

Capítulo 36

La inversión empresarial de Colombia en el exterior. Especial referencia a España

Por **Santiago Pantín** y **José Carlos García de Quevedo**

Subdirector y director ejecutivo de ICEX-Invest in Spain, respectivamente

Hasta hace tan solo diez años la inmensa mayoría de las empresas multinacionales tenía su origen en los Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y, en general, en el mundo desarrollado. La inversión extranjera directa (IED) proveniente de economías en desarrollo y en transición era meramente residual y en 2003 únicamente ascendía a unos 50.000 millones de dólares norteamericanos anuales, un 10 % del total mundial. Durante la década siguiente, el volumen de las inversiones exteriores de las transnacionales de las potencias emergentes fue aumentando de forma continua y esta tendencia acentuó su intensidad con la crisis.

Hoy en día, según las cifras hechas públicas recientemente por UNCTAD en su *2014 World Investment Report*, las empresas de los países en desarrollo y en transición¹ han invertido en el exterior un total de 553.242 millones de dólares, lo que supone su mayor registro histórico. Además, esta cifra supone un 39 % de toda la inversión extranjera emitida en el mundo. Nunca antes la inversión exterior de los países en desarrollo y en transición había representado un porcentaje tan alto de la inversión extranjera total emitida por las empresas multinacionales a nivel global.

Esta expansión internacional de las multinacionales de los países emergentes no es un fenómeno coyuntural, sino que se ha consolidado como una tendencia con carácter estructural en la medida en que es una consecuencia inherente al proceso de creciente integración de mercados, sociedades y culturas que venimos denominando comúnmente como globalización. Incluso en el supuesto de que en los próximos años se registrara una recuperación de los flujos de inversión emitidos por los países desarrollados (que se encuentran todavía un 45 % por debajo de su máximo histórico alcanzado en 2007) no parece probable que ello conllevara un

¹ Las economías en transición son aquellas que buscan dar el paso al capitalismo y la economía de mercado desde economías dirigidas o socialistas. Hoy en día, según UNCTAD, son economías en transición algunas economías del este de Europa, como Albania, Montenegro, Bosnia Herzegovina, Serbia y Macedonia y los países de la CEI (Comunidad de Estados Independientes): Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Georgia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Ucrania, y Uzbekistán.

cambio significativo en esta tendencia de crecimiento de las inversiones exteriores de los países en desarrollo si el resto de los factores que caracterizan a este proceso de globalización, que influyen y a la vez son influidos por el impulso internacional de las multinacionales emergentes, mantiene su evolución actual.

Para que los países desarrollados conserven las actuales cuotas de mercado, como receptores de inversiones internacionales, es clave que puedan consolidar en sus tejidos empresariales una presencia de multinacionales de países emergentes que guarde correspondencia con la creciente importancia que están adquiriendo sus inversiones en el exterior. Los mercados para sondear no son muchos. Un rasgo característico de la inversión exterior emitida por las empresas de los países en desarrollo es que, aunque en los últimos años se han ido sumando empresas de nuevos países a esta dinámica (el ranking de referencia en la materia, *Forbes Global 2000*, incluye empresas de 62 países, algunos tan llamativos como Togo o la República de Mauricio), desde el punto de vista de su origen geográfico, la mayor parte de esta clase de IED se acumula todavía en un pequeño número de países asiáticos y latinoamericanos. De hecho, en el este y el sudeste asiático se concentra un 57 % del stock de estas salidas de capital y en América Latina se realiza el 24 % de esta inversión exterior de las potencias emergentes. Fuera de estas dos regiones, únicamente Rusia y Sudáfrica cuentan con un stock significativo de inversión fuera de sus fronteras.

