DOCUMENTO DE TRABAJO
IELAT

Madrid, 1 de septiembre de 2026

Nº 32

2026

Globalización, geopolítica y geoeconomía del espacio inversor iberoamericano: Una propuesta sistémica para revitalizarlo



Fachada del Edificio Colegio de Trinitarios, sede del IELAT-UAH

Ramón Casilda Béjar

Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT) – Universidad de Alcalá

Globalización, geopolítica y geoeconomía del espacio inversor iberoamericano: Una propuesta sistémica para revitalizarlo

Ramón Casilda Béjar

Miembro de la Línea de Investigación en Economía del IELAT

IELAT
UAH
Instituto Universitario
de investigación
en Estudios Latinoamericanos

Estos documentos de trabajo del IELAT están pensados para que tengan la mayor difusión posible y que, de esa forma, contribuyan al conocimiento y al intercambio de ideas.

Se autoriza, por tanto, su reproducción, siempre que se cite la fuente y se realice sin ánimo de lucro. Los documentos son responsabilidad de los autores y su contenido no representa necesariamente la opinión del IELAT. Están disponibles en la siguiente dirección: Http://www.ielat.com

Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos
Universidad de Alcalá
C/ Trinidad 1
Edificio Trinitarios
28801 Alcalá de Henares – Madrid
www.ielat.com
ielat@uah.es
+34 91 885 6359

Presidencia de Honor:
Juan Ramón de la Fuente

Dirección:
Francisco Pascual Vives

Subdirección:
Teresa López Pellisa

Secretaría Técnica:
José Ignacio Olaguibe

Consultar normas de edición en el siguiente enlace:
https://ielat.com/normativa-de-edicion/

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY
Hecho en España
– Made in Spain.
ISSN: 1989-8819
(edición digital);
ISSN: 2171-4436
(edición impresa)

Globalización, geopolítica y geoeconomía del espacio inversor iberoamericano: Una propuesta sistémica para revitalizarlo

Globalization, Geopolitics and Geoeconomics of the Ibero-American Investment Space: A Systemic Proposal for Its Revitalization

Ramón Casilda Béjar*

Resumen

Este documento analiza la globalización, la geopolítica y la geoeconomía del espacio inversor iberoamericano desde un enfoque sistémico. En la nueva fase de la globalización, marcada por la fragmentación de los mercados, la rivalidad entre Estados Unidos y China y la reorganización de las cadenas de suministro, la inversión extranjera directa se ha convertido en un instrumento de poder e influencia. El trabajo examina la posición de América Latina y, en particular, el papel de España como puerta de entrada de las inversiones latinoamericanas y puente estratégico con Europa, a partir de los datos más recientes de la inversión bidireccional. Sobre esta base, se formula una propuesta sistémica para revitalizar el espacio inversor iberoamericano, fundamentada en la Teoría General de Sistemas, que identifica los puntos de apalancamiento, los bucles de retroalimentación y los subsistemas funcionales capaces de transformar los vínculos históricos, culturales y lingüísticos en activos económicos y geopolíticos.

Palabras clave: globalización; geopolítica; geoeconomía; inversión extranjera directa; espacio inversor iberoamericano.

Abstract

This paper analyses globalization, geopolitics and geoeconomics in the Ibero-American investment space from a systemic approach. In the new phase of globalization, marked by market fragmentation, the rivalry between the United States and China and the reorganization of supply chains, foreign direct investment has become an instrument of power and influence. The paper examines the position of Latin America and, in particular, Spain's role as a gateway for Latin American investment and a strategic bridge to Europe, drawing on the most recent data on two-way investment. On this basis, it puts forward a systemic proposal to revitalize the Ibero-American investment space, grounded in General Systems

* Especialista en economía latinoamericana e inversiones españolas en América Latina. Miembro de la Línea de Investigación en Economía del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT) de la Universidad de Alcalá.

Theory, which identifies the leverage points, feedback loops and functional subsystems capable of transforming historical, cultural and linguistic ties into economic and geopolitical assets.

Keywords: globalization; geopolitics; geoeconomics; foreign direct investment; Ibero-American investment space.

1. Introducción

Este Documento, analiza la globalización, la geopolítica y la geoeconomía del espacio inversor iberoamericano desde un pensamiento sistémico[1].

En este sentido, la articulación de los capítulos no responde a una sumatoria de temas aislados y desconectados, sino relacionados donde el marco conceptual; a su vez, determina la aproximación metodológica, permitiendo una interpretación integral de los resultados y la posterior generación de conclusiones.

Utilizo el término *revitalizar,* por considerar que significa dar nueva fuerza, vitalidad o energía a algo que ha decaído o se ha estancado. *Revitalizar* el *espacio inversor iberoamericano*, implica un proceso de renovación que busca restaurar la dinámica y potencia de los flujos de inversión[2] entre los países iberoamericanos. En este proceso, España como puerta de entrada de la inversión latinoamericana actúa como puente estratégico con Europa.

Iberoamérica se encuentra hoy situada en el cruce de dos dinámicas históricas de gran alcance: la reconfiguración del poder mundial y la transformación del orden de la producción, la inversión y la competencia internacional. En este nuevo contexto, la geopolítica ya no puede entenderse al margen de la geoeconomía, ni esta reducirse a una dimensión meramente económica de los mercados. Ambas conforman, de manera entrelazada, el marco desde el cual se redistribuyen influencias, se reorganizan cadenas de valor, se disputan recursos estratégicos y se redefine la capacidad de los Estados y de las regiones para proyectar poder, estabilidad o inestabilidad y desarrollo.

Desde esta perspectiva, *revitalizar el espacio inversor iberoamericano* no constituye solo un objetivo económico. Se trata de pensar Iberoamérica no como una mera suma de vínculos históricos, culturales o lingüísticos, sino como un sistema de articulación efectiva entre intereses, instituciones, empresas y proyectos capaces de generar densidad económica y capacidad de influencia en la nueva globalización. La cuestión decisiva radica, por tanto, en determinar si este espacio podrá transformarse en una plataforma de confianza, complementariedad y proyección compartida, o si, por el contrario, permanecerá subordinado a la lógica de la fragmentación de un orden internacional cada vez más competitivo, inestable y jerarquizado por zonas o áreas de influencia.

[1] El pensamiento sistémico en la aplicación práctica de La Teoría General de Sistemas, según se verá más adelante en detalle.
[2] Al hablar de inversión o capital me refiero a la inversión extranjera directa productiva para diferenciarla de la financiera.

El espacio inversor iberoamericano, puede definirse como: "el entramado económico, empresarial, institucional y jurídico que articula las relaciones de inversión entre los países". Su relevancia no deriva solo de los vínculos históricos, culturales y lingüísticos que lo sostienen, sino también por las relaciones económicas, la presencia de marcos regulatorios, financieros y jurídicos compartidos.

La importancia estratégica de este espacio se ha intensificado con la nueva fase de la globalización: nueva globalización. Esta pasa por la reorganización de las cadenas mediante el avance del *friendshoring* y del *nearshoring*, la búsqueda de mayor *resiliencia*[3] productiva y la competencia por recursos estratégicos que devuelven centralidad a regiones capaces de ofrecer estabilidad, afinidad normativa y complementariedad económica. América Latina reúne buena parte de esas condiciones por sus recursos energéticos y minerales, y su base agroindustrial.

En este marco, España ocupa una posición singular. Es el principal inversor europeo en América Latina y el segundo inversor mundial en la región, solo por detrás de Estados Unidos. Al mismo tiempo es puerta de entrada de las inversiones latinoamericanas y puente estratégico hacia Europa y, su posición institucional y empresarial la convierte en la conexión entre ambos lados del Atlántico.

Desde esta perspectiva, el Documento sostiene que revitalizar el espacio inversor iberoamericano exige no solo una visión renovada, sino una auténtica propuesta sistémica. Ello implica abandonar aproximaciones fragmentarias o meramente coyunturales y asumir que la inversión, en cuanto fenómeno propulsor del desarrollo y de la proyección internacional de los países, depende de la interacción compleja entre factores geopolíticos, geoeconómicos, geoestratégicos, regulatorios, institucionales y tecnológicos. Por tanto, revitalizar el espacio inversor iberoamericano no puede reducirse a la suma de decisiones aisladas ni a la mera reactivación de flujos de capital, sino que requiere una lógica sistémica capaz de generar coherencia, confianza y complementariedad entre actores, normas, intereses y escalas de acción. Solo desde esa comprensión relacional y sistémica será posible convertir las afinidades históricas de Iberoamérica en un bloque efectivo de inversión, cooperación y poder económico compartido dentro de la nueva globalización.

Una propuesta sistémica para revitalizar el espacio inversor iberoamericano constituye un planteamiento integral y relacional que concibe la actividad económica birregional como una red compleja e interconectada. Como estableció Ludwig von Bertalanffy en su *Teoría General de Sistemas*

[3] También la economía mundial en su situación actual muestra *resiliencia* dado que, ante un escenario perturbador y en situaciones adversas, se está comportando con bastante más vigor del previsto por los organismos internacionales: FMI, BM, OCDE. El FMI estima que crecerá un 3% en 2026, medio punto menos que en 2025 y para el próximo 2027 las previsiones apuntan a un crecimiento del 3,4%.

(1968), un sistema es un conjunto de elementos en interacción dinámicos y organizados en función de un fin. Desde esta perspectiva, revitalizar el espacio inversor iberoamericano no puede comprenderse analizando sus partes de forma aislada —países, sectores, flujos de capital—, sino atendiendo a las interrelaciones, características y propiedades que surgen de sus interacciones.

PRIMERA PARTE

LA GLOBALIZACIÓN

2. La globalización: escenarios y transformaciones

La globalización no es nada moderna, más bien es tan antigua que se pierde en la noche de los tiempos y no ha dejado de avanzar y proyectarse con distintas intensidades con rostros cambiantes según cada época. El debate sobre su naturaleza coma el grado y las causas han generado una muy abundante qué rica literatura coma que no deja de crecer en todas las direcciones. Hasta el punto de que se afirma que las diferentes dimensiones de la existencia humana se están globalizando coma aunque hay bastante desacuerdo sobre el grado de este proceso punto sin dudas coma la globalización se ha convertido en el gran cliché de nuestro tiempo que todo lo abarca coma que todo lo invade, que todo lo transforma coma y que moldea al mundo en un espacio social compartido.

Hace unos 3000 años el mundo mediterráneo vivió su propia versión de una economía global interconectada, alcanzando una era dorada de esplendor inigualable, generando no solo un conjunto de imperios aislados sino un auténtico sistema internacional. Todo esto se hallaba articulado por el comercio internacional, representado por el famoso pecio de Uluburun: un barco hundido hacia el 1.300 antes de Cristo frente a las costas de Turquía, en cuyas bodegas se encuentra la manifestación física del grado de interconexión de este mundo de bronce globalizado. En ellas transportaban las riquezas de la época. En un solo carguero, los mercados, civilizaciones, reinos e imperios de un radio de 6.000 km se unían, ilustrando la primera globalización regional de la historia de la humanidad[4].

Por tanto, la globalización, representa un proceso histórico, con diferentes acontecimientos, que han caracterizado la historia misma del desde el hito que supuso el descubrimiento de América por Cristóbal Colón en 1492, y más aún, adquirió carta de naturaleza real, cuando sendas delegaciones de las coronas castellana y portuguesa se reunieron en la pequeña población de Tordesillas cerca de Valladolid. El resultado fue el "Tratado de Tordesillas", firmado el 7 de junio de 1494, según el cual, con un círculo completo de meridiano, España y Portugal se repartieron el globo en dos mitades, pasando a depender de Lisboa todo el hemisferio oriental y de Isabel II y Fernando V el occidental[5].

[4] Juan Luis López Aranguren (2026): *El eje del mundo que viene,* Ariel. Barcelona,
[5] Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar (2019): *Capitalismo. Crisis y Reinvención.* Tirant Humanidades. Valencia.

La globalización contemporánea la describió hace dos décadas el hiperglobalista, Kenichi Ohmae[6] en *El próximo escenario global* (2005), como el tránsito desde economías relativamente separadas hacia un único escenario mundial interconectado. En su interpretación, los negocios dejaron de desarrollarse en espacios nacionales aislados y pasaron a integrarse en un entorno global en el que bienes, capitales, ideas y empresas compiten de forma simultánea.

Este cambio amplió las oportunidades económicas, pero también incrementó la complejidad, la velocidad y la interdependencia de los intercambios internacionales. Ohmae subrayaba que este nuevo entorno se rige por reglas todavía inestables o insuficientemente comprendidas. Por ello, sostenía que la globalización exige a las empresas flexibilidad, capacidad de adaptación y pragmatismo.

El impulso inicial de esta etapa se situó en la expansión del *business process outsourcing* durante los años ochenta y, posteriormente, en el *offshoring* de los noventa. Ambas estrategias permitieron deslocalizar tareas y procesos hacia países con menores costes laborales, sin renunciar a la competitividad empresarial.

Frente a esa visión, Barry Lynn[7], conocido por ser un crítico destacado de la hiperglobalización y del actual modelo de capitalismo corporativo[8] puso el acento en la vulnerabilidad estructural creada por la globalización. En *End of the Line* (2006), argumenta que la integración económica puede generar riqueza y prosperidad, pero advierte también de sus riesgos: dependencia excesiva, concentración de poder corporativo y fragilidad sistémica si no se protege adecuadamente el interés nacional ni se equilibra eficiencia y seguridad. Un ejemplo revelador fue el terremoto de Taiwán de 1999. Aunque se trató de una catástrofe local, sus efectos se extendieron rápidamente a otros países al interrumpir el suministro de semiconductores esenciales para empresas tecnológicas en Estados Unidos. El episodio mostró que una alteración puntual en un nodo crítico de la cadena de valor podía desencadenar una

[6] Kenichi Ohmae es uno de los principales teóricos y defensores de la hiperglobalización, ampliamente conocido por su concepto del «mundo sin fronteras». Su obra sostiene que las fuerzas del mercado global han superado el control de los Estados-nación, haciendo que las fronteras tradicionales sean obsoletas frente al flujo de información, tecnología y capital.

[7] Como director del Open Markets Institute, Lynn ha dedicado su carrera a advertir sobre los peligros de la excesiva concentración de poder en las cadenas de suministro globales y los monopolios. En sus libros, como *"End of the Line"* y *"Cornered"*, argumenta que la desregulación y la búsqueda de máxima eficiencia han creado sistemas frágiles con puntos de falla únicos, además de amenazar la democracia y la independencia empresarial.

[8] Sobre el nacimiento del capitalismo, los orígenes y la evolución del capitalismo corporativo con especial referencia a la empresa multinacional, véase; Ramón Casilda Béjar (2029): *Capitalismo. Crisis y Reinvención;* y: *Capitalismo Next Generation. Empresario y empresa en el mundo Post Covid-19.* Tirant Humanidades. Valencia.

crisis internacional.

Figura 1. Evolución de la globalización



Fuente: elaboración propia.

Lynn denuncia así la tensión entre las necesidades de las corporaciones transnacionales y los intereses de la sociedad y del Estado. Su planteamiento no consiste únicamente en hacer más eficiente la globalización, sino en rediseñarla para reducir vulnerabilidades, recuperar márgenes de soberanía económica y limitar los riesgos derivados de la concentración productiva y tecnológica.

En síntesis, la globalización debe entenderse desde una doble dimensión:

- Amplía mercados, oportunidades y flujos internacionales;
- Aumenta la interdependencia entre empresas, territorios y cadenas de valor;
- Genera nuevas vulnerabilidades y riesgos cuando la producción se concentra en nodos críticos;

- Obliga a equilibrar eficiencia económica, seguridad estratégica y capacidad de adaptación.

Por tanto, comprender la globalización exige atender no solo a la ampliación de los mercados, sino también a la forma en que se redefinen los riesgos, las dependencias y los equilibrios de poder. Esta doble dimensión resulta esencial para analizar la etapa actual, caracterizada como una nueva fase de la globalización.

Abro nota. España contó con una moneda de plata acuñada por el Imperio Español, el Real de ocho (conocido también como peso fuerte, duro o "dólar español"). Su creación se remonta a la reforma monetaria de los Reyes Católicos en 1497, y su emisión como pieza de ocho reales se consolidó en el siglo XVI y fue la primera divisa aceptada universalmente durante tres siglos en Europa, América y Asia. A través del Galeón de Manila, se convirtió en el medio de pago exclusivo para comerciar con China, dominando el comercio internacional. Y todo esto sin el uso de la fuerza, ya que resultó la moneda menos devaluada y más estable emitida por Occidente y en la que más se confiaba. Fue el origen del yen japonés, el yuan chino, el won coreano, el ringgit malayo y el dólar estadounidense, australiano y canadiense. Su circulación estaba tan extendida y se confiaba tanto en su valor que comenzó a utilizarse de forma oficial en las 13 Colonias en detrimento de la propia moneda británica, siendo incluso reconocida en estos territorios por la reina Ana de Inglaterra en 1704, y manteniéndose como moneda de curso legal en Estados Unidos hasta 1857. De hecho, el diseño del dólar estadounidense imitaba la moneda española. El Real de ocho fue tan vital para articular esta primera globalización comercial que no solo permaneció en el Atlántico, sino que se extendió por todo el Indo-Pacífico conectando economías y estabilizando sociedades, lo que la situaba como la primera moneda global de la historia, con presencia en los cinco continentes, articulando el comercio mundial y dando lugar a decenas de otras monedas, como fue el caso de la dinastía Ming, cuando decidió imitar a España y el Real de ocho (Juan Luis López Aranguren, El eje del mundo que viene, Barcelona, Ariel, 2026). Cierro la nota.

Figura 2. La globalización económica: componentes e interrelaciones



Fuente: elaboración propia.

