

POSIBILIDADES PARA LA FIRMA DE UN ACUERDO INTERNACIONAL DE INVERSIONES COLOMBIA-CANADÁ *

PILAR V. CERÓN ZAPATA**

VIVIANA MONTOYA GIRALDO***

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 1990, llevó a cabo reformas legislativas y constitucionales, además de celebrar acuerdos internacionales sobre la materia. De cara a 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

*Fecha de recepción: 24 de mayo de 2007
Fecha de aceptación: 22 de septiembre de 2007*

* Artículo resultado de la ayuda del Gobierno Canadiense al interior del esquema Faculty Research Program.

** Coordinadora académica del área de Relaciones Internacionales. Docente e investigadora. Departamento de Negocios Internacionales, Escuela de Administración. Universidad EAFIT. Contacto: pceron@mincomercio.gov.co

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

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 Canadá y que a la vez facilite las condiciones de los inversionistas canadienses en Colombia.

Palabras clave: inversión extranjera; Acuerdos Internacionales de Inversión (ITA's; International Investment Agreements); BIT's (Bilateral Investment Treaties); FIPA (Foreign Investment Protection and Promotion Agreement); relación bilateral colombo-canadiense; política exterior.

POSSIBILITIES OF SUSCRIBING AN INTERNATIONAL INVESTMENT TREATY BETWEEN COLOMBIA AND CANADA

ABSTRACT

Several regional and globalization processes have arisen in recent years and have produced a real change in Foreign Investment Policies within developing countries. In generally, because the necessity of attracting foreign inflows and its respective advantages. This is the reason why Colombia, in the decade of the 90's, implemented important constitutional and legislative amendments and started the negotiation of several International Investment Agreements –IIAs–. Aware of this reality the present paper, intends to analyze the main Colombian and Canadian provisions in order to establish the key issues to negotiate and ratify a Bilateral Investment Treaty between the Parties, that dynamize Colombian economy through the commercial presence in such an important country like Canada, so that the conditions to Canadian investors in Colombia significantly improve.

Key words: foreign investment; International Investment Agreements; BIT (Bilateral Investment Treaties); FIPA (Foreign Investment Protection and Promotion Agreement); Colombo-Canadian Bilateral Relationship; Foreign Policy.

“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, sí 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.

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, al tiempo que 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 dichos 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 aun 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 no solo ha llevado a cabo profundas reformas legislativas e incluso constitucionales –en especial en la década de 1990–, sino que además ha celebrado diversos acuerdos internacionales sobre la materia. No obstante se trata de un proceso inacabado y todavía en desarrollo, que debe ser analizado con atención, como quiera que el conjunto de compromisos que en cada caso el país 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 pueden llegar a limitar la capacidad de Colombia para dirigir su política interna en determinadas áreas.

Ante la evidencia 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 Canadá y que al propio tiempo facilite las condiciones de inversionistas canadienses en Colombia.

Se trata por tanto de hacer un estudio detallado sobre las características de la inversión extranjera en ambos países, al igual que 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.

I. 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 otro tipo, que rigen esta clase 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 se tienen los siguientes tipos de instrumentos de regularización de la inversión extranjera.

A. ACUERDOS BILATERALES

Generalmente se les conoce como “Acuerdos de Protección y Promoción a las Inversiones”, o “Bilateral Investment Treaties” por sus siglas en inglés (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.

B. ACUERDOS REGIONALES

Si bien tienen objetivos y alcances muy distintos, varios acuerdos de tipo regional —como la Unión Europea, el North American Free Trade Agreement (en adelante NAFTA, por sus siglas en inglés), Mercosur y la Association of South East Asia Nations (ASEAN,

por sus siglas en inglés)— también contienen cláusulas relativas a la inversión.

C. 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 Acuerdos Generales de Comercio de Servicios –GATS–. Todos se enmarcan dentro de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.

D. 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.

II. 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 la fidelidad a los principios constitucionales de las partes (Rodríguez, 2001).

A. 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:

1) 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.

2) 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.

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

4) 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.

5) La cláusula inversionista-Estado, en virtud de la cual 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.