1. La IED en Latinoamérica

Latinoamérica es, por tanto, una región que tiene un especial protagonismo en este fenómeno. La inversión exterior de las empresas latinoamericanas es un fenómeno reciente y con mucho margen de desarrollo que se ha concentrado en particular en la última década. Según los datos facilitados por UNCTAD, el stock de IED emitido por las empresas latinoamericanas en 1980 era de 47.419 millones de dólares. Durante la década de los ochenta la internacionalización de capitales en la región se mantuvo estable, alcanzando el stock de inversión en el exterior un volumen acumulado de 52.138 millones de dólares en 1990. En la década siguiente comenzó a producirse un notable despegue de la inversión extranjera emitida, cuyo stock acumulado alcanzaría los 104.000 millones de dólares en el año 2000. Es a partir de este año cuando el proceso de expansión exterior de las empresas latinoamericanas se acelera exponencialmente. Hoy en día el stock de inversión exterior emitido por los países de América Latina registra máximos año tras año, superando ya los 647.000 millones de dólares.

Esta inversión exterior se ha canalizado fundamentalmente a través de las operaciones llevadas a cabo por grandes empresas que desempeñan papeles de liderazgo en diferentes sectores en sus mercados naturales. Esta posición de liderazgo en mercados de gran tamaño y que han registrado altos niveles de crecimiento en los últimos años ha favorecido la expansión internacional de estas compañías. De este modo, las grandes empresas de estos países se han internacionalizado, fundamentalmente en industrias primarias —hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, y siderurgia—, productos de consumo masivo —como alimentos y bebidas— y en algunos servicios —muy especialmente los energéticos, telecomunicaciones,

transporte aéreo y comercio minorista—. Estas grandes empresas son comúnmente denominadas como multilatinas.

La inversión exterior de la región está altamente concentrada en tres países: Brasil (45 % del total), México (22 %) y Chile (16 %). Además, Colombia y Argentina presentan un volumen de inversión exterior considerable, superior a los 30.000 millones de dólares. Algo por detrás está Venezuela, cuyas empresas invierten en el exterior unos 23.000 millones de dólares. Por el contrario, la participación en este fenómeno de países como Perú, Uruguay, Ecuador, Bolivia o los países centroamericanos es todavía mucho menor.

España cuenta con abundantes ventajas competitivas de tipo económico, geoestratégico, lingüístico y empresarial para atraer las inversiones de las principales multinacionales latinoamericanas no solo de cara al mercado español, sino también por el potencial que puede ofrecer nuestro país a sus empresas como plataforma para afrontar el desafío de realizar nuevas inversiones en terceros mercados, especialmente del norte de África y Oriente Medio.

Colombia ha sido uno de los principales países cuya inversión en el exterior ha presentado un mejor comportamiento en los últimos años. En el año 2004, hace tan solo diez años, el stock de inversión de las empresas colombianas en el extranjero apenas alcanzaba los 4.357 millones de dólares. La inversión de las empresas argentinas suponía más de 21.000 millones y la inversión de Venezuela fuera de sus fronteras más de 9.000 millones. Hoy en día, el stock de inversión colombiana en el mundo se ha multiplicado por diez, superando los 40.000 millones de dólares y se situá ya por encima de la inversión exterior registrada por las multinacionales argentinas, algo más de 34.000 millones de dólares, y muy por encima de la inversión emitida por las empresas venezolanas, que supone unos 23.000 millones de dólares, aproximadamente.

2. Inversión colombiana en el mundo

Colombia cuenta con un tejido empresarial cada vez más adaptado a las exigencias que conlleva la realización de inversiones en el exterior. No obstante, a pesar de la creciente pujanza de sus empresas a nivel internacional, por el momento el número de compañías colombianas con inversiones fuera de sus fronteras es todavía limitado.

Seis empresas colombianas se encuentran en el *Forbes Global 2000*. Estas empresas son la petrolera de propiedad estatal Ecopetrol, el *holding* financiero Grupo Aval, las entidades bancarias Bancolombia y Banco Davivienda, el *holding* de empresas del sector de industrias básicas (principalmente cementero, pero también energético, portuario, carbonífero e inmobiliario) Grupo Argos y la Empresa de Energía de Bogotá.

