

Tratado de Libre Comercio Colombia–Canadá. Ventajas y desafíos en materia de inversiones

*Free Trade Agreement Colombia-Canadá.
Advantages and Challenges in terms of
investment*

Recibido: Marzo 8 de 2013

Aprobado: Mayo 20 de 2013

MISAEI CAMILO VARELA C.*

CAMILA GÓMEZ HERNÁNDEZ**

LOLY-AYLÚ GAITÁN-GUERRERO***

* Administrador de Negocios Internacionales. Asistente de investigación, Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de La Sabana.

** Administradora de Negocios Internacionales. Asistente de investigación, Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de La Sabana.

*** M.A. en Políticas Públicas y Abogada y Politóloga de la Universidad de los Andes, Colombia. Profesora investigadora y jefe de Área de Negociación y Comercio Internacional de la Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de La Sabana, Colombia. Grupo de Investigación en Logística y Negocios Internacionales. loly.gaitan@unisabana.edu.co

RESUMEN

Este documento desarrolla un análisis descriptivo del Tratado de Libre Comercio suscrito entre Canadá y Colombia, y sus antecedentes en materia de inversiones. Para ello se utiliza la metodología de investigación documental y análisis de contenidos del TLC y sus respectivas rondas de negociación. Los resultados muestran que Colombia tiene sectores atractivos para la inversión de capital canadiense, como es el caso de los sectores minero, inmobiliario y de servicios financieros. Por su parte, este acuerdo le permitirá a Colombia ser más competitivo en el mercado internacional y mejorar la confianza inversionista a nivel mundial.

PALABRAS CLAVE

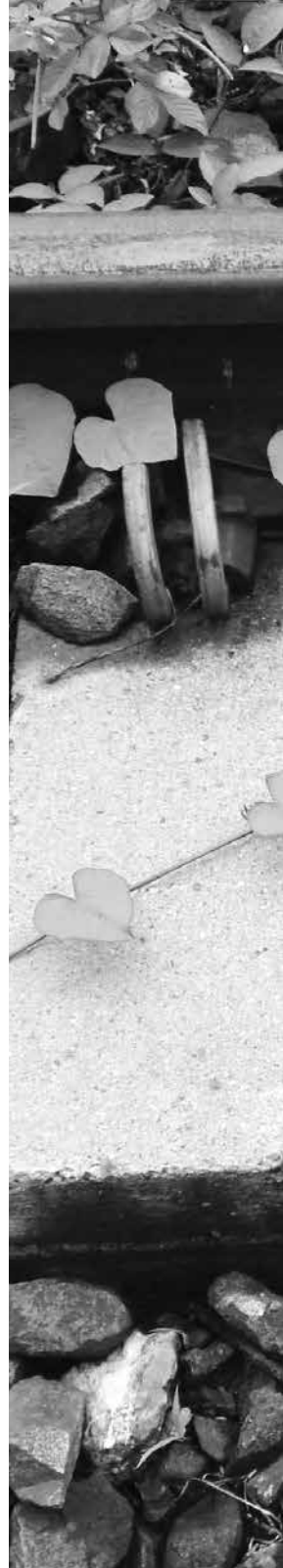
Comercio internacional, política comercial, Tratado de Libre Comercio, Colombia, Canadá.

ABSTRACT

This paper describes and analyzes the Free Trade Agreement between Canada and Colombia, as well as its precedents in investment issues. The research methodology used for this paper includes content analysis and documentary research about the FTA and their respective rounds of negotiation. The results shown that Colombia has attractive sectors for Canadian capital investment such the mining sector, real state and financial services. Meanwhile, for Colombia the agreement will allow a more competitive country for the international market and will increase the confidence for overseas.

KEY WORDS

International trade, Trade policy, Free Trade Agreement, Colombia, Canada.



1. INTRODUCCIÓN

La creciente tendencia de los países hacia la expansión y apertura de sus economías ha incrementado el interés por los acuerdos y tratados económicos. Este ha sido el caso de algunos países de América Latina y Asia, que se han transformado en territorios fundamentales de inversión para las grandes potencias durante el último siglo (Dullien, 2009). Los tratados y acuerdos logrados por estos países han contribuido a su desarrollo tanto en lo económico como en la competitividad de sus industrias y de su población (Gómez, 2006).

A pesar de que en Latinoamérica la expansión de estos acuerdos se ha producido rápidamente –logrando a su vez gran estabilidad de su economía–, todavía existe un alto nivel de exigencia de los países desarrollados para corroborar y ejecutar acuerdos, debido principalmente a temas relacionados con seguridad nacional, protección a las industrias y derechos de los trabajadores (Mason, 2005). Los aspectos mencionados representan gran influencia sobre la formalización de un acuerdo económico. Además, por motivo del crecimiento y compromiso latinoamericano, se ha logrado la negociación de tratados importantes que conllevan beneficios bilaterales para los involucrados, como el actual TLC entre Colombia y Canadá.

Con este tratado se espera que el Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia y Canadá aumente, entre otras de las ventajas que implica un TLC. Para alcanzar este objetivo se requiere considerar diversos factores que permitan garantizarlo. Por ejemplo, es necesario que exista claridad y soporte jurídico suficiente sobre los términos y condiciones del TLC, de modo que el comercio –tanto de bienes como de servicios– y la inversión sean suficientes para cumplir las expectativas de las partes involucradas. Considerando lo anterior, vale la pena preguntarse: ¿Dicha necesidad se encuentra cubierta en el TLC entre Colombia y Canadá?