3. De la globalización a la nueva globalización

Desde la crisis financiera de 2008 y, sobre todo, tras la pandemia de Covid-19, la invasión rusa de Ucrania en 2022, la globalización entra en una nueva fase denominada desglobalización, reglobalización, globalización 4.0, *slowbalization* o "nueva globalización", siendo esta última expresión la que adopto para subrayar que no asistimos al fin de la globalización, sino a una nueva fase.

Esta nueva fase es un reordenamiento geoeconómico que reemplaza el modelo hiperconectado y de bajos costos por otro impulsado por la seguridad y la geopolítica. Se caracteriza por las nuevas tendencias del *nearshoring* (acercar la producción) y el *friendshoring* (fabricar en países aliados), priorizando la resiliencia de las cadenas de suministro frente a la pura eficiencia económica. Una

tendencia que beneficia a Iberoamérica y a países como México, muy especialmente, por su proximidad geográfica a Estados Unidos con quien comparte junto con Canadá el T-MEC.

La nueva globalización es un reordenamiento donde el comercio y la inversión priorizan la seguridad nacional y las alianzas políticas sobre la pura eficiencia económica. En lugar de depender de una única "fábrica del mundo", el modelo actual se basa en la regionalización y en cadenas más resilientes ante la fragmentación de los mercados, la multiplicación de conflictos y los procesos de revisión de las reglas del multilateralismo.

Este proceso refleja la erosión progresiva de la confianza y el debilitamiento del orden liberal internacional surgido tras los acuerdos de Bretton Woods de 1944 que organizaron el orden económico internacional de la posguerra, donde Estados Unidos ejerció el liderazgo político, económico y financiero, apoyado en su influencia ideológica y en el papel de las instituciones internacionales. Este marco institucional articuló la estabilidad financiera, el apoyo al desarrollo y la promoción del comercio, para lo cual se crearon instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento —actual grupo Banco Mundial— y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, origen de la actual Organización Mundial del Comercio. Su objetivo era garantizar un sistema económico internacional regido por normas multilaterales y principios de no discriminación.

En este contexto, la competencia por la hegemonía global vuelve a ocupar un lugar central donde Europa debe ser un actor de primer nivel, pero su influencia relativa se ha debilitado. Por ello, busca recuperar protagonismo reforzando vínculos con regiones estratégicas como América Latina, donde se abren oportunidades en comercio, energía, infraestructuras, transición digital y recursos naturales.

Este interés europeo responde también al ascenso de China como socio preferente de varios países latinoamericanos, donde ya es el principal socio comercial de Brasil, Chile y Perú. En 2025, el comercio bilateral se incrementó un 29%[9]. Con los miembros de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), superó los 515.000 millones de dólares, frente a los 2.000 millones registrados en el año 2000. Esta evolución muestra una rápida penetración en áreas estratégicas como energía, tecnología, puertos y recursos naturales.

Más allá de sus lazos históricos, culturales y políticos, Europa y América Latina mantienen una relación

[9] Según el informe del BID *Tendencias Comerciales de América Latina y el Caribe*, el valor de las exportaciones latinoamericanas a China aumentó un 25% en los primeros 6 meses de 2026 en comparación con el mismo periodo del año anterior.

económica basada en intereses compartidos y en una complementariedad cada vez más estratégica. Ambas regiones se necesitan para sostener su crecimiento y reforzar su peso en la economía mundial. Mientras que Europa aporta alta tecnología, bienes industriales de medio y alto valor añadido, inversión extranjera directa ((IED)[10], flujos financieros[11], capacidad regulatoria y cooperación al desarrollo, por su parte América Latina destaca por su capacidad exportadora en alimentos, materias primas y recursos estratégicos, así como por su potencial energético, mineral y agroindustrial.

El acercamiento de ambas regiones recibió un impulso político relevante bajo la presidencia de España del Consejo de la Unión Europea durante la III Cumbre UE-CELAC (Bruselas, julio de 2023), donde se aprobaron iniciativas relevantes de cooperación digital y acuerdos sobre energía y materias primas con diversos países latinoamericanos. A lo que se suma la Agenda de Inversiones Global Gateway, concebida como una hoja de ruta para impulsar inversiones sostenibles, digitales y de calidad en América Latina con un presupuesto de 45.000 millones de euros. Su objetivo es movilizar recursos hacia energías renovables, infraestructuras, conectividad, transición digital, salud y educación, al tiempo que fomenta la colaboración público-privada y refuerza la relación estratégica entre ambas regiones.

La Unión Europea, además, cuenta con una amplia red de acuerdos de asociación, comercio y cooperación con la mayoría de los países de la CELAC. En este marco, destacan el acuerdo integral pionero de Asociación entre la UE y Centroamérica firmado en 2012, más los tres recientes: Acuerdo de Asociación y Libre Comercio UE-Mercosur; Acuerdo Global Modernizado UE-México; Acuerdo Marco Avanzado UE-Chile. Estos acuerdos no deben entenderse únicamente como tratados comerciales, sino que constituyen herramientas políticas para ampliar la alianza estratégica entre dos regiones que comparten valores e intereses.

Esta nueva globalización conlleva el enfrentamiento en ocasiones directo (guerra de aranceles) y en otras soterrado (guerras encubiertas) entre las dos mayores potencias: Estados Unidos (con un PIB de casi 30 billones de dólares) y China (con 19 billones de dólares) que se disputan la hegemonía global

[10] La IED tuvo un crecimiento rápido durante gran parte del periodo posterior a 1945, aun cuando estaba muy concentrado entre los principales estados industrializados, ha adquirido un alcance cada vez más global. El FMI la define como "la inversión en actividades empresariales en un país extranjero con el ánimo de obtener un control efectivo sobre las mismas. La considera como la categoría en el capital social igual o superior al 10% con el fin de establecer o mantener vínculos económicos duraderos".
Para más detalle, véase (Ruesga Santos, M. y Casilda Béjar, R., directores, 20002): *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas.* Marcial Pons y Fundación BBVA.

[11] Los flujos financieros privados se han diversificado ampliamente durante las últimas décadas, incluyendo la IED, inversiones de cartera, bonos internacionales, nuevos instrumentos financieros (en especial derivados), capital riesgo, financiamiento combinado y otras modalidades. Para más detalle, véase (Jorge Malfeito, coordinador, 2022): *Introducción a la Economía Mundial*. Ramón Casilda Béjar y Luis Molina Sánchez: *Los mercados financieros internacionales*. Delta Ediberun. Editores Iberoamericanos Unidos.

sin perder de vista que Asia ya representa el 35% del PIB mundial, erigiéndose en la mayor economía continental, seguida de América del Norte con un 30%, Europa con el 25% y América Latina sobre el 7%, y lo hacen a partir de los siguientes rasgos principales:

- Cambio de paradigma: la hiperglobalización cede terreno a una lógica más regionalizada, orientada a cadenas de suministro más seguras, cercanas y fiables.
- Revolución digital y de servicios: la digitalización transforma la economía mundial y consolida el predominio de los servicios en la generación de valor.
- Ascenso de economías emergentes: países como China, India o Brasil adquieren un peso creciente en los flujos de comercio, inversión y poder económico.
- Mayor riesgo político: la pérdida de confianza en las reglas internacionales incrementa la incertidumbre y puede afectar negativamente a las inversiones de largo plazo.
- Sostenibilidad y clima: las exigencias de transición ecológica obligan a repensar producción, energía, transporte y modelos de crecimiento.
- Tecnologías disruptivas: la inteligencia artificial y otras innovaciones aceleran la transformación productiva y financiera a escala global.

En conjunto, estos rasgos muestran una nueva globalización menos lineal y más fragmentada, en la que la interdependencia seguirá siendo intensa, pero convive con nuevas exigencias de adaptación, regulación, transparencia y gobernanza con prioridades que antes ocupaban un lugar secundario: seguridad, resiliencia y proximidad de las cadenas. En este marco cobran importancia estrategias como el *friendshoring*, que prioriza la producción en países aliados o amigos, y el *nearshoring*, que busca localizar actividades en espacios geográficamente próximos y fiables. Ambas estrategias abren renovadas oportunidades para América Latina.

Figura 3. De la hiprglobalización a la nueva globalización



Fuente: elaboración propia.

4. Geopolítica y geoeconomía: la lógica de la fuerza y su transformación

La geopolítica y la geoeconomía son hoy categorías esenciales para interpretar la nueva globalización. Ambas permiten comprender cómo se articulan el poder, la competencia y la influencia en un escenario internacional cada vez más fragmentado e inestable. A su vez, ambas están cada vez más entrelazadas y, precisamente por ello, resultan más difíciles de anticipar, ya que las decisiones ya no pueden desligarse de los cálculos estratégicos, y las decisiones incorporan cada vez más variables productivas, comerciales, financieras, tecnológicas y energéticas.

Abro nota. El analista internacional, **Alberto Ruskolekier,** no define la **geopolítica** como un concepto estático, sino como un **tablero de ajedrez dinámico**. Para él, es el estudio de cómo el poder, la economía, la energía y la diplomacia se entrelazan dentro de un espacio geográfico para configurar

el sistema y el orden mundial. Por otra parte, el famoso axioma de Von Clausewitz, *"la guerra es la continuación de la política por otros medios",* vuelve a cobrar vigencia, pero de una manera reconfigurada: *la economía es la continuación de la geopolítica a través de otros medios.*

El concepto de **geoeconomía** se define como el **uso de instrumentos económicos para promover y defender los intereses nacionales**, además de producir resultados geopolíticos beneficiosos. Teóricos de la geoeconomía como **Edward Luttwak,** considerado el padre del concepto moderno postuló que, tras la Guerra Fría, los conflictos militares internacionales fueron sustituidos por la confrontación a través de métodos económicos (mercados, aranceles y desarrollo tecnológico). Otros como, **Robert Blackwill y Jennifer Harris**, lo redefinieron más recientemente explícitamente como el uso de herramientas comerciales, financieras y energéticas por parte de los Estados para proyectar poder geopolítico. Cierro la nota.

La "geopolítica", que ya no sigue a la economía sino que la lidera, se define por una combinación de incertidumbre, volatilidad y conflicto que cuenta con tres indicadores[12]: GPR-*Geopolitical Risk* (mide el riesgo geopolítico clásico, es decir, tensiones militares, guerras, terrorismo y amenazas securitarias), GEPU-*Global Economic Policy Uncertainty* (mide la incertidumbre general en la economía: políticas fiscales, monetarias, regulaciones) y TPU-*Trade Policy Uncertainty* (mide exclusivamente la incertidumbre: tensión comercial, guerras arancelarias). De manera que la geopolítica ya no alude solo a la geografía física, sino al conjunto del escenario planetario donde se proyectan intereses, alianzas y disputas.

Mientras que la "geoeconomía", actúa como una prolongación de la geopolítica mediante el control del comercio, los aranceles, los subsidios, los tipos de cambio, la política industrial o tecnológica[13], que interconectados se convierte en un instrumento de poder en la nueva globalización. En consecuencia, la nueva globalización debe entenderse como un espacio de interdependencia conflictiva, donde economía y poder se condicionan mutuamente y donde el respeto al derecho internacional convive, no sin tensiones, con el retorno de la lógica de fuerza.

[12] Estos tres indicadores son las herramientas que permiten analizar conjuntamente qué componente o componentes generan el riesgo geopolítico, que no se calcula con una fórmula matemática única, sino que se mide combinando los tres indicadores basados en macrodatos: análisis de textos en medios de comunicación y matrices de impacto corporativo que causan estrés, una crisis securitaria pura, un shock fundamentalmente comercial o un choque económico institucional.

[13] El conflicto del fabricante de semiconductores Nexperia con sede en los Países Bajos y propiedad de la empresa china Wingtech (parcialmente estatal y de capital abierto) es un caso geoeconómico que estalló cuando el gobierno neerlandés la intervino, lo que provocó un bloqueo chino de microchips que paralizó temporalmente la cadena de suministro a la industria automotriz europea.

La lógica de la fuerza y su transformación puede afirmarse que hoy como ayer, condiciona el destino de las naciones. La conocida fórmula de Bismarck, "hierro y sangre", recupera actualidad en un momento en que el poderío militar vuelve a ocupar un lugar decisivo tras décadas en las que parecía prevalecer el derecho internacional. Sin embargo, la lógica de la fuerza se ha transformado en la nueva globalización. El "hierro" del siglo XXI no remite únicamente a tanques o armamento, sino también a semiconductores, microchips, minerales críticos, infraestructuras energéticas y control de cadenas de suministro estratégicas. Del mismo modo, la "sangre" ya no se encuentra solo en el campo de batalla tradicional: también adopta la forma de ciberataques, sabotajes a infraestructuras críticas o campañas de desinformación capaces de desestabilizar países enteros.

Aun así, el uso de la lógica de la fuerza genera costes muy elevados: sanciones, aislamiento, ruptura comercial y pérdida de confianza. Pese a ello, la realidad demuestra que el poderío militar y tecnológico continúa siendo un factor decisivo en la disputa por la hegemonía global. La célebre frase de Charles de Gaulle —"la espada sigue siendo el eje del mundo"— resume bien esta continuidad. Hoy esa idea se proyecta en tres planos: el realismo político, la disuasión como garantía de soberanía y la ampliación del concepto de fuerza hacia dominios como la ciberguerra y la inteligencia artificial defensiva. Por ello, la tecnología se ha convertido en uno de los recursos estratégicos más valiosos. Casos como Taiwán y Corea del Sur muestran cómo el control de segmentos críticos de la industria de los semiconductores otorga una capacidad de influencia extraordinaria, con efectos directos sobre la economía, la seguridad y el equilibrio global de poder.

Por otra parte, la nueva globalización, está profundamente condicionada por las relaciones de poder entre Estados. Una consecuencia inmediata es que el escenario internacional tiende a reorganizarse en zonas de influencia, donde decisiones políticas, económicas y militares repercuten directamente sobre el comercio, la tecnología y la inversión.

En este contexto, Estados Unidos y China lideran las zonas de influencia y encarnan la principal rivalidad divergente con riesgo de conflicto. La denominada "Trampa de Tucídides", popularizada por Graham Allison, resume el riesgo de conflicto cuando una potencia emergente desafía a otra establecida. Más allá de si ese desenlace es inevitable, la idea resulta útil para explicar el aumento de la tensión estructural entre ambas potencias y su impacto sobre el orden mundial.

Para Europa, esta rivalidad obliga a redefinir su posición. Frente al avance de China y a la revisión de la relación transatlántica con Estados Unidos, la Unión Europea ha optado por reforzar su vínculo con América Latina y el Caribe. La extensa red de acuerdos comerciales con la región le proporciona una

ventaja competitiva y refuerza la idea de una alianza estratégica basada en cooperación, calidad, innovación y confianza.

SEGUNDA PARTE

LA COMUNIDAD IBEROAMERICANA Y EL ESPACIO INVERSOR

1. La Comunidad Iberoamericana

El descubrimiento de América en 1492 por Cristóbal Colón, enviado por los Reyes Católicos, es considerado por numerosos historiadores como el acontecimiento más importante en la historia de la humanidad, al reunir a dos troncos humanos que llevaban 30.000 años separados, desde la glaciación que permitió a los nómadas de Siberia cruzar el estrecho de Bering. Pero para lograr este hito y superarlo a medida que se incorporaba de forma integral un nuevo continente a la Corona española mediante los virreinatos y se conectaba con Asia, generando la primera globalización de la historia, la tecnología naval española tuvo que haber dado previamente un salto de gigante en múltiples dimensiones.

La Comunidad Iberoamericana reúne a las naciones de habla hispana y lusófona. En términos geográficos, integra a España y Portugal en Europa y a los países latinoamericanos de herencia ibérica, incluido Brasil. En conjunto, conforma un espacio de 22 países unidos por lazos históricos, políticos, culturales, económicos y sociales entre pueblos hispanohablantes y lusófonos.

Dicha Comunidad opera principalmente en lógica de "red". Su capacidad de influencia descansa en afinidades lingüísticas, patrones culturales compartidos, diásporas migratorias, redes empresariales y foros políticos y de cooperación como las cumbres iberoamericanas, que refuerzan su funcionamiento en red.

Hoy la Comunidad Iberoamericana se desenvuelve en un escenario marcado por profundas transformaciones geopolíticas y geoeconómicas. La nueva globalización, caracterizada por una mayor fragmentación de los mercados, determina las oportunidades y los riesgos para la región. En este marco, la rivalidad entre Estados Unidos y China afecta también a la Comunidad, a veces de forma abierta y directa y, en otras ocasiones, de manera más encubierta.

España, por su condición de puerta de entrada para las inversiones latinoamericanas y su posición estratégica como puente con los mercados europeos, se ha convertido en uno de los pilares de la Comunidad Iberoamericana. Además, por su doble pertenencia económica, social y cultural a la Unión Europea y a Iberoamérica, está llamada a desempeñar una función vertebradora en las relaciones

políticas, económicas, institucionales y empresariales entre ambas regiones.

Aunque la Comunidad Iberoamericana no dispone de instituciones supranacionales, como sí tiene la Unión Europea, su funcionamiento en red le otorga flexibilidad para articular espacios de cooperación y generar agendas comunes. Su influencia depende, en gran medida, de su capacidad para movilizar instrumentos de poder blando —diplomacia, cultura, normas— y participar e impulsar acuerdos como los mencionados UE-Mercosur o UE-México y UE-Chile. Sin embargo, persisten en la Comunidad Iberoamericana limitaciones estructurales que exigen reducir asimetrías internas y transformar las afinidades históricas en proyectos concretos capaces de generar riqueza y prosperidad compartida. Por ello, como veremos, el espacio inversor iberoamericano adquiere hoy más importancia y sentido estratégico que en etapas anteriores.