Por otra parte, según el prestigioso ranking de multilatinas elaborado cada año por la revista *América Economía* entre las 80 compañías latinoamericanas más internacionalizadas se encuentran cuatro compañías colombianas. El Grupo Argos ya ha sido mencionado en el párrafo anterior, pero además este ranking añade otras compañías: ISA, empresa de infraestructuras energéticas, Avianca Holdings, consorcio

aerocomercial producto de la fusión de la colombiana Avianca y la salvadoreña Taca, y el Grupo Nutresa, de productos alimenticios de consumo masivo.

En el informe *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013*, CEPAL recopila una lista de las principales multinacionales colombianas con presencia inversora en el exterior ordenadas por volumen de ventas totales. Algunas coinciden con las mencionadas en los rankings de *Forbes* y *América Economía*, pero en esta lista se incluyen algunas más no recogidas en las otras dos fuentes, como el Grupo Sura, *holding* financiero propietario del anteriormente mencionado, Bancolombia, el Grupo Empresas Públicas de Medellín, con actividad principalmente en el sector eléctrico pero también con presencia en los sectores de servicios de agua, gas y telecomunicaciones, la Organización Terpel, distribuidora de productos derivados del gas y del petróleo, y el Grupo Carvajal de industrias gráficas.

Estas empresas y otras de menor tamaño convierten a Colombia en el cuarto mayor inversor en el exterior de América Latina, con un stock que asciende a casi 40.000 millones de dólares. No obstante, aún queda margen de mejora. Para un país de su tamaño, la inversión empresarial colombiana a nivel global tiene un volumen relativamente reducido. Para comparar en términos homogéneos la propensión de las empresas de países con tamaños desiguales a invertir fuera de sus fronteras lo más apropiado es utilizar el ratio entre el stock de inversión extranjera y el PIB. Si se utiliza este indicador, la inversión colombiana en el exterior equivale a un 10,2 % de su PIB, inferior no solo al que registran todos los países desarrollados —como Francia (59,7 % del PIB), España (47,4 %) o Estados Unidos (37,5 %)—, sino también de muchos países en desarrollo y, especialmente, de sus competidores en la región, como Chile (36,5 %), México (11,4 %) o Brasil (13 %).

3. Cronología de la expansión exterior de la inversión colombiana

La inversión de las empresas colombianas en el exterior era casi irrelevante hasta hace unos pocos años. De hecho, el stock de inversión extranjera emitida por Colombia no alcanzó los mil millones de dólares hasta el año 1995, cifra todavía muy inferior a la de los países de su entorno económico, como Argentina o Venezuela. Las principales empresas colombianas inversoras en el extranjero en aquellas fechas eran principalmente manufactureras.

En los siguientes años, la economía colombiana padeció una coyuntura económica volátil, enfrentándose en 1998 con una crisis financiera y económica intensa con consecuencias sobre el crecimiento económico y el empleo. Durante este periodo, sin embargo, el stock de inversión extranjera en el exterior no paró de crecer, aunque de forma moderada, impulsado por las compañías del sector financiero, que diversificaban sus riesgos realizando inversiones fuera de sus fronteras, fundamentalmente en Estados Unidos.

A partir del año 2002, la economía colombiana da por superada la crisis económica que padeció en los últimos años del siglo xx. Comienza así un ciclo de crecimiento muy sólido, que tiene como consecuencia una fuerte aceleración del crecimiento

de los flujos de inversión colombianos en el exterior a partir de 2004, con especial protagonismo de las empresas públicas del sector energético, como Interconexión Eléctrica, S. A. (ISA), Empresas Públicas de Medellín (EPM) y Empresa de Energía de Bogotá (EEB), y, en menor medida, de las compañías manufactureras y de los sectores de transporte, almacenamiento y comunicaciones.