El objetivo de este trabajo es hacer un análisis descriptivo a partir de una investigación documental del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, para exponer las falencias encontradas en la regulación de las inversiones.

Esta investigación se compone de tres partes principales. En primer lugar, se presenta el proceso de negociación que se llevó a cabo durante el 2007, el cual comprende cuatro rondas en las que se abarcaron diversos aspectos de política comercial. En la segunda parte se enfatiza en el capítulo de inversiones, que postula los factores considerados por las partes durante la negociación, acordando así los estándares internacionales para las inversiones y los inversionistas de un

país en el territorio del otro, buscando asegurar la eficiencia de los procesos en temas de acceso a inversión. La tercera parte muestra las ventajas y desafíos que surgen con la firma del TLC.

2. TLC COLOMBIA - CANADÁ

ANTECEDENTES Y NEGOCIACIÓN

En el marco del proceso de internacionalización, tanto países con grandes economías como aquellos en vías de desarrollo buscan constantemente apertura de nuevos tratados y acuerdos que permitan no sólo a sus economías, sino también a sus empresas y población crecer y desarrollarse en diferentes lugares del mundo. Sin embargo, los acuerdos mencionados se generan de manera progresiva y con ciertas prórrogas temporales conformes con cada caso en particular; además, es necesario que los países involucrados cumplan con determinados parámetros, entre ellos, una buena relación para lograr así un acuerdo mutuo, favorecedor y efectivo para las partes implicadas.

En el caso de Colombia y Canadá se observan las positivas relaciones comerciales, las cuales han permitido diversos diálogos intergubernamentales que han dado como resultado acuerdos de cooperación laboral y medioambiental. Como se ha señalado, estas relaciones procuran cumplir objetivos de política de ambos países, teniendo en cuenta que Colombia pretende crecer económica y socialmente, y que Canadá tiene como compromiso con los países de América: prosperidad, seguridad y Gobiernos democráticos (Gobierno de Canadá, 2012). Gracias al resultado de estas relaciones, se lograron otros acuerdos económicos y sociales con gran solidez institucional, tal es el caso del Tratado de Libre Comercio Colombia-Canadá.

En agosto del 2002, Canadá y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) iniciaron un proceso de diálogo mediante el cual se buscaba la propuesta de un TLC. Guiados por el compromiso del Gobierno de conseguir más acuerdos de libre comercio y de mejorar la participación en el continente americano, el Gobierno canadiense propuso el inicio de las conversaciones con Colombia, para profundizar sus relaciones comerciales y de inversión. Posteriormente, en junio del 2007, se llevó a cabo el lanzamiento oficial de las rondas para la negociación de los tratados entre Perú, Colombia y Canadá. Se realizaron cuatro rondas de negociaciones: Perú fue el primero en firmar el tratado, en mayo del 2008, seguido

por Colombia, que firmó el tratado con Canadá el 21 de noviembre del mismo año, el cual entró en vigencia el 15 de agosto del 2011, después de las rondas de negociación que se exponen a continuación (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011).

I. RONDA, LIMA, PERÚ, JULIO DEL 2007

En esta primera ronda entre las tres naciones –Perú, Colombia y Canadá– se desarrollaron dieciséis mesas de negociación: acceso a mercados en bienes industriales, acceso a mercados en bienes agrícolas, reglas de origen, defensa comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, competencia, compras públicas, facilitación de comercio, solución de diferencias, asuntos institucionales, propiedad intelectual, inversión, servicios transfronterizos de telecomunicaciones, entrada temporal de personas y servicios financieros (Organización de Estados Americanos, 2012). Para cada tema se presentaron textos –también llamados rúbricas–, previamente intercambiados entre las partes, y acordaron establecer textos únicos para las mesas en la segunda ronda.

II. RONDA, OTTAWA, CANADÁ, SEPTIEMBRE DEL 2007

La segunda ronda continuó con la aplicación del Trato Nacional para bienes en tránsito y la definición de no comercio de bienes usados, acordado en el capítulo sobre el acceso a mercados (Capítulo 2, Sección A, Artículo 202), de manera que se establece Trato Nacional para bienes en tránsito sin pago de aranceles, bienes que tienen como fin: exhibiciones, eventos deportivos, actividades de negocios y muestras comerciales. Sin embargo, en dicho capítulo de acceso a mercados de bienes industriales, quedó pendiente si los productos y mercancías que provenían de zonas francas podrían o no reclamar los beneficios del programa de eliminación de aranceles.

Por otra parte, en esta segunda ronda, Colombia mantuvo su posición en cuanto a la importación de bienes usados. Es decir, el comité de importaciones tiene completa autonomía para decidir sobre la entrada de este tipo de bienes a Colombia. Así mismo, se desarrollaron otros temas, tales como: los requisitos de origen de bienes industriales, el comercio electrónico y el régimen de la protección de la información personal para Canadá. De este modo se intercambió información de interés particular para Colombia, que propuso incluir disposiciones generales para garantizar la privacidad sobre la información personal en las transacciones electrónicas, así como prácticas para la protección al consumidor.

