

Aspectos Normativos Colombo- Canadienses para la Firma de un Acuerdo Bilateral de Inversiones*

*Pilar V. Cerón Zapata***
*Viviana Montoya Giraldo****

“Con frecuencia, los esfuerzos Colombianos han traspasado fronteras para abrirle paso a acuerdos internacionales de inversión que le otorguen al inversionista un campo de juego más estable y transparente. Aunque aún no existe un marco global que regule la inversión extranjera, si existen instrumentos de orden bilateral, regional, multilateral y de otro tipo... que plasman los principios fundamentales en materia de garantía de tratamiento a las inversiones y brindan un elemento esencial en la decisión del inversionista, es decir la estabilidad en las reglas de juego o en otras palabras la vigencia de unas mínimas garantías para la realización de inversiones extranjeras.”

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia -
2006-

RESUMEN

Los diversos procesos de integración y globalización que se han dado en la última década han propiciado un cambio en las políticas de inversión extranjera al interior de los países en desarrollo, por la necesidad de vincular nuevos capitales al proceso económico y por las ventajas que conllevan los capitales procedentes de la inversión extranjera Directa y de portafolio. Es por esto que Colombia, en la década de los 90, llevó a cabo reformas legislativas y constitucionales, además de celebrar acuerdos internacionales sobre la materia.

* Las autoras agradecen la colaboración de los integrantes del semillero de investigación en Inversión Extranjera de la Universidad EAFIT, para la elaboración de este artículo.

** Coordinadora académica del área de Relaciones Internacionales. Docente e investigadora. Departamento de Negocios Internacionales, Escuela de Administración. Universidad EAFIT. Maestría en Derecho Privado y de la Empresa, Universidad Pontificia Bolivariana. Especialista en derecho privado, Universidad Pontificia Bolivariana, Abogada.

*** Estudiante de 9º semestre de Negocios Internacionales, integrante del semillero de investigación sobre Inversión Extranjera del Departamento de Negocios Internacionales, Escuela de Administración. Universidad EAFIT.

Conscientes de esta realidad el presente artículo pretende ser la primera aproximación sobre las disposiciones normativas canadienses y colombianas, con miras a establecer las pautas para una futura negociación de un *acuerdo para la protección y promoción de las inversiones entre las partes*, que dinamice la economía colombiana a través de la presencia comercial en este importante país y que facilite las condiciones de inversionistas canadienses en nuestro país (Colombia).

Palabras Clave: Inversión extranjera, Acuerdos Internacionales de Inversión, BIT (*Bilateral Investment Treaties*), FIPA (*Foreign Investment Protection and Promotion Agreement*), relación bilateral colombo, canadiense, política exterior.

INTRODUCCIÓN

Los diversos procesos de integración y globalización que se han dado en la última década han propiciado un cambio en las políticas de inversión extranjera al interior de los países en desarrollo, no sólo por la necesidad de estos países de vincular nuevos capitales al proceso económico, sino también por las ventajas que conllevan este tipo de capitales procedentes de la inversión extranjera Directa y de portafolio, como quiera que impulsan el comercio, y elevan los niveles de producción y competitividad de los países receptores de la misma.

En efecto, la inversión extranjera no sólo representa transferencia de tecnología con sus consecuentes aumentos en la productividad, sino que también contribuye a aumentar el empleo y la inversión, toda vez que actúa como complemento del ahorro interno, que por lo general es bajo en estos países.

Por estas razones expuestas y ante la necesidad creciente de atraer la inversión extranjera, los países han venido implementando una serie de adaptaciones a sus regímenes legales, y aún constitucionales, con miras a adecuarlos a los estándares internacionales. Así mismo, en el plano internacional, tanto bilateral como multilateral, se han celebrado numerosos acuerdos, con miras a brindar la adecuada protección a las inversiones e inversionistas, y homogeneizar su tratamiento.

Colombia no ha sido ajena a este fenómeno, y es así como en la década de los 90 no solo llevó a cabo profundas reformas legislativas e incluso constitucionales, sino que además ha celebrado diversos acuerdos internacionales sobre la materia. No obstante se trata de un proceso inacabado y en evolución, que debe ser analizado con atención, como quiera que la serie de compromisos que cada vez adquiere en el contexto internacional afectan de manera decidida el entorno doméstico, tocando materias que van incluso más allá de las normas relativas a la inversión, y que limitan, algunas veces la capacidad del país para dirigir su política interna en algunas áreas.

Conscientes de esta realidad el presente artículo pretende ser la primera aproximación sobre las disposiciones normativas canadienses y colombianas, con miras a establecer las pautas para una futura negociación de un *acuerdo para la protección y promoción de las inversiones entre las partes*, que dinamice la economía colombiana a través de la presencia comercial en este importante país y que facilite

las condiciones de inversionistas canadienses en nuestro país (Colombia).

Se trata por tanto de hacer un estudio detallado sobre las características de la inversión extranjera en ambos países, de analizar el alcance que tienen los acuerdos comerciales internacionales en materia de inversión suscritos por Colombia y Canadá y su posible impacto en la legislación doméstica.

1. Los Acuerdos Internacionales de Inversión (IIA's)

Con el auge de la inversión extranjera alrededor del mundo, los países han decidido celebrar Acuerdos Internacionales de Inversión –IIA's (*International Investment Agreements*)- para hacer más confiable y transparente este tipo de transacciones.

Aunque aún no existe un marco global que regule la inversión extranjera, sí existen instrumentos de orden bilateral, regional, multilateral y de otros tipos, que rigen este tipo de flujos y que comprenden temas de cubrimiento, alcance, trato no discriminatorio, expropiación y compensación, solución de diferencias y requerimientos de desempeño, entre otros.

La importancia de estos acuerdos radica esencialmente en que plasman los principios fundamentales en materia de garantía de tratamiento a las inversiones y brindan un elemento esencial en la decisión del inversionista, es decir la estabilidad en las reglas de juego o en otras palabras la vigencia de unas mínimas garantías para la realización de inversiones extranjeras.

Los acuerdos Internacionales de Inversión se establecen de manera multilateral o bilateral, y estos pueden formar parte de un acuerdo de integración, o ser exclusivamente de Inversión Extranjera.

Al respecto tenemos los siguientes tipos de instrumentos de regularización de la Inversión Extranjera:

1.1. Acuerdos Bilaterales

Generalmente conocidos como "Acuerdos de Protección y Promoción a las Inversiones" o "*Bilateral Investment Treaties*" por su sigla en inglés (de ahora en adelante APPI's y BIT's respectivamente). Su objetivo es fomentar las inversiones y determinar las reglas de trato y protección a las mismas.

Se expiden para períodos determinados y cubren listas sectoriales positivas o negativas, la gran mayoría de estos acuerdos encierran elementos comunes, pero en ellos también se establecen cláusulas particulares.

1.2. Acuerdos Regionales

Aunque con objetivos y alcances muy distintos, varios acuerdos de tipo regional -como la Unión Europea, NAFTA -de ahora en adelante North American Free Trade Agreement, por sus siglas en inglés-, Mercosur, y ASEAN -Association of South East Asia Nations, por sus siglas en inglés-, también contienen cláusulas relativas a la Inversión.

Acuerdos Multilaterales

Son varios los acuerdos multilaterales, y su enfoque es más amplio que el de los llamados BIT's, estos contienen cláusulas en materia de inversión extranjera. Los más conocidos son: Medidas Comerciales Relacionadas con la Inversión -TRIMS- Acuerdos Comerciales relacionados con Aspectos de Propiedad Intelectual - TRIPS- y Acuerdo Generales de Comercio de Servicios - GATS- Todos se enmarcan dentro de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.

1.3. Otros Instrumentos

Existen también leyes promulgadas por organismos internacionales. Estos instrumentos son de gran importancia para el marco que rige la inversión extranjera, ya que plantean una serie de recomendaciones para establecer una conducta responsable en los negocios por parte de las empresas transnacionales. Entre las más importantes encontramos: La -Guía para empresas multinacionales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico- y la -Guía para el tratamiento de la inversión extranjera directa del Banco Mundial.

2. Los BIT's o APPI's como mecanismo de promoción y protección a la inversión

De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (en adelante UNCTAD), los BIT's son acuerdos celebrados entre dos países para la promoción, protección e incentivo recíproco de las inversiones en los territorios de cada parte (UNCTAD-WIR, 2001). Los BIT's tienen por objeto fomentar las inversiones y determinar las reglas de trato y protección a las mismas. Estos acuerdos se aplican a las inversiones constituidas por los nacionales de un Estado contratante en el territorio de otro Estado contratante.

“Los BIT’s han sido concebidos fundamentalmente como el marco legal dentro del clima de inversiones de un país, para darle protección a la propiedad privada invertida, y ofrecerle al inversionista las garantías mínimas necesarias para que pueda realizar la actividad económica que motivó la inversión. Los Acuerdos Bilaterales de Inversión tratan de disminuir el nivel de incertidumbre y factor riesgo que suele acompañar a la inversión cuando se hace en el extranjero” (Badilla, 1997).

Es así como éstos se constituyen en una eficaz herramienta, garantía de un marco jurídico estable, dado que para ser aprobados, los textos deben pasar por un proceso de revisión y discusión en los parlamentos de cada país según sea el caso, de esta manera, se asegura fidelidad a los principios constitucionales de las partes (Rodríguez, 2001).

2.1. Principales elementos de los BIT’s

Los BIT’s buscan garantizar las inversiones y la protección a los inversionistas a través de una serie de disposiciones entre las cuales se destacan cinco:

El concepto de inversión que, según el tipo de BIT’s, como se verá más adelante, abarca no sólo el capital del inversionista extranjero sino también los derechos, concesiones, licencias y propiedades que obtiene a título gratuito u oneroso.

Los requisitos de desempeño que señalan todo lo que no se puede obligar a hacer a una empresa inversionista, por ejemplo reinvertir sus utilidades, contratar mano de obra nacional, utilizar materias primas del país, etc.

El trato nacional, que implica darle al inversionista extranjero el mismo trato que a un inversionista nacional.