4. Factores determinantes de la expansión internacional de las inversiones colombianas

El proceso de rápida expansión exterior de las empresas colombianas que se está experimentando en la actualidad es multifactorial. Entre las causas que lo determinan se pueden señalar las siguientes:

- Fuerte crecimiento económico interno en los últimos quince años. La economía colombiana ha experimentado un crecimiento ininterrumpido desde el año 2000 que ha permitido a las empresas acumular capacidades y competencias que luego han podido expandir en otros mercados. La tasa de crecimiento no ha bajado del 4 % desde el año 2004, a excepción de los años 2008 (3,5 %), 2009 (1,6 %) y 2010 (4 %), años en que Colombia ha conseguido mantener tasas de crecimiento positivas a pesar de la incidencia de la crisis económica internacional de 2008 en la mayor parte de los países del mundo².
- Mejora del acceso al crédito. Este brillante desempeño macroeconómico de Colombia durante los últimos años también ha ayudado a la expansión internacional de las multinacionales colombianas a través de la mejora del acceso al crédito. Si bien en el pasado las empresas latinoamericanas tenían un acceso al capital mucho más caro y restringido que sus competidores europeos o de los Estados Unidos, desde los primeros años de este siglo, los diferenciales de tasas de interés se han ido reduciendo paulatinamente, coincidiendo, además, con el endurecimiento del acceso al crédito de sus competidores de países desarrollados. Además, las grandes empresas colombianas tienen cada vez mayor capacidad para acudir a los mercados financieros internacionales, especialmente en Estados Unidos, e incluso emitir bonos corporativos en el exterior.
- Desarrollo de alianzas estratégicas con compañías de otros países. Las compañías europeas, especialmente las españolas, con inversiones en Latinoamérica están despertando el interés en las empresas latinoamericanas con capacidad de expansión internacional para llegar a alianzas estratégicas o colaboraciones e inversiones conjuntas a través de intercambio o adquisiciones de activos. Algunas multinacionales colombianas han sabido aprovecharse de esta circunstancia para obtener activos en Latinoamérica³. En 2010, ISA compró a la empresa española Ferrovial el 60 % de sus concesiones de autopistas en Chile por 290 millones de dólares. También en 2010, Iberdrola alcanzó un acuerdo con la compañía colombiana Empresas Públicas de Medellín (EPM) para venderle todas sus participaciones indirectas en cuatro empresas eléctricas de Guatemala por un importe de 326,45 millones de

² Fuente FMI, *World Economic Outlook Database* (abril de 2014).

³ Los ejemplos recogidos en este párrafo han sido extraídos del informe de la CEPAL: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013*.

dólares. La operación afectó al 49 % de Distribuidora Eléctrica Centroamericana Dos (II), S. A., al 100 % de Gestión de Empresas Eléctricas, S. A. (Gesa), al 51 % de Generadores Hidroeléctricos, S. A. (Genhidro), y al 3,1 % de Hidronorte, S. A. En 2013, el Grupo Sura compró los activos del banco británico HSBC en Panamá (Banistmo) por 2.234 millones de dólares. Argos también ha participado en esta estrategia. En 2009 compró plantas cementeras a la suiza Holcim en Panamá, Haití y la República Dominicana y en 2013 adquirió otra planta a Lafarge en Honduras por más de 300 millones de dólares. Este factor ha tenido una excepcional importancia en el desarrollo de la inversión de las multinacionales colombianas en el exterior. De hecho, desde el inicio de la crisis económica internacional en 2008, el stock de inversión colombiana en el exterior ha pasado de tener un volumen equivalente a 13.412 millones de dólares a los más de 40.000 millones que registra en la actualidad.