Respecto al ámbito industrial también se negociaron, a siete y diez años, las canastas de ofertas de productos. En la primera canasta, a siete años, fueron negociadas 726 líneas, correspondientes a textiles, confecciones, productos de marroquinería y calzado. En las canastas de diez años se incluyeron bienes finales y productos que muestran altos niveles de vulnerabilidad frente al mercado canadiense. Para la tercera ronda se presentarían nuevamente las negociaciones de las ofertas mejoradas. En cuanto a la entrada al mercado de bienes agrícolas, Canadá solicitó que 1.153 ítems tuvieran desgravación inmediata, mientras que 216 estarían bajo condiciones y plazos por definir. Sin embargo, estas ofertas también debían mejorarse y discutirse nuevamente durante la tercera ronda (Organización de Estados Americanos, 2012).

III. RONDA, BOGOTÁ, COLOMBIA, SEPTIEMBRE - OCTUBRE DE 2007

En términos generales, las negociaciones que se llevaron a cabo fueron de gran relevancia para Colombia, lo que le permitió tener acceso a un mercado canadiense que importa el 4,5% del total en el mundo y que está posicionado como el quinto país más importante respecto al comercio mundial. En esta tercera ronda se dirimieron negociaciones en la mesa de servicios financieros, donde se acordó intercambiar las propuestas del texto que regula este sector, mientras que los temas de exclusión de los servicios relacionados con seguridad social y derecho de establecimiento, quedaron pendientes. También se realizaron avances en otras mesas de negociación, como en la de obstáculos técnicos al comercio, especialmente en los textos de evaluación de la conformidad.

En cuanto al acceso de mercados se realizó una revisión a los textos referentes a importaciones temporales y el manejo que le darían tanto Colombia como Canadá. En la mesa de medidas sanitarias y fitosanitarias se logró determinar el alcance que tiene el capítulo de protección a la salud, la vida humana, la vida vegetal y la vida animal; además se acordó la creación de un comité bilateral para tratar asuntos sobre sanidad, que surjan durante la puesta en marcha del tratado.

En la mesa sobre telecomunicaciones se acordó la creación de salvaguardias competitivas y licencias para proveedores importantes. La mesa de contratación pública acordó en su mayoría la totalidad del texto, excepto la revisión de los plazos para la presentación de ofertas y uso de contratación directa en ciertas situaciones. Respecto a la mesa de asuntos institucionales se lograron avances alusivos a la protección de los derechos de los trabajadores, la reducción de la pobreza y los estándares internacionales de los derechos humanos. Así mismo,

hubo avances en la mesa de entrada temporal de personas de negocios y en la discusión sobre las reglas de origen para el acceso preferencial de productos industriales. En este tema se alcanzó un consenso del 65% del contexto industrial (*El Espectador*, 2011).

IV. RONDA, LIMA, PERÚ, NOVIEMBRE - DICIEMBRE DEL 2007

Con los resultados obtenidos en las cuatro rondas fue posible avanzar y completar la negociación en un 75%. Durante la ronda Lima, Perú, se logró concluir el trabajo de varias de las mesas mencionadas, como se explica a continuación (Organización de los Estados Americanos, 2012):

Mesa de cooperación laboral: Este capítulo está incluido en el cuerpo del TLC y establece la obligación de cada parte de aplicar la legislación laboral referida a los principios y derechos fundamentales del trabajo (OIT); de tal forma se concretó un acuerdo de cooperación laboral, con un mecanismo especial de solución de controversias para este acuerdo.

Política de competencia, monopolios y empresas del Estado: En este capítulo se acordó implementar políticas de competencia económicamente consistentes y cooperar en asuntos relacionados con la libre competencia, para contribuir a asegurar los beneficios relacionados con el Tratado de Libre Comercio.

Defensa comercial: El texto acordado busca preservar los intereses de los productores colombianos, tanto en el mercado interno como en el mercado canadiense. Se estableció un mecanismo de salvaguardia bilateral arancelario, que permite restablecer los aranceles en caso de consecuencias dañinas en la producción nacional, a causa de la desgravación derivada del tratado.

Cooperación ambiental: Se concluyeron los textos del capítulo ambiental del TLC y del acuerdo ambiental (un tratado paralelo que contiene el desarrollo de las obligaciones y mecanismos de cooperación, que ambas partes han convenido en esta materia).

Comercio electrónico: Se cerró la negociación y se acordaron acciones que permitan el desarrollo de la actividad electrónica como un mecanismo para hacer negocios. Al mismo tiempo, se realizaron prevenciones generales sobre la protección de la información y de los consumidores.

Entrada temporal de personas de negocios: Este capítulo representa grandes beneficios para las personas de negocios en relación con su ingreso tem-

poral al país receptor. Entre los principales beneficios se incluyen: la eliminación de test de necesidad económica y las restricciones cuantitativas.

Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF): En este capítulo se acordó gestión, por parte de Colombia y Perú, para ampliar la implementación del acuerdo de MSF de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Por lo anterior se pactó la creación de un comité para gestionar el desarrollo y el reconocimiento de la regionalización, además para evaluar, inspeccionar, controlar y aprobar los procedimientos de acuerdo con las normas internacionales.