B. 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 –en adelante OCDE–, los dos modelos contienen aproximadamente 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. Lo anterior en adición a 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, que se halla en los “Lineamientos de Política para las Negociaciones Internacionales de Acuerdos de Inversión Extranjera” del Consejo

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

Nacional de Política Económica y Social —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 (Estados Unidos-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 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 entre los dos modelos es que en el europeo las cláusulas de tratamiento sólo se aplican a una inversión después de su establecimiento, mientras que en el 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 que el mismo presenta cláusulas más elaboradas en temas como los derechos de entrada y la permanencia de extranjeros (CONPES, 2001, p. 9)³.

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, expidieron los lineamientos en materia de negociaciones de acuerdos bilaterales de inversiones, el 9 de octubre de 2001.

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 G-3, 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, aun 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

C. 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 –en adelante CAN– y con Venezuela y México, en el caso del G-3. 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 al inversionista extranjero no demuestra muchos avances, pues aunque se cuenta con varios acuerdos ya firmados y algunos en proceso de negociación, sólo se tiene uno vigente, esto es, el suscrito con 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 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, p. 9).

En Colombia se tiene dispuesto un complejo procedimiento en relación con los tratados de inversión: una vez firmados, éstos, para su validez, deben ser aprobados mediante ley del Congreso de la República; luego, además, ha de ser 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 ha firmado, sólo se encuentra vigente el convenio con Perú: en efecto, aunque

acuerdos bajo el modelo americano” (CONPES, 2001, p. 9).

los demás ya cumplieron los respectivos trámites legislativos en el Congreso, la Corte Constitucional los ha declarado sólo parcialmente exequibles, por lo que no han podido entrar en vigor.

En el caso del BIT firmado con España, el vicio de exequibilidad fue identificado por la Corte Constitucional 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 se declaró inexecutable el artículo sobre la expropiación y se limitó la cláusula de nación más favorecida (NMF) a los términos del artículo 100 de la Constitución colombiana. Y algo similar ocurre con los tratados firmados con Perú y Gran Bretaña, de los que se declararon 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 las objeciones de constitucionalidad de la alta Corte colombiana 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	Acuerdos negociados pendientes de suscripción	Acuerdos suscritos presentados al Congreso de la República	Acuerdos vigentes
Colombia-Alemania	Colombia- Finlandia	Colombia-Chile	Colombia-Perú
Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	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	Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	
Colombia-Francia		Colombia-España	
Promoción y Protección Recíproca de Inversiones		Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	
Colombia-Países Bajos		Colombia-Reino Unido	
Promoción y Protección Recíproca de Inversiones		Promoción y Protección Recíproca de Inversiones	

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

TABLA 2

País	Fecha de suscripción	Ley aprobatoria	Estado actual	Vigencia
CHILE	22 de enero de 2000	Ley 672 de 2001	Declarada exequible por la Corte Constitucional mediante sentencia C-294 del 23 de abril de 2002. Sin embargo, el acuerdo aún no ha sido ratificado por Chile.	No se encuentra en vigencia
CUBA	16 de julio de 1994	Ley 245 de 1995.	Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-379 de 1996. Se hizo entrega al Gobierno de Cuba del protocolo modificatorio del acuerdo suscrito.	No se encuentra en vigencia

País	Fecha de suscripción	Ley aprobatoria	Estado actual	Vigencia
ESPAÑA	9 de junio de 1995	Ley 473 de 1998	Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-494 de 1998. Se encuentra en negociaciones el protocolo modificatorio del acuerdo suscrito.	No se encuentra en vigencia
PERU	26 de abril de 1994	Ley 279 de 1996	Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-08 de 1997. 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 fueron declarados executable por La Corte Constitucional mediante sentencia C-961 del 21 de octubre de 2003. Luego del canje de notas diplomáticas, el tratado entra en vigor el 21 de marzo de 2004.	Se encuentra en vigencia
REINO UNIDO E IRLANDA DEL NORTE	9 de marzo de 1994	Ley 246 de 1995	Declarada parcialmente inexecutable por la Corte Constitucional mediante sentencia C-358 de 1996. Se hizo entrega al Gobierno de Gran Bretaña del protocolo modificatorio del acuerdo suscrito.	No se encuentra en vigencia

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ambas tablas confirman que debido a la creciente dinámica 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 de 1999, se reformó dicho artículo, y se eliminó dicha provisión” (CONPES, 2001, p. 9).