La indemnización, que según el tipo de BIT puede darse por expropiación indirecta cuando el inversionista es afectado por una disposición medioambiental, impositiva o laboral que reduce sus ganancias.

La cláusula inversionista-Estado por la cuál las controversias entre un inversionista y un Estado se resuelven en paneles de arbitraje internacional como el CIADI (Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias relativas a las Inversiones) dependiente del Banco Mundial.

2.2. Modelos y/o tipos de BIT's

Los acuerdos de inversión que se firman entre las partes no deben ser estrictamente idénticos a los de otras negociaciones, puesto que los países tienen un cierto grado de libertad a la hora de concertar. En esta medida, se pueden diferenciar dos modelos para la negociación de un Acuerdo Bilateral de Protección Recíproca a las inversiones, que sirven como guía de negociación: el Modelo Europeo y el Modelo Norteamericano.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – de ahora en adelante OCDE-, los dos modelos contienen más o menos los mismos conceptos de protección de inversiones establecidas: trato nacional y trato de nación más favorecida, libre transferencia de fondos, temporalidad, compensación adecuada y efectiva en caso de expropiación, trato justo y equitativo y protección y seguridad. Además de los mecanismos de solución de controversias Estado - Estado o inversionista - Estado. Cada parte, además, puede mantener excepciones que deben ser notificadas¹.

A continuación se encuentra la descripción de los modelos, hallada en los "Lineamientos de Política para las Negociaciones Internacionales de Acuerdos de Inversión Extranjera" del Consejo Nacional de Política Económica y Social -de ahora en adelante CONPES²- de la República de Colombia:

Modelo Europeo: el tratamiento otorgado se aplica una vez la inversión está admitida y establecida. A su vez, las inversiones son aceptadas de acuerdo con las leyes y reglamentaciones del país a donde se destinan los flujos de capital. De esta forma, se da total discrecionalidad a los estados para determinar las condiciones que deben cumplir los flujos de capital para ser catalogados como inversión.

Modelo Norteamericano (USA-Canadá), no se hace diferencia entre el tratamiento otorgado a la inversión antes y después del establecimiento. De esta forma, se restringe la posibilidad a los gobiernos de definir y

¹ Los acuerdos internacionales para la promoción y protección de las inversiones contienen cláusulas referentes al: i) ámbito de aplicación, definiciones, y admisión y promoción de las inversiones; ii) estándares de tratamiento; iii) expropiación e indemnización; iv) transferencias de utilidades o beneficios y repatriación de capital; y v) solución de controversias. (Consejo Nacional de Política Económica y Social CONPES)

² El Departamento Nacional de Planeación, el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y el Ministerio de Relaciones Exteriores, a través del CONPES expidió los lineamientos en materia de negociaciones de acuerdos bilaterales de inversiones, el 9 de octubre de 2001.

modificar sus condiciones de acceso, al asegurar el trato nacional y de la nación más favorecida antes de que se realice la inversión. Sin embargo, para no perder el control absoluto sobre el acceso de la inversión a determinados sectores, se establece una lista de reservas compuesta por los sectores en los cuales el estado se reserva el derecho de admisión.

La principal diferencia es que en el modelo europeo, las cláusulas de tratamiento sólo se aplican a una inversión después de su establecimiento; mientras que en el modelo norteamericano, el trato se aplica a la inversión y a la fase de pre-establecimiento. Otra gran distinción es que en el modelo norteamericano se regula la imposición de un número de requerimientos de desempeño que recaen sobre los inversionistas o sus inversiones y tiene cláusulas más elaboradas en temas como derechos de entrada y permanencia de extranjeros. (CONPES, 2001, p9)³

2.3. Antecedentes de los BIT's en Colombia

Colombia ha ratificado acuerdos de integración con países como Venezuela, Ecuador y Perú, en el caso de la Comunidad Andina de Naciones –de ahora en adelante CAN- y con Venezuela y México, en el caso del G3. En dichos acuerdos, se estableció un capítulo referente a la promoción y protección de la inversión extranjera.

A pesar de esto, la situación colombiana con respecto a la negociación, firma y ratificación de tratados que promuevan y protejan la inversión y el inversionista extranjero no demuestra muchos avances, pues aunque cuenta con varios acuerdos ya firmados y algunos en proceso de negociación, sólo tiene uno vigente que es el acordado con el Perú. El siguiente fragmento da muestra de este particular escenario:

“En el ámbito bilateral, y a partir de 1994, Colombia comenzó una política de negociación que ha dado como resultado la firma de acuerdos

³ “En el ámbito bilateral, Colombia ha mantenido hasta el momento la posición de suscribir solamente acuerdos utilizando el modelo europeo, mientras que en el ámbito multilateral, específicamente en el G3, los países optaron por el modelo americano. La aceptación del modelo americano en los acuerdos multilaterales no genera problemas al país debido a que el tratamiento otorgado en los acuerdos de integración no se extiende, aún apelando al principio de nación más favorecida, a otros acuerdos. Sólo en el caso en que se establezca que los beneficios son positivos [luego de un estudio de consecuencias para el país el hecho de cambiar de modelo] y que exista consenso al interior del Gobierno de cambiar de modelo de acuerdo, se podrá proceder a negociar acuerdos bajo el modelo americano” (CONPES, 2001, p9).

con Perú (1994), Cuba (1994), Reino Unido (1995), España (1995) y Chile (2000). De un grupo de 40 países con los que se ha establecido contacto, se han iniciado negociaciones con Alemania, Francia, Suiza, Canadá, Estados Unidos, Holanda y China. Estas negociaciones se encuentran suspendidas por algunos de los criterios de negociación que aplica el país hasta el momento. Es importante resaltar que mientras Colombia cuenta apenas con 5 acuerdos suscritos, países vecinos y competidores en materia de atracción de inversión extranjera, como Perú, Chile y Bolivia, cuentan con 23, 29 y 18 acuerdos suscritos respectivamente" (CONPES, 2001, p9).

Colombia tiene una jerarquía jurídica para los tratados de Inversión, y su posterior ratificación en la normatividad local, estos tienen validez una vez son aprobados por la ley interna, declarada su exequibilidad por la Corte Constitucional, hecha la sanción presidencial y efectuado el respectivo canje de notas. En este sentido y como se dijo anteriormente, de los 5 tratados que Colombia firmó, sólo se encuentra vigente el realizado con Perú, pues aunque los demás aprobaron los respectivos trámites legislativos en el congreso, ninguno se encuentra vigente dado que la Corte Constitucional los ha declarado parcialmente exequibles.

En el caso del BIT firmado con España, el vicio estaba contenido en el artículo V y los numerales 1 y 7 del artículo VII, los cuales hacen referencia a la expropiación y a las transferencias respectivamente. En el caso del BIT con Cuba también se declara inexecutable el artículo sobre la expropiación y limita la cláusula de Nación más Favorecida a las restricciones del artículo 100 de la Constitución Colombiana. Similarmente ocurre con los tratados firmados con Perú y Gran Bretaña donde se declaran inexecutable los artículos VII y VI respectivamente, los cuales se refieren a la Nacionalización y a la expropiación.

Sin embargo, con Perú se hizo una nueva negociación al respecto y se logró la aprobación total del tratado con un protocolo modificadorio. Lo mismo se busca con los demás acuerdos: firmar con cada país protocolos que atiendan los comentarios de la Corte Constitucional con el fin de que ésta declare los acuerdos exequibles en su totalidad.

La tabla 1 presenta la situación colombiana en materia de acuerdos bilaterales de inversión, mientras que la tabla 2 expone el estado en el que se encuentran cada uno de los acuerdos negociados por Colombia.

Tabla 1

| ACUERDOS DE INVERSIÓN | | | | | |
|---|-------|---|------|--|---|
| Acuerdos en proceso de negociación | en de | Acuerdos negociados pendientes de suscripción | de | Acuerdos suscritos presentados al Congreso de la República | Acuerdos Vigentes |
| Colombia - Alemania | - | Colombia - Finlandia | - | Colombia - Chile | Colombia - Perú |
| Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | y de | Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | y de | Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | Promoción y Protección Recíproca de Inversiones 26 de abril de 1994 |
| Colombia - Corea | - | Colombia - Suiza | - | Colombia - Cuba | |
| Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | y de | Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | y de | Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | |
| Colombia - Francia | - | | | Colombia - España | |
| Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | y de | | | Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | |
| Colombia - Países Bajos | - | | | Colombia - Reino Unido | |
| Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | y de | | | Promoción y Protección Recíproca de Inversiones | |

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

Tabla 2

| PAÍS | FECHA DE SUSCRIPCIÓN | LEY APROBATORIA | ESTADO ACTUAL | VIGENCIA |
|------|----------------------|-----------------|---------------|----------|
| | | | | |

| | | | | |
|--------|------------------|------------------|--|------------------------------|
| CHILE | Enero 22 de 2000 | Ley 672 de 2001 | La Corte Constitucional declara exequible el acuerdo mediante la Ley 672 de 2001 por Sentencia C-294-02 de 23 de abril de 2002. Sin embargo, el acuerdo aún no ha sido ratificado por Chile. | No se encuentra en vigencia. |
| CUBA | Julio 16 de 1994 | Ley 245 de 1995. | Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-379/96. Se hizo entrega al gobierno de Cuba del protocolo modificatorio al acuerdo suscrito. | No se encuentra en vigencia |
| ESPAÑA | Junio 9 de 1995 | Ley 473 de 1998. | Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-494/98. Se encuentra en negociaciones el protocolo modificatorio al acuerdo suscrito. | No se encuentra en vigencia |
| PERU | Abril 26 de 1994 | Ley 279 de 1996. | Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-08/97. El 7 de mayo de 2001 se suscribió el protocolo modificatorio del acuerdo suscrito, cumpliendo el respectivo trámite ante el Congreso de la República. La Ley 801 de 2003 y el Protocolo Modificatorio son declarados exequibles por La Corte Constitucional, mediante Sentencia C-961 del 21 de octubre de 2003. Luego de las notas diplomáticas, el tratado | Se encuentra en vigencia |

| | | | | |
|---------------------------------|-----------------|------------------|--|-----------------------------|
| | | | entra en vigor el 21 de marzo de 2004. | |
| REINO UNIDO E IRLANDA DEL NORTE | Marzo 9 de 1994 | Ley 246 de 1995. | Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-358/96. Se hizo entrega al gobierno de Gran Bretaña del protocolo modificadorio al acuerdo suscrito | No se encuentra en vigencia |

Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Ambas tablas confirman que debido a la dinámica creciente mundial en materia de celebración de acuerdos de protección a las inversiones internacionales y debido a los problemas de constitucionalidad de los tratados en Colombia, se hace necesario "ajustar los criterios de la actual política de negociación. El primer avance ya se dio con la Reforma al Artículo 58 de la Constitución Nacional, la cual permitió eliminar uno de los mayores obstáculos que enfrentaba Colombia al momento de negociar estos acuerdos... El artículo 58 de la Constitución Nacional contenía una provisión que permitía, en casos excepcionales, la expropiación sin indemnización. Esto dificultaba las negociaciones internacionales pues la cláusula de expropiación garantiza la indemnización siempre que haya expropiación. En el proyecto presentado por el Gobierno Nacional y aprobado por el Congreso en Octubre 1999, se reformó dicho artículo, y se eliminó dicha provisión" (CONPES, 2001, p9)

3. Política canadiense en materia de Comercio e Inversiones⁴

Canadá enfoca desde diversos ángulos su política en materia de comercio e inversión, considera a la OMC la piedra angular de su política comercial y la base de la relación con sus interlocutores comerciales, y estima que las iniciativas multilaterales, regionales y bilaterales se refuerzan mutuamente. A su vez, estas iniciativas Canadienses han contribuido a establecer una estrategia comercial orientada fundamentalmente al exterior; sin embargo, tales medidas han creado un complejo sistema de aranceles preferenciales y normas de origen.

⁴ Gobierno de Canadá. (2000). Opening Doors to the World. Canada's International Market Access Priorities. En: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-en.asp>. Traducción Libre

El Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá (DFAIT por su sigla en inglés) es el principal organismo federal de formulación de políticas en materia de comercio internacional e inversiones. Actúa en coordinación con el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Industria del Canadá en las cuestiones relacionadas con la política de inversión internacional.

Los acuerdos internacionales no se aplican automáticamente con arreglo a la legislación canadiense. Las leyes en materia de aplicación son necesarias cuando las obligaciones del Canadá dimanantes de tratados difieren de la legislación interna, incluso en el marco de la Organización Mundial del Comercio -OMC. Para la aplicación de acuerdos internacionales, la división de los poderes legislativos entre el Parlamento Federal y las asambleas legislativas provinciales es la misma que para la adopción de leyes ordinarias. Con arreglo a la Constitución, sólo el Parlamento Federal está autorizado a legislar sobre la reglamentación del comercio internacional e interprovincial.

Por ley, el Gobierno Federal tiene derecho a concertar acuerdos internacionales sin consultar previamente a las autoridades provinciales. No obstante, estas últimas tienen jurisdicción legislativa en las cuestiones relacionadas con la propiedad y todos los asuntos locales y privados. Ello les proporciona una libertad de acción considerable para promulgar leyes y aplicar políticas que afectan al comercio o las inversiones.

De igual forma, el gobierno canadiense ha establecido importantes objetivos y prioridades en su política internacional, descritas en el "*Canada's International Policy Statement*" del año 2005, objetivos y prioridades en materia de defensa, diplomacia, comercio internacional y desarrollo.

El fortalecimiento de la competitividad global es de gran relevancia para Canadá, razón por la que quiere ofrecer un ambiente confiable que haga más atractiva la inversión y proteja, a su vez, los intereses de sus nacionales. Este país cuenta con un mecanismo efectivo para la expansión del comercio y la inversión: el *Strategic Working Group*, el cual trabaja en el diálogo de políticas reguladoras, la cooperación en ciencia y tecnología y salvaguardias para la inversión extranjera.

Cabe anotar que el marco multilateral de la Organización Mundial del Comercio es la base sobre la cual se edifican las relaciones comerciales bilaterales canadienses, pues consideran que un sistema normativo global les ofrece a los comerciantes e inversionistas mayor confianza y posibilidad de predicción. Además del establecimiento de relaciones netamente comerciales, la cooperación internacional sigue siendo un factor predominante en la política internacional canadiense, basados en el argumento de que un apoyo continuo a través de la asistencia al desarrollo y la construcción de capacidad técnica son necesarias para que los países subdesarrollados puedan participar equilibradamente en la economía global. (Gobierno de Canadá, 2005, p 19)

Según el gobierno canadiense, entre las iniciativas claves en el establecimiento de relaciones comerciales con reglas justas para las partes, se encuentra el interés de trabajar por ambiciosos resultados en la Ronda de Doha y explorar nuevas posibilidades de comercio e inversión en Asia y Latinoamérica.

Fijar la mirada en Latinoamérica es un gran paso de Canadá a favor de dicha región, por ende, es la gran oportunidad de Colombia para estrechar sus relaciones con un país considerado potencia, caracterizado por una diversidad cultural, y como consecuencia, una diversidad en el mercado; un país que empieza a desarrollar lineamientos bilaterales económicos y políticos que le abren puertas a países como el nuestro.

Una muestra del interés canadiense por mantener buenas relaciones con la región es la agencia de Latinoamérica y el Caribe de Asuntos Exteriores de Canadá que "facilita las relaciones intergubernamentales entre Canadá y los 33 países de la región"⁵, a través de su red de embajadas, comisiones y consulados, la red encuentra la conexión de negocios canadienses con oportunidades en Latinoamérica y el Caribe. La agencia está organizada en dos divisiones: Brasil, el Cono Sur y las relaciones interamericanas, y el Caribe, Centroamérica y la región Andina. Ambas divisiones, junto con el gobierno de Canadá están comprometidas con la participación de Canadá en las Américas, promoviendo la prosperidad y la democracia.

⁵ Gobierno de Canadá. (2006). *Latin America and Caribbean bureau of Foreign Affairs Canada (FAC)*. En: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/latin-america/latinamerica/menu-en.asp>

Relación canadiense con la Comunidad Andina de Naciones en materia de inversiones⁶

Los acercamientos comerciales de Canadá con la CAN son más fuertes que con cualquier otro grupo regional en América latina y el Caribe. El comercio bilateral en 2001 alcanzó \$3,7 mil millones de registro, superando el déficit pues en los últimos años el comercio entre Canadá y los países andinos ha crecido 127% desde 1990.

De los diez socios más grandes de Canadá en las Américas, aparte de sus socios de NAFTA, cuatro son de la CAN - Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador. Venezuela es el más grande y de más rápido crecimiento, y es el segundo socio más grande de Canadá después de México. El comercio bilateral entre Canadá y Venezuela sumó \$2,1 mil millones en 2001, \$792 millones en exportaciones canadienses y \$1,4 mil millones en importaciones.

Colombia es un socio importante, y de potencial crecimiento para Canadá en la CAN en materia de inversiones y es el cuarto socio más grande en América. Los dos países intercambiaron \$772 millones en mercancías en 2001. De ese total, Canadá exportó \$357 millones e importó \$415 millones. El comercio bilateral con Perú sumó \$441 millones y con Ecuador \$269 millones en 2001. La IED canadiense en la región andina ha crecido a través de los años 90, alcanzando \$3,6 mil millones en 2001, comparado a \$78 millones en 1990. El 60% de esta inversión en 2001 estaba en Perú.

Mientras la IED canadiense en la CAN ha crecido considerablemente, sigue siendo relativamente baja comparada al MERCOSUR y a los países de CARICOM –Comunidad del Caribe. Sin embargo, esto se puede atribuir, por lo menos al hecho de que Canadá no tiene una amplia red de acuerdos de inversión con los países andinos. Canadá solo ha firmado Acuerdos para la Protección y Promoción de IED con Venezuela y Ecuador.

“Los flujos de inversión extranjera directa de Canadá registrados en los países de la CAN han pasado de 76 millones de dólares en 1992 a 460 millones en el 2001. El año que la CAN recibió mayores flujos de inversión fue en el 2000 (983 millones de dólares) debido a las mayores inversiones en Colombia (802 millones de dólares)”. (CAN, 2002, p 4)

⁶ Gobierno de Canadá. (2000). *Opening Doors to the World. Canada's International Market Access Priorities*. En: <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-en.asp>. Traducción Libre.

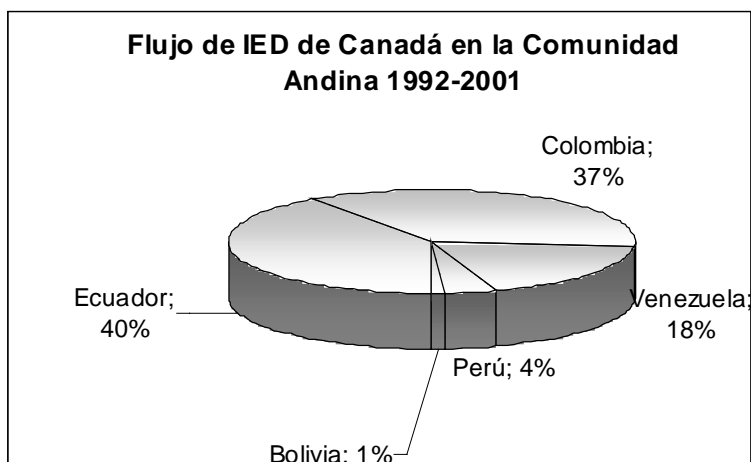
Según el documento estadístico de la Secretaría General de la Comunidad Andina, Colombia, Ecuador y Bolivia mostraron un crecimiento en los niveles de inversión canadiense, "Colombia de 29 a 170 millones, Ecuador de 3 a 210 millones y Bolivia de 2 a 4 millones de dólares en promedio anual". (CAN, 2002, p 4)