Compras públicas: En este capítulo, Canadá concedió a Colombia un nivel de compras públicas equivalente a lo que fue otorgado a los Estados Unidos en el marco del Nafta. Gracias a esto, Colombia podrá acceder a un mercado de más de 17.000 millones de dólares, lo que representa una gran oportunidad para los proveedores colombianos de bienes y servicios (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012).

Cooperación relacionada con el comercio: Es la primera vez que Canadá accede a un acuerdo de cooperación comercial. Con él se facilitará la cooperación en aquellas áreas que, durante la vigencia del TLC, requieran asistencia técnica tanto para la implementación como para el aprovechamiento del acuerdo.

Facilitación al comercio: Para cumplir este objetivo se establecieron los siguientes compromisos: 1) Estipular procedimientos eficientes, que permitan aprovechar los acuerdos y reducir los costos para exportadores e importadores; 2) publicar en internet, de manera anticipada, las propuestas de modificaciones de la norma aduanera; 3) permitir a los importadores retirar las mercancías de las aduanas, antes del pago de impuestos; 4) instaurar autoridades relacionadas con las importaciones y exportaciones, que determinen un solo lugar al momento de realizar la inspección de mercancías; 5) asegurar que las aduanas prestadoras de servicios se encuentren disponibles siete días a la semana, para despachar mercancías en situaciones de emergencia; 6) interconectar las aduanas para intercambio de información.

CAPÍTULO DE INVERSIONES

El capítulo sobre inversiones del documento final del TLC Colombia-Canadá (Capítulo 8) tiene como objetivo acordar estándares internacionales a las inversiones y a los inversionistas de un país en el territorio del país anfitrión, asegurando la reducción de obstáculos y la eficiencia de los procesos en cuanto a temas

de acceso a inversión. Para la negociación, en este capítulo fueron propuestos temas de interés común para las partes (Tabla 1) (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011).

Tabla 1. Temas de interés sobre inversiones TLC Colombia-Canadá

TEMA	DESCRIPCIÓN
Orden público	Reflejar la capacidad constitucional del Estado para adoptar medidas, con el fin de preservar el orden público.
Trato nacional	Recibir el mejor trato que el Estado otorga a un inversionista o a una inversión.
Selección del foro de solución de controversias	Lograr que el Estado cuente con certezas sobre el foro donde el inversionista escoja solucionar una controversia (Foro nacional o por medios internacionales).
Justificaciones por expropiación	Reflejar las justificaciones constitucionales, relativas a la expropiación.
Valor y pago de la compensación de la expropiación	Reconocer una indemnización pronta, adecuada y efectiva, con base en el valor justo del mercado y los respectivos intereses.
Transferencias	Garantizar las transferencias de los pagos relacionados con la inversión.
Control a capitales	Mantener la capacidad del Estado para establecer control de capitales, con el fin de asegurar la estabilidad macroeconómica.
Requisitos de desempeño	Minimizar exigencias a los inversionistas, relacionados con requisitos para invertir o para acceder a incentivos.
Medidas disconformes	Tener claridad respecto a las medidas disconformes y garantizar el mayor acceso posible de los inversionistas al mercado.
Mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado – disputas posteriores al TLC	Maximizar la capacidad de cumplimiento del Estado respecto a las normas establecidas en el acuerdo (para cubrir controversias que surjan después de la entrada en vigencia del TLC).
Mecanismo de solución de controversias inversionista – Estado – establecimiento	Proteger al inversionista en todas sus actuaciones, incluso aquellas realizadas de manera previa a su establecimiento.
Demandas frívolas	No incentivar demandas que no se encuentren basadas en hechos reales y relevantes para las disposiciones del acuerdo.
Definición de inversión amplia basada en activos generadores de utilidades	Promover la inversión productiva mediante la protección de activos generadores de utilidades o que impliquen asunción de riesgo.

Continúa en la pág 57

Tratado de Libre Comercio Colombia–Canadá
Ventajas y desafíos en materia de inversiones

Viene de la pág 56

Deuda pública en la definición de inversión	Conservar la capacidad de diseñar la estructura de deuda pública.
Definición de nacional	Definición de nacionalidad de acuerdo con la legislación doméstica.
Definición de legislación doméstica	Definición del sistema legal en provincias; puede darse el caso de ser mixto (Common Law and Civil Law).

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Texto final del Acuerdo de Libre Comercio (TLC) Colombia–Canadá. Capítulo 8: Inversiones.

Este capítulo busca regular tanto el establecimiento como el mantenimiento de la inversión en todos los sectores (ya sean bienes o servicios), y proponer un mecanismo de solución de controversias, para asumir reclamaciones entre el inversionista y el Estado. Está conformado por cuatro secciones. Las primeras tres –A, B, C–proporcionan información necesaria sobre los diversos temas de inversión. La sección D, por su parte, expone la forma de solucionar controversias para contratos de estabilidad jurídica (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011).