III. 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.

El Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá (DFAIT, por sus siglas 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 de 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

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

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 la 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 alrededor de políticas reguladoras, 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, por considerar 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, con base en el argumento de que un apoyo continuo a través de la asistencia al desarrollo y la construcción de capacidad técnica es necesario 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 clave 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 la diversidad cultural, y como consecuencia, por la 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 de la que forma parte Colombia 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.

A. 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

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

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

y el Caribe. El comercio bilateral en 2001 alcanzó los US\$3,7 mil millones, superando el déficit pues el comercio entre Canadá y los países andinos ha crecido un 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 más de US\$2,1 mil millones en 2001: US\$792 millones en exportaciones canadienses y US\$1,4 mil millones en importaciones.

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

Mientras la IED canadiense en la CAN ha crecido de manera considerable, sigue siendo relativamente baja comparada con la que tiene como destino el MERCOSUR y los países de CARICOM –Comunidad del Caribe—. Sin embargo, esto se puede atribuir, por lo menos en parte, al hecho de que Canadá no cuenta con 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).

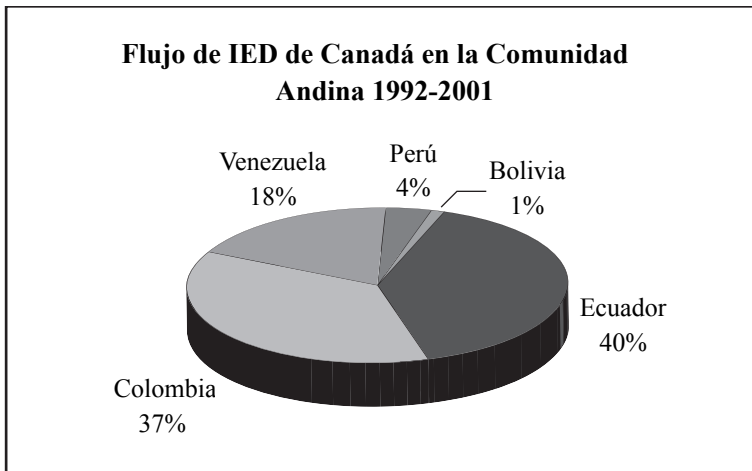
Según el documento estadístico de la Secretaría General de la Comunidad Andina, Colombia, Ecuador y Bolivia mostraron un crecimiento en los niveles de inversión canadiense: “Colombia de 29 a 170 millones, Ecuador de 3 a 210 millones y Bolivia de 2 a 4 millones de dólares en promedio anual” (CAN, 2002,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

TABLA 3

Flujos de IED de Canadá hacia 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 de la Comunidad Andina de Naciones.

GRÁFICA 1



Fuente: Secretaría General de la 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 adelantando el proceso de negociación; esto implica que la situación podría empezar a cambiar en breve y se generaría un mayor flujo de inversión hacia 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) el 31 de mayo de 1999. El objetivo del mismo es el de fortalecer las relaciones entre ellos a través de la cooperación, en especial en 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 impidan 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 cuente con la fuerza de un acuerdo de promoción de inversión bilateral (CAN, 2002).

B. MODELO CANADIENSE PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS DE PROTECCIÓN A LAS INVERSIONES Y ELEMENTOS CONSTITUYENTES⁷

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” (en adelante FIPA).

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

Las economías emergentes y las economías en transición representan cada vez mayor importancia para los inversionistas canadienses, y 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 de que la inversión fluya de manera confiable en sus países.

Además de los aumentos directos de rentabilidad derivados del acceso de mercado para los inversionistas, las negociaciones bilaterales de los FIPA's se utilizan estratégicamente para desarrollar consenso en principios importantes de 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, con miras a 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.

1. DEFINICIONES

Se dispone de 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.

De manera general 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.

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 (NMF).

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 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 se debe basar en el “valor comercial justo”; se proporcionan algunos criterios para su estimación. El interés debe ser pagado a una “tarifa comercial normal”, que ofrece una mejor protección para el inversionista.

Transferencias. La regla general para las transferencias de capital garantiza a cada contratante el derecho a la transferencia de capitales fruto de las inversiones y el retorno de los mismos 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.

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 han hecho sus pagos.

