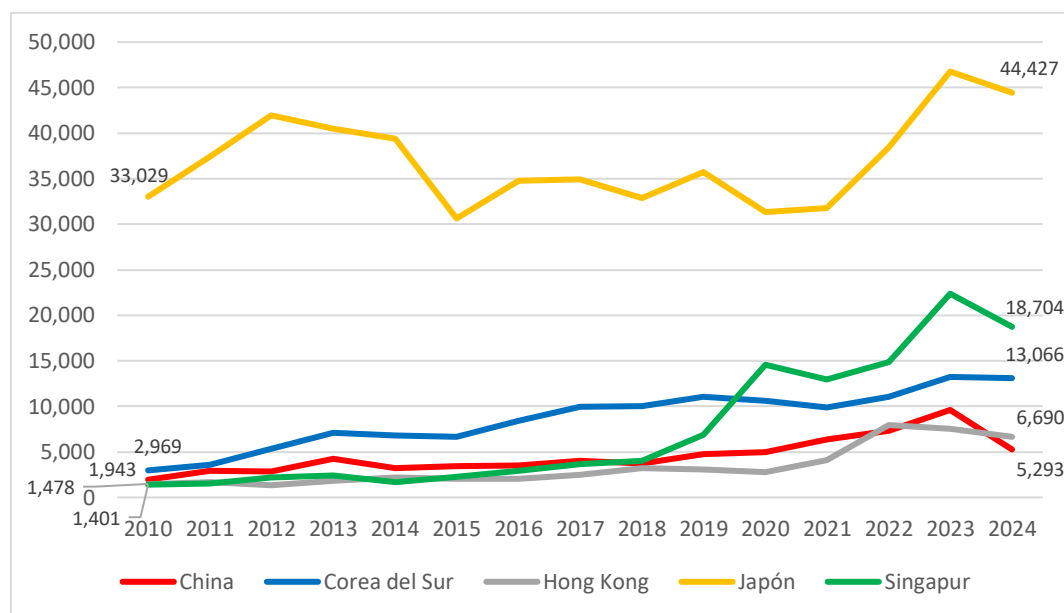
También **existe evidencia de que las inversiones han podido canalizarse mediante la concesión de préstamos de China a gobiernos nacionales y locales para la financiación de infraestructuras**; en estas operaciones puede haber cláusulas de contratación favorable para las empresas del país financiador de las

obras sin que esos flujos financieros internacionales se reflejen en la IED (Gallagher et al. 2012).

Estos hechos subrayan la necesidad de complementar el análisis de la IED con información sobre cadenas de propiedad, aspecto en el profundizaremos en la sección quinta de este estudio.

La inversión asiática en América Latina ha aumentado, además, parte de ella puede canalizarse a través de otros países.

Gráfico 4. Principales inversores asiáticos en América Latina —posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA)



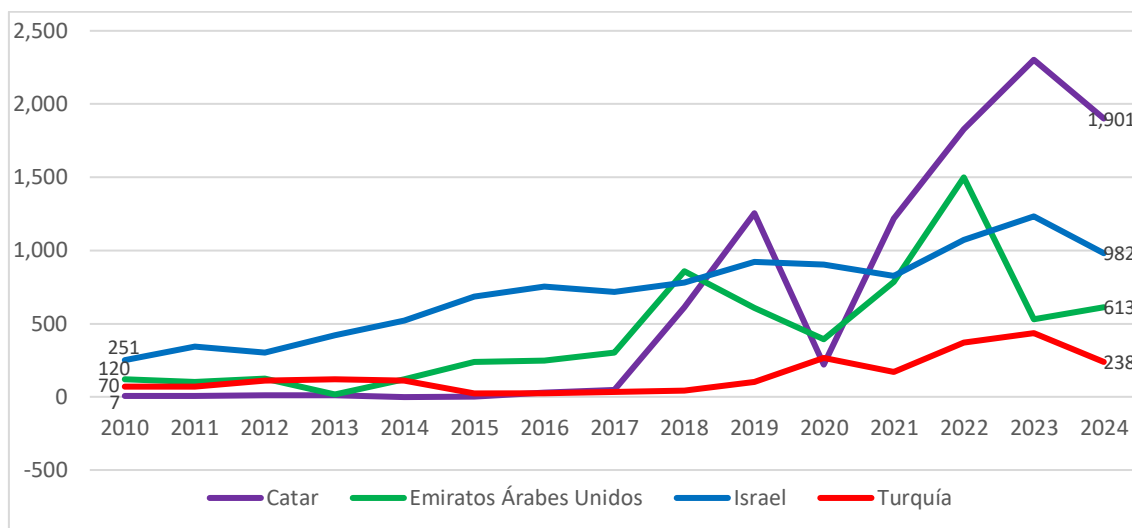
Fuente: elaboración propia a partir de la información estadística del FMI.

Por último, **la IED en América Latina con origen en Oriente Medio se mantiene aún en niveles moderados** en comparación con las demás regiones previamente analizadas. No obstante, **ha sido notable el incremento de las inversiones a un ritmo cada vez mayor, aunque fundamentalmente ligadas a fondos soberanos y a sectores estratégicos**. Tan solo cuatro países, entre los que se encuentran Catar, Israel, Emiratos Árabes Unidos y Turquía, representaron el 97,35 % del total de la inversión de Oriente Medio en América Latina en 2024 — **Gráfico 5.**

Como puede observarse, la IED procedente de Emiratos Árabes y Catar presenta una mayor volatilidad, comportamiento que está sujeto a la diversificación geográfica de sus inversiones en un panorama de incremento de los precios de las *commodities*. En contraste, Israel y Turquía han mantenido un crecimiento moderado y el interés de sus inversiones radica en los sectores de ciberseguridad y agroindustria. La creciente presencia de estos inversores en América Latina se ha visto limitada y comprometida por el estallido de la guerra del Golfo Pérsico, afectando directamente a la internacionalización de las empresas multinacionales de los principales inversores de Oriente Medio, un aspecto cuyos efectos e impactos merecerán ser seguidos de cerca en los próximos años.

La IED de Oriente Medio en América Latina ha crecido, pero sigue siendo moderada y se concentra en sectores estratégicos.

Gráfico 5. Principales inversores de Oriente Medio en América Latina — posición inversora, IED recibida (millones de dólares USA)



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

4. Las inversiones de España en América Latina

España se ha perfilado como un inversor importante en la región latinoamericana (SEC, 2024; 2025), y también se ha ido afianzando como una plataforma de inversiones tanto desde como hacia América Latina.

Ese destacado papel se refleja en el hecho de que, **en 2023, el 52 % de la IED europea en Latinoamérica procede de España, una proporción que está muy por encima de su peso económico relativo en la UE (CEPAL, 2024).**

Esto nos lleva a destacar aquí que un aspecto crucial de la relación económica entre América Latina y España es su naturaleza bidireccional:

La economía española es, simultáneamente, uno de los destinos preferentes de la inversión latinoamericana en Europa y uno de los principales emisores de IED hacia la región.

Es la segunda condición la que se profundiza en este estudio, enfocado a **la dimensión de España como plataforma o posible trampolín de inversores extranjeros para invertir en América Latina.**

Para aproximarse a este efecto de manera conjunta, se procede a continuación a describir tanto la inversión extranjera en España como la inversión española en América Latina.



Desde la década de 1990, España ha mantenido una presencia inversora constante en América Latina y el Caribe. **A partir del año 2013 la región ha representado alrededor del 40 % de la IED anual española y más del 30 % del stock total en el extranjero**, lo que convierte a América Latina en uno de los principales destinos estratégicos de la internacionalización empresarial española (Álvarez et al., 2025).

Como se expone en el estudio de CEAPI (CEAPI, 2025), **la inversión española se ha triplicado en la región desde 2007 hasta alcanzar máximos históricos (en 2023, la cifra de stock de IED estuvo cerca de 245.000 millones de euros)**. Además, frente a anuncios de algunas grandes empresas operando en la región, **la proporción de empresas españolas que invierten respecto a las que se retiran es de 4 a 1**. En particular, hay **aproximadamente 500 empresas latinoamericanas en las que se dio desinversión en 2024**, pero son más de 2.100 empresas en las que el capital español se ha incrementado en un 10 % o superior.

De hecho, **el número de empresas con más de un 50 % de su capital de origen español se ha multiplicado por 4, pasando de ser 2.330 en 2014 a 10.881 en 2024, sobre todo en países como México, Brasil, Colombia y Chile**. Además, sirva recordar que estas empresas son “**multiberoamericanas**” tal y como se expone en el documento de CEAPI (CEAPI, 2026b).

Las inversiones españolas se concentran **en las principales economías de la región —Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México—, países que conjuntamente representaron el 83,4 % del stock de la IED**

española en la región. Un protagonismo especial lo tienen tanto **México como Brasil, con participaciones cercanas al 10 % y menos del 9 %, respectivamente, del total de la IED española en el exterior** (Álvarez et al. 2025).

Tras varios años de crecimiento progresivo, México ha superado a Brasil como principal receptor en la captación de inversión española en América Latina; también el ritmo de crecimiento de las inversiones españolas en México supera al de Estados Unidos que, como sabemos, es destino preferente global de la IED española.

En este sentido, **se refuerza la hipótesis de que parte de la inversión que se destina a México tiene como objetivo no solo su mercado interno, sino también la expansión a otros países latinoamericanos o incluso Estados Unidos**, lo que obedece tanto al peso de la IED emitida desde México hacia Latinoamérica como al efecto de sus tratados comerciales.

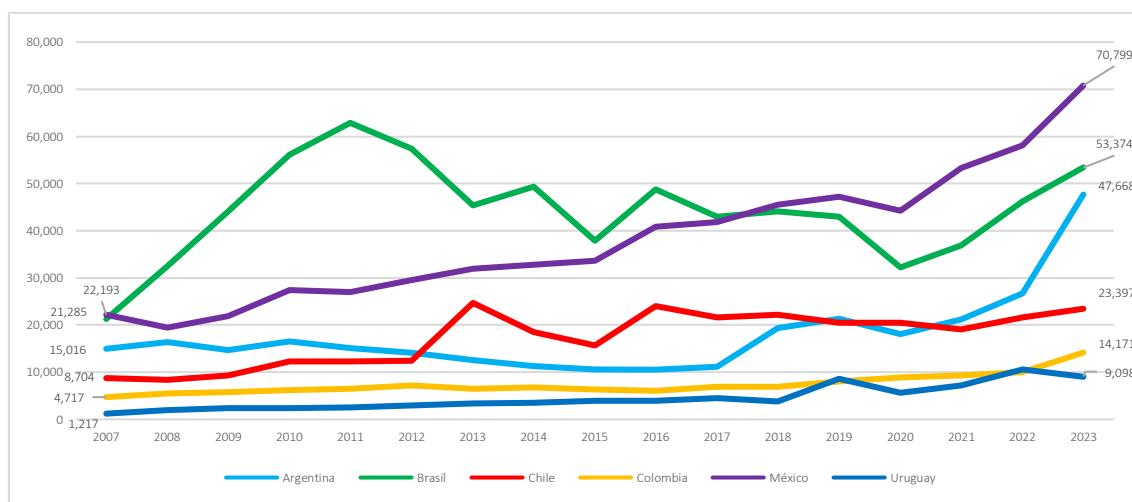
Asimismo, Argentina ha experimentado un notable crecimiento en la recepción de IED española desde 2017, fenómeno que podría atender a una lógica similar —**Gráfico 6.**

De acuerdo con los datos publicados por la Secretaría de Estado de Comercio del gobierno de España (SEC, 2026), la inversión española en el extranjero estuvo próxima a 650.000 millones de euros en 2024, habiendo experimentado una tasa anual de variación del 6%.

Cabe reseñar que entre los cinco países que operan como principales destinos absolutos de las inversiones españolas se encuentran México y Brasil, ocupando los puestos tercero y cuarto, respectivamente, solo por detrás de Estados Unidos y de Reino Unido que se sitúan en las dos primeras posiciones.

España es un importante inversor en América Latina y también actúa como plataforma de inversiones hacia la región.

Gráfico 6. Principales destinos de España en América Latina, —posición inversora, -stock- (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.

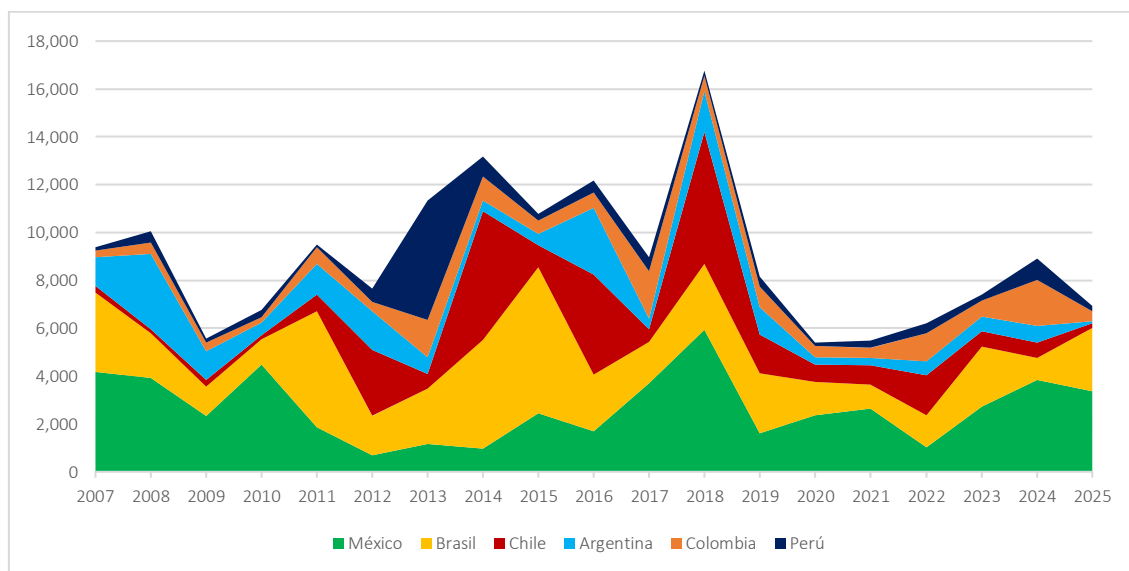
Según la evolución más reciente, los flujos de inversión española en el extranjero sobrepasaron los 18.000 millones de euros en 2025, con una tasa anual de variación de -56 %. Es importante subrayar que **más del 38 % de los flujos de IED española en el extranjero en 2025 tuvieron como destino a Latinoamérica y Europa**. Si bien en las dos regiones descienden los flujos, la tasa de variación negativa ha sido más pronunciada en la UE (cerca de -70 %) que en Latinoamérica donde fue de -20 %.

Entre los países de destino de la inversión española, México y Brasil ocuparon la segunda y tercera posición en 2025, absorbiendo unos 5.600 millones entre los dos países. Y, mientras que la tasa de variación anual de los flujos en México adoptó un signo negativo, la de Brasil ascendió a un espectacular 175%. Estos dos grandes países, junto a Chile, Argentina, Colombia y Perú aglutinan alrededor del 90 % del total de flujos de inversión española dirigida hacia la región —**Gráfico 7**.

La concentración de inversiones en estos países viene a reflejar el **interés de las multinacionales españolas por expandirse hacia mercados de mayor tamaño**. Por su parte, la evolución de los flujos hacia Chile, Argentina y Perú ha mostrado una mayor volatilidad, asociada a operaciones puntuales, mientras que las inversiones en el caso de Colombia han ganado mayor participación en los últimos años.

Existe interés de las multinacionales españolas por expandirse hacia mercados de mayor tamaño

Gráfico 7. Principales destinos de España en América Latina, —inversión bruta, -flujos - (millones de euros)



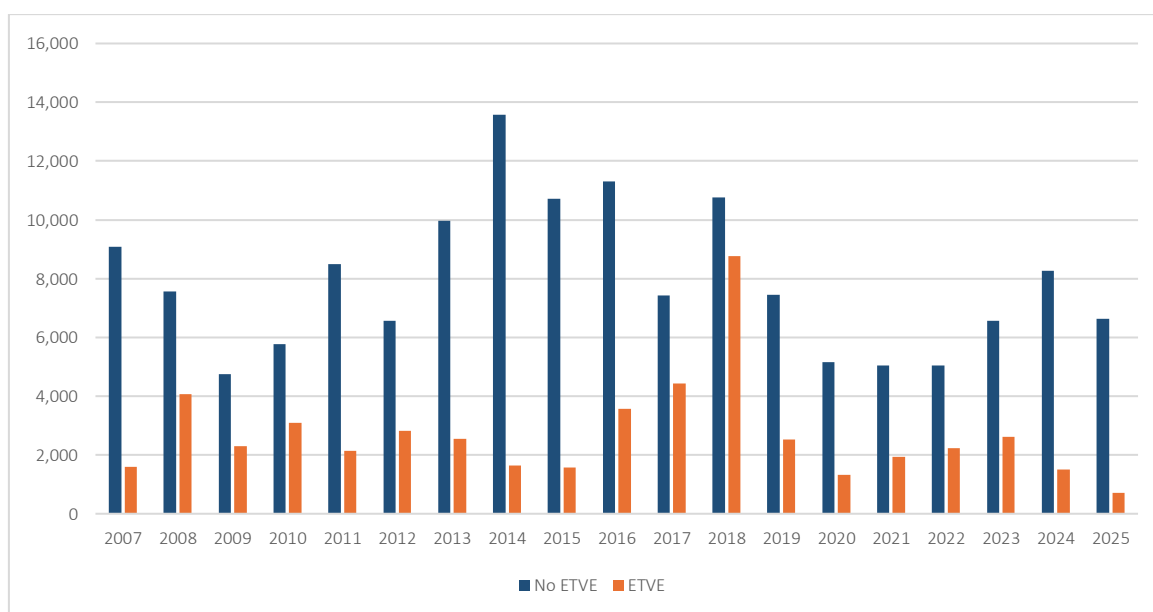
Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

Para distinguir si los cambios observados en la evolución de la inversión responden a inversión productiva (No ETVE) o a la utilización de otros canales (ETVE⁵), esta diferencia se analiza en el **Gráfico 8**. A este respecto, conviene subrayar que en los flujos de inversión española hacia América Latina hay un dominio de las operaciones No ETVE en las últimas dos décadas, lo que indica que **la mayor parte del capital español que recibe la región proviene de empresas con actividad productiva real**. Este tipo de operaciones experimentaron una fase expansiva tras la crisis financiera internacional de 2008, hasta alcanzar su máximo valor en 2014.

⁵ ETVE: Empresas Tenedoras de Valores en el Extranjero.

Por su parte, **las operaciones ETVE han mostrado un comportamiento contrario al de las inversiones productivas en algunos años**, como ocurrió en 2014. No obstante, en 2018 prácticamente igualaron a las operaciones No ETVE, lo que puede deberse a inversiones de terceros países dirigidas a América Latina que utilizan a España como plataforma de inversiones. Esta interpretación se sustenta en el hecho de que, en ese mismo año, las inversiones productivas mantuvieron un nivel elevado. En el período más reciente, las operaciones de inversión ETVE han ido disminuyendo hasta situarse en torno a los 706 millones de euros en 2025, el mínimo histórico de la serie analizada, mientras que el montante de operaciones No-ETVE o de carácter productivo fue 10 veces más elevado.

Gráfico 8. Inversión bruta de España en América Latina —, No ETVE versus ETVE, -flujos- (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.

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 45

En cuanto al **patrón sectorial de la IED española en ALC**, éste se **asemeja al perfil global de la economía española como inversora internacional, siendo predominante el sector servicios**. En particular, los servicios financieros y de seguros representan el 35 % del stock, reflejo de la expansión bancaria española iniciada en la década de los noventa. Les siguen las telecomunicaciones, con una participación superior al 9 %. La diversificación progresiva ha reducido el peso de sectores que fueron centrales en oleadas inversoras 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.

De acuerdo con la información de la Secretaría de Estado de Comercio, **cuatro sectores representan el 50,9% del total de inversiones españolas en América Latina**. El sector de servicios financieros (excepto seguros y fondos de pensiones) ocupa la posición de liderazgo con un 27,4 %, seguido por el de suministro de energía (eléctrica, gas, vapor y aire) con 8,1 %, seguido de extracción de crudo de petróleo y gas natural con 8 % y la metalurgia y fabricación de productos de hierro y acero con 7,4 %.

Cuatro sectores “Servicios financieros, energía, petróleo y gas natural y metalurgia concentran el 51% de las inversiones Españolas en LATAM”

Los recursos naturales, especialmente los hidrocarburos, han captado mayores inversiones en América Latina que en otras regiones donde operan las Empresas multinacionales (EMN) españolas. También cabe señalar que se ha dado un **incremento de la IED en metalurgia, transporte y automoción**, mientras que sectores manufactureros como alimentación y química se mantienen estables en niveles bajos. Recientemente, se observa un **ascenso en servicios de alta cualificación como programación y consultoría**, aunque su peso sigue siendo reducido, en parte debido al menor desarrollo del capital humano tecnológico en algunas economías de la región.

5. Aproximación microeconómica a la geografía de la inversión hacia América Latina

5.1 Las cadenas de propiedad multinacionales

La información agregada analizada en las secciones anteriores de este informe proporciona un punto de partida interesante para estudiar la inversión internacional que se conduce hacia América Latina, aunque tiene algunas limitaciones que pueden subsanarse, enriqueciéndose el análisis si se recurre al uso de datos empresariales en lugar de datos de IED. Por ello, **en esta sección del informe se utiliza la base de microdatos empresariales ORBIS de Moody's**. Esta base de datos tiene una alta cobertura en la mayoría de los países del mundo e integra un conjunto amplio de fuentes nacionales e internacionales.

ORBIS, como fuente de información, se utiliza de forma habitual en los análisis empresariales y su cobertura es especialmente alta en el caso de la inversión internacional. De hecho, **es idónea para la construcción de las cadenas de propiedad que permiten analizar la existencia de países plataforma en los que se sitúan las denominadas filiales o subsidiarias trampolín.**

En las cadenas de propiedad originadas a partir de cada empresa matriz, se ha establecido un nivel de control superior al habitual del 10 % del capital social, que es el criterio generalmente utilizado por el FMI. En particular, para hacerlo más exigente, **se ha elevado hasta el 50% en cada uno de los vínculos de propiedad;** no obstante, en un análisis

de sensibilidad en el que se asume el 25 % no se han encontrado cambios significativos. **Con el umbral seleccionado del 50 % del capital social, es posible asegurar que la empresa matriz global tiene control sobre todas las empresas de su cadena de propiedad.**

Para reconstruir las cadenas de propiedad internacionales, se han obtenido de la base de datos todas las **empresas cuya última propietaria (matriz global) sea originaria de cualquier país diferente a los correspondientes a América Latina.** De esas empresas, **se obtiene el accionista directo que tiene al menos el 50 % del capital social y que posea más del 50 % del capital social de las filiales.** Con esta información, se reconstruyen las cadenas de propiedad a partir de un laborioso proceso de computación.

El análisis que se presenta a continuación **se restringe, por lo tanto, a las cadenas de propiedad internacionales cuyo destino final sea un país latinoamericano** de entre los considerados en el análisis, y siempre que alguna de las empresas participantes pertenezca a un país diferente al de destino.

La **Figura 1** sintetiza los conceptos fundamentales que han sido empleados en el análisis de las **cadenas de propiedad y que han sido construidas a partir de los datos microeconómicos.**

En primer lugar, **en el panel A se define la matriz global (A) como la entidad última de control del grupo empresarial. Se trata de la empresa situada en el país de origen que ejerce el control efectivo**

sobre el conjunto de empresas que integran la cadena de propiedad.

A partir de esta matriz se articulan las distintas filiales, entendidas como aquellas entidades sobre las que la matriz ejerce una participación accionarial suficiente para influir o determinar sus decisiones estratégicas (como ya se ha dicho, aquí se ha establecido un control superior al 50 % del capital social en cada etapa de la cadena).

Las filiales pueden clasificarse, en función de su localización y de su posición en la cadena, en distintas categorías. Por un lado, las **filiales domésticas** son aquellas unidades ubicadas en el mismo país que la matriz global. Por otro lado, se identifican las **filiales extranjeras**, que están situadas fuera del país de origen. Dentro de estas últimas, que son las de interés en este informe, resulta fundamental diferenciar entre **filiales extranjeras directas** —aquellas participadas directamente por la matriz global o filiales domésticas— y **filiales extranjeras indirectas**, que son controladas por la matriz a través de otras filiales internacionales.

Esta distinción entre filiales extranjeras —directas e indirectas— es clave para comprender el grado de complejidad organizativa del grupo y el modo en que se estructura la expansión internacional.

En segundo lugar, **el panel B introduce el concepto de trampolines de inversión: Estos trampolines hacen referencia a los países intermedios a través de los cuales la matriz canaliza su inversión antes de alcanzar el destino final.** En este sentido, pueden identificarse los llamados “**trampolines directos**”, que son los **primeros**

países extranjeros utilizados por la matriz para establecer su presencia fuera del país de origen en cada una de las cadenas de propiedad que pudiera establecer. Asimismo, puede definirse el **“trampolín inmediato” como el país desde el cual se realiza la inversión en el destino final de la cadena**. En estructuras más complejas, pueden existir varios países trampolín sucesivos, configurando una cadena de propiedad multinivel en la que cada eslabón intermedio desempeña una función instrumental.

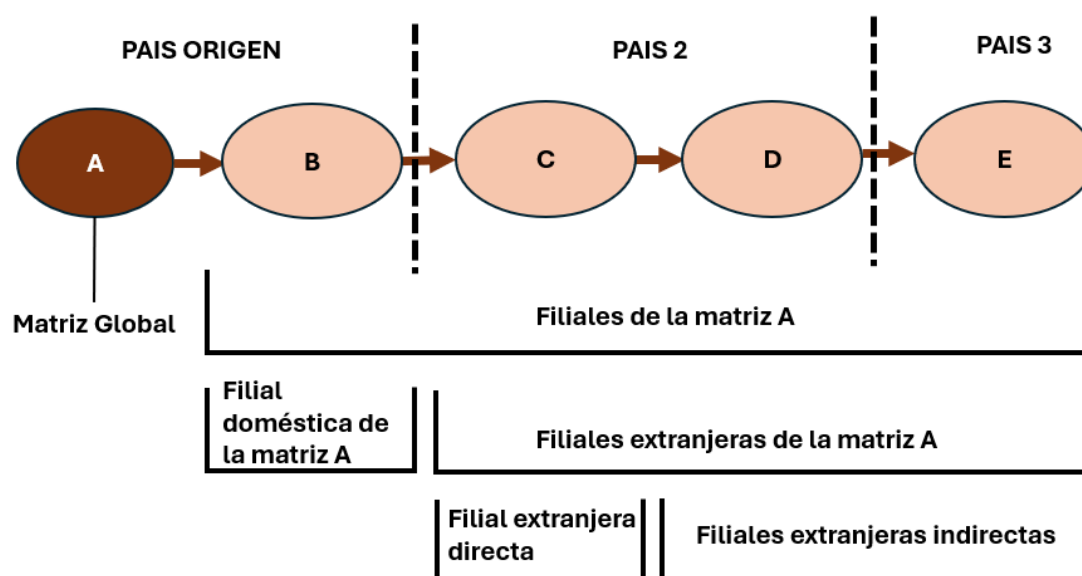
Las arquitecturas internacionales de las compañías son cada vez más complejas y obedecen a más factores

De acuerdo con la literatura especializada en este tema, el análisis conjunto de la matriz global, los distintos tipos de filiales y los países trampolín permite caracterizar con precisión la **arquitectura internacional de los grupos empresariales**. Desde una perspectiva empírica, **esta desagregación facilita la identificación de estrategias de internacionalización, patrones de control societario y posibles mecanismos de optimización fiscal o financiera asociados con la configuración de las cadenas de propiedad**.

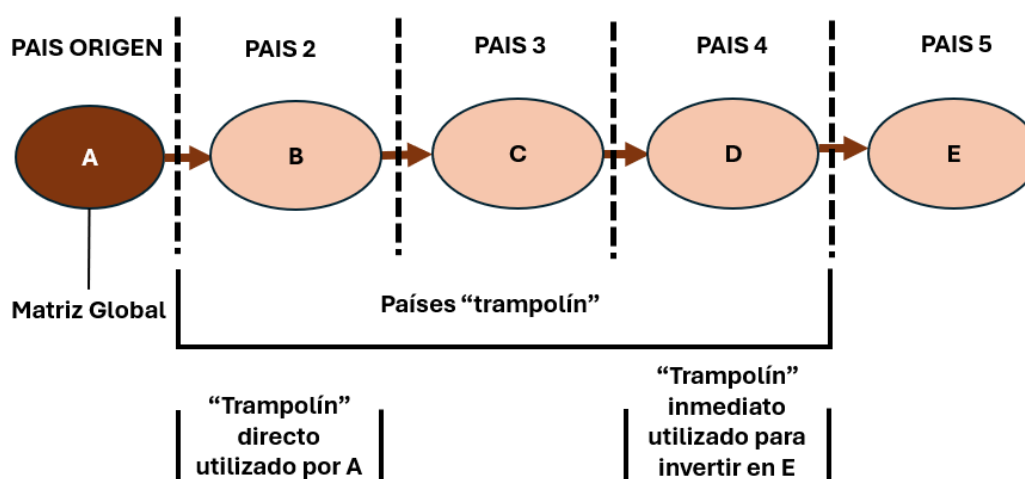
Las cadenas de propiedad permiten identificar cómo las empresas organizan su expansión internacional mediante filiales y países trampolín

Figura 1. Conceptos utilizados en el análisis de las cadenas de propiedad con datos microeconómicos

A. Matriz global y tipos de filiales



B. Trampolines de inversión



Fuente: elaboración propia

5.2. Caracterización de las empresas multinacionales con presencia en América Latina

El análisis de la inversión directa realizada por las empresas multinacionales extranjeras en América Latina que se presenta a continuación comienza con una visión de conjunto de esta actividad productiva en la región.

El **Cuadro 1** recoge los principales agregados del fenómeno. En total, **se han identificado 26.784 matrices globales extranjeras que controlan 79.650 filiales localizadas en países latinoamericanos**, lo que se traduce en una ratio media de **2,97 filiales por matriz**. Este valor apunta a **una implantación profunda y ramificada de las multinacionales extranjeras en la región**.

Se han identificado 26.784 matrices globales extranjeras que controlan 79.650 filiales localizadas en países latinoamericanos; 2,97 filiales por matriz

Al igual que ocurre con la inversión saliente latinoamericana (CEAPI, 2026a), **la actividad se encuentra altamente concentrada en un número reducido de países receptores**, que son fundamentalmente los de mayor tamaño económico. **Brasil destaca de forma muy clara por ser el principal destino en el área; concentra el 46,0 % de las matrices extranjeras y el 29,6 % de las filiales. Le siguen Ecuador (20,2% de las matrices), México (19,9 %) y Chile (10,2 %).**



Estos cuatro países aglutinan una parte sustancial de la inversión extranjera en América Latina, lo que confirma el papel de las grandes economías, por un lado, así como el de otros países que son atractivos bien por su disponibilidad de determinados recursos naturales, bien por haberse convertido en polos de atracción de empresas extranjeras como consecuencia, entre otros motivos, tanto de la dolarización de sus economías como de cuestiones fiscales.

No obstante, el número de matrices no refleja plenamente la intensidad de la implantación extranjera. De hecho, las diferencias entre países se acentúan cuando se considera el número de filiales por matriz, tal y como puede comprobarse en la última columna del Cuadro 1.

En este sentido, **Panamá sobresale claramente, con una ratio de 4,58 filiales por matriz, muy por encima del valor promedio de la región, lo que sugiere su papel como plataforma intermedia dentro de las cadenas de propiedad internacionales**, aspecto éste que también ha quedado reflejado en el estudio de CEAPI sobre el uso de trampolines en la inversión realizada desde América Latina (CEAPI, 2026a).

También destacan México (con 2,58 filiales por matriz) y Chile (2,38), mientras que países como Paraguay (1,07) o Ecuador (1,21) presentan estructuras de implantación más simples, pese a contar con un número elevado de matrices extranjeras.

Por ejemplo, ese bajo valor de la ratio en el caso de Ecuador hace disminuir el peso de este país en términos de filiales, cayendo cerca de 12 puntos porcentuales respecto del correspondiente en términos de matrices.

La inversión extranjera en América Latina está muy concentrada y Panamá destaca como plataforma intermedia

Cuadro 1. Datos básicos de la inversión en América Latina (LATAM). Países receptores

País receptor LATAM	Número de Matrices Globales con filiales en LATAM (*)		Total Filiales extranjeras en LATAM		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz
Argentina	2,058	7.7	3,942	4.9	1.92
Bolivia	318	1.2	432	0.5	1.36
Brasil	12,309	46.0	23,542	29.6	1.91
Chile	2,733	10.2	6,508	8.2	2.38
Colombia	2,453	9.2	4,459	5.6	1.82
Costa Rica	621	2.3	1,014	1.3	1.63
Cuba	39	0.1	53	0.1	1.36
Rep. Dominicana	532	2.0	821	1.0	1.54
Ecuador	5,406	20.2	6,565	8.2	1.21
Guatemala	468	1.7	822	1.0	1.76
Honduras	315	1.2	614	0.8	1.95
México	5,336	19.9	13,772	17.3	2.58
Nicaragua	201	0.8	293	0.4	1.46
Panamá	1,804	6.7	8,268	10.4	4.58
Perú	1,598	6.0	3,146	3.9	1.97
Paraguay	1,749	6.5	1,870	2.3	1.07
El Salvador	285	1.1	548	0.7	1.92
Uruguay	996	3.7	1,815	2.3	1.82
Venezuela	600	2.2	1,166	1.5	1.94
TOTAL	26,784	100.0	79,650	100.0	2.97

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

La tipología de las filiales extranjeras refuerza esta lectura. Tal y como muestra el **Cuadro 2, el 67,4 % de las filiales en América Latina son directas** —es decir, son las empresas que primero reciben la inversión en cada territorio desde la matriz—, **frente al 32,6 % de filiales indirectas**. Este porcentaje indica que, en promedio, **las multinacionales extranjeras mantienen una preferencia por el establecimiento de filiales directas y, por lo tanto, por estructuras de control relativamente cercanas en la región**.

La **proporción de filiales directas e indirectas varía notablemente entre países**. Ecuador, Paraguay y Cuba presentan una clara **concentración de filiales directas**. Panamá, por su parte, destaca de nuevo por un patrón inverso, con un **54,4 % de filiales indirectas**, reflejando cadenas de propiedad más largas y complejas. Por su parte, países como Chile, México y Uruguay también muestran una presencia relevante de filiales indirectas, aspecto que es coherente con el hecho de que haya un mayor número de filiales por matriz en estos países.

Las multinacionales extranjeras mantienen una preferencia por el establecimiento de filiales directas y, por lo tanto, por estructuras de control relativamente cercanas en la región

Cuadro 2. Tipología de las filiales extranjeras en América Latina (LATAM).
Países receptores

País receptor LATAM	Filiales extranjeras en LATAM según su nivel			
	Directas		Indirectas	
	Número	% total	Número	% total
Argentina	2,656	67.4	1,286	32.6
Bolivia	308	71.3	124	28.7
Brasil	15,852	67.3	7,690	32.7
Chile	3,769	57.9	2,739	42.1
Colombia	2,908	65.2	1,551	34.8
Costa Rica	677	66.8	337	33.2
Cuba	42	79.2	11	20.8
Rep. Dominicana	645	78.6	176	21.4
Ecuador	5,790	88.2	775	11.8
Guatemala	596	72.5	226	27.5
Honduras	411	66.9	203	33.1
México	10,129	73.5	3,643	26.5
Nicaragua	200	68.3	93	31.7
Panamá	3,772	45.6	4,496	54.4
Perú	1,930	61.3	1,216	38.7
Paraguay	1,757	94.0	113	6.0
El Salvador	357	65.1	191	34.9
Uruguay	1,114	61.4	701	38.6
Venezuela	768	65.9	398	34.1
TOTAL	53,681	67.4	25,969	32.6

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

La distribución geográfica de las matrices extranjeras que cuentan con filiales en América Latina se caracteriza por una elevada concentración, siendo reducido el número de grandes regiones inversoras tal y como puede verse en la Figura 2.

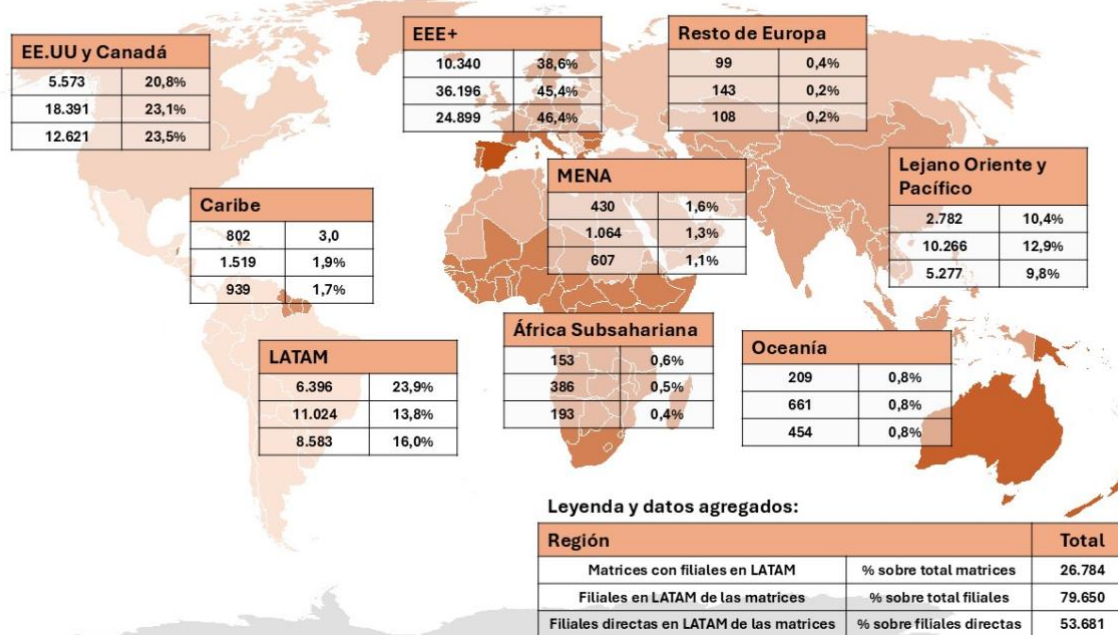
Este es un patrón que se mantiene de forma consistente al analizar la geografía de las inversiones, tanto en términos del número de matrices como del número de filiales totales y de filiales directas.

Atendiendo al origen de las matrices con presencia en Latinoamérica, el Espacio Europeo (EEE) es la principal región de procedencia de las inversiones; concentra el 38,6 % del total de matrices globales que invierten en América Latina.

El espacio empresarial europeo, con el 38,6%, es el principal origen de las matrices que operan en LATAM

El segundo lugar lo ocupa la propia región de Latinoamérica, concentrando un 23,9 % de las matrices, y le sigue Estados Unidos y Canadá con el 20,8 %. A mayor distancia se sitúan las matrices procedentes del Lejano Oriente y Pacífico (10,4 %), mientras que el Caribe, MENA, África Subsahariana, Oceanía y el resto de Europa presentan participaciones reducidas, que en todos los casos son igual o inferior al 3 %.

Figura 2. Principales regiones de origen de las matrices y filiales en LATAM



Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Esa jerarquía regional se mantiene al analizar el número total de filiales en América Latina que son dependientes de las matrices globales anteriormente comentadas.

De nuevo, **las matrices de los países de Europa concentran la mayor proporción de filiales** (45,4 %). Sin embargo, en este caso, **el segundo lugar le corresponde a América del Norte, con un 23,1 % excluyendo México. A continuación, se sitúa Latinoamérica** con un porcentaje de 13,8 %.

Por su parte, la región de **Lejano Oriente y Pacífico** alcanza el 12,9 % del total de filiales, mientras que el resto de las regiones continúa mostrando un peso claramente marginal.

Un patrón análogo se observa para el caso de las filiales directas en Latinoamérica: el EEE+ refuerza ligeramente su posición relativa, al concentrar el 46,4 % del total.

A esa región le sigue América del Norte (México excluido), que representan el 23,5 %, y Latinoamérica con el 16 % en tercer lugar, a la que sigue Lejano Oriente y Pacífico (9,8%). Las demás regiones mantienen participaciones inferiores al 2 %.

En cuanto a los países de procedencia de las inversiones, Estados Unidos es el principal origen individual de matrices con filiales en América Latina aglutinando aproximadamente el 17 % del total, lo que confirma su papel central en la configuración de la inversión extranjera directa en la región, tal y como puede comprobarse en el Cuadro 3.

A continuación, **España ocupa una posición destacada, concentrando en torno al 10 % de las matrices globales con filiales en América Latina**, seguida de Italia (alrededor del 6 %), Alemania (en torno al 4 %) y Francia, Japón y Reino Unido (entre el 3 % y 4 %).

Este conjunto de países explica una parte sustancial del total de matrices extranjeras presentes en América Latina.

Junto a estas economías, aparecen países con una participación más reducida pero significativa; este es el caso de Reino Unido, Suiza, Países Bajos y Canadá, cada uno con cuotas individuales inferiores al 3 %, aunque con un papel relevante como centros financieros o jurisdicciones de intermediación corporativa.

Finalmente, aunque todavía con un peso limitado, se observa la presencia de matrices procedentes de economías emergentes no latinoamericanas, tales como China, India o Corea del Sur, cuyos porcentajes individuales no superan el 3 %, aunque sí apuntan a una progresiva diversificación del origen geográfico de la inversión extranjera en la región.

Aunque Europa es la principal región de origen de las filiales en América Latina, Estados Unidos ocupa el primer puesto como principal país inversor

Cuadro 3. Origen de las matrices con filiales en América Latina (LATAM)

Principales países no LATAM		Países LATAM	
Países	Matrices con filiales en LATAM Número	Países	Matrices con filiales en LATAM Número
Estados Unidos	4,660	Colombia	1,030
España	2,794	Brasil	923
Italia	1,567	Uruguay	779
Alemania	1,066	Panamá	744
Japón	915	Argentina	702
Reino Unido	828	Chile	551
Francia	819	Venezuela	477
Canadá	789	Perú	412
China	778	México	304
Suiza	560	Costa Rica	114
Portugal	535	Cuba	96
Islas Vírgenes Británicas	528	Paraguay	68
Países Bajos	465	Bolivia	49
Corea del Sur	311	Ecuador	36
India	301	Rep. Dominicana	34
Suecia	253	Guatemala	28
Luxemburgo	246	El Salvador	24
Bélgica	224	Honduras	15
Australia	151	Nicaragua	10
Total Países no LATAM	20,388	Total LATAM	6,396

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

El **Cuadro 4** desplaza el foco de atención desde el número de matrices hacia la distribución de las **filiales extranjeras en América Latina** según el país de origen de la matriz. Esto nos permite evaluar la intensidad efectiva de la implantación productiva.

Estados Unidos lidera claramente el ranking de filiales, con cerca del 19 % del total de filiales extranjeras en la región, confirmando que su inversión en América Latina no solo es amplia en número de matrices, sino también profunda en términos organizativos.

Cuadro 4. Origen de las filiales extranjeras en América Latina (LATAM)

Principales países no LATAM		Países LATAM	
Países	Filiales en LATAM Número	Países	Filiales en LATAM Número
Estados Unidos	15,358	Colombia	1,631
España	8,790	Chile	1,598
Japón	4,954	Brasil	1,561
Francia	4,282	Panamá	1,484
Italia	4,089	Uruguay	1,118
Reino Unido	3,694	Argentina	998
Alemania	3,547	México	821
Canadá	2,368	Perú	574
Suiza	2,155	Venezuela	560
China	1,720	Costa Rica	190
Países Bajos	1,647	Cuba	106
Luxemburgo	1,226	Paraguay	92
Portugal	1,203	Ecuador	66
Corea del Sur	1,133	Bolivia	53
Bélgica	929	Rep. Dominicana	47
India	869	Honduras	38
Irlanda	860	Guatemala	35
Suecia	832	El Salvador	28
Islas Vírgenes Británicas	781	Nicaragua	24
Total Países no LATAM	68,626	Total LATAM	11,024

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

A continuación, hay que destacar a España con aproximadamente el 11 % de las filiales, y le siguen Japón (6 %) y Francia, Italia, Reino Unido y Alemania (en la franja de 4 % y 5 %), todos ellos con una participación en filiales superior a su peso en matrices, lo que evidencia una mayor densidad de implantación.

Asimismo, resulta especialmente significativa la presencia de Países Bajos, Suiza y Luxemburgo que, pese a concentrar cada uno menos del 3 % de las matrices, alcanzan conjuntamente una proporción cercana al 6 % del total de filiales.

Este desajuste entre matrices y filiales es coherente con su papel como jurisdicciones de intermediación financiera y corporativa, frecuentemente utilizadas como nodos dentro de las estructuras internacionales de las multinacionales.

En contraste, **las matrices procedentes de países latinoamericanos, que representan el 13,8 % de las filiales, muestran una implantación relativamente menos ramificada**, lo que sugiere estructuras de control más simples.

El **Cuadro 5** permite afinar el análisis aún más, al quedar centrado exclusivamente en las **filiales directas, es decir, aquellas filiales que constituyen el primer nivel de implantación de la matriz extranjera en América Latina.**

Las filiales directas representan el 67,4 % del total de filiales extranjeras localizadas en América Latina, lo que indica una preferencia generalizada por un control relativamente cercano de las operaciones en la región.

Estados Unidos se mantiene como el principal origen individual de las filiales directas, lo que sugiere una estrategia de implantación dominante por parte de las empresas de capital estadounidense en la que América Latina actúa mayoritariamente como destino final de la inversión.

España es el segundo país origen de filiales directas. Destaca entre los países europeos al concentrar en torno al 10 % de las filiales directas, seguida de Italia y Francia (entre el 5 % y 6 %).

No obstante, en todos estos casos **el peso relativo de las filiales directas es inferior al observado en el conjunto de filiales totales, lo que indica que una parte relevante de la inversión europea en América Latina se articula a través de estructuras indirectas.**

Las cadenas de propiedad más largas asociadas a la inversión extranjera en América Latina se originan principalmente en Europa Occidental, mientras que Estados Unidos presenta un patrón de implantación más directo y menos escalonado

De forma consistente, Países Bajos, Luxemburgo o Irlanda son economías que reducen notablemente su participación cuando se considera únicamente a las filiales directas, lo que vendría a confirmar su función como nodos de sede corporativa más que como centros de decisión final.

Estados Unidos es el principal origen de las filiales directas y España ocupa el segundo lugar

En conjunto, la comparación entre los Cuadros 4 y 5 pone de manifiesto que **las cadenas de propiedad más largas asociadas a la inversión extranjera en América Latina se originan principalmente en Europa Occidental, mientras que Estados Unidos presenta un patrón de implantación más directo y menos escalonado.**

Esta diferencia apunta a estrategias de internacionalización diferenciadas, con implicaciones relevantes para el control corporativo y la gobernanza de las filiales en la región.

España es el primer país europeo con filiales directa en Latino América, y dobla en número al segundo y al tercero: Italia y Francia

Cuadro 5. Origen de las filiales directas extranjeras en América Latina (LATAM)

Principales países no LATAM		Países LATAM	
Países	Filiales directas en LATAM Número	Países	Filiales directas en LATAM Número
Estados Unidos	10,894	Colombia	1,392
España	7,323	Brasil	1,290
Italia	3,065	Panamá	1,027
Francia	2,911	Chile	941
Alemania	2,707	Uruguay	911
Japón	2,360	Argentina	840
Reino Unido	2,248	México	609
Suiza	1,398	Perú	504
Canadá	1,360	Venezuela	494
China	952	Costa Rica	159
Países Bajos	938	Cuba	102
Portugal	795	Paraguay	85
Corea del Sur	669	Bolivia	50
Islas Vírgenes Británicas	565	Ecuador	49
Suecia	544	Guatemala	34
Dinamarca	520	Rep. Dominicana	37
India	511	El Salvador	27
Bélgica	503	Honduras	20
Irlanda	462	Nicaragua	12
Total Países no LATAM	45,098	Total LATAM	8,583

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Por otra parte, el **Cuadro 6** permite caracterizar el **perfil sectorial** de la inversión extranjera directa en América Latina, distinguiendo entre la actividad declarada de las matrices extranjeras y la de sus filiales localizadas en la región, así como el grado de control directo ejercido sobre estas últimas.

Cabe apuntar que el análisis sectorial se ve condicionado y limitado por la elevada presencia de matrices clasificadas como personas, familias o de actividad desconocida, que representan el 58,0 % de las matrices y el 40,1 % de las filiales.

No obstante, con la información disponible es posible llevar a cabo la identificación los **principales patrones sectoriales de la inversión extranjera en la región.**

Entre las matrices extranjeras con actividad identificada en la región, **destaca de forma muy significativa el sector manufacturero**, que concentra el 11,4 % de las matrices, seguido por el sector financiero (10,7 %), las actividades profesionales (5,0 %), el comercio (3,2 %) y las comunicaciones (2,8 %).

Este patrón sugiere que **una parte relevante de la inversión extranjera en América Latina se articula desde empresas matrices pertenecientes a sectores intensivos en capital, conocimiento y servicios avanzados**, y estas suelen desempeñar un papel central en la organización y financiación de las cadenas internacionales de valor.

Cuadro 6. Sectores de las matrices y las filiales extranjeras que operan en América Latina (LATAM)

Sector	Número de matrices y filiales extranjeras por sector						
	Matrices con filiales en LATAM		Total filiales en LATAM (A)		Filiales directas en LATAM		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total
A. Agricultura	81	0.3	1,161	1.5	788	67.9	1.5
B. Minería	302	1.1	1,053	1.3	706	67.0	1.3
C. Manufacturas	3,046	11.4	7,866	9.9	5,814	73.9	10.8
D. Suministro energía	87	0.3	1,926	2.4	687	35.7	1.3
E. Suministro agua	20	0.1	204	0.3	116	56.9	0.2
F. Construcción	333	1.2	2,294	2.9	1,467	63.9	2.7
G. Comercio	855	3.2	8,238	10.3	6,529	79.3	12.2
H. Transporte	368	1.4	5,361	6.7	1,017	19.0	1.9
I. Hotelería	92	0.3	682	0.9	496	72.7	0.9
J. Comunicaciones	742	2.8	3,093	3.9	2,240	72.4	4.2
K. Finanzas	2,870	10.7	5,176	6.5	3,531	68.2	6.6
L. Inmobiliarias	401	1.5	2,199	2.8	1,593	72.4	3.0
M. Profesionales	1,334	5.0	4,562	5.7	3,090	67.7	5.8
N. Administrativas	474	1.8	2,616	3.3	1,821	69.6	3.4
O. Administración Pública	32	0.1	31	0.0	24	77.4	0.0
P. Educación	36	0.1	292	0.4	217	74.3	0.4
Q. Salud	58	0.2	489	0.6	276	56.4	0.5
R. Arte y Ocio	39	0.1	196	0.2	151	77.0	0.3
S. Otros servicios	87	0.3	253	0.3	195	77.1	0.4
T. Hogares							
U. Extraterritorial	1	0.0	2	0.0	2	100.0	0.0
Personas, familias o desconocido	15,526	58.0	31,956	40.1	22,921	71.7	42.7
Total LATAM	26,784	100.0	79,650	100.0	53,681	67.4	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Sin embargo, **la distribución sectorial de las filiales extranjeras en América Latina presenta una estructura sensiblemente distinta.**

En este caso, **el comercio emerge como el principal sector receptor**, concentrando el 10,3 % del total de filiales, seguido de las **manufacturas** (9,9 %), **el transporte** (6,7 %), **las finanzas** (6,5 %) y **las actividades profesionales** (5,7 %). Este resultado indica que, **mientras las decisiones estratégicas y de control se concentran en sectores como finanzas o manufacturas, la implantación productiva y operativa en la región se orienta en mayor medida hacia actividades vinculadas a la distribución, la logística y los servicios al mercado.**

Mientras las decisiones estratégicas y de control se concentran en sectores como finanzas o manufacturas, la implantación productiva y operativa en la región se orienta en mayor medida hacia actividades vinculadas a la distribución, la logística y los servicios al mercado

El análisis de las filiales directas, que representan el 67,4 % del total, permite profundizar en la complejidad de las estructuras sectoriales. Algunos sectores tales como los de **comercio (79,3 % de filiales directas) y manufacturas (73,9 %) presentan una elevada proporción de filiales directas**; a esos se suman actividades profesionales (67,7 %), construcción (63,9 %) y comunicaciones (72,4 %).

Esta distribución sugiere que este tipo de actividades tienden a organizarse mediante estructuras de control relativamente simples, orientadas al mercado latinoamericano como destino final de la inversión.

Resulta también destacable el comportamiento de **otros sectores** tales como los de **educación** (74,3 % de filiales directas), **salud** (56,4 %) y **hostelería** (72,7 %), que, pese a su menor peso cuantitativo, presentan una **elevada proporción de control directo**.

Ello sugiere que estas actividades, intensivas en regulación local y en interacción directa con el consumidor final, tienden a requerir una mayor proximidad en la cadena de propiedad y un control más estrecho por parte de la matriz extranjera.

En contraste, sectores como **transporte (19,0 % de filiales directas)**, **energía (35,7 %) y agua (56,9 %)** muestran una mayor presencia **relativa de filiales indirectas**.

Estos datos definen un patrón que es coherente con la existencia de cadenas de propiedad más complejas.

El análisis sectorial pone de manifiesto **que la inversión extranjera en América Latina combina estructuras organizativas heterogéneas**, estrechamente vinculadas a la naturaleza económica de cada actividad.

El patrón que emerge es de **sectores productivos y servicios al mercado en los que predomina una implantación mayoritariamente directa**.

Por su parte, **son los sectores estratégicos y regulados los que presentan cadenas de propiedad más largas y complejas**. Este aspecto viene a reforzar la idea de que América Latina ocupa una posición diferenciada dentro de las estrategias globales de las empresas multinacionales extranjeras.

Por un lado, **se trata de un destino que funciona como mercado final y, por el otro, funciona igualmente como un espacio intermedio dentro de las redes internacionales de esas empresas**.

Estos resultados permiten afirmar, por lo tanto, que **la inversión extranjera directa en América Latina no es solo cuantitativamente relevante, sino que presenta una estructura organizativa más profunda y sofisticada que la inversión exterior de las empresas latinoamericanas en el exterior**, temática que ha sido analizada en un estudio previo de CEAPI (CEAPI, 2026a).

América Latina desempeña un papel central, aunque diferenciado, dentro de las estrategias globales de las multinacionales extranjeras

La combinación de una elevada concentración geográfica, la importancia de determinados países como plataformas intermedias y la heterogeneidad sectorial sugiere que **América Latina desempeña un papel central, aunque diferenciado, dentro de las estrategias globales de las multinacionales extranjeras**.

Por lo tanto, veamos a continuación el efecto de intermediación que ejercen algunos países que actúan como plataforma de inversiones exteriores hacia Latinoamérica.

El comercio emerge como el principal sector receptor, concentrando el 10,3 % del total de filiales, seguido de las manufacturas (9,9 %), el transporte (6,7 %), las finanzas (6,5 %) y las actividades profesionales (5,7 %)

5.3 El papel de intermediación de algunos países en la inversión del resto del mundo en América Latina: los “trampolines” de inversión

La intermediación de empresas y países en los procesos de inversión extranjera directa hacia América Latina responde a una combinación de factores económicos, institucionales y estratégicos. Entre esos factores, cabría destacar los relacionados con la seguridad jurídica, la estabilidad regulatoria, el acceso a mercados financieros desarrollados, la proximidad cultural o lingüística, y la utilización de determinados regímenes fiscales y societarios favorables.

En este contexto, **el análisis de los “trampolines” de inversión resulta especialmente relevante para comprender la estructura interna de las cadenas de propiedad**, entendidas como la **secuencia de filiales mayoritarias que conecta a la empresa matriz global con cada una de las filiales localizadas en los países latinoamericanos**.

El **Cuadro 7** proporciona una primera visión agregada del uso de trampolines en la inversión extranjera dirigida a América Latina. En total, **se han identificado 6.186 cadenas de propiedad que incorporan al menos un país intermediario**, lo que pone de manifiesto que una parte sustancial de la inversión extranjera en la región se articula a través de estructuras indirectas de control.

Cuadro 7. Trampolines usados para invertir en América Latina (LATAM).
Países receptores

Países de las filiales extranjeras	Empresas (países) "trampolín" utilizados para invertir en LATAM		Filiales indirectas por trampolín	
	Número	% sobre total	Número	total=100
Argentina	387	6.3	3.32	79.2
Bolivia	35	0.6	3.54	84.4
Brasil	2,107	34.1	3.65	86.9
Chile	611	9.9	4.48	106.8
Colombia	448	7.2	3.46	82.5
Costa Rica	95	1.5	3.55	84.5
Cuba	8	0.1	1.38	32.8
Rep. Dominicana	56	0.9	3.14	74.9
Ecuador	153	2.5	5.07	120.7
Guatemala	63	1.0	3.59	85.5
Honduras	23	0.4	8.83	210.2
México	1,333	21.5	2.73	65.1
Nicaragua	31	0.5	3.00	71.5
Panamá	206	3.3	21.83	519.9
Perú	253	4.1	4.81	114.5
Paraguay	23	0.4	4.91	117.0
El Salvador	45	0.7	4.24	101.1
Uruguay	199	3.2	3.52	83.9
Venezuela	110	1.8	3.62	86.2
TOTAL	6,186	100.0	4.20	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

La distribución de esas estructuras intermedias por países de destino final muestra una fuerte concentración en las principales economías latinoamericanas. Brasil concentra el 34,1 % de las cadenas intermediadas, seguido de México con el 21,5 % y Chile con el 9,9 %.

En conjunto, estos tres países absorben más de dos tercios de las cadenas de inversión que utilizan trampolines, lo que refleja tanto la importancia de su tamaño de mercado como el papel central que ocupan en las estrategias globales de las multinacionales extranjeras.

A mayor distancia se sitúan Colombia (7,2 %), Argentina (6,3 %) y Perú (4,1 %), mientras que economías como Cuba (0,1 %), Honduras (0,4 %) o Paraguay (0,4 %) presentan un uso mucho más reducido de estructuras intermediadas, lo que sugiere cadenas de propiedad más cortas y menos complejas. En cuanto al **número de filiales indirectas por trampolín**, el promedio para la región es de 4,20 filiales, valor que es **claramente superior en algunos países pequeños tales como Panamá, Honduras, Ecuador y Paraguay.**

A pesar de que la mayoría de las multinacionales que utilizan un destino intermedio para alcanzar otros destinos suelen hacerlo en un único paso, es decir, a través de un único trampolín, resulta útil para el propósito de este análisis introducir la **distinción entre trampolín directo y trampolín inmediato para interpretar correctamente la dinámica de intermediación.**

Los trampolines directos, definidos como el primer país utilizado por la matriz para iniciar la cadena de propiedad, reflejan decisiones estratégicas de carácter global vinculadas a la estructuración inicial de la inversión.

Por el contrario, los trampolines inmediatos, que son el último país de la cadena antes de entrar en un destino final, en caso de ser diferente podrían ser más instrumentales y/o basados en aspectos institucionales o culturales que resultan ser favorecedores para la inversión en el destino final. Si sólo hubiera un único trampolín, que a su vez sea directo e inmediato, combinaría las características señaladas para cada tipo.

El Cuadro 8 muestra que los trampolines directos se concentran de forma muy marcada en un número reducido de países. España destaca como el principal trampolín directo en la mayoría de los países latinoamericanos; participa en aproximadamente el 16,7 % del total de las cadenas, y ocupa la primera posición como trampolín directo en 11 de los 19 países latinoamericanos analizados, alcanzando en algún caso el 40 % de las cadenas intermediadas.

Los trampolines de inversión tienen un papel importante en las cadenas de propiedad hacia América Latina, especialmente en las principales economías de la región, y España destaca como principal trampolín directo

Este patrón pone de manifiesto el papel de España como plataforma inicial de estructuración de la inversión extranjera en América Latina, un hecho que se asocia tanto a factores institucionales, como legales y de afinidad cultural.

Cuadro 8. Principales “trampolines directos” para invertir en América Latina (LATAM). Posición relativa de cada país trampolín según la economía de destino

Países de las filiales extranjeras	Primero		Segundo		Tercero		España como “trampolín”	
	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Posición	Número
Argentina	España	70	Países Bajos	41	Estados Unidos	36	1º	70
Bolivia	Suecia	6	España	3	Estados Unidos	3	2º	3
Brasil	Países Bajos	329	Luxemburgo	229	Reino Unido	212	5º	128
Chile	España	123	Reino Unido	73	Países Bajos	67	1º	123
Colombia	España	130	Reino Unido	44	Países Bajos	37	1º	130
Costa Rica	España	22	Reino Unido	14	Estados Unidos	11	1º	22
Cuba	Reino Unido	3	Luxemburgo	2	Portugal	1		
Rep. Dominicana	España	17	Islas Caimán	4	Alemania	4	1º	17
Ecuador	España	28	Países Bajos	17	Reino Unido	12	1º	28
Guatemala	España	13	Países Bajos	9	Panamá	7	1º	13
Honduras	Estados Unidos	7	Islas Caimán	3	Luxemburgo	2	6º	1
México	Estados Unidos	264	España	195	Reino Unido	134	2º	195
Nicaragua	Panamá	5	España	3	Dinamarca	3	2º	3
Panamá	España	27	Hong-Kong	16	Estados Unidos	16	1º	27
Perú	España	50	Panamá	23	Países Bajos	18	1º	50
Paraguay	Islas Caimán	6	España	3	Reino Unido	3	2º	3
El Salvador	España	15	Panamá	6	Países Bajos	4	1º	15
Uruguay	España	47	Países Bajos	16	Estados Unidos	15	1º	47
Venezuela	Países Bajos	17	España	14	Estados Unidos	12	2º	14

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Junto a España, aparecen con frecuencia **Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos y Luxemburgo como trampolines directos**, con participaciones individuales que oscilan entre el 5 % y el 12 %.

Estos países comparten características que los hacen especialmente atractivos como punto de arranque de las cadenas de propiedad: mercados financieros desarrollados, marcos jurídicos estables y, en algunos casos, regímenes favorables para la localización de *holdings* internacionales.

La presencia de estas economías como trampolines directos sugiere que las matrices priorizan, en la fase inicial de la inversión, criterios de seguridad jurídica y eficiencia organizativa.

El **Cuadro 9** contiene una **descripción de cuáles son los trampolines inmediatos**, esto es, el último destino antes de que la inversión desembarque en Latinoamérica.

Se vuelve a poner de manifiesto la existencia de *patrones claramente diferenciados en la utilización de estas economías intermediarias*, siendo elevada la concentración en un número reducido de jurisdicciones y notable la heterogeneidad según el país de destino.

En términos generales, **España se configura como el principal país trampolín inmediato para un amplio conjunto de economías latinoamericanas.**

España se configura como el principal país de trampolín inmediato para un amplio conjunto de economías latinoamericanas

En concreto, ocupa la *primera posición* en Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Panamá, Perú, El Salvador, Uruguay y Venezuela. Asimismo, España se sitúa en *segunda posición* en Bolivia, Honduras, México y Paraguay, y mantiene una presencia relevante, aunque más limitada, en Nicaragua.

Este patrón contrasta con el observado en México, donde Estados Unidos constituye el principal país trampolín, seguido de España y del Reino Unido, lo que refleja una estructura de intermediación más diversificada y en la que tiene un mayor peso tanto la proximidad geográfica como los vínculos económicos bilaterales. Un esquema similar, aunque de menor magnitud, se observa en Honduras, donde Estados Unidos también ocupa la primera posición.

Junto a España, destacan de forma recurrente Países Bajos y el Reino Unido, países que se sitúan sistemáticamente entre los tres principales países trampolín inmediato en la mayoría de las economías analizadas. Países Bajos ocupa posiciones destacadas en Brasil, Ecuador, Venezuela y Argentina, mientras que el Reino Unido presenta una presencia significativa en Brasil, Chile, Colombia, México y República Dominicana.

Este comportamiento es coherente con el papel que desempeñan esos dos países -Reino Unido y Países Bajos- como plataformas de inversión internacional que se caracterizan por redes corporativas extensas y marcos institucionales favorables a la canalización de los flujos de inversión extranjera.

El cuadro también refleja la utilización de jurisdicciones de menor tamaño, tales como **Panamá, Islas Caimán, Luxemburgo, Barbados o Hong Kong, todas ellas actuando como países trampolín para determinados destinos concretos**, aunque tengan un peso cuantitativamente más reducido.

Cabe destacar que su presencia es especialmente visible en economías como Paraguay, Nicaragua, Panamá o Brasil, lo que sugiere la existencia de estrategias de intermediación específicas y no homogéneas en el conjunto de la región.

Cuadro 9. Principales “trampolines inmediatos” para invertir en América Latina (LATAM). Posición relativa de cada país trampolín según la economía de destino

Países de las filiales extranjeras	Primero		Segundo		Tercero		España como “trampolín”	
	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Posición	Número
Argentina	España	82	Países Bajos	38	Estados Unidos	37	1º	82
Bolivia	Suecia	6	España	4	Perú	2	2º	4
Brasil	Países Bajos	345	Reino Unido	194	Luxemburgo	193	5º	155
Chile	España	148	Reino Unido	66	Países Bajos	61	1º	148
Colombia	España	153	Reino Unido	38	Países Bajos	37	1º	153
Costa Rica	España	24	Reino Unido	13	Estados Unidos	9	1º	24
Cuba	Reino Unido	2	Estados Unidos	2	Italia	1		
Rep. Dominicana	España	20	Reino Unido	4	Barbados	3	1º	20
Ecuador	España	30	Países Bajos	18	Colombia	12	1º	30
Guatemala	España	13	Panamá	6	Países Bajos	6	1º	13
Honduras	Estados Unidos	6	España	3	Islas Caimán	3	2º	3
México	Estados Unidos	278	España	226	Reino Unido	123	2º	226
Nicaragua	Panamá	7	Dinamarca	3	España	3	3º	3
Panamá	España	24	Hong-Kong	16	Estados Unidos	16	1º	24
Perú	España	59	Panamá	22	Países Bajos	17	1º	59
Paraguay	Islas Caimán	6	España	3	Reino Unido	3	2º	3
El Salvador	España	15	Panamá	6	Países Bajos	4	1º	15
Uruguay	España	50	Argentina	13	Estados Unidos	13	1º	50
Venezuela	España	18	Países Bajos	18	Estados Unidos	11	1º	18

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

El **Cuadro 10**, recoge los **principales países utilizados como trampolín con independencia del nivel en el que operan**, y los datos mostrados refuerzan la lectura que hemos hecho al mostrar que es elevada la concentración de intermediación en un núcleo muy reducido de economías. Como se ha visto anteriormente, **España concentra el 14,4 % de los trampolines directos y el 16,7 % de los inmediatos, erigiéndose como el principal país plataforma de inversiones hacia América Latina**. Atendiendo a los principales trampolines que utilizan las matrices globales no españolas para invertir en Latinoamérica, España cuenta con **889 empresas trampolines directos y 1.030 trampolines inmediatos** (cuadro 10).

Cuadro 10. Principales trampolines para invertir en América Latina (LATAM)

País "Trampolín"	Nivel al que se produce el "trampolín" de inversión				%
	Directo		Inmediato		Directo/Inmediato
	Número	%	Número	% sobre total	Número
España	889	14.4	1,030	16.7	86.3
Países Bajos	697	11.3	693	11.2	100.6
Estados Unidos	651	10.5	654	10.6	99.5
Reino Unido	586	9.5	539	8.7	108.7
Luxemburgo	481	7.8	364	5.9	132.1
Alemania	239	3.9	256	4.1	93.4
Italia	204	3.3	251	4.1	81.3
Francia	216	3.5	231	3.7	93.5
Suiza	173	2.8	178	2.9	97.2
Hong-Kong	165	2.7	132	2.1	125.0
Portugal	125	2.0	129	2.1	96.9
Canadá	128	2.1	126	2.0	101.6
Singapur	109	1.8	113	1.8	96.5
Islas Vírgenes Británicas	105	1.7	99	1.6	106.1
Suecia	86	1.4	96	1.6	89.6
Panamá	97	1.6	95	1.5	102.1
Islas Caimán	127	2.1	91	1.5	139.6
Bélgica	82	1.3	86	1.4	95.3
Dinamarca	67	1.1	72	1.2	93.1
Bermudas	82	1.3	63	1.0	130.2
Resto	877	14.2	888	14.4	98.8
TOTAL	6.186	100.0	6.186	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Le siguen Países Bajos (en torno al 11 %) y Estados Unidos (en torno al 10,5 %). A continuación, se sitúan Reino Unido (en torno al 9%), Luxemburgo (entre el 6 % y 8 %), Alemania (en torno al 4 %) e Italia (entre el 3 % y 4 %).

En conjunto, esos **siete países concentran más del 60% de todos los trampolines utilizados**, lo que pone de manifiesto una **centralización muy elevada de la intermediación internacional de la inversión hacia América Latina**.

Asimismo, la presencia de jurisdicciones tales como las de Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, Panamá o Bermudas, revela la utilización de determinados países como vehículos específicos dentro de estrategias de optimización fiscal y societaria.

Por último, la información contenida en el **Cuadro 11** y en el **Cuadro 12**, permite analizar los destinos latinoamericanos asociados a los trampolines directos e inmediatos, respectivamente. Cabe reseñar que los patrones son notablemente homogéneos.

Así, **Brasil, México y Chile por este orden son los destinos más habituales dentro de la región, con independencia del país intermediario considerado**.

Siete países concentran más del 60 % de los trampolines utilizados

Adicionalmente, la coincidencia entre trampolines directos e inmediatos responde a que la mayoría de las cadenas sólo tienen un país intermedio, pero las diferencias entre ambas distribuciones indican algunas tendencias.

Brasil, México y Chile son los destinos más habituales de las inversiones intermediadas

En este sentido, se observan algunas especializaciones relevantes. Por ejemplo, **las cadenas que utilizan España y Países Bajos como trampolines inmediatos presentan una mayor orientación relativa hacia Brasil y México**, mientras que aquellas que pasan por Reino Unido o Luxemburgo muestran un peso ligeramente mayor de Chile como destino final.

Estas diferencias apuntan a **la existencia de rutas de inversión diferenciadas**, en las que **determinados países intermediarios se asocian de forma más intensa con ciertos mercados latinoamericanos**.

El análisis realizado pone de manifiesto, por lo tanto, que una parte de la inversión procedente del resto del mundo con destino a América Latina se articula a través de **cadenas de propiedad heterogéneas**.

En esas cadenas, **los trampolines directos reflejan decisiones estratégicas de estructuración inicial de las inversiones por parte de las matrices globales**, mientras que **los trampolines inmediatos responden de forma más directa a la lógica del acceso al mercado de destino**.

Cuadro 11. Principales destinos en América Latina (LATAM) de los trampolines directos utilizados por la inversión internacional

País "Trampolín"	Primero		Segundo		Tercero	
	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Trampolín	Número
España	México	195	Colombia	130	Brasil	128
Países Bajos	Brasil	329	México	116	Chile	67
Estados Unidos	México	264	Brasil	178	Chile	49
Reino Unido	Brasil	212	México	134	Chile	73
Luxemburgo	Brasil	229	México	84	Chile	38
Alemania	Brasil	94	México	74	Chile	20
Italia	Brasil	96	México	49	Argentina	17
Francia	Brasil	75	México	52	Chile	24
Suiza	Brasil	69	México	31	Chile	17
Hong-Kong	Brasil	83	México	31	Panamá	16
Portugal	Brasil	76	México	16	Colombia	6
Canadá	México	43	Brasil	34	Chile	15
Singapur	Brasil	37	México	26	Panamá	11
Islas Vírgenes Británicas	México	19	Brasil	17	Panamá	13
Suecia	Brasil	41	México	13	Chile	8
Panamá	Perú	23	Colombia	20	Guatemala	7
Islas Caimán	Brasil	45	México	20	Chile	12
Bélgica	Brasil	32	México	16	Chile	9
Dinamarca	Brasil	38	México	13	Chile	4
Bermudas	Brasil	36	México	11	Panamá	4

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

La centralidad de **España, Países Bajos, Estados Unidos y Reino Unido**, que concentran conjuntamente más del **45%** de los trampolines utilizados, confirma la existencia de un reducido grupo de países que actúan como nodos clave en la arquitectura internacional de la inversión con destino a América Latina.

Al mismo tiempo, la fuerte concentración de los destinos finales en **Brasil, México y Chile**, que absorben cerca de dos tercios de la inversión intermediada, refuerza el papel de estas economías como **principales polos de atracción de inversión** extranjera directa en América Latina.

Cuadro 12. Principales destinos en América Latina (LATAM) de los trampolines inmediatos por la inversión internacional

País "Trampolín"	Primero		Segundo		Tercero	
	Trampolín	Número	Trampolín	Número	Trampolín	Número
España	México	226	Brasil	155	Colombia	153
Países Bajos	Brasil	345	México	114	Chile	61
Estados Unidos	México	278	Brasil	176	Chile	47
Reino Unido	Brasil	194	México	123	Chile	66
Luxemburgo	Brasil	193	México	52	Chile	24
Alemania	Brasil	104	México	82	Chile	19
Italia	Brasil	122	México	62	Argentina	19
Francia	Brasil	89	México	56	Chile	23
Suiza	Brasil	72	México	28	Chile	18
Hong-Kong	Brasil	65	México	22	Panamá	16
Portugal	Brasil	129	México	14	Perú	6
Canadá	México	44	Brasil	32	Chile	16
Singapur	Brasil	39	México	27	Panamá	12
Islas Vírgenes Británicas	Brasil	16	Perú	16	Panamá	14
Suecia	Brasil	47	México	17	Chile	8
Panamá	Colombia	22	Perú	22	Nicaragua	7
Islas Caimán	Brasil	28	México	12	Chile	10
Bélgica	Brasil	37	México	17	Argentina	8
Dinamarca	Brasil	38	México	13	Chile	4
Bermudas	Brasil	21	México	7	Chile	6

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

5.4 El papel de España en la inversión del resto del mundo hacia América Latina

El análisis de los datos empresariales que se ha realizado hasta ahora confirma que **España desempeña un papel muy relevante como país intermediario de la inversión que procedente del resto del mundo se dirige hacia América Latina.**

A este respecto, cabe señalar que **muchas empresas que invierten en Latinoamérica desde España lo hacen una vez que también están desarrollando actividades productivas en el mercado español.**

La **Figura 3** muestra la distribución regional de las inversiones internacionales hacia América Latina que son intermediadas a través de España.

Los resultados muestran dos hechos claros: Por un lado, la existencia de una **marcada concentración geográfica del origen del capital** y, por el otro, que **España juega un papel estratégico como plataforma de canalización hacia la región latinoamericana.**

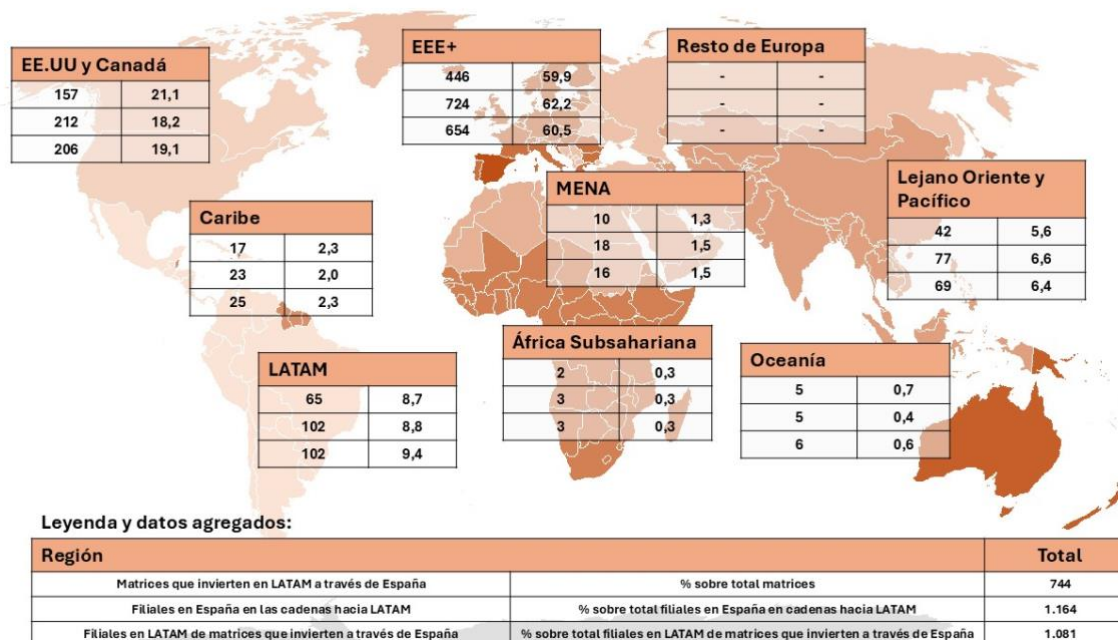
España juega un papel estratégico como plataforma de canalización hacia la región latinoamericana

En primer lugar, se observa un claro predominio del **Espacio Europeo, en el que se concentra en torno al 60 % del total de las matrices que invierten en América Latina a través de España**, sin considerar a las propias empresas españolas.

En términos absolutos, esta región presenta los **mayores valores en las tres métricas consideradas**: el número de **matrices globales** que invierten en América latina a través de España; el número de **filiales en España** que participan en las cadenas de inversión hacia Latinoamérica; y, el **número de filiales de matrices que invierten en la región** a través de España.

España actúa como una plataforma importante para canalizar inversiones de otros países hacia América Latina

Figura 3. Inversiones internacionales hacia América Latina intermediadas a través de España



Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Este aspecto viene a confirmar que el fenómeno de intermediación española es fundamentalmente europeo. Así, **España actúa como un nodo intra-europeo que facilita la proyección empresarial hacia América Latina.**

En segundo lugar, Estados Unidos y Canadá representan aproximadamente entre el 18% y el 21% del total. Aunque su peso es significativamente menor que el correspondiente a Europa, **Norteamérica constituye el segundo bloque inversor más relevante.**

Además, los datos sugieren que **España también desempeña un papel de plataforma para el capital norteamericano** que busca estructurar su presencia en América Latina a través de una base europea; por lo tanto, la economía española no solo cumple la función de servir de puente entre Europa y Latinoamérica, sino que su función como trampolín va más allá del viejo continente.

Por su parte, **la propia región latinoamericana muestra una participación que está próxima al 9 %, lo que apunta a la existencia de ciertas dinámicas de inversión intrarregional que son canalizadas a través de España.**

Este resultado puede interpretarse como evidencia de la existencia de algunas estrategias corporativas complejas en las que **España funciona como centro de coordinación o reestructuración societaria dentro de los grupos multinacionales con presencia en ambos lados del Atlántico.**

Por su parte, el peso de otras regiones —Lejano Oriente y Pacífico, Caribe, MENA, África Subsahariana y Oceanía— es todavía reducido, con participaciones individuales que son generalmente inferiores a 6 % y, en algunos casos, incluso marginales.

España actúa como plataforma de inversión hacia América Latina, especialmente para empresas europeas y norteamericanas

El **Cuadro 13** profundiza en este fenómeno desde la perspectiva de los países emisores de la inversión. En total, se **identifican 744 matrices globales extranjeras —no españolas— que utilizan filiales en España dentro de sus cadenas de propiedad para invertir en América Latina.**

Estas matrices controlan **1.164 filiales trampolín en España, que acaban por tener 1.081 filiales finales en países latinoamericanos, todas ellas generadas a través de España.**

Esto se traduce en una media de **1,56 filiales españolas por matriz y 1,45 filiales latinoamericanas por matriz.**

Estos datos confirman que España, adicionalmente al hecho de tratarse de un trampolín para la inversión en Latinoamérica también es un objetivo productivo.

Desde la perspectiva del país de origen de la matriz, Estados Unidos se configura como el principal emisor de inversión hacia América Latina a través de España.

Las matrices estadounidenses representan el 16,8 % del total, generan el 14,0 % de las filiales españolas en estas cadenas y el 14,5 % de las filiales latinoamericanas intermediadas a través de España, con una estructura relativamente compacta, caracterizada por 1,30 filiales españolas por matriz y 1,26 filiales latinoamericanas por matriz.

Desde la perspectiva del país de origen de la matriz, Estados Unidos se configura como el principal emisor de inversión hacia América Latina a través de España

Este patrón sugiere que **las empresas estadounidenses utilizan España fundamentalmente como un punto de paso funcional**, y no tanto como un espacio para el despliegue de estructuras corporativas complejas.

Cuadro 13. Datos básicos de la inversión hacia América Latina (LATAM) intermediadas a través de España. Países emisores

País de la matriz	Matrices que invierten en LATAM a través de España		Filiales en España en las cadenas de propiedad internacionales hacia LATAM			Filiales en LATAM a través de España		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz	Número	% sobre total	Filiales LATAM por matriz
Estados Unidos	125	16.8	163	14.0	1.30	157	14.5	1.26
Francia	82	11.0	147	12.6	1.79	133	12.3	1.62
Luxemburgo	64	8.6	141	12.1	2.20	118	10.9	1.84
Alemania	57	7.7	86	7.4	1.51	74	6.8	1.30
Reino Unido	51	6.9	97	8.3	1.90	86	8.0	1.69
Italia	41	5.5	54	4.6	1.32	53	4.9	1.29
Países Bajos	39	5.2	54	4.6	1.38	52	4.8	1.33
Suiza	29	3.9	37	3.2	1.28	35	3.2	1.21
Canadá	24	3.2	41	3.5	1.71	39	3.6	1.63
Suecia	19	2.6	23	2.0	1.21	21	1.9	1.11
Panamá	16	2.2	23	2.0	1.44	25	2.3	1.56
Portugal	14	1.9	19	1.6	1.36	18	1.7	1.29
Brasil	13	1.7	17	1.5	1.31	19	1.8	1.46
Bélgica	12	1.6	16	1.4	1.33	15	1.4	1.25
India	11	1.5	14	1.2	1.27	14	1.3	1.27
Uruguay	11	1.5	12	1.0	1.09	11	1.0	1.00
Japón	11	1.5	25	2.1	2.27	19	1.8	1.73
México	9	1.2	26	2.2	2.89	24	2.2	2.67
China	8	1.1	20	1.7	2.50	17	1.6	2.13
Bermudas	8	1.1	8	0.7	1.00	10	0.9	1.25
Resto de países	100	13.4	141	12.1	1.41	141	13.0	1.41
TOTAL	744	100.0	1,164	100.0	1.56	1,081	100.0	1.45

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Francia es el país que se sitúa **en el segundo lugar**; a éste le corresponde el 11,0 % de las matrices y el 12,3 % de las filiales latinoamericanas.

Por su parte, **Luxemburgo**, pese a concentrar el 8,6 % de las matrices, alcanza el 10,9 % de las filiales finales en América Latina en las cadenas intermediadas por España.

Este último caso resulta especialmente significativo, ya que Luxemburgo presenta una de las ratios más elevadas de filiales españolas por matriz (2,20), lo que apunta a cadenas de propiedad más largas y sofisticadas, coherentes con su papel como jurisdicción especializada en la localización de *holdings* y vehículos de inversión.

Alemania y Reino Unido completan este grupo de grandes emisores europeos, con participaciones respectivas del 7,7 % y 6,9 % de las matrices.

El **Cuadro 14** permite analizar **la inversión canalizada a través de España desde la perspectiva de los países latinoamericanos receptores.**

Atendiendo al número de matrices, México ocupa la primera posición, concentrando el 25,5 % del total, seguido de Brasil (19,2 %), Colombia (18,8 %) y Chile (17,3 %).

Estos cuatro países absorben conjuntamente más del 80 % de las inversiones de matrices globales que utilizan España como país intermedio, lo que pone de manifiesto una elevada concentración de la inversión que es intermediada a través de España en las principales economías de la región.

España actúa como país intermedio para canalizar inversiones hacia las principales economías de América Latina, especialmente México, Brasil, Colombia y Chile

El patrón se mantiene cuando se considera el **número de filiales finales en América Latina que resultan de esa intermediación realizada a través de España.**

México concentra el 21,6% de las filiales, seguido de Brasil (15,2 %), Chile (14,5 %) y Colombia (14,6 %). Las ratios se sitúan en valores relativamente homogéneos, en torno a 1,2–1,3 filiales latinoamericanas por matriz.

Estos valores indican que, una vez canalizada la inversión a través de España, las cadenas de propiedad hacia los destinos latinoamericanos tienden a ser relativamente cortas y poco ramificadas.

No obstante, se observan algunos casos singulares. Uruguay, por ejemplo, aglutina el 6,5 % de las matrices y el 5,0 % de las filiales latinoamericanas, lo que podría indicar un uso más intensivo de España como plataforma intermedia en relación con su tamaño económico.

De forma similar, Perú (7,4 % de las matrices) y Argentina (9,8 %) presentan estructuras de inversión canalizadas a través de España que, sin ser especialmente complejas, muestran una utilización relativamente sistemática de este país europeo como punto de paso.

Cuadro 14. Datos básicos de la inversión hacia América Latina (LATAM) intermediadas a través de España. Países receptores de América Latina

País destino LATAM	Matrices que invierten en LATAM a través de España		Filiales en España en las cadenas de propiedad internacionales hacia LATAM			Filiales en LATAM a través de España		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz	Número	% sobre total	Filiales LATAM por matriz
Argentina	73	9.8	89	7.6	1.22	88	8.1	1.21
Bolivia	4	0.5	4	0.3	1.00	4	0.4	1.00
Brasil	143	19.2	183	15.7	1.28	164	15.2	1.15
Chile	129	17.3	165	14.2	1.28	157	14.5	1.22
Colombia	140	18.8	174	14.9	1.24	158	14.6	1.13
Costa Rica	21	2.8	25	2.1	1.19	24	2.2	1.14
Cuba								
Rep. Dominicana	19	2.6	23	2.0	1.21	21	1.9	1.11
Ecuador	32	4.3	36	3.1	1.13	34	3.1	1.06
Guatemala	14	1.9	16	1.4	1.14	14	1.3	1.00
Honduras	2	0.3	2	0.2	1.00	2	0.2	1.00
México	190	25.5	259	22.3	1.36	233	21.6	1.23
Nicaragua	3	0.4	4	0.3	1.33	3	0.3	1.00
Panamá	25	3.4	30	2.6	1.20	27	2.5	1.08
Perú	55	7.4	68	5.8	1.24	61	5.6	1.11
Paraguay	3	0.4	3	0.3	1.00	3	0.3	1.00
El Salvador	13	1.7	16	1.4	1.23	15	1.4	1.15
Uruguay	48	6.5	51	4.4	1.06	54	5.0	1.13
Venezuela	18	2.4	21	1.8	1.17	19	1.8	1.06
TOTAL	744	100.0	1,164	100.0	1.56	1,081	100.0	1.45

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Desde una perspectiva sectorial, el **Cuadro 15** permite profundizar en el tipo de actividades que se llevan a cabo a través de esta inversión intermediada.

El sector financiero es claramente dominante entre las matrices extranjeras que invierten en América Latina a través de España; representan el 26,5 % de las matrices.

Le siguen las **manufacturas** (15,6 %), las **actividades profesionales** (8,7 %) y **comunicaciones** (6,3 %). Este perfil sectorial sugiere que, en gran medida, **España es utilizada como un centro de organización financiera y corporativa**, desde el cual se articulan las inversiones hacia los mercados latinoamericanos.

La **distribución sectorial de las filiales localizadas en España** refuerza esta interpretación. Las **finanzas** concentran el 31,2 % de las filiales españolas en estas cadenas que van hacia Latinoamérica, seguidas de **actividades profesionales** (17, 4%), el **comercio** (9,3 %) y de **comunicaciones** (9,1 %). Estos sectores están estrechamente asociados a funciones de *holding*, gestión, servicios corporativos, financiación y coordinación regional, lo que resulta plenamente **coherente con el papel de España como país intermediario dentro de las cadenas de propiedad internacionales**.

Cuadro 15. Sectores de las matrices y filiales que invierten en América Latina (LATAM) a través de España

Sector	Número de empresas LATAM por sector					
	Matrices que invierten en LATAM a través de España		Filiales en España en las cadenas de propiedad internacionales hacia LATAM		Filiales en LATAM a través de España	
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre total
A. Agricultura	4	0.5	6	0.5	11	1.0
B. Minería	3	0.4	3	0.3	4	0.4
C. Manufacturas	116	15.6	163	14.0	78	7.2
D. Suministro energía	5	0.7	16	1.4	28	2.6
E. Suministro agua	2	0.3	8	0.7	3	0.3
F. Construcción	8	1.1	48	4.1	12	1.1
G. Comercio	19	2.6	108	9.3	77	7.1
H. Transporte	6	0.8	17	1.5	11	1.0
I. Hostelería	3	0.4	5	0.4	2	0.2
J. Comunicaciones	47	6.3	106	9.1	51	4.7
K. Finanzas	197	26.5	363	31.2	43	4.0
L. Inmobiliarias	12	1.6	9	0.8	8	0.7
M. Profesionales	65	8.7	202	17.4	55	5.1
N. Administrativas	13	1.7	85	7.3	26	2.4
O. Administración Pública	3	0.4				
P. Educación	1	0.1	4	0.3	6	0.6
Q. Salud	3	0.4	10	0.9	12	1.1
R. Arte y Ocio			4	0.3	3	0.3
S. Otros servicios	2	0.3	6	0.5	1	0.1
T. Hogares						
U. Extraterritorial						
Personas, familias o desconocido	235	31.6	1	0.1	650	60.1
Total LATAM	744	100.0	1,164	100.0	1,081	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS

Por el contrario, la **estructura sectorial de las filiales finales en América Latina es más diversificada y se orienta en mayor medida hacia las actividades productivas y el mercado final**. Aunque las **manufacturas** mantienen un peso relevante (7,2 %), ganan importancia sectores como el **comercio** (7,1 %); también son reseñables las actividades profesionales (5,1 %), las finanzas (4,0,0 %) y las comunicaciones (4,7 %).

Ese **cierto desplazamiento sectorial a lo largo de la cadena de propiedad** refuerza la idea de que España actúa principalmente como un espacio de intermediación organizativa, mientras que **la actividad económica final se localiza en los países latinoamericanos de destino de las inversiones**, especialmente aquéllas más próximas a los consumidores.

Los resultados ponen de manifiesto, por lo tanto, que **España desempeña un papel cualitativamente relevante en la inversión que procedente del resto del mundo se conduce hacia América Latina**.

España desempeña un papel relevante como trampolín dentro de las cadenas de propiedad internacionales, especialmente para matrices europeas y norteamericanas

Su importancia no reside tanto en el volumen absoluto de inversión que recibe, sino en **su función como trampolín dentro de las cadenas de propiedad internacionales, especialmente para matrices europeas y norteamericanas.**

Este papel se articula a través de sectores intensivos en servicios financieros y corporativos, y se traduce en cadenas de propiedad relativamente cortas que se despliegan desde el territorio español.

Lo que se observa es un patrón que **refuerza la idea de que España ocupa una posición singular como nodo intermedio en la arquitectura internacional de la inversión entre Europa y América Latina.**

Lejos de ser un mero destino o un simple origen de inversión, **España se configura como un espacio de articulación de estrategias empresariales globales, capaz de conectar de forma eficiente a las matrices internacionales con los principales mercados latinoamericanos.**

5.5 La inversión desde los países MENA y APAC hacia América Latina, y sus canales de intermediación

Las regiones de Oriente Medio y Norte de África (MENA) y Asia-Pacífico (APAC)⁶ constituyen los polos más dinámicos de la economía mundial en las últimas décadas, tanto por el crecimiento de sus mercados internos como por la expansión internacional de sus grandes grupos empresariales.

En este contexto, resulta de especial interés analizar la inversión dirigida hacia América Latina que procede de estas economías pertenecientes a una región que combina mercados emergentes de gran tamaño con abundantes recursos naturales y crecientes oportunidades en sectores industriales y de servicios.

A continuación, se profundiza en los patrones empresariales de inversión desde las economías de MENA y APAC, a partir de un análisis descriptivo detallado.

El **Cuadro 16** ofrece una primera aproximación al fenómeno desde la perspectiva de los países emisores de esas dos regiones.

En total, se han identificado 3.421 matrices cuyo origen son países MENA y APAC y que cuentan con al menos una filial en América Latina.

⁶ Se define la zona de Asia-Pacífico como la agregación de Lejano Oriente y Pacífico, por un lado, con Oceanía, por otro lado.

Estas matrices controlan 11.991 filiales en la región, lo que supone una ratio media de 3,51 filiales por matriz, claramente superior a la observada en otras áreas geográficas, y que viene a anticipar la existencia de estructuras de propiedad relativamente complejas.

La inversión se concentra notablemente en un reducido número de países emisores.

Japón ocupa una posición claramente dominante, dado que concentra el 26,7 % de las matrices y nada menos que el 41,3 % de las filiales en Latinoamérica; la ratio es muy elevada porque alcanza las 5,41 filiales por matriz, lo que refleja una estrategia de implantación profunda y diversificada en la región.

A continuación, se sitúa **China**, con el 22,7 % de las matrices y el 14,3 % de las filiales, aunque con una estructura menos intensiva, de 2,21 filiales por matriz.

Junto a estas dos grandes economías asiáticas, cabe destacar la posición de **Corea del Sur** (9,1 % de las matrices y 9,4 % de las filiales), de **India** (8,8 % y 7,2 %) y, a una mayor distancia **Australia** (4,4 % y 3,7 %).

En conjunto, estos cinco países representan más del 70% de las matrices y casi tres cuartas partes de las filiales que con origen en MENA y APAC se localizan en América Latina, lo que pone de manifiesto una fuerte concentración del esfuerzo inversor.

Otros países de la región, entre los que se encuentran Hong-Kong, Taiwán, Israel, Singapur o Emiratos Árabes Unidos, presentan un peso más reducido en términos absolutos, aunque en varios de ellos se observan ratios de filiales por matriz elevadas.

Este es el caso de Taiwán (4,36), Singapur (4,11) o Emiratos Árabes Unidos (3,91), lo que viene a sugerir la emergencia de estrategias selectivas pero intensivas en determinados mercados latinoamericanos.

La inversión de MENA y APAC en América Latina está muy concentrada en pocos países, especialmente Japón y China, que destacan por su elevada presencia inversora

Cuadro 16. Datos básicos de la inversión de los países MENA y APAC hacia América Latina (LATAM). Países emisores

País de la matriz	Matrices de países MENA y APAC con filiales en LATAM		Filiales en LATAM de matrices de países MENA y APAC		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz
Japón	915	26.7	4,954	41.3	5.41
China	778	22.7	1,720	14.3	2.21
Corea del Sur	311	9.1	1,133	9.4	3.64
India	301	8.8	869	7.2	2.89
Australia	151	4.4	445	3.7	2.95
Hong-Kong	145	4.2	332	2.8	2.29
Taiwán	117	3.4	510	4.3	4.36
Israel	115	3.4	211	1.8	1.83
Singapur	106	3.1	436	3.6	4.11
Líbano	106	3.1	147	1.2	1.39
Emiratos Árabes Unidos	99	2.9	387	3.2	3.91
Nueva Zelanda	41	1.2	74	0.6	1.80
Malasia	28	0.8	74	0.6	2.64
Arabia Saudí	21	0.6	71	0.6	3.38
Indonesia	16	0.5	30	0.3	1.88
Thailandia	16	0.5	86	0.7	5.38
Filipinas	16	0.5	70	0.6	4.38
Irán	13	0.4	45	0.4	3.46
Egipto	13	0.4	33	0.3	2.54
Resto	113	3.3	364	3.0	3.22
TOTAL	3,421	100.0	11,991	100.0	3.51

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Una lectura alternativa de los datos —analíticamente relevante y coherente con la organización empresarial de la región— consiste en agrupar los distintos territorios que forman parte del **espacio económico chino**, concretamente **China continental y Hong-Kong y Macao, quedando excluido Taiwán**.

Esta agregación permite captar con mayor precisión el peso efectivo de los grupos empresariales chinos, cuyas cadenas de propiedad internacionales suelen articularse de forma complementaria a través de estos territorios.

Siguiendo esa perspectiva agregada, el peso relativo de China como origen de la inversión en América Latina se incrementa de forma notable. Consideradas conjuntamente, las matrices de China continental y Hong-Kong concentran en torno al 27% de las matrices de MENA y APAC con presencia en América Latina, superando ligeramente el peso individual de Japón, y controlando aproximadamente el 17% de las filiales en la región.

Aunque **esta proporción sigue siendo inferior a la correspondiente a Japón en términos de filiales**, la diferencia se reduce sensiblemente, y China pasa a consolidarse como un segundo gran polo inversor de la región MENA-APAC, muy próximo al líder japonés.

Este resultado es aún más significativo si se tiene en cuenta que las estrategias de implantación de las empresas chinas tienden a ser menos intensivas en número de filiales por matriz que las japonesas.

En efecto, mientras que Japón presenta ratios superiores a cinco filiales por matriz, las empresas chinas —incluso tras la agregación territorial— mantienen ratios más moderadas que se sitúan en torno a 2,2–2,3 filiales por matriz, sugiriendo un patrón de inversión más selectivo y concentrado.

En este sentido, el menor número relativo de filiales no debe interpretarse como una menor relevancia económica, sino como una diferencia estructural en la forma de internacionalización de las empresas globales chinas, lo que posiblemente estaría asociado al tipo de proyectos de inversión, de mayor escala o con una mayor centralización del control.

Además, **la inclusión de Hong-Kong dentro del espacio chino permite interpretar de forma más coherente el uso intensivo de este territorio como plataforma corporativa en las cadenas de propiedad.**

Hong-Kong aparece de forma destacada como país de origen de matrices y, especialmente, como trampolín en las inversiones hacia América Latina.

Este hecho refuerza su papel funcional como nodo financiero y jurídico dentro de las estrategias de internacionalización de los grupos chinos.

Siguiendo esta lógica, cabe destacar que la separación estricta entre China continental y Hong-Kong tendería a subestimar el peso real que tiene la economía China en la arquitectura de la inversión hacia la región.

En contraste, Taiwán, que se mantiene deliberadamente fuera de esta agregación, presenta un perfil claramente diferenciado.

Aunque muestra ratios elevadas de filiales por matriz (4,36), su peso relativo en términos de matrices y filiales es sensiblemente menor, lo que justifica su tratamiento separado tanto desde un punto de vista analítico como económico.

El **Cuadro 17** permite profundizar en la tipología **de las filiales procedentes de MENA y APAC en América Latina**, al distinguir entre filiales directas e indirectas.

En términos agregados, **el 52,9 % de las filiales son directas, mientras que el 47,1 % son indirectas**, lo que confirma la **importancia de las cadenas de propiedad multinivel en la inversión procedente de MENA y APAC**.

No obstante, esta estructura promedio esconde diferencias sustanciales entre países.

China, considerando conjuntamente China continental y Hong-Kong, se consolida como un importante polo inversor hacia América Latina y se sitúa muy cerca de Japón

Cuadro 17. Tipología de las filiales de los países MENA y APAC en América Latina (LATAM)

País de la matriz	Filiales en LATAM de matrices de MENA y APAC según su tipo					
	Directas			Indirectas		
	Número	% total	% total filiales	Número	% total	% total filiales
Japón	2,360	37.2	47.6	2,594	45.9	52.4
China	952	15.0	55.3	768	13.6	44.7
Corea del Sur	669	10.6	59.0	464	8.2	41.0
India	511	8.1	58.8	358	6.3	41.2
Australia	327	5.2	73.5	118	2.1	26.5
Hong-Kong	189	3.0	56.9	143	2.5	43.1
Taiwán	243	3.8	47.6	267	4.7	52.4
Israel	165	2.6	78.2	46	0.8	21.8
Singapur	215	3.4	49.3	221	3.9	50.7
Líbano	118	1.9	80.3	29	0.5	19.7
Emiratos Árabes Unidos	173	2.7	44.7	214	3.8	55.3
Nueva Zelanda	58	0.9	78.4	16	0.3	21.6
Malasia	43	0.7	58.1	31	0.5	41.9
Arabia Saudí	27	0.4	38.0	44	0.8	62.0
Indonesia	13	0.2	43.3	17	0.3	56.7
Thailandia	18	0.3	20.9	68	1.2	79.1
Filipinas	27	0.4	38.6	43	0.8	61.4
Irán	25	0.4	55.6	20	0.4	44.4
Egipto	12	0.2	36.4	21	0.4	63.6
Resto	193	3.0	53.0	171	3.0	47.0
TOTAL	6,338	100.0	52.9	5,653	100.0	47.1

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Las grandes economías emisoras tienden a mostrar una mayor complejidad organizativa. En el caso de Japón, el 52,4% de las filiales son indirectas, lo que refleja cadenas de propiedad relativamente largas y jerarquizadas. Un patrón similar se observa en China (44,7 % de filiales indirectas), Corea del Sur (41,0 ,0%) e India (41,2 %).

Por el contrario, países con una menor presencia inversora suelen optar por estructuras más simples, con un predominio de filiales directas, como ocurre en Israel (78,2 % de filiales directas), Líbano (80,3 %) o Nueva Zelanda (78,4 %).

El **Cuadro 18**, por su parte, nos permite analizar **la distribución de la inversión que realizan estos países en las economías latinoamericanas receptoras**. La inversión procedente de MENA y APAC en América Latina revela una estructura altamente concentrada y funcionalmente diferenciada. No se trata de una distribución homogénea en el espacio regional, sino que revela la **existencia de un patrón jerarquizado en el que pocos países concentran la mayor parte de dicha presencia**.

En términos cuantitativos, **tres economías —Panamá, Brasil y México— concentran más de las tres cuartas partes de las filiales en Latinoamérica de matrices globales con origen en países MENA y APAC**; en particular, concentran cerca del 76% del total de estas filiales.

*Tres economías —Panamá, Brasil y México—
concentran más de las tres cuartas partes de las filiales
en Latinoamérica de matrices globales con origen en
países MENA y APAC*

Este dato por sí solo viene a sugerir que **la inserción de los flujos de capital procedentes de estas dos regiones y con destino en Latinoamérica es de carácter selectivo** y responde más a criterios estratégicos que a una lógica de penetración regional amplia.

El caso de Panamá es estructuralmente singular. Con el 41,9 % del total de filiales y un promedio de 8,1 filiales por matriz (más del doble de la media regional), su papel como trampolín trasciende el del peso de su mercado doméstico. Panamá funciona claramente como un *hub* corporativo y con jurisdicción de articulación regional.

La relativamente baja proporción de filiales directas que es de 37,6 %, refuerza esta lectura: una parte sustancial de la inversión parece estructurarse mediante cadenas societarias o filiales intermedias. Desde una perspectiva de economía receptora, este valor implica que el país capta un volumen elevado de presencia extranjera formal, aunque no necesariamente es el equivalente en términos de actividad productiva directa.

Panamá despunta, por lo tanto, como un punto estratégico dentro de la arquitectura organizativa de las empresas MENA y APAC en la región.

Panamá, Brasil y México concentran más de las tres cuartas partes de las filiales de matrices de MENA y APAC en América Latina

Cuadro 18. Datos básicos de la inversión de MENA y APAC en América Latina (LATAM). Países receptores

País de la matriz	Matrices de países MENA y APAC con filiales en LATAM		Filiales en LATAM de matrices de países MENA y APAC			Filiales directas en LATAM de matrices de países MENA y APAC		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Filiales por matriz	Número	% sobre total	% sobre total filiales
Argentina	186	5.4	281	2.3	1.5	162	2.6	57.7
Bolivia	21	0.6	32	0.3	1.5	22	0.3	68.8
Brasil	1,246	36.4	2361	19.7	1.9	1438	22.7	60.9
Chile	278	8.1	613	5.1	2.2	304	4.8	49.6
Colombia	165	4.8	250	2.1	1.5	124	2.0	49.6
Costa Rica	37	1.1	70	0.6	1.9	25	0.4	35.7
Cuba	1	0.0	1	0.0	1.0	1	0.0	100.0
Rep. Dominicana	20	0.6	27	0.2	1.4	9	0.1	33.3
Ecuador	673	19.7	758	6.3	1.1	700	11.0	92.3
Guatemala	38	1.1	54	0.5	1.4	25	0.4	46.3
Honduras	53	1.5	124	1.0	2.3	56	0.9	45.2
México	883	25.8	1716	14.3	1.9	1134	17.9	66.1
Nicaragua	8	0.2	10	0.1	1.3	5	0.1	50.0
Panamá	617	18.0	5023	41.9	8.1	1891	29.8	37.6
Perú	129	3.8	206	1.7	1.6	114	1.8	55.3
Paraguay	227	6.6	243	2.0	1.1	229	3.6	94.2
El Salvador	15	0.4	19	0.2	1.3	10	0.2	52.6
Uruguay	65	1.9	108	0.9	1.7	54	0.9	50.0
Venezuela	48	1.4	95	0.8	2.0	35	0.6	36.8
TOTAL	3,421	100.0	11,991	100.0	3.5	6,338	100.0	52.9

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

En contraste, **Brasil y México presentan un patrón distinto**. Ambos concentran una **elevada proporción de filiales directas** (60,9 % y 66,1 %, respectivamente), lo que indica una **presencia más orientada al mercado interno y a actividades operativas reales**.

Esto sugiere que, desde la óptica de los países receptores, **el tamaño de mercado y la capacidad de absorción institucional siguen siendo determinantes centrales**.



La inversión en estos países no parece instrumental ni meramente estratégica desde el punto de vista societario, sino vinculada a procesos productivos, comerciales o de servicios directamente implantados en el territorio.

En estos casos, cabe afirmar que la relación de inversiones con las regiones MENA y APAC tiene un carácter estructural dado que no parece responder a una simple puerta de entrada regional sino más bien a una apuesta de mercado.

Un tercer grupo lo conforman países tales como Ecuador, Chile o Paraguay. Estos países de menor tamaño relativo presentan algunas características relevantes tal y como se comenta a continuación:

En Ecuador y Paraguay, más del 90% de las filiales de empresas matrices globales de las regiones MENA y APAC son directas, lo que apunta a **estructuras societarias menos complejas y a una inversión probablemente concentrada en sectores específicos**.

Este patrón sugiere que, en economías de menor tamaño relativo, la inversión con origen en la región MENA y APAC tiende a adoptar formas más simples y posiblemente ligadas a proyectos concretos en el ámbito de los recursos naturales, las infraestructuras, o nichos sectoriales.

De hecho, la sofisticación corporativa que se había observado en el caso de Panamá no parece reproducirse en estas economías.

Por su parte, el resto de los países, centroamericanos y caribeños, muestra una presencia cuantitativamente reducida. Es por ello que, al adoptarse una perspectiva regional, cabe afirmar que **la conexión de los países de esta región con América Latina no es expansiva ni homogénea, sino altamente selectiva y concentrada en nodos estratégicos.**

En conjunto, con un **promedio regional de 3,5 filiales por matriz** y el hecho de que solo el **52,9 % de las filiales sean directas** reflejan una arquitectura corporativa mixta: parte de la inversión de MENA y APAC se corresponde con implantaciones directas en los países latinoamericanos mientras que otra parte lo hace con estructuras organizativas más complejas.

Este patrón revela tres funciones diferenciadas dentro de la región: La existencia de plataformas corporativas y nodos intermedios (como se ha visto en el caso de Panamá), grandes mercados estructurales con implantación directa (con exponentes tales como Brasil y México), y países receptores secundarios con inserciones sectoriales específicas.

La inversión de MENA y APAC en América Latina es selectiva y se concentra en plataformas, grandes mercados y países con inversiones específicas

Este esquema confirma que **América Latina no se integra de manera uniforme en la estrategia global de las empresas matrices globales de MENA y APAC.**

La región aparece fragmentada funcionalmente, con distintos grados de profundidad productiva y diferente intensidad de sofisticación corporativa.

En conjunto, la capacidad de atracción no depende únicamente del tamaño económico, sino también del posicionamiento estratégico, la arquitectura regulatoria y la función que cada país desempeña dentro de las cadenas corporativas transnacionales.

Desde el punto de vista sectorial, el **Cuadro 19** muestra un patrón relativamente coherente con la especialización productiva de las economías de origen, por un lado, y con la de destino, por el otro.

Entre las matrices de MENA y APAC, destacan claramente las manufacturas, que concentran el 25,7 % de las matrices y el 10,4 % de las filiales, seguidas a gran distancia por sectores como finanzas (4,7 % de las matrices), comercio (4,6 %) y transporte (4,5 %).

El peso de las manufacturas es especialmente relevante en el caso de **Japón, Corea del Sur y China**, y vendría a reflejar el potencial interés de estas economías por integrar América Latina en sus cadenas globales de producción.

No obstante, **la estructura sectorial de las filiales en América Latina presenta una mayor diversificación.**

Junto a las manufacturas, ganan protagonismo algunos sectores claramente orientados al mercado final y a los servicios, tales como el comercio (10,8 % de las filiales), el transporte (26,7 %), las finanzas (3,0%) y las actividades profesionales (3,4 %).

Además, se observa una diferencia clara entre filiales directas e indirectas: mientras que las filiales directas muestran una mayor presencia productiva, ligada a actividades comerciales y manufactureras, las filiales indirectas concentran una parte muy significativa del transporte y de determinadas actividades de infraestructuras, lo que es coherente con estrategias de control escalonado de activos físicos y logísticos.

Las empresas originarias de MENA y APAC se concentran principalmente en las manufacturas, mientras que sus filiales en América Latina presentan una mayor diversificación sectorial

Cuadro 19. Sectores de las matrices y filiales de las empresas MENA y APAC que invierten en América Latina (LATAM)

Sector	Número de matrices MENA y APAC y sus filiales en LATAM									
	Matrices de países MENA y APAC con filiales en LATAM		Filiales en LATAM de matrices de países MENA y APAC		Filiales directas en LATAM de matrices de países MENA y APAC			Filiales indirectas en LATAM de matrices de países MENA y APAC		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total	Número	% sobre (B)	% sobre total
A. Agricultura	9	0.3	162	1.4	117	72.2	1.8	45	27.8	0.8
B. Minería	58	1.7	151	1.3	107	70.9	1.7	44	29.1	0.8
C. Manufacturas	878	25.7	1,247	10.4	889	71.3	14.0	358	28.7	6.3
D. Suministro energía	9	0.3	181	1.5	39	21.5	0.6	142	78.5	2.5
E. Suministro agua	4	0.1	28	0.2	20	71.4	0.3	8	28.6	0.1
F. Construcción	32	0.9	119	1.0	88	73.9	1.4	31	26.1	0.5
G. Comercio	157	4.6	1,300	10.8	994	76.5	15.7	306	23.5	5.4
H. Transporte	155	4.5	3,200	26.7	170	5.3	2.7	3,030	94.7	53.6
I. Hotelería	6	0.2	51	0.4	29	56.9	0.5	22	43.1	0.4
J. Comunicaciones	71	2.1	217	1.8	122	56.2	1.9	95	43.8	1.7
K. Finanzas	161	4.7	363	3.0	218	60.1	3.4	145	39.9	2.6
L. Inmobiliarias	15	0.4	106	0.9	78	73.6	1.2	28	26.4	0.5
M. Profesionales	57	1.7	413	3.4	228	55.2	3.6	185	44.8	3.3
N. Administrativas	106	3.1	174	1.5	115	66.1	1.8	59	33.9	1.0
O. Administración Pública	7	0.2	1	0.0	1	100.0	0.0	0	0.0	0.0
P. Educación	2	0.1	13	0.1	11	84.6	0.2	2	15.4	0.0
Q. Salud	1	0.0	16	0.1	10	62.5	0.2	6	37.5	0.1
R. Arte y Ocio	1	0.0	6	0.1	5	83.3	0.1	1	16.7	0.0
S. Otros servicios	5	0.1	16	0.1	13	81.3	0.2	3	18.8	0.1
T. Hogares										
U. Extraterritorial										
Personas, familias o desconocido	1,687	49.3	4,227	35.3	3084	73.0	48.7	1,143	27.0	20.2
Total LATAM	3,421	100.0	11,991	100.0	6,338	52.9	100.0	5,653	47.1	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

Finalmente, el **Cuadro 20** permite analizar los **trampolines utilizados por las matrices de MENA y APAC en sus inversiones en América Latina**, siendo éste un aspecto clave para comprender la arquitectura internacional de estas inversiones.

En total, se cuenta con 1.295 trampolines en las 527 cadenas de propiedad intermediadas que han sido identificadas en Orbis.

Entre los países más utilizados como trampolín destacan claramente Estados Unidos, que concentra el 18,7 % del total de trampolines.

Le siguen **Hong-Kong** (10,7 %), **Países Bajos** (8,6 %), **Reino Unido** (6,9 %). **España ocupa la quinta posición, con una representación del 6,7 % de los trampolines utilizados por las matrices de la región de MENA y APAC.**

Estos países combinan mercados financieros desarrollados, seguridad jurídica y, en algunos casos, regímenes fiscales favorables, así como cercanía cultural, lo que les convierte en nodos estratégicos dentro de las cadenas de propiedad.

La presencia de jurisdicciones tales como las de Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán o Bermudas, aunque sea con porcentajes más reducidos, pone de manifiesto también que se hace uso de determinados territorios como vehículos especializados dentro de las estrategias de planificación fiscal.

Cuadro 20. Trampolines utilizados por las empresas de MENA y APAC para sus inversiones en América Latina (LATAM)

Países usados como "trampolín"	Total trampolines		Trampolines directos		Trampolines inmediatos	
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre total
Estados Unidos	242	18.7	69	13.1	64	12.1
Hong-Kong	138	10.7	46	8.7	27	5.1
Países Bajos	112	8.6	56	10.6	55	10.4
Reino Unido	89	6.9	43	8.2	34	6.5
España	87	6.7	40	7.6	63	12.0
Singapur	67	5.2	20	3.8	19	3.6
Alemania	59	4.6	26	4.9	32	6.1
Islas Vírgenes Británicas	51	3.9	29	5.5	20	3.8
Luxemburgo	40	3.1	19	3.6	15	2.8
Islas Caimán	37	2.9	20	3.8	10	1.9
Italia	36	2.8	15	2.8	25	4.7
Francia	31	2.4	16	3.0	21	4.0
Suiza	27	2.1	7	1.3	6	1.1
Bermudas	22	1.7	11	2.1	10	1.9
Canadá	20	1.5	10	1.9	11	2.1
Brasil	14	1.1	5	0.9	4	0.8
Suecia	14	1.1	5	0.9	5	0.9
Emiratos Árabes Unidos	13	1.0	1	0.2		0.0
Bélgica	13	1.0	4	0.8	2	0.4
Portugal	12	0.9	5	0.9	7	1.3
Resto	171	13.2	80	15.2	97	18.4
TOTAL	1295	100.0	527	100.0	527	100.0

Los trampolines son menos que las filiales indirectas por varias razones: un mismo trampolín puede serlo de varias empresas, se eliminan filiales dentro de un mismo país (en la cadena puede haber una sucesión de empresas del mismo país, aunque sea diferente al de la matriz)

Fuente: elaboración propia a partir de información contenida en ORBIS.

La comparación entre trampolines directos e inmediatos revela algunas diferencias interesantes. **Estados Unidos y Países Bajos aparecen con mayor frecuencia como trampolines directos**, es decir, como el primer país utilizado por la matriz global para estructurar la cadena de propiedad en el contexto internacional.

Por su parte, **España, Reino Unido y Hong-Kong tienen un peso relativamente mayor como trampolines inmediatos**, es decir, actúan como la última economía, o el **último paso, antes de llegar al destino latinoamericano**.

Este patrón sugiere que las decisiones de estructuración de las matrices de MENA y APAC responden en una fase inicial a criterios globales, mientras que en la fase final se adaptan con mayor precisión a las características institucionales y económicas de América Latina.

En conjunto, el análisis confirma que **la inversión procedente de los países MENA y APAC en América Latina se articula a través de cadenas de propiedad complejas**, con una elevada utilización de filiales indirectas y de países intermediarios.

La fuerte concentración en unos pocos países emisores y receptores, el peso dominante de las manufacturas y el uso intensivo de trampolines financieros y corporativos configuran un patrón diferenciado de otras regiones.

Estos resultados refuerzan la idea de que América Latina ocupa un lugar relevante dentro de las estrategias globales de expansión de las empresas de MENA y APAC, no sólo como un mercado de destino, sino también como un espacio de integración en redes productivas y logísticas de alcance mundial.

La inversión de MENA y APAC en América Latina se articula mediante cadenas de propiedad complejas, con una elevada utilización de filiales indirectas y países intermediarios.

6. Conclusiones

El análisis desarrollado a lo largo de este informe permite confirmar que **la inversión extranjera directa hacia América Latina no puede comprenderse plenamente si se atiende únicamente a los flujos bilaterales de capitales que tienen lugar entre el país de origen y el país de destino.**

La evidencia aquí presentada muestra **que una parte significativa de la inversión internacional que acaba localizándose en la región se articula a través de cadenas de propiedad multinacionales, en las que determinados países desempeñan una función de intermediación estratégica.**

En este contexto, **el concepto de país trampolín** adquiere una relevancia central, **no es solo una categoría analítica** que permite identificar rutas indirectas de inversión. Su importancia va más allá y su estudio pormenorizado lleva a entender que **también es un instrumento para interpretar la reorganización contemporánea de las estrategias empresariales globales**; en el caso particular que nos ocupa, pone en valor la fuerza de Iberoamérica y de sus empresas.

Los resultados del análisis que aquí se presenta, muestran que los trampolines de inversión no deben entenderse únicamente como jurisdicciones de tránsito financiero o fiscal; **algunos países intermedios aportan también activos específicos de naturaleza institucional, empresarial, cultural y organizativa.**

Su papel consiste no solo en facilitar la canalización del capital, sino también en reducir la distancia psíquica entre mercados, mejorar la coordinación corporativa, dotar de legitimidad a las operaciones internacionales y facilitar la adaptación de las empresas a entornos regulatorios y productivos complejos.

América Latina continúa siendo un destino relevante para la IED mundial, aunque su peso relativo se ha reducido respecto a los máximos alcanzados en la década anterior. **La región mantiene una elevada capacidad de atracción de capital**, al tiempo que se caracteriza por una fuerte concentración geográfica.

Brasil y México siguen ocupando una posición central como receptores de IED, mientras que otros países desempeñan funciones más específicas, ya sea como mercados sectoriales, receptores de inversión en recursos naturales, ya como plataformas de articulación empresarial regional.

La composición sectorial de la inversión recibida confirma, asimismo, la **transformación progresiva del patrón inversor**. Aunque los servicios en general continúan representando la mayor parte de la IED, se observa que es creciente la importancia que va ganando el peso de las actividades vinculadas a servicios avanzados, infraestructuras, recursos estratégicos, digitalización y transición energética.

Este cambio refleja una inserción renovada de América Latina en las dinámicas productivas internacionales y en cadenas globales de valor más complejas.

En este marco, **España ocupa una posición singular**. Los datos agregados confirman que **América Latina ha sido en el pasado y continúa siéndolo en el presente, uno de los destinos prioritarios de la internacionalización empresarial española**.

Esa presencia de empresas españolas en la región se caracteriza por su profundidad histórica, su concentración en las principales economías latinoamericanas y el predominio de inversiones con contenido productivo.

Sin embargo, **la relevancia de España va más allá de su condición de inversor directo**: el hecho que se confirma es que **el país ha consolidado una función estratégica como plataforma para la canalización de inversiones que procedentes en origen de terceros países se dirigen hacia América Latina como destino último**.

El análisis microeconómico de las cadenas de propiedad empresariales que se realiza en este informe refuerza esta conclusión porque muchas inversiones internacionales no se organizan mediante relaciones directas entre matriz (país de origen) y filial final (país que finalmente recibe la inversión), sino a través de estructuras multinivel.

En esas estructuras, determinados países guardan una posición intermedia y actúan como nodos de organización, control, financiación y coordinación. Esta aproximación permite identificar con mayor precisión tanto el origen último de las inversiones como el papel que desempeñan los países plataforma.

Los resultados muestran que **España se configura como el principal trampolín de inversión hacia América Latina**. En particular, destaca **como trampolín directo** —primer país en el extranjero que es utilizado por la matriz para estructurar la cadena internacional de propiedad. También lo hace **como trampolín inmediato** o último país antes de la llegada de la inversión al destino latinoamericano.

Su posición no se limita a una función formal de intermediación, sino que está mayoritariamente asociada a factores de afinidad cultural, estabilidad institucional, conocimiento empresarial acumulado y capacidad de articulación entre Europa y América Latina.

Por lo tanto, **España aparece como un nodo estratégico dentro de la geografía internacional de inversiones**, junto con otros países como Países Bajos, Estados Unidos, Reino Unido y Luxemburgo.

La comparación de economías intermedias tiene el interés de poder matizar el papel que desempeña España. Así, **mientras que algunas jurisdicciones destacan por su función fiscal, financiera o societaria, España combina la condición de plataforma de inversión con una presencia productiva efectiva**.



Muchas de las empresas que utilizan España para invertir en América Latina desarrollan también actividad económica en el mercado español, lo que indicaría que **el país no funciona únicamente como punto de tránsito**.

Esta característica resulta fundamental para diferenciar que el papel de la economía española es diferente al de otros centros de intermediación más asociados a estructuras *holding* o a estrategias de optimización fiscal.

El análisis específico de las cadenas de propiedad internacionales confirma que las **inversiones internacionales intermediadas a través de España hacia América Latina tienen un marcado componente europeo**.

No obstante, es igualmente interesante destacar que **España también canaliza inversiones procedentes de América del Norte y, en menor medida, de la propia región latinoamericana**, lo que revela una función más amplia que la servir de centro de coordinación transatlántica.

La concentración de los destinos latinoamericanos de la inversión canalizada a través de España resulta igualmente significativa, porque la intermediación española se dirige principalmente hacia las grandes economías de la región y hacia aquellos países que ofrecen mayores oportunidades de mercado, escala productiva y estabilidad relativa para las multinacionales.

Sin embargo, también se observan algunos casos particulares, en los que España parece desempeñar una función sistemática como punto de paso o coordinación.

En este informe, también se constata que es **creciente el interés de las economías de Asia y Oriente Medio por América Latina**. Aunque su peso en el análisis de los datos macro o IED agregada continúa siendo menor que el correspondiente a Europa o América del Norte, los datos empresariales muestran una **implantación cada vez más sofisticada, con cadenas de propiedad complejas y un uso intensivo de países intermediarios**.

En estas estrategias, hay que reseñar, en primer lugar, que **España aparece nuevamente como una plataforma relevante especialmente en la fase final, de acceso a los mercados latinoamericanos**.

Y, en segundo lugar, que en la región asiática es especialmente destacable el caso particular de China, que gana un peso específico relevante cuando se considera el **espacio económico chino**, que incluye a **China continental y Hong-Kong y Macao**.

En conjunto, los resultados avalan la idea de que **España ha afianzado una posición única en las relaciones entre Europa y América Latina, de relevancia estratégica** ante un contexto internacional marcado por la fragmentación geopolítica, la reorganización de las cadenas globales de valor y la creciente competencia internacional por atraer inversiones.

Las conclusiones del estudio refuerzan la pertinencia de concebir el espacio iberoamericano como una red empresarial cada vez más integrada.

Las relaciones entre España y América Latina responden a una arquitectura multinacional compleja, en la que empresas, filiales y países intermedios configuran cadenas transnacionales de inversión y coordinación.

En este entramado, **España desempeña un papel central como plataforma empresarial, institucional y cultural para la integración económica iberoamericana y para la proyección global de las empresas multiberoamericanas.**

Las conclusiones del estudio refuerzan la pertinencia de concebir el espacio iberoamericano como una red empresarial cada vez más integrada

REFERENCIAS

- Álvarez, I., Berganza, J.C. & Martín Machuca, C. (2025) 'Foreign direct investment between Latin America and Spain', *Economic Bulletin*, no. 2025/T1, Article 05. Banco de España.
<https://www.bde.es/wbe/en/publicaciones/analisis-economico-investigacion/boletin-economico/2025t1-articulo-05-la-inversion-extranjera-directa-entre-america-latina-y-espana.html>
- Aroskar, R. (2007). Surrogate investment strategy: The case of Spain for Latin America. *The International Journal of Business and Finance Research*, 1(2), 99-108.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
<https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Caicedo-Marulanda. C., Pla-Barber. J., León. F., & Mora. J. (2015). A Microeconometric Analysis of the Springboard Subsidiary: The Case of Spanish Firms. *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 9 (2015-23): 1—34.
<https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2015-23>
- CEAPI (2024). *La inversión latinoamericana en España*. Madrid: Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI). Elaborado por: Isabel Álvarez, Aureliano Daponte, Nadia Valderama, y Franklin Moya.

CEAPI (2025) *Evolución Reciente de las Inversiones Españolas en América Latina*. Madrid: Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI). Octubre, 2025. Elaborado por: Isabel Álvarez, F. Javier Velázquez, y Franklin Moya.

CEAPI (2026a). *España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica. Un estudio de las empresas latinoamericanas en el exterior*. Madrid: Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica. Febrero, 2026. Elaborado por: Isabel Álvarez, F. Javier Velázquez, Franklin Moya, y Katherin Pinzón.

CEAPI (2026b). *MULTIBEROAMERICANAS: un nuevo concepto, una nueva realidad*. Madrid: Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica. Elaborado por: Isabel Álvarez.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* (LC/PUB.2024/8-P). Santiago.

Dasí, À., Pedersen, T. y Pla-Barber, J. (2024) MNCs' intermediate units and their choice of control mechanisms, *Management International Review*, 64, 59–88.

Dominguez, N. (2020) Why do western SMEs internationalize through springboarding? Evidence from French manufacturing SMEs. Disponible en: <https://consensus.app/papers/why-do-western-smes-internationalize-through-dominguez/875dca85a0b551179087639ca5718968/>

Erokhin, D. (2023) Tax effects on foreign direct investment—Just a rerouting, *The World Economy*, 46, 2808–2834.

Fjellström, D., Bai, W., Oliveira, L. y Fang, T. (2023) Springboard internationalisation in times of geopolitical tensions, *International Business Review*, 32(5), 102144.

Galán, J. I., & González-Benito, J. (2006). Distinctive determinant factors of Spanish foreign direct investment in Latin America. *Journal of World Business*, 41(2), 171–189.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.10.001>

Gallagher, K.P Irwin, A., Koleski, K. (2012) *The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America*. Inter-American Dialogue. Report.

Garcia-Bernardo, J., Fichtner, J., Takes, F. y Heemskerk, E. (2017) Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network, *Scientific Reports*, 7.

Gereffi, G. (2020). What does the COVID-19 pandemic teach us about global value chains? *Journal of International Business Policy*, 3(3), 287–301. <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00062-w>

ICEX-SEGIB. (2025). *Global Latam 2025*. Series Inversión Extranjeras. ICEX, Madrid.

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>

Johanson, J., Vahlne, J. E. (1990). The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, 7(4), 11–24.

<https://doi.org/10.1108/02651339010137414>

Kok, R., Acikgoz Ersoy, B. (2009). Analyses of FDI determinants in developing countries. *International Journal of Social Economics*, 36(1/2), 105-123.

Li, Y. (2023) Revisiting the Springboard Perspective: Market-seeking Internationalization, Dynamic Capabilities and Digital Transformation of Emerging Market Firms'.

Luo, Y., Tung, R.L (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective, *Journal of International Business Studies*, 38(4), 481–498.

Luo, Y., Tung, R.L. (2026) New patterns in springboard theory. *Journal of International Management* (preprint).

Magomedova, N., Achcaoucaou, F., Miravittles, P. (2022) The nascence of a springboard subsidiary: drivers of the evolution of a subsidiary role, *Management Decision*. 60 (5): 1469–1491.

Magomedova, N., Achcaoucaou, F., Miravittles, P. (2017). Reducing psychic distance through springboard subsidiaries: An exploratory case study. En: *Distance in International Business: Concept, Cost and Value* (Vol. 12, pp. 471-493). Emerald Publishing.

Maksimov, V., & Luo, Y. (2021). International Springboard as an entrepreneurial act. *Journal of World Business*, 56(3), 101176.

- Moya, F., y Álvarez, I. (2025) El efecto de las capacidades productivas y tecnológicas nacionales en la inversión extranjera directa. *Revista de Economía Mundial*, 70, 107-132. <https://doi.org/10.33776/rem.v70i.8623>
- Mudambi, R., Pedersen, T., & Andersson, U. (2014). How subsidiaries gain power in multinational corporations. *Journal of World Business*, 49(1), 101–113. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2013.05.003>
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. Harper & Row.
- Pla-Barber, J., & Camps, J. (2012). Springboarding: A new geographical landscape for European foreign investment in Latin America. *Journal of Economic Geography*, 12(2), 519–538. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbr052>
- Pla-Barber, J., Camps-Torres, J., & Madhok, A. (2009). País trampolín y filial trampolín: Una nueva perspectiva en la internacionalización hacia Latinoamérica. *Georgetown University-Universia*, 3(2), 16-27.
- Pla-Barber, J., Villar, C., & Madhok, A. (2017). Co-parenting through subsidiaries: A model of value creation in the multinational firm. *Global Strategy Journal*, 8(4), 536-562. <https://doi.org/10.1002/gsj.1180>
- Prabhudesai, R. S., Prasad, C. V. V. S. N. V., & Ang, B. C. (2017). Exploring Emerging Latin America: Implications for German Companies Using Spain as a Springboard Country. *Global Business Review*, 18(4), 1–17. <https://doi.org/10.1177/0972150917692402>

- Quesada Chaves, F. (2018). The springboard network: Multinationals in Latin America. *International Journal of Emerging Markets*, 13(5), 855–874. <https://doi.org/10.1108/IJoEM-07-2016-0172>
- Rugman, A. M., & Verbeke, A. (1992). A note on the transnational solution and the transaction cost theory of multinational strategic management. *Journal of International Business Studies*, 23(4), 761–771. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490285>
- Saini, N., & Singhania, M. (2018). Determinants of FDI in developed and developing countries: A quantitative analysis using GMM. *Journal of Economic Studies*, 45(2), 348–382.
- Sánchez-Martín, M. E., De Arce, R., & Escribano, G. (2014). Do changes in the rules of the game affect FDI flows in Latin America? A look at the macroeconomic, institutional and regional integration determinants of FDI. *European Journal of Political Economy*, 34, 279–299.
- SEC (2021). *Flujos de Inversiones Exteriores 2021*. Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones Subdirección General de Inversiones exteriores. Registro de Inversiones.
- SEC (2024). *Informe sobre el control de inversiones extranjeras en España 2023* (NIPO: 221-24-050-4). Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Secretaría de Estado de Comercio.

SEC (2026). *Inversiones exteriores directas. Flujos 2025. Boletín de Inversiones Exteriores*. Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Subdirección General de Inversiones Exteriores. Registro de Inversiones Exteriores. Madrid.

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

UNCTAD. (2024). *World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government*. United Nations Conference on Trade and Development.
<https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>

UNCTAD. (2025). *World Investment Report 2025: International investment in the digital economy*.
<https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025>

UNCTAD. (2026). UNCTADstat – [Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual]. Naciones Unidas. Consultado el 21 de marzo de 2026, de
https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlow_sStock

Villar García, C., Dasí Coscollar, À., & Botella Andreu, A. (2018). Subsidiary Specific Advantages for inter-regional expansion: The role of intermediate units. *International Business Review*, 27(2), 328-338.

Villar, C., Pla-Barber, J., Silva-Domingo, L., & Madhok, A. (2017). How can multinationals improve inter-regional expansion? The case of springboard subsidiaries for Latin America. *Universia Business Review*, (53), 188-225.

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

Eurostat. (2025, 6 de febrero). *Railway infrastructure*. Statistics Explained. European Commission. Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/>

Puertos del Estado. (2025, 17 de febrero). *Los puertos españoles superaron los 557,8 millones de toneladas en 2024, un 3% más que el año anterior*. Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible, Gobierno de España. Recuperado de <https://www.puertos.es>

APÉNDICES

Apéndice 1: Agrupaciones de países utilizados en el informe

Espacio Europeo+	
AL	Albania
AD	Andorra
AT	Austria
BE	Bélgica
BA	Bosnia y Herzegovina
BG	Bulgaria
HR	Croacia
CY	Chipre
CZ	República Checa
DK	Dinamarca
EE	Estonia
FO	Islas Feroe
FI	Finlandia
FR	Francia
DE	Alemania
GI	Gibraltar
GR	Grecia
GL	Groenlandia
HU	Hungría
IS	Islandia
IE	Irlanda
IM	Isla de Man
IT	Italia
KV	Kosovo
LV	Letonia
LI	Liechtenstein
LT	Lituania
LU	Luxemburgo
MC	Mónaco
ME	Montenegro
NL	Países Bajos
MK	Macedonia del Norte
NO	Noruega
PL	Polonia
PT	Portugal
RO	Rumanía
SM	San Marino
RS	Serbia
SK	Eslovaquia
SI	Eslovenia
SE	Suecia
CH	Suiza
TR	Turquía
GB	Reino Unido

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 132

VA	Vaticano
ES	España
MT	Malta

Resto de Europa y Asia Central	
AM	Armenia
AZ	Azerbaiyán
BY	Bielorrusia
GE	Georgia
KZ	Kazajistán
KG	Kirguistán
MD	Moldavia
RU	Federación Rusa
TJ	Tayikistán
TM	Turkmenistán
UA	Ucrania
UZ	Uzbekistán

Estados Unidos y Canadá	
BM	Bermudas
CA	Canadá
US	Estados Unidos

Latinoamérica (LATAM)	
AR	Argentina
BO	Bolivia
BR	Brasil
CL	Chile
CO	Colombia
CR	Costa Rica
CU	Cuba
DO	Rep. Dominicana
EC	Ecuador
SV	El Salvador
GT	Guatemala
HN	Honduras
MX	México
NI	Nicaragua
PA	Panamá
PY	Paraguay
PE	Perú
UY	Uruguay
VE	Venezuela

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 133

Resto de América del Sur y Caribe	
AG	Antigua y Barbuda
AW	Aruba
BS	Bahamas
BB	Barbados
BZ	Belice
VG	Islas Vírgenes Británicas
KY	Islas Caimán
CW	Curaçao
DM	Dominica
GD	Granada
GY	Guyana
HT	Haití
JM	Jamaica
PR	Puerto Rico
SX	San Martín (Países Bajos)
KN	San Cristóbal y Nieves
LC	Santa Lucía
MF	San Martín (Francia)
VC	San Vicente y Las Granadinas
SR	Surinam
TT	Trinidad y Tobago
TC	Islas Turcas y Caicos
VI	Islas Vírgenes de los EE.UU.

Medio Oriente y Norte de África	
DZ	Argelia
BH	Baréin
DJ	Yibuti
EG	Egipto
IR	Irán
IQ	Irak
IL	Israel
JO	Jordania
KW	Kuwait
LB	Líbano
LY	Libia
MA	Marruecos
OM	Omán
QA	Qatar

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 134

SA	Arabia Saudita
SY	Siria
TN	Túnez
AE	Emiratos Árabes Unidos
PS	Palestina
YE	Yemen

Lejano Oriente y Pacífico	
BN	Brunéi
KH	Camboya
CN	China
GU	Guam
HK	Hong-Kong
ID	Indonesia
JP	Japón
KP	Corea del Norte
KR	Corea del Sur
LA	Laos
MO	Macao
MY	Malasia
MN	Mongolia
MM	Myanmar
PH	Filipinas
SG	Singapur
TW	Taiwán
TH	Thailandia
TL	Timor Oriental
VN	Vietnam
AF	Afganistán
BD	Bangladesh
BT	Bután
IN	India
MV	Maldivas
NP	Nepal
PK	Pakistán
LK	Sri Lanka

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 135

Oceanía	
AS	Samoa Americana
PF	Polinesia Francesa
NC	Nueva Caledonia
MP	Islas Marianas
WS	Samoa
AU	Australia
FJ	Fiji
MH	Islas Marshall
SB	Islas Salomón
KI	Kiribati
FM	Estados Federados de Micronesia
NR	Nauru
NZ	Nueva Zelanda
PW	Palaos
PG	Papua Nueva Guinea
TO	Tonga
TV	Tuvalu
VU	Vanuatu

África Subsahariana	
AO	Angola
BJ	Benín
BW	Botsuana
BF	Burkina Faso
BI	Burundi
CV	Cabo Verde
CM	Camerún
CF	República Centroafricana
TD	Chad
KM	Comoras
CD	Rep. Democrática del Congo
CG	Congo
CI	Costa de Marfil
GQ	Guinea Ecuatorial
ER	Eritrea
SZ	Suazilandia
ET	Etiopía
GA	Gabón
GM	Gambia
GH	Ghana

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 136

GN	Guinea
GW	Guinea-Bissau
KE	Kenia
LS	Lesoto
LR	Liberia
MG	Madagascar
MW	Malawi
ML	Mali
MR	Mauritania
MU	Mauricio
MZ	Mozambique
NA	Namibia
NE	Níger
NG	Nigeria
RW	Ruanda
ST	Santo Tomé y Príncipe
SN	Senegal
SC	Seychelles
SL	Sierra Leona
SO	Somalia
ZA	Sudáfrica
SS	Sudán del Sur
SD	Sudán
TZ	Tanzania
TG	Togo
UG	Uganda
ZM	Zambia
ZW	Zimbaue

EL USO DE TRAMPOLINES EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DEL MUNDO
HACIA AMÉRICA LATINA: EL PAPEL DE ESPAÑA | 137