2. El espacio inversor iberoamericano

El "espacio inversor iberoamericano" lo definíamos: "como el entramado económico, empresarial, institucional y jurídico que articula las relaciones de inversión entre los países, que debe entenderse como la construcción de un ámbito integrado capaz de favorecer inversiones bidireccionales, confianza regulatoria, seguridad jurídica y cooperación empresarial". Este espacio se sustenta en vínculos históricos, culturales y lingüísticos, pero también en una densa red de convenios de inversión[14] y marcos regulatorios que fortalecen y ofrecen seguridad y garantías.

La Comunidad Iberoamericana tiene raíces históricas profundas desde fines del siglo XV, pero en el siglo XXI adquiere una nueva dimensión geopolítica y geoeconómica como espacio inversor iberoamericano que comprende 22 naciones unidas por lazos históricos entre pueblos hispanohablantes y lusófonos, constituyendo una realidad histórica, cultural e institucional de extraordinaria importancia en el sistema internacional contemporáneo. Comprenderla exige ir más allá de las aproximaciones meramente descriptivas o identitarias y atender, con precisión conceptual y amplitud, los múltiples y variados procesos que la han configurado. No se trata solo de un conjunto de naciones unidas por la proximidad lingüística y cultural, sino de un espacio relacional complejo, forjado a través de siglos de circulación de personas, capitales, normas, instituciones, imaginarios y prácticas de cooperación que han dado lugar a una trama de vínculos con continuidad histórica y con una notable capacidad de evolución y proyección internacional.

[14] Por ejemplo, los *Convenios de Doble Imposición (CDI)* y *Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)* que España mantiene con América Latina, que sirven de garantía y escudo jurídico para que inversionistas y corporaciones canalicen sus recursos utilizando los vehículos societarios españoles.

Su relevancia no se deriva únicamente de la afinidad lingüística cultural, sino de la existencia de un mercado amplio de 733 millones de habitantes (América Latina 672.539.597 millones; España 49.687.120 millones y Portugal, 11.424.031 millones, lo que representa 8,7% de la población mundial), con un Producto Interior Bruto conjunto de unos 9,87 billones de dólares (América Latina, 7,40 billones de dólares, España, 2,09 billones y Portugal 0,38 billones) lo que representa aproximadamente un 9,1% del PIB mundial, el cual asciende actualmente a unos118,35 billones de dólares.

A diferencia de otros espacios, se caracteriza por una elevada presencia de inversión productiva, con fuerte implantación local y vocación de permanencia, como lo ha demostrado España desde el inicio de la "primera oleada inversora en los 90", que he denominado "década dorada"[15]. España desde entonces se ha convertido en el primer inversor europeo y el segundo a nivel mundial en América Latina, solo superado por Estados Unidos.

Para situar esta inversión en su contexto global e iberoamericano, conviene ofrecer la foto comparada de la IED. Según datos de la CEPAL, Banco de España y FMI (base CDIS), la Unión Europea ocupa la primera posición como origen geográfico, con aproximadamente el 43%. Por países, Estados Unidos es el primer inversor, con el 22%. Dentro de la inversión europea, España representa aproximadamente el 15% del total de IED, una cuota que supera ampliamente su peso en las transacciones mundiales de IED (sobre el 3%) y que la convierte en el segundo inversor mundial en la región, y que supone más de un tercio de la inversión europea. El siguiente cuadro sintetiza esta distribución.

Cuadro 1. Origen de la IED en América Latina y el Caribe

Origen de la IED en ALC	% del stock total	Observación
Estados Unidos	22%	Primer inversor individual
Unión Europea	~43%	Primer bloque inversor
España	**15%**	**Segundo país inversor mundial; 1/3 de la IED europea**
Países Bajos/Luxemburgo	~15%	Economías de tránsito financiero
Resto UE (Alemania, Francia...)	~13%	Peso decreciente
China	<5%	Creciente en economías andinas
Otros ALC/Resto del mundo	~30%	Inversión intrarregional + otros

Fuente: FMI (base CDIS).

2.1. Inversiones bidireccionales

Las inversiones bidireccionales solo serán eficientes y potentes si funcionan en ambas direcciones.

[15] Para más detalle, véase: Ramón Casilda Béjar, La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000, Alcalá de Henares, Ediciones de la Universidad de Alcalá, 2002.

Precisamente por eso, la creciente presencia de empresas latinoamericanas en España y en Europa, constituye una señal positiva. España es el segundo país del mundo con mayor número de empresas latinoamericanas que lo utilizan como puente estratégico para su expansión en Europa. Las que han llegado a nuestro país durante las últimas décadas lo han hecho mediante adquisiciones de activos ya existentes o promoviendo centros de servicios, transporte, distribución y proyectos en sectores estratégicos. Esta inversión diversifica la base productiva española y refuerza la idea de que el espacio inversor iberoamericano tiene oportunidades bidireccionales. Cuando una empresa latinoamericana invierte en España, transmite una señal de confianza que contribuye a reducir percepciones de riesgo y estimula nuevas inversiones y viceversa.

La bidireccionalidad demuestra, en suma, que el espacio inversor iberoamericano puede funcionar como un ecosistema integrado, donde capital, talento y tecnología circulan con naturalidad porque las reglas del juego son compartidas, comprensibles y legítimas para todos los actores. La viabilidad de esta circulación de capital, talento y tecnología se sustenta en factores que resultan difíciles de reproducir en otros espacios económicos. Los vínculos históricos iberoamericanos han generado redes de confianza empresarial, que crean proximidad y reducen la incertidumbre propia de los procesos de internacionalización que favorecen una curva de aprendizaje más rápida. A ello se suma la existencia de un idioma común, que facilita la negociación, la adaptación de productos, servicios, transferencia de conocimiento y la gestión ordinaria de las operaciones transnacionales.

Desde una perspectiva institucional, la afinidad normativa constituye asimismo un elemento relevante. La familiaridad con conceptos como seguridad jurídica, propiedad, responsabilidad contractual y debido proceso contribuye a disminuir los costes de información y coordinación entre empresas, administraciones y agentes financieros. En este sentido, el espacio inversor iberoamericano no opera únicamente dentro de una comunidad de referencia cultural compartida, sino también como un entorno en el que determinados códigos jurídicos, institucionales y culturales son más fácilmente reconocibles por los actores, lo que se traduce en ventajas económicas concretas: reducen costes de transacción, acortan los tiempos de adaptación, facilitan la construcción de alianzas y aumentan la previsibilidad regulatoria. Por ello, la proximidad institucional, jurídica y cultural no debe interpretarse como un mero legado histórico, sino como un activo económico que incide en la localización, la intensidad y la sostenibilidad de los flujos de inversión.

En consecuencia, muchas empresas encuentran más favorable invertir dentro del espacio iberoamericano que en otras regiones con una distancia geográfica comparable, pero con menor

afinidad institucional, lingüística y cultural. Esta ventaja relativa contribuye a explicar por qué la inversión bidireccional puede adquirir una densidad estratégica superior a la que sugeriría únicamente la proximidad geográfica o el tamaño de los mercados.

Figura 4. El espacio inversor iberoamericano: España como puente estratégico entre América Latina y Europa



Fuente: elaboración propia.

Las inversiones bidireccionales, según los datos del Registro de Inversiones Exteriores (Datainvex, Secretaría de Estado de Comercio), correspondientes al stock de inversión productiva no ETVE (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros)[16] al 31 de diciembre de 2024 son las siguientes:

[16] Las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE) son sociedades instrumentales establecidas en España cuya creación busca especialmente estrategias de optimización fiscal. Sus inversiones carecen de efectos económicos directos y apenas generan empleo. La IED no ETVE es la inversión extranjera directa productiva que busca establecer una presencia duradera en la empresa, generando empleo y actividad económica.

Inversiones bidireccionales: totales agregados y magnitudes de referencia 2024

- España → Iberoamérica: 196.068 M€ (30,2% del stock total productivo español en el exterior, que asciende a 649.526 M€).
- Iberoamérica → España: 55.838 M€ (8,9% del stock total productivo recibido en España, que asciende a 627.795 M€).

La relación es claramente asimétrica: por cada euro de inversión productiva iberoamericana en España hay aproximadamente 3,5 euros de inversión española en la región.

Cuadro 2. Ranking España → Iberoamérica (stock productivo 2024, M€)

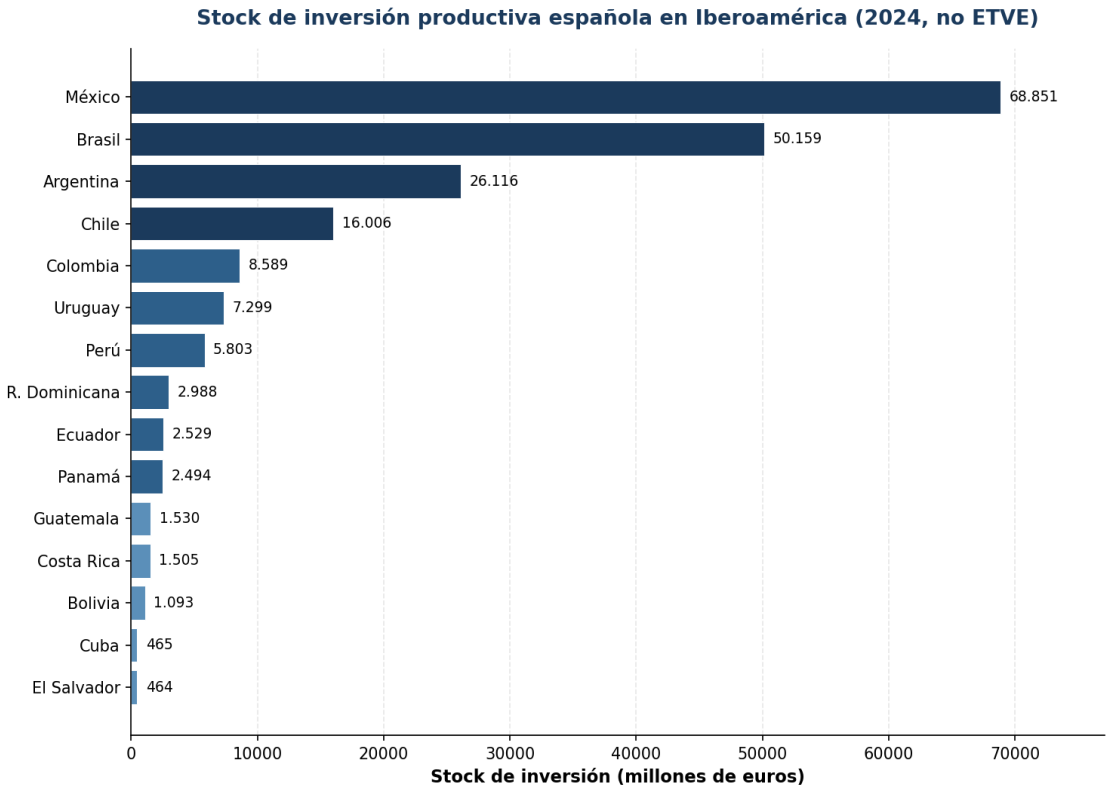
#	País	Stock (M€)	% del total Iberoam.
1	México	68.851	35,1%
2	Brasil	50.159	25,6%
3	Argentina	26.116	13,3%
4	Chile	16.006	8,2%
5	Colombia	8.589	4,4%
6	Uruguay	7.299	3,7%
7	Perú	5.803	3,0%
8	R. Dominicana	2.988	1,5%
9	Ecuador	2.529	1,3%
10	Panamá	2.494	1,3%
11	Guatemala	1.530	0,8%
12	Costa Rica	1.505	0,8%
13	Bolivia	1.093	0,6%
14	Cuba	465	0,2%
15	El Salvador	464	0,2%
16	Paraguay	180	0,1%
17	Nicaragua	151	0,1%
18	Venezuela	(21)	0,0%
19	Honduras	(135)	-0,1%
	TOTAL 19 países	**196.066**	**100%**

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores-DATAINVEX.

El stock español se concentra en México (35%), Brasil (26%) y Argentina (13%): entre los tres acumulan el 74% de la inversión productiva española en Iberoamérica. Si se añaden Chile, Colombia,

Uruguay y Perú, los siete principales destinos suman más del 93%. Los 12 países restantes apenas aportan un 7% del stock regional. Venezuela y Honduras presentan posiciones negativas (desinversiones acumuladas superiores a la inversión declarada).

Gráfico 1. Inversión de España en Iberoamérica: 10 principales países (stock productivo 2024, M€)



Fuente: elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Exteriores-DATAINVEX.

2.2. Inversión de Iberoamérica en España (stock productivo 2024)[17]

México lidera la inversión de Iberoamérica en España con gran diferencia (62% del total), seguido de Argentina (21%) y Brasil (5,5%). Estos tres países concentran el 89% de la inversión productiva iberoamericana invertida en España. Llama la atención el bajo volumen relativo de Brasil (solo 3.076 M€), considerando que es la mayor economía iberoamericana, lo que sugiere que buena parte del capital brasileño puede canalizarse a través de terceros países o mediante operaciones ETVE no recogidas en estos datos.

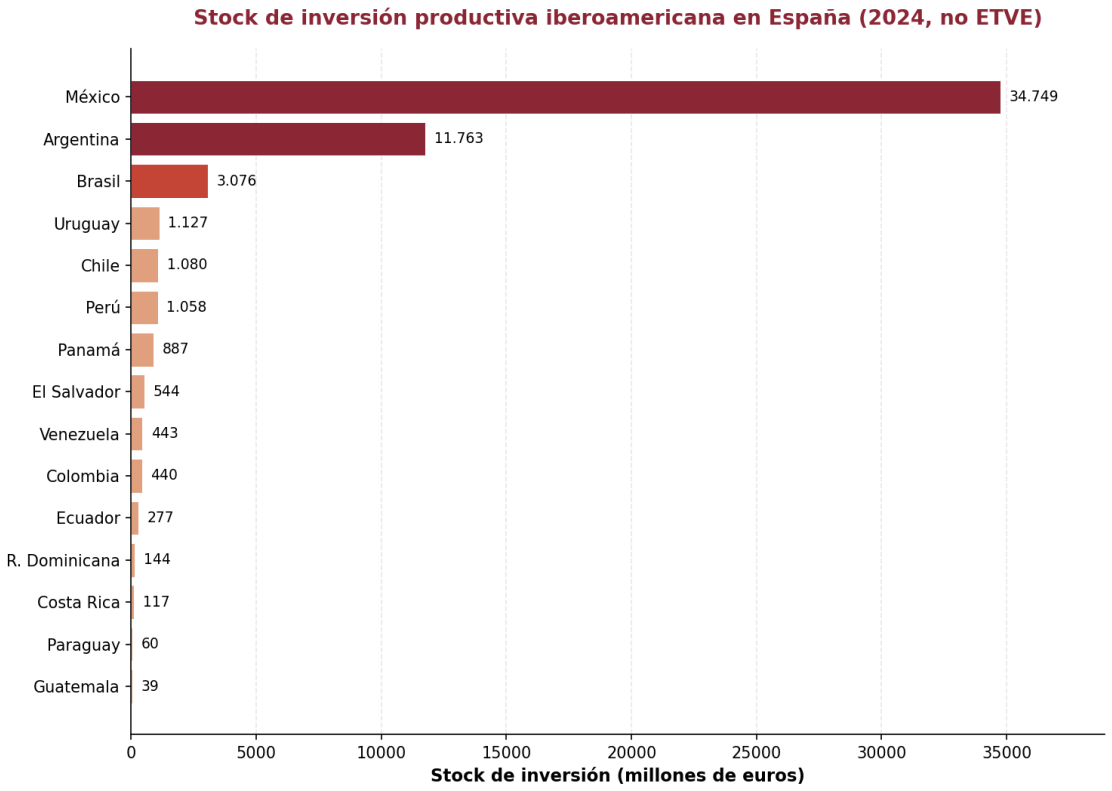
[17] Fuente: *Registro de Inversiones Exteriores – DATAINVEX (https://datainvex.comercio.es). Stock posición inversora, operaciones no ETVE, 4º trimestre 2024. Tipo de inversión: Total. Valores originales en miles de euros, convertidos a millones en este documento. La cobertura comprende los 19 países iberoamericanos de América Latina (excluyendo a España y Portugal). Los valores negativos indican desinversiones acumuladas superiores a la inversión declarada.*

Cuadro 3. Ranking Iberoamérica → España (stock productivo 2024, M€)			
#	País	Stock (M€)	% del total Iberoam.
1	México	34.749	62,2%
2	Argentina	11.763	21,1%
3	Brasil	3.076	5,5%
4	Uruguay	1.127	2,0%
5	Chile	1.080	1,9%
6	Perú	1.058	1,9%
7	Panamá	887	1,6%
8	El Salvador	544	1,0%
9	Venezuela	443	0,8%
10	Colombia	440	0,8%
11	Ecuador	277	0,5%
12	R. Dominicana	144	0,3%
13	Costa Rica	117	0,2%
14	Paraguay	60	0,1%
15	Guatemala	39	0,1%
16	Honduras	20	0,0%
17	Bolivia	8	0,0%
18	Cuba	5	0,0%
19	Nicaragua	0	0,0%
	TOTAL 19 países	**55.837**	**100%**

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores-DATAINVEX.