- La realización de reformas estructurales en su mercado. A partir de los años noventa, Colombia emprendió una ambiciosa estrategia de reformas estructurales que tenía como objetivo facilitar la inversión extranjera, liberalizando el acceso al mercado colombiano y reforzando la seguridad jurídica de su clima de negocios. Estas reformas unidas a los esfuerzos del Gobierno para garantizar la paz y la seguridad en el país han generado un fuerte incremento de las inversiones extranjeras que han elegido Colombia como destino. La entrada de muchas empresas extranjeras en su economía ha incentivado a las empresas locales a centrarse en aquellas actividades y a aprovechar las economías de escala y sinergias que conllevan los flujos de inversiones directas en cuanto a mayor propensión exportadora, innovación y ganancias de competitividad, lo que les permite expandirse hacia el exterior.
- La propia internacionalización de la empresa colombiana. Además, frente a países como México o Brasil, con grandes mercados internos que les han permitido aumentar su dimensión a *benchmarking* internacional, las empresas colombianas para crecer necesariamente deben salir al exterior e internacionalizarse. De hecho, las mayores inversiones de Colombia en el exterior se han concentrado en el sector eléctrico y las han realizado las tres empresas de propiedad pública —Interconexión Eléctrica, S. A. (ISA), Empresas Públicas de Medellín (EPM) y Empresa de Energía de Bogotá (EEB)—, que han buscado en los últimos años en los países vecinos el crecimiento que, por regulación, no podían ya obtener en Colombia dentro del sector eléctrico. Las entidades públicas propietarias han sido valientes al apoyar el argumento de que la expansión en el exterior de estas entidades garantizaba mejores competencias y una mayor solidez de las empresas, asegurando en el largo plazo el mejor cumplimiento del servicio público que deben prestar en el mercado doméstico.
- El decidido apoyo del Gobierno colombiano a la internacionalización. De hecho, la inversión exterior de las empresas colombianas ha contado siempre con el apoyo explícito del Gobierno, bajo la filosofía de que la inversión en el exterior es una palanca que posibilita el desarrollo de la empresa que directa o indirectamente repercutirá positivamente en sus actividades en el país. Además, la inversión en el exterior está estrechamente relacionada con las exportaciones, de tal modo que la promoción de las inversiones en otros mercados empíricamente suele ir acompa-

ñada de un incremento de las exportaciones hacia esos mismos destinos. Este respaldo no se traduce en ayudas directas a la inversión, como en algunos destacados países de su entorno, sino que, a semejanza del modelo español del ICEX España Exportación e Inversiones, PROCOLOMBIA se limita a proporcionar información y acompañar a las empresas en sus primeras exploraciones de los mercados en los que eventualmente pretenden introducirse.

5. Distribución regional y sectorial de la inversión colombiana

Todos estos factores, unidos a algunos otros, explican dos de los rasgos más característicos de la inversión colombiana en el exterior y que son comunes a muchos de los países de nuestro entorno:

a) Modelo horizontal de expansión

Existe una cierta coincidencia entre los sectores más desarrollados en el mercado interior colombiano y aquellos sectores más propensos a la inversión exterior de las empresas. Es decir, el modelo de multinacional colombiana con presencia en el exterior proyecta hacia terceros mercados aquellas competencias que las empresas nacionales han incubado previamente dentro del país. Muy pocas empresas colombianas han invertido fuera de su país para emprender actividades diferentes que les permitieran un escalamiento en la cadena de valor.

De hecho, las inversiones colombianas en el exterior han tenido lugar, básicamente, en el sector energético y en menor medida en empresas de manufacturas y de servicios financieros, sectores coincidentes con los más evolucionados en Colombia y en los que cuenta con empresas más competitivas.

b) Concentración en América Latina

El destino geográfico de las inversiones de empresas latinoamericanas se ha concentrado principalmente en la propia región. En las economías de tamaño medio, como lo es Colombia, la expansión internacional de sus empresas es una consecuencia natural de la necesidad de buscar nuevos mercados. La inversión fuera de sus fronteras les permite buscar en otros países el crecimiento que no pueden tener en el propio, aplicando, además, las ventajas competitivas desarrolladas en el mercado local y la generación de sinergias a través de *joint ventures* o adquisiciones que complementen la cadena de valor.