Sección A: Allí se exponen las obligaciones estándares acordadas entre las partes, tales como: Trato Nacional, Trato de Nación más Favorecida, nivel mínimo de trato y prohibición de expropiación ilegal, y otros puntos de interés general para los inversionistas. De acuerdo con ellos:

- Se reconocerá la validez de las subrogaciones entre las partes.
- Una de las partes podrá negar los beneficios de este capítulo a un inversionista de la otra parte (si inversionistas de otro país vinculado son propietarios de la empresa determinada –puesto que otorgar estos beneficios violaría las medidas establecidas para la prohibición de transacciones empresariales– o si la empresa no tiene actividades económicas sustanciales en el territorio de la parte implicada).
- No es adecuado fomentar la inversión mediante la disminución de los estándares en medidas nacionales de salud, seguridad o medio ambiente.
- Se alentará a las empresas a adoptar los estándares de responsabilidad social corporativa internacionalmente reconocidos.

Sección B: Comprende los temas relacionados con el mecanismo de Solución de Controversias Inversionista–Estado anfitrión, que otorga el beneficio de esco-

ger un arbitraje internacional. Adicionalmente, describe los pasos a seguir cuando se presenta una controversia entre las partes. Estipula que:

- El inversionista debe entregar a la parte anfitriona una notificación escrita de su intención seis meses antes de someterla a arbitraje. Además de esto, debe renunciar a su derecho de iniciar o continuar ante un tribunal administrativo o corte, de conformidad con la legislación de cualquier parte, u otro medio de resolución de controversias.
- En caso de cumplir con lo anterior (mencionado en el Artículo 820, Capítulo 8, Sección B), un inversionista podrá someter su reclamación de conformidad con el Convenio CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones) o el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional).
- Un tribunal sostendrá el arbitraje en un país que forme parte de la Convención de Nueva York,¹ a menos que las partes acuerden lo contrario.
- Se tendrá acceso a la información de las audiencias, excepto la que sea designada como confidencial, salvo que la legislación sobre acceso a información de un país parte estipule lo contrario.
- El dictamen que presente el Tribunal no es obligatorio, excepto entre las partes contendientes que deben cumplir la sentencia sin demora. Una de las partes podrá solicitar el cumplimiento de la sentencia, siempre y cuando se hayan concluido los procedimientos de revisión y anulación, por lo que cada parte se encargará del cumplimiento de la sentencia en su territorio.

Sección C: Se explican y dan a conocer las definiciones de los términos utilizados en la totalidad del capítulo, que en general es de gran importancia especialmente para Colombia, pues con los logros alcanzados en esta negociación demuestra que puede manejar un clima adecuado para las inversiones, basado en

¹ La Convención de Nueva York, o Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, es una convención que procura establecer normas legislativas comunes para el reconocimiento de los acuerdos o pactos de arbitraje, el reconocimiento y la ejecución de las sentencias o laudos arbitrales extranjeros y no nacionales. Entró en vigor el 7 de junio de 1959 (Naciones Unidas, 1999).

el cumplimiento y respeto de la normatividad internacional, y se consolida como un mejor destino para la Inversión Extranjera Directa (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012).

VENTAJAS Y DESAFÍOS

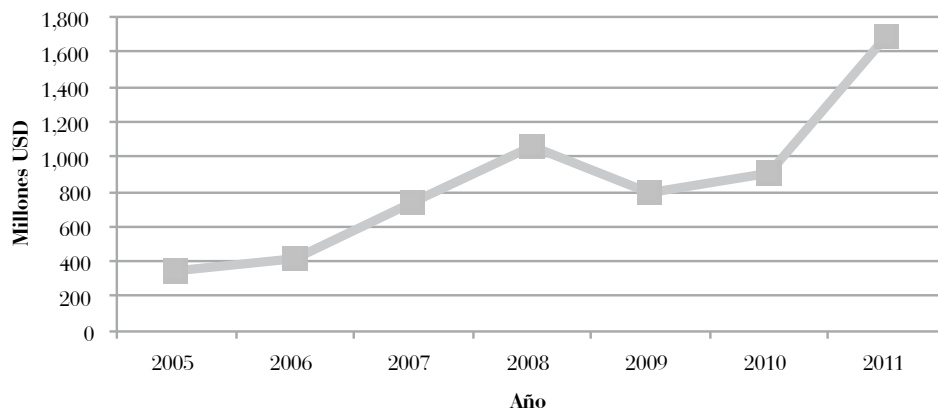
Desde sus inicios, el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá ha generado confianza y grandes expectativas en los dos países, dado que históricamente ambos han demostrado interés, tanto político como económico, en pactar acuerdos internacionales con un ambiente que permita a varios sectores de las respectivas economías entrar a otros mercados donde surjan nuevos retos y oportunidades, con un incremento en el nivel de competitividad de las industrias a nivel internacional.

VENTAJAS

El TLC entre Colombia y Canadá entró en vigencia el 15 de agosto del 2011, por tanto, los productos colombianos pueden, desde esa fecha, ingresar al mercado canadiense sin necesidad de pagar aranceles. Para Colombia, esto significa grandes beneficios, dado que el 97% de las exportaciones colombianas tienen la oportunidad de entrar de inmediato al mercado canadiense, con medidas de protección a los sectores más sensibles de nuestro país, a diferencia de otros tratados comerciales que no cuentan con este beneficio “saludable” para el comercio colombiano.