Tabla 3

| Flujos de Inversión Extranjera de Canadá en la Comunidad Andina (Millones de dólares) | | | | | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
| CAN | 76 | 107 | 69 | 131 | 137 | 158 | 368 | 192 | 983 | 460 |
| Bolivia | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 | 8 | 4 | 1 | 2 | 5 |
| Colombia | 7 | 4 | 59 | 31 | 43 | -23 | 62 | 1 | 802 | 10 |
| Ecuador | 1 | 2 | 2 | 0 | 13 | 110 | 207 | 133 | 171 | 430 |
| Perú | -18 | 0 | 0 | 73 | 28 | -17 | 31 | 7 | 1 | 0 |
| Venezuela | 87 | 101 | 8 | 27 | 43 | 81 | 64 | 49 | 7 | 15 |

Fuente: Secretaría General Comunidad Andina de Naciones

Gráfico 1



Fuente: Secretaría General Comunidad Andina de Naciones

La gráfica anterior muestra el porcentaje de IED canadiense durante la década 1992-2001, donde se aprecia que Ecuador ocupa el primer lugar con el 40% de la inversión, seguido por Colombia con el 37%, Venezuela con el 18% y Perú y Bolivia, con el 4% y el 1% respectivamente. A pesar de ser Colombia el segundo mayor receptor de inversión extranjera, es importante tener en cuenta que tanto Ecuador – en 1997- como Venezuela –en 1998- han firmado un acuerdo de inversión con Canadá y Perú está en el proceso de negociación; esto

implica que la situación empiece a cambiar y se genere un mayor flujo de inversión para estos países. (CAN, 2002).

Canadá y la CAN, sin embargo, firmaron un Acuerdo de Cooperación en Comercio e Inversión (TICA por su sigla en Inglés) en Mayo 31 de 1999. El objetivo es fortalecer las relaciones entre ellos a través de la cooperación, en especial, lo concerniente al comercio de bienes y servicios, inversión y transferencia de tecnología, además de la promoción de la liberalización del comercio y la inversión mediante la identificación de medidas que impiden el libre flujo de estas actividades y compartir información de oportunidades de negocios entre los países con el fin de facilitar la participación del sector privado en la economía. Sin embargo, éste no es un acuerdo que cuenta con la fuerza de un acuerdo de promoción de inversión bilateral. (CAN, 2002).

Modelo canadiense para la negociación de acuerdos de protección a las inversiones y elementos constituyentes ⁷

El modelo canadiense de acuerdo recíproco bilateral dirigido a proteger y promover la inversión extranjera con los derechos y las obligaciones legales que esto implica, es conocido en Canadá como "*Canada's Foreign Investment Protection and Promotion Agreement*" de ahora en adelante FIPA.

Las economías emergentes y las economías en transición representan cada vez mayor importancia para los inversionistas canadienses, un FIPA al especificar los derechos y las obligaciones de los signatarios de estos tratados, implica un marco confiable y contribuye a propiciar un ambiente de negocios sano y estable.

Desde la perspectiva de los países en vías de desarrollo, virtualmente se acuerda que los flujos de inversión tienen un impacto positivo en el desarrollo y que los FIPA's son un vehículo positivo y útil al respecto. Los países en vías de desarrollo necesitan el capital que la inversión trae y desean asegurarse que la inversión fluya de manera confiable en sus países.

Además de los aumentos directos del acceso de mercado para los inversionistas, las negociaciones bilaterales de los FIPAs se utilizan estratégicamente para desarrollar consenso en principios importantes de

⁷ Gobierno de Canadá. (2006). *Canada's Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs)*. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-en.asp>

la IED con los países dominantes en foros regionales y multilaterales, tales como el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico –APEC- y la Organización Mundial del Comercio -OMC. También proporcionan la información de fondo detallada que es esencial para desarrollar las posiciones canadienses, en materia de inversiones, para las negociaciones en acuerdos tales como el Área de Libre Comercio de las Américas -ALCA.

Adicionalmente, las negociaciones de los FIPA's se complementan de manera constante con otras políticas multilaterales y bilaterales. Un FIPA fomenta los principios universales en materia de inversiones relativos a la imparcialidad, la transparencia y la no discriminación.

El modelo canadiense FIPA consiste en 15 artículos y dos anexos que se puedan agrupar en los siguientes elementos constituyentes:

3.1.1. Definiciones

Hay definiciones para la inversión, para las medidas a tomar y para los inversionistas a quienes los derechos y las obligaciones del FIPA se aplican. La definición de la inversión contiene una lista no-exhaustiva que incluye "el bien movable e inmobiliario", inversiones de portafolio, el dinero o las demandas por dinero, propiedad intelectual, así como los "derechos intangibles" de emprender cualquier actividad económica o comercial. Se incluyen en el FIPA las definiciones para los servicios financieros, y a las instituciones financieras. Es importante determinar qué disposiciones legales califican para éstas pues una institución financiera debe ser determinada por las leyes del contratante del territorio en que se localiza. La definición para los servicios financieros es importante porque los servicios financieros se eximen específicamente de ciertas obligaciones nacionales de tratamiento.

Generalmente la protección de los FIPA's se extiende a las inversiones que se tengan controladas indirectamente por un inversionista de un contratante a través de un inversionista de un tercer país; sin embargo, el FIPA, con respecto a Canadá, no se aplica a un residente permanente de Canadá que tenga la ciudadanía de Canadá y del contratante.

3.1.2. Tratamiento de las inversiones generales y de las obligaciones específicas

El tratamiento de las inversiones FIPA formaliza el estándar del tratamiento que los contratantes deben darles a las inversiones de los

otros inversionistas. Hay tres estándares del tratamiento: mínimo, nacional, y nación más favorecida -MFN.

3.1.3. Protección de las inversiones - expropiación, remuneración, y transferencias

La expropiación, la compensación y las transferencias: estas tres obligaciones son las prioridades de los inversionistas.

Expropiación: La disposición de la expropiación no prohíbe a un contratante de expropiar una propiedad del inversionista o la inversión, pero sí clarifica las reglas que gobiernan la expropiación y las medidas equivalentes a la compensación, estipulando las siguientes condiciones: que sea para un propósito público; bajo el debido proceso de la ley; de una manera no discriminatoria y con base en una pronta, adecuada y eficaz compensación.

Compensación: La compensación para una expropiación debe ser basada en el "valor comercial justo", y algunos criterios de la evaluación se dan para la dirección. El interés debe ser pagado en una "tarifa comercial normal", que ofrece una mejor protección para el inversionista.

Transferencias: La regla general para transferencias de capital garantiza a cada contratante el derecho a la transferencia de capitales fruto de las inversiones y el retorno del mismo sin restricción y sin retraso. Sin embargo, las transferencias se pueden restringir en ciertas circunstancias. Lo más importante, es que los contratantes tengan el derecho de aplicar sus leyes en relación por ejemplo, con quiebras, impuestos, seguridades, ofensas criminales o penales e informes de transferencias.

3.1.4. Subrogación

Subrogación es el término empleado para el ramo de los seguros, usado para las situaciones donde el asegurador obtiene los derechos de sus asegurados después de que estos hagan sus pagos.

El propósito del artículo de la subrogación en un FIPA es asegurarse de que cuando un inversionista obtiene un seguro en el país de origen para una inversión en el estado anfitrión, los derechos del asegurador sean reconocidos cuando busca la debida remuneración.

Este artículo es una mejora al tradicional acuerdo de seguros de inversión extranjera (FIIA's, por sus siglas en inglés), que se ocupaba

únicamente de los derechos de subrogación para los inversionistas canadienses.

3.1.5. Mecanismos de Solución de Conflictos

Los mecanismos para la solución de conflictos opera para dos tipos de conflictos, inversionista – inversionista: esta disposición establece el marco en el cual los conflictos entre los contratantes deben ser solucionados. El recurso estándar contenido en todos los acuerdos de FIPA es por consulta, o si ése falla, arbitraje obligatorio.

Inversionista - Estado: para los conflictos que se presentan entre un inversionista y un Estado anfitrión, Los FIPAS ofrecen el arbitraje internacional de acuerdo con las prácticas contenidas en la convención internacional sobre el establecimiento de los conflictos de la inversión – ICSID- y de las reglas del arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas en la ley comercial internacional -UNCITRAL.

3.1.6. Entrada en vigor

La entrada en vigor requiere que cada contratante notifique al otro cuando el procedimiento para la entrada en vigor del FIPA se ha completado en su país

3.1.7. Excepciones y provisiones especiales

Los FIPA's tienen un número de excepciones importantes a las reglas generales del tratamiento, tales como la excepción de NMF -Nación más favorecida. Los acuerdos bilaterales en los sectores de la economía tales como la aviación o industrias pesqueras también se eximen junto con una excepción para la privatización de empresas propiedad del gobierno. (Medidas disconformes)

Además, hay excepciones relacionadas con el ambiente, así como para las medidas prudenciales razonables. La inversión en servicios financieros, por ejemplo, se puede restringir para proteger la estabilidad del sistema financiero canadiense. Las industrias culturales se eximen totalmente del acuerdo.

No hay garantías con respecto al establecimiento de la expropiación, de la remuneración o del conflicto en el caso de industrias culturales.

4. La relación bilateral Colombia y Canadá

Particularmente la historia de las relaciones bilaterales entre Colombia y Canadá inicia en el gobierno de Mariano Ospina Pérez, cuando se

entablan relaciones desde 1950. El primer intercambio de embajadores se da en 1953, año en el que Colombia abre su primera embajada en la ciudad de Ottawa y designa como embajador a Carlos Martínez Aparicio un importante empresario del país; por su parte, Canadá elige al señor Edmond Turcotte, antes cónsul general de Canadá en Caracas. (Aya, 2004, p 34).

En los últimos 50 años las relaciones diplomáticas de ambos países se han expandido hasta incluir relaciones políticas bilaterales, relaciones académicas y culturales, asistencia para el desarrollo, servicios de inmigración y cooperación en las áreas de seguridad, minas antipersonales e integración regional.