La distribución geográfica de las inversiones exteriores de las compañías colombianas que están realizando en estos últimos años sus primeras inversiones a nivel global está siguiendo una pauta similar a la de otros procesos semejantes de expansión internacional. En un primer momento, se registra una acumulación inicial de la inversión en el entorno geográfico y cultural más próximo y con mercados en muchas ocasiones cercanos. Centrarse en los países próximos es una estrategia lógica cuando lo que se persigue es ampliar el mercado reproduciendo la misma estrategia que se aplicó en el país de origen. No es hasta un momento posterior cuando las multinacionales, ya con un cierto grado de desarrollo y madurez en su

experiencia inversora internacional, comienzan su expansión en otras regiones más alejadas geográfica y culturalmente.

De hecho, las multinacionales colombianas comenzaron a centrar sus inversiones en los países vecinos, extendiéndose progresivamente a otros destinos más distantes de América Latina y el Caribe, como Centroamérica y México. Según los datos de los que dispone la CEPAL, la inversión exterior colombiana en América Latina (América del Sur, Centroamérica y México) acumulada desde 2005 a 2013 supone más del 85 % del total de inversión exterior de las multinacionales colombianas a nivel global. Los ejemplos son numerosos⁴. ISA comenzó su expansión internacional en 2009 a través de la sociedad Internexa, que ha consolidado una red de 18.500 km de tendidos de fibra óptica a través de la República Bolivariana de Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Chile y Brasil. Ecopetrol adquirió en Perú el 50 % de la empresa Savia por 700 millones de dólares. En 2007, el Grupo Sura, a través de Bancolombia, adquirió el Grupo Salvadoreño Banagrícola por 900 millones y en 2013 compró el 40 % del Grupo Agromercantil de Guatemala por 216 millones. El Grupo Aval en 2010 adquirió uno de los bancos con mayor presencia regional, el BAC/Credomatic, por 1.920 millones, y, luego, en 2013, el Grupo Reformador de Guatemala por 411 millones, y los activos de la entidad española BBVA en Panamá. En 2013, el Grupo Nutresa adquirió la compañía chilena Tresmontes Lucchetti por 758 millones.

La expansión internacional de los grandes grupos colombianos más allá de América del Sur es todavía muy incipiente. El segundo destino regional de la inversión colombiana lo conforman los países de América del Norte, que apenas suponen algo más del 10 % del total de sus inversiones exteriores. Argos es quizás la empresa colombiana que cuenta con un mayor volumen de activos en los Estados Unidos. En 2005 compró la cementera con sede en Texas Southern Star Concrete por 260 millones. A esta adquisición le siguió la compra de la compañía Ready Mixed Concrete Company, que produce y comercializa cemento en los estados de Carolina del Norte, Carolina del Sur y Virginia. Además, a principios de 2014, Argos adquirió activos de la empresa estadounidense de fabricación de productos para la construcción Vulcan Materials, con sede en Alabama, por más de 720 millones de dólares. Por otra parte, Ecopetrol posee en Estados Unidos un 30 % de varios pozos ubicados en el golfo de México.

A pesar de que la expansión internacional de las empresas colombianas se ha apoyado muy especialmente en la adquisición de activos en América Latina de empresas europeas, muy pocas multinacionales colombianas han aprovechado la coyuntura para invertir directamente en Europa, en parte por no tener todavía la escala requerida. Hay muy pocos ejemplos de inversiones colombianas relevantes en Europa y menos aún en Asia.

⁴ Los ejemplos recogidos en este apartado han sido extraídos del informe de la CEPAL: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013*

3. Inversión colombiana en España

El análisis de las inversiones extranjeras en España y de la presencia de empresas extranjeras en nuestro país se puede llevar a cabo a partir de distintas fuentes públicas y privadas. El número de empresas extranjeras de una determinada nacionalidad en España y la identificación de las mismas son datos difíciles de obtener, dadas las diferentes fuentes estadísticas disponibles y los distintos criterios utilizados: Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad, Instituto Nacional de Estadística, bases de datos (FDI Markets y Orbis), fuentes nacionales del país o asociaciones y cámaras empresariales del país en España.