Gráfico 2. Inversión de Iberoamérica en España: 10 principales países (stock productivo 2024,

M€)



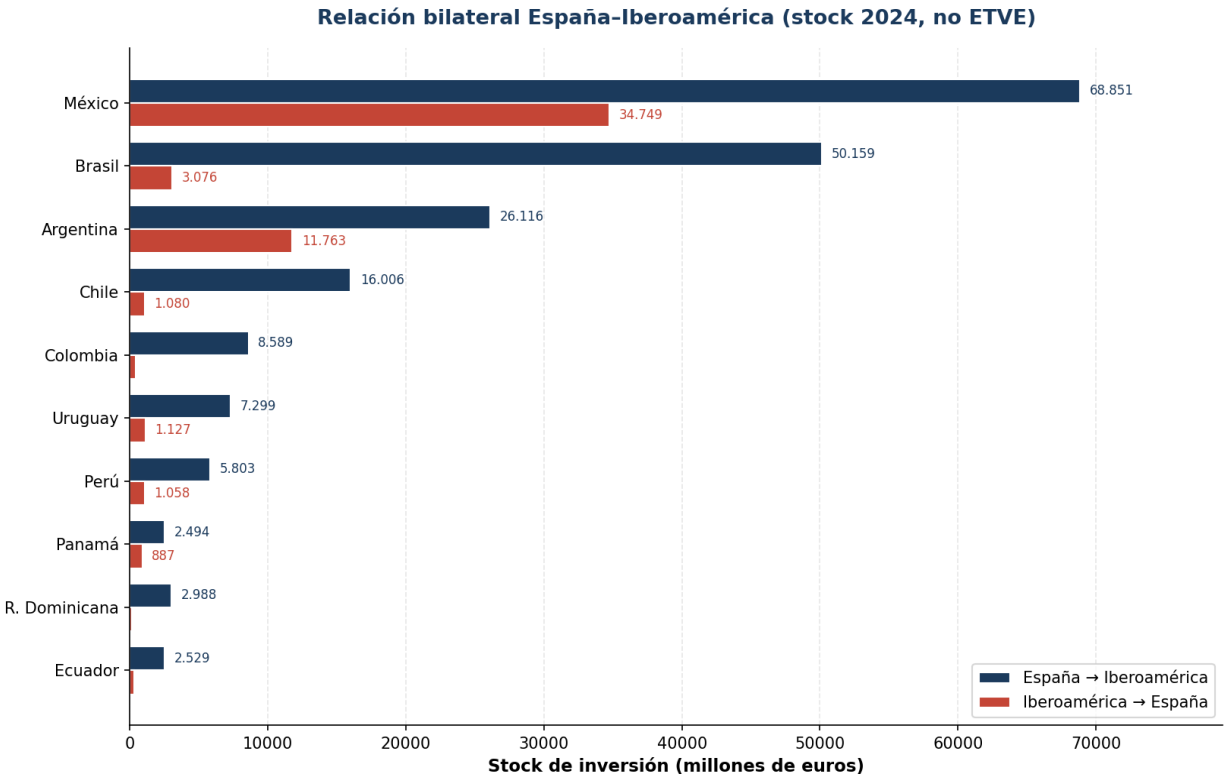
Fuente: elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Exteriores-DATAINVEX.

2.3. Relación bilateral: comparación en los dos sentidos

El gráfico siguiente muestra para los 10 principales países iberoamericanos la inversión bidireccional. La asimetría es mayor en Brasil, Chile y Colombia (donde España invierte mucho más de lo que recibe) y menor en México y Argentina (donde la inversión es más equilibrada en ambos sentidos).

Gráfico 3. Inversión bidireccional España-Iberoamérica: 10 principales países (stock

productivo 2024, M€)



Fuente: elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Exteriores-DATAINVEX.

2.4. Comparación 2022-2024

La tabla siguiente compara los principales indicadores de la situación a diciembre de 2024, frente a los de 2022 de los 19 países latinoamericanos.

Cuadro 4. Comparativa: posición 2022 vs. posición 2024 (DATAINVEX)

Indicador	Posición 2022	DATAINVEX 2024	Variación
Stock España en el exterior (total)	548.283 M€	**649.526 M€**	+18,5%
Stock mundo en España (total)	551.616 M€	**627.795 M€**	+13,8%
Stock España → Iberoamérica (19)	~145.300 M€	**196.068 M€**	+34,9%
% de Iberoamérica sobre total exterior	~27%	**30,2%**	+3,2 pp
Stock Iberoamérica → España (19)	~47.150 M€ (*)	**55.838 M€**	+18,4%
% de Iberoamérica sobre total en España	~8,3% (BdE)	**8,9%**	+0,6 pp
México → España	33.060 M€	**34.749 M€**	+5,1%
España → México	53.093 M€	**68.851 M€**	+29,7%
España → Brasil	41.618 M€	**50.159 M€**	+20,5%

España → Chile	13.165 M€	**16.006 M€**	+21,6%
España → Argentina	21.428 M€	**26.116 M€**	+21,9%

(*) Stock productivo (no ETVE) Global LATAM 2024 (SEGIB-ICEX).

Fuente: elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Exteriores-DATAINVEX y Global LATAM 2024 (SEGIB-ICEX).

2.5. Recapitulación

a) A 31 de diciembre de 2024: la IED española en los 19 países Latinoamericanos asciende a 196.068 millones de euros (30,2% del stock español en el exterior que alcanza 649.526 M€).

b) En sentido contrario: la IED Latinoamericana en España alcanza 55.838 M€ (8,9% del stock total productivo recibido en España, que suma 627.795 M€).

c) La relación es claramente asimétrica: por cada euro de inversión productiva Latinoamericana en España hay aproximadamente 3,5 euros de inversión española en América Latina.

d) **Stock España-Iberoamérica:** la cifra de 145.300 M€ en 2022, debe actualizarse hasta los 196.068 M€ en 2024, lo que supone un crecimiento del 35% en dos años.

e) **Peso de Iberoamérica:** el porcentaje sobre el total de la IED española en el exterior pasa del 27% al 30,2%, confirmando que América Latina gana peso relativo como destino de la inversión española.

f) **España stock por país:** México (68.851 M€), Brasil (50.159 M€), Argentina (26.116 M€), Chile (16.006 M€), Colombia (8.589 M€), Uruguay (7.299 M€), Perú (5.803 M€).

g) **Iberoamericana stock en España:** Según Datainvex a diciembre de 2024, México es el primer inversor (34.749 M€), Argentina el segundo (11.763 M€), Brasil a bastante distancia es el tercero (3.076 M€).

h) El proceso inversor resultó decisivo para la internacionalización de la economía y de las empresas españolas en sectores como telecomunicaciones, banca, seguros, energía, transporte, turismo e infraestructuras. Gracias a su expansión en la región, muchas de estas compañías alcanzaron mayor escala y reforzaron su capacidad competitiva. De esta manera las grandes firmas españolas, lograron adquirir el tamaño, la experiencia y la capacidad de gestión para convertirse en multinacionales globales.

i) **Matices al mensaje de «repliegue de España»:** pese a la narrativa de retirada, la inversión

española en Iberoamérica ha crecido un 35% entre 2022 y 2024. El repliegue selectivo debe entenderse como una reorganización de los negocios como ha sido el caso de Telefónica que se ha concentrado únicamente en el mercado brasileño, pero no como un descenso del volumen de inversión total. Es un matiz que conviene mencionar para no contradecir a la CEPAL sobre la caída del 55% en el valor medio de proyectos anunciados (que se refiere a flujos nuevos, no a stock acumulado).

Estas cifras reflejan la enorme importancia de América Latina para las inversiones españolas. Países como México con 53.093 millones de euros y Brasil con 41.618 millones de euros son los principales receptores, concentrando entre ambos cerca de la mitad del capital español en la región. Les siguen como destinos destacados, Argentina, Chile y Uruguay. Esta fuerte presencia ha modernizado sectores estratégicos latinoamericanos (banca, telecomunicaciones, energía, infraestructura) y ha otorgado a España influencia económica y conocimiento profundo de esos mercados.

En el caso específico del sector bancario, la llegada de los bancos españoles contribuyó a modernizarlo profundamente mediante la introducción de nuevos esquemas, métodos organizativos y tecnologías, que incrementaron los niveles de competencia —con efectos directos sobre el acceso y el coste del crédito— y una mayor fortaleza y estabilidad de los sistemas financieros locales. Las entidades españolas incorporaron productos innovadores —como cuentas remuneradas, domiciliación de recibos, cobros de nóminas, hipotecas competitivas y servicios de banca digital— que obligaron a los actores locales a redefinir sus estrategias[18].

La densa red de relaciones que España ha contribuido a tejer, ha reforzado los vínculos bidireccionales de las inversiones en ambos lados del Atlántico. El resultado es una red que se amplifica económica, financiera y comercialmente cada vez más interdependiente, en la que la inversión no solo moviliza capital, sino también conocimiento, tecnología y empleo de calidad.

El papel de España es asumir una visión innovadora. No basta con ser un inversor relevante: es necesario articular una estrategia sistémica que integre una efectiva, dinámica y flexible colaboración público-privada. Solo así podrá consolidarse y revitalizarse un espacio inversor iberoamericano robusto, apoyado en un liderazgo proactivo con continuidad y capacidad para transformar los vínculos históricos, culturales y lingüísticos en activos económicos y geopolíticos tangibles. La meta es reforzar un espacio inversor con masa crítica suficiente para actuar como bloque sólido ante los retos globales

[18] Álvaro Calderón y Ramón Casilda Béjar: *La estrategia de los bancos españoles en América Latina.* Revista de la CEPAL, nº 70, Santiago de Chile, abril de 2000.

y la competencia internacional.

3. España como puerta de entrada de las inversiones latinoamericanas y como puente estratégico con Europa

España como puerta de entrada de las inversiones latinoamericanas y como puente estratégico con los mercados europeos, fortalece su papel como eje vertebrador entre ambas regiones. Esta función no solo responde a su legado histórico, sino que también constituye una oportunidad para fortalecer su papel en las relaciones transatlánticas.

Para fortalecer ese papel, España necesita una nueva política económica internacional hacia América Latina, adaptada a los desafíos actuales en competitividad, inversión y presencia empresarial. Dado que la inversión extranjera directa se ha convertido en uno de los motores más dinámicos de la economía española y los mercados latinoamericanos son un destino prioritario, resulta esencial fortalecer los vínculos que nos unen, generar sinergias y consolidar a Iberoamérica como bloque económico de referencia global. Para transformar estos vínculos en activos económicos y geopolíticos, es necesario avanzar hacia un marco común para los inversores, sustentado en normas claras, previsibles y compatibles. Esto exige reducir barreras, promover medidas regulatorias compartidas y garantizar la seguridad jurídica, con el objetivo común de reforzar la percepción de Iberoamérica como un espacio inversor atractivo para las inversiones[19].

En este contexto, España debe impulsar mecanismos de cooperación innovadores capaces de aprovechar el potencial atractivo para el capital global de la inteligencia artificial y la digitalización, siendo esencial una colaboración efectiva entre actores públicos y privados, sostenida por una visión estratégica que combine las oportunidades de la transición verde y digital con una respuesta realista a los desafíos para fortalecer el tejido empresarial y mejorar la competitividad iberoamericana en los mercados internacionales.

Para responder a estos desafíos, el tejido empresarial iberoamericano deberá reforzar su apuesta por el

[19] La presidenta del Consejo General del Notariado, Concepción Pilar Barrio del Olmo, subrayó durante las IX Jornadas sobre Seguridad Jurídica de las Inversiones en Iberoamérica "que las relaciones entre España y América Latina tienen unas raíces centenarias, en múltiples ámbitos: la lengua, la cultura, el derecho o el comercio, así como en la conexión de la vida de los ciudadanos. Precisamente en esa conexión tuvieron originalmente un papel destacado los escribanos, hoy notarios: para conocer la historia de España y de América hay que acudir a la rica fuente de los protocolos notariales". "Ahora la sociedad nos exige reeditar esas relaciones con certeza y seguridad jurídica y, en pro de ello, desde el Notariado español hemos impulsado la cooperación internacional con proyectos como Iberfides, una plataforma que facilita y refuerza la circulación de documentos notariales en Iberoamérica".

talento, la formación, la investigación, la innovación y la digitalización. La creación de ecosistemas de colaboración más sólidos permitirá afrontar con mayor eficacia los desafíos y aprovechar las oportunidades que surgen en el marco de la nueva globalización.

De manera que el futuro del espacio inversor iberoamericano dependerá, a su vez, de la capacidad de los países de responder a los desafíos de un entorno cada vez más interconectado y competitivo. En ese escenario, la innovación tecnológica y la cooperación intra y birregional, serán factores decisivos para sostener el crecimiento y ampliar las oportunidades de prosperidad.

4. El papel de las instituciones multilaterales

Ya hemos dejado la debida constancia de que la inversión de España en América Latina se inició en los primeros años de la década de los 90. Posteriormente, y con especial intensidad tras la crisis financiera de 2008, la creciente inversión latinoamericana en España —liderada en buena medida por las empresas multilatinas— configuró una nueva etapa en las relaciones económicas iberoamericanas. Esta evolución no solo reforzó los vínculos empresariales a ambos lados del Atlántico, sino que también contribuyó a consolidar el espacio inversor iberoamericano como una realidad cada vez más interconectada, en la que las instituciones multilaterales adquieren un papel creciente.

Esta configuración encuentra hoy algunos de sus ejemplos más visibles en la actuación de instituciones multilaterales y de cooperación financiera. El Banco Interamericano de Desarrollo ha reafirmado su función como catalizador de inversión para la región. En ese sentido, su presidente, Ilan Goldfajn, subrayó durante la 65.ª Asamblea de Gobernadores que el BID debe actuar como facilitador del desarrollo liderado por el sector privado, propósito al que responde también la apertura de una nueva oficina en Miami orientada a atraer inversión hacia América Latina y el Caribe.

Por su parte, el Gobierno de España y la CAF acordaron establecer la Vicepresidencia de Cooperación con sede en Madrid. Complementariamente, CAF e ICO firmaron un acuerdo por 300 millones de dólares, sumando 1.500 millones en colaboración acumulada. Del mismo modo, sería deseable que instituciones españolas como ICEX, COFIDES y CESCE generen sinergias específicas al servicio de una estrategia inversora coherente.

En este contexto, España se ha consolidado como un centro neurálgico para holdings latinoamericanos, grandes bancos y empresas de servicios avanzados. Entidades como BTG Pactual e Itaú han establecido filiales de banca de inversión, mientras que compañías como MercadoLibre, Cemex o Grupo Bimbo,

junto con conglomerados empresariales y financieros como Trinity, Banco Pichincha, Abanca o Grupo Financiero Atlántico, han reforzado su presencia en territorio español. A ello se suma un número creciente de startups, *fintech* y empresas de servicios digitales que han fijado su sede en España, mayoritariamente en Madrid, consolidando así su papel como plataforma de proyección hacia Europa.

España, como puerta de entrada y puente estratégico, no solo actúa como plataforma hacia Europa, sino también hacia el norte de África y Oriente Medio. Su posición geográfica, unida a sus capacidades institucionales, financieras y empresariales, le permite desempeñar una función vertebradora singular. Esto lo hace posible no solo por su ubicación geográfica, sino porque reúne las condiciones necesarias para vertebrar ambas regiones.

Precisamente por ello, puede convertirse en uno de los principales nodos para la revitalización sistémica del espacio inversor iberoamericano.

Nos encontramos, por tanto, en un momento desafiante para revitalizar el espacio inversor iberoamericano. La magnitud de los desafíos globales exige impulsar una estrategia inversora más ambiciosa, sostenida y bidireccional. Revitalizar el espacio inversor iberoamericano requiere una visión renovada para esta nueva etapa: una visión basada en la colaboración público-privada, en la confianza, en la transparencia y en un propósito compartido capaz de activar cambios duraderos y de poner en valor las capacidades de gestión existentes.

5. España ocupa una posición estratégica relevante

España ocupa una posición estratégica relevante en el espacio inversor iberoamericano: forma parte del mercado único europeo, es el principal inversor europeo en América Latina y mantiene una relación histórica profundamente arraigada con la región. Esta combinación le confiere una notable capacidad para articular vínculos económicos, financieros e institucionales en un contexto marcado por la fragmentación geopolítica y la reconfiguración de las cadenas globales de valor.

La cuestión central es que el concepto de espacio inversor iberoamericano ya no puede limitarse a una inversión unidireccional española hacia América Latina. El nuevo escenario exige construir un sistema bidireccional mucho más sofisticado, donde circulen capitales, tecnología, innovación, financiación, talento empresarial y plataformas colaborativas en ambas direcciones. En esta dinámica, España puede actuar simultáneamente como puerta de entrada y como plataforma europea de acceso estratégico en América Latina. Esa doble condición constituye probablemente su mayor ventaja comparativa

internacional.

La importancia de esta ventaja aumenta en un momento en el que la nueva globalización atraviesa una fase de fragmentación creciente. La rivalidad entre Estados Unidos y China está reordenando las cadenas de suministro mundiales y obligando a empresas e inversores a diversificar riesgos geopolíticos. En este tablero de ajedrez mundial, América Latina vuelve a adquirir relevancia estratégica por sus recursos energéticos, minerales críticos y potencial manufacturero, mientras Europa necesita reducir vulnerabilidades externas y asegurar acceso estable a materias primas y energía limpia. España aparece, así, como un conector entre ambas regiones.

Revitalizar el espacio inversor iberoamericano dependerá, en primer lugar, de reforzar el papel de España como centro financiero y corporativo de referencia para las inversiones y negocios empresariales latinoamericanos. Teniendo en cuenta que durante los últimos años se ha consolidado una tendencia muy significativa: grandes grupos latinoamericanos utilizan España como plataforma de expansión internacional hacia Europa, África y Oriente Medio. Factores como seguridad jurídica, infraestructura logística, acceso al mercado europeo, conectividad financiera y afinidad cultural convierten a Madrid en un centro de operaciones cada vez más relevante para compañías latinoamericanas globalizadas. Estudios recientes muestran que España ya es la segunda plataforma internacional de expansión para empresas latinoamericanas, con más de 300 compañías trampolín establecidas en territorio español[20].