El propósito del artículo relativo a la subrogación en un FIPA es brindar la certeza de que cuando un inversionista obtiene un seguro en el país de origen para una inversión en el Estado anfitrión, los derechos del asegurador serán reconocidos a la hora de buscar la debida remuneración.

Este artículo significa una mejora en relación con el 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.

5. MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Los mecanismos para la solución de conflictos operan para dos tipos de conflictos: 1) *inversionista-inversionista*: esta disposición establece el marco en el cual deben ser solucionados los conflictos

entre los contratantes. El recurso estándar contenido en todos los acuerdos FIPA es la consulta y, si éste falla, el arbitraje obligatorio; y 2) *inversionista-Estado*: para los conflictos que se presentan entre un inversionista y un Estado anfitrión, los FIPA's ofrecen el arbitraje internacional de acuerdo con las prácticas contenidas en la Convención Internacional sobre el Establecimiento de los Conflictos de la Inversión (ICSID, por su sigla en inglés) y de las Reglas del arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas en la ley comercial internacional (UNCITRAL).

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.

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 nación más favorecida (NMF). Los acuerdos bilaterales en sectores de la economía tales como la aviación o la industria pesquera también se eximen, y se contempla una excepción para la privatización de empresas propiedad del Estado (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.

IV. LA RELACIÓN BILATERAL COLOMBIA-CANADÁ

La historia de las relaciones bilaterales entre Colombia y Canadá inicia en 1950, bajo el Gobierno de Mariano Ospina Pérez. El primer intercambio de embajadores se produce 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 a 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, p. 10).

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 un 7,51%, como consecuencia de un incremento en las exportaciones no tradicionales del 45,53%. Las exportaciones de productos tradicionales representan el 62,97% del total exportado a ese país, sumando US\$111 millones 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 muestra 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 Maquinaria Alimentos Vehículos	Asbestos Plásticos Metales Productos médicos

Fuente: Elaboración propia.

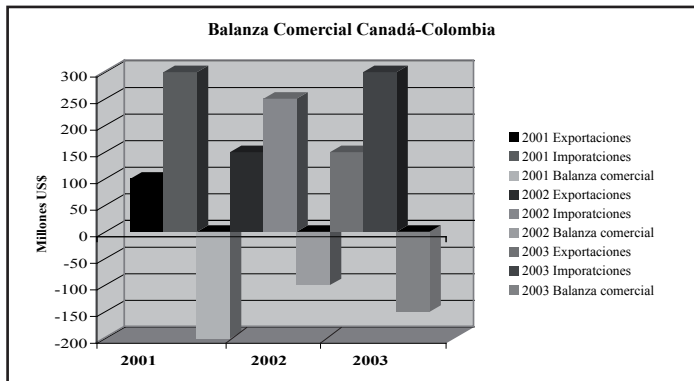
Sin embargo, la balanza comercial entre Colombia y Canadá presenta un superávit a favor de Canadá. Durante los tres primeros años del último siglo, Colombia registró un déficit en la balanza comercial con Canadá, siendo el año 2001 el de mayor saldo negativo. En 2003 el déficit se incrementó con respecto al año anterior, debido a un crecimiento en las importaciones del 14,4%, frente a uno de las importaciones del 7,4%.

TABLA 5

Balanza bilateral Colombia-Canadá			
	US\$ millones 2001	US\$ millones 2002	US\$ millones 2003
Exportaciones colombianas (FOB)	142	164	176
Exportaciones tradicionales (FOB)	105	119	111
Exportaciones No tradicionales (FOB)	37	45	65
Importaciones colombianas (CIF)	344	274	314
Balanza comercial	-202	-110	-137

Fuente: DANE y DIAN.

GRÁFICA 2



Fuente: DANE y 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, p. 10).

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 los inversionistas canadienses que tienen mayor presencia en territorio colombiano se encuentran: Bata Footwear, Enbridge, Kruger Paper, McCain Foods, Nexen (conocida como Canadian Occidental Petroleum), 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 International, 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, 2004). Entre las compañías canadienses que realizan mayores inversiones en Colombia se encuentran las citadas a continuación en la tabla 6.