En materia comercial y económica "Colombia es hoy uno de los socios comerciales más dinámicos de Canadá en América Latina. El comercio entre los dos países ha presentado a lo largo de los últimos años, varios altibajos. Durante el año 2000 las exportaciones no tradicionales de Colombia a Canadá ascendieron a US\$ 112.9 millones de dólares, presentando un crecimiento del 29%, con respecto al año 1999". (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2003, p10)

Según la oficina de Proexport en Toronto, al hacer una comparación de las exportaciones colombianas a Canadá durante el primer trimestre de 1997, en relación con las del mismo período en 1998, se nota un incremento del 44.1% dentro de renglones no tradicionales como extractos de café, autopartes, gelatinas, ropa de mujer, plásticos y artesanías. En el año 2003 las exportaciones totales hacia Canadá crecieron 7,51%, motivadas por un incremento en las exportaciones no tradicionales de 45,53%. Las exportaciones de productos tradicionales representan el 62,97% del total exportado a ese país, sumando US\$111millones en 2003, mientras que, las ventas de productos no tradicionales representan el 37,03% del total, alcanzando los US\$65 millones en el mismo período.

La Tabla 4 presenta los productos que presentan un mayor dinamismo comercial entre ambos países.

Tabla 4

| Productos exportados por Colombia a Canadá | Productos exportados por Canadá a Colombia |
|--|--|
|--|--|

| | | |
|--|--|--|
| Café Frutas Combustibles Flores frescas | Cereales Cobre Papel Maquinari a Alimentos Vehículos | Asbestos Plásticos Metales Productos médicos |
|--|--|--|

Fuente: Elaboración propia

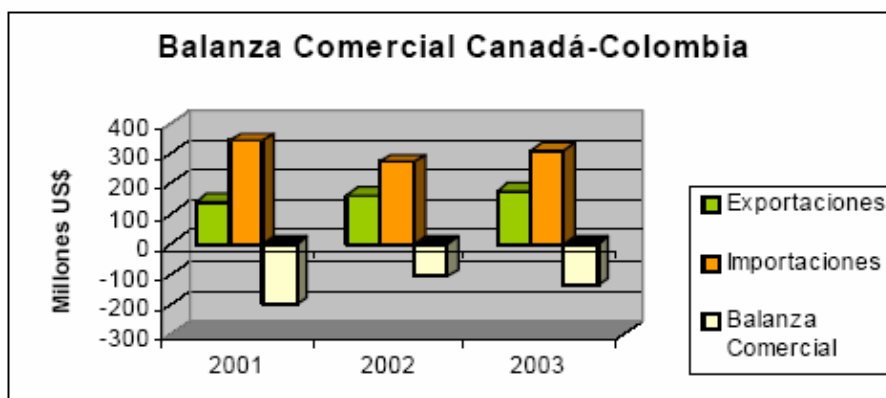
Sin embargo, la balanza comercial entre Colombia y Canadá presenta un superávit a favor de Canadá. Durante los tres primeros años del último siglo, Colombia registró déficit en la balanza comercial con Canadá, debido a que las importaciones desde ese país fueron superiores en valor a las exportaciones, siendo el año 2001 el de mayor saldo negativo. En el año 2003 el déficit se incrementó con respecto al año anterior, debido a un mayor incremento en las importaciones (14,4%) frente al 7,4% de las exportaciones.

Tabla 5

| Balanza Bilateral Colombia Canadá | | | |
|---|---------------------------|---------------------------|--------------------------|
| | US\$ Millone s 2001 | US\$ Millone s 2002 | US\$ Millones 2003 |
| Exportaciones Colombianas (FOB) | 142 | 164 | 176 |
| Exportaciones Tradicionalas (FOB) | 105 | 119 | 111 |
| Exportaciones Tradicionalas (FOB) No | 37 | 45 | 65 |
| Importaciones Colombianas (CIF) | 344 | 274 | 314 |
| Balanza Comercial | -202 | -110 | -137 |

Fuente: DANE – DIAN

Gráfica 2



Fuente: DANE – DIAN






En cuanto a la inversión extranjera, “Canadá se ha convertido en país líder [en este campo] en Colombia, principalmente en dos sectores: telecomunicaciones e hidrocarburos. La inversión canadiense en Colombia asciende a los US\$3.500 millones, a pesar de los niveles de crecimiento económico en el país” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2003, p10)





La inversión canadiense en los sectores de telecomunicaciones, petróleo y gas, energía y transporte colombianos ha aumentado de manera sostenida desde 1994 y en especial en los últimos años nuevas compañías canadienses han comenzado a invertir en los sectores de explotación mineral, pulpa de papel, calzado, plásticos, software educativo y construcción. Entre inversionistas canadienses que presentan mayor presencia en territorio colombiano se encuentran: Bata Footwear, Enbridge, Kruger Paper, McCain Foods, Nexen, Nortel Networks, President's Choice International, Quebecor World y Talisman Energy, Newbridge Networks, Petrobank Energy, Vanguard Oil, Cuadra Resources, Millenium Energy, Petrolux Energy, Mera Petroleum, Seagram, Northex Internacional, Latin Gold, Owen Dennis Incorporated, TransCanada Pipelines e Interprovincial Pipelines. Bell Canada en el desarrollo de telefonía celular; Northern Telecom en el diseño e instalación de torres para el sistema celular y la cooperación técnica con Telecom; Agra International en los sectores de energía hidroeléctrica y medioambiental, son un ejemplo del creciente interés canadiense por las posibilidades que ofrece el mercado colombiano.



De acuerdo con la corporación para el desarrollo de las exportaciones de Canadá –EDC: Export Development Canada-, “Canada se ha convertido en el país inversionista líder en Colombia” (Ferry, B. 2004). Entre las compañías canadienses que realizan mayores inversiones en Colombia se encuentran las citadas a continuación en la Tabla 6.

Tabla 6

| INVERSIONIS | ENSEÑA | BREVE RESEÑA |
|-------------|--------|--------------|
|-------------|--------|--------------|

| TAS CANADIENSES EN COLOMBIA | COMERCIAL | |
|---|---|--|
| Bata Footwear |  | <p>Compañía dedicada a la elaboración y comercialización de zapatería. Opera en los 5 continentes, presencia que se constituye en una de sus principales fortalezas además de la innovación que presentan sus productos.</p> |
| Enbridge |  | <p>Opera en Canadá y los Estados Unidos, Méjico, Venezuela, España y Oman. Es el sistema de oleoductos de petróleo más largo del mundo el cual provee más de 2 millones de barriles de crudo por día. Ha funcionado por más de 50 años y cubre aproximadamente 13.500 kilómetros. En el año 2000 Enbridge - Ubicada en Calgary, provincia de Alberta- adquirió un 50% en CIT Colombiana por 117 millones de dólares. (United Nations. 2003; p95)</p> |
| Kruger Paper |  | <p>Compañía dedicada a la manufactura y venta de pulpa de papel y productos derivados de ésta así como productos de madera. Incluye la marca DRlcore®. En 2004 comenzó a funcionar en el sector energético.</p> |
| Mccain Foods |  | <p>Es una de las marcas de consumo de alimentos congelados más populares y confiables. Ofrece un amplio rango de productos que incluye papas, bebidas, jugos, pizzas y postres. Es líder en innovación, agricultura, y desarrollo de producto. Inició sus operaciones como una granja sencilla en New Brunswick.</p> |
| Nexen (conocida como Canadian Occidental Petroleum) |  | <p>Compañía dedicada a la producción global de energía. Ubicada en lugares ubicados estratégicamente como: el Mar del Norte, Golfo de Méjico, Medio Este y África Occidental. Opera en países como: Canadá, Estados Unidos, Colombia, Brasil, Nigeria, Yemen, y</p> |

| | | |
|----------------------------------|---|--|
| | | Australia. En el 2000 hizo su primer descubrimiento en Guandón, bloque de Boquerón y en 2002 Ecopetrol aceptó su requerimiento para proceder con el desarrollo comercial del proyecto. |
| Nortel Networks |  | Con más de un siglo de experiencia en el área de las comunicaciones es un proveedor líder a nivel mundial de soluciones seguras e innovadoras (teléfonos de línea fija). Su portafolio contiene productos inalámbricos y de tecnología de voz. |
| President's Choice Internacional |  | Se dedica a la elaboración de productos alimenticios de calidad superior a mejores precios que la competencia. Es una de las marcas más reconocidas de Canadá. |
| Quebecor World |  | Original de Montreal, se dedica a realizar procesos de impresión y a partir de 1989 ocupa el primer lugar en Canadá y desde 1998 el primero en Europa así como el segundo en Estados Unidos y América Latina. Opera además en la India. |
| Talisman Energy |  | Fue establecida como una compañía independiente en 1992 y es un reconocido productor mundial de gas natural (48% de su capacidad) y petróleo (52% restante). Tiene su base principal en la ciudad de Calgary, Alberta y concentra su mercado en Norte América (47%), Mar del Norte (32%) y el sur este de Asia (18%) aproximadamente. Una de las compañías más recientes en llegar a Colombia, realiza exploración sísmica y trabaja asociada con contratistas nacionales. |
| Petrobank Energy | | Compañía original de Calgary activa en Ecuador y Colombia, dedicada a la exploración y producción de petróleo y gas natural. Para 2003 desarrollaba |

| | | |
|--------------------------|---|---|
| |  | actividades en dos facilidades productivas, en Orito (Putumayo) y en Neiva. En 2002 invirtió más de 15 millones de dólares y planeaba invertir 45 millones más en el transcurso de 2003. La estrategia de la compañía consiste en usar sus desarrollos y experiencia en Colombia para expandirse a otras áreas de América Latina. |
| Vanguard Oil | | Compañía canadiense dedicada a la exploración de gas y petróleo, con operaciones en Colombia, Egipto, Marruecos y Tunisia. |
| Quadra Resources |  | Fundada en 1994, con base en Calgary, opera en Colombia y Asia central. Compañía dedicada a encontrar oportunidades de negocio respecto al gas natural y petróleo. Debido a la madurez de sus proyectos en Canadá y Estados Unidos, ha adquirido experiencia en las dos áreas más prominentes en cuando a hidrocarburos: El este del mar caspio y la zona norte de Sur América. |
| Interprovincial Pipeline | | Actor principal en la construcción del oleoducto (Ocensa-Oleoducto centro - oriente), con una inversión cercana a los mil millones de dólares |
| Bell Canada | | Empresa dedicada al desarrollo y entrega de soluciones de comunicación, en 1998 Bell Canadá adquirió un 68.4% de Occidente y Caribe Celular (OCCEL) por 302 millones de dólares. |

Fuente: Semillero de investigación en Inversión Extranjera, Universidad EAFIT.