Este fenómeno posee enorme importancia estratégica porque modifica la tradicional relación económica iberoamericana. Ya no se trata únicamente de capital español invirtiendo en América Latina, sino también de capital latinoamericano utilizando España como base europea. Esa doble circulación fortalece densidad empresarial, integración financiera y construcción de un espacio económico transatlántico más equilibrado.

España puede además potenciar enormemente esta dinámica mediante instrumentos financieros especializados. Para ello cuenta con Madrid que tiene las condiciones para consolidarse como principal *hub* financiero iberoamericano si consigue profundizar y conectar los mercados de capitales, desarrollar vehículos especializados de financiación, impulsar plataformas bursátiles como Latibex y canalizar inversión institucional europea hacia proyectos estratégicos. La transición energética ofrece una oportunidad excepcional para ello. Fondos soberanos, banca de desarrollo, instituciones

[20] Informe CEAPI, España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica, Madrid, CEAPI, febrero de 2026.

multilaterales y capital privado europeo necesitarán plataformas fiables para invertir en renovables, hidrógeno verde, redes eléctricas, minería crítica e infraestructuras sostenibles en América Latina.

El potencial es especialmente relevante en energía y transición verde. América Latina posee algunos de los mayores recursos renovables del mundo y reservas estratégicas de litio y cobre, mientras España dispone de empresas líderes en renovables, redes eléctricas, agua, infraestructuras y gestión energética. La combinación es extraordinariamente complementaria. Chile, Brasil, Uruguay, Colombia y México podrían integrarse en un gran corredor energético euro-iberoamericano basado en hidrógeno verde, renovables y minerales críticos, con España como nodo logístico, financiero y tecnológico hacia Europa.

Sin embargo, para desempeñar el papel de nodo logístico, España necesita aumentar significativamente su escala estratégica. Uno de los grandes límites históricos de la proyección española ha sido la insuficiente coordinación público-privada. China moviliza bancos estatales, fondos soberanos y empresas públicas de forma coordinada; Estados Unidos articula política industrial, tecnología y capacidad financiera; mientras que Europa —y especialmente España— siguen operando con instrumentos fragmentados y de menor dimensión. Si España pretende liderar realmente el espacio inversor iberoamericano deberá desarrollar una política económica internacional mucho más coherente y ambiciosa. Eso implica varias prioridades.

La primera consiste en fortalecer la financiación estratégica. España necesita ampliar instrumentos capaces de movilizar capital hacia proyectos iberoamericanos de largo plazo: infraestructuras, energía, digitalización, agua y tecnología. La expansión reciente de mecanismos financieros públicos y semipúblicos vinculados al ICO y al fondo "España Crece", apunta precisamente hacia una mayor capacidad de movilización inversora. Aunque la posición española comparada con Estados Unidos[21] y China es bastante distante. España dispone de menor capacidad financiera y tecnológica. No cuenta con grandes fondos soberanos[22], ni con instrumentos estatales comparables a los bancos de desarrollo chinos o estadounidenses. Tampoco cuenta con tecnologías críticas de inteligencia artificial,

[21] En 2025 Estados Unidos sigue ganando peso en la economía global. Durante el último año y medio, los activos bajo gestión de los fondos soberanos han alcanzado la cifra histórica de 15,1 billones de dólares, lo que representa un crecimiento del 14% respecto a los 13,2 billones registrados en 2024. Así se desprende del *Sovereign Wealth Funds Report 2026*, del Center for the Governance of Change de IE University en colaboración con ICEX-Invest in Spain.

[22] El informe IE University e ICEX 2026 revela un cambio de paradigma en el comportamiento de los fondos soberanos, aunque el número de transacciones ha descendido un 17%, el volumen económico invertido se ha disparado un 91%. El ecosistema inversor se concentra en el impacto, con un foco ineludible en la inteligencia artificial, las infraestructuras y la autonomía estratégica, posicionando además a España como el segundo mercado más atractivo de la Unión Europea para estos vehículos financieros. En España el ICO gestiona el fondo *España Crece*, que no es un fondo soberano, sino un vehículo de inversión público-privado diseñado para fomentar la inversión productiva y estratégica únicamente en el territorio español, destinado especialmente a pymes.

semiconductores o plataformas digitales globales. Existe, por tanto, el riesgo de que la influencia española y europea pierda peso relativo si la Unión Europea no potencia una estrategia con Latinoamérica de gran escala aprovechando la densa red de acuerdos y tratados comerciales que cubre, 27 países de los 33 que constituyen la CELAC, y más ahora con los Acuerdos de Asociación Unión Europea-Mercosur; Unión Europea-México (Acuerdo Global Modernizado) y el Acuerdo Unión Europea-Chile (Acuerdo Marco Avanzado).

La segunda prioridad es tecnológica. España conserva gran fortaleza en servicios, infraestructuras y energía, pero continúa relativamente rezagada en inversión en intangibles, inteligencia artificial avanzada, plataformas digitales y tecnologías críticas. Algunos análisis recientes subrayan precisamente que uno de los problemas estructurales españoles es no solo invertir poco, sino invertir insuficientemente en activos tecnológicos e intangibles. Si España quiere liderar el nuevo espacio inversor iberoamericano deberá hacerlo desde sectores de alto valor añadido y no únicamente desde actividades tradicionales.

La tercera prioridad es institucional. España puede convertirse en el principal articulador político entre América Latina y la Unión Europea. Ningún otro país europeo posee la misma capacidad de interlocución política, empresarial y cultural. El avance del acuerdo Mercosur-UE, la coordinación regulatoria digital, los estándares ESG, la financiación climática y las cadenas de suministro críticas ofrecen espacios donde España podría ejercer liderazgo estratégico real dentro de la política exterior económica europea.

A ello se suma un activo esencial: el idioma y la afinidad cultural. La comunidad iberoamericana constituye uno de los mayores espacios lingüísticos y culturales del mundo, con aproximadamente 680 millones de hispanohablantes y lusófonos. En la economía digital, donde servicios, datos, contenidos, educación, IA aplicada y plataformas tecnológicas adquieren creciente importancia, esa afinidad cultural se convierte también en un activo económico. El espacio iberoamericano, puede actuar como una red integrada de circulación de conocimiento, innovación, servicios profesionales y capital humano altamente cualificado.

Revitalizar el espacio inversor iberoamericano no debe interpretarse, como una nostalgia histórica ni como una simple afinidad cultural, por el contrario, constituye una respuesta estratégica a la nueva economía global fragmentada por la competencia entre Estados Unidos y China. Ante esta situación, Iberoamérica posee la posibilidad de construir un espacio económico propio, articulado alrededor de inversión, energía, tecnología, infraestructuras y cadenas de valor sostenibles.

La oportunidad es considerable, pero no está garantizada. Requiere una visión de largo plazo, coordinación institucional estable y una profunda modernización tecnológica y financiera. Si España logra consolidarse como puente entre América Latina y Europa, centro financiero iberoamericano y plataforma de transición energética euroatlántica, podría reforzar notablemente su peso geoeconómico internacional durante la próxima década. En caso contrario, el espacio iberoamericano corre el riesgo de quedar subordinado a la creciente bipolaridad entre Washington y Pekín.

TERCERA PARTE

LA NUEVA DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

1. La inversión extranjera directa: una nueva dimensión económica como indicador adelantado en América Latina

La inversión extranjera directa adquiere una nueva dimensión económica como indicador adelantado de confianza para entender el futuro de América Latina. Ya no constituye únicamente una fuente de financiamiento externo ni un complemento para el ahorro doméstico insuficiente. En el contexto actual de fragmentación geopolítica, transición energética, reorganización industrial y rivalidad tecnológica entre Estados Unidos y China, la IED se ha transformado en un instrumento de poder, influencia, control de las cadenas y define el posicionamiento estratégico frente a tensiones geopolíticas globales.

América Latina se encuentra en una posición mixta. Por un lado, dispone de activos extraordinariamente valiosos para la economía mundial del siglo XXI: litio, cobre, biodiversidad, energía renovable, agua, capacidad agroalimentaria y proximidad geográfica al mercado estadounidense. Por otro, continúa atrapada en limitaciones estructurales persistentes: baja productividad, insuficiente sofisticación industrial, debilidad institucional, informalidad elevada y escasa profundidad financiera. Precisamente por ello, la calidad, orientación y composición de la inversión extranjera serán decisivas para determinar si América Latina logra finalmente escapar de la "trampa de bajo crecimiento" descrita reiteradamente por la CEPAL.

La CEPAL subraya que la IED regional aumentó un 7,1% en 2024 hasta alcanzar aproximadamente 189.000 millones de dólares. Sin embargo, el dato agregado esconde una señal preocupante: buena parte del incremento procede de reinversión de utilidades de empresas ya instaladas y no de nuevos proyectos *greenfield* de gran escala. La inversión nueva permanece relativamente contenida, lo que revela prudencia empresarial frente a la incertidumbre geopolítica, económica, financiera y regulatoria global. Además, el peso de la IED sobre el PIB y sobre la formación bruta de capital fijo sigue por debajo de los promedios de la década de 2010, una señal clara de insuficiente transformación estructural.

Este fenómeno coincide con una mutación profunda de la economía internacional. Durante las décadas de globalización expansiva, la lógica dominante consistía en maximizar eficiencia productiva mediante cadenas globales extremadamente fragmentadas y concentradas en Asia, particularmente en China. Esa etapa está siendo sustituida por otra en la que predominan conceptos ya aludidos como resiliencia, seguridad de suministro, *nearshoring, friendshoring* y autonomía estratégica. Estados Unidos y Europa buscan reducir dependencias críticas respecto a China, especialmente en sectores considerados estratégicos: semiconductores, minerales críticos, energía, baterías, logística, telecomunicaciones e inteligencia artificial.

América Latina aparece, así, como una región estratégica. México representa el caso más evidente. Su integración comercial con Estados Unidos a través del T-MEC lo convierte en el principal beneficiario del *nearshoring* hemisférico. Automoción eléctrica, componentes industriales, logística, dispositivos médicos y manufactura avanzada concentran crecientes anuncios de inversión. No obstante, el fenómeno no se limita a México. Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana y algunos países centroamericanos también buscan posicionarse como plataformas regionales de producción y exportación.

Sin embargo, el elemento más transformador probablemente reside en la transición energética. La descarbonización de las economías desarrolladas ha alterado radicalmente la geografía estratégica de la inversión mundial. Litio, cobre, níquel y tierras raras se han convertido en recursos centrales para la nueva economía energética. América Latina concentra aproximadamente la mitad de las reservas mundiales conocidas de litio y una parte sustancial de la producción global de cobre, circunstancia que modifica por completo su relevancia geoeconómica. La CEPAL insiste en que el desafío ya no consiste únicamente en extraer recursos, sino en desarrollar cadenas de valor asociadas: refinación, procesamiento, baterías, tecnología energética y capacidades industriales avanzadas.

En este nuevo escenario, China ha consolidado una presencia extraordinariamente profunda en la región. Hace apenas dos décadas era un actor marginal; hoy constituye el principal socio comercial de varios países sudamericanos y uno de los mayores financiadores de infraestructura, minería y energía. Su estrategia combina inversión directa, financiamiento estatal, acuerdos bilaterales y expansión tecnológica. A diferencia de muchos inversores occidentales, China opera con horizontes temporales largos y con una lógica integral: asegurar acceso a recursos, desarrollar infraestructura logística, controlar cadenas de suministro y expandir capacidad tecnológica.

Brasil se ha convertido en el principal destino global de la inversión china, incluso por delante de

Estados Unidos en determinados indicadores de flujo. Las inversiones se concentran en minería, energías limpias, automoción eléctrica y tecnología industrial. China no solo busca recursos; busca integración vertical completa, desde extracción minera hasta manufactura y distribución global. Ese modelo otorga gran capacidad de influencia estructural.

Al mismo tiempo, surgen interrogantes relevantes sobre las consecuencias de esta relación. Diversos análisis regionales advierten que exportar minerales y alimentos, mientras la captura de valor tecnológico e industrial permanece fuera de la región, supone un riesgo de reprimarización de la economía, un fenómeno asociado a la desindustrialización. También existe preocupación respecto a dependencia financiera, vulnerabilidad estratégica y limitada transferencia tecnológica. La cuestión central para América Latina no es únicamente atraer capital, sino determinar qué tipo de inversión recibe y cuánto conocimiento, productividad y capacidad industrial deja en las economías receptoras.

Estados Unidos observa esta evolución con creciente preocupación estratégica. La política estadounidense hacia América Latina ha dejado de centrarse exclusivamente en migración, seguridad y narcotráfico. Hoy incorpora explícitamente consideraciones industriales, energéticas y tecnológicas. Washington busca asegurar cadenas regionales de suministro, garantizar acceso a minerales críticos y limitar la expansión tecnológica china en infraestructuras sensibles como telecomunicaciones, redes digitales y puertos.

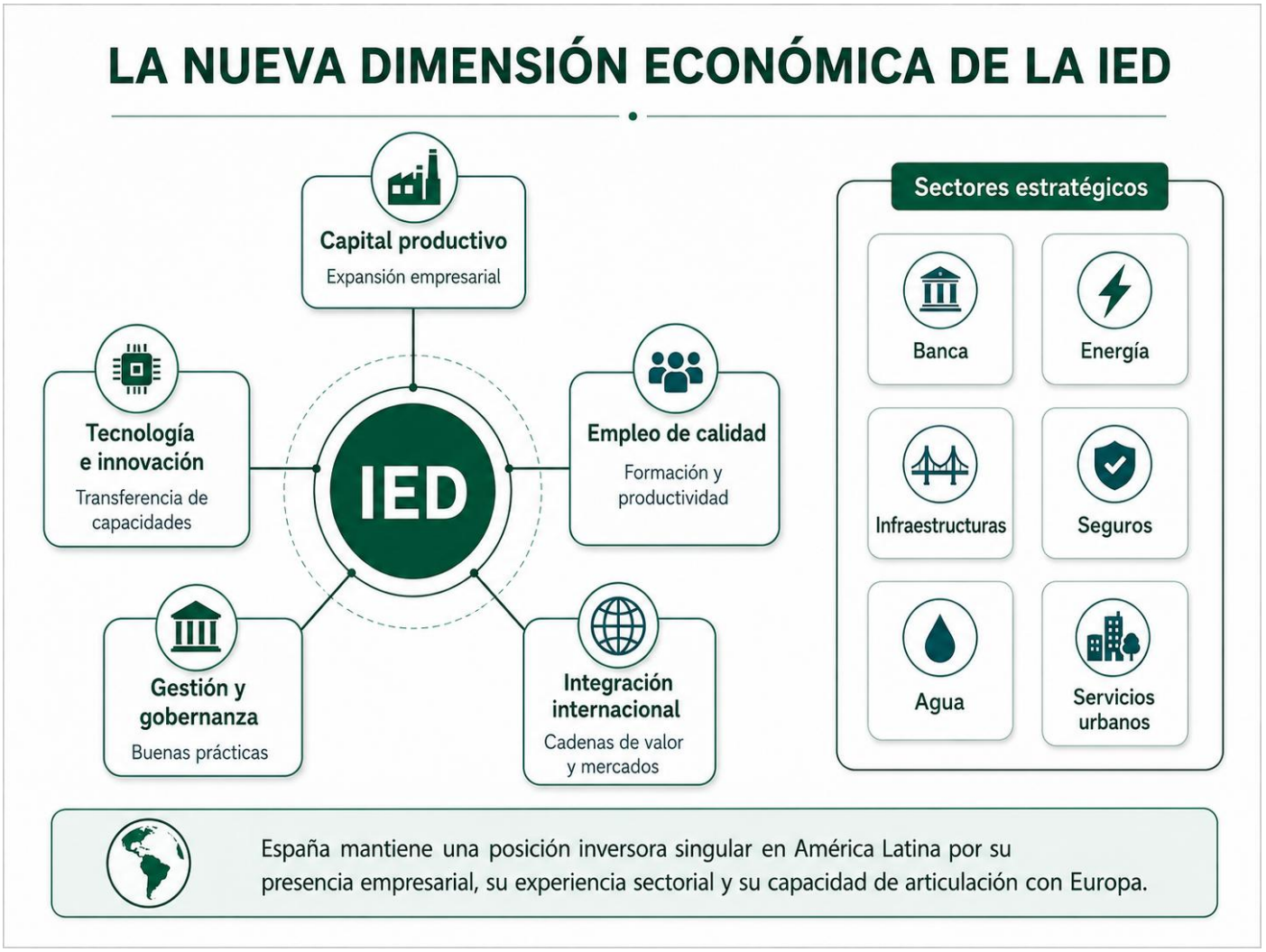
No obstante, Estados Unidos enfrenta limitaciones. Su relación con la región suele percibirse como discontinua y excesivamente condicionada por ciclos políticos internos. Además, aunque mantiene una enorme influencia financiera y tecnológica, no siempre logra traducir esa capacidad en estrategias regionales coherentes y sostenidas de largo plazo. China, por el contrario, aparece ante muchos gobiernos latinoamericanos como un socio más pragmático, menos condicionado políticamente y más dispuesto a financiar grandes infraestructuras.

2. España en la nueva dimensión económica de la inversión extranjera directa en América Latina

En la nueva dimensión económica de la inversión extranjera directa en América Latina, precisamente es donde España adquiere una posición inversora singular. Ningún otro país europeo posee una presencia empresarial comparable en América Latina. España continúa siendo el principal inversor europeo en la región y el segundo mundial solo por detrás de Estados Unidos. La posición de España,

como hemos apuntado, no responde únicamente a afinidades lingüísticas o culturales, sino a la consolidación empresarial en sectores estratégicos: banca, energía, infraestructuras, seguros, agua y servicios urbanos.