TABLA 6

INVERSIONISTAS CANADIENSES EN COLOMBIA	ENSEÑA COMERCIAL	BREVE RESEÑA
Bata Footwear		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.
Enbridge		Opera en Canadá y Estados Unidos, México, 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 –con sede en Calgary, provincia de Alberta, adquirió un 50% en CIT Colombiana por US\$117 millones (United Nations, 2003, p. 95).
Kruger Paper		Compañía dedicada a la manufactura y venta de pulpa de papel, productos derivados de ésta así como productos de madera. Incluye la marca DRiCore®. En 2004 comenzó a operar en el sector energético.

INVERSIONISTAS CANADIENSES EN COLOMBIA	ENSEÑA COMERCIAL	BREVE RESEÑA
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, establecida en lugares ubicados estratégicamente: Mar del Norte, Golfo de México, Oriente Medio, África Occidental. Opera en países como Canadá, Estados Unidos, Colombia, Brasil, Nigeria, Yemen, y Australia. En el 2000 hizo su primer descubrimiento en Colombia, en Guandón, bloque Boquerón, y en 2002 Ecopetrol aceptó su solicitud para proceder con el desarrollo comercial del proyecto.</p>
Nortel Networks		<p>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.</p>
President's Choice Internacional		<p>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.</p>
Quebecor World		<p>Original de Montreal, se dedica a realizar procesos de impresión y a partir de 1989 ocupa el primer lugar en Canadá; desde 1998 ocupa el primer lugar también en Europa, así como el segundo en Estados Unidos y América Latina. Opera además en India.</p>

INVERSIONISTAS CANADIENSES EN COLOMBIA	ENSEÑA COMERCIAL	BREVE RESEÑA
Talisman Energy		<p>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 Norteamérica (47%), Mar del Norte (32%) y el Sureste de Asia (18%). Es una de las compañías canadienses más nuevas en Colombia, donde realiza exploración sísmica y trabaja asociada con contratistas nacionales.</p>
Petrobank Energy		<p>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 colombianas, en Orito (Putumayo) y en Neiva. En 2002 invirtió más de US\$15 millones y programó invertir 45 millones más en 2003. La estrategia de la compañía consiste en usar sus desarrollos y experiencia en Colombia para expandirse a otras áreas de América Latina.</p>
Vanguard Oil		<p>Compañía canadiense dedicada a la exploración de gas y petróleo, con operaciones en Colombia, Egipto, Marruecos y Tunicia.</p>
Quadra Resources		<p>Fundada en 1994, con sede en Calgary, opera en Colombia y Asia Central. Compañía dedicada a desarrollar oportunidades de negocio en el campo del gas natural y el 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 Suramérica.</p>

INVERSIONISTAS CANADIENSES EN COLOMBIA	ENSEÑA COMERCIAL	BREVE RESEÑA
Interprovincial Pipeline		Actor principal en la construcción del oleoducto Ocesa-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 Canada adquirió un 68.4% de Occidente y Caribe Celular (OCCEL) por US\$302 millones.

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, p. 50).

TABLA 7

PRINCIPALES INVERSIONISTAS DE CANADÁ ESTABLECIDOS EN COLOMBIA		
SECTOR	NOMBRE	LUGAR
Banca	Royal Bank of Canada	Bogotá
Bienes de consumo	Compañía Manufacturera Manisol S.A.	Caldas
Comercio	Imexportcol Ltda..	Bogotá
Construction/Engineering	Tecna Integrity and Corrosion Engineering (Tecna ICE)	Bogotá
Edición e impresión	Quebecor World Impreandes Bogotá S.A.	Bogotá
Energético	Digitron Ltda..	Bogotá
Industria manufacturera	Nortel Networks de Colombia S.A.	Bogotá
Informática	Texins S.A.	Bogotá
Petróleo	Oleoducto Central S.A. (OCENSA)	Bogotá
Petróleo	Vanguard Oil Corporation	Bogotá
Químicos y Petroquímicos	Sorein S.A.	Antioquia
Químicos y Petroquímicos	Nexen Petroleum	Bogotá

PRINCIPALES INVERSIONISTAS DE CANADÁ ESTABLECIDOS EN COLOMBIA		
SECTOR	NOMBRE	LUGAR
Servicios	Circle Freight International de Colombia S.A.	Bogotá
Telecomunicaciones	Occidente y Caribe Celular S.A. (Ocel)	Antioquia
Telecomunicaciones	Meltec S.A.	Bogotá
Transporte	Avianca S.A.	Bogotá

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: es evidente que estas empresa verían en un acuerdo de promoción y protección bilateral a las inversiones —FIPA— una mayor estabilidad de cara a sus propósitos de inversión.