Otros inversionistas presentes en Colombia se citan en la Tabla 7 elaborada por Proexport, en ella se mencionan importantes empresas como el Royal Bank of Canada que ha jugado un papel relevante en la financiación de la inversión canadiense en el sector de los recursos naturales, especialmente en el sector petrolero. (Randall, S.J. p 50)

Tabla 7

| PRINCIPALES INVERSIONISTAS DE CANADÁ INSTALADOS EN COLOMBIA | | |
|---|---|-----------|
| SECTOR | NOMBRE | CIUDA D |
| Banca | Royal Bank of Canada | Bogotá |
| Bienes de consumo | Compania Manufacturera Manisol SA | Caldas |
| Comercio | Imexportcol Ltda | Bogotá |
| Construction/Engineering | Tecna Integrity and Corrosion Engineering (Tecna ICE) | Bogotá |
| Edición e impresión | Quebecor World Impreandes Bogota SA | Bogotá |
| Energético | Digitron Ltda | Bogotá |
| Industria manufacturera | Nortel Networks de Colombia SA | Bogotá |
| Informática | Texins SA | Bogotá |
| Petróleo | Oleoducto Central SA (OCENSA) | Bogotá |
| Petróleo | Vanguard Oil Corporation | Bogotá |
| Químicos y Petroquímicos | Sorein SA | Antioquia |
| Químicos y Petroquímicos | Nexen Petroleum | Bogotá |
| Servicios | Circle Freight International de Colombia SA | Bogotá |
| Telecomunicaciones | Occidente y Caribe Celular SA (Ocel) | Antioquia |
| Telecomunicaciones | Meltec SA | Bogotá |
| Transporte | Avianca SA | Bogotá |
| Fuente: Business Monitor International 2005 | | |

Fuente: Proexport Colombia.

De igual forma se resalta la importancia de los anuncios hechos por empresas canadienses en donde expresan su voluntad de venir a

Colombia en los próximos años y a las cuales evidentemente un acuerdo de promoción y protección bilateral a las inversiones –FIPA- les daría mayor estabilidad en sus propósitos de inversión.

Tabla 8

| ANUNCIOS DE IED DE EMPRESAS DE CANADÁ EN COLOMBIA 2003 - 2005 | | | | | |
|--|--|--|------------------------------|---------------------------|-------------------|
| Fecha (dd/mm/aaaa) | Anuncios | Sector | Subsector | Monto US\$ Millones | Fuente |
| 20/05/2005 | La empresa canadiense Whitewater invertirá en la zona franca turística de Palmira | Actividades de esparcimiento | Parques de atracciones | 250 | La Nota Económica |
| 29/06/2005 | Capital voluntario | Explotación de minas y canteras | Extracción de Petróleo | 8.6 | La Nota Económica |
| 14/01/2004 | La petrolera canadiense Talisman Energy invertirá este año US\$ 28 millones en sus desarrollos petrolíferos de Colombia. | Explotación de minas y canteras | Petróleo crudo y gas natural | 28,00 | La Nota Económica |
| 08/03/2004 | Yogen Frütz estrenará el formato supertiendas e introducirá marcas reconocidas de su casa matriz canadiense Cool Brands en Colombia. | Comercio al por mayor y al por detal, restaurantes y hoteles | Restaurantes y hoteles | n.d. | Portafolio |
| 30/05/2004 | La multinacional petrolera Adulis Resources invertirá MM US\$ 4,6 en | Explotación de minas y canteras | Petróleo crudo y gas | 4,60 | La Nota Económica |

| | | | | | |
|------------|---|---------------------------------|------------------------------|-------|-------------------|
| | perforación en el bloque Salinas | | natural | | |
| 16/06/2004 | La canadiense Adulis Resources Inc. firmó un acuerdo para comprar una participación de 40% en un proyecto colombiano de petróleo y gas. | Explotación de minas y canteras | Petróleo crudo y gas natural | n. d. | La Nota Económica |
| 06/07/2004 | La canadiense Adulis Resources entró en un convenio de compra de acciones con Solana Petroleum Exploration Colombia, mediante el cual comprará todas las acciones de esa firma. | Explotación de minas y canteras | Petróleo crudo y gas natural | n. d. | La Nota Económica |
| 24/08/2004 | La empresa canadiense Pacific Stratus Ventures, firmó un contrato de exploración y explotación del bloque "La Creciente" en el departamento de Sucre. | Explotación de minas y canteras | Petróleo crudo y gas natural | n. d. | La Nota Económica |
| 21/10/2004 | Bandera Gold comprará un proyecto aurífero que se lleva a cabo en Belmira, Antioquia. | 3,00 | Oro | n. d. | La Nota Económica |
| 20/12/2004 | Wealth Minerals anunció su intención de comprar una | Explotación de minas y canteras | Oro | n.d. | La Nota Económica |

| | | | | | |
|------------|---|--|---------------------------------|---------|-------------------|
| | mina de oro en Colombia. | | | | mica |
| 03/03/2003 | Petrobank confirma inversiones por US\$70 millones en Colombia en el 2003. | Explotación de Minas y Canteras | Petróleo crudo y gas natural | US\$ 70 | Primera Pagina |
| 09/07/2003 | La firma Rosenblatt, especialista en gestionar procesos de inmigración a Canadá, dice que su resultado en Colombia es positivo después de 14 meses de operaciones. Planea incrementar sus operaciones. | Servicios Comunales, Sociales y Personales | Otros servicios | n.d. | Portafolio |
| 26/08/2003 | Los resultados de la perforación para buscar oro llevados a cabo por firma Greystar Resources Ltd. en Angostura (Antioquia) son positivos, por lo que realizará una inversión adicional de US\$4 millones. Greystar ya ha invertido en este proyecto US\$16 millones. | Explotación de Minas y Canteras | Explotación de minas y canteras | US\$ 4 | La Nota Económica |

Fuente: Registros de Inversión Banco de la República. Cálculos PROEXPORT

No obstante, la inversión extranjera canadiense en Latinoamérica es mínima en comparación con la inversión que este país realiza en otras regiones del mundo. Durante el año 2001, por ejemplo, la inversión extranjera total canadiense fue de US\$389.426 millones, de los cuales US\$164.526 fueron invertidos en Estados Unidos, esto es

aproximadamente el 50%; la cifra hacia la Unión Europea fue del 10%. En Latinoamérica se destinaron US\$20.286 millones, US\$ 820 millones correspondientes a la inversión en Colombia. (Randall, p50)

Lo anterior da muestra del necesario esfuerzo que debe haber en Colombia hacia un compromiso superior al hoy establecido en la relación bilateral con Canadá, de manera que se logre desarrollar un mayor dinamismo comercial entre ambos países dentro del marco normativo internacional al cual se han adherido los dos Estados.

Como anteriormente se dijo, "en general, para los canadienses los mecanismos multilaterales revisten mayor importancia y legitimación que los mecanismos unilaterales. Es así como para Colombia es importante la relación con Canadá a nivel multilateral en organismos tales como la ONU y la OEA" (Aya, 2004, p 34).

5. Posibilidades de negociar un FIPA Colombia – Canadá

Luego de haber experimentado con el marco de la OCDE y del NAFTA, Canadá implementó, en el año 2003, su modelo BIT conocido como Acuerdo de Protección y Promoción de Inversión Extranjera en Canadá - FIPA's-, "un acuerdo bilateral que pretende proteger y promover la inversión extranjera a través de un marco legal de derechos y obligaciones"⁸, con la posibilidad de hacer excepciones. El objetivo de la implementación era el logro de una mayor claridad en las cláusulas y transparencia en los procedimientos. A las cláusulas se le añade el principio de responsabilidad social corporativa, un tema con el cual Canadá está verdaderamente comprometido.

"Entre los principios claves del FIPA están: un tratamiento no discriminatorio y que cumple con un mínimo de estándar; protección contra la expropiación sin compensación y restricciones en la transferencia de fondos; transparencia en las medidas que afectan la inversión y los mecanismos de solución de controversias"⁹.

Un FIPA "busca asegurar que los inversionistas extranjeros sean tratados tan bien como a los inversionistas domésticos en situaciones

⁸ Gobierno de Canada. (2006). *Canada's Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs)*. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-en.asp>

⁹ *Ibidem*

similares; no se expropiarán sus inversiones sin la pronta y adecuada compensación y en cualquier caso, no serán sujetos de un tratamiento menor al mínimo del estándar establecido en la costumbre del derecho internacional. Además, en muchas circunstancias, inversionistas deberían liberar su inversión y repatriar sus inversiones y retornos de inversión”¹⁰.

Es de aclarar que un FIPA es un modelo de negociación bilateral, lo que no quiere decir que todos los acuerdos que se firmen con Canadá tienen que ser estrictamente fieles a éste; por el contrario, las partes tienen libertad para estructurar el tratado, sin ir en contra, claro está, de las constituciones nacionales o del marco normativo de las organizaciones multilaterales a las cuales están adscritas las partes.

Como puede apreciarse, tanto Colombia como Canadá coinciden en los principios que deben regular un acuerdo bilateral de inversión, adicionalmente, se tiene a favor la buena relación que ambos países han tenido a lo largo del tiempo y el empeño de Canadá por asociarse con países latinoamericanos.