Figura 5. La nueva dimensión económica de la IED



Fuente: elaboración propia.

La presencia empresarial española tiene una característica diferencial: es estructural y operativa. Bancos como Santander y BBVA, compañías energéticas como Iberdrola, Naturgy o Repsol, y grupos de infraestructuras como ACS, Ferrovial o Sacyr no operan en América Latina como inversores tácticos de corto plazo, sino como actores plenamente integrados en economías nacionales clave.

Además, España posee ventajas especiales en la economía verde. La experiencia española en energías renovables, gestión energética, infraestructuras e hidrógeno verde la posiciona favorablemente frente a la transición energética latinoamericana. Chile, Brasil, Uruguay, Colombia y México ofrecen

enormes oportunidades para el desarrollo de energías limpias e hidrógeno verde, y las empresas españolas cuentan con capacidades técnicas altamente competitivas en estos ámbitos.

No obstante, la posición española enfrenta desafíos. Comparada con Estados Unidos y China, España dispone de menor capacidad financiera y tecnológica. No cuenta con grandes fondos soberanos ni con instrumentos estatales comparables a los bancos de desarrollo chinos o estadounidenses. Tampoco lidera tecnologías críticas como inteligencia artificial avanzada, semiconductores o plataformas digitales globales. Existe, por tanto, el riesgo de que la influencia española y europea pierda peso relativo si la Unión Europea no construye una estrategia latinoamericana coherente, innovadora y de gran escala.

El retroceso relativo europeo ya es visible en algunos indicadores recientes. La participación de la Unión Europea en la IED regional descendió hasta aproximadamente el 15%, su nivel más bajo desde 2012, mientras Estados Unidos mantiene el liderazgo inversor y China continúa expandiéndose rápidamente. Esto constituye una señal de alerta para España, cuya proyección internacional depende en gran medida de su capacidad de liderazgo inversor dentro del espacio euro-latinoamericano.

Aun así, España conserva ventajas que ni Washington ni Pekín pueden replicar plenamente. La primera es la densidad institucional y empresarial acumulada. La segunda es su capacidad de actuar como puente entre América Latina y las instituciones europeas. La tercera es el capital cultural y lingüístico compartido, un activo intangible pero enormemente relevante en servicios avanzados, educación, tecnología, finanzas y cooperación empresarial. Distintos análisis recientes subrayan precisamente el potencial del espacio inversor iberoamericano como una red económica cada vez más integrada.

El futuro de España en América Latina dependerá de varios factores simultáneos. En el escenario favorable, podría consolidarse como socio estratégico de la transición energética regional, liderar proyectos de infraestructura verde, canalizar financiación europea y ampliar su presencia en digitalización, inteligencia artificial aplicada, agua, movilidad y servicios avanzados. También podría beneficiarse enormemente de los acuerdos UE-Mercosur, UE-México y UE-Chile, que favorecen y aceleran la autonomía estratégica europea basada en alianzas con América Latina.

En el escenario adverso, España podría sufrir una erosión gradual de relevancia frente al avance chino y al reforzamiento hemisférico estadounidense. La pérdida de competitividad industrial europea, las limitaciones presupuestarias, la fragmentación política de la UE y la menor escala tecnológica relativa representan amenazas reales.

La década 2026-2035 probablemente será decisiva. América Latina ocupa hoy una posición central en la reorganización de la economía mundial porque concentra exactamente los recursos que la nueva economía necesita: energía limpia, minerales críticos, alimentos, biodiversidad y espacio geográfico para nuevas cadenas industriales. Pero disponer de recursos no garantiza desarrollo. La región ya vivió ciclos previos (1970-1990) de auge exportador sin transformación productiva suficiente.

La cuestión fundamental será si la inversión extranjera que llegue durante esta década y la próxima consigue elevar la productividad, sofisticación tecnológica, capital humano y fortalecimiento industrial. En otras palabras: si la región logra pasar de exportar recursos naturales a participar realmente en las nuevas cadenas globales de valor.

España mantiene todavía una posición privilegiada para participar en ese proceso. Pero para preservarla necesitará más escala financiera, mayor coordinación estratégica con la Unión Europea y una apuesta mucho más ambiciosa por sectores tecnológicos y energéticos de nueva generación. América Latina, por su parte, afronta una oportunidad histórica excepcional. Probablemente la más importante desde el ciclo de globalización de los años noventa. El desenlace dependerá menos de la cantidad de capital que llegue y mucho más de la calidad institucional, tecnológica y productiva que la región sea capaz de construir alrededor de él.

CUARTA PARTE

REVITALIZAR EL ESPACIO INVERSOR IBEROAMERICANO: UNA PROPUESTA SISTÉMICA

1. Una propuesta sistémica para revitalizar el espacio inversor iberoamericano

Una propuesta sistémica[23] para revitalizar el espacio inversor iberoamericano, constituye un planteamiento integral y relacional que concibe la actividad económica birregional como una red compleja e interconectada. Tal como estableció el biólogo austríaco Ludwig von Bertalanffy, creador de la Teoría General de Sistemas (TGS), la cual comenzó a formularla en la década de 1930, en su magna obra *Teoría General de los Sistema*s*. Fundamentos, Desarrollo y Aplicaciones* (1968)[24], "un sistema es un conjunto de elementos en interacción dinámicos y organizados en función de un fin". Bertalanffy con la Teoría General de los Sistemas, concibió el marco interdisciplinario para unificar el conocimiento científico. Su enfoque cambió la forma de estudiar la realidad, pasando de analizar partes aisladas a estudiar la totalidad y las relaciones entre ellas.

La Teoría General de Sistemas, utiliza un enfoque interdisciplinario para superar el reduccionismo científico. Su premisa principal es que para comprender una entidad compleja (ya sea biológica, social o tecnológica), desde un enfoque científico es necesario analizar cómo interactúan y se organizan sus componentes, postulando que el todo es más que la suma de las partes. Es decir, hay que estudiar la realidad como un conjunto de elementos interconectados, en lugar de analizar cada parte por separado. Esta teoría rompió con el método tradicional de la ciencia que dividía los problemas en piezas pequeñas.

Su idea central es que un sistema (ya sea un organismo vivo, una empresa o el planeta) funciona como un todo organizado donde la suma de las partes es menor que el total. Esto se debe a que las relaciones y la comunicación entre los elementos son lo que realmente define el comportamiento del sistema. Además, la TGS clasifica a la mayoría de los sistemas importantes como "sistemas abiertos", lo que significa que dependen del intercambio constante de energía, materia e información con su entorno

[23] Agradezco la importante colaboración para desarrollar esta cuarta parte a **José Alfonso Delgado Gutiérrez,** experto en Teoría de Sistemas, y a **Alexandre Hermida Monselo,** ingeniero superior en Informática y DEA en Sociedad de la Información.
[24] Ludwig von Bertalanffy, *Teoría general de los sistemas. Fundamentos, desarrollo, aplicaciones,* México, Fondo de Cultura Económica, 1976 [ed. original en inglés, 1968].

para sobrevivir, adaptarse y no destruir su propio orden. Al ofrecer un lenguaje y unos principios universales, esta teoría sirve como un puente para conectar disciplinas tan distintas como la biología, la psicología, la informática, la administración o la economía.

Desde este enfoque, el espacio inversor iberoamericano no puede comprenderse analizando sus partes de forma aislada —países, sectores, flujos de capital—, sino atendiendo a las interrelaciones y las propiedades emergentes que surgen de su interacción conjunta[25].

Abordar este desafío desde una lógica sistémica exige, siguiendo a Edgar Morin en su influyente obra *Introduction à la pensée complexe* (1990)[26], superar el *pensamiento simplificador* que aísla las variables y reduce los problemas a causas únicas. El *pensamiento complejo,* por el contrario, reconoce que los fenómenos geopolíticos y geoeconómicos están interconectados por múltiples lazos que los retroalimentan, y que las soluciones eficaces deben actuar sobre el conjunto del sistema. Como señaló Norbert Wiener en *Cibernética o el control y comunicación en animales y máquinas*, (1948)[27], los sistemas se regulan a través de mecanismos de *feedback* que les permiten adaptarse a su entorno; por ello, revitalizar el espacio inversor iberoamericano requiere, precisamente, diseñar mecanismos de retroalimentación positiva que refuercen las dinámicas virtuosas de inversión, cooperación y crecimiento mutuo.

Esta visión sistémica implica, además, una voluntad política proactiva y una estrategia empresarial compartida que conviertan los lazos culturales y lingüísticos en activos económicos, reforzando la cooperación y el crecimiento. Se trata de aprovechar las sinergias e interacciones existentes para impulsar el desarrollo, en lugar de depender únicamente de la inercia histórica.

2. Componentes de una acción sistémica: fundamentos teóricos y operativos

La Teoría General de Sistemas ofrece un marco analítico que permite identificar los componentes esenciales de toda acción sistémica, “un sistema abierto intercambia permanentemente materia, energía e información con su entorno. Si este intercambio se interrumpe o degrada, el sistema tiende hacia la *entropía,* es decir, el desorden y la desintegración”. En términos económicos, la *entropía* del espacio

[25] Relativo a la totalidad que no debe confundirse con "sistemático" (metódico u ordenado).
[26] En 1990, el filósofo y sociólogo francés Edgar Morin publicó su influyente obra *Introduction à la pensée complexe*, consolidando los fundamentos teóricos del pensamiento complejo, la transdisciplinariedad y la crítica al reduccionismo científico clásico.
[27] En 1948, el matemático estadounidense Nobert Wiener publicó su influyente obra *Cibernética o el control y comunicación en animales y máquinas*, estableciendo formalmente el campo de la cibernética., estableciendo formalmente el campo de la cibernética.

inversor iberoamericano se manifiesta en la fragmentación de mercados, la pérdida de flujos de capital, la erosión de la confianza inversora y naturalmente de la propia economía.

En este sentido y por la esencia económica de este Documento de Trabajo, es preciso destacar que Bertalanffy, tuvo un compañero esencial, el economista Kenneth E. Boulding, con quien cofundó la sociedad pionera del movimiento sistémico. Aunque hay que tener presente que ambos fueron figuras fundamentales, no obstante, tuvieron roles distintos. Ludwig von Bertalanffy es reconocido unánimemente como el "padre y creador" de la *Teoría General de Sistemas*, en tanto que Boulding fue el "cofundador" clave y uno de sus principales impulsores. En 1954, junto con Bertalanffy y otros, fundó la *Sociedad para la Investigación de Sistemas Generales*.

Boulding es reconocido por clasificar los sistemas en jerarquías y extender esta teoría a las ciencias sociales y organizacionales. En 1956 publicó su famoso artículo titulado *"La teoría general de sistemas y la estructura científica" (General Systems Theory: The Skeleton of Science),* donde revolucionó el pensamiento al proponer una clasificación jerárquica de los sistemas según su grado de complejidad. Utilizó este enfoque interdisciplinar argumentando que la economía es un sistema abierto que debe analizarse teniendo en cuenta su impacto ecológico, social y ético. Boulding expuso esta idea en su ensayo seminal *La Economía de la Futura Nave Espacial Tierra (The Economics of the Coming Spaceship Earth),* contraponiéndola a la tradicional economía del cowboy: describe nuestro planeta como un sistema cerrado y limitado que viaja por el cosmos, instando a la humanidad a adoptar una "economía del astronauta" que recicle recursos en lugar de explotarlos como si fueran infinitos.

Posteriormente, como una evolución y aplicación directa de la *Teoría General de Sistemas,* surgió la economía de la complejidad. Ambas disciplinas comparten el rechazo al reduccionismo para entender la realidad, proponiendo un enfoque holístico donde el todo es mayor que la suma de sus partes. La economía de la complejidad fue iniciada y desarrollada principalmente por el economista W. Brian Arthur y un equipo de investigadores en el Santa Fe Institute durante las décadas de 1980 y 1990. Su aportación es que, a diferencia de la teoría neoclásica tradicional —que asume que el mercado es estático y busca el equilibrio con actores perfectamente racionales—, este enfoque ve la economía como un sistema vivo y en constante evolución. En este entorno, los agentes tienen información imperfecta, aprenden constantemente y se adaptan a los cambios, creando nuevas dinámicas y estructuras

Para contrarrestar esta tendencia entrópica, la acción sistémica debe generar *neguentropía* —orden, organización y coherencia— mediante la articulación coordinada de los siguientes componentes: visión

estratégica, voluntad política, colaboración público-privada y capacidad de aprovechar sinergias. Esto implica convertir los lazos culturales y lingüísticos en ventajas competitivas, que para el caso de revitalizar el espacio inversor iberoamericano significa competir en un mundo fragmentado, con España como nodo articulador multidimensional.

3. Puntos de apalancamiento, ciclos causales y subsistemas funcionales

La aproximación desde un pensamiento sistémico[28] al espacio inversor iberoamericano se enriquece con dos contribuciones adicionales de la Teoría de Sistemas que permiten pasar del diagnóstico teórico a una agenda operativa práctica: los diagramas causales (*causal loop diagrams*) desarrollados por Jay Forrester (1961)[29] en la dinámica de sistemas y popularizados por Peter Senge en *La Quinta Disciplina (1990)* y los puntos de apalancamiento (*leverage points*) identificados por Donella Meadows (2008)[30]. Ambos modelos permiten identificar dónde y cómo intervenir en un sistema complejo con la mayor eficacia y el menor coste político.

Hablar de la Teoría de Sistemas es establecer una conexión directa con el "pensamiento del Club de Roma", mediante el uso de la dinámica de sistemas**,** el análisis de retroalimentación y la visión del planeta como un todo finito. Antes de esta conexión, la economía tradicional analizaba el crecimiento de forma lineal y aislada. El Club de Roma, a través de la lente sistémica, obligó al mundo a entender la interdependencia global. Este enfoque sentó las bases del concepto de desarrollo sostenible**,** la ecología política moderna y la comprensión actual del cambio climático como una crisis sistémica.

[28] El pensamiento sistémico en la aplicación práctica de la Teoría General de Sistemas es un marco conceptual que analiza la realidad buscando principios unificadores que permiten entender los fenómenos como un todo interconectado donde el resultado es mayor a la suma de las partes.

[29] Ingeniero informático, científico de sistemas y mundialmente reconocido como el padre de la dinámica de sistemas, creó esta metodología de simulación por ordenador para analizar cómo los bucles de retroalimentación determinan el comportamiento de sistemas complejos que le permitió diseñar el modelo informático que dio origen al famoso primer informe del Club de Roma *Los límites del crecimiento* (1972). Forrester revolucionó el análisis creando los primeros modelos informáticos *World1* y *World2* que permitieron al Club de Roma simular el futuro del planeta en su influyente primer informe. Forrester cedió los modelos a su discípula, Donella Meadows, quien los amplió con el *World3*, cuyas simulaciones sirvieron para la publicación de *Mas allá de los límites del crecimiento (1992)*, escrito junto con Dennis L. Meadows y Jorgen Randers (tres de los cuatro autores de *Los Límites del Crecimiento)*. Posteriormente estos mismos autores realizaron una nueva publicación en 2002 con datos inédito que titularon *Los límites del crecimiento 30 años después,* donde abordan el imparable crecimiento de la población mundial, el aumento de la producción industrial el agotamiento de los recursos, la contaminación y la tecnología, reafirmando el difícil equilibrio entre crecimiento económico y desarrollo humano.

[30] Esta nota destaca la publicación de su aclamado libro póstumo: *Thinking in Systems: A Primer* (*Pensar en sistemas: Un manual de iniciación*). Meadows falleció en 2001, pero pudo ser editado por Diana Wright, convirtiéndose rápidamente en la guía introductoria por excelencia del pensamiento sistémico a nivel mundial.

Abro nota. En 1992, bajo la presidencia de Ricardo Díez Hochleitner, se realizó la revisión de los *Límites del Crecimiento*[31], dando origen 20 años después a *Más allá de los límites del crecimiento*[32]. Dado que esta obra se convertiría en un referente fundamental Díez Hochleitner organizó junto a Donella H. Meadows una reunión en junio de 1991 en Buenos Aires, para que expusiera sus primeras reflexiones y conclusiones ante el Consejo del Club de Roma. Más tarde tuve el inmenso honor y una satisfacción qué aunque hayan décadas aún recuerdo con inmensa alegría de mi participación como miembro del Capítulo Español del Club de Roma en la conferencia del Club de Roma en Punta del Este en noviembre del mismo año, dónde tuvo lugar la primera presentación y el debate preliminar del texto provisional final de esta de este importantísimo estudio. Cierro la nota.

Meadows estableció una jerarquía de doce puntos de apalancamiento ordenados de menor a mayor capacidad de transformación. En el extremo más débil se encuentran las modificaciones de parámetros numéricos —impuestos, aranceles, límites cuantitativos—; en el extremo más poderoso, el paradigma desde el que opera el sistema. Aplicado al espacio inversor iberoamericano, este marco invita a desplazar el foco desde decisiones aisladas —modificar un impuesto, ratificar un tratado, abrir una nueva oficina— hacia palancas estructurales: el relato compartido que define la comunidad iberoamericana como espacio económico relevante, la arquitectura institucional que articula gobiernos, empresas y organismos multilaterales, y los flujos de información que permiten a sus actores tomar decisiones coordinadas. Intervenir sobre estos planos requiere menos recursos materiales y produce efectos de mayor alcance que cualquier paquete específico de medidas sectoriales.