Según el Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía y Competitividad, Colombia registra un stock de inversión en España equivalente a más de 2.765 millones de euros. Esta cifra convierte a Colombia en el 18.º mayor inversor en nuestro país. No obstante, la mayor parte de esta cantidad se acumula en inversiones en empresas de tenencia de valores extranjeros (ETVE). En los últimos diez años, las inversiones de empresas colombianas en España han ascendido a más de 3.000 millones de euros. La identidad de los inversores no se hace pública por el Registro de Inversiones Exteriores.

No obstante, si recurrimos a medios de comunicación y a bases de datos basadas en los mismos, se pueden contrastar algunas de las informaciones publicadas. En 2009 se hizo público el interés por España del Grupo Ecopetrol en su proceso de reorganización de sus filiales en el exterior. En 2011, relacionada con la creación de una filial española del Grupo Sura (Grupo de Inversiones Suramericana España, S. L., ahora denominado Sura Asset Management), que participó en operaciones financieras de adquisición de activos internacionales de otras compañías.

La inversión colombiana en España de contenido empresarial ha seguido una pauta coherente con las tendencias registradas por el conjunto de la inversión colombiana en el mundo. Según la base de datos FDI Markets, las empresas colombianas en los últimos diez años han llevado a cabo en total unos 164 proyectos *greenfield* —industriales, tecnológicas o de servicios, incluido distribución comercial— en el resto del mundo, la mayor parte en otros países latinoamericanos, salvo 27 proyectos en Estados Unidos, 5 en España y otros 10 sin especificar.

La presencia de inversiones de multinacionales colombianas en España no alcanza aún las dimensiones de otros países como México o Brasil. En cualquier caso, se puede destacar la presencia en nuestro país de diversas empresas colombianas —unas 22 según la base de datos Orbis-Bureau van Dijk— con inversiones iniciales, que sería deseable que fueran acompañadas en breve por otras muchas.

Así se puede mencionar, entre otras, la presencia en España de las empresas textiles Polo Ground y Comercializadora Arturo Calle, el Grupo Carvajal del sector de industrias gráficas, la distribuidora de materias primas para el sector farmacéutico Disan, la compañía Cafescol que cumple la función de operador de las tiendas Juan Valdez en España, o la empresa Oxybarica Impactos Internacionales con sede en Toledo que fabrica y distribuye cámaras hiperbáricas.

Estas inversiones son ejemplos claros del potencial que ofrecen las multinacionales colombianas y latinoamericanas en su conjunto para realizar inversiones en España. Con estas inversiones, las empresas colombianas pueden además aprovechar las oportunidades de negocio que se derivan del afianzamiento de las relaciones comerciales entre Europa y América Latina como consecuencia de la progresiva generalización de los tratados de libre comercio entre ambas regiones. De hecho, ya está en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea que se acordó en 2010 durante la presidencia española de la UE y que se firmó en 2012. Este Tratado de Libre Comercio es el colofón de un completo marco institucional dirigido a favorecer las relaciones económicas bilaterales entre España y Colombia y que incluye un Convenio de Doble Imposición en vigor y un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.

ICEX-Invest in Spain está desarrollando en la actualidad una nueva estrategia de promoción de España como plataforma para las inversiones y sedes de las empresas multilatinas en Europa, África y Oriente Medio, presentando a nuestro país como plataforma de negocios e inversiones internacionales para acceder, desde España, a los mercados de la Unión Europea, el norte de África, Oriente Medio y en el conjunto de la ribera del Mediterráneo. En esta estrategia las empresas colombianas pueden y van a desempeñar un papel protagonista.

Para ello, España cuenta con grandes ventajas competitivas: un clima de negocios y una cultura empresarial próximos, la importante presencia de las empresas españolas en Latinoamérica, la implantación de los bancos españoles en el continente (muchas de las grandes multilatinas son sus clientes), la extensa implantación internacional de los principales despachos de abogados españoles o la existencia de un mercado específico, el Latibex, que reúne a algunas de las más destacadas multilatinas.