TABLA 8

ANUNCIOS DE IED DE EMPRESAS DE CANADÁ EN COLOMBIA 2003-2005					
Fecha	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	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 detal, restaurantes y hoteles	Restaurantes y hoteles	n.d.	Portafolio

ANUNCIOS DE IED DE EMPRESAS DE CANADÁ EN COLOMBIA 2003-2005					
Fecha	Anuncios	Sector	Subsector	Monto US\$ millones	Fuente
30/05/2004	La multinacional petrolera Adulis Resources invertirá US\$4,6 en perforación en el bloque Salinas	Explotación de minas y canteras	Petróleo crudo y gas natural	4,60	La Nota Económica
16/06/2004	La canadiense Adulis Resources Inc. firmó un acuerdo para comprar una participación del 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 mina de oro en Colombia.	Explotación de minas y canteras	Oro	n.d.	La Nota Económica
03/03/2003	Petrobank confirma inversiones por US\$70 millones en Colombia en 2003.	Explotación de minas y canteras	Petróleo crudo y gas natural	US\$ 70	Primera Página

ANUNCIOS DE IED DE EMPRESAS DE CANADÁ EN COLOMBIA 2003-2005					
Fecha	Anuncios	Sector	Subsector	Monto US\$ millones	Fuente
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 llevada a cabo por la 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	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 destinada a la Unión Europea correspondió al 10%. A Latinoamérica se destinaron US\$20.286 millones, de los que US\$820 millones se invirtieron en Colombia (Randall, p. 50).

Lo anterior da muestra del esfuerzo que Colombia debe hacer, encaminado al logro de un compromiso superior al hoy establecido en la relación bilateral con Canadá, de manera que se pueda 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).

V. 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), “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 añade el principio de responsabilidad social corporativa, un tema con el cual Canadá está verdaderamente comprometido.

“Entre los principios clave 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 los inversionistas domésticos en situaciones similares; que no se expropiarán sus inversiones sin la pronta y adecuada compensación y que en cualquier caso, no estarán sujetos a un tratamiento menor al mínimo del

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

9 *Ibidem*.

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 se puede apreciar, 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 mostrado 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:

“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. Aya, al hablar de este tema, argumenta:

“La política exterior de Canadá se caracteriza por ser persuasiva en cuanto a sus fines, mas 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).

Sobre la base de la importancia que Canadá le confiere 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 tanto el desarrollo del modelo de negociación bilateral de inversiones FIPA como los acuerdos que ya ha firmado y los que en el momento está negociando (ver tabla 9).

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 Firmado en 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 Unión Soviética, el tratado pasa a ser entre Rusia y Canadá. ** Tras la separación de la República 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 9, 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 aún en proceso de negociación. Quedarían entonces Bolivia y Colombia como los únicos miembros de la CAN que todavía no han entrado en dicho proceso.

Colombia tiene hoy una posibilidad de firmar un acuerdo de este tipo con Canadá mucho mayor que antes, dado que el Gobierno colombiano está ahora dispuesto a adecuar la legislación a las exigencias de los BIT's: así lo demuestran tanto la reforma del artículo 58 de la Constitución Nacional en 1999 como la voluntad política expresada en las recomendaciones hechas por el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Departamento Nacional de Planeación en el Documento CONPES 3135.

Muchos podrían preguntarse, ¿por qué privilegiar la negociación de un acuerdo de este tipo con Canadá y no con otro país? La idea general no es cerrarse a una sola opción, por el contrario, es preciso estar continuamente a la búsqueda de posibles negociaciones bilaterales. Canadá, sin embargo, constituye una de las mejores opciones, y ello por encontrarse en el mismo continente y 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 reconoce 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 brinda “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 adecuen 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, por un lado, es hora de que el Gobierno colombiano dé muestras de voluntad política (como lo hizo con el Tratado de Libre Comercio que se está negociando con Estados Unidos) para que se le abran las puertas al país con miras a iniciar el proceso de negociación de un acuerdo que promueva y promocióne la inversión de los canadienses en Colombia y que tutele los intereses de nuestros ciudadanos en Canadá, dentro de un marco legal justo y confiable para las partes.

Y por otro lado, el sector privado debe unirse a los esfuerzos del Gobierno, a fin de lograr que efectivamente la economía ofrezca las condiciones necesarias para que los empresarios canadienses se persuadan de la conveniencia de invertir en un país con una ubicación geográfica estratégica que 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.

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 busca mejorar las perspectivas de una economía, se requiere de una reforma de los sistemas legales, en particular en lo que concierne a la inversión extranjera.

Es generalmente aceptado que la función central del Estado es la de crear e implementar reglas, de tal manera que las transacciones privadas puedan ser llevadas a cabo de forma eficiente. Según

Vandeveldt, “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):

1. El sistema legal debe proveer unas reglas claras, públicas y aplicadas.
2. El sistema legal debe apoyarse en reglas realmente implementadas, y no solo plasmadas en un libro.
3. El sistema legal debe asegurar que las reglas sean aplicadas consistentemente a todos, incluidos los estamentos oficiales, para así evitar abusos.
4. El sistema legal debe proveer un mecanismo efectivo e independiente para la solución de controversias.

5. 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, el de proveer leyes que protejan las transacciones individuales, y en segundo término, el de 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: A. Perry, "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 se quiere 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 en que implementa un modelo que más que para Sri Lanka tiene validez, en términos generales, para cualquier economía emergente que, como Colombia, sea 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, han 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 Política, la cual permite la expropiación sólo mediando 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, Bogotá.
- Badilla, A.-Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (1997), *Los Tratados Bilaterales de Inversión*, en <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, en http://www.ccic.ca/e/004/oped_2004-06-protection_money_colombia.shtml
- Bora, B. (2002), *Foreign Direct Investment*. Routledge, London-New York.
- CONPES-República de Colombia (2001), *Lineamientos de Política para las negociaciones internacionales de acuerdos de inversión extranjera*.
- Comunidad Andina, Secretaría General (2002), *Comercio e Inversión entre la Comunidad Andina y Canadá 1992-2001*, en <http://www.comunidadandina.org/estadisticas/SGde042.PDF>
- Embajada de Canadá en Colombia (2005), *Comercio e inversiones*, en <http://www.dfait-maeci.gc.ca/latin-america/colombia/trade/trade-es.asp>
- Gobierno de Canadá (2006), *Canada's Foreign Investment Protection and Promotion Agreements (FIPAs)*, en <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".
- Gobierno de Canadá-Industry Canada (1997), *Industry Canada's Foreign Investment Research: Messages and Policy Implications*.
- Gobierno de Canadá, Latin America and Caribbean Bureau of Foreign Affairs Canada (FAC) (2006), *About the Latin America and Caribbean Bureau*, en <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*, en <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/2000/03-en.asp>

- Gobierno de Canadá (2006), Regional and Initiatives, en <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, en <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, en <http://www.embajadacolombia.ca/encanada.php?ID=2>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo-República de Colombia (2003), Acuerdos Internacionales de Inversión, en <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.
- OECD (2004), Relationships between International Investment Agreements.
- Perry, A. (2001), Legal Systems as a Determinant of Foreign Direct Investment, Lessons from Sri Lanka, Queen Mary, University of London.
- Proexport. Proexport y Coinvertir se fusionan, en http://www.coinvertir.org/html/i_portals/index.php
- Randall, S.J. Colombian-Canadian Trade and Investment in the Post-World War II Era.
- Rodríguez, M.A. y J.P. Rodríguez (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, en <http://www.cise.oas.org>
- United Nations, Economic Commission for Latin America (2003), Foreign Investment in Latin America and the Caribbean.
- UNCTAD (2003), Solución de Controversias: Inversionista-Estado.

- Viceministerio de Comercio Exterior-República de Colombia (2004), Inversión extranjera y servicios, en <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, en <http://www.cbe.wwu.edu/cib/director.htm>
- World Investment Report 2001: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations, Sales No. E.00.II.D.20.

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, 18 de diciembre de 2002 (4 de marzo de 2003), en 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 Internacional Investment Position 2001, Ottawa, 2002.