

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESPECIALIZACION EN GERENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**ENSAYO
COLOMBIA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CANADA: ANÁLISIS
DE SU EVOLUCIÓN**

**ANGELA MARIA GUERRERO REYES
CODIGO 8600766**

BOGOTA, JULIO DE 2015

ENSAYO

COLOMBIA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CANADA: ANÁLISIS DE SU EVOLUCIÓN

Ángela María Guerrero Reyes

Julio de 2015

RESUMEN

En este documento se desarrollará un análisis descriptivo del tratado suscrito entre Canadá y Colombia para el libre comercio, sus antecedentes y resultados. Para esto se utilizará un análisis de contenidos de las diferentes rondas de negociación, se presentará un análisis de ventajas, desafíos y resultados luego de casi 4 años de su implementación.

Palabras Claves: Tratado de Libre Comercio, Transformación productiva, Mercado internacional, Inversión Extranjera, Globalización, Competitividad, Acceso a mercados

ABSTRACT

In this document there will develop a descriptive analysis of the agreement signed between Canada and Colombia for the free trade, his precedents and results. For this there will in use an analysis or contents of the different rounds of negotiation, one will present an analysis of advantages, challenges and results after almost 4 years of his implementation.

Key words: Free Trade, Changing Production, International Market, Foreign Investment, Globalization, Competitiveness, Market Access.

INTRODUCCIÓN

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

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

Con este tratado se esperaba que el Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia y Canadá aumentara, entre otras de las ventajas que implica un TLC. Para alcanzar este objetivo se consideraron varios factores que permitieran garantizarlo. Por ejemplo, es necesario que exista claridad y soporte jurídico suficiente sobre los términos y condiciones del TLC, de modo que el comercio –tanto de bienes como de servicios– y la inversión sean suficientes para cumplir las expectativas de las partes involucradas. De acuerdo con esto, es necesario preguntarse: ¿Dicha necesidad se ha cubierto en el TLC entre Colombia y Canadá?

En este sentido, el presente ensayo está constituido por dos partes principales. En primer lugar, se presenta el proceso de negociación que se llevó a cabo durante el 2007, el cual comprende cuatro rondas en las que se abarcaron diversos aspectos de política comercial. La segunda parte muestra el análisis de resultados cuatro años después su implementación y los desafíos actuales.

EL ACUERDO Y SU DESARROLLO

Dentro del proceso de globalización, las grandes economías y los mercados emergentes están siempre en la búsqueda de nuevos tratados para reactivar y mantener pujantes sus economías e incursionar en nuevos renglones del comercio. Dichos tratados se realizan por etapas aumentando la integración paulatinamente según la conveniencia de cada caso, siendo necesario que exista una sinergia y objetivos similares entre las naciones.

Teniendo en cuenta lo anterior, y que Colombia pretende crecer económica y socialmente, y el compromiso de Canadá con los países de América es de prosperidad, y Gobiernos democráticos (Gobierno de Canadá, 2012), gracias a estas relaciones, se lograron acuerdos económicos y sociales como el Tratado de Libre Comercio Colombia-Canadá.

En el año 2002, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y Canadá iniciaron un proceso mediante el cual se buscó la propuesta de un TLC, dirigidos por el compromiso de obtener acuerdos de libre comercio para mejorar la participación en el continente; el gobierno de Canadá propuso el inicio de conversaciones con Colombia, para ahondar en sus relaciones comerciales y de inversión. Luego en el año 2007, se realizó la presentación oficial de las rondas para la negociación de los tratados entre Perú, Colombia, y Canadá. Se realizaron cuatro rondas, Perú fue el primero en firmar el tratado en mayo de 2008, posteriormente fue firmado con Colombia el 21 de noviembre del mismo año, el cual entro en vigencia el 15 de agosto de 2011, después de

las rondas de negociación descritas a continuación: (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011)

1ª Ronda. Lima, Perú, julio de 2007

En esta etapa se desarrollaron dieciséis mesas de negociación tratando temas como el acceso a mercados en bienes agrícolas, industriales, reglas de origen, medidas fitosanitarias, defensa comercial, competencia, servicios de telecomunicaciones interfronterizos, entradas temporales de personas y servicios financieros (Organización de Estados Americanos, 2012). Para estos temas se presentaron textos que fueron intercambiados entre las partes y que luego se establecieron en textos únicos para las mesas en la segunda ronda.

2ª Ronda. Ottawa, Canadá, septiembre de 2007

En la segunda ronda se aplicó el Trato Nacional para bienes en tránsito sin pago de aranceles con bienes para exhibición, eventos deportivos y muestras comerciales (Capítulo 2, Sección A, Artículo 202). Sin embargo, en dicho capítulo de acceso a mercados de bienes industriales, quedó pendiente si los productos y mercancías que provenían de zonas francas podrían o no reclamar los beneficios del programa de eliminación de aranceles.

En esta segunda ronda, Colombia se mantuvo en su posición al defender que el comité de importaciones tiene completa autonomía para decidir sobre la entrada de este tipo de bienes a Colombia. Se desarrollaron otros temas como: los requisitos de origen de bienes industriales, el comercio electrónico y el régimen de la protección de la información personal para Canadá. De esta manera se intercambio información sobre la privacidad de la información personal en las transacciones electrónicas y la protección del consumidor, las cuales son de interés para Colombia.

En cuanto al ámbito industrial, se negociaron una canasta a siete años que incluían 726 líneas que corresponden a confecciones, productos de marroquinería, textiles y calzado; y otra canasta a 10 años que incluyó bienes finales y productos muy vulnerables frente al mercado canadiense.

En esta ronda se presentaron las negociaciones de las ofertas mejoradas. Para la entrada al mercado de bienes agrícolas, Canadá solicitó que 1153 productos tuvieran desgravación inmediata, y 216 estarían bajo condiciones y plazos a definir, pero estas ofertas debían mejorarse y discutirse de nuevo en la ronda siguiente. (Organización de Estados Americanos, 2012).

3ª Ronda. Bogotá, Colombia, septiembre-octubre de 2007

En esta tercera ronda se resolvieron negociaciones en la mesa de servicios financieros, en los que se acordó el intercambio de propuestas de este sector; los temas de exclusión de servicios de seguridad social y derecho de establecimientos, quedaron a la espera. Hubo avances en temas como obstáculos técnicos al comercio en los textos de evaluación de la conformidad.

Se realizó revisión a los temas de importaciones temporales y que manejo le darían los dos países. En cuanto al tema de medidas sanitarias y fitosanitarias se determinó el alcance que tiene la protección a la salud, la vida humana, vegetal y animal; así como se acordó crear un comité bilateral para tratar los temas de sanidad que surgieran en el transcurso de puesta en marcha del tratado.

El cuanto al tema de contratación pública se lograron acuerdos globales excepto sobre la contratación directa y los plazos para la presentación de los proponentes. Se acordó la creación de salvaguardias competitivas y licencias en telecomunicaciones para los proveedores más importantes. En la mesa de asuntos institucionales se avanzó en la reducción de la pobreza, y la protección de los derechos de los trabajadores y el avance sobre las reglas de origen preferencial de los productos. En este tema se alcanzó un consenso del 65% (El Espectador, 2011).

4ª. Ronda. Lima, Perú, noviembre-diciembre de 2007

En las cuatro rondas hubo un avance del 75%. En esta última ronda se concluyó el trabajo de las rondas anteriores como lo explica, la Organización de los Estados Americanos, 2012:

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

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

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

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

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

Entrada temporal de personas de negocios: Este capítulo representa importantes beneficios para las personas de negocios en relación con su ingreso temporal al país receptor. Entre estos beneficios están: la eliminación de test de necesidad económica y las restricciones cuantitativas.

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

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

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

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

VENTAJAS

El TLC entre Colombia y Canadá, generó grandes expectativas, ya que históricamente entre estos dos países se ha desarrollado un interés mutuo tanto como político como económico por una confianza bipartita. El TLC entre Colombia y Canadá entró en vigencia el 15 de agosto del 2011, por tanto, los productos colombianos teóricamente han podido, desde esa fecha, ingresar al mercado canadiense sin necesidad de pagar aranceles. Para Colombia, esto ha significado que el 97% de las exportaciones colombianas han tenido la oportunidad de entrar de inmediato al mercado canadiense, con medidas de protección a los sectores más sensibles de nuestro país, a diferencia de otros tratados comerciales que no cuentan con este beneficio para el comercio colombiano.

En contrapeso, Canadá es una nación con gran capacidad para exportar capital hacia Colombia, el cual se incrementó un 46,2% del 2010 al 2011 (Gráfico 1). En los últimos años, esos flujos de dinero se han invertido en sectores como las telecomunicaciones, la minería y los servicios financieros en general, y se implementaron las regulaciones negociadas en el tratado que

garantizan la seguridad y brindan confianza respecto a las transacciones monetarias, promoviendo el aumento de la inversión de Canadá a Colombia y expandiéndose también a otros sectores (Tabla 2).

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

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

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

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

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

Otra oportunidad financiera de negocio para Colombia era la apertura de empresas del sector financiero nacional, específicamente las que cuentan con portafolios, tales como los fondos de pensiones, que tenían acceso a un mercado estimado de 700.000 millones de dólares en nueve provincias canadienses. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012).

Para Canadá, este acuerdo con Colombia abre las puertas a los exportadores canadienses de trigo, cebada, químicos (farmacéuticos), productos de papel y maquinaria pesada, para que tengan facilidades y beneficios al ingresar al mercado colombiano, de tal forma que resulte competitiva y rentable.

Con relación al campo laboral, la primera reunión del Consejo Ministerial de Cooperación Laboral se celebró en Bogotá en enero de 2012 y dio lugar a la aprobación del Plan de Acción para la Cooperación Laboral y su socialización con representantes de organizaciones de trabajadores y empleadores y la Organización Internacional del Trabajo (OIT). La segunda reunión del Consejo Ministerial se celebró en Medellín en noviembre de 2013, durante la Conferencia Interamericana de Ministros de Trabajo. Por otra parte, el Comité del Medio Ambiente se reunió en 2012. Se han establecido programas de cooperación en el marco del Programa de Trabajo del Ministerio de Recursos Humanos y Desarrollo de Competencias de Canadá, el Ministerio del Medio Ambiente de Canadá y el Programa de Asistencia Técnica Relativa al Comercio Canadá Américas. Gobierno de Canadá, Colombia gc.ca (2015)

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

El presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, mencionó que la relación comercial con un país tan importante a nivel mundial, como Canadá, beneficiaría a Colombia al captar la atención de otros países, por difundir una imagen política, económica y socialmente estable, convirtiéndolo así en un destino atractivo para invertir (Departamento Nacional de Planeación, 2011).

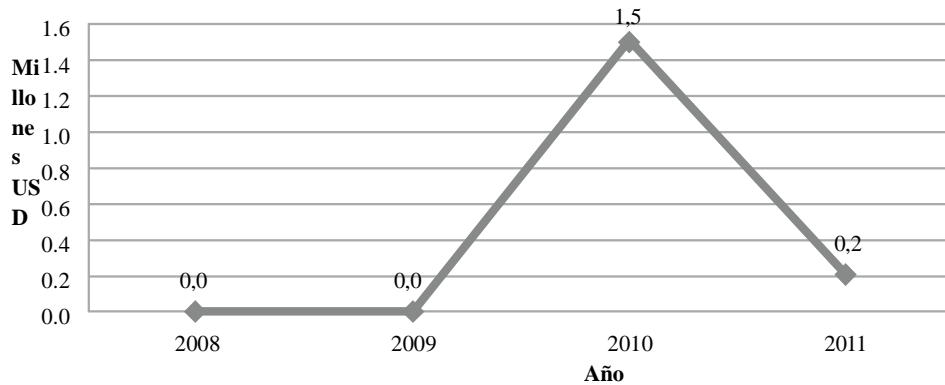
ANÁLISIS DE LA EVOLUCION DEL TLC COLOMBIA – CANADA

Ya han pasado casi cuatro años de la entrada en vigencia del TLC con Canadá, y si bien las cifras desde el punto de vista de Colombia están por debajo de las expectativas iniciales, lo cierto es que la relación entre los dos países se ha mejorado. Según Ricardo Duarte, exjefe del equipo negociador Colombiano de los TLC “Hay una presencia más profunda de los canadienses en Colombia, con inversiones e interés en sectores como infraestructura, financiero, minero-energético, entre otros. Han elegido a Colombia para su plan global de comercio y somos uno de los países en los cuales Canadá ha centrado su cooperación, apoyo empresarial y facilitación del comercio”.

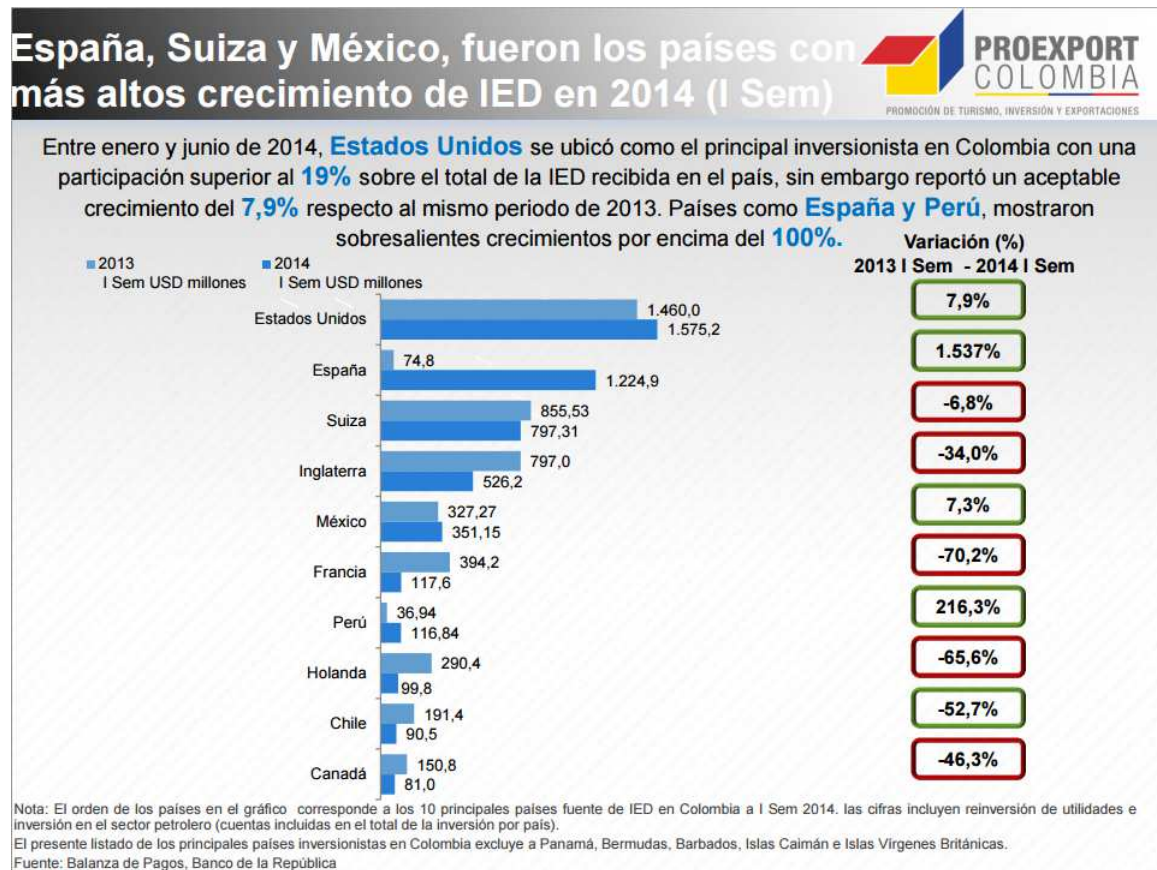
El comercio bilateral de mercancías entre Canadá y Colombia ascendió a un total de 1,800 millones de dólares canadienses en 2014, lo que convierte a Colombia en el sexto socio de comercio bilateral más importante de América Latina y el Caribe (excluido México). Colombia fue el tercer destino más importante para las exportaciones de mercancías canadienses en esta región, con un total de mercancías canadienses exportadas de 920.67 millones de dólares canadienses en 2014. Las importaciones a Canadá de mercancías procedentes de Colombia ascendieron a 891.59 millones de dólares canadienses en 2014. Gobierno de Canadá, Colombia gc.ca (2015)

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa (IED) de Canadá en Colombia, en el 2009, por ejemplo –excepto la reinversión de las utilidades y el sector petrolero–, se presentó un crecimiento de 78,3 millones de dólares, monto que aumentó en un 50,9%, comparado con el del año anterior. Actualmente existen varias empresas canadienses que se destacan por su inversión en Colombia. Es importante señalar que, como parte del TLC, la inversión desde Colombia hacia Canadá estaba motivada, puesto que, según lo indican las estadísticas, en los últimos años había sido mínima o casi nula (Gráfico 2).

Gráfico 2. IED Colombia a Canadá



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



Fuente: Proexport Colombia (2014)

“El panorama económico en Colombia puede llegar a superar el 6% en los próximos años”. La previsión que hizo el gobierno del ex presidente Álvaro Uribe en 2008, cuando se firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con el parlamento canadiense, parece no haber dado los resultados esperados hoy, cuatro años después de entrar en vigencia.

Aunque Wally Swain, presidente de la Cámara de Comercio Colombo Canadiense afirmó que la relación entre los dos países se ha ido dando como una amistad próspera donde los compromisos de ambas partes se han cumplido, las cifras demuestran lo contrario.

En la información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) se observa que en la balanza comercial por países entre enero y mayo 2012-2013 las exportaciones con Canadá pasaron de US\$205,6 millones en el 2012 a US\$163,8 millones en el 2013, y que las importaciones de US\$429,2 millones disminuyeron a US\$375 millones hasta julio del año 2013.

Esos números dejan ver además que desde el 15 de agosto de 2011, cuando entró en vigencia el TLC, el mejor momento para las importaciones canadienses desde Colombia fue el año 2012, con un total de US\$ 1.141 millones y que desde ese período los principales capítulos importados desde el país norteamericano han sido cereales, maquinaria y vehículos móviles, mientras que en exportaciones, el café, las flores y las frutas han liderado la lista de productos más vendidos.

Las razones de este panorama están vinculadas al difícil proceso al que se enfrentan los colombianos para conseguir la visa en Canadá. “Al comienzo, en el tema de los certificados de origen, no había mucha claridad. Los empresarios hoy los manejan de mejor manera pero no ha sido fácil”, afirma Javier Díaz, presidente de la Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex), y añade: “Otra de las grandes dificultades ha sido la falta de transporte directo en materia de carga en Colombia”. Para el dirigente gremial, el acuerdo se está desarrollando en medio de un proceso en el que los colombianos están aprendiendo a conocer el mercado: “Los empresarios han encontrado que el canadiense no se comporta como un mercado homogéneo sino que depende de las características de cada región”.

En todo acuerdo existen pros y contras, y éste no es la excepción. Los dos primeros años de relaciones comerciales preferentes entre Colombia y Canadá le dejaron al país ganancias en materia de inversión, más de 14 nuevos proyectos de inversión extranjera que se generaron en Atlántico, Meta, Antioquia, Vichada y Cundinamarca, beneficiando a ocho sectores de la economía nacional (autopartes, servicios generales, ingeniería, construcción, agroindustria, audiovisuales, instrumentos y aparatos, hortofrutícola, bienes y servicios petroleros y mineros). Lacouture (2013).

“De acuerdo con lo reportado por los empresarios, son inversiones que ascienden a US\$527,7 millones y que generarían 1.677 empleos en autopartes, servicios generales, de ingeniería y de construcción, agroindustria, audiovisuales, instrumentos y aparatos, hortofrutícola, bienes y servicios petroleros y mineros”, afirmó María Claudia Lacouture, presidenta de Proexport Colombia. Así las cosas, la Inversión Extranjera Directa (IED) con Canadá ha crecido un 22% según cifras del Banco de la República.

El panorama actual muestra que han sido mayores las oportunidades que han tenido las empresas canadienses en conquistar los mercados nacionales, que las empresas colombianas en llegar a ese destino. “El desarrollo de los nuevos negocios, la fortaleza y estabilidad de la economía, la inserción a las cadenas locales a través de sus tratados de libre comercio, son algunos de los aspectos relevantes que han permitido fortalecer la presencia de empresas canadienses en Colombia”, añadió.



CÁMARA DE COMERCIO
COLOMBO CANADIENSE

CREANDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN NUESTRAS LATITUDES

Análisis de importaciones desde Canadá 20 Principales productos importados por valor CIF en USD II Trimestre 2014

ÍTEM	PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL II TRIMESTRE 2014 VALOR CIF USD	%TOTAL
1	1001991090	Cereales. Trigo y morcajo	35.418.248	14.355.438	37.615.123	87.388.809	27%
2	8710000000	Tanques y demás vehículos automóviles blindados de combate, incluso con su armamento; sus partes.	7.972.293	577.100	21.961.607	30.511.000	9%
3	3104201000	Cloruro de potasio	6.589.989	8.315.997	4.452.910	19.358.897	6%
4	8703241090	Automóviles de turismo excepto los de la partida 87,02 de cilindrada superior a 3000 cm3 con tracción en las 4 ruedas	10.144.974	2.191.498	2.678.498	15.014.970	5%
5	0713409000	lentejas, las demás	2.487.023	5.015.704	4.915.222	12.417.949	4%
6	8802120000	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	12.026.208			12.026.208	4%
7	8411220000	turbopropulsores de potencia superiores a 1100 kw	3.132.090		8.653.114	11.785.204	4%
8	4801000000	Papel de prensa en bobinas (rollos) o en hojas	4.171.694	3.983.983	3.173.796	11.329.474	3%
9	8802309000	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 2.000 kg pero inferior o igual a 15.000 kg. Los demás			7.843.000	7.843.000	2%
10	1003900010	Cebada para malteado o elaboración de cerveza.		7.571.816		7.571.816	2%
11	3004902900	Productos farmacéuticos medicamentos para uso humano. Los demás	2.594.379	2.441.651	2.353.952	7.389.982	2%
12	3004902400	Productos farmacéuticos, acondicionados para la venta al por menos. Para tratamiento oncológico o VIH	2.352.255	2.164.036	1.631.805	6.148.096	2%
13	0713109000	Demás arvejas secas desvainadas (para otros usos)	1.128.130	1.885.913	2.228.161	5.242.204	2%
14	0203291000	Carne y despojos comestibles. Especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	1.651.995	1.807.599	1.161.354	4.620.948	1%
15	3901200000	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94	585.385	870.314	539.677	1.995.375	1%
16	4703210000	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar. De Coníferas	619.056	1.183.343	157.221	1.959.621	1%
17	9504301010	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte	411.798	1.336.046	154.826	1.902.669	1%
18	3004501000	Demás medicamentos con vitaminas para uso humano, acondicionados para la venta al por menor.	994.621	140.664	716.707	1.851.992	1%
19	3824906000	Preparaciones para fluidos de perforación de pozos («lodos»)	16.471	1.801.086		1.817.557	1%
20	4805110000	Papel y cartón. Papel semiquímico para acanalar	1.086.733	452.167	257.013	1.795.913	1%
21		LOS DEMÁS	24.244.198	26.755.491	23.132.338	74.132.027	23%
		TOTAL GENERAL	117.627.541	82.849.846	123.626.323	324.103.709	100%

Fuente: Cámara de Comercio Colombo – Canadiense

De acuerdo con todo lo anterior, se puede decir que el Tratado de Libre Comercio con Canadá presenta un resultado mediocre por cuanto, cuatro años después de la aplicación del acuerdo, el comercio con el país del Norte sigue siendo insignificante (0,66% de las exportaciones totales). Aun así, las ventas tan solo crecieron 3,76% (cuando el Ministerio de Industria y Comercio anunció oficialmente que lo habían hecho en 13%), mientras las importaciones lo hicieron en un 40%. Como consecuencia la balanza comercial se deterioró un 90,4% entre los dos periodos.

DESAFÍOS

Durante el proceso de desarrollo del TLC, requieren más acuerdos que propicien y fortalezcan la relación de inversión entre Colombia y Canadá. Ambos países enfrentan diferentes desafíos. Por un lado, uno de los retos que Colombia debe asumir al abrir sus puertas al mercado e inversión extranjera es aumentar su habilidad, eficiencia y eficacia para manejar los procesos referidos a la protección de los mercados del país, de tal forma que dicha regulación –establecida por la Organización Mundial del Comercio– se aplique como corresponde.

Por otro parte, en Colombia se tiene dispuesto un complejo procedimiento en cuanto a la aprobación de un tratado, proceso en el que deben intervenir las tres ramas: la ejecutiva, encargada de realizar las negociaciones con el Estado interesado en el tratado y de llegar a un acuerdo en su texto; la legislativa, representada por el Congreso de la República, que aprueba o desaprueba el tratado, sometiéndolo a consideración mediante ley; y finalmente la Corte Constitucional que debe declarar su accesibilidad y confrontar las disposiciones del instrumento internacional con la ley aprobatoria de los mandatos del país, para determinar si se ajustan o no al texto (Orjuela, 2005).

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

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

Colombia ha entrado en muchos tratados de libre comercio pero la infraestructura definitivamente no tiene el nivel para aprovechar dichos acuerdos. “La infraestructura es clave para poder llegar al siguiente nivel, hay que pensar que Canadá no existe sin infraestructura y por eso tiene la experiencia tanto en el desarrollo de las obras como en el modelo de asociaciones público-privadas”, Galvis (2014)

Para Canadá, Colombia es un socio importante con potencial de crecimiento en materia de inversiones. Latinoamérica y el Caribe se encuentran en segundo lugar como destino de Inversión Extranjera Directa de Canadá –el principal destino es Norteamérica, 26%–, y representan el 22% del total que este invierte alrededor del mundo, porcentaje en el que Colombia participa con solo el 2% (Naciones Unidas, 2012). La firma de tratados y la apertura

de este importante mercado permiten que Canadá expanda sus destinos de inversión, siempre y cuando presente estrategias diversificadas para el crecimiento en diferentes zonas en desarrollo. Canadá tiene el reto de lograr un aumento en su inversión tanto en Colombia como en América Latina en general.

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

CONCLUSIONES

Después de haber realizado un estudio descriptivo sobre la negociación del TLC Colombia-Canadá, se puede concluir que los dos países han encontrado atractivo invertir en diversos sectores de sus economías.

En conclusión, las negociaciones entre Colombia y Canadá se llevaron a cabo con una cordialidad adecuada para la firma del TLC, lo que ha traído beneficios en temas de inversión para ambas partes. Sin embargo, aunque este tipo de acuerdos es un gran paso para la economía, se deben tener en cuenta varios factores y desafíos que podrían producir resultados contrarios a los esperados como ha sido el caso este TLC.

Frente al panorama mostrado del desarrollo del acuerdo y teniendo en cuenta la aparición de la interdependencia global, que ha reconfigurado el mundo, sobre la base de la cooperación, se puede ver cómo acuerdos estructurales como este, han permitido el establecimiento de un modelo de inserción de las economías y de los países para la construcción de un proyecto político, cultural y social, que trasciende las premisas del libre mercado.

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

En nuestro caso particular de estudio, este Tratado nos demuestra como una de las vías más importante que ha tenido el país en el contexto de la integración económica internacional es el Libre Comercio, ya que la posibilidad de mantenerse como una nación aislada no tiene ningún sentido. El cambio no ha sido fácil ya que el país ha necesitado herramientas competitivas para desarrollar su potencial y eliminar en todo sentido las barreras logísticas existentes en cuanto a puertos y carreteras, sin embargo ha sido una gran oportunidad para el desarrollo, establecer acuerdos Comerciales integrales y hacer los esfuerzos necesarios para instaurarlos, en tanto estos pueden además consolidarse como ejes frente al crecimiento.

Se debe pensar en consolidar la infraestructura en todos los ámbitos (transporte, energéticas, sanitarias, telecomunicaciones, y de usos) para alcanzar la competitividad necesaria y así enfrentar un tratado de libre comercio de esta magnitud, para cumplir con los procesos de forma más eficiente y acorde a las necesidades del comercio nacional e internacional es vital en este proceso.

Tanto Proexport como El Centro de Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales (CAAC), han identificado muchas oportunidades para exportar dentro de la agroindustria, manufacturas y servicios, pero es necesario seguir trabajando en la oferta exportable desde las regiones y conocer las particularidades del mercado canadiense como son la protección del medioambiente y de la salud, lo cual exige productos orgánicos y certificados en buenas prácticas. También influye la confiabilidad de los exportadores, la calidad en los reglamentos técnicos, el etiquetado y los altos estándares ambientales y laborales; todo esto no solo para llegar al mercado canadiense sino también para mantenerse en él.

BIBLIOGRAFÍA

Departamento Nacional de Planeación. (2001), “Lineamientos de Política para las Negociaciones Internacionales de Acuerdos de Inversión Extranjera”, Documento Conpes 3135, disponible en: www.dnp.gov.co.

Dullien, S. (2009), “Central Banking, Financial Institutions and Credit creation in Developing Countries”. Discussion Papers. United Nations Conference on Trade and Development (193), pp. 1-32.

El Espectador. (2011, 16 de agosto), “TLC Colombia-Canadá: Libre Comercio para más Desarrollo. Nueva ruta del comercio del país” [en línea], disponible en: www.elespectador.com

Gobierno de Canadá (2012), “Relaciones Canadá-Colombia: Relaciones diplomáticas y representación oficial, relaciones bilaterales, TLC, desarrollo, asistencia y programación, seguridad, comercio e inversión” [en línea], disponible en: www.canadainternational.gc.ca/

Galvis, G. (2014), “Canadá quiere más negocios con Colombia”. Revista dinero. Disponible en <http://www.dinero.com/pais/articulo/canada-quiere-inversion-colombia/192006>

Gómez, A. (2006), “Globalización, competitividad y comercio exterior”, en Análisis Económico, vol. 21 (47), pp. 131-178.

Gobierno de Canadá (2015). Disponible en www.canadainternational.gc.ca/colombia-colombie/bilateral_relations_bilaterales/canada_colombia-colombie.aspx?lang=spa

Lacouture, María Claudia. (2013,13 de agosto). “Panorama tras dos años del TLC de Colombia con Canadá”. El espectador.

Mason, A. (2005), “El TLC y la seguridad en Colombia”, en Revista Colombia Internacional, núm. 61, pp. 64-77.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2011), “Tratado de Libre Comercio. Acuerdo de Libre Comercio Colombia. Canadá: Texto Final del Acuerdo, Capítulo 8, Inversiones. Disponible en: www.tlc.gov.co

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012), “Canadá”, disponible en: www.mincomercio.gov.co/

Organización de Estados Americanos. (2012)

Orjuela, C. (2005). “Competencias del Congreso de la República en materia de tratados internacionales, procedimiento y características de la aprobación en el ordenamiento jurídico colombiano”, en Revista Internacional, num. 61, pp148-161

Portafolio. (2014, 14 de agosto), “TLC con Canadá, más oportunidades que avances”. Disponible en www.portafolio.co/economia/tlc-canada-mas-oportunidades-que-avances

Portafolio. (2011, 27 de octubre), “Inversión canadiense explora más sectores”. Disponible en www.portafolio.co

Tratado de Libre Comercio–Colombia. (2011), Acuerdo de Libre Comercio Colombia–Canadá