Canadá es consciente de la importancia de los tratados de promoción y protección de la inversión extranjera para los países subdesarrollados, a este respecto, el gobierno canadiense asegura que:

“Desde la perspectiva de los países subdesarrollados, la inversión tiene un impacto positivo en el desarrollo y los FIPA’s son un vehículo útil para ello. Los países subdesarrollados necesitan y quieren el capital que la inversión trae, además quieren asegurar esos flujos de una manera más predecible hacia sus países. En ese sentido, un FIPA es importante como señal de estabilidad... La política de Canadá es promover y proteger la inversión a través de un sistema basado en reglas transparentes, de una manera en la que se reafirme el derecho de los gobiernos de regular el interés público, incluyendo los intereses de desarrollo. Como instrumento que apoya la ley y fomenta la justicia, la transparencia y la no discriminación y la confianza, un FIPA promueve el buen gobierno, además de los principios de desarrollo sostenible, asegurando que los gobiernos no bajarán la guardia en los asuntos de salud, seguridad y medio ambiente y al mismo tiempo, atrayendo la inversión”¹¹.

¹⁰ Ibidem

¹¹ Ibidem

Otro factor positivo a la hora de evaluar un posible acuerdo de promoción y protección de la inversión con Canadá es el estilo de negociación y su política exterior. Maria Teresa Aya, al hablar de este tema argumenta:

“La política exterior de Canadá se caracteriza por ser persuasiva en cuanto a sus fines, más no coercitiva o impositiva. Con este fin, Canadá se especializa en el arte de las negociaciones a nivel multilateral... El estilo de negociación de los canadienses lleva a las soluciones obtenidas por el método del consenso y no por el método impositivo. En esto, el sistema de negociación canadiense difiere del de Estados Unidos, quienes prefieren un sistema de negociación bilateral donde ellos sean la parte dominante y puedan por ende imponer una solución al problema” (Aya, 2004, p 34).

Partiendo de la importancia que le da Canadá al multilateralismo, podría decirse que sería mucho más efectiva una negociación entre Canadá y la Comunidad Andina de Naciones. Pero Canadá no se cierra a la idea de negociar de manera bilateral y eso lo demuestra el desarrollo del modelo de negociación bilateral de inversiones FIPA y los acuerdos que ya ha negociado y los que en el momento está negociando:

Tabla 9

| FIPAS Vigentes | | |
|--|--|---|
| Basados en el Modelo OCDE | Basados en el Modelo NAFTA | |
| Polonia 1990 Nov 22/90 (CTS 1990/43) | Ucrania 1995 Jul 24/95 (CTS 1995/23) | Ecuador 1997 Jun 6/97 (CTS 1997/25) |
| Rusia 1991* Jun 27/91 (CTS 1991/31) | Latvia 1995 Jul 27/95 (CTS 1995/19) | Venezuela 1998 Jan 28/98 (CTS 1998/20) |
| República Checa y Eslovaquia** 1992 Mar 9/92 (CTS 1992/10) | Filipinas 1996 Nov 13/96 (CTS 1996/46) | Panamá 1998 Feb 13/98 (CTS 1998/35) |
| Argentina 1993 Abr 29/93 (CTS 1993/11) | Trinidad y Tobago 1996 Jul 8/96 (CTS 1996/22) | Egipto 1997 Nov 3/97 (CTS 1997/31) |
| Hungría 1993 Nov 21/93 (CTS 1993/14) | Barbados 1997 Ene 17/97 (CTS 1997/4) | Tailandia 1998 Sep 24/98 (CTS 1998/29) |
| | Armenia 1999 Mar 29/99 (CTS 1999/22) | Uruguay 1999 Jun 2/99 (CTS 1999/31) |
| | Líbano 1999 Jun 19/99 (CTS 1999/15) | Costa Rica 1999 Sept 29/99 (CTS 1999/43) |
| | Rumania 1997 Feb 11/97 (CTS 1997/47) | Croacia 2001 Ene 30/01 (CTS 2001/4) |
| FIPAS firmados pero aún no vigentes | | |
| Sudáfrica 1995 signed Nov 27/95 | El Salvador 1999 Firmado en Mayo 31/99 | |
| FIPAS en negociación con el nuevo modelo | | |
| Perú | India | China |
| * Luego de disuelta la URSS, el tratado pasa a ser entre Rusia y Canadá | | |
| ** Tras la separación de la Republica Checa y Eslovaquia, el FIPA pasa a ser entre Canadá y República Checa y entre Canadá y Eslovaquia. Dos tratados. | | |

Fuente: Gobierno de Canadá. Disponible en: http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-en.asp

Como muestra la tabla nueve, tres de los miembros de la CAN, Venezuela, Ecuador y Perú empezaron negociaciones de manera bilateral con Canadá, los dos primeros tienen ya el acuerdo vigente y el segundo está aun en proceso de negociación. Quedarían entonces Bolivia y Colombia como los únicos de la CAN que aun no han entrado en dicho proceso.

Colombia tiene una gran posibilidad de firmar un acuerdo de este tipo con Canadá hoy más que antes, dado que el gobierno ya muestra disposición para adecuar la legislación a las exigencias de los BIT's, como la reforma del artículo 58 de la Constitución colombiana en 1999 y la voluntad política que se deriva de las recomendaciones hechas por el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Departamento Nacional de Planeación en el CONPES 3135.

Muchos podrían preguntarse, ¿por qué Canadá y no otro país? La idea no es cerrarse a una sola opción, por el contrario, estar continuamente buscando posibles negociaciones con diversos países. Canadá, sin embargo, es una de las mejores opciones, por encontrarse en el mismo continente, por tener un gobierno conciliador y cooperador. Además ofrece excelentes condiciones para adelantar la negociación de un BIT, pues según estudios, "Canadá se sitúa en primera posición entre los países del G-7 al presentar los costos empresariales más bajos (*CEO's Guide to International Business Costs*) KPMG, 2004) y se clasifica en primer lugar con relación al entorno global para los negocios, según las previsiones para 2004-2008 (*Assessing the General Business Environment, The Economist Intelligence Unit, enero de 2004*)".

Latinoamérica está entre las prioridades de la política exterior canadiense y Colombia está en busca de socios con el perfil canadiense, por lo tanto, el país debe atreverse a negociar un acuerdo de promoción y protección de la inversión extranjera con Canadá, teniendo en cuenta la importancia que este país le da al desarrollo sostenible, el cuidado del medio ambiente, la responsabilidad social corporativa y la protección de sus ciudadanos.

En esta medida es válido comenzar con una ardua labor de lobby liderada por las embajadas de ambos países. Las embajadas son un puente que las relaciones internacionales les ofrecen a los Estados, son

herramientas que Canadá y Colombia tienen a su disposición para desarrollar una mejor relación política y comercial. La embajada canadiense en Colombia, por ejemplo, establece como su mandato "promover y proteger los intereses económicos canadienses en Colombia"... En este contexto les brindan "asistencia a las compañías canadienses que eligieron el mercado de estos países para sus productos, servicios o tecnologías... La Sección Comercial también provee servicios a los contactos colombianos identificando proveedores de productos y/o servicios canadienses que más se adecúan a sus necesidades". El mismo papel es el que cumple la embajada de Colombia en Canadá, que con ayuda de Proexport brindan "apoyo a inversionistas extranjeros potenciales e instalados, y buscan promover oportunidades de inversión e identificar obstáculos en el clima de inversión con el fin de mejorarlo"

Por su parte, el área de Inversión Extranjera y Servicios del Viceministerio de Comercio Exterior de Colombia establece como misión el "desarrollo de la política de inversión, de la formulación de estrategias de promoción del país como receptor de inversión extranjera, de la adopción de normas tendientes a mejorar el clima de inversión en Colombia, así como del desarrollo de las negociaciones internacionales con criterio estratégico para lograr un marco normativo favorable para el país, en materia de inversión, servicios y propiedad intelectual, con el fin de crear las condiciones para el crecimiento de la inversión en el país, impulsar el crecimiento económico sostenible, la generación de empleo y facilitar el acceso a nuevas tecnologías y conocimientos".

Dado el escenario que actualmente ofrece Canadá en materia de inversiones y la disposición de Colombia para el desarrollo del sector de inversiones, es hora de que por un lado, el gobierno colombiano demuestre voluntad política (como lo hizo con el Tratado de Libre Comercio que se está negociando con los Estados Unidos) para que se le abran las puertas al país para iniciar un proceso de negociación de un acuerdo que promueva y promueva la inversión de los canadienses en Colombia y que tutele los intereses de nuestros ciudadanos en suelo canadiense, dentro de un marco legal justo y confiable para las partes.

Y por otro, el sector privado debe unirse a los esfuerzos del gobierno, para hacer que efectivamente la economía ofrezca las condiciones necesarias para que los empresarios canadienses estén convencidos de la conveniencia de invertir en un país con una ubicación geográfica estratégica que le puede servir como puente para acceder a otros

mercados con mayor facilidad, un país que le ofrece oportunidades potenciales de crecimiento a Canadá en industrias como la petrolera, de telecomunicaciones, confecciones, alimentos procesados y calzado entre las más sobresalientes, pero sobre todo un país que empieza a mostrar resultados positivos en estabilidad institucional y normativa y en materia económica.

6. Conclusiones: hacia un paradigma Institucional Ideal

La reforma del marco legal de un Estado, con el fin de atraer la inversión extranjera, parte del Paradigma Institucional Ideal de la IED, el cual establece que si se quieren mejorar las perspectivas de una economía, se requiere de una reforma de los sistemas legales, particularmente en lo referente con la inversión extranjera.

Es generalmente aceptado que la función central del Estado sea crear e implementar reglas, de tal manera que las transacciones privadas puedan ser llevadas a cabo de forma eficiente. Según Vandeveld, 'la comunidad internacional que desee conservar un consenso debe asegurar la existencia de las condiciones legales, económicas, y físicas necesarias para el éxito de una economía de mercado'. Organizaciones como el Banco Mundial han asumido este reto, han desarrollado un interés en el buen gobierno, esto es, la forma en la cual las políticas económicas implementadas afectan el desarrollo económico de un Estado. Además, el sector público debe estar guiado por las necesidades del sector privado. (Perry, 2001, pp 47-176)

Este paradigma afirma que los sistemas legales pueden influir en los costos de transacción, proporcionando o no, mecanismos económicos para implementar derechos y obligaciones legales. Por otro lado, en el escenario internacional existe un consenso acerca de la incertidumbre que se puede generar por las deficiencias en el sistema legislativo, en la administración pública y en la implementación de la ley y su interpretación en el sistema judicial de países subdesarrollados y de aquellos con economías en transición, incertidumbre que afecta directa o indirectamente los costos de transacción. Es decir, aquellos sistemas que fallan al momento de proveer información confiable sobre el estatus de los derechos y obligaciones legales no tendrán éxito a la hora de reducir los costos de transacción.