Los diagramas causales de Forrester y Senge añaden la idea de que las variables del sistema no operan aisladamente, sino entrelazadas en bucles de retroalimentación. Los *reinforcing loops* amplifican las tendencias existentes —mayor inversión genera más confianza, que atrae más inversión—, mientras que los *balancing loops* los corrigen y reequilibran —una expansión excesiva puede generar reacciones regulatorias o sociales que la frenan—. El espacio inversor iberoamericano contiene ambos tipos de bucles. Existe un círculo virtuoso potencial entre inversión bidireccional, modernización productiva, crecimiento, recaudación fiscal y nueva capacidad inversora. Y existe un círculo vicioso latente entre inestabilidad política, deterioro de la confianza, salida de capitales, depreciación cambiaria y mayor inestabilidad política. Las políticas eficaces son aquellas que desactivan los bucles negativos —mediante la seguridad jurídica, el arbitraje internacional, la independencia regulatoria— y activan los

[31] Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows, Jorgen Randers y William W. Behrens III (1972): *Los límites del crecimiento.* Fondo de Cultura Económica. Ciudad de México.
[32] Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows y Jorgen Randers (1992): *Más allá de los límites del crecimiento.* El País Aguilar. Madrid.

bucles positivos —mediante proyectos catalizadores que generan efecto demostración, atraen seguidores y consolidan reputación inversora—.

Una contribución adicional procede del Modelo del Sistema Viable (VSM) de Stafford Beer, que permite mapear los actores del espacio inversor iberoamericano como subsistemas funcionales con responsabilidades diferenciadas pero interdependientes, como los siguientes:

- **Las empresas privadas constituyen el subsistema 1:** unidades operativas que generan interacción directa con los mercados.
- **Las instituciones financieras y bancos de desarrollo constituyen el subsistema 2:** coordinan la circulación que distribuye los recursos financieros.
- **Los gobiernos y agencias regulatorias nacionales corresponden al subsistema 3:** control operativo de la coherencia regulatoria y la estabilidad macroeconómica.
- **Los organismos multilaterales junto con las Cumbres Iberoamericanas y los foros empresariales cumplen funciones del subsistema 4:** inteligencia estratégica que observa el entorno global y anticipa cambios.
- **La dirección estratégica y el sentido del conjunto constituyen el subsistema 5**: que emerge de la coordinación entre cumbres políticas y económicas y agendas birregionales (UE-CELAC

Adicionalmente, la sociedad civil, las universidades, los centros de pensamiento y los medios de comunicación cumplen una función de sensores del sistema: aportan retroalimentación crítica sobre los efectos reales de las inversiones, identifican fricciones y alertan sobre riesgos reputacionales o sociales. La calidad del sistema depende críticamente del funcionamiento de esta capa: cuando se debilita —por concentración mediática, captura institucional o cierre del espacio cívico—, las decisiones de inversión se toman con información parcial y aumenta la probabilidad de fallos sistémicos. Reconocer explícitamente este rol y dotarlo de canales formales de diálogo con gobiernos y empresas —observatorios birregionales independientes, mecanismos de transparencia— es una de las acciones con mayor relación coste-beneficio.

Finalmente, conviene incorporar el concepto de resistencia al cambio propio de la dinámica de sistemas. Todo sistema complejo tiende a preservar su estado actual a través de mecanismos de compensación (*balancing loops*) que reaccionan frente a las intervenciones disruptivas —aquellas que buscan modificar la estructura y dinámica de un sistema—. En el caso iberoamericano, los intentos de mayor integración, ya sea económica, comercial, regulatoria o institucional, han chocado de manera

recurrente con resistencias internas: intereses sectoriales, agendas políticas, asimetrías de poder negociador entre países o cambios bruscos de orientación gubernamental. Reconocer la existencia de estas fuerzas es condición necesaria para diseñar sistemas eficaces. Más que enfrentar las resistencias de modo directo, la teoría de sistemas sugiere rodearlas mediante coaliciones de los dispuestos —esquivarlas, evitarlas—, proyectos piloto demostrativos, integración por sectores funcionales antes que por geografías completas, y secuenciación inteligente de las reformas. Cada victoria parcial activa un bucle de retroalimentación positiva que erosiona las resistencias y consolida un nuevo equilibrio sistémico. Así entendido, revitalizar el espacio inversor iberoamericano deja de ser una operación binaria —éxito o fracaso—, para convertirse en un proceso evolutivo de aprendizaje sistémico continuo, en el que cada intervención genera información que permite ajustar la siguiente, en línea con la lógica cibernética del *feedback.*

4. Los desafíos de las fuerzas entrópicas del sistema

Desde la perspectiva de la cibernética de segundo orden (Heinz von Foerster, 1979) y la *Teoría de los sistemas sociales* de Niklas Luhmann (1984), los desafíos que afronta el espacio inversor iberoamericano pueden conceptualizarse como *perturbaciones* que incrementan la entropía del sistema y reducen su capacidad de *autorregulación:*

- **Volatilidad económica y perturbaciones exógenas.** El escenario mundial se caracteriza por cambios acelerados, incertidumbre geopolítica y una creciente fragmentación de los mercados. Desde la teoría de sistemas, estas perturbaciones externas amenazan la *homeostasis* del sistema inversor, su capacidad para mantener un equilibrio dinámico. Una acción sistémica busca fortalecer la cohesión como mecanismo de resiliencia frente a estos choques[33].
- **Brecha de inversión y déficit de recursos.** Iberoamérica necesita atraer más y mejor inversión para financiar su desarrollo industrial, tecnológico y la transición energética y medioambiental. La ley de la *variedad requerida* de Ashby (1956) establece que un sistema regulador debe poseer al menos tanta variedad como el entorno que pretende controlar. Una estrategia sistémica ayuda a identificar y promover sectores clave: energías renovables, conectividad,

[33] La resiliencia se puede definir de muchas maneras, dependiendo de la rama de la ingeniería ecológica o de la ciencia de los sistemas en las que nos posicionemos. Para nuestros fines, nos bastará con la definición del diccionario: Capacidad de un material, mecanismo o sistema para recuperar su estado inicial cuando ha cesado la perturbación a la que había estado sometido. Elasticidad. Capacidad para recuperar la fuerza, el estado de ánimo, el buen humor o cualquier otro aspecto rápidamente". La resiliencia es una forma de medir la capacidad de un sistema para sobrevivir y persistir en un entorno variable. Lo contrario de la resiliencia es la fragilidad o la rigidez. Donella Meadows (2022): *Pensar en Sistemas.* Capitán Swing. Madrid.

infraestructura, que amplíen la variedad de respuestas del sistema inversor.

- **Fragmentación de mercados y déficit de integración.** La insuficiente integración entre los mercados iberoamericanos reduce el *acoplamiento estructural* del sistema (Maturana y Varela, 1980), es decir, la capacidad de los subsistemas nacionales para coordinarse mutuamente y generar dinámicas virtuosas. Esta fragmentación disminuye el atractivo para los inversores y limita las propiedades que surgirían de una mayor integración.
- **Desconfianza y riesgo percibido**. La inestabilidad política y regulatoria constituye un bucle de *retroalimentación negativa* autodestructivo donde la incertidumbre reduce la inversión, lo que deteriora las condiciones económicas, lo que a su vez incrementa la incertidumbre. Romper este círculo vicioso requiere intervenciones sistémicas que generen un clima de confianza, transparencia y previsibilidad regulatoria.

5. Las oportunidades como vectores neguentrópicos

Si los desafíos representan fuerzas entrópicas, las oportunidades constituyen *vectores neguentrópicos*: intervenciones que inyectan orden, organización y energía renovada en el sistema. Siguiendo el principio de *equifinalidad* de Bertalanffy, según el cual un sistema abierto puede alcanzar el mismo estado final desde condiciones iniciales distintas y por caminos diferentes, existen múltiples vías para revitalizar el espacio inversor iberoamericano:

- **Armonización regulatoria.** Reducir las barreras burocráticas y armonizar las normativas para facilitar la movilidad de capitales y la protección de las inversiones. Esto equivale a reducir la *fricción sistémica* que dificulta los flujos entre los nodos del sistema.
- **Plataformas conjuntas de inversión.** Fomentar la creación de fondos regionales y mercados de valores integrados para aumentar la liquidez. Estas plataformas funcionan como *estructuras disipativas* (Prigogine, 1977) que canalizan los flujos de capital y generan nuevos niveles de orden y organización.
- **Promoción de la inversión bidireccional.** Fortalecer tanto la inversión entre los propios países iberoamericanos como la procedente de otras regiones, especialmente de Europa, con España como país vertebrador. Este flujo bidireccional configura bucles de retroalimentación positiva que refuerzan el sistema.
- **Estabilidad y seguridad jurídica.** Promover marcos legales claros, predecibles y justos que

ofrezcan seguridad a los capitales. Desde la perspectiva de Niklas Luhmann, la seguridad jurídica reduce la *complejidad del entorno* y permite a los actores económicos tomar decisiones con menor incertidumbre.

- **Diálogo constante y comunicación sistémica.** Mantener canales fluidos de comunicación a través de cumbres, foros y mecanismos de consulta permanente. La cibernética enseña que la calidad de la comunicación entre los componentes de un sistema determina su capacidad de autorregulación y adaptación.
- **Inversión en sostenibilidad.** Orientar el capital hacia proyectos de desarrollo sostenible, energías limpias y adaptación al cambio climático, alineados con la Agenda 2030. Esto contribuye a la *viabilidad* del sistema a largo plazo, concepto central en el Modelo del Sistema Viable (VSM) de Stafford Beer (1972).
- **Tecnología e innovación.** Impulsar la inversión en economía digital, ciberseguridad y tecnología como motores de crecimiento y modernización. La innovación tecnológica constituye un mecanismo de *amplificación positiva* que incrementa la capacidad adaptativa del sistema.
- **Infraestructura.** Priorizar la financiación de proyectos de infraestructura que mejoren la conectividad física y digital de la región. Las infraestructuras son el *sustrato material* sobre el que circulan los flujos del sistema: sin conectividad, no hay interacción, y sin interacción, no hay sistema.

6. Creación de alianzas estratégicas: ampliación de las fronteras del sistema

La teoría de sistemas reconoce que las fronteras de un sistema abierto son *permeables* y que su viabilidad depende, en gran medida, de la calidad de sus interacciones con el entorno. Las alianzas estratégicas constituyen mecanismos para ampliar y enriquecer estas interacciones:

- **Alianzas con Europa**. Consolidar el papel de España como nodo conector entre Iberoamérica y la Unión Europea para atraer fondos e inversiones. España funciona como un *interfaz sistémico* que reduce la complejidad para los actores de ambos lados, facilitando la traducción de códigos normativos, culturales y financieros.
- **Alianzas con otros bloques.** Establecer vínculos con otras regiones y mecanismos internacionales para diversificar las fuentes de capital. Esto incrementa la *variedad requerida*

del sistema (Ashby, 1956) y fortalece su capacidad de respuesta ante perturbaciones.

7. Actores implicados: los subsistemas funcionales

Desde una perspectiva sistémica, los actores del espacio inversor iberoamericano no operan de manera independiente, sino como *subsistemas funcionales* interdependientes cuya interacción genera las propiedades emergentes del conjunto. Siguiendo el Modelo del Sistema Viable (VSM) de Stafford Beer, cada subsistema cumple una función específica dentro de la arquitectura global:

- **Gobiernos y organismos multilaterales (función de regulación y coordinación).** Responsables de la promoción de políticas públicas, la estabilidad macroeconómica y la seguridad jurídica. En el VSM de Beer, corresponden a los *subsistemas 3 y 5*: el control operativo y la dirección estratégica que garantizan la coherencia del conjunto.
- **Empresas privadas (función operativa y dinamizadora).** Son los grandes promotores de la inversión y la innovación. Constituyen el *subsistema 1* de Beer: las unidades operativas que generan valor y responden directamente al entorno de mercado.
- **Instituciones financieras y bancos de desarrollo (función de canalización).** Proporcionan el capital y el financiamiento necesarios. Operan como el *subsistema circulatorio* que distribuye los recursos financieros por todo el organismo económico.
- **Sociedad civil e instituciones académicas (función de observación y retroalimentación).** Contribuyen a garantizar, con análisis, conocimiento y seguimiento, que la inversión se traduzca en desarrollo equitativo y sostenible. En términos cibernéticos, cumplen la función de *sensor* del sistema, proporcionando información crítica para la autorregulación.

Figura 6. Arquitectura sistémica para revitalizar el espacio inversor iberoamericano



Fuente: elaboración propia.

8. Oportunidades para revitalizarlo: activar los bucles de retroalimentación positiva

Wiener (1948) distinguió entre retroalimentación negativa (que corrige desviaciones y mantiene la estabilidad) y retroalimentación positiva (que amplifica las tendencias y puede impulsar transformaciones). Revitalizar el espacio inversor iberoamericano requiere activar deliberadamente bucles de retroalimentación positiva que generen círculos virtuosos de inversión, crecimiento y confianza:

- **Colaboración público-privada.** Resulta fundamental, para revitalizar el espacio inversor iberoamericano, fomentar la confianza, la transparencia y un propósito compartido. La sinergia entre actores públicos y privados genera sinergias y, por tanto, resultados que ninguno de los

dos sectores podría alcanzar por separado.

- **Visión estratégica y liderazgo proactivo.** Se necesita un liderazgo proactivo que no se base en la inercia histórica, sino que aproveche las oportunidades presentes. En términos de la cibernética organizacional de Beer, se trata de activar el *Sistema 4* (inteligencia estratégica): la función del sistema que observa el entorno y anticipa cambios futuros.
- **Aprovechamiento de los lazos culturales y lingüísticos.** Los lazos históricos, culturales y lingüísticos constituyen un *capital relacional* que reduce los costes de transacción entre los nodos del sistema. Convertir este capital en activos económicos y geopolíticos es una de las claves para fortalecer la región.
- **Integración y acuerdos comerciales.** Acuerdos como los de la UE con Mercosur, México o Chile son palancas importantes que incrementan el grado de *acoplamiento estructural* entre subsistemas, dinamizando el espacio inversor y potenciando el protagonismo internacional de la región.
- **Participación de instituciones multilaterales.** La implicación de instituciones multilaterales como el BID y CAF, así como de entidades nacionales como el ICO o COFIDES, es crucial para movilizar inversión y fortalecer los vínculos. Estas instituciones funcionan como *amplificadores sistémicos* que multiplican el impacto de los recursos disponibles.
- **Posicionamiento geográfico y político de España.** España tiene una posición estratégica como puente entre América Latina y Europa. En la terminología de la teoría de redes, España ocupa una posición de *intermediación (betweenness centrality)* que le confiere un papel vertebrador en la arquitectura del sistema.

9. Desafíos para la revitalización: las resistencias del sistema

Todo sistema complejo presenta inercias y resistencias al cambio. Donella Meadows (2008), en su análisis de los puntos de apalancamiento (*leverage points*) en los sistemas, advirtió que las transformaciones profundas son difíciles precisamente porque los sistemas están diseñados para mantener su estado actual. Los principales desafíos son:

- **Inestabilidad política y regulatoria.** La fragmentación de los mercados y las crisis políticas y económicas recurrentes generan incertidumbre, desincentivando la inversión a largo plazo. En términos sistémicos, se trata de un bucle de retroalimentación negativa que atrapa al sistema en

un equilibrio subóptimo.

- **Insuficiente integración regional.** La falta de mecanismos de integración económica más profundos impide aprovechar las propiedades emergentes —Bertalanffy las definía como aquellas características del todo que no se encuentran en ninguna de las partes por separado— que surgirían de un bloque económico verdaderamente coherente.
- **Competencia global.** En un mundo multipolar, Iberoamérica compite con otras regiones emergentes y desarrolladas por la inversión. La *ley de la variedad requerida* de Ashby exige que la región desarrolle una estrategia diferenciada y competitiva, con tanta sofisticación como la complejidad que el entorno global demanda.

10. Puntos clave para el éxito de la acción sistémica: los puntos de apalancamiento

Donella Meadows (2008) identificó una jerarquía de *puntos de apalancamiento* (*leverage points*) en los sistemas: lugares donde una intervención relativamente pequeña puede producir cambios significativos y duraderos. El éxito del espacio inversor iberoamericano depende de identificar y actuar sobre estos puntos estratégicos, venciendo las fuerzas y obstáculos que dificultan o bloquean la transformación. Las claves de éxito son:

- **Visión estratégica y liderazgo proactivo.** En la jerarquía de Meadows, el punto de apalancamiento más poderoso es el paradigma desde el que opera un sistema. Se necesita una estrategia que reposicione Iberoamérica de forma inteligente, abandonando la inercia reactiva en favor de una visión anticipatoria.
- **Colaboración público-privada basada en confianza sistémica.** La confianza, la transparencia y el propósito compartido son los lubricantes que reducen la fricción entre los componentes del sistema y permiten que los flujos —de información, de capital, de conocimiento— circulen con mayor fluidez.
- **Conversión de lazos culturales y lingüísticos en capital relacional activo.** Utilizar los lazos históricos como reductor de complejidad transaccional y como fuente de ventaja competitiva diferenciada.
- **España como interfaz sistémico y país vertebrador.** España puede actuar como puente geográfico y económico entre Iberoamérica y la Unión Europea. En la teoría de redes, un nodo

de alta intermediación facilita la conexión entre clústeres que de otro modo quedarían desconectados.

- **Acuerdos comerciales como mecanismos de acoplamiento.** Fortalecer acuerdos como el UE-Mercosur, UE-México o UE-Chile, para incrementar el grado de integración del sistema y reducir sus barreras internas.
- **Instituciones financieras multilaterales como amplificadores.** Implicar al BID, CAF, ICO y COFIDES para movilizar y catalizar inversión. Estas instituciones funcionan como amplificadores de señal que convierten impulsos pequeños en respuestas de gran escala.
- **Profundización de la integración económica.** Fortalecer las redes de comercio, servicios, transportes, energía e infraestructura. Esto incrementa la *conectividad* del sistema, aumentando su resiliencia y estabilidad.
- **Cooperación en innovación y transferencia de conocimiento.** La innovación compartida genera *propiedades emergentes*: soluciones, productos y capacidades que ningún país podría desarrollar en solitario.
- **Modernización del marco legal y financiero.** Promover mercados financieros más accesibles, profundos y modernos, reduciendo las barreras de entrada tanto para grandes corporaciones como para pymes. Un marco legal moderno reduce la entropía regulatoria y facilita la autorregulación del sistema.