Por otra parte, es importante resaltar que Canadá es un país con gran capacidad para exportar capital hacia Colombia, el cual se incrementó un 46,2% del 2010 al 2011 (Gráfico 1), y probablemente aumente gracias al TLC. En los últimos años, esos flujos de dinero se han invertido en sectores como las telecomunicaciones, la minería y los servicios financieros en general, y se implementaron las regulaciones negociadas en el tratado que garantizan la seguridad y brindan confianza respecto a las transacciones monetarias, promoviendo el aumento de la inversión de Canadá a Colombia y expandiéndose también a otros sectores (Tabla 2).

Gráfico 1. Inversión de Canadá en Colombia



Fuente: Banco de la República de Colombia (2011).

Tabla 2. Flujos de inversión extranjera directa en Colombia (millones de dólares)

AÑO	Del mundo en Colombia		De Canadá en Colombia	
	TOTAL	No Petrolera*	US\$ Millones	Participación %
2005	10.252	8.140	2	0,0%
2006	6.656	3.140	18	0,6%
2007	9.049	3.745	8	0,2%
2008	10.596	4.891	52	1,1%
2009	7.137	2.598	78	3,0%
2010	6.746	1.032	163	15,8%
2011	13.388	4.349	174	4,0%

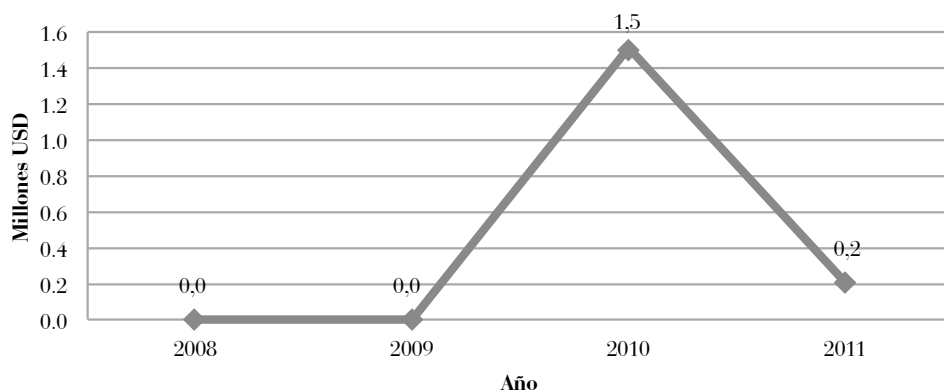
Fuente: Banco de la República de Colombia (2011).

Los pasados 27 y 28 de octubre del 2011, en Toronto, Canadá, se realizó una macrorrueda de negocios en la que los inversionistas de ese país tuvieron por primera vez la oportunidad de analizar a Colombia como país para invertir, tomando ventaja del TLC. En aquella ocasión, de la macrorrueda resultó un monto estimado de 60 millones de dólares que serían invertidos de manera inmediata en los sectores de la minería y el petróleo (Portafolio, 2011). Otro resultado positivo destacable de dicho encuentro es la compra del 51% del banco colombiano Colpatría por el banco canadiense Scotia Bank. Este es solo el principio de una excelente relación entre inversionistas de los dos países.

Según Peter Van Loan, ministro de Comercio Internacional de Canadá, han sido significativos los beneficios de este tratado y los logros de Colombia a nivel político, social y económico. Loan manifiesta que: “Esto promueve un entorno cada vez más positivo para todo tipo de actividad económica; vemos el potencial de un mayor comercio en agricultura, en un amplio rango de productos manufacturados y áreas tradicionales de fortalezas canadienses, como la de servicios financieros, además de minería, petróleo y gas y, por supuesto, todos los servicios asociados a esas industrias” (Portafolio, 2010).

Otro ejemplo claro de beneficios para Colombia es la apertura de empresas del sector financiero nacional, específicamente las que cuentan con portafolios, como los fondos de pensiones, que tienen acceso a un mercado estimado de 700.000 millones de dólares (en nueve provincias canadienses), que indica las oportunidades comerciales que Colombia tiene en ese mercado (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012). Para Canadá, este acuerdo con Colombia abre las puertas a los exportadores canadienses de productos como trigo, cebada, químicos (farmacéuticos), productos de papel y maquinaria pesada, para que tengan facilidades y beneficios al ingresar al mercado colombiano, de tal forma que resulte competitiva y rentable.

Gráfico 2. IED Colombia a Canadá



Fuente: Banco de la República de Colombia (2011).

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa (IED) de Canadá en Colombia, en el 2009, por ejemplo –excepto la reinversión de las utilidades y el sector petrolero–, se presentó un crecimiento de 78,3 millones de dólares, monto que aumentó en un 50,9%, comparado con el del año anterior. Actualmente existen varias empresas canadienses que se destacan por su inversión en Colombia. Es importante

señalar que, como parte del TLC, la inversión desde Colombia hacia Canadá se hallará motivada, puesto que, según lo indican las estadísticas, en los últimos años ha sido mínima o casi nula (Gráfico 2).

Con relación al campo laboral, el ministro de Trabajo colombiano, Rafael Pardo, afirmó que durante un encuentro con la ministra de Trabajo de Canadá, Lisa Raitt, se analizó en detalle la protección de los trabajadores, el respeto de los derechos humanos, el interés por acabar con el manejo de las cooperativas asociativas y la tercerización laboral, además de señalar que la inversión ha crecido significativamente desde la implementación del TLC (Pardo, 2012).

Según el Departamento Nacional de Planeación colombiano (DNP), el PIB (Producto Interno Bruto) de Colombia tendría un aumento adicional de 0,06 % y las exportaciones e importaciones crecerían 0,21 % y 0,08 %, respectivamente, con referencia al escenario base (años anteriores al TLC). Así mismo, se evidenciará un incremento de 0,06 % en la remuneración del trabajo calificado y no calificado y de 0,07 % en la remuneración del capital. Adicionalmente, el presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, mencionó que la relación comercial con un país tan importante a nivel mundial, como Canadá, beneficia a Colombia al captar la atención de otros países, por difundir una imagen política, económica y socialmente estable, convirtiéndolo así en un destino atractivo para invertir (Departamento Nacional de Planeación, 2001).

DESAFÍOS

Una vez firmado el TLC, en su proceso de implementación se requieren más acuerdos que propicien y fortalezcan la relación de inversión entre Colombia y Canadá. Ambos países enfrentan diferentes desafíos. Por un lado, uno de los retos que Colombia debe asumir al abrir sus puertas al mercado e inversión extranjera es aumentar su habilidad, eficiencia y eficacia para manejar los procesos referidos a la protección de los mercados del país, de tal forma que dicha regulación —establecida por la Organización Mundial del Comercio— se aplique como corresponde. Por otro lado, en Colombia se tiene dispuesto un complejo procedimiento en cuanto a la aprobación de un tratado, proceso en el que deben intervenir las tres ramas: la ejecutiva, encargada de realizar las negociaciones con el Estado interesado en el tratado y de llegar a un acuerdo en su texto; la legislativa, representada por el Congreso de la República, que aprueba o desaprueba el tratado, sometiéndolo a consideración mediante ley; y finalmente la Corte Constitucional que debe declarar su accesibilidad y confrontar las disposi-

ciones del instrumento internacional con la ley aprobatoria de los mandatos del país, para determinar si se ajustan o no al texto (Orjuela, 2005).

Esta función de la Corte ha retrasado varios procesos para firmar tratados bilaterales de inversión, como es el caso del tratado con España, en el cual había conflicto con los artículos referentes a la expropiación y transferencias (Artículos V y VII, respectivamente). También se encuentra el caso de Cuba, en este tratado la Corte declaró inexecutable el artículo sobre la expropiación, y limitó la cláusula de Nación más Favorecida (NMF) a los términos del Artículo 100 de la Constitución colombiana (Zapata y Giraldo, 2007).

Por otra parte, Canadá presenta otro tipo de desafíos que, si son superados, puede convertirse en un mayor receptor de inversión por parte de Colombia. En Canadá, el Gobierno federal tiene toda la competencia para concretar acuerdos internacionales, sin consultar previamente a las autoridades provinciales. Sin embargo, estas últimas tienen competencia para participar en negociaciones relacionadas con la propiedad y todos los asuntos locales o privados. Por este motivo pueden emitir acciones en la promulgación de leyes en beneficio y protección de los nacionales, que eventualmente podrían afectar el comercio y la inversión extranjera que el país busca atraer (Zapata y Giraldo, 2007).

Para Canadá, Colombia es un socio importante con potencial de crecimiento en materia de inversiones. Latinoamérica y el Caribe se encuentran en segundo lugar como destino de Inversión Extranjera Directa de Canadá —el principal destino es Norteamérica, 26%—, y representan el 22% del total que este invierte alrededor del mundo, porcentaje en el que Colombia participa con solo el 2% (Naciones Unidas, 2012). La firma de tratados y la apertura de este importante mercado permiten que Canadá expanda sus destinos de inversión, siempre y cuando presente estrategias diversificadas para el crecimiento en diferentes zonas en desarrollo. Canadá tiene el reto de lograr un aumento en su inversión tanto en Colombia como en América Latina en general.

Para ambos países es importante el tema de inversiones. Canadá ha demostrado gran interés por sus relaciones comerciales con los países de América Latina y el Caribe, y Colombia está en un proceso de apertura económica en el que ha mostrado su interés por participar en diferentes acuerdos económicos impulsados en la Constitución (Reforma del Artículo 58 de la Constitución Nacional, 1999) y sugeridos por el ministerio de Comercio Exterior, el ministerio de Relaciones Exteriores y el DNP en el Documento Conpes 3135. Este es un tema importante

tanto en el mejoramiento de las respectivas economías y en su diversificación como en el progreso de las relaciones internacionales.

3. CONCLUSIONES

Después de haber realizado un estudio descriptivo sobre la negociación del TLC Colombia–Canadá, es posible concluir que, en general, los dos países encuentran atractivo invertir en diversos sectores de sus economías. Específicamente, los sectores que pueden verse beneficiados son: el financiero, la minería y los servicios.

Para Colombia, este tratado promueve invertir en varios sectores de uno de los diez países considerados como potencia económica mundial, lo que permitirá no sólo invertir en un contexto con menos barreras, sino también con mayor libertad, y llevará a Colombia a ser un país más competitivo en el mercado internacional. Además, contribuye a demostrar su interés de apertura económica, y a mejorar la confianza inversionista mundial.

Para Canadá, Colombia se ha convertido en un destino importante para sus inversiones dentro de los países de la Comunidad Andina (Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia) y el segundo destino de inversión de Canadá, después de Ecuador, durante el periodo 1992-2001, en el que la inversión a Colombia alcanzó el 37 % (para Ecuador fue del 40 %) (Moncayo, 2003). Es por esto que para Canadá no es nuevo el asunto de las inversiones en Colombia y creó la iniciativa de promover y realizar un acuerdo comercial que generara mayores garantías en las transacciones.

Al realizar este análisis descriptivo, se consideran los diferentes sectores de la industria colombiana en los que Canadá ha invertido, y se encontró que este país se ha enfocado en invertir en minería, sector inmobiliario y agroindustria –que entre el 2008 y el 2010 sumaron el 92 % de la IED–. Por lo anterior, las inversiones en estos sectores podrán aumentar a raíz de la firma del TLC. No obstante, existen otros sectores potencialmente atractivos para la inversión de Canadá hacia Colombia, que podrían diversificar la oferta y alejar la existente concentración de inversión en sectores medioambientales (minería, petróleo, etc.).

En conclusión, las negociaciones entre Colombia y Canadá se llevaron a cabo con una cordialidad adecuada para la firma del TLC, lo que traerá beneficios en

Tratado de Libre Comercio Colombia–Canadá
Ventajas y desafíos en materia de inversiones

temas de inversión para ambas partes. Sin embargo, aunque este tipo de acuerdos es un gran paso para la economía, se deben tener en cuenta varios factores y desafíos que podrían producir resultados contrarios a los esperados. Es por ello que la implementación constante de tratados económicos y el conocimiento de ellos por parte de los empresarios e inversionistas implicados –obteniendo a su vez apoyo de los Gobiernos– son necesarios para que dichos convenios se perfeccionen paulatinamente, con el propósito de satisfacer las expectativas de ambas partes y de lograr sus objetivos, tanto económicos como políticos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012), “Canadá” [en línea], disponible en: www.mincomercio.gov.co/
- _____. (2012), “Perfiles económicos y comerciales por países: Canadá”, Oficina de Estudios Económicos [en línea], disponible en: www.mincomercio.gov.co/.
- _____. (2011), “Tratado de Libre Comercio–Colombia. Acuerdo de Libre Comercio Colombia–Canadá: Texto Final del Acuerdo, Capítulo 8, Inversiones” [en línea], disponible en: www.tlc.gov.co/
- Departamento Nacional de Planeación. (2001), “Lineamientos de Política para las Negociaciones Internacionales de Acuerdos de Inversión Extranjera”, Documento Conpes 3135 [en línea], disponible en: www.dnp.gov.co.
- Dullien, S. (2009), “Central Banking, Financial Institutions and Credit creation in Developing Countries”. Discussion Papers. United Nations Conference on Trade and Development (193), pp. 1-32.
- El Espectador. (2011, 16 de agosto), “TLC Colombia-Canadá: Libre Comercio para más Desarrollo. Nueva ruta del comercio del país” [en línea], disponible en: www.elespectador.com
- Gobierno de Canadá (2012), “Relaciones Canadá–Colombia: Relaciones diplomáticas y representación oficial, relaciones bilaterales, TLC, desarrollo, asistencia y programación, seguridad, comercio e inversión” [en línea], disponible en: www.canadainternational.gc.ca/
- Gómez, A. (2006), “Globalización, competitividad y comercio exterior”, en *Análisis Económico*, vol. 21 (47), pp. 131-178.
- Mason, A. (2005), “El TLC y la seguridad en Colombia”, en *Revista Colombia Internacional*, núm. 61, pp. 64-77.
- Moncayo, E. (2003), “Geografía económica de la Comunidad Andina: las regiones activas en el mercado comunitario”, informe presentado a la Secretaría General de la Comunidad Andina.
- Naciones Unidas. (2012), “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Dos ejes Canadá IED y turismo”, pp. 1-186.
- _____. (1999), “La Ejecución de las sentencias arbitrales en virtud de la Convención de Nueva York. Experiencia y perspectivas”, vol.2 (99), pp. 1-53.
- Neumayer, E. y Spess, L. (2005, October), “Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?”, en *World Development*, vol. 33, issue 10, pp.1567-1585.

- Orjuela, C. (2005, enero-junio), “Competencias del Congreso de la República en materia de tratados internacionales, procedimiento y características de la aprobación en el ordenamiento jurídico colombiano”, en *Revista Colombia Internacional*, num. 61, pp. 148-161.
- Pardo, Rafael. (2012, 23 de enero), “Colombia y Canadá avanzan hacia implementación de TLC entre los dos países”. Caracol Radio, Declaraciones del ministro de Trabajo [en línea], disponible en: www.caracol.com.co
- Portafolio. (2011, 27 de octubre), “Inversión canadiense explora más sectores” [en línea], disponible en: www.portafolio.co.
- _____. (2010, 23 de junio), “TLC de Colombia y Canadá golpea la billetera de EEUU” [en línea], disponible en: www.portafolio.co
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2012), “Novedades en materia de política comercial: TLC Colombia–Canadá, antecedentes y negociaciones” [en línea], disponible en: www.sice.oas.org
- Zapata, P. y Giraldo, V. (2007). “Posibilidades para la firma de un acuerdo internacional de inversiones Colombia–Canadá”, en *Revista Colombiana de Derecho Internacional*, vol. 10, pp. 265-310.