El Banco Mundial identifica cinco características que el sistema legal debe tener con el fin de apoyar la inversión privada. (Perry, 2001, pp 47-176)

El sistema legal debe proveer unas reglas claras, públicas y aplicadas
El sistema legal debe apoyarse en reglas realmente implementadas, y no solo plasmadas en un libro.

El sistema legal debe asegurar que las reglas sean aplicadas consistentemente a todos, incluidos los estamentos oficiales y así evitar abusos.

El sistema legal debe proveer un mecanismo efectivo e independiente para la solución de controversias.

Los procedimientos deben ser claros al momento de manejar las enmiendas de las reglas y prevenir implementaciones arbitrarias e irrelevantes.

El papel del sistema legal al reducir la incertidumbre y apoyar a la inversión es, primeramente, proveer leyes que protejan las transacciones individuales, y segundo, permitir el desarrollo de políticas generales que apoyen las actividades económicas.

Tabla 10
Características de un sistema legal apropiado

| Componente | Característica |
|---------------|---|
| Leyes | Modernas Accesibles Claras Consistentes internacionalmente Estables |
| Instituciones | Eficientes Independientes Consistentes Con personal e infraestructura de calidad Sin corrupción |
| Gobierno | Confiable |

Fuente: Perry, A. "Legal Systems as a Determinant of Foreign Direct Investment, Lessons from Sri Lanka"

Lo que establece el paradigma Institucional ideal es importante y necesario para un Estado que quiera atraer a la inversión y mantenerla,

pero es también de gran relevancia que el esfuerzo institucional sea complementado con el trabajo del sector privado y la retroalimentación constante de la academia. La conexión entre estos sectores es indispensable. Según los resultados de la investigación, cuando se planea una reforma del sistema legal, el Estado debe identificar primero qué tipo de inversionistas deben atraer, investigar hasta qué punto del sistema legal los inversionistas extranjeros tendrán en cuenta a la hora de decidir si invertir o no y finalmente, considerar las implicaciones financieras y sociales de la reforma del sistema legal para atraer la IED. (Perry, 2001, pp 47-176). Esta tarea es posible si la sinergia entre lo público, lo privado y la academia es real y efectiva.

El anterior análisis hecho por la profesora Perry tiene gran importancia en la medida que implementa un modelo que más que para Sri Lanka tiene validez, en términos generales, para cualquier economía emergente que como Colombia, es consciente de las bondades que la Inversión Extranjera supone.

En la actualidad las negociaciones de un capítulo de inversión en el TLC Colombia – Estados Unidos, así como la posibilidad de que se implemente un capítulo de inversiones en el ALCA, ha generado la necesidad de estudiar el papel que juega la normatividad interna, frente a una serie de disposiciones jurídicas de carácter supranacional que se entenderán incorporadas al ordenamiento jurídico colombiano.

Se trata por tanto de comprender la importancia de la puesta en marcha de normas en materia de inversión transparentes (es decir con la participación y conocimiento del pueblo colombiano) pero a su vez claras y coherentes con los preceptos constitucionales (conocimiento previo de los fallos que han declarado inexecutable los pasados acuerdos internacionales sobre la materia) y acordes con las disposiciones jurídicas internacionales en materia de inversión.

Tal es el caso de la reforma del artículo 58 de la Constitución Nacional, mediante la cual se permite la expropiación sólo a través de una indemnización previa, reforma que se consolida como un importante paso para la obtención de niveles más altos de seguridad jurídica para los inversionistas en Colombia y que debiera ser el modelo para futuras reformas legales tendientes a incentivar la inversión extranjera.

BIBLIOGRAFÍA

- Aya, M.T. (2004). Historia de la Relación Bilateral: contexto histórico y apertura formal de las embajadas. Colección pretextos. Universidad Externado de Colombia. p 34
- Badilla, A. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (1997). Los Tratados Bilaterales de Inversión. <http://www.comex.go.cr/difusion/ciclo/1997/abadilla.htm>
- Barr, G. (2004). Canada's Coalition to end Global Poverty Protection Money in Colombia - Letter to Editor. Canadian Council for International Co-operation. http://www.ccic.ca/e/004/oped_2004-06-protection_money_colombia.shtml
- Bora, B. (2002) *Foreign Direct Investment*. Routledge. Londres y Nueva York. pp 93-111
- CONPES. República de Colombia. (2001). Lineamientos de Política para las negociaciones internacionales de acuerdos de inversión extranjera. p 9
- Comunidad Andina, Secretaría General. (2002). Comercio e Inversión entre la Comunidad Andina y Canadá 1992-2001. pp 1-18 <http://www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde042.PDF>
- Embajada de Canadá en Colombia. (2005). Comercio e Inversiones. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/latin-america/colombia/trade/trade-es.asp>
- Gobierno de Canada. (2006). *Canada's Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs)*. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-en.asp>
- Gobierno de Canadá. (2005). Declaración de Política Internacional de Canadá. "Nuestro rol Internacional: un sentimiento de orgullo e influencia en el mundo" pp 19-22
- Gobierno de Canadá. Industry Canada. (1997) "Industry Canada's Foreign Investment Research: Messages and Policy Implications" p 7-37.
- Gobierno de Canadá. Latin America and Caribbean bureau of Foreign Affairs Canada (FAC). (2006). About the Latin America and Caribbean bureau. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/latin-america/latinamerica/menu-en.asp>
- Gobierno de Canadá. (2003). *Opening Doors to the world: Canada's international market access priorities 2000*. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/2000/03-en.asp>
- Gobierno de Canadá. (2006) *Regional and Initiatives*. <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-en.asp#peru>

Gobierno de Canadá. "Strengthening Canada's Economic Links With The Americas: A Trade and Investment Strategy for The Americas. *Improving Economic Ties with The Region*".

<http://www.parl.gc.ca/infocomdoc/37/1/FAIT/Studies/Reports/03-cov2/10-ch2-e.htm>

Gobierno de Canadá. (1999). Trade and Investment Cooperation Arrangements (TICAs) Andean Community (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela). <http://maeci-dfait.gc.ca/tna-nac/andean-en.asp>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Embajada de Colombia en Canadá. (2005). Relaciones Colombo-Canadienses.

<http://www.embajadacolombia.ca/encanada.php?ID=2>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia. (2003). Acuerdos Internacionales de Inversión.

<http://www.mincomercio.gov.co/VBecontent/NewsDetail.asp?ID=517&IDCompany=6>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia. (2003) Relaciones Comerciales Canadá-Colombia. pp10-14

OECD. (2004). "Relationships between International Investment Agreements".p4

Perry, A. (2001). Legal Systems as a Determinant of Foreign Direct Investment, Lessons from Sri Lanka. Queen Mary, University of London. Pp 47-176.

Proexport. Proexport y Coinvertir se fusionan. http://www.coinvertir.org/html/i_portals/index.php

Randall, S.J. Colombian-Canadian Trade and Investment in the Post-World War II Era. Pp 39-63

Rodríguez, M.A. Rodríguez, JP. (2001). *Mecanismos de repromoción y Protección de la Inversión Extranjera: El Caso Colombiano*. Tesis no publicada, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá

Sistema de información sobre comercio exterior. <http://www.cise.oas.org>
United Nations, Economic Commission for Latin America. (2003) *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*. pp 94-96.

UNCTAD. (2003). Solución de Controversias: Inversionista-Estado. Sección 1. pp 1-10

Viceministerio de Comercio Exterior. República de Colombia. (2004). Inversión Extranjera y Servicios.

<http://www.mincomercio.gov.co/vbecontent/VerImp.asp?ID=1381&IDCompany=6>

Western Washington University. (2003). Bio of Steven Globerman. Director, Center for International Business.

<http://www.cbe.wvu.edu/cib/director.htm>

World Investment Report 2001: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.00.II.D.20, pp. 4-46.

Fuentes de Información de las Empresas Canadienses

Bata Footwear: http://www.bata.com/about_us/bata_today.php.
Traducción libre.

Enbridge: <http://www.enbridge.com/about/corporateOverview/>.
Traducción libre.

Kruger Paper:
http://kruger.com/english/company/Company_Organization_A.html.
Traducción libre.

Mccain Foods: <http://www.mccain.ca/framework/> Traducción libre.

Nexen (Canadian Occidental Petroleum): <http://www.nexeninc.com/>
Traducción libre.

Nortel Networks: <http://www.nortel.com/corporate/cm/index.html>.
Traducción libre.

President's Choice International:
<http://www.presidentschoice.ca/AboutPC/Story.aspx>. Traducción libre.

Quebecor World: <http://www.quebecorworldinc.com/main.aspx?id=60>.
Traducción libre.

Talisman Energy: <http://www.talisman-energy.com/aboutus/aboutus.html>. Traducción libre.

Talisman Energy: (2002) Talismán Energy, Annual information from the year ended december 31, diciembre 18. 2002 (Marzo 4, 2003).
www.lanota.com

Petrobank Energy: <http://www.petrobank.com/> Traducción libre.

Vanguard Oil: <http://www.oilandgasinvestor.com/reports> . Traducción libre.

Quadra Resources: <http://www.mbendi.co.za/orgs/cp51.htm#0>.
Traducción libre.

Interprovincial Pipeline:
<http://www.wallstreetreporter.com/linked/QuadraResources.html>.
Traducción libre.

Bell Canada: Canada, Statistics Canada, Canada's International Investment Position 2001 (Ottawa, 2002) pp14,58.