11. Matriz de causalidad sistémica: interacciones entre variables

La siguiente matriz establece las relaciones de causalidad circular entre las variables del modelo. El análisis se fundamenta en la lógica de los *diagramas causales* (causal loop diagrams) utilizados en la dinámica de sistemas de Jay Forrester (1961) y popularizados por Peter Senge (1990) en *La Quinta Disciplina*. El modelo distingue dos categorías fundamentales de variables:

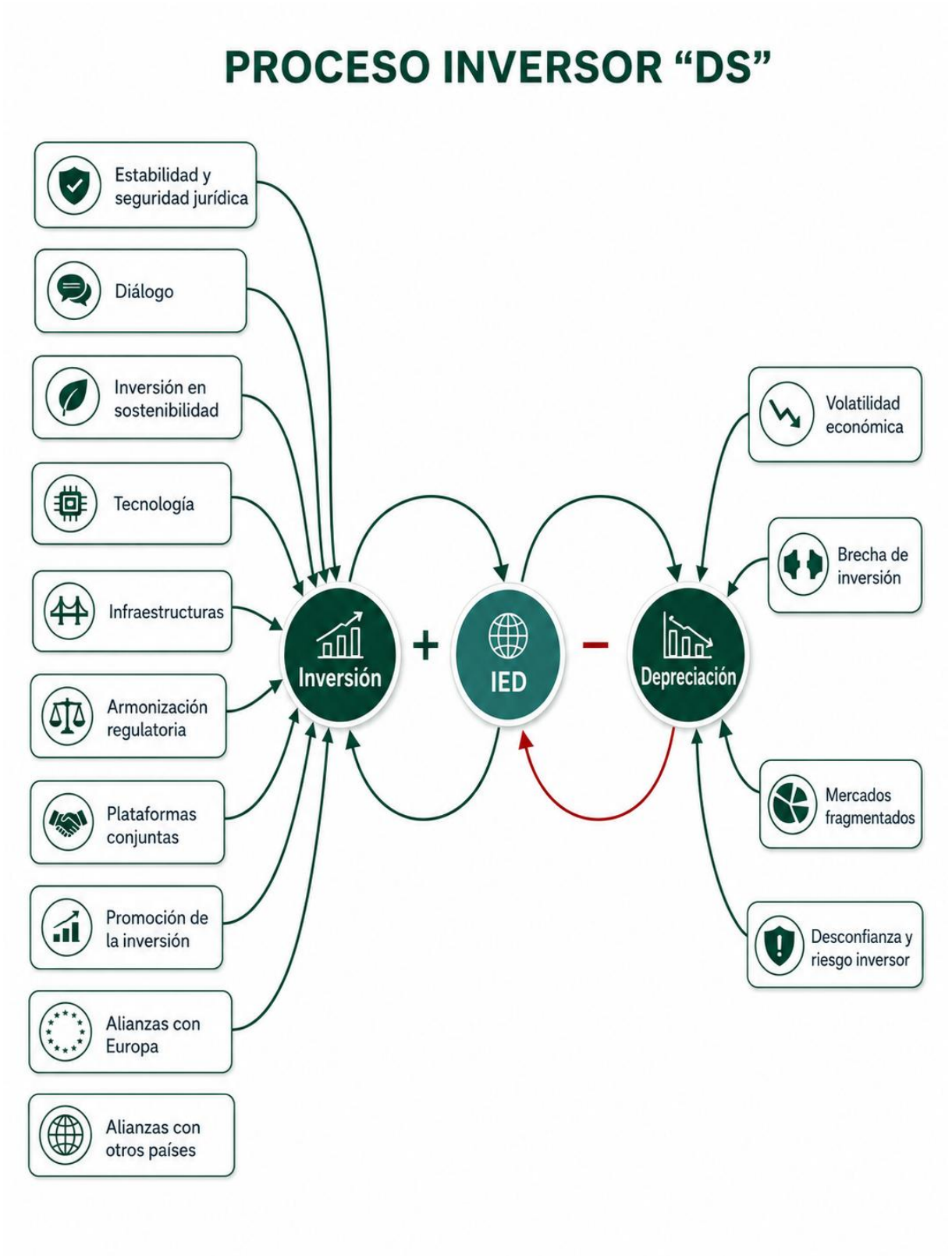
- **Variables de acción sistémica (vectores neguentrópicos):** aquellas que inyectan orden y organización en el sistema, tales como la armonización regulatoria, la colaboración público-privada, la inversión en innovación, la creación de plataformas conjuntas y los acuerdos comerciales.
- **Variables de desafío (fuerzas entrópicas):** aquellas que incrementan el desorden y la fragmentación, como la volatilidad económica, la inestabilidad política, la brecha de inversión,

la fragmentación de mercados y la desconfianza inversora.

La dinámica entre ambas categorías obedece a una relación de causalidad inversa: cuanto más se fortalecen las variables de acción sistémica, menor es la influencia de las variables de desafío, y viceversa. Sin embargo, esta relación no es lineal ni unidireccional. Cuando la revitalización de las inversiones avanza, la respuesta de los desafíos se incrementa como reacción ante una situación que les es adversa, un fenómeno que la dinámica de sistemas denomina *resistencia al cambio* o *efecto de compensación* (*balancing loop*). Paralelamente, las acciones sistémicas tienden a reforzarse mutuamente mediante bucles de retroalimentación positiva (*reinforcing loops*).

Para que este modelo trascienda el análisis cualitativo y adquiera capacidad predictiva, es necesario *parametrizar* las variables, asignándoles indicadores cuantitativos que reflejen su crecimiento o disminución. La dinámica de sistemas ofrece herramientas de simulación —como los modelos de Forrester implementados en software como Vensim o Stella— que permiten explorar escenarios, identificar puntos de apalancamiento y anticipar los efectos de las intervenciones antes de su implementación.

Figura 7. Proceso inversor «DS»: diagrama de bucles causales



Fuente: elaboración propia.

Cuadro 5. Matriz de causalidad sistémica

MATRIZ DE RELACIONES PARA EL DESARROLLO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS	DESAFÍO QUE ABORDA UNA ACCIÓN SISTÉMICA	Volatilidad económica y geopolítica	Brecha de inversión	Mercados fragmentados	Desconfianza y riesgo percibido	PILARES DE LA ACCIÓN ST	Integración económica y financiera	Armonización regulatoria	Plataformas conjuntas	Promoción de la inversión bidireccional	Cooperación política y diplomática	Estabilidad y seguridad jurídica	Diálogo constante	Fomento de sectores estratégicos	Inversión en sostenibilidad	Tecnología e innovación	Infraestructuras	Creación de alianzas estratégicas	Vinculadas con Europa	Vinculadas con otros bloques
DESAFÍO QUE ABORDA UNA ACCIÓN SISTÉMICA																				
1 Volatilidad económica y geopolítica		+	+	+	+		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2 Brecha de inversión	+		+	+	+		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3 Mercados fragmentados	+	+			+		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 Desconfianza y riesgo percibido	+	+	+	+			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PILARES DE LA ACCIÓN ST																				
Integración económica y financiera																				
5 Armonización regulatoria	-	-	-	-	-			+	+		+	+		+	+	+		+	+	+
6 Plataformas conjuntas	-	-	-	-	-		+		+		+	+		+	+	+		+	+	+
7 Promoción de la inversión bidireccional	-	-	-	-	-		+	+			+	+		+	+	+		+	+	+
Cooperación política y diplomática																				
8 Estabilidad y seguridad jurídica	-	-	-	-	-		+	+	+			+		+	+	+		+	+	+
9 Diálogo constante	-	-	-	-	-		+	+	+		+			+	+	+		+	+	+
Fomento de sectores estratégicos																				
10 Inversión en sostenibilidad	-	-	-	-	-		+	+	+		+	+			+	+		+	+	+
11 Tecnología e innovación	-	-	-	-	-		+	+	+		+	+		+		+		+	+	+
12 Infraestructuras	-	-	-	-	-		+	+	+		+	+		+	+			+	+	+
Creación de alianzas estratégicas																				
13 Vinculadas con Europa	-	-	-	-	-		+	+	+		+	+		+	+	+				+
14 Vinculadas con otros bloques	-	-	-	-	-		+	+	+		+	+		+	+	+		+		

Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

La globalización ha entrado en una nueva fase, la "nueva globalización", marcada por la fragmentación, la rivalidad entre potencias, la reorganización de las cadenas, la competencia por recursos estratégicos y la creciente imbricación entre economía, tecnología y poder. En este contexto, los espacios regionales capaces de ofrecer estabilidad, densidad institucional, complementariedad productiva y marcos de seguridad jurídica de confianza adquieren un valor importante. Iberoamérica reúne, al menos potencialmente, una parte sustancial de esas condiciones, pero su aprovechamiento depende de la capacidad de transformar los vínculos históricos, lingüísticos y culturales en una arquitectura económica más articulada, previsible y funcional.

El Documento muestra que el espacio inversor iberoamericano debe entenderse como una realidad bidireccional, compleja e interdependiente, en la que ya no resulta suficiente interpretar la relación económica entre España y América Latina como una simple prolongación de las inversiones españolas de las décadas precedentes. La intensidad alcanzada por la inversión productiva, la consolidación de redes empresariales, la creciente presencia de empresas multilatinas en España y el papel de esta como plataforma de acceso a Europa obligan a adoptar una mirada más amplia. España ocupa en este entramado una posición singular, porque combina su pertenencia plena al mercado europeo con una inserción histórica, empresarial, cultural e institucional profundamente arraigada en América Latina. Esa doble condición le confiere una capacidad de articulación que ningún otro país europeo posee en la misma medida y convierte su papel en un factor decisivo para revitalizar el espacio inversor iberoamericano con un volumen suficiente para proyectarse en el nuevo escenario global.

Revitalizar el espacio inversor iberoamericano no constituye una opción accesoria ni una evocación retórica de afinidades históricas, lingüísticas y culturales, sino una necesidad estratégica impuesta por la nueva configuración del sistema internacional y de la nueva globalización que marcará la nueva era.

Desde esta perspectiva, el principal aporte del Documento consiste en defender que revitalizar el espacio inversor iberoamericano exige un enfoque sistémico. Ello implica reconocer que la inversión no depende exclusivamente de variables financieras o de incentivos aislados, sino de la interacción entre factores regulatorios, políticos, empresariales, tecnológicos, logísticos e institucionales. También implica asumir que la fragmentación de los mercados iberoamericanos, la volatilidad política, la inseguridad jurídica, la escasa coordinación regional y los déficits de productividad no son obstáculos marginales, sino elementos estructurales que condicionan la capacidad de atraer y retener inversión de calidad. Por la misma razón, la respuesta no puede descansar en medidas parciales ni en

aproximaciones sectoriales desconectadas, sino en una estrategia interconectada, capaz de generar sinergias, reducir incertidumbres, reforzar la cooperación público-privada y mejorar el acoplamiento entre los distintos componentes del sistema. La lógica sistémica propuesta no pretende ofrecer una fórmula cerrada, sino un marco de inteligibilidad y de acción para ordenar prioridades, identificar interdependencias y activar círculos virtuosos de confianza, inversión y crecimiento.

La coyuntura actual ofrece, en este sentido, una oportunidad excepcional. La transición energética, la digitalización, la necesidad de diversificar dependencias y la búsqueda de entornos más confiables devuelven centralidad a regiones con disponibilidad de recursos, potencial productivo y cercanía normativa con los grandes polos de demanda. América Latina dispone de minerales críticos, energías renovables, capacidad agroindustrial y una base empresarial cada vez más internacionalizada; Europa, por su parte, necesita socios fiables para reforzar su autonomía estratégica en un entorno más competitivo e incierto. Entre ambas orillas, España puede desempeñar una función vertebradora de primer orden, no solo como puerta de entrada y como puente estratégico hacia los mercados europeos, sino como articulador político, institucional y normativo. Sin embargo, esta oportunidad no se materializará de forma automática. Requiere liderazgo estratégico, continuidad institucional, mejora del clima regulatorio, fortalecimiento de los instrumentos financieros, inversión en innovación y una voluntad sostenida de cooperación birregional que supere tanto la inercia como la dispersión.

En definitiva, revitalizar el espacio inversor iberoamericano significa asumir que Iberoamérica es más que una comunidad de afinidades: es un ámbito de cooperación avanzada, de articulación estratégica y de proyección internacional compartida. Para ello, será preciso abandonar visiones fragmentarias y avanzar hacia una concepción más ambiciosa de la relación entre inversión y desarrollo en la nueva globalización. El desafío consiste en pasar de la potencialidad a la construcción efectiva de un espacio económico más integrado, más resiliente y competitivo, capaz de generar prosperidad sostenible y de mejorar la posición relativa de sus actores en un mundo crecientemente tensionado por la competencia. Esa tarea exige tiempo, acompañamiento institucional y capacidad de concertación, por ello resulta hoy más urgente que nunca que España y los países iberoamericanos activen esa visión compartida para revitalizar el espacio inversor iberoamericano, como uno de los activos estratégicos más valiosos de la Comunidad Iberoamericana en las próximas décadas.

Referencias bibliográficas

Allison, Graham, *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?*, Boston, Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

Arthur, W. Brian, *Complexity and the Economy*, Oxford, Oxford University Press, 2014.

Ashby, W. Ross, *An Introduction to Cybernetics*, Londres, Chapman & Hall, 1956.

Banco Interamericano de Desarrollo, *Tendencias Comerciales de América Latina y el Caribe*, Washington D. C., BID, 2026.

Beer, Stafford, *Brain of the Firm*, Londres, Allen Lane, 1972.

Boulding, Kenneth E., «General Systems Theory: The Skeleton of Science», *Management Science*, vol. 2, nº 3, 1956, pp. 197-208.

Boulding, Kenneth E., «The Economics of the Coming Spaceship Earth», en Jarrett, Henry (ed.), *Environmental Quality in a Growing Economy*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1966, pp. 3-14.

Calderón, Álvaro y Casilda Béjar, Ramón, «La estrategia de los bancos españoles en América Latina», *Revista de la CEPAL*, nº 70, Santiago de Chile, abril de 2000.

Casilda Béjar, Ramón, *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*, Alcalá de Henares, Ediciones de la Universidad de Alcalá, 2002.

CEAPI, *España como economía trampolín de inversiones en Iberoamérica*, Madrid, CEAPI, febrero de 2026.

CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2025*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2025.

Forrester, Jay W., *Industrial Dynamics*, Cambridge (MA), The MIT Press, 1961.

IE University e ICEX-Invest in Spain, *Sovereign Wealth Funds Report 2026*, Madrid, Center for the Governance of Change, 2026.

López Aranguren, Juan Luis, *El eje del mundo que viene*, Barcelona, Ariel, 2026.

Luhmann, Niklas, *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*, Fráncfort del Meno, Suhrkamp, 1984.

Lynn, Barry C., *End of the Line: The Rise and Coming Fall of the Global Corporation*, Nueva York,

Doubleday, 2006.

Maturana, Humberto y Varela, Francisco, *Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living*, Dordrecht, D. Reidel, 1980.

Meadows, Donella H., *Thinking in Systems: A Primer*, White River Junction (VT), Chelsea Green Publishing, 2008.

Morin, Edgar, *Introduction à la pensée complexe*, París, ESF Éditeur, 1990.

Nicolis, Grégoire y Prigogine, Ilya, *Self-Organization in Nonequilibrium Systems*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1977.

Ohmae, Kenichi, *El próximo escenario global: desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras*, Barcelona, Granica, 2005.

Secretaría de Estado de Comercio, *Registro de Inversiones Exteriores (DATAINVEX)*, disponible en: https://datainvex.comercio.es (fecha de última consulta: julio de 2026).

SEGIB e ICEX-Invest in Spain, *Global LATAM 2024*, Madrid, SEGIB-ICEX, 2024.

Senge, Peter M., *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*, Nueva York, Doubleday, 1990.

Von Bertalanffy, Ludwig, *Teoría general de los sistemas. Fundamentos, desarrollo, aplicaciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976 [ed. original en inglés, 1968].

Von Foerster, Heinz, «Cybernetics of Cybernetics», en Krippendorff, Klaus (ed.), *Communication and Control in Society*, Nueva York, Gordon and Breach, 1979.

Wiener, Norbert, *Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and the Machine*, Cambridge (MA), The MIT Press, 1948.

IELAT
UAH
Instituto Universitario de investigación en Estudios Latinoamericanos

Todas las publicaciones están disponibles en la página Web del Instituto: www.ielat.com

© Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IELAT)

Los documentos de trabajo son un espacio de debate para investigadores que deseen exponer los resultados de sus trabajos académicos conectados con las líneas de investigación prioritarias del IELAT. Cada uno de ellos ha sido seleccionado y editado por el IELAT tras ser aprobado por la Comisión Académica correspondiente.

Desde el IELAT animamos a que estos documentos se utilicen y distribuyan con fines académicos indicando siempre la fuente. La información e interpretación contenida en los documentos son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan las opiniones del IELAT.

Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos
Colegio de Trinitarios
C/Trinidad 1 – 28801
Alcalá de Henares (Madrid)
España
34 – 91 885 6359
ielat@uah.es
www.ielat.com

Con la colaboración de:

Santander UNIVERSIDADES