

MÁS IBEROAMÉRICA:

LA MEJOR OPCIÓN
EN UN MUNDO
MULTIPOLAR

MAYO 2025

Introducción:

Más Iberoamérica como solución



Entender a Estados Unidos

La vuelta a la Casa Blanca de Donald Trump, su política exterior y la reactivación de su agenda arancelaria han reconfigurado el escenario político, económico y comercial global, marcando un punto de inflexión que exige respuestas estratégicas, especialmente por parte de las regiones tradicionalmente alineadas con Estados Unidos. Un contexto que sitúa a Iberoamérica ante una **oportunidad histórica para consolidar su papel como bloque económico y político** en el nuevo orden internacional.

El conjunto de medidas que está poniendo en marcha **Estados Unidos**, además de un componente proteccionista -dirigido a **equilibrar la balanza comercial y aumentar la recaudación fiscal mediante los aranceles y sin subir los impuestos a los ciudadanos**- obedece a una geoestrategia que acaba afectando a las cadenas de valor, a las decisiones de inversión y a las relaciones multilaterales.

Estados Unidos tiene a China en el punto de mira y apuesta por un marco de relación con la Unión Europea menos intenso que hasta ahora. **Estos cambios pueden ser el catalizador de una nueva etapa para la región. Si América Latina sabe jugar sus cartas, puede mantener una relación sin grandes alteraciones con Estados Unidos, y fortalecer sus vínculos la UE a través de España.**

Todo ello, acompañado del fortalecimiento de mecanismos multilaterales. O lo que es lo mismo, el impacto debe ser

Más Iberoamérica.

Hay que evitar una foto fija de la situación y adoptar una perspectiva a largo plazo

México ha comprendido la posición negociadora de Estados Unidos y está desplegando una estrategia de negociación que va mucho más allá de la crisis de los aranceles. México y Estados Unidos están redefiniendo sus relaciones en su conjunto que incluyen cuestiones como la migración o la lucha contra el narcotráfico. Sería un error hacer una foto fija en un momento concreto. Hay que esperar para ver el resultado final. Una perspectiva extensible a otros países de Latinoamérica, más centrados en la gestión de las turbulencias que en el largo plazo.

El papel de los BRICS

El llamado bloque de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) están replanteando su estrategia en la economía global. Uno de los grandes temas que está sobre la mesa es en que moneda deben hacerse las transacciones. Estos países llevan ya años buscando una alternativa a

Introducción:

Más Iberoamérica como solución



la hegemonía del dólar. **China por cierto gestiona una parte importante de la deuda de Estados Unidos y otros países. Todavía no tienen una moneda capaz de sustituir al dólar en el comercio mundial, o una estrategia clara para conseguirlo. Pero la idea va cobrando cada vez más fuerza en los debates.**

Iberoamérica y la UE: oportunidad y necesidad mutua

El fortalecimiento de los lazos entre América Latina y la Unión Europea se presenta como una alternativa viable y oportunidad estratégica para diversificar mercados, consolidar las relaciones euro-latinoamericanas, y definir unas nuevas reglas del juego basadas en la cooperación y la complementariedad. **España, además, juega un papel clave** en estas relaciones, **como primer inversor europeo en América Latina**, puente natural entre ambas orillas del Atlántico, y primer receptor europeo de la inversión latinoamericana.

¿Podemos estar en el despertar de Europa? Este sería uno de los resultados muy positivos de la agitación que ha provocado la nueva era Trump. Cada vez es más unánime la preocupación por una Europa sobrerregulada, que no enfrenta los grandes retos estratégicos con una dirección clara. La dimensión de sus compañías esta sometida a regulaciones que no tienen sus competidores globales, y a una ley de la competencia dentro de



Europa- que impide crear grandes campeones europeos- sin entender que hoy no se compete con el país vecino si no con el mundo. A ello se sumán otros grandes retos energéticos, de aprovisionamientos estratégicos y materiales críticos a medio y largo plazo, la gran revolución que representa la IA y el papel de Europa en la tecnología, priorización del gasto, y la necesidad de buscar aliados estratégicos y zonas de influencia. En ese despertar, América Latina es una oportunidad y España el puente para hacerlo. Con todos sus problemas, encontramos en Iberoamérica una de las zonas más democráticas del mundo, con mayores recursos naturales y humanos, con culturas y valores similares.

España en el punto de mira

Adelantándose a las decisiones de los políticos, las empresas europeas están ya fortaleciendo sus relaciones con América Latina, Francia, Italia, Alemania. Muchas de ellas han acelerado sus inversiones

Análisis:

Iberoamérica en un mundo multipolar

a través de España. A la vez el Middle East, está invirtiendo importantes sumas en empresas españolas con posicionamiento en la región, y otros países como Filipinas, India, Korea, están siguiendo estrategias similares.

Esa creciente inversión latinoamericana en España y la expansión de las empresas multilaterales y multiberoamericanas son evidencia de que **este vínculo ya no es unidireccional**. En un mundo donde la multipolaridad gana terreno, las dinámicas entre los países deben replantearse bajo criterios de simetría y beneficio mutuo, y no solo por parte de los Gobiernos; sino también por parte de los empresarios, pues **el futuro de Iberoamérica, en gran medida, recae sobre sus empresas**.

Desde hace ya unos años, mientras la IED, (Inversión Extranjera Directa), decrece en el mundo, la latinoamericana sigue creciendo en España. Lo hace sobre la base de la experiencia de otras empresas de su propio país que ya han pagado el coste de aprendizaje, buscando ventajas fiscales, a través de tener empresas en España, el país iberoamericano con más número de acuerdos de doble imposición. Es lo que denominan “inversión en moneda dura”, diversificar su tradicional apuesta por EEUU, el invertir en empresas que han sabido crear grandes marcas y grandes equipos, y con la capacidad de crecer fuera.

Las empresas españolas que han recibido inversiones latinoamericanas, han visto acelerado su crecimiento hacia el resto de Europa, África, Asia, Estados Unidos e incluso han retornado a sus propios países



de América Latina. En este escenario, lejos de ser una amenaza y con la vista puesta más allá de las medidas arancelarias, constituye un **punto de inflexión que obliga a tanto a los Gobiernos como a los líderes empresariales iberoamericanos a pensar estratégicamente y actuar en consecuencia**.

Un mapa geopolítico en movimiento

Los aranceles introducidos por la Administración Trump no representan tanto una modificación estructural del comercio internacional, sino más bien una estrategia de presión diplomática con implicaciones múltiples. Desde 2017, Trump ha utilizado esta herramienta no solo para reequilibrar la balanza comercial con sus socios, sino también como instrumento para negociar en ámbitos no estrictamente económicos, como la inmigración, el narcotráfico, la seguridad energética o, incluso, la política exterior.

Iberoamérica en un mundo multipolar

En este marco, **los aranceles deben interpretarse como parte de una nueva diplomacia coercitiva** que busca fortalecer la posición negociadora de Estados Unidos en los foros internacionales. En otras palabras, para Trump, el arancel es un mero recurso que le permite llegar con una posición mucho más fuerte a una mesa de negociación, y conseguir un tratado de comercio, o de otro ámbito, más favorable para los intereses de EE.UU. Y tampoco se puede obviar la *weaponización* del dólar; es decir su uso, en su condición de moneda dominante, como herramienta geopolítica para ejercer presión sobre otras economías. Una apreciación del dólar dificultaría las exportaciones de Latinoamérica, del mismo modo que una fuerte depreciación reduciría sus ingresos.

Para América Latina, esta realidad representa, en principio, una vulnerabilidad, en especial para economías más dependientes del mercado estadounidense; donde cualquier perturbación comercial, como el aumento de aranceles, puede tener consecuencias severas sobre su crecimiento económico e incluso provocar una recesión. Este riesgo pone en evidencia **la necesidad urgente para la región de diversificar las relaciones comerciales y construir una arquitectura regional menos dependiente de una sola potencia.**

La realidad es que en los últimos años China ha intensificado sus vínculos empresariales en América Latina. Para

muchos países, China ya se ha convertido en un importante cliente para las exportaciones de la región, a la vez sus productos han tenido una amplia penetración en los mercados y han realizado inversiones estratégicas, financiamiento de infraestructuras y apoyo diplomático.

¿Qué efecto tendrá la presión en las negociaciones de controlar el papel de China en la región? Está por ver porque, en muchos casos, los países, en el supuesto de que quisieran, no pueden tomar la decisión de vetar a China, pues ya son demasiado dependientes de esta economía.

LATAM necesita un modelo económico más resiliente

En todo caso el futuro de América Latina no puede depender de una sola alianza. En este nuevo escenario, **la integración regional y el fortalecimiento de relaciones con otros bloques, como la Unión Europea -que también debe replantearse ampliar su red de aliados-,** aparecen como estrategias imprescindibles para preservar la autonomía económica y política de la región. La crisis de los aranceles, la pérdida de competitividad en algunos sectores o la exigencia de un mayor gasto en defensa ha propiciado el despertar de Europa. **Se necesita una Unión Europea enfocada en el crecimiento; el único camino de crear una Europa fuerte,**

Iberoamérica en un mundo multipolar

capaz de defender sus intereses, los de sus ciudadanos y los de sus aliados. Y eso pasa, evidentemente, por ampliar y fortalecer las alianzas.

La reactivación de los aranceles estadounidenses también ha puesto de relieve la necesidad de repensar el tipo de bienes que América Latina exporta. Con la excepción de México, **la región sigue especializada en la exportación de materias primas y productos básicos**. En contraste, Europa y China exportan bienes manufacturados que compiten directamente con la industria estadounidense, razón por la cual enfrentan aranceles más elevados.

Esta diferencia estructural sugiere que América Latina tiene espacio para avanzar en un modelo de desarrollo más resiliente y menos vulnerable a los vaivenes proteccionistas de Estados Unidos y, por supuesto, de la mano de un socio que ofrezca bienes similares a los que les da EE. UU. como puede ser Europa.

Radiografía UE-LATAM: Un buen punto de partida

Las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea ha mostrado una evolución creciente y sostenida en la última década. Según datos de Eurostat, **el comercio entre ambas regiones alcanzó en 2023 los 369.000 millones de euros**, lo que representa un crecimiento del 39 % respecto a 2013. La UE, además, se posiciona como el primer inversor extranjero en América Latina, con un



stock acumulado que supera los 693.000 millones de euros, lo que alivia la relevancia creciente del eje euro-latinoamericano en el mapa económico global.

España desempeña un rol destacado en esta relación. No solo es el primer inversor europeo en América Latina, sino también el segundo a nivel mundial, después de Estados Unidos. Además, **España se ha consolidado como el principal receptor e inversión latinoamericana en Europa**, concentrando más de 600 empresas activas de la región, con una inversión acumulada de **66.883 millones de euros desde 1993**. Solo en 2023, la inversión procedente de América Latina en España creció un 138%, alcanzando los 2.835 millones de euros, de los cuales un 58% provino de México. Esta dinámica sostiene más de 47.000 empleos directos y ha diversificado la presencia empresarial latinoamericana en sectores como construcción, alimentación, restauración, energía, retail y banca.

Propuesta:

Convertir riesgos en oportunidades: Alianza UE-CELAC



Las razones detrás de este vínculo no son únicamente económicas. Existen factores culturales, lingüísticos y sociales que hacen de España un destino natural para la expansión de las empresas latinoamericanas. Según el estudio La inversión Latinoamericana en España (CEAPI, 2024), el 75% de las compañías de la región latinoamericana considera que la cercanía cultural y el idioma facilitan su inserción en el mercado español, mientras que el 55% reconoce **la importancia estratégica de establecerse en España como puerta de entrada al mercado europeo.**

Asimismo, **el desarrollo de las multilatinas y multiberoamericanas constituye un fenómeno relevante.** Las 20 mayores multilatinas registraron en 2022 una capitalización total de 269.204 millones de euros, ingresos por 251.745 millones (un aumento del 27,4 % respecto a 2021), beneficios por 60.899 millones (+20%) y activos por un total de 675.951 millones (+18%). Brasil lidera la lista con once empresas en bolsa, seguido de México con seis, Argentina con dos y Perú con una.

Europa es un socio estable y confiable

Otro aspecto positivo de este punto de partida es el reciente acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Mercosur, una vez ratificado, permitirá que **hasta el 94% del PIB de Latinoamérica esté cubierto por tratados comerciales con la UE.**

Esta cifra contrasta con el 44% del PIB que mantiene tratados con Estados Unidos y el 14% con China, lo que confirma que Europa se presenta hoy como el socio más estable y comprometido con la integración económica de América Latina.

La crisis arancelaria desatada por Estados Unidos restringe el comercio del resto del mundo con ese país. Una situación que propiciará alianzas entre otros bloques. Una de ellas debería ser entre la Unión Europea y Latinoamérica.

En 2023 ya se anunció el Global Gateway de la UE para Latinoamérica que suma 45.000 millones de euros de inversión, y puede acelerar la transferencia de tecnología, y el apoyo en las transformaciones verde y digital. En diciembre del 2024 precipitó la firma del acuerdo UE-Mercosur, pendiente de ratificación. Recientemente concluyeron las negociaciones entre la UE y México para modernización de su Acuerdo Global Bilateral que sustituirá al suscrito 2000. Y, acaba de entrar en vigor el recientemente renovado acuerdo entre UE y Chile. **Estos acuerdos pueden contribuir a que Europa se asegure el acceso a recursos estratégicos, como minerales y otras materias primas; o reforzar los suministros de la cadena alimentaria.**

Además, lo previsible, más allá de turbulencias iniciales, es que la tendencia de los últimos años, marcada por **ese mayor intercambio de inversiones entre Latinoamérica y la UE -especialmente**

Propuesta:

Convertir riesgos en oportunidades: Alianza UE-CELAC



España- se consolide e, incluso, se acelere. Una situación que, más allá de lo económico y lo comercial, sería deseable se acompañase de avances políticos e institucionales.

Por tanto, **CEAPI considera que la respuesta debe ser Más Iberoamérica.**

Una oportunidad para que la economía latinoamericana acelere la integración en cadenas de valor globales, como un actor de primer nivel.

LA UE una sólida alternativa frente a China

Porque un efecto de la crisis de aranceles es el interés que ahora despierta para la UE, Latinoamérica y viceversa. Desde el punto de vista europeo, este acercamiento ofrecería una alternativa frente a la creciente influencia de China en la región. Precisamente, China ha sido el país invitado a la Cumbre de Jefes de Estado de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), celebrada el 9 de abril en la que se apuesta por una alianza de los bloques del Sur.

En este sentido, **la Cumbre UE-CELAC**, convocada para el 9 y 10 noviembre en Santa Marta (Colombia), es una ocasión para **consolidar, con propuestas concretas, unas relaciones equitativas** en comercio, transición ecológica, tecnologías e inteligencia artificial. Sin olvidar que **el espacio que no ocupe la Unión Europea lo ocuparán otros bloques o economías, especialmente China.**



Sintonía política, social y cultural

Es el momento de recordar que **la Unión Europea comparte con Latinoamérica, además de esos vínculos económicos,** un sistema institucional basado, en la mayoría de los países, en un **funcionamiento democrático;** y al que se suma un intenso intercambio educativo y social, especialmente con España.

Además, **la Unión Europea sirve de inspiración como modelo de integración regional en lo económico y comercial** donde los países han sido capaces de crear mecanismos de cogobernanza que han favorecido el desarrollo económico.

Otro aspecto a destacar es el importante camino de integración social recorrido, sobre todo en el caso de España, donde ya residen más de 4,2 millones de ciudadanos latinoamericanos. Primero

Propuesta:

Convertir riesgos en oportunidades: Alianza UE-CELAC



llegaron quienes venían en busca de trabajo luego se sumaron estudiantes universitarios y empresarios dispuestos a invertir en España, y hacer crecer desde aquí sus empresas por todo el mundo. Ahora que el flujo de la inmigración de Latinoamérica a Estados Unidos se ha frenado, sería ocasión de articular desde la Unión Europea mecanismos para **favorecer una migración ordenada tanto hacia España como a otros países de la UE** que, entre otras razones por el envejecimiento demográfico, necesitan capital humano para satisfacer las demandas del propio sistema productivo.

Avances institucionales y reformas estructurales

Otro factor esencial para que Latinoamérica aproveche las oportunidades derivadas de este nuevo contexto geopolítico implica un compromiso de sus Gobiernos.

Es necesario que mantengan una **estabilidad política** y rebajen la tensión entre Estados; impulsen y aceleren, mediante una **mayor colaboración público-privada en temas de descarbonización y desarrollo de energías limpias**, el crecimiento económico hasta alcanzar índices que permitan desarrollar políticas de erradicación de la pobreza, mejora de la educación y la sanidad, o **nuevas infraestructuras que refuercen la competitividad**. Objetivos directamente vinculados con una reducción de las tasas de informalidad laboral y una mejora de los ingresos fiscales.

España puente entre Latinoamérica y la UE, y trampolín para el resto del mundo

Como hemos comprobado en el apartado de análisis, las relaciones económicas se han acelerado en los últimos años. Pero ahora los aranceles impuestos por Estados Unidos redoblan la presión.

España es un creciente receptor de inversión en su condición de plataforma de acceso a un mercado de 450 millones de ciudadanos europeos de medio y alto poder adquisitivo. Pero además de ser un puente, España es un trampolín que permite acceder, **ampliar y diversificar mercados en Asia y Oriente Medio**.

Del mismo modo, **España despierta interés en Europa, pero también en Asia y Oriente Medio como puerta de entrada a toda la región Latinoamericana**. Ese 94% del PIB de Latinoamérica vinculado con la Unión Europea hace de España un espacio interesante para el **nearshoring**, de forma que este concepto, alterado por los aranceles, no desaparece como instrumento para las compañías, pero sí cambia de actores y convive con el **friendshoring**, donde razones estratégicas conviven con otras de afinidad política.

Conclusiones:

Es hora de hacer Más Iberoamérica



El crecimiento de las multiberoamericanas

Todo lo expuesto, **CEAPI lo resume en dos palabras: Más Iberoamérica.** Esa mayor relación será, en las dos direcciones. Por un lado, **más actividad económica entre las empresas de los diferentes países de Latino América** -las llamadas multilatinas-. Y, por otro, **más relación entre la toda la región y la Unión Europea**, a través del creciente número de empresas que, desde hace aproximadamente diez años cruzan el Atlántico y empiezan su expansión desde España al resto de Europa -**las llamadas multiberoamericanas**-. Un incremento que también se sentirá desde Europa hacia Latinoamérica; donde, ante las barreras de acceso al mercado estadounidense, **un mayor número de empresas europeas** decidirán comenzar a operar en Latinoamérica a través de España.



A través de este breve documento, CEAPI quiere mostrar una visión en la que las relaciones entre América Latina y Europa no solo no se verán afectadas por las medidas arancelarias estadounidenses, sino que, al contrario, tienen espacio para profundizarse.

Materializar ese concepto de Más Iberoamérica pasa, en lo económico, por potenciar tres aspectos: las alianzas, el diálogo y las inversiones. Y hay que hacerlo a todos los niveles: interno de cada país, regional e internacional.

Iberoamérica, como punto de intercesión entre la Unión Europea y Latinoamérica, se encuentra en una ocasión histórica para ganar protagonismo en el mundo.

Los cambios geoestratégicos obligan a que Europa y Latinoamérica dejen de caminar en paralelo y lo hagan juntos. En concreto, **España, Portugal y toda Latinoamérica tienen una oportunidad única de trabajar juntos para crear marcos de colaboración multilateral estables.**

Hay que construir un futuro común basado en crecimiento económico y fortalecimiento institucional

Conclusiones:

Es hora de hacer Más Iberoamérica



La coyuntura actual exige visión estratégica, voluntad política y empresarial, y liderazgo regional y global para consolidar un bloque iberoamericano que, más allá de compartir historia e idioma, se convierta en un actor con peso propio en el sistema internacional.

Es la hora de que la comunidad iberoamericana pueda ofrecer una propuesta de valor en lo económico, pero también en lo social.

No es momento de reproches. Es la hora de construir un futuro común en que el crecimiento económico esté acompañado de estabilidad institucional, fortalecimiento de las democracias y lucha contra la corrupción, la violencia y el crimen organizado.

Un camino que todos los empresarios que forman parte de CEAPI están decididos a recorrer juntos como parte de la solución y fieles al lema *Creer, crear y crecer en Iberoamérica.*

1. Barómetro CEAPI de la inversión latinoamericana en España, Informe Global Latam 2024 ICEX-SEGIB;

Germán Ríos, Director de Estudios e Investigación del Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI), 2024; ICEX-SEGIB, mayo de 2024

<https://ceapi.com/informe-global-latam-2024/>

2. Informe CEAPI: La inversión latinoamericana en España,

Isabel Álvarez, Catedrática de Economía Aplicada de la UCM y otros autores; CEAPI, abril 2024

<https://ceapi.com/la-inversion-latinoamericana-en-espana/>

3. Informe CEAPI: Las empresas multilatinas: las nuevas multinacionales latinoamericanas,

Ramón Casilda, CEAPI, enero 2024

<https://ceapi.com/informe-las-multilatinas-las-nuevas-multinacionales-iberoamericanas/>

4. Informe CEAPI: Las empresas ante la relación UE-CELAC,

Érika Rodríguez Pinzón, Investigadora del Instituto Complutense de Estudios Internacionales y otros autores; CEAPI, diciembre de 2023

<https://ceapi.com/las-empresas-ante-la-relacion-ue-celac/>

5. Cómo blindar a Europa ante el retorno de Trump,

Arancha González Laya; El País, feb 2024

<https://elpais.com/opinion/2024-02-24/como-blindar-a-europa-ante-el-retorno-de-trump.html>



MÁS IBEROAMÉRICA:
LA MEJOR OPCIÓN EN UN
MUNDO MULTIPOLAR

www.ceapi.com



CEAPI, Consejo Empresarial
Alianza por Iberoamérica



@ceapiconsejo



@CEAPIconsejo