



España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Un estudio de las empresas
latinoamericanas en el exterior

Feb. 2026

Isabel Álvarez
Francisco J. Velázquez
Franklin Moya
Katherin Pinzón



España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Un estudio de las empresas latinoamericanas en el exterior

Autores_

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

Isabel Álvarez_

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

Franklin Moya_

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

Francisco J. Velázquez_

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

Katherin Pinzón_

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

01_

Carta de
Núria Vilanova

02_

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

03_

Bases conceptuales y
evidencia empírica

04_

La IED en
Iberoamérica

05_

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

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

06_

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

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

07_

Conclusiones



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

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

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

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

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

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

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

Si bien España ocupa el quinto lugar mundial por número de filiales latinoamericanas fuera de la región, asciende al segundo puesto global —y primero europeo— cuando se analiza específicamente su papel como plataforma trampolín directo hacia terceros mercados, consolidando el papel intermediador de España entre Latinoamérica y el resto del mundo.

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

Núria Vilanova
Presidenta de CEAPI

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En el informe de CEAPI **La Inversión Latinoamericana en España²** se analizaban las motivaciones y la evolución de la IED en Iberoamérica, así como los factores de atracción de inversiones de la economía española. En ese estudio ya se ponía de manifiesto la importancia de España como país plataforma de la inversión hacia otros mercados internacionales, aunque no se realizaba un análisis pormenorizado de la cuestión.

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

Esta forma de expresión de las operaciones de IED, siendo un tema interesante que contribuye al estudio de la geografía de la IED, ha sido escasamente explorado y requiere un mayor grado de cuantificación y análisis. La escasez de evidencia empírica obedece, entre otras

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

razones, a la disponibilidad de información estadística, que se compila siguiendo la metodología y directrices del 6º Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y que, por lo general, se recopila para los países emisores de inversión y para los receptores de ésta, siendo escasa la información disponible acerca de los posibles pasos intermedios por los que transitan los capitales entre el país de origen último y el de destino final de la IED.

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

“Este estudio no solo se centra en el origen y destino final de los flujos de inversión”



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

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

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

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

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

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

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

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



En las dos últimas décadas, Europa y América del Norte, especialmente Estados Unidos y España, han sido regiones prioritarias de los flujos de IED con América Latina. No obstante, a partir de 2015 algunos países de Asia —tanto oriental como occidental— han comenzado a emerger como economías dinámicas en materia de IED en la región, aunque cabe advertir que su importancia cuantitativa es todavía relativamente menor; es lo que aquí denominaremos receptores emergentes.

Parte de **esos flujos de inversión transitan o pivotan en algún país iberoamericano que es utilizado como plataforma, siendo específicamente notable el caso de España en la relación Europa-América Latina**. A pesar de que los modelos tradicionales explican solo de manera parcial el fenómeno de los países trampolín, se presentan a continuación algunos argumentos teóricos de interés, así como cierta evidencia empírica al respecto.

La literatura de negocios internacionales y, en particular la teoría de los costes de transacción trata de explicar por qué las EMN optan por economías de tránsito en lugar de adoptar modelos de carácter más centralizados (Williamson, 1985). El argumento

principal es que el uso de economías de tránsito minimiza los costes de transacción, entre los que se encuentran los de negociación y fiscales, así como los de monitoreo y adaptación en mercados complejos. Estos costes son más evidentes en sectores tales como el de servicios financieros o el de telecomunicaciones, en los que la interacción personal y el conocimiento institucional resultan ser factores esenciales (Rugman y Verbeke, 1992). No obstante, en el contexto geopolítico actual, caracterizado por cadenas de valor fragmentadas internacionalmente y riesgos sistémicos (Gereffi, 2020), estos costes han ido ganando relevancia también en otros sectores; la razón principal es que las empresas necesitan desarrollar estructuras flexibles que les permitan alcanzar un mayor equilibrio entre eficiencia y resiliencia.

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



3. Bases conceptuales_

Las denominadas economías de tránsito constituyen nodos críticos dentro de las redes corporativas de las EMN, y están igualmente presentes en la teoría de los recursos y las capacidades (Barney, 1991). Esas economías **permiten desarrollar ventajas específicas basadas en su posición intermedia y entre las ventajas se encuentran la capacidad de transferir conocimiento bidireccional o bien la de reducir conflictos intra-regionales** (Magomedova et al., 2022). El argumento fundamental, en el marco de la denominada teoría de la dependencia de los recursos, es que el poder de una subsidiaria dentro de las EMN depende del control que sea capaz de ejercer sobre recursos estratégicos tales como las relaciones locales o la información que se tenga sobre el contexto (Pfeffer y Salancik, 1978; Mudambi et al., 2014).

Por su parte, **la noción de país trampolín (springboard country) o economía de tránsito de capitales, se refiere a aquella situación en la que un país ocupa una posición intermedia en términos de distancia psíquica, conocimiento institucional y empresarial, entre**

el país de origen de la EMN y el mercado objetivo (Pla-Barber y Camps, 2012). El marco conceptual integra, por lo tanto, elementos de economía institucional, de la teoría de redes organizacionales y de la estrategia internacional. El argumento clave es que las EMN pueden reducir costes y riesgos utilizando una base intermedia que comparta afinidades culturales e institucionales con el mercado objetivo.

Entre las teorías de la internacionalización empresarial que explican cómo las empresas expanden sus operaciones más allá de las fronteras nacionales, **el modelo de Uppsala sostiene que las empresas incrementan su compromiso internacional de manera gradual, acumulando conocimiento experiencial para superar la distancia psíquica que dificulta la entrada en un país extranjero**, entendida ésta a partir de las diferencias culturales, institucionales y de mercado (Johanson y Vahlne, 1977; 1990).

Para superar la existencia de una gran distancia psíquica entre el país de origen de la EMN y el mercado objetivo, **las empresas pueden verse motivadas a utilizar**

una filial en un tercer país que esté más próximo institucional y culturalmente al país inversor, o bien disponga de una experiencia acumulada y vínculos históricos culturales o comerciales con el contexto de destino (Bergström y Johansson, 2006).

Este mecanismo constituye un atajo estratégico que flexibiliza la premisa del patrón de Uppsala al demostrar que **la distancia psíquica puede mitigarse mediante terceros países sin requerir una presencia prolongada previa en el mercado final. Pla-Barber et al. (2009) aluden al país trampolín como aquella localización intermedia que facilita la transferencia de conocimiento, institucional y empresarial, y que a su vez asume el rol de puente en la expansión intrarregional.**

Posteriormente, Pla-Barber y Camps (2012) amplían este enfoque al mostrar que dicho conocimiento experiencial —especialmente sobre normas, leyes y prácticas comerciales— constituye una ventaja competitiva difícilmente imitable, conectando así la teoría de la internacionalización gradual (Johanson y Vahlne, 1977) con la perspectiva de los recursos y las capacidades. De este modo, **el país trampolín permite acortar el proceso de aprendizaje, transfiriendo un conocimiento psíquicamente más accesible y directamente aplicable al mercado objetivo.**

Los países que operan como trampolines efectivos comparten atributos estratégicos que potencian la expansión internacional de las empresas. Siguiendo el trabajo de Villar García et al. (2018),



3. Bases conceptuales

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

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

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

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

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



España como país plataforma

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

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

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

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

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

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

Además, ha existido una interdependencia significativa entre el IBEX 35 y los principales índices bursátiles latinoamericanos, derivada de la fuerte presencia de multinacionales españolas en sectores como la banca, la energía y las telecomunicaciones. Durante la década de 1990, compañías como Santander, BBVA, Telefónica y Repsol-YPF expandieron sus operaciones hacia Brasil, México y Chile, reflejándose las fluctuaciones económicas en estos países en la Bolsa de Madrid. Esto ha llevado a algunos autores a afirmar que esa dinámica convierte a España en cierto modo un “termómetro financiero” de América Latina, en tanto los cambios en el valor de las acciones de estas empresas capturan la evolución de la región (Aroskar, 2007).

“España, por delante de cualquier otro país, ejerce como economía puente entre Europa y América Latina”

3. Bases conceptuales

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

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

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

4. La IED en Iberoamérica

Factores tales como la apertura comercial, la estabilidad gubernamental y la presencia de unos marcos legales sólidos, se han confirmado como determinantes clave del stock de IED de Iberoamérica en el período 1990-2010 (Sánchez-Martín et al., 2014). Otros trabajos también han identificado el papel fundamental de las infraestructuras de telecomunicaciones como factor de atracción de la inversión extranjera o los efectos negativos de la deuda y la inflación en el corto plazo (Kok y Acikgoz, 2009).

Algunas investigaciones en el plano macroeconómico han confirmado que la eficiencia institucional, el crecimiento del PIB y la formación bruta de capital resultan ser determinantes consistentes, aunque con variaciones según el nivel de desarrollo de los países receptores (Saini y Singhania, 2018). Ese estudio revela también que la apertura comercial tiene un impacto particularmente significativo en economías en desarrollo como las latinoamericanas, algo que también confirman análisis recientes del efecto positivo que generan las capacidades productivas en la IED de la región (Moya y Álvarez, 2025).

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

Este proceso fue particularmente evidente en sectores previamente protegidos, derivados de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, que resultaría determinante para la emergencia de EMN latinoamericanas (Cuervo-Cazurra, 2008).

Los resultados de Moya y Álvarez (2025) para una muestra de países de Iberoamérica, también confirman el efecto positivo del componente tecnológico, acompañado de cambio estructural, en las dos direcciones de la IED en el período 2000-2021 en la región; las capacidades institucionales y del sector privado están más directamente relacionadas con la IED recibida, mientras que la IED extranjera recibida ejerce un efecto potenciador en la emisión de IED desde Iberoamérica.

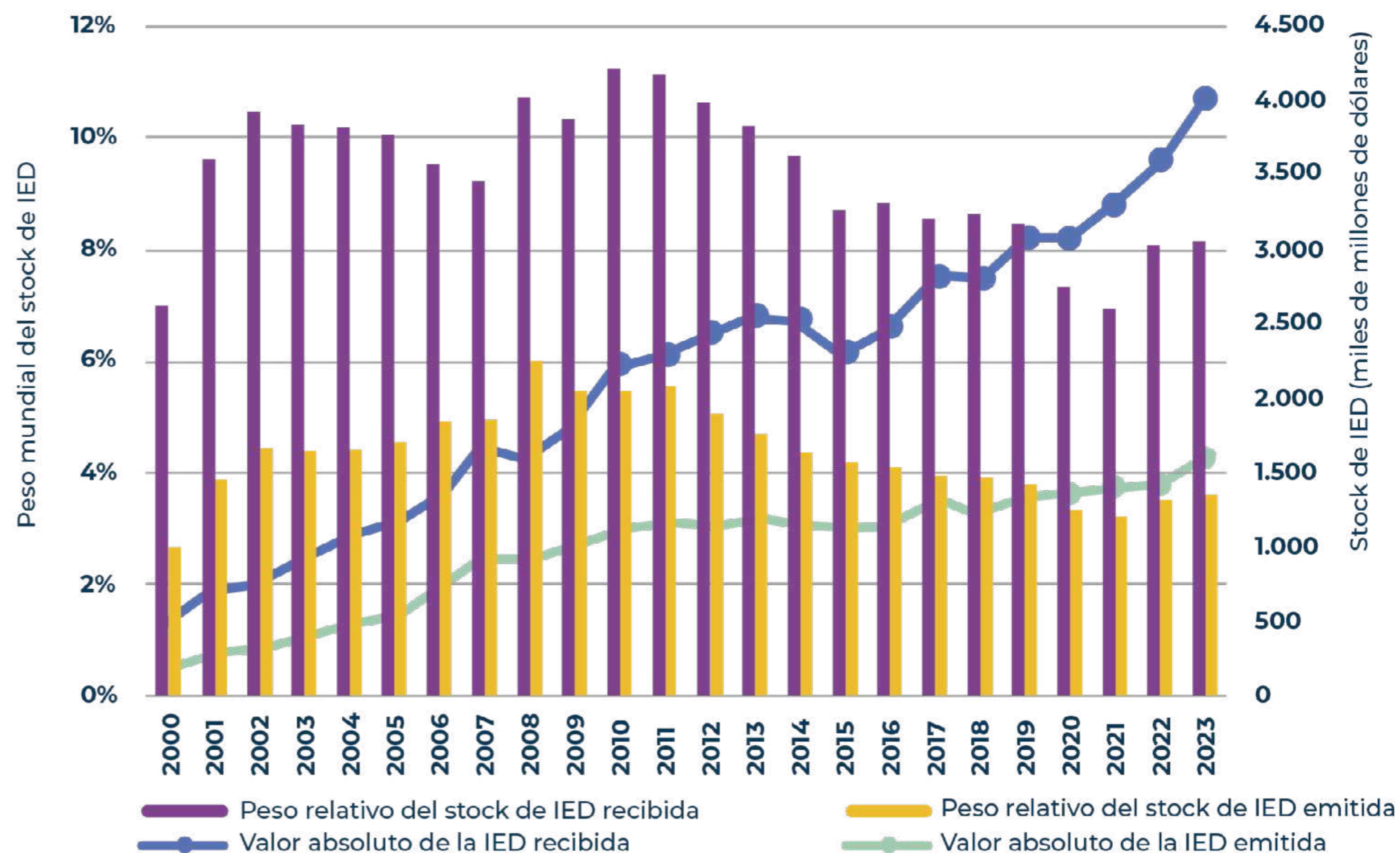


La evolución del stock de IED iberoamericana en las últimas décadas permite observar la existencia de patrones similares en las inversiones realizadas y en las recibidas, tanto en términos relativos como absolutos

-Gráfico 1. En particular, ha sido creciente la participación de la IED iberoamericana en el total mundial hasta 2008-2010, seguida de un descenso hasta 2021 y una leve recuperación en 2022-2023 - eje izquierdo del **Gráfico 1**. En términos absolutos (eje derecho), **el stock de IED muestra una tendencia ascendente que es más marcada en la IED recibida**, con caídas puntuales vinculadas fundamentalmente al efecto de la crisis financiera global. Pese a ello, la trayectoria de crecimiento ha sido sostenida, siendo mayor el peso relativo de la IED en la economía global en los últimos años, lo que no impide proyectar un escenario futuro favorable (CEPAL, 2024).

Gráfico 1

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



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

4. La IED en Iberoamérica

En cuanto a la IED emitida desde los países de América Latina, la fase de notable crecimiento ha discurrido en paralelo a la tendencia de aumento generalizado de las inversiones en el mundo. Si bien la dinámica de la IED en las décadas de los 70 y 80 del siglo XX desde la región pueden calificarse de muy moderada, el crecimiento de los flujos y también del stock o volumen acumulado de IED en el extranjero ha seguido una secuencia progresiva a partir de los años 90, tanto en magnitud o volumen de fondos como en términos comparativos respecto a otras regiones en desarrollo (Álvarez et al., 2024). **El stock de IED saliente de América Latina se ha incrementado en 16 veces a lo largo de las dos últimas décadas: el stock de IED emitida desde ALC ha pasado de ser 53.170 millones de dólares USA en el año 2000 a situarse por encima de 927.752 millones en 2024 (UNCTAD, 2025).**

La internacionalización de empresas multilatinas -empresas latinoamericanas capaces de expandirse a diferentes regiones- ha seguido una dinámica positiva desde el inicio del siglo XXI. Ese comportamiento responde a la búsqueda de nuevos mercados internacionales para la integración en cadenas globales de valor (CGV) tecnológicamente más sofisticadas, y de una mayor consolidación de emporios empresariales resilientes ante la inestabilidad de sus contextos. No obstante, la evolución del volumen de inversión, así como del peso que representa la participación de la IED emitida desde Iberoamérica sobre el total mundial sigue siendo modesta, tal y como vimos en el **Gráfico 1.**

“En 25 años, la IED saliente de Latinoamérica se ha multiplicado por 16”

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

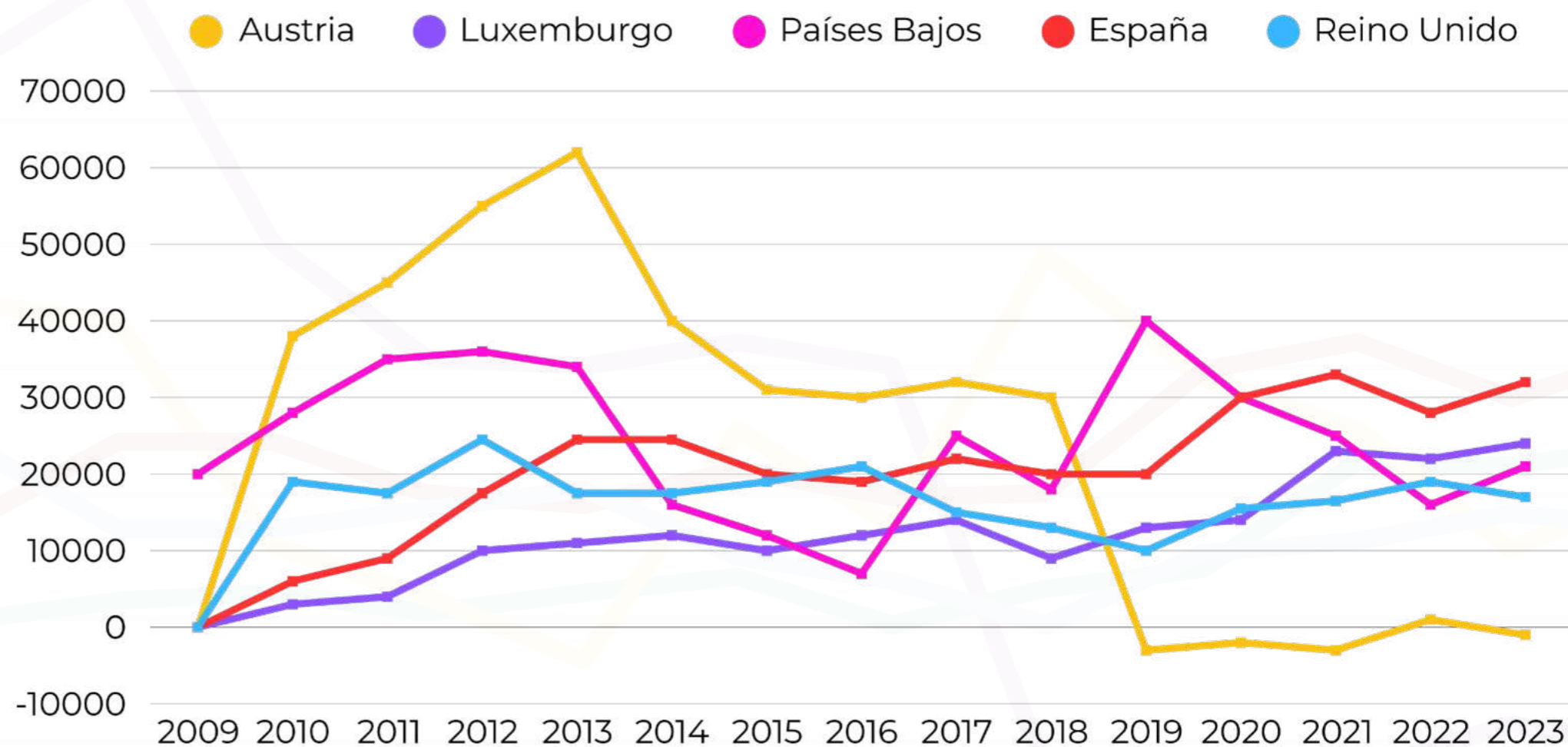
Cabe hacer notar que la IED emitida desde América Latina y el Caribe muestra también una concentración geográfica importante: **solo cinco países -Brasil, México, Chile, Colombia y Argentina- representan más del 80% del stock de IED emitida.** Por su parte, el patrón de las economías receptoras no es estándar y la geografía de las inversiones latinoamericanas ha ido cambiando en las últimas décadas. Por ejemplo, mientras que casi el 60% de la IED emitida por Argentina se mantiene dentro de la propia región, ha sido mayor la diversificación geográfica tanto de Brasil como especialmente de Chile, siendo particularmente significativos los flujos hacia otros países de la región al igual que los dirigidos a Estados Unidos y la Unión Europea (Álvarez et al., 2025).

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

“España, junto a Luxemburgo, Austria, Reino Unido y Países Bajos, son el destino de las 90% de la IED procedente de Latinoamérica”

Gráfico 2_

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



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

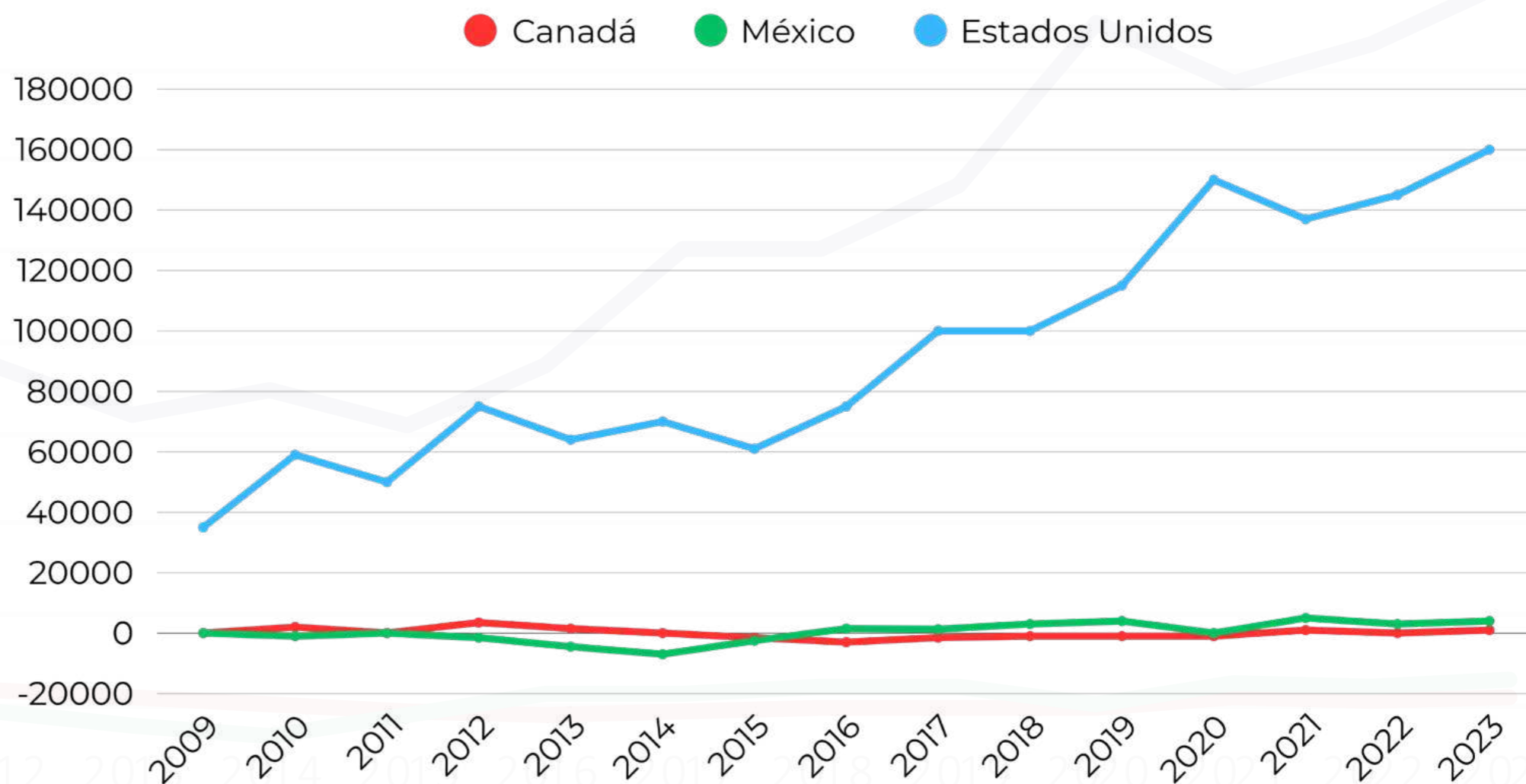
Por su parte, Luxemburgo y Países Bajos resultan ser destinos atractivos, entre otras razones por la existencia de regímenes fiscales favorables que les convierte en centros de captación de inversiones que se redistribuyen a otros países o bien regresan al país de origen. Por otra parte, las economías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

-Gráfico 2.

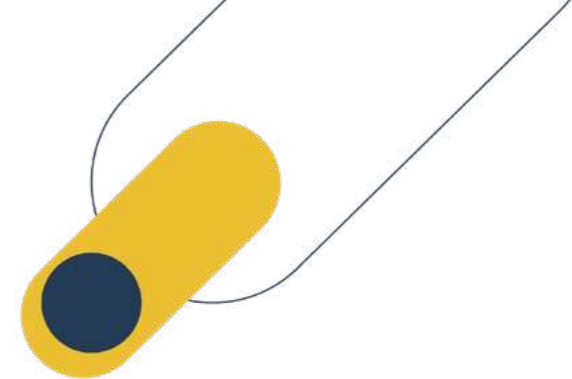
El stock de IED emitida desde América Latina también encuentra en Estados Unidos (EE. UU.) uno de los destinos preferentes, junto a los países de la UE anteriormente comentados; aproximadamente una tercera parte de la IED latinoamericana se dirige a EE. UU. (UNCTAD, 2024). La preferencia de las multilatinas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

Gráfico 3_

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



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



4. La IED en Iberoamérica

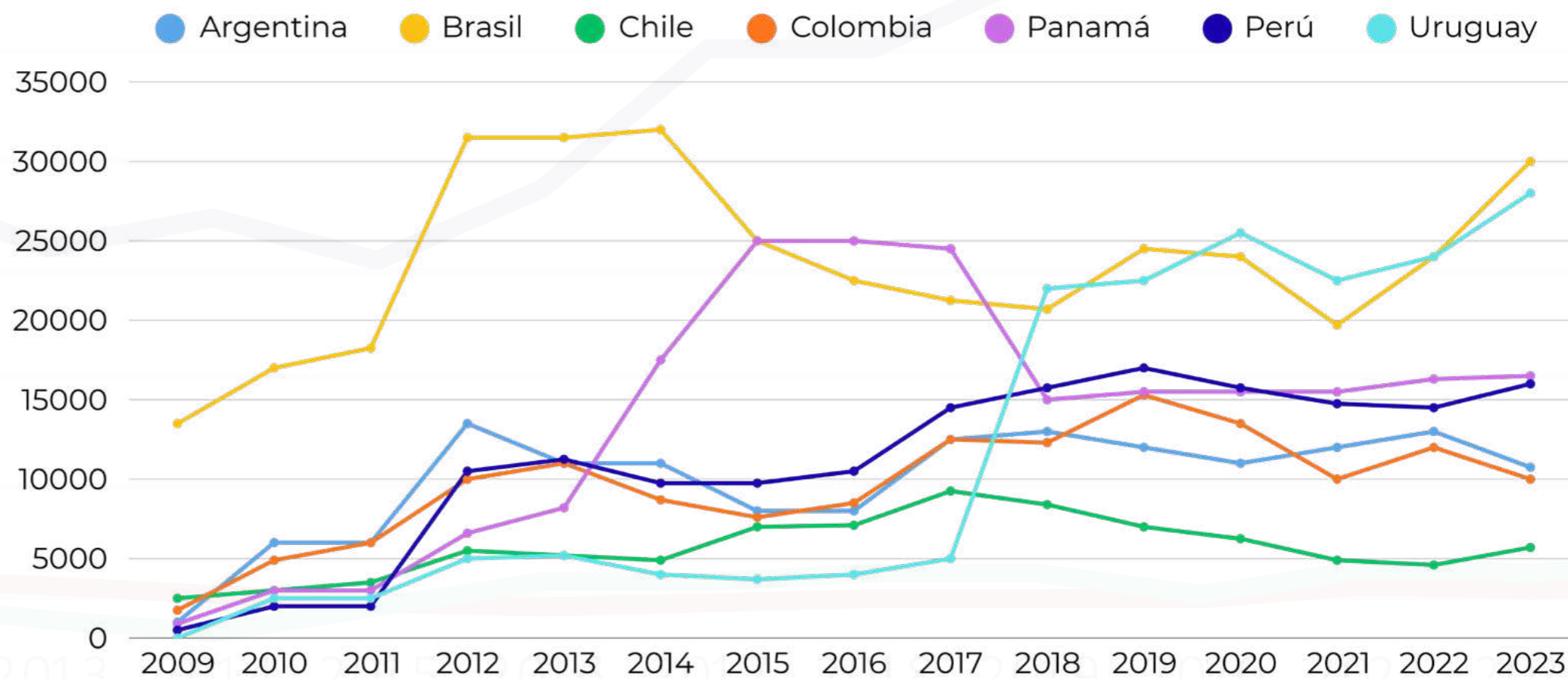
El patrón de la evolución del stock de IED emitida desde América Latina en el contexto intrarregional difiere al compararla con el de la IED recibida. Un mayor número de países, entre los que se encuentran **Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Uruguay**, figuran como los principales destinos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

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

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

Gráfico 4

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



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

4. La IED en Iberoamérica

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

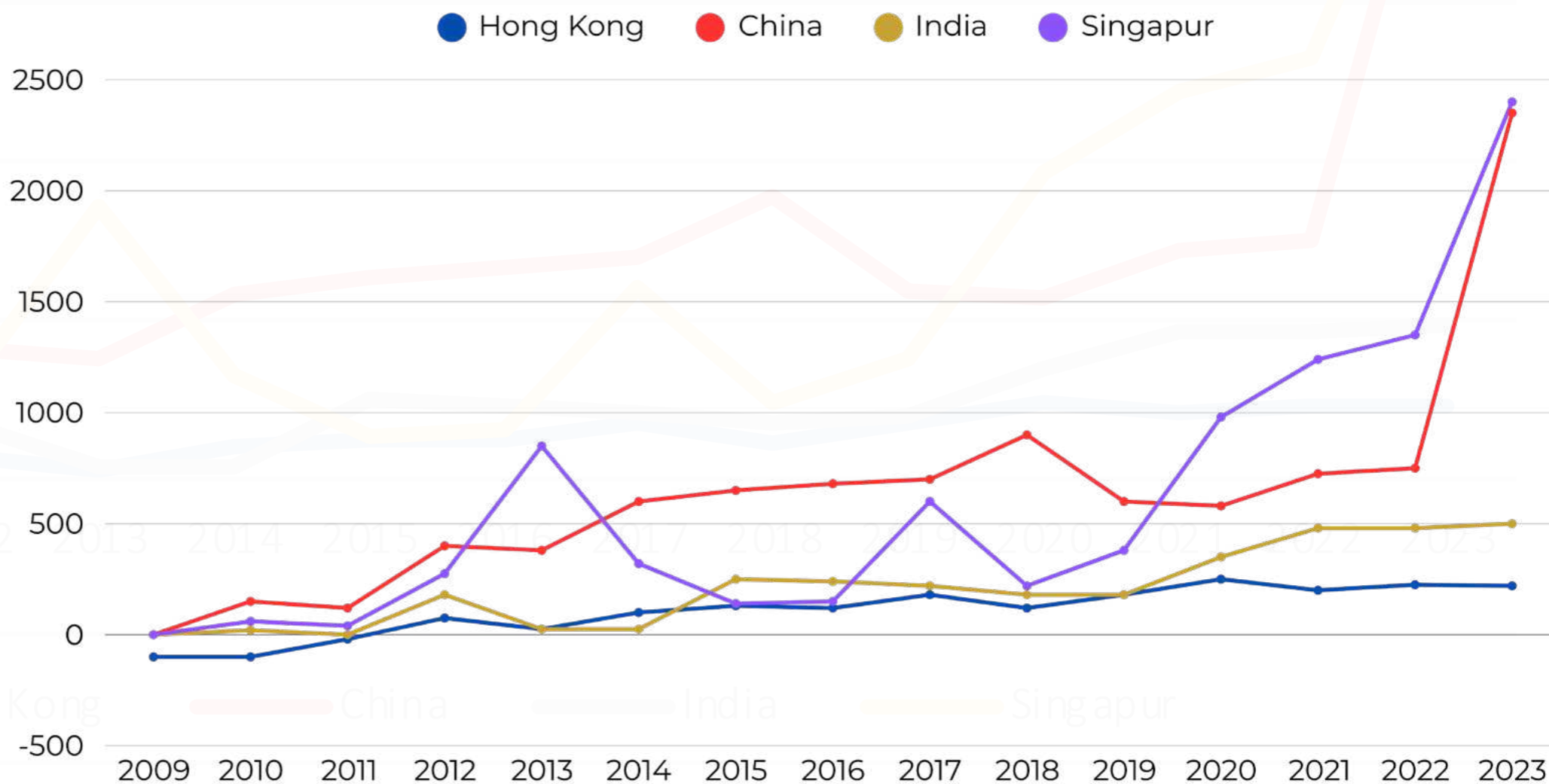
A pesar de que el crecimiento de la IED emitida desde América Latina hacia Asia ha aumentado considerablemente, todavía el volumen es modesto si se compara con el de otras regiones -no llega a superar los 2500 millones en 2023- y está altamente concentrada en tan solo cuatro economías que captaron cerca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

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

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

Gráfico 5

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



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

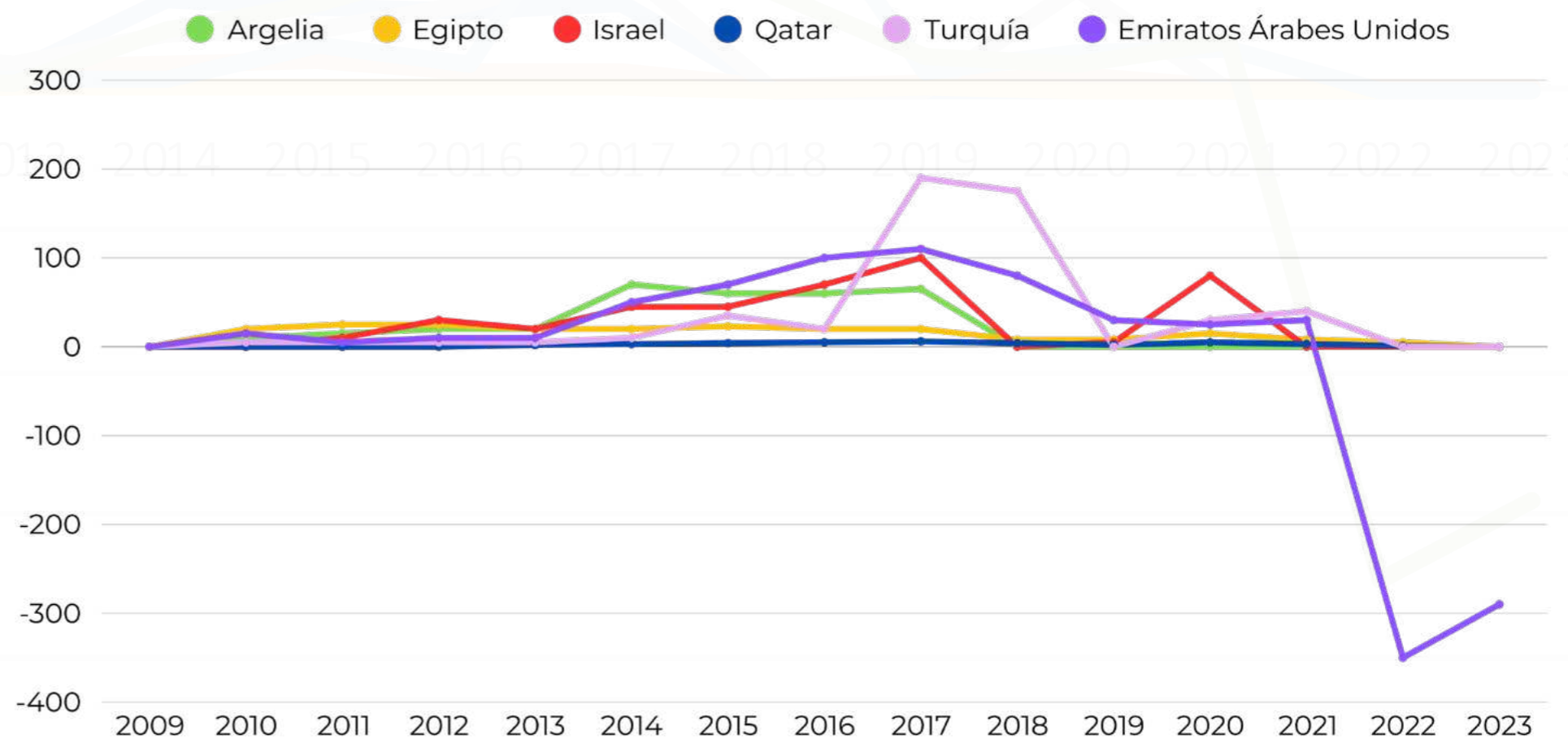
En todo caso, la inversión latinoamericana en Asia presenta un panorama heterogéneo. Los flujos de IED hacia Asia disminuyeron un 8 % en 2023 a pesar de que la región sigue siendo el mayor receptor global de IED, absorbiendo un total de 621.000 millones de dólares. De hecho, seis de los diez mayores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

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

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

Gráfico 6_

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



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

4. La IED en Iberoamérica

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

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

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

5.1 Recepción de IED en España

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

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

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

región, como México con el 35 % y Colombia con el 15 % (CEPAL, 2024; UNCTAD, 2024).

Otro aspecto para destacar sobre la región es que tan solo 5 economías latinoamericanas concentran más de la mitad de la inversión hacia y desde la economía española: 64 % y 53 %, respectivamente. Esta simple descriptiva dibuja la existencia de un patrón común en Iberoamérica en el que predomina una elevada concentración geográfica de las inversiones (Álvarez et al., 2025).

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

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

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

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

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

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

Los patrones geográficos de la IED en España revelan una estructura significativa que contribuye a caracterizar su función como país trampolín. El stock acumulado, que ha sido de 897.268 millones de dólares en 2023 (equivalente al 56,7 % del PIB español) muestra una concentración notable tanto de capital estadounidense (que asciende al 19,4 % del total) como de inversores europeos.

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

-Gráfico 7.

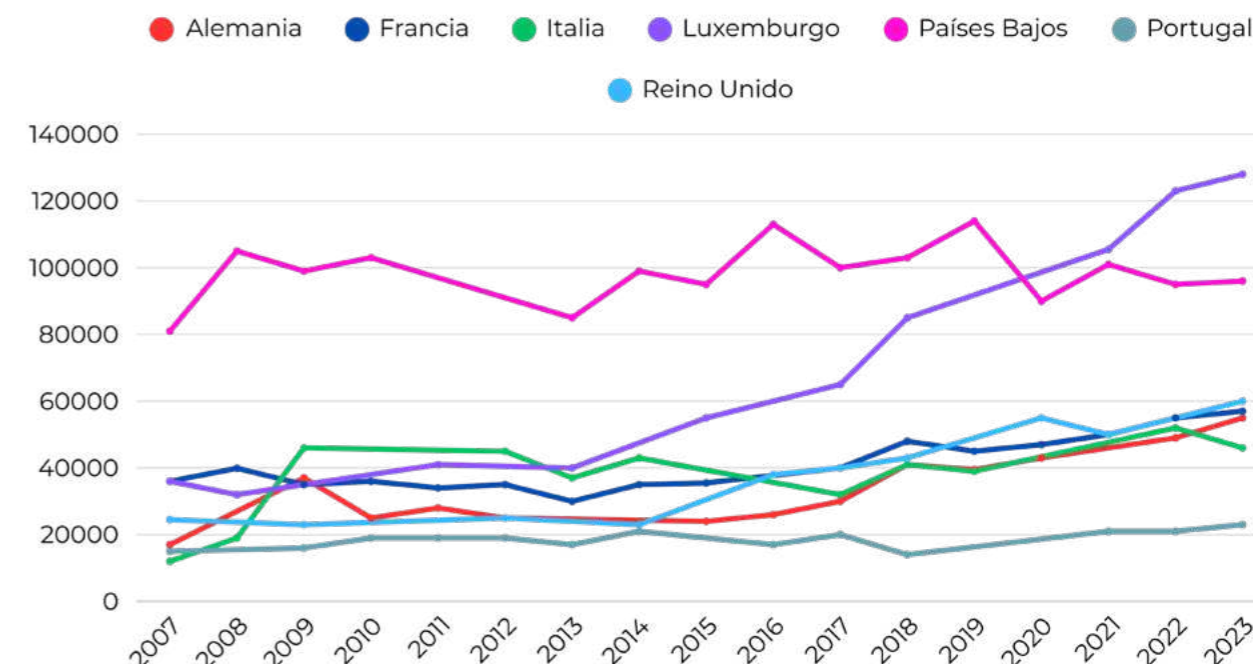
Sin embargo, al considerar la inversión por país último existe una cantidad considerable de IED que se canaliza por países tales como Luxemburgo y Países Bajos; en particular, el primero ha tenido un crecimiento excepcional en los últimos años, aunque no se

aprecie cuando se analiza por inversor último. Estas economías están actuando como centros intermediarios, tanto por fines fiscales como financieros, lo que atendiendo a los datos por país último puede eliminar este efecto y vislumbrar que el crecimiento de Reino Unido, Francia y Alemania ha sido más notable. Esto permite intuir que parte de las inversiones puede tener como objetivo la expansión hacia otras regiones con una mayor cercanía cultural con España tales como América Latina.

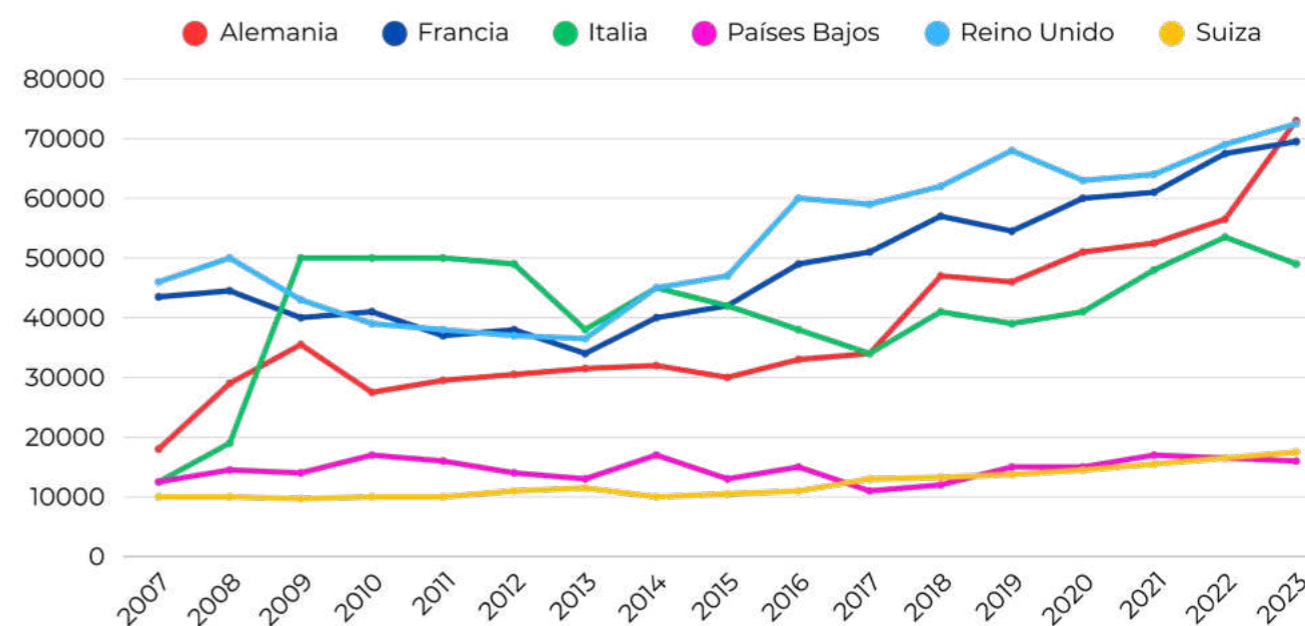
Gráfico 7_

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

Inversores inmediatos



Inversores últimos



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

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

También cabe reseñar que los países de origen de la IED en España se han ido diversificando en los últimos años -más allá de los europeos y de América del Norte, con un empuje cada vez mayor de algunas economías latinoamericanas, asiáticas y de Oriente Medio. El hecho es que la capacidad como país receptor de IED no solo responde al dinamismo de la economía española sino también a que existe un tejido empresarial capaz de establecer lazos económicos y servir de puente hacia terceros mercados en un panorama general dominado por la incertidumbre que generan las tensiones geopolíticas. **Entre otros, la presencia mexicana, con el 5,1 % del stock total concentrado especialmente en el sector cementero, ejemplifica el caso de las relaciones estratégicas existentes** (García, 2024). Asimismo, se han dado cambios recientes en el origen de la inversión que llega a España, con un aumento significativo de la llegada desde Canadá, Emiratos Árabes Unidos y Reino Unido, mientras que la participación china se redujo al 5% en el último año.

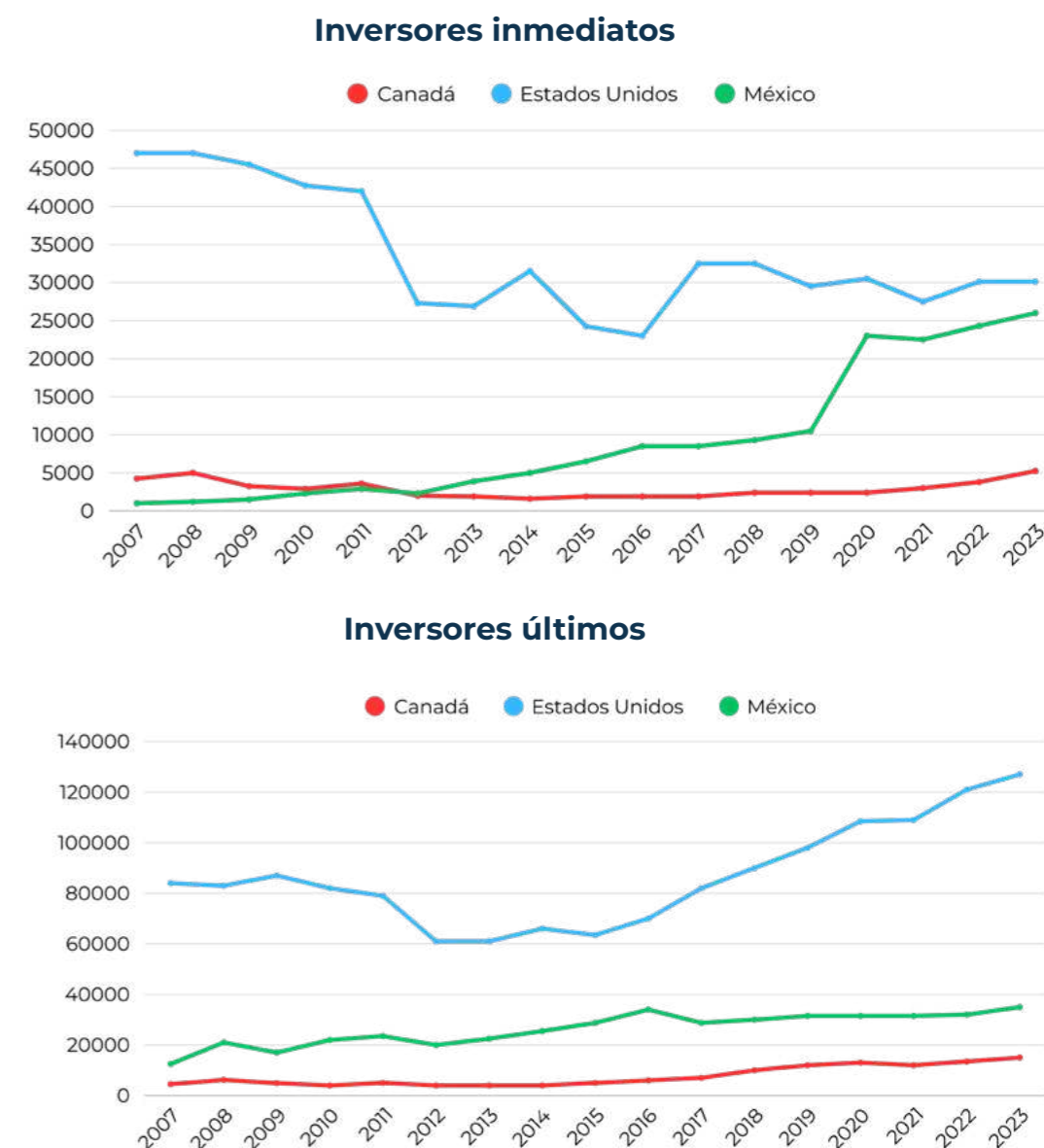
“Aunque los flujos se han moderado en los últimos años, todavía hoy hasta el 19,4% del stock de IED acumulado en España procede de Estados Unidos”

Respecto a América del Norte, la evolución de la IED de Estados Unidos, que es uno de los principales inversores últimos en España, ha pasado de una fase de estancamiento hasta 2009, motivada por la contracción derivada de la crisis financiera mundial, a una posterior de recuperación y crecimiento notable desde 2015. Por su parte, Canadá y México como inversores últimos presentan una

participación mucho más moderada, aunque las inversiones de México han crecido sustancialmente en la última década -Gráfico 8.

Gráfico 8

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



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

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

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

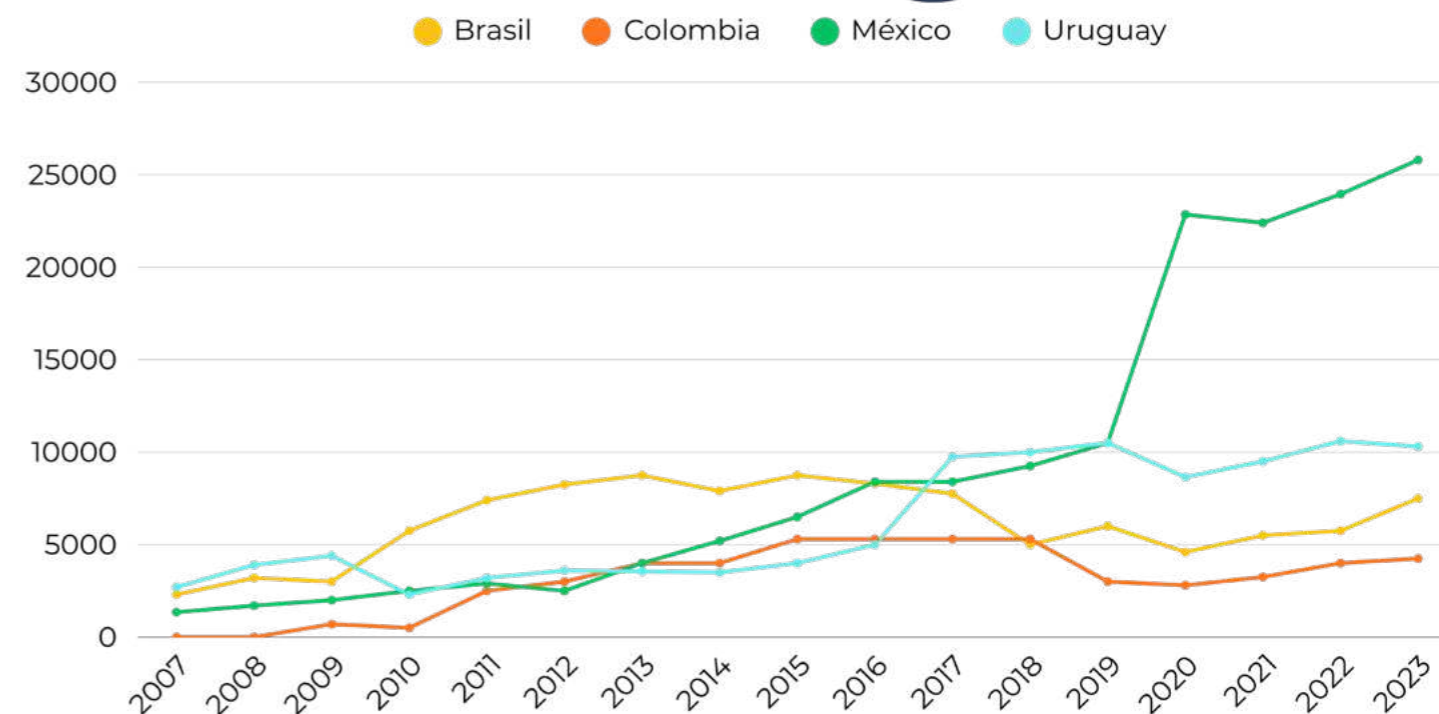
América Latina ha emergido como un inversor central en España, en buena medida por la consolidación de las multilaterales en el país, lo que pudo observarse en el epígrafe anterior, pero existen diferencias observables en la información de país inversor, inmediato y último. En particular, las diferencias entre inversores últimos e inmediatos en el dinamismo de las inversiones mexicanas pueden interpretarse en función del uso que las

empresas realicen de centros financieros -Gráfico 9. Uruguay tiene un notable dinamismo como inversor inmediato, asimilándose su comportamiento al de un país plataforma de inversiones hacia España; inversiones intrarregionales con mercado final español.

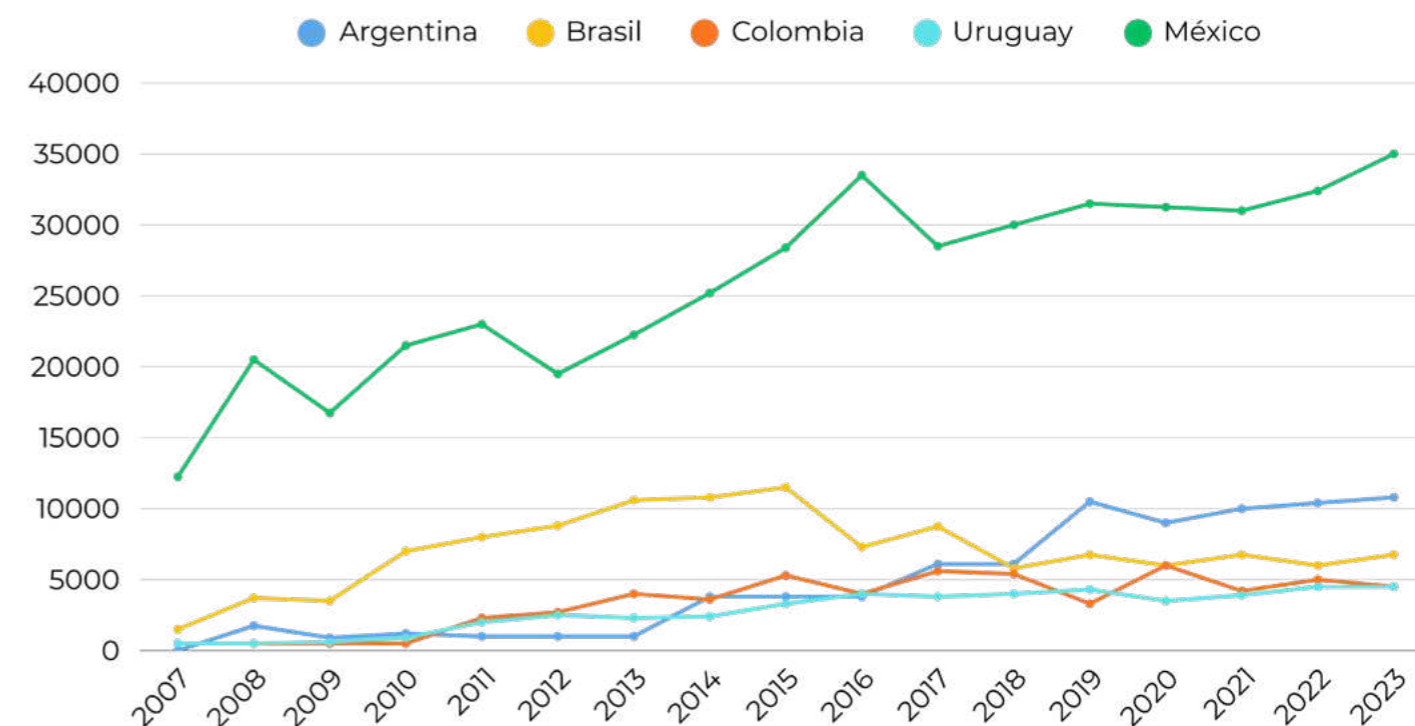
Gráfico 9

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

Inversores inmediatos



Inversores últimos



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

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

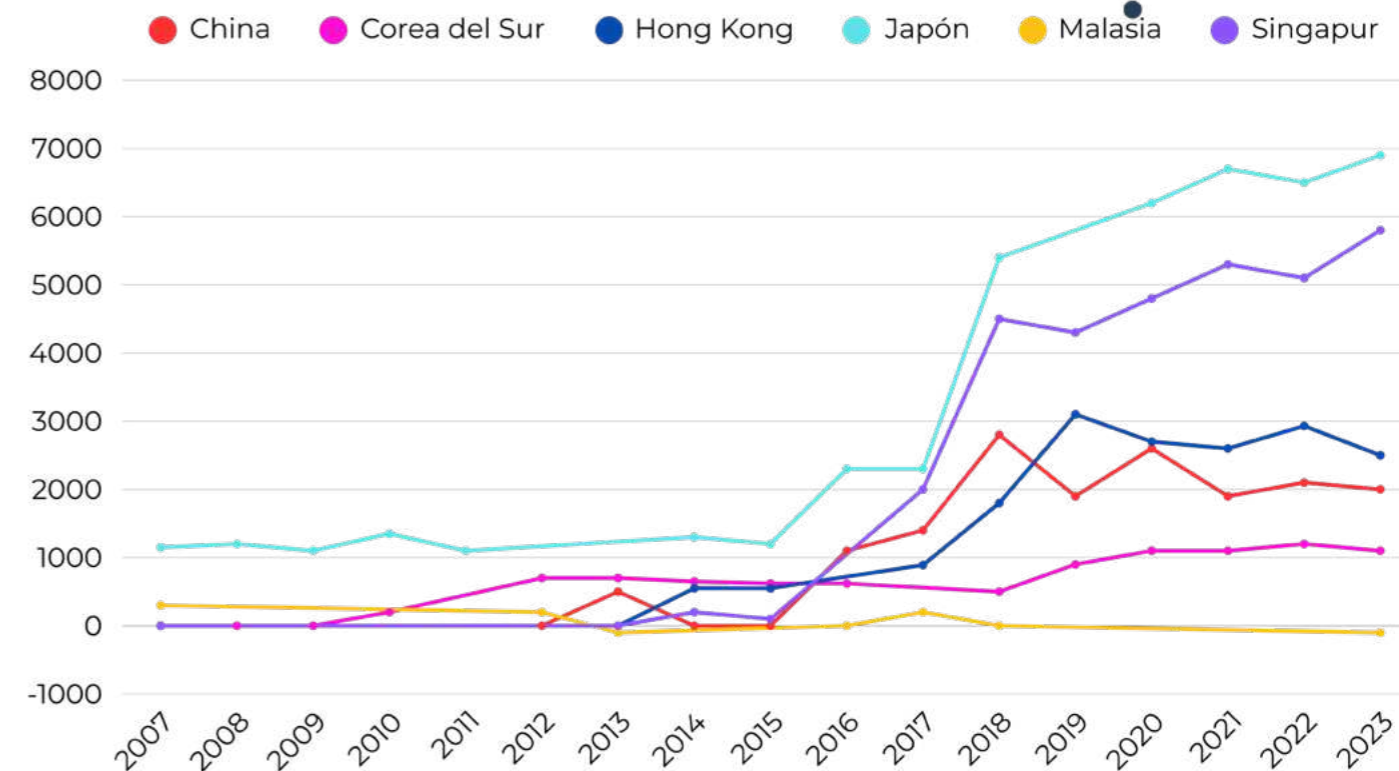
“La tendencia de empresas multilatinas que se convierten en multiberoamericanas es común en toda Latinoamérica, destacando este fenómeno en México”

Otro ámbito de interés es el que se refiere a los inversores emergentes, procedentes de Asia Oriental y Oriente Próximo, fundamentalmente. Aunque la IED asiática en España ha crecido con rapidez, ésta se concentra en pocos países de origen; a saber, China, Japón y Singapur aglutinan el 80,46 % del total de IED en 2022 -Gráfico 10.

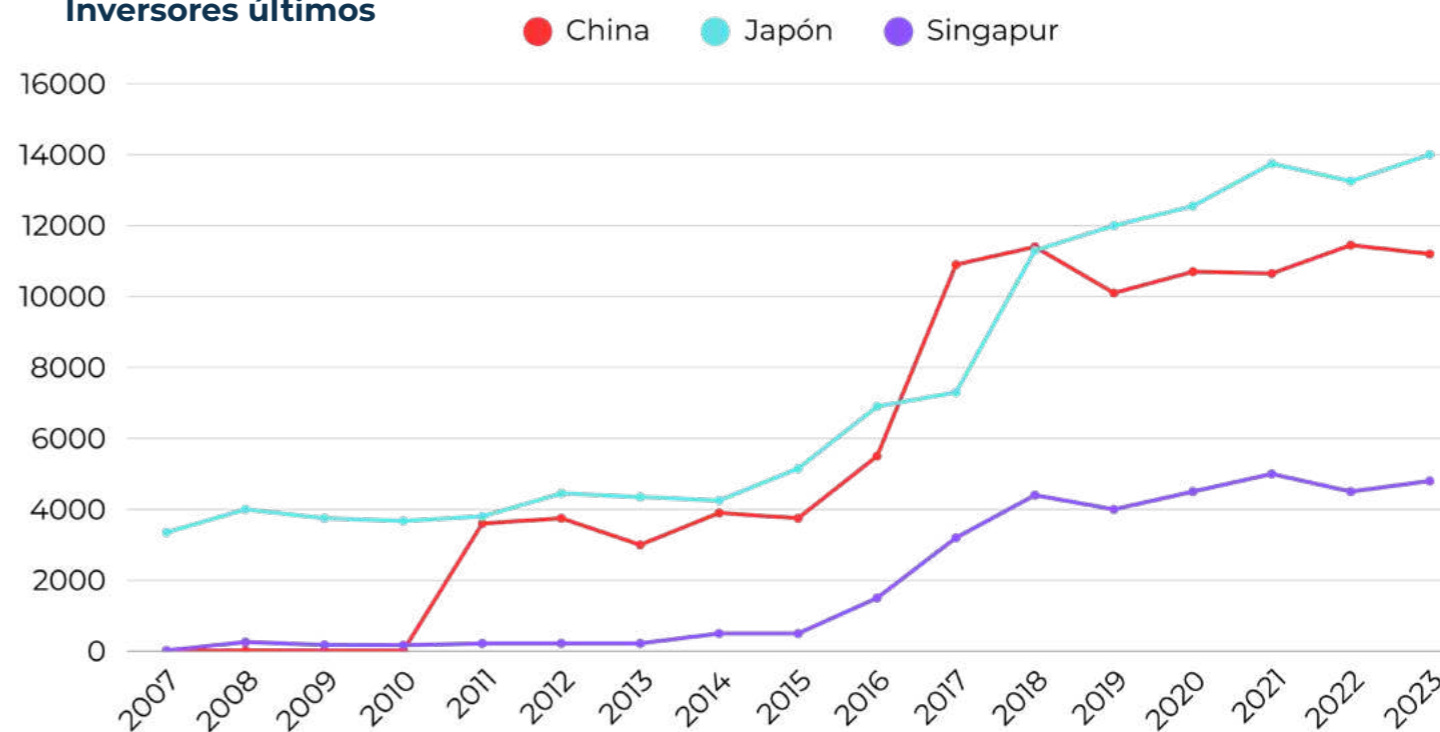
Gráfico 10.

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

Inversores inmediatos



Inversores últimos



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

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

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

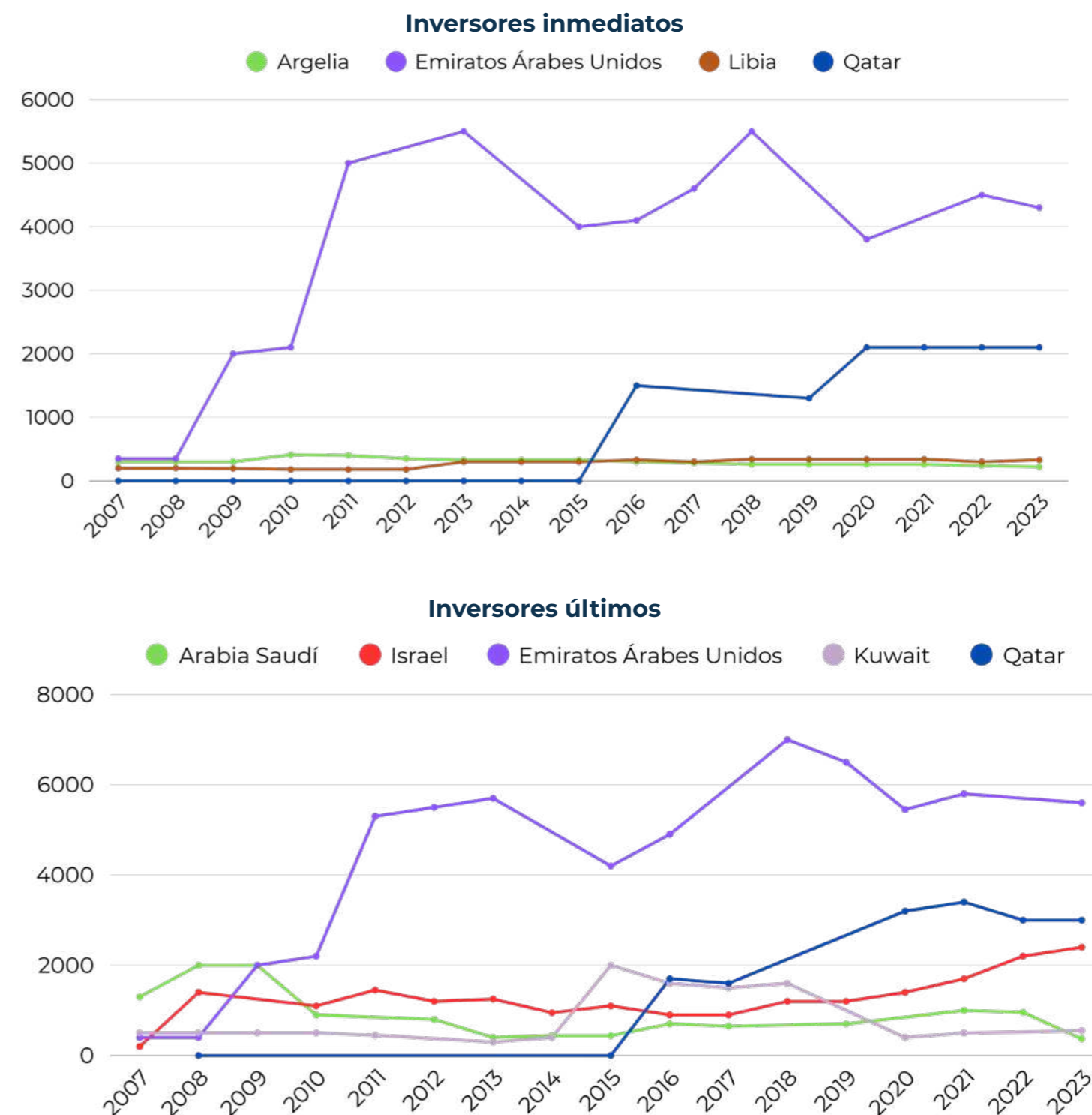
También cabe apuntar que **el interés de los inversores asiáticos en materias primas hace plausible que gran parte de la inversión futura se canalice por España,** aunque acabe por instalarse en América Latina.

La IED procedente de Oriente Medio ha aumentado de manera moderada desde 2014; destacan Arabia Saudí, Emiratos Árabes, Israel, Kuwait y Qatar, que conjuntamente suman más del 86 % del total de IED de la región en España -**Gráfico 11.**

Una explicación plausible a la dinámica de inversiones de esa región es la búsqueda de diversificación de estas economías emergentes en un contexto de precios cada vez más volátiles del petróleo, y de empuje de la transición hacia economías más verdes. En este sentido, España ofrece una oportunidad de expansión, por su marco jurídico y estabilidad macroeconómica, y por su posición geoestratégica y proximidad cultural con el Norte de África y América Latina. Específicamente, estos países han puesto un mayor interés en sectores tales como la hostelería, el deporte y las energías renovables.

Gráfico 11_

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



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

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

También cabe apuntar que de **entre los cinco países, solo Emiratos Árabes y Qatar cuentan con una posición de liderazgo entre los inversores inmediatos**. Por el contrario, Israel solo destaca como inversor último, indicando que utiliza preferentemente países intermediarios en sus inversiones para acceder al mercado español.

Por último, una nota sobre los sectores. **Si bien España ocupa una posición de liderazgo en un considerable número de proyectos de inversión greenfield (tercer puesto europeo y quinto mundial), estos tienden a ser de escala menor; unos 29 millones de euros de inversión media frente a 174 millones globales** (García, 2024). En 2023, el país alcanzó una posición destacada como cuarto receptor mundial de estos proyectos, con 1.365 anuncios que representaron el 5,4 % del total global. **El impacto de estos proyectos en el tejido productivo se refleja en el empleo generado fundamentalmente en el sector servicios, que en comercio minorista fue de 253.500 empleos, seguido por comercio mayorista (143.340 empleos) y actividades de consultoría (121.062 empleos).**

5.2 Emisión de IED en España_

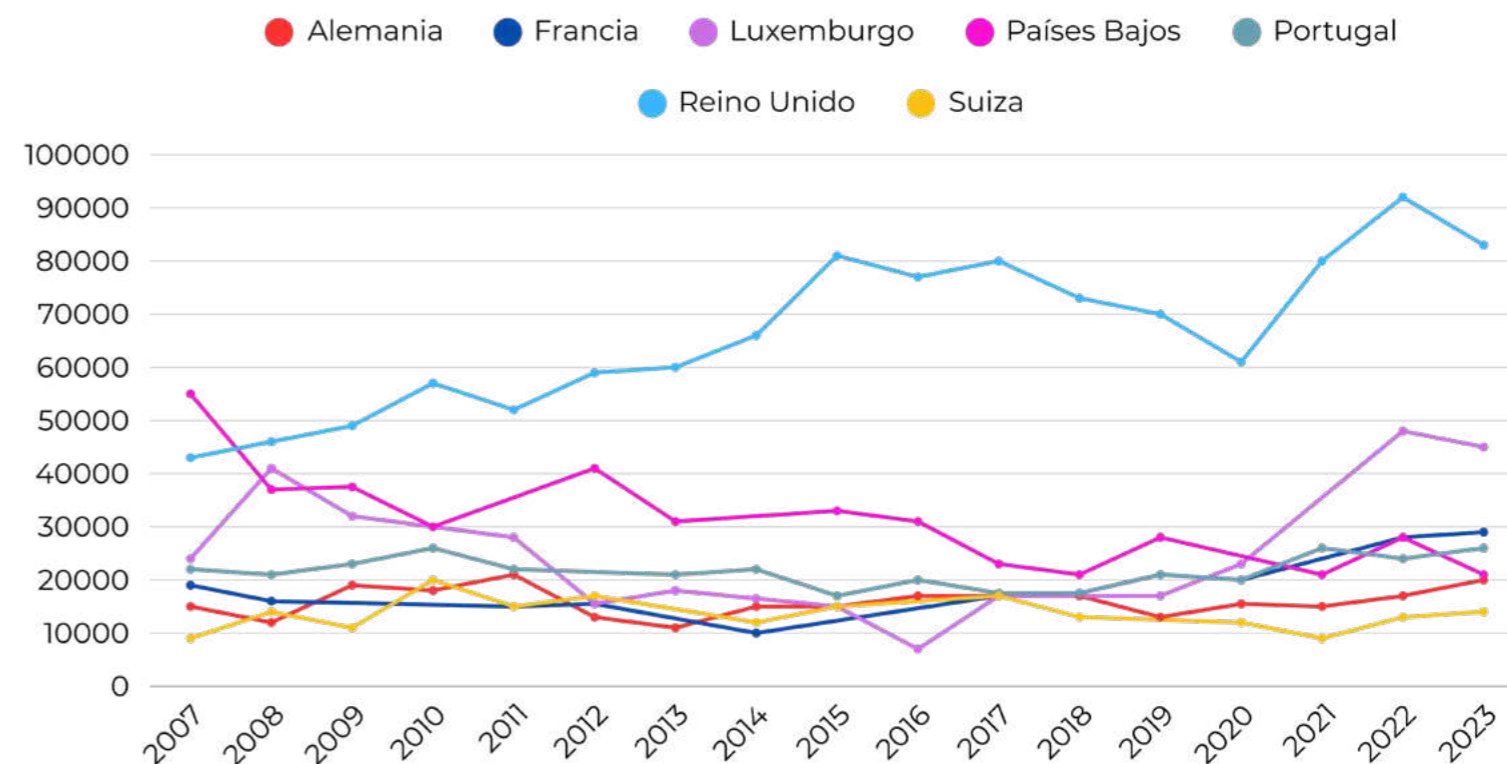
La IED de origen español es expresión de la dinámica de expansión internacional de las empresas multinacionales españolas que despegara fundamentalmente en la última década del siglo XX.

No obstante, más recientemente también se observa un aumento de la IED emitida por parte de filiales que canalizan inversiones hacia terceros países con vínculos estrechos con España. Ese cambio responde a la reestructuración de las cadenas globales de valor y a la necesidad de diversificación geográfica ante las tensiones geopolíticas. De hecho, **España figura entre los diez mayores emisores de IED a nivel global según los registros de UNCTAD.**

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

Gráfico 12_

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



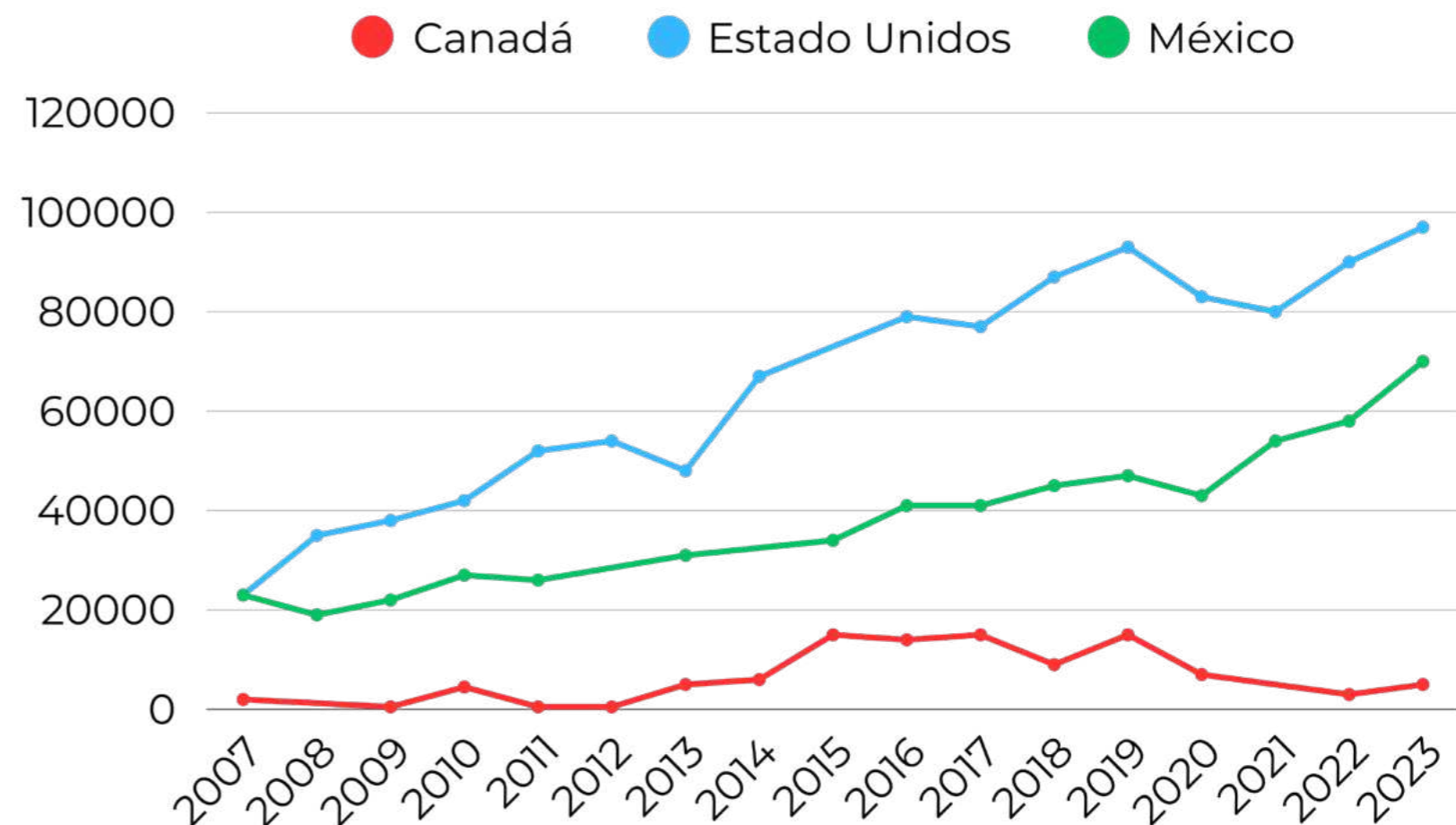
Fuente: elaboración propia a partir de información de la Subdirección General de Inversiones exteriores (Registro de Inversiones). Secretaría de Estado de Comercio.

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

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

Gráfico 13_

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



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

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

España ha mantenido una presencia inversora constante en América Latina y el Caribe desde 1990, representando alrededor del 40 % de su IED anual desde 2013, y más del 30 % del stock total en el extranjero. Las inversiones españolas se concentran en las principales economías de la región -Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México-, que conjuntamente representaron el 83,4 % del stock de la IED española total, destacando especialmente México y Brasil con cerca del 10 % y menos del 9 %, respectivamente (Álvarez et al. 2025). No obstante, tras varios años de crecimiento progresivo, México superó a Brasil como principal receptor en la captación de inversión española en América Latina, lo que refuerza la hipótesis de que parte de la inversión a

México tiene como objetivo la expansión a otros países de la región dado el peso de la IED mexicana en Latinoamérica. Asimismo, Argentina ha experimentado un crecimiento llamativo desde 2017, y que podría obedecer a elementos de la misma naturaleza
-Gráfico 14.

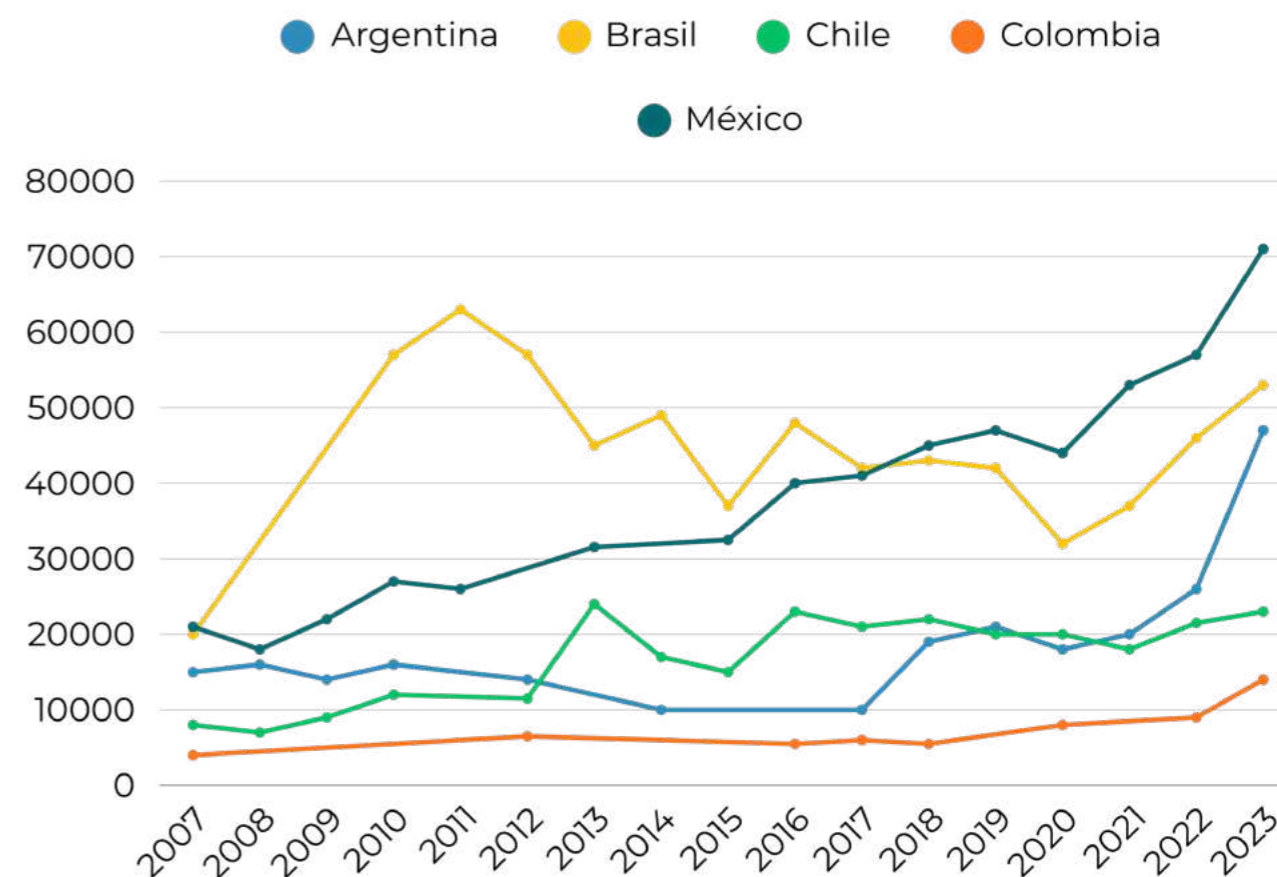
En cuanto al patrón sectorial de la IED española en América Latina, éste se asemeja al que se perfila a nivel global, siendo predominante el sector servicios. En particular, los servicios financieros y de seguros representan el 35 % del stock, reflejo de la expansión bancaria española desde los años noventa. Le siguen telecomunicaciones, con más del 9 %. La diversificación ha reducido la participación de sectores que antes eran centrales tales como la distribución

de energía y agua (alrededor del 8 % en 2022) y el comercio minorista (menos del 5 %), ambos en retroceso desde 2015. Por su parte, los recursos naturales, especialmente hidrocarburos, han captado mayores inversiones que en otras regiones. También cabe hacer notar 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.

Gráfico 14_

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



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

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

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

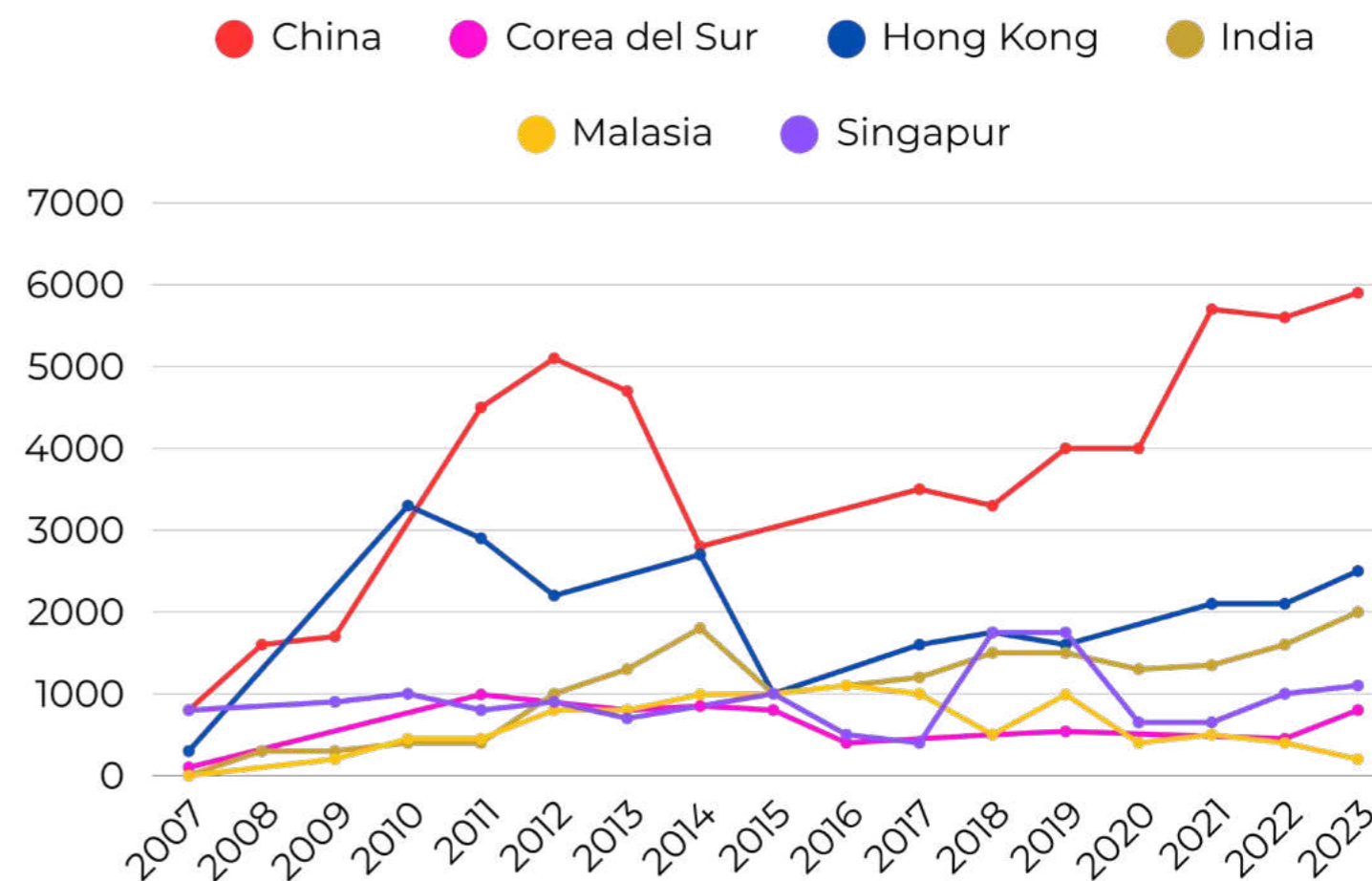
La IED española en Asia también está elevadamente concentrada en pocos países; el 85,4 % del stock de IED española en la región en 2022 está en China, Hong Kong, India, Singapur, Malasia y Corea del Sur, siendo la importancia relativa de estos tres últimos destinos menos relevante -Gráfico 15. Es claramente mayo el interés de las EMN españolas en los mercados de China continental y Hong Kong, dada su magnitud y también el despegue de esos mercados en logística y en CGV sofisticadas. Por otra parte, los casos de la

India y Singapur han ido ganando terreno a otros asiáticos (Corea del Sur y Malasia). A diferencia del caso latinoamericano, la IED española denota una dualidad inversora en Asia que atiende tanto a su inserción en la esfera productiva como a la llegada a centros financieros consolidados. En este sentido, la estrecha vinculación con Hong Kong y Singapur llevaría a apuntar a una posible adopción de la función plataforma por parte de las EMN españolas para incursionar en el mercado chino.



Gráfico 15_

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



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

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

En Oriente Medio, hay cuatro principales destinos de la IED española que concentran el 79,5% del stock de la región en 2022 -Gráfico 16-. Este destino presenta, por lo tanto, una mayor diversificación que el latinoamericano, siendo **Egipto, Emiratos Árabes, Marruecos y Turquía los países con mayor capacidad de atracción de inversiones españolas**. Cabe destacar la existencia de vínculos culturales, así como la proximidad geográfica de los dos últimos, elementos favorecedores de la presencia de empresas españolas.

En cuanto a Emiratos Árabes, dado su desarrollo en energías limpias y el turismo de lujo, también ocupa un lugar prioritario para el interés de las EMN españolas. El rápido crecimiento de la IED española en Turquía y los ligeros repuntes de los demás países desde 2014 reflejan el potencial existente para mejorar las relaciones inversoras en los próximos años.

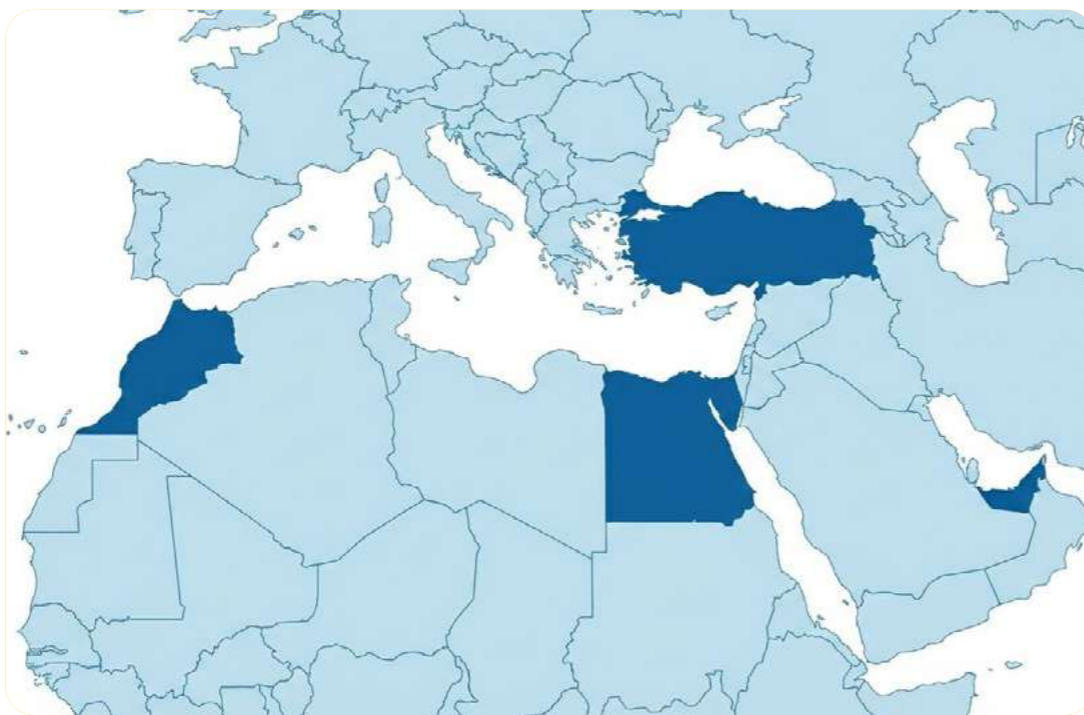
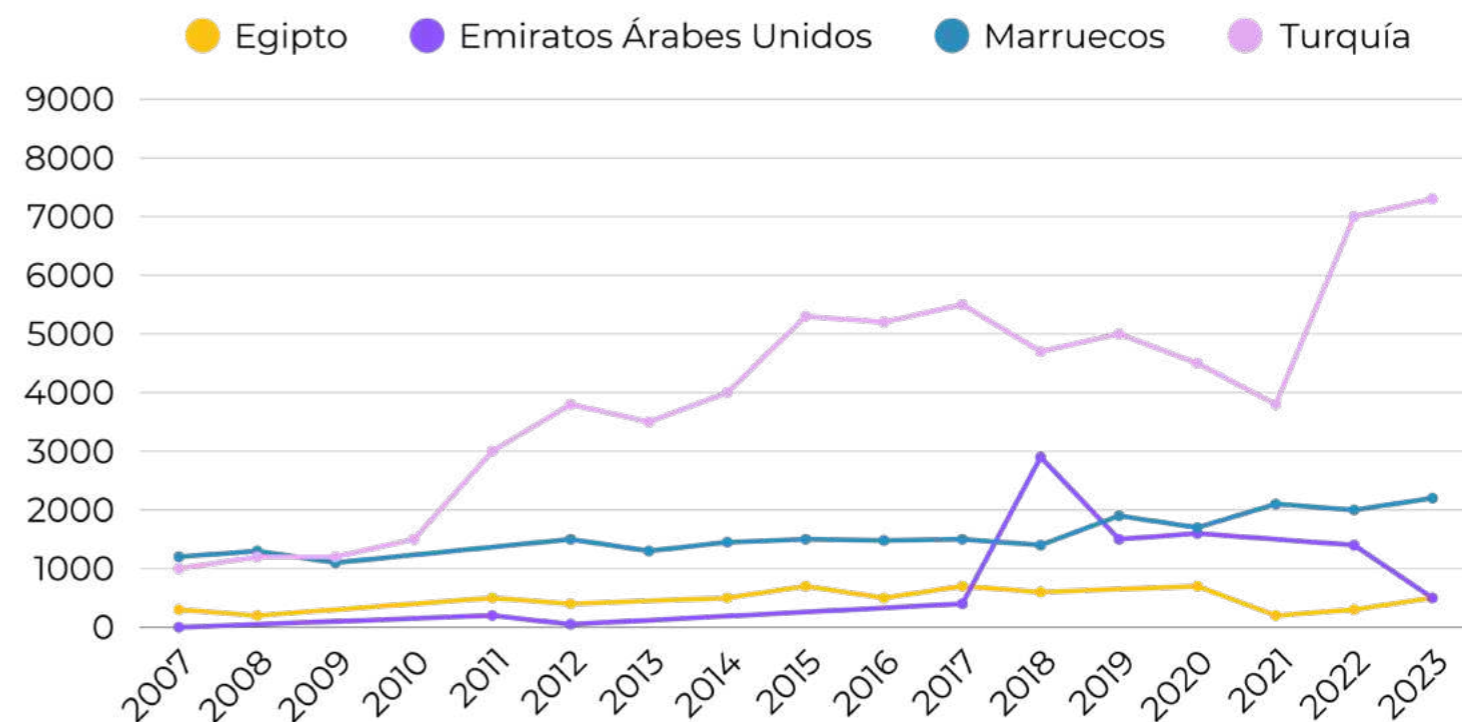


Gráfico 16

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



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



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

6.1 Recepción de IED en España_

En el análisis de las inversiones internacionales predomina la utilización de datos agregados, que tienen la ventaja de ser poblacionales y cuantificar de forma homogénea el fenómeno. Sin embargo, en los últimos años han crecido los análisis que utilizan microdatos; estos tienen ventajas y también algunas limitaciones. Entre las ventajas está la posibilidad de construir cadenas de propiedad de empresas, lo que introduce una gran riqueza al permitir conocer los distintos pasos que sigue la inversión de las empresas, individuos o familias desde el origen, a través de diferentes economías, hasta un cierto destino. **Muchas veces estos pasos intermedios son meramente instrumentales; obedecen a ventajas fiscales, legales, de estabilidad económica o política, cercanía cultural o incluso cambios de residencia de los propietarios. Otras veces, las empresas creadas en cada uno de estos países intermedios tienen finalidades productivas y las inversiones pueden responder tanto a los intereses de las matrices como de las filiales.**

En todo caso, atendiendo a la teoría de las preferencias reveladas, la estructura de estas sendas va a permitir establecer patrones de comportamiento, lo que requiere de explicaciones más detalladas que escapan del objetivo de este informe.

Aunque las estadísticas agregadas, en particular las del FMI, ya permiten diferenciar entre el país inversor inmediato y el último propietario o propietario global, esa información no permite construir la cadena de propiedad. Entre otras diferencias importantes entre la información agregada y la obtenida de bases de datos empresariales, cabe citar que el uso de microdatos permite establecer el grado de control entre empresas al nivel que se considere adecuado mientras que, en la información agregada, y siguiendo las instrucciones de los manuales del FMI, se suele utilizar el criterio del 10% de control en el capital social. Igualmente, las estadísticas agregadas incluyen por lo general, aunque existen algunas excepciones, instrumentos de deuda entre empresas; para las empresas cotizadas,

las posiciones se valoran a precios de mercado, lo que puede originar movimientos en las series temporales derivadas de estas actualizaciones y no de la IED propiamente dicha. Finalmente, las estadísticas agregadas incluyen la inversión inmobiliaria, lo que puede estar ocasionado por adquisiciones de las familias y no de las empresas.

A pesar de estas limitaciones de los datos agregados frente a los microdatos, hay algunas contrapartidas importantes entre las que cabe destacar básicamente dos: La primera es que la información agregada responde a datos oficiales y poblacionales, mientras que las bases de datos empresariales se



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

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

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



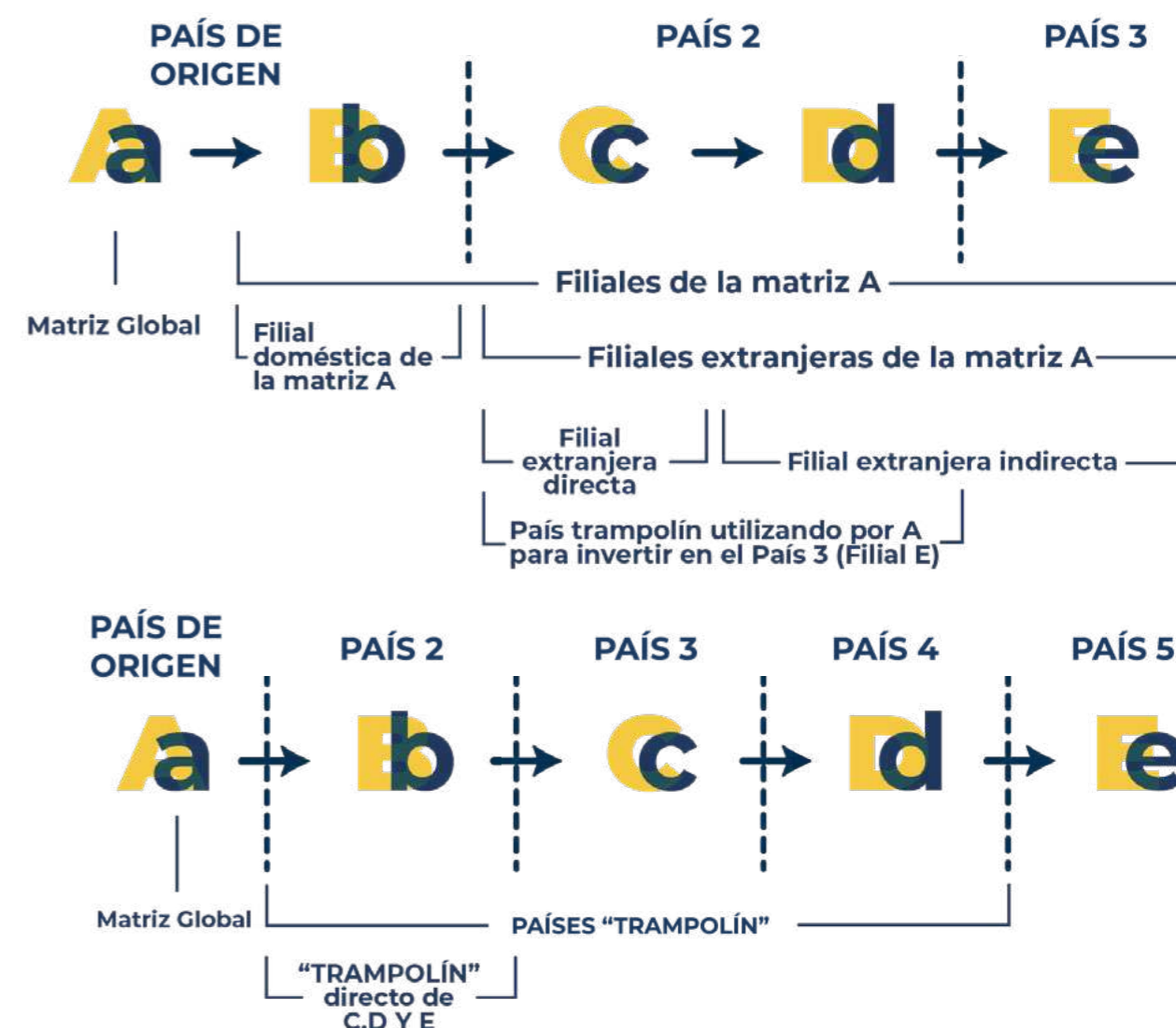
6. Geografía de las cadenas de propiedad creadas desde América Latina: trampolines y destinos finales_

Por lo tanto, con el umbral señalado, es posible asegurar que la empresa matriz global tiene control, al menos desde el punto de vista teórico, sobre todas las de su cadena de propiedad. Para reconstruir las cadenas de propiedad internacionales, en la base de datos se han obtenido todas las empresas cuyas últimas propietarias (matriz global) son empresas latinoamericanas. De estas empresas se obtiene el accionista directo, que tiene al menos el 50% del capital social, así como las filiales en las que se posea más del 50% de dicho capital social. Con esta información se reconstruyen las cadenas de propiedad adaptando la metodología de espejo al disponer de información tanto “aguas arriba” -accionistas- como “aguas abajo” -subsidiarias-.

El análisis que sigue se restringe a aquellas cadenas de propiedad internacionales cuyo origen sea un país latinoamericano y en las que alguna de las empresas participantes pertenezca a un país diferente al del último propietario. En la **Figura 1** se describe, de forma esquemática la definición de los distintos conceptos utilizados en esta sección.

Figura 1_

Conceptos básicos utilizados en la construcción de las cadenas de propiedad



Fuente: elaboración propia

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

6.2 Caracterización de las EMN latinoamericanas_

El análisis de la inversión directa de las empresas latinoamericanas comienza dibujando el conjunto de esta actividad exterior. El Cuadro 1 presenta una primera aproximación al fenómeno: Se han encontrado un total de 26.987 empresas matrices globales latinoamericanas (LATAM globales) que invierten en el exterior en 44.520 filiales (con propiedad mayoritaria) en todo el mundo, y que además poseen 1.817 empresas en del país de origen. Lo anterior supone una ratio de 1,65 filiales extranjeras por cada matriz.

Un primer aspecto para destacar es que el conjunto de la actividad internacional se encuentra altamente concentrado en pocos países, especialmente los más grandes. En efecto, tan solo 3 países con Brasil a la cabeza (28,5% de las matrices latinoamericanas), seguido de Colombia (12,1%) y de México (9,0%) concentran casi la mitad de las matrices inversoras internacionales. Otros países, tales como Argentina (7,7%), Perú (5,6%) y Venezuela (5,4%) le siguen en este ranking. En dicha ordenación sorprenden dos países que son Panamá (7,8%) y Chile (7,1%) con una concentración relativa de matrices que está por

encima de su tamaño, como ya se vio en el análisis de los datos agregados. A gran distancia, también resulta importante el volumen de matrices en

el caso de Ecuador (4,5%) y Uruguay (3,9%); el primero, con una economía dolarizada, y el segundo, actuando como país intermediario.

Cuadro 1_

Datos básicos de la inversión internacional de matrices LATAM

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

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

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

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

No obstante, el número de matrices no necesariamente limita la expansión internacional de las empresas ya que las estructuras y longitud de las cadenas de propiedad varían notablemente entre unas multinacionales y otras, y también entre países. De hecho, si se observa la distribución de las matrices se comprueba que los tres países que concentran las matrices también son los primeros en el caso de las filiales: a Brasil le corresponde el 26,4% de las filiales extranjeras, a México el 14,4%, y a Colombia el 10,0%, y que junto con Panamá (12,6%) aglutinan casi dos tercios de las filiales. El mayor peso que tienen estos países en el caso de las filiales extranjeras frente a las matrices lo explica el número de subsidiarias mayoritarias por matriz que es muy elevado en el caso de Panamá (2,65), México (2,64) y Chile (2,10).

Cuando se profundiza en la longitud de las cadenas de propiedad en función del país LATAM de la matriz, se observan algunas diferencias interesantes -Cuadro 2.

En términos generales, el 87% de las cadenas de propiedad internacional sólo tienen una filial extranjera, frente al 7,4% que tienen dos filiales y el 5,2% que tienen tres o más filiales extranjeras.

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

Este comportamiento podría reflejar como estas dos economías están funcionando como trampolín. También destaca el número de cadenas largas -tres o más filiales- en Costa Rica (6,9%) y Chile (6,7%). En el extremo opuesto están países con poca inversión tales como Cuba (94,9% de las cadenas con sólo una filial extranjera), Nicaragua (92,2%) y Bolivia (92,1%), o Venezuela (93,0%) donde probablemente no están muy desarrolladas las estructuras de propiedad complejas extranjeras.

Cuadro 2_

Datos básicos de la inversión internacional de matrices LATAM

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

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



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

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

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

Guatemala (93,1%) y Perú (92,0%), países en general con menor intensidad inversora, presentan una fuerte concentración en filiales directas. Por su parte, Panamá (42,1% de filiales extranjeras indirectas), México (39,7%), Chile (33,6%) y Uruguay (20,1%) destacan por una menor proporción de filiales directas y un mayor peso de las indirectas o controladas a través de las anteriores. Por tanto, se **observa una cierta relación en la importancia relativa de estos dos tipos de filiales extranjeras y la complejidad de sus cadenas de propiedad.**

Cuadro 3_

Tipología de matrices extranjeras de matrices LATAM

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

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

“3 de cada 4 filiales extranjeras son directas, siendo las primeras empresas de la cadena de propiedad”

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

Esa diferencia se manifiesta más claramente al comparar el número de filiales trampolines directas, definidas éstas como la primera empresa internacional a partir de la cual se invierte en terceros países. El 6,7% de las filiales ejercen este papel de trampolín para el conjunto de las empresas latinoamericanas. En este sentido, destaca la importancia de Panamá, cerca del 20% de las filiales pertenece a esta categoría y, a gran distancia, pero también con una proporción relevante, Uruguay (10,4%).

Es difícil contar con un conocimiento profundo de las actividades que llevan a cabo las multinacionales y sus filiales porque casi el 93% de las matrices corresponden con personas o familias, o no tienen una actividad reconocida -Cuadro 4.

“Finanzas, manufactura y comercio son los sectores con más filiales actuando

Esta última es la razón del desconocimiento del 15,8% de las filiales. No obstante, con la información disponible se puede dibujar el patrón sectorial de la actividad multinacional de las empresas latinoamericanas.

Entre las matrices destaca la relevancia del sector financiero (2,6%), de las manufacturas (1,0%), el comercio (0,8%) y las actividades inmobiliarias (0,6%). Sin embargo, la distribución de las filiales muestra una estructura diferente, siendo las actividades comerciales (15,0%)

y profesionales (9,5%) junto a las manufacturas (9,1%) las que tienen un peso mayor, siendo también fuerte la presencia en el sector financiero (8,9%), el de construcción (5,6%) y comunicaciones (5,5%).

Cuadro 4_

Sectores de actividad de las matrices LATAM y sus filiales extranjeras

Sector	Matrices Globales LATAM		extranjeras de empresas LATAM (A)		Filiales directas de empresas LATAM (B)			Filiales directas "trampolín" de empresas LATAM		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total	Número	% sobre (B)	% sobre tota
A. Agricultura	30	0,1	567	1,3	400	70,5	1,2	16	4,0	0,7
B. Minería	17	0,1	370	0,8	180	48,6	0,5	23	12,8	1,0
C. Manufacturas	278	1,0	4.039	9,1	2.402	59,5	7,0	228	9,5	9,8
D. Suministro energía	20	0,1	249	0,6	75	30,1	0,2	8	10,7	0,3
E. Suministro agua	1	0,0	183	0,4	62	33,9	0,2	5	8,1	0,2
F. Construcción	52	0,2	2.483	5,6	2.114	85,1	6,2	60	2,8	2,6
G. Comercio	223	0,8	6.656	15,0	5.679	85,3	16,5	181	3,2	7,8
H. Transporte	62	0,2	1.988	4,5	1.241	62,4	3,6	85	6,8	3,7
I. Hotelería	21	0,1	1.695	3,8	1.494	88,1	4,4	24	1,6	1,0
J. Comunicaciones	135	0,5	2.378	5,3	2.103	88,4	6,1	66	3,1	2,8
K. Finanzas	702	2,6	3.952	8,9	2.833	71,7	8,3	634	22,4	27,4
L. Inmobiliarias	168	0,6	2.132	4,8	1.656	77,7	4,8	120	7,2	5,2
M. Profesionales	136	0,5	4.211	9,5	3.479	82,6	10,1	174	5,0	7,5
N. Administrativas	69	0,3	2.641	5,9	2.236	84,7	6,5	85	3,8	3,7
O. Administración Pública	5	0,0	30	0,1	13	43,3	0,0	0	0,0	0,0
P. Educación	14	0,1	710	1,6	683	96,2	2,0	8	1,2	0,3
Q. Salud	11	0,0	699	1,6	667	95,4	1,9	9	1,3	0,4
R. Arte y Ocio	4	0,0	982	2,2	933	95,0	2,7	14	1,5	0,6
S. Otros servicios	28	0,1	1.493	3,4	1.275	85,4	3,7	15	1,2	0,6
T. Hogares	0	0,0	35	0,1	32	91,4	0,1	1	3,1	0,0
U. Extraterritorial	1	0,0	6	0,0	4	66,7	0,0	0	0,0	0,0
Personas, familias o desconocido	25.010	92,7	7.021	15,8	4.775	68,0	13,9	560	11,7	24,2
Total LATAM	26.987	100,0	44.520	100,0	34.336	77,1	100,0	2.316	6,7	100,0

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

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

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

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

Sectores con mayor proporción de filiales trampolín entre las filiales directas_



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

6.3 Localización de las filiales latinoamericanas_

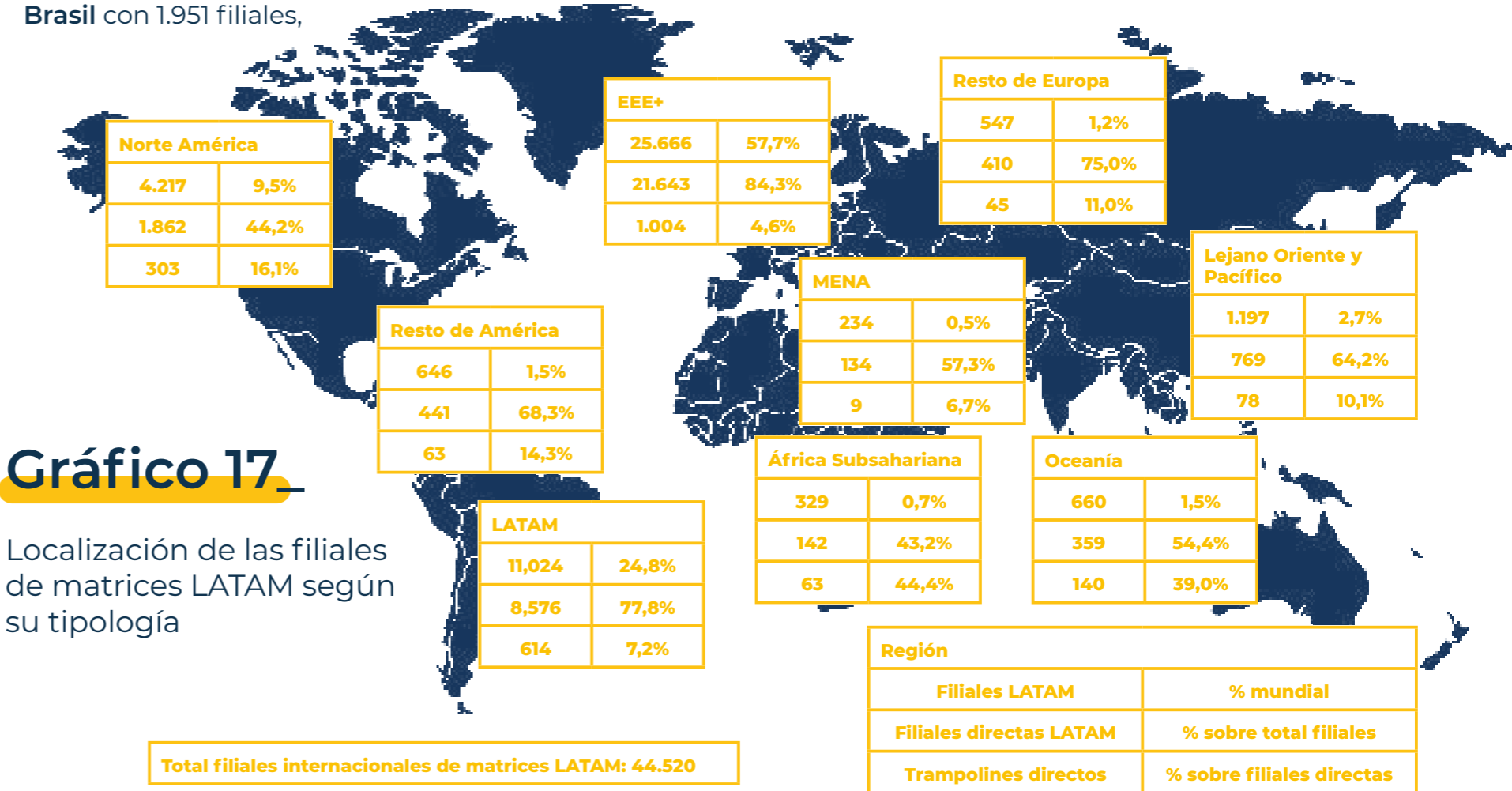
Una vez que se conoce la actividad internacional de las empresas latinoamericanas, conviene profundizar en cómo se distribuye esta actividad en del mundo. La inspección del **Gráfico 17** muestra que el **Espacio Europeo Ampliado** (Europa Occidental) es el principal destino de las empresas latinoamericanas (57,7%), seguido de otros países latinoamericanos (24,8%) y Norteamérica (9,5%). Entre los países que reciben mayor número de filiales se encuentra el Reino Unido, Noruega, Estados Unidos, Italia y España, por este orden -**Cuadro 5**. España no figura entre los tres principales receptores, aunque como se verá más adelante tiene un papel más cualitativo que cuantitativo, y también puede manifestar que la relación empresarial se canaliza más por el comercio o bien porque la externalización hace que el tamaño de las filiales en España pueda ser mayor.

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

En América Latina, Ecuador lidera el ranking con 3.290 filiales, posiblemente por su dolarización, seguido de Brasil con 1.951 filiales,

explicable por su amplio mercado interno, y **Paraguay** que con 1.214 filiales supera a otros países de mayor tamaño en la recepción de esta inversión. **México**, también resulta paradigmático; pese a su fuerte vínculo comercial con Estados Unidos, no concentra muchas filiales de la región, lo que indicaría que la conexión con el mercado de EE. UU. se realiza de forma directa.

“El Espacio Europeo Ampliado es el destino del 57.7% de las filiales latinoamericanas; casi seis veces más que el 9,5% de Norteamérica”



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

Cuadro 5_

Principales países donde se localizan las filiales de matrices LATAM

Cuadro 5.1_

Principales países no LATAM		Países LATAM	
Países	Filiales LATAM	Países	Filiales LATAM
	Número		Número
Reino Unido	9.142	Ecuador	3.290
Noruega	4.292	Brasil	1.951
Estados Unidos	3.845	Paraguay	1.214
Italia	2.693	Colombia	674
España	2.051	Perú	614
Francia	1.356	Chile	575
Suiza	872	Argentina	463
Alemania	640	Panamá	445
Portugal	563	Uruguay	428
Luxemburgo	551	México	392
Países Bajos	491	Guatemala	207
Singapur	382	Costa Rica	165
Rumania	345	El Salvador	138
Bulgaria	328	Bolivia	137
Hong-Kong	320	Venezuela	103
Canadá	318	Honduras	87
Ucrania	300	Rep. Dominicana	71
Australia	282	Nicaragua	65
Estonia	280	Cuba	5
Otros	4.445		
Total Países no LATAM	29.051	Total LATAM	11.024

Cuadro 5.3_

FILIALES DIRECTAS "TRAMPOLÍN"			
Países	"trampolín"	Países	"trampolín"
	Número		Número
Estados Unidos	270	Brasil	140
España	197	Panamá	90
Reino Unido	155	Ecuador	87
Islas Marshall	107	Uruguay	60
Noruega	99	Chile	51
Luxemburgo	81	Peru	41
Italia	63	Colombia	38
Liberia	53	Argentina	31
Alemania	50	México	21
Países Bajos	50	El Salvador	10
Chipre	46	Honduras	8
Portugal	43	Guatemala	8
Malta	40	Bolivia	8
Singapur	36	Venezuela	7
Francia	29	Costa Rica	6
Grecia	28	Paraguay	4
Canadá	24	Nicaragua	3
Dinamarca	24	Rep. Dominicana	1
Islas Vírgenes Británicas	25		
Otros	282		
Total Países no LATAM	1.702	Total LATAM	614

1.420

Cuadro 5.2_

FILIALES DIRECTAS			
Países	Filiales LATAM	Países	Filiales LATAM
	Número		Número
Reino Unido	8.465	Ecuador	3.055
Noruega	4.118	Brasil	1.511
Italia	2.463	Paraguay	1.184
Estados Unidos	1.733	Chile	412
Francia	1.243	Colombia	400
España	1.066	Peru	342
Suiza	807	Argentina	310
Alemania	413	Uruguay	265
Portugal	405	Panamá	256
Luxemburgo	376	México	243
Hong-Kong	286	Guatemala	146
Rumania	276	Bolivia	102
Bulgaria	267	Costa Rica	90
Singapur	251	El Salvador	62
Ucrania	250	Honduras	57
Rep. Checa	232	Venezuela	53
Bélgica	225	Rep. Dominicana	44
Países Bajos	198	Nicaragua	40
Eslovaquia	180	Cuba	4
Otros	2.506		
Total Países no LATAM	23.254	Total LATAM	8.576

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

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

En concreto, España ocupa el quinto lugar (2.051) entre los países donde se localizan filiales de empresas Latam fuera de la región (cuadro 5.1); y pasa a sexto lugar (1.066) cuando esas filiales son directas (cuadro 5.2). Sin embargo, cuando se observa cuales de esas filiales actúan como trampolín directo hacia terceros países, España pasa a segundo lugar (197) en el mundo, solo superado por Estados Unidos, y el primero de Europa (cuadro 5.3).

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

Ahora bien, al evaluar el papel de trampolín de estas filiales directas se altera de forma notable el panorama. Así, el Espacio Europeo Ampliado sigue siendo la primera región, aunque el volumen es notablemente inferior; sólo el 4,6% de las filiales directas operan como trampolín hacia terceros países. Esto pone de manifiesto que, en términos generales, la inversión en esta área tiene por objetivo su propio mercado como destino último de las inversiones latinoamericanas.

Especialmente relevante es el hecho de que **los principales trampolines directos son Estados Unidos (270), España (197) y Reino Unido (155)**. La primera posición de Estados Unidos y España, frente al número de filiales, sugiere un papel cualitativamente más relevante de estas dos economías, junto con la británica, como intermediarias en el proceso

de internacionalización de las empresas latinoamericanas. En el listado de principales países también emergen economías con regímenes fiscales laxos para las EMN, tales como Islas Marshall, Luxemburgo, Chipre, Malta o Islas Vírgenes. **En América Latina, Brasil lidera el ranking de países con mayor número de trampolines directos, Panamá gana protagonismo, Ecuador se mantiene como destino importante, y sigue sorprendiendo que México no destaca en este tipo de filiales.**

“Los principales trampolines directos son Estados Unidos y, a pesar de su menor tamaño y extensión, España. Así se confirma su importancia para acceder a otros mercados”

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

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

La intermediación de empresas y países en los procesos de internacionalización obedecen a razones diversas y responde a estrategias empresariales con múltiples intereses, tales como asegurar la transferencia de conocimientos, la cercanía cultural, la seguridad jurídica, determinadas estrategias fiscales, legales, etc. Aunque ya se ha hecho referencia en este informe a los “trampolines” directos como primeras empresas en países diferentes al de origen, conviene profundizar en todo el proceso de inversión recorriendo la cadena de propiedad. En el **Cuadro 6** se presentan los distintos trampolines y el nivel al que se produce por parte de las matrices de los países latinoamericanos. La información en este cuadro permite observar algunas regularidades como a continuación señalamos. En primer lugar, **la mayoría de los trampolines (66,4%) se produce en el primer nivel, es**

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

Evidentemente, la complejidad varía sustancialmente entre países. **En aquellos que hay un menor número de matrices y menor volumen de inversiones, las estructuras de inversión son más sencillas.** Este es, por ejemplo, el caso de Bolivia y El Salvador, donde sólo se observan trampolines de primer nivel. Se llega solo hasta el segundo nivel en los casos de Cuba, Guatemala y Paraguay. Por el contrario, se observan estructuras más complejas en los grandes inversores con una gran cantidad de trampolines de tercer o mayor nivel como

Cuadro 6_

Trampolines usados por empresas LATAM según su nivel

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

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

Brasil, México o Chile. Sobresalen dos casos en cada uno de los grupos anteriores; uno de ellos es el de Honduras, donde un 42,9% de los trampolines es de tercer o mayor nivel aun siendo un país con una inversión reducida (bien es cierto que sólo tiene 14 empresas de este tipo) y también el caso de Colombia, con un 4,8% de filiales trampolín en este mayor nivel.

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

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

claramente intermediador con el resto del mundo, Reino Unido (279) por su amplio mercado financiero, Brasil (140) que es el **primer país de la región en mostrar este papel intermediador y a notable distancia Países Bajos (50) que conjuga el desarrollo del mercado financiero con un tratamiento fiscal favorable para los holdings (junto con Luxemburgo).**

Otros países tienen también papeles relevantes: grandes economías europeas (Italia, Alemania), paraísos fiscales (Islas Marshall, Chipre), otros países de la región con distintas características que favorecen su papel intermediador (Panamá, Ecuador, Uruguay, Perú, Chile) y países que suponen puntos de entrada en ciertas regiones del mundo (Singapur, Australia, Canadá).

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

Cuadro 7_

Principales países utilizados como trampolín por matrices LATAM según su nivel

País "Trampolín"	Nivel al que se produce el "trampolín" de inversión						Total empresas "trampolín"
	Primero		Segundo		Tercero o posterior		Número
	Número	%	Número	%	Número	%	
Estados Unidos	270	60,8	104	23,4	70	15,8	444
España	197	63,1	59	18,9	56	17,9	312
Reino Unido	155	55,6	40	14,3	84	30,1	279
Brasil	140	84,3	23	13,9	3	1,8	166
Países Bajos	50	36,5	22	16,1	65	47,4	137
Luxemburgo	81	62,8	20	15,5	28	21,7	129
Noruega	99	86,1	14	12,2	2	1,7	115
Panamá	90	78,3	13	11,3	12	10,4	115
Islas Marshall	107	97,3	2	1,8	1	0,9	110
Ecuador	87	85,3	13	12,7	2	2,0	102
Italia	63	66,3	21	22,1	11	11,6	95
Alemania	50	56,2	13	14,6	26	29,2	89
Uruguay	60	80,0	12	16,0	3	4,0	75
Singapur	36	52,9	8	11,8	24	35,3	68
Perú	41	62,1	14	21,2	11	16,7	66
Chile	51	78,5	12	18,5	2	3,1	65
Portugal	43	67,2	11	17,2	10	15,6	64
Australia	19	30,6	10	16,1	33	53,2	62
Chipre	46	80,7	5	8,8	6	10,5	57
Canadá	24	45,3	18	34,0	11	20,8	53
Resto	607	68,7	139	15,7	138	15,6	884
TOTAL	2.316	66,4	573	16,4	598	17,1	3.487

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

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

Cuando se examinan los tres primeros trampolines utilizados, hay cierta heterogeneidad en las sendas de la inversión según la economía latinoamericana de origen. Debe tenerse precaución al examinar el **Cuadro 8** porque podría tenerse la impresión de que algún país tenga una mayor o menor relevancia relativa; por ejemplo, el caso de **España que, a pesar de ser el segundo país en importancia como trampolín, no siempre aparece en las primeras posiciones de algunos países, aunque sí lo está entre los mayores países inversores.**

En todo caso, **destaca la importancia de cuatro países como trampolín: Estados Unidos**, elegido prioritariamente y en primer término por empresas brasileñas, costarricenses, mexicanas, peruanas y salvadoreñas, y que también se encuentran en tercera posición para las dominicanas, guatemaltecas y panameñas. En segundo lugar, está **España** que, es trampolín de trece de los diecinueve países analizados en posiciones relevantes, destacando su papel en el caso de Venezuela, Uruguay, México, Guatemala y Chile - última columna del **Cuadro 8**. En tercer término, destaca el papel de Reino Unido, por su relevancia en el mundo financiero, y ocupa el segundo y tercer puesto para cinco países. También cabe

resaltar a **Brasil dentro de la región, trampolín prioritario para las empresas bolivianas, paraguayas y uruguayas**, y en tercera posición en el caso de las empresas argentinas. Muchos otros países aparecen en posiciones relevantes como trampolines destacando algunos paraísos fiscales (Islas Marshall, Malta, Aruba) o con tratamiento favorables para los holdings empresariales (Luxemburgo) y dentro de la región el papel siempre intermediario de Uruguay y Panamá.

“España ocupa posiciones relevantes como trampolín en 13 de los 19 países latinoamericanos”

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

En el sentido contrario, atendiendo ahora a cuáles son **las economías que más utilizan los principales trampolines**, se observa una mayor homogeneidad **-Cuadro 9**. No obstante, resulta de interés detenerse en algunos detalles: Por un lado, las dos economías con un mayor volumen de inversión internacional, México y Brasil, suelen ocupar las primeras posiciones como origen de las inversiones que utilizan a los principales países trampolín (primera columna). A esas posiciones también se asoman otros grandes inversores tales como Chile o Colombia. Igualmente, se corrobora el papel de Panamá como origen de inversión en todos los trampolines del Cuadro.

Cuadro 8_

Principales países utilizados por las matrices de cada país LATAM

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

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

Cuadro 9_

Principales orígenes LATAM de los trampolines utilizados

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

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

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

6.5 El papel de España para las matrices latinoamericanas_

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

Por otra parte, Uruguay supera en número de empresas matrices y filiales a países como Argentina o Perú, lo que hace plausible pensar que esta economía funciona como una de transición en un sentido semejante al panameño. Finalmente, cabe señalar el caso venezolano porque, a pesar del reducido número de matrices inversoras, posee una estructura más intensa que el promedio, con casi 2,7 filiales por matriz. Por el contrario, no se han encontrado matrices bolivianas que inviertan en España, a pesar de que este país sí tiene inversiones internacionales.

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

Cuadro 10_

Datos básicos de la inversión en España de matrices LATAM

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

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

cuenta que una matriz puede tener más de una filial directa en España. El resto de las filiales latinoamericanas se establecen como subsidiarias de estas filiales directas dentro del territorio español. De nuevo se producen diferencias muy importantes entre países. Hay un grupo de países, generalmente pequeños y con pocas inversiones, que sólo tienen filiales directas Cuba, República Dominicana, Ecuador, Honduras, Nicaragua y El Salvador. Otros países destacan por la menor proporción de filiales directas y mayor intensidad de las indirectas; esos son los casos de México (68,8 % de filiales indirectas frente a 31,2% de filiales directas), Venezuela (41,3%) y Costa Rica (45,8%).

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

A tenor de esta información analizada, parece ser que la principal motivación de las inversiones de las empresas latinoamericanas en España es estar presente en este mercado, aunque ello no evita que utilicen esta localización para realizar inversiones en otras economías. En efecto, del total de filiales directas el 10,5% extiende su cadena de propiedad a otras economías, suponiendo 112 empresas radicadas en España y con relación directa de propiedad con la matriz latinoamericana. Ahora bien, hay que destacar que ese reducido número de empresas acaba por poseer 1.636 filiales fuera de España, una media de 14,6 filiales por cada empresa trampolín, lo que da la idea de un conjunto muy dinámico y con estructuras complejas de propiedad.

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

Cuadro 11_

Tipología de las filiales en España de matrices LATAM

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

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

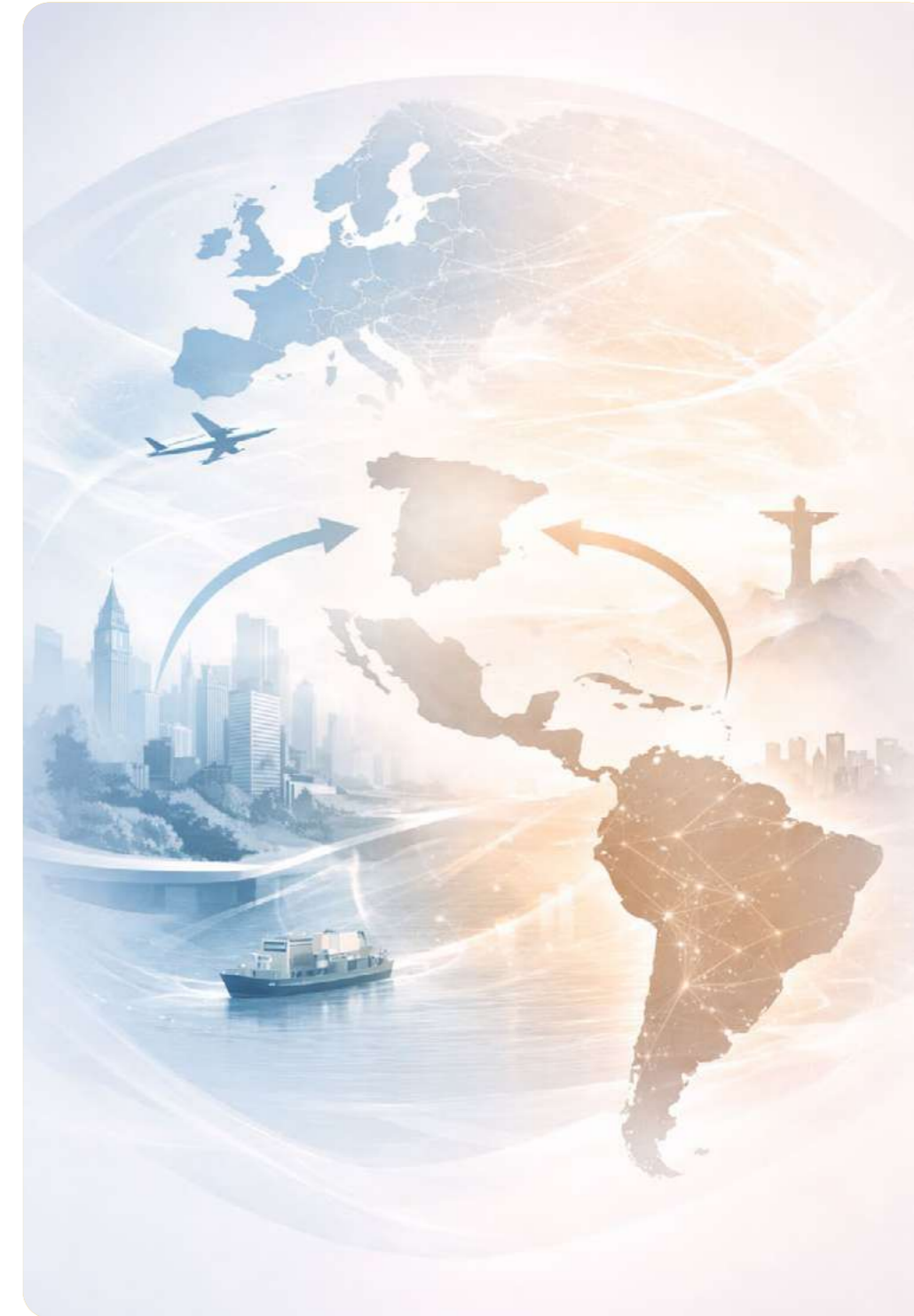
6. Geografía de las cadenas de propiedad creadas desde América Latina: trampolines y destinos finales_

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

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

Estas empresas filiales de empresas LATAM que están intermediadas desde España tienen dos destinos preferentes: El Espacio Europeo Ampliado, por un lado, y los propios países latinoamericanos de la región que utilizan de forma intermediaria a España en sus inversiones. Entre los primeros destacan inversiones en Reino Unido, Alemania, Francia, Portugal e Italia; entre los segundos, Colombia, Argentina, Perú y Uruguay. No obstante, también se observa una importante inversión desde España en América del Norte y especialmente en Estados Unidos. También destacan las inversiones en la zona MENA, de forma muy diversificada geográficamente, con Arabia Saudita a la cabeza y también de forma dispersa en Lejano Oriente y Pacífico con China, Filipinas y Malasia entre los principales receptores

-Gráfico 18 y Cuadro 12.



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

Gráfico 18_

Filiales fuera de España de las matrices LATAM



Total subsidiarias de las filiales españolas de matrices LATAM: 1.636

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

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

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

Éstas operan de forma importante en el sector financiero (9,1%), manufacturero (4,9%), inmobiliario (4,3%) y comunicaciones (3,4%) y a cierta distancia también en el sector comercio (2,5%). Precisamente estos son los sectores de mayor peso en el caso específico de las filiales de estas matrices latinoamericanas que operan en España a las que se une con fuerza sectores relacionados con los anteriores tales como el de la construcción, y otras actividades profesionales y de servicios.

En todo caso, el sector financiero sigue siendo el prioritario de las filiales directas, así como de forma muy notable en el caso de las empresas directas trampolín (45% del total de empresas de este tipo), lo que de alguna forma indica el interés de las empresas latinoamericanas por los mercados financieros españoles. Por el contrario, cuando se observa la actividad que desarrollan las subsidiarias fuera de España de las filiales latinoamericanas en España,

hay una gran presencia del sector manufacturero (15,3%), de nuevo junto a actividades administrativas (9,5%) y financieras (9,4%), aunque las comerciales (5,3%) y profesionales (5,1%) también tienen cierta relevancia.

Cuadro 12_

Principales destinos de las filiales LATAM a partir de las filiales “trampolín” en España

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

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



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

Cuadro 13_

Sectores de las matrices y filiales LATAM que operan en España

Sector	Número de filiales LATAM por sector											
	Matrices Globales LATAM		Total filiales extranjeras de empresas LATAM (A)		Filiales directas de empresas LATAM (B)			Filiales directas "trampolín" de empresas LATAM			Filiales de las empresas trampolín en España de matrices LATAM	
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total	Número	% sobre (B)	% sobre total	Número	% sobre total
A. Agricultura	8	0,8	17	0,8	2	11,8	0,2				72	4,4
B. Minería		0,0	11	0,5	3	27,3	0,3	2	66,7	1,0	41	2,5
C. Manufacturas	49	4,9	112	5,5	44	39,3	4,1	11	25,0	5,6	250	15,3
D. Suministro energía	4	0,4	57	2,8	4	7,0	0,4				51	3,1
E. Suministro agua		0,0	62	3,0	5	8,1	0,5	3	60,0	1,5	61	3,7
F. Construcción	12	1,2	130	6,3	74	56,9	6,9	12	16,2	6,1	29	1,8
G. Comercio	25	2,5	205	10,0	145	70,7	13,6	11	7,6	5,6	87	5,3
H. Transporte	7	0,7	53	2,6	11	20,8	1,0	3	27,3	1,5	32	2,0
I. Hotelería	5	0,5	59	2,9	22	37,3	2,1	2	9,1	1,0	5	0,3
J. Comunicaciones	34	3,4	92	4,5	77	83,7	7,2	8	10,4	4,1	25	1,5
K. Finanzas	90	9,1	347	16,9	253	72,9	23,7	89	35,2	45,2	153	9,4
L. Inmobiliarias	43	4,3	259	12,6	200	77,2	18,8	24	12,0	12,2	23	1,4
M. Profesionales	26	2,6	145	7,1	105	72,4	9,8	17	16,2	8,6	83	5,1
N. Administrativas	15	1,5	85	4,1	40	47,1	3,8	13	32,5	6,6	155	9,5
O. Administración Pública	2	0,2										0,0
P. Educación	1	0,1	17	0,8	13	76,5	1,2	1	7,7	0,5	3	0,2
Q. Salud	2	0,2	4	0,2	3	75,0	0,3					0,0
R. Arte y Ocio	1	0,1	26	1,3	7	26,9	0,7				1	0,1
S. Otros servicios	6	0,6	182	8,9	29	15,9	2,7				5	0,3
T. Hogares		0,0										0,0
U. Extraterritorial		0,0										0,0
Personas, familias o desconocidos	660	66,7	188	9,2	29	15,4	2,7	1	3,4	0,5	560	34,2
Total LATAM	990	100,0	2.051	100,0	1.066	52,0	100,0	197	18,5	100,0	1.636	100,0

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

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

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

La región del Oriente Medio y Norte de África (MENA) y Asia-Pacífico (incluyendo el resto de Asia, Pacífico y Oceanía), que denominaremos aquí como APAC, es la tercera en relevancia para la inversión latinoamericana detrás de Europa Occidental y la propia región LATAM. El análisis agregado realizado en la sección anterior permitía comprobar su creciente importancia para las empresas latinoamericanas, lo que eleva el interés en observar las inversiones realizadas por las empresas latinoamericanas en esa zona del mundo e invita a profundizar en ésta, a continuación, a partir de un análisis descriptivo.

De la inspección del Cuadro 14 se comprueba que más de las tres cuartas partes de las empresas matrices de América Latina que invierten en estos países proceden de tan solo cinco países: Destaca el papel de Brasil (239 matrices), Panamá (223) y, a cierta distancia,

aunque con una cantidad relevante de empresas, tanto México (149), como Chile (118) y Argentina (80). Este último país, que no mostraba un papel especialmente relevante en el conjunto mundial en términos relativos, adquiere una cierta importancia en relación con el destino de países MENA y APAC. Estas cinco economías aglutinan además casi el 90% de las filiales en la zona. Especialmente importante es el caso de Panamá que tiene casi 3 filiales por matriz, lo que de nuevo manifiesta el papel de este país como un canal de entrada de inversiones en distintas economías. En este mismo sentido, aunque con una menor relevancia, se presenta el caso de Brasil.

Cuadro 14_

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

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

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

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

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

propiedad más complejas. **Brasil, Panamá y México presentan la mayor cantidad de filiales de segundo nivel, el mayor número de filiales y en cierto modo una mayor cantidad de destinos dentro de los países MENA y APAC**, siendo mayor la dinámica de estos países en la región. De forma contraria, y en términos generales,

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

Cuadro 15_

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

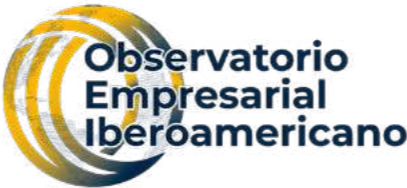
País de la matriz	Filiales LATAM según su nivel				Matrices según el número de filiales en la región MENA y APAC						Matrices según el número de destinos en la región MENA y APAC					
	Directas		Indirectas		Una		Dos		Tres o más		Una		Dos		Tres o más	
	Número	% total	Número	% total	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Argentina	79	84,9	14	15,1	77	96,3	2	2,5	1	1,3	80	100,0				
Bolivia	7	100,0			7	100,0					7	100,0				
Brasil	279	51,2	266	48,8	190	79,5	18	7,5	31	13,0	207	86,6	14	5,9	18	7,5
Chile	147	60,2	97	39,8	101	85,6	7	5,9	10	8,5	106	89,8	5	4,2	7	5,9
Colombia	55	90,2	6	9,8	49	89,1	6	10,9			54	98,2	1	1,8		
Costa Rica	39	95,1	2	4,9	34	91,9	2	5,4	1	2,7	36	97,3	1	2,7		
Cuba	4	40,0	6	60,0	4	80,0	1	20,0			5	100,0				
Rep. Dominicana	7	87,5	1	12,5	8	100,0					8	100,0				
Ecuador	9	90,0	1	10,0	8	88,9	1	11,1			9	100,0				
Guatemala	3	100,0			3	100,0					3	100,0				
Honduras	2	100,0			2	100,0					2	100,0				
México	179	59,7	121	40,3	127	85,2	10	6,7	12	8,1	137	91,9	6	4,0	6	4,0
Nicaragua	4	100,0			4	100,0					4	100,0				
Panamá	351	54,3	296	45,7	158	70,9	21	9,4	44	19,7	208	93,3	10	4,5	5	2,2
Perú	22	95,7	1	4,3	21	95,5	1	4,5			21	95,5	1	4,5		
Paraguay	5	100,0			3	75,0	1	25,0			3	75,0	1	25,0		
El Salvador	6	100,0			6	100,0					6	100,0				
Uruguay	34	69,4	15	30,6	25	73,5	5	14,7	4	11,8	31	91,2	3	8,8		
Venezuela	30	90,9	3	9,1	27	93,1	1	3,4	1	3,4	28	96,6	1	3,4		
TOTAL	1.262	60,4	829	39,6	854	82,6	76	7,4	104	10,1	955	92,4	43	4,2	36	3,5

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

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

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

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



juntamente con Hong-Kong y Macao, por la gran importancia de su mercado y su producción, especialmente en el sector manufacturero, aunque también financiero por el caso de Shanghai. **Australia y Nueva Zelanda** aparecen también entre estos mayores receptores.

Cuadro 16_

Sectores de las matrices LATAM y sus filiales en los países MENA y APAC

Sector	Número de filiales LATAM por sector									
	filiales en MENA y APAC		APAC de matrices LATAM (A)		Filiales directas en MENA y APAC de matrices LATAM			Filiales indirectas en MENA y APAC de matrices LATAM		
	Número	% sobre total	Número	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total	Número	% sobre (A)	% sobre total
A. Agricultura	6	0,6	20	1,0	7	35,0	0,6	13	65,0	1,6
B. Minería	4	0,4	30	1,4	11	36,7	0,9	19	63,3	2,3
C. Manufacturas	43	4,2	197	9,4	98	49,7	7,8	99	50,3	11,9
D. Suministro energía			3	0,1	2	66,7	0,2	1	33,3	0,1
E. Suministro agua			21	1,0	12	57,1	1,0	9	42,9	1,1
F. Construcción	4	0,4	316	15,1	204	64,6	16,2	112	35,4	13,5
G. Comercio	20	1,9	195	9,3	35	17,9	2,8	160	82,1	19,3
H. Transporte	10	1,0	27	1,3	20	74,1	1,6	7	25,9	0,8
I. Hotelería	2	0,2	76	3,6	52	68,4	4,1	24	31,6	2,9
J. Comunicaciones	3	0,3	236	11,3	140	59,3	11,1	96	40,7	11,6
K. Finanzas	39	3,8	34	1,6	29	85,3	2,3	5	14,7	0,6
L. Inmobiliarias	8	0,8	138	6,6	102	73,9	8,1	36	26,1	4,3
M. Profesionales	8	0,8	66	4,8	66	66,0	5,2	34	34,0	4,1
N. Administrativas	1	0,1	9	0,4	8	88,9	0,6	1	11,1	0,1
O. Administración Pública			6	0,3	5	83,3	0,4	1	16,7	0,1
P. Educación	1	0,1	6	0,3	6	100,0	0,5			
Q. Salud			14	0,7	10	71,4	0,8	4	28,6	0,5
R. Arte y Ocio			1	0,0	1	100,0	0,1			
S. Otros servicios	1	0,1								
T. Hogares										
U. Extraterritorial										
Personas, familias o desconoc	884	85,5	662	31,7	454	68,6	36,0	208	31,4	25,1
Total LATAM	1.034	100,0	2.091	100,0	1.262	60,4	100,0	829	39,6	100,0

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

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

Una diferencia importante que se observa entre estos mayores receptores es su proporción entre filiales directas e indirectas. Así, **la mayoría de las filiales son directas en el caso de Hong-Kong (89,4%), Nueva Zelanda (76,3%) y Singapur (66,7%),** mientras que en China (51,3%), Islas Marshall (49,3%) y Australia (48,2%) se encuentran en torno a la mitad, lo que también muestra una estructura de propiedad y de control desde la matriz de forma diferente. El 40% de las filiales en la zona estudiada

son indirectas, es decir que dependen de otras empresas, dentro o fuera de la región, en la cadena de propiedad. Por esa razón, es relevante analizar **los principales trampolines a través de los cuales se invierte en esta región -Cuadro 18.**

En este sentido, **se observa el importante papel intermediador de países que favorecen fiscalmente la presencia de este tipo de holdings** tales como Países Bajos, Luxemburgo o Islas Caimán, junto con

economías desarrolladas con mercados de capitales muy relevantes tales Reino Unido y Estados Unidos y entre los que cabe destacar también el papel de España como segundo país intermediario, con sólo 24 empresas trampolín pero que intervienen en casi un centenar de cadenas de propiedad.

“Destaca la presencia de España como trampolín de empresas latinoamericanas tanto en Oriente Medio y Norte de África como en Asia-Pacífico: con tan solo 24 matrices hay cerca de 100 filiales operando en esas regiones”



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

Cuadro 17_

Datos básicos de la inversión de los países MENA y APAC de de matrices LATAM. Países receptores

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

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

Cuadro 18_

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

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

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

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

7. Conclusiones_

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

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

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

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

1_

Una primera conclusión general es que la IED latinoamericana ha dejado de ser un fenómeno puramente regional para insertarse en redes globales más sofisticadas.

Las “multilatinas” han ido expandiendo sus operaciones mediante estrategias cada vez más complejas, que incluyen el uso deliberado de filiales intermedias ubicadas en países que ofrecen ventajas institucionales, logísticas, fiscales o culturales. En este contexto, España desempeña un papel central gracias a su proximidad cultural, su marco normativo estable, su infraestructura avanzada y su posición geopolítica como nexo entre Europa y América Latina.

2_

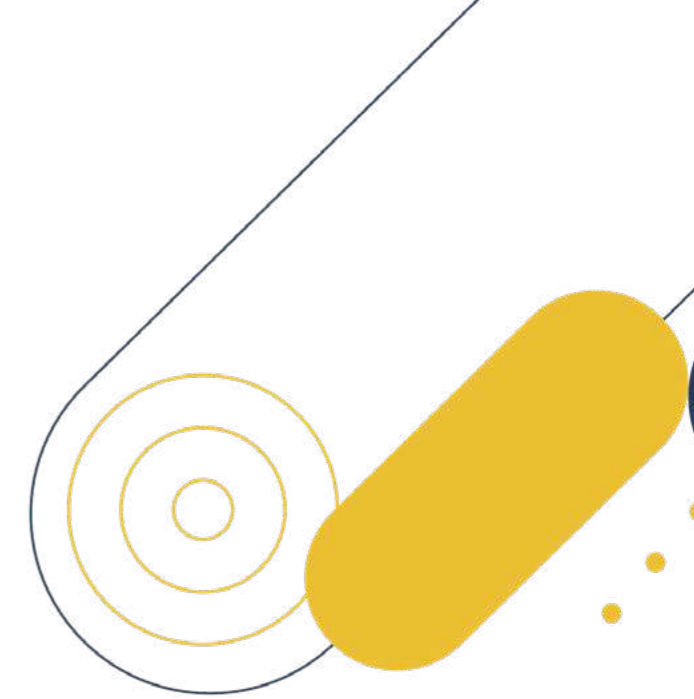
En segundo lugar, la evidencia empírica obtenida tanto desde bases de datos agregadas como microeconómicas demuestra que el fenómeno de los países plataforma o trampolín no es marginal, sino estructural. **Un volumen significativo de la IED originada en América Latina no se dirige directamente a su destino final, sino que se canaliza a través de economías intermedias. Entre ellas, España destaca no sólo por el número de operaciones, sino también por el rol estratégico** que asumen muchas de sus filiales, actuando como sedes regionales, centros administrativos o nodos decisionales de grupos empresariales latinoamericanos.

3_

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

4_

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



5_

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

6_

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

7_

Una séptima conclusión relevante es que los datos analizados indican que **el uso de trampolines está vinculado a la existencia de redes de propiedad complejas** en las que se observa una creciente proporción de filiales indirectas y cadenas de propiedad de más de dos niveles. **La mayoría de los trampolines se sitúa en el primer nivel de intermediación, aunque es notable la existencia de estructuras multinivel** que incluyen varias capas intermedias, lo que refleja un alto grado de sofisticación en la gestión internacional de las multilatinas.

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

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

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

I

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

II

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

III

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

7. Conclusiones



1. Construcción de las cadenas de propiedad_

Para la construcción de las cadenas de propiedad se ha precisado obtener la información sobre la estructura de la propiedad empresarial de todas las empresas del mundo con las siguientes características:

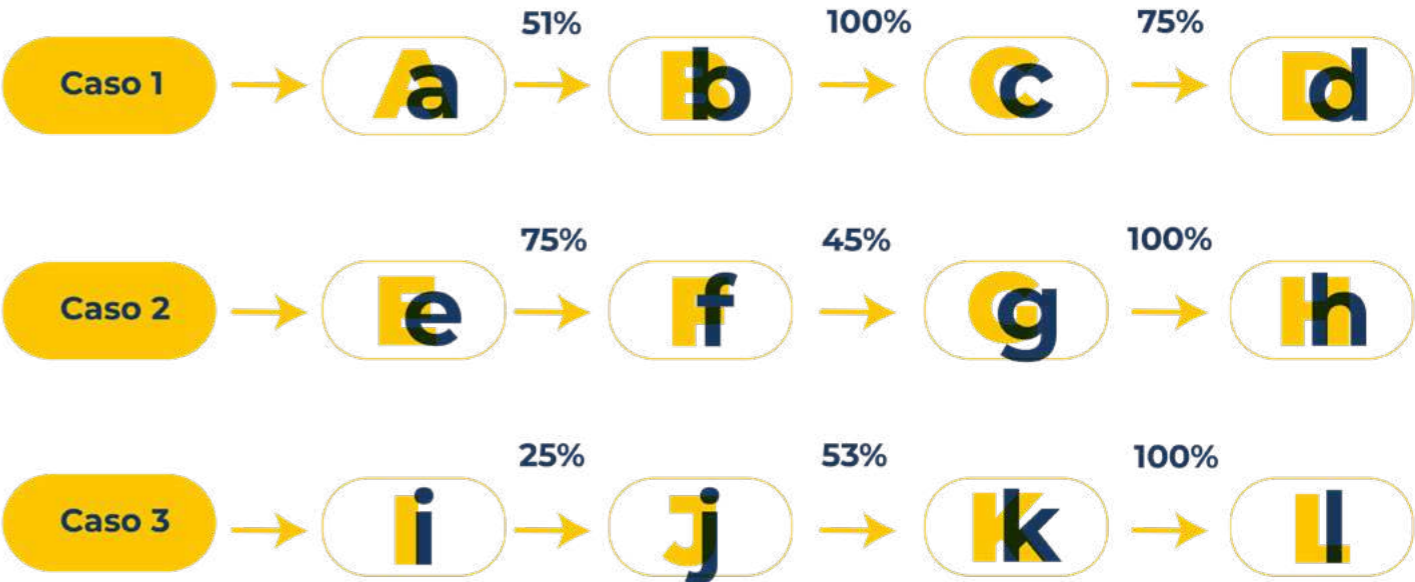
Que tengan una matriz global reconocida (Global Ultimate Owner –GUO- en la nomenclatura de ORBIS) con vinculaciones de propiedad hacia arriba, es decir accionistas que vinculen a la empresa con dicha matriz global, de forma que en cada vínculo la empresa accionista posea más del 50% de la empresa participada. En las **figuras A1 y A2** se pueden encontrar casos que ayudan a entender la forma en que se definen los vínculos de propiedad. En el caso 1, la empresa es la matriz global de las empresas B, C y D. En el caso 2 la empresa E también lo es de F, pero no así de G y H, dado que el vínculo entre F y G no supera el umbral del 50%. En el caso 3, la empresa I no

es la matriz global de ninguna empresa de sus participadas directas o indirectas, dado que el primer vínculo entre I y J no alcanza el umbral requerido.

En el caso 4 se presenta un árbol completo de vinculaciones, donde A es la empresa cabecera de todas ellas, pero sólo es la matriz global de todas las empresas que de forma ininterrumpida en todos los pasos el vínculo de propiedad supera el 50% -Figura A2. En consecuencia, A es la matriz global de B, C, D, E y G, el resto de las empresas no cumplen esta condición.

Figura A1_

Ejemplos de cadenas lineales de propiedad



Fuente: Elaboración propia

Figura A2_

Ejemplos de árboles de propiedad



Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, en ORBIS no se puede obtener la información con esta estructura, sino que se recurre a bajadas parciales de información y a partir de ella se construyen las cadenas lineales de propiedad, en este caso mayoritaria, donde en la cabecera se encuentre la matriz global de todas las empresas que componen la cadena. Para ello, en ORBIS se seleccionan todas las empresas del mundo que tienen una GUO con vinculaciones de propiedad superiores al 50% en todos los pasos; de esas empresas seleccionadas se obtienen, además de su identidad y su matriz global, el accionista mayoritario (superior al 50%) y todas las empresas participadas en más del 50% de su capital social.

Si suponemos que se obtienen todas las empresas en que una empresa A es la matriz global, siguiendo los criterios descritos, se llega al siguiente listado de empresas -Cuadro A1:

Cuadro A1

Ejemplo de registros bajados de ORBIS sobre vínculos de propiedad mayoritarios

Registro	Matriz Global	Accionista Mayoritario	Empresa	Participadas en más del 50%
1	A		A	B C
2	A	A	B	D E F
3	A	A	C	G
4	A	B	D	H
5	A	B	E	I J
6	A	B	F	
7	A	C	G	K
8	A	D	H	L
9	A	E	I	
10	A	E	J	M N
11	A	G	K	
12	A	H	L	
13	A	J	M	O
14	A	J	N	
15	A	M	O	

Fuente: Elaboración propia

8. Anexo: Notas metodológicas_

A partir de un proceso iterativo, que pivota en el conocimiento de la matriz global como eje principal, es posible reconstruir el árbol de propiedad mayoritaria que resulta de esta información **-Figura A3.**

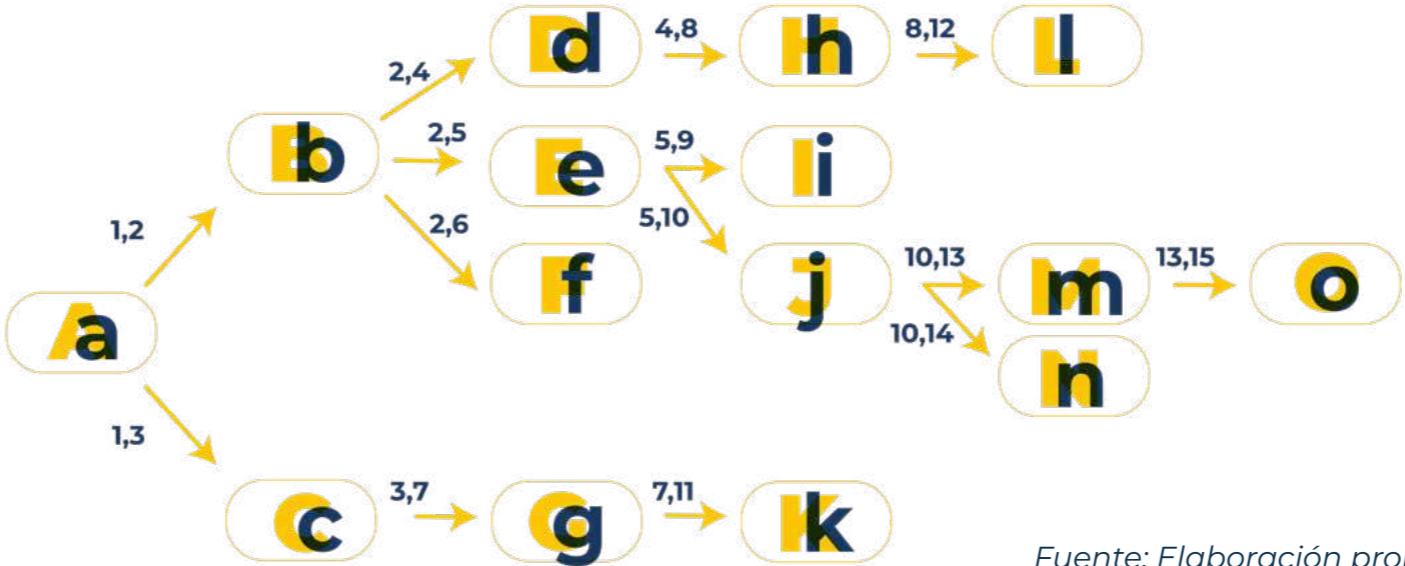
Como puede comprobarse, si existiera información completa sobre todas las empresas que participan en esta cadena de propiedad, cada uno de los vínculos aparece al menos en dos registros. Esta característica permite reconstruir toda la estructura de propiedad, aunque alguno de los registros no existiera y se obtuviera la información bien de empresas de las que son propietarias (porque se tenga información del accionista mayoritario de una empresa, pero no se registre en ORBIS la información propia de dicha empresa, o de las empresas participadas de forma mayoritaria.

Aunque la identificación de las relaciones de propiedad se centra en la construcción de árboles de propiedad como el reseñado en la **Figura A3**, para

operar con dicha información es más práctico definir dicha información en formas de cadenas de propiedad, como las reflejadas de la Figura A1, donde cada cadena se diferenciará de la otra en cuanto una de las empresas sea diferente. De esta forma, de cada árbol de propiedad se obtendrán varias cadenas de propiedad que sintetizan la misma información. A modo de ejemplo, el árbol de la **Figura A3** se sintetiza en seis cadenas de propiedad (**Figura A4**).

Figura A3_

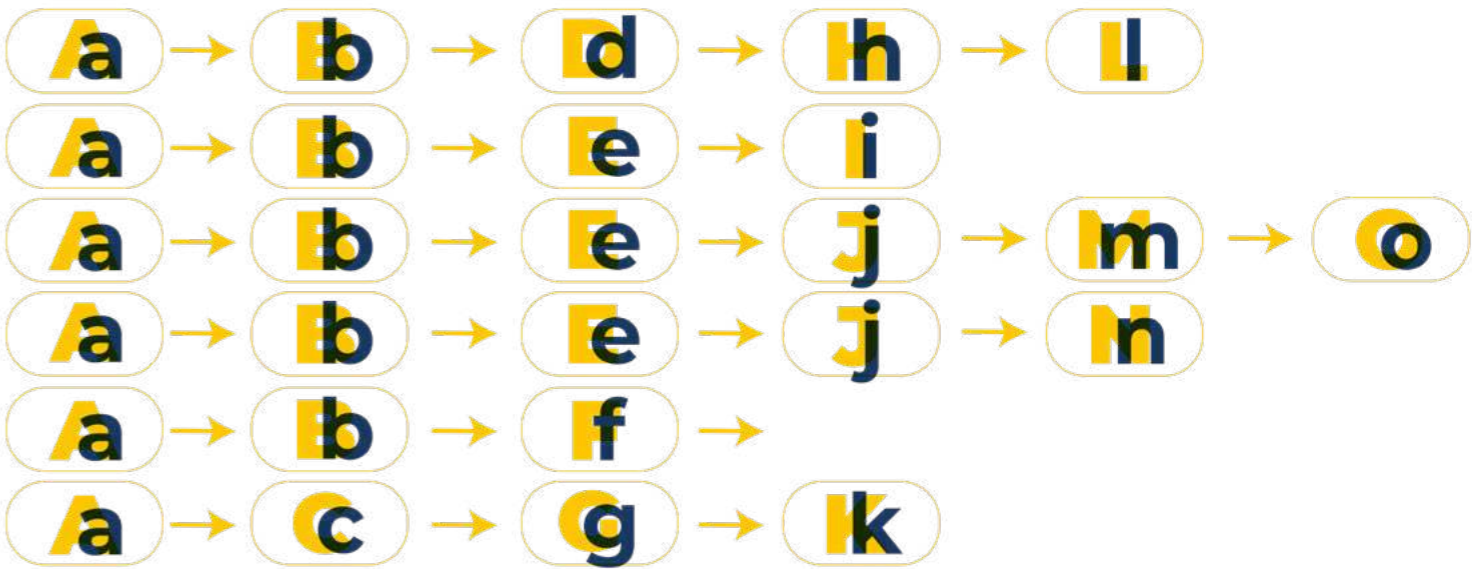
Árbol de propiedad derivado de la información contenida en el Cuadro 1



Fuente: Elaboración propia

Figura A4_

Cadenas de propiedad que sintetizan el árbol de propiedad de la figura 3



Fuente: Elaboración propia

8. Anexo: Notas metodológicas_

2. Cadenas internacionales de propiedad_

Una vez que se construyen todas las cadenas de propiedad mayoritaria que se derivan de la información contenida en ORBIS, se procede a seleccionar las cadenas internacionales de propiedad como aquellas en que alguno de sus eslabones (empresas) se encuentra en un país diferente al de la matriz global. Para ello se utiliza la “residencia” de las empresas a partir de la información que contiene la base de datos. Dentro de ORBIS, son dos las posibles fuentes de información para poder identificar esa residencia: La primera es la localización de la sede social y la segunda es el uso del código de país de los números de identificación BvD que tiene la base de datos. En general, la asignación de una empresa a un país coincide entre ambas fuentes; sin embargo, el uso de los números de identificado BvD tiene al menos dos ventajas frente a la localización de la sede social. La primera, y no menor, es que permite un ahorro importante tanto en el tiempo de descarga de la información como en su manipulación posterior

dado que el número de identificación es necesario para la identificación de la empresa, independientemente de que se use para la asignación del país, mientras que la localización de la sede social sólo sería requerida para esta función de asignación de país. La segunda razón, seguramente más relevante, es que ORBIS asigna identificadores BvD incluso a aquellas empresas de laa que no tiene información financiera directa, pero de la que se conoce su existencia a través de los vínculos de propiedad de las empresas contenidas en la base de datos. Esto permite disponer de un identificador BvD para todas las empresas. El identificador BvD es un código alfanumérico único para cada empresa, cuyos dos primeros caracteres es el código alfa-2 ISO 3166-1 del país de donde se ha obtenido la información para la empresa principal y la suministrada por ésta para sus accionistas y empresas participadas, es decir las dos letras con que se identifican a los países (por ejemplo, ES para España o BR para Brasil). A partir de esa

información, se obtiene en principio una asignación de país para cada empresa. Sin embargo, no siempre la asignación de un país a todas las empresas es posible y, por ello, se utilizan cuatro códigos para identificar a las empresas sin identificación conocido y sin código de país conocido (YY), personas sin código de país conocido (WW) y entidades formadas por más de una empresa o mixtas con personas físicas (ZZ). También se utiliza II para las entidades supranacionales. En los tres primeros casos se les asigna de forma provisional el país donde dicha información fue obtenida –ya que las bajadas se hacen país a país-, a lo largo del proceso de construcción de las cadenas se comprueba la robustez de dicha asignación, modificándola en caso de que dicho identificador BvD aparezca en más de un país, asignándolo al país donde más veces apareció. Las entidades supranacionales son eliminadas.

3. Cadenas internacionales de propiedad con especificidad de un origen o destino de la inversión_

A los efectos de este trabajo se considerará como inversión de matrices globales de América Latina (LATAM) a aquellas cadenas internacionales de propiedad cuya matriz resida en alguno de los 19 países que forman esta región según el Cuadro A2. De igual forma, se considerará que la inversión llega a LATAM cuando cualquiera de las empresas que forman las cadenas de propiedad –no en la matriz– residan en alguno de estos países.

Cuadro A2_

América Latina y otras regiones del mundo, con desglose por países

Espacio Europeo	
AL	Albania
AD	Andorra
AT	Austria
BE	Bélgica
BA	Bosnia y Herzegovina
BG	Bulgaria
HR	Croacia
CY	Cipre
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	Islas 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
VA	Vaticano
ES	España
MT	Malta

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

Norteamérica	
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	República Dominicana
EC	Ecuador
SV	El Salvador
GT	Guatemala
HN	Honduras
MX	México
NI	Nicaragua
PA	Panamá
PY	Paraguay
PE	Perú
UY	Uruguay
VE	Venezuela

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	Curacao
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.

Sureste Asiático	
AF	Afganistán
BD	Bangladesh
BT	Bután
IN	India
MV	Maldivas
NP	Nepal
PK	Pakistán
LK	Sri Lanka

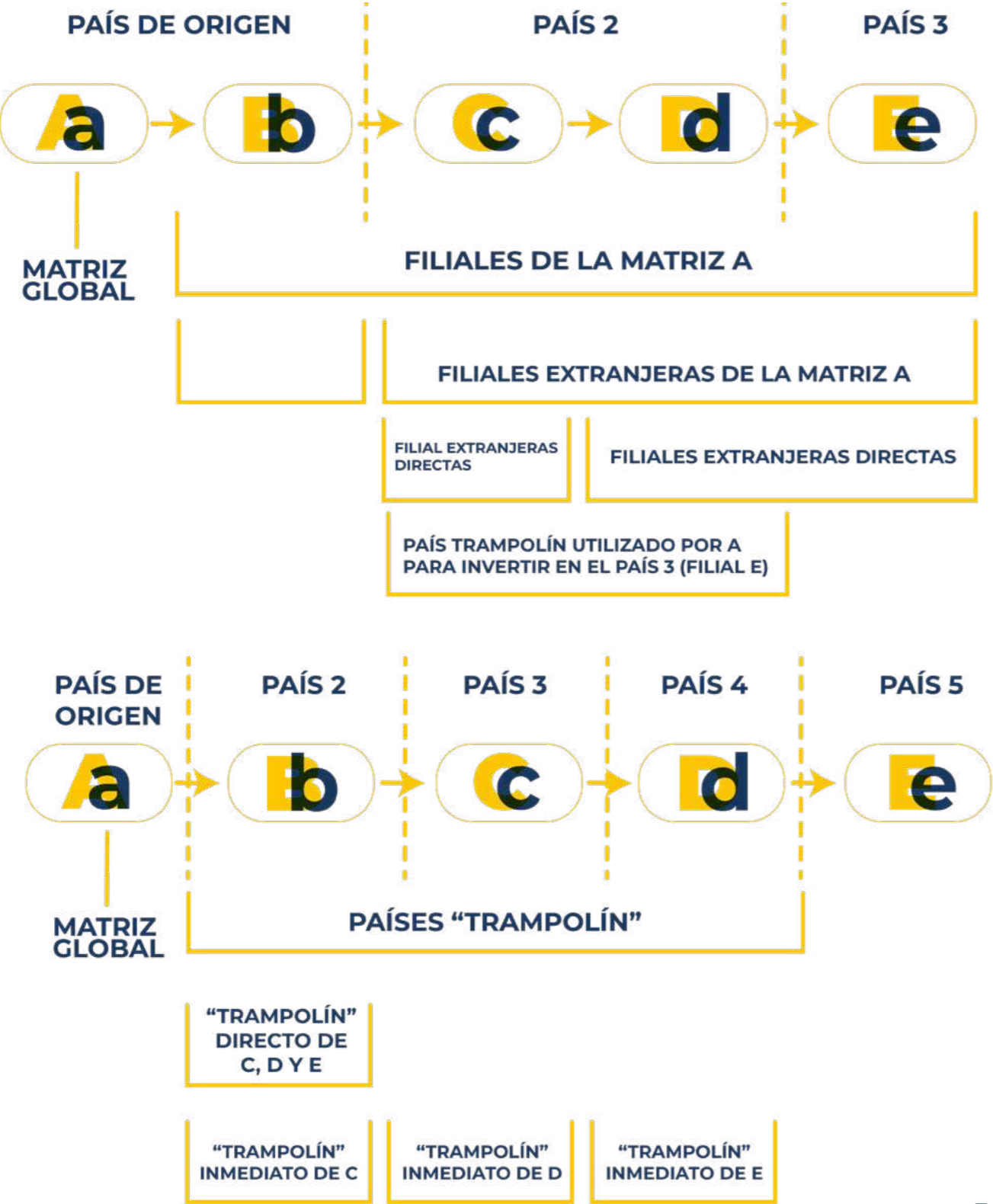
Lejano Oriente y Pacífico	
BN	Brunéi
KH	Camboya
CN	China
GU	Guam
HK	Hong-Kong
ID	Indonesia
JP	Japón
KP	Corea del Norte
KR	Corea del Sur
LA	Laos
MO	Macao
MY	Malasia
MN	Mongolia
MM	Myanmar
PH	Filipinas
SG	Singapur
TW	Taiwán
TH	Thailandia
TL	Timor Oriental
VN	Vietnam

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

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

África Subsahariana	
AO	Angola
BJ	Benín
BW	Botswana
BF	Burkina Faso
BI	Burundi
CV	Cabo Verde
CM	Camerún
CF	República Centralafricana
TD	Chad
KM	Comoras
CD	República Democrática del Congo
CG	Congo
CI	Costa de Marfil
GQ	Guinea Ecuatorial
ER	Eritrea
SZ	Suazilandia
ET	Etiopía
GA	Gambia
GM	Gambia
GH	Ghana
GN	Guinea
GW	Guinea-Bisáu
KE	Kenia
LS	Lesoto
LR	Liberia
MG	Madagascar
MW	Malawi
ML	Malí
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	Zimbabue

4. Conceptos básicos utilizados en la construcción de las cadenas y cuadros_



Fuente: Elaboración propia

Referencias_

Álvarez, I., Da Ponte, A., Valderrama, N., and Moya, F. (2024) La inversión latinoamericana en España. Madrid: Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI).

Álvarez, I., Berganza, J.C. y Martín Machuca, C. (2025) "La inversión extranjera directa entre América Latina y España". Boletín Económico - Banco de España, 2025/T1, 05. <https://doi.org/10.53479/39319>

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., and Mora, J. (2015). A Microeconomic 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>

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.

España (2021). Flujos de Inversiones Exteriores 2021. Secretaría de Estado de Comercio. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones Subdirección General de Inversiones exteriores. Registro de Inversiones.

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.

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>

8. Anexo: Notas metodológicas

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.

Magomedova, N., Achcaoucaou, F., & Miravittles, P. (2022). Reducing psychic distance through springboard subsidiaries: An exploratory case study. In *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., Botella-Andreu, A., & Villar, C. (2020). Intermediate units in multinational corporations: Advancing theory on their co-parenting role, dynamics and outcomes. *International Journal of Management Reviews*, 23(1), 116–147.

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.

Secretaría de Estado de Comercio. (2024). Informe sobre el control de inversiones extranjeras en España 2023 (NIPO: 221-24-050-4). Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

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>

Villar García, C., Dasí Coscollar, À., & Botella Andreu, A. (2018). Subsidiary Specific Advantages for inter-regional expansion: The role of intermediate units.

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>

8. Anexo: Notas metodológicas_

España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Un estudio de las empresas latinoamericanas en el exterior



@ceapiconsejo

in Ceapi, Consejo Empresarial
Alianza por Iberoamérica

X @CEAPIconsejo

España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica

Un estudio de las empresas
latinoamericanas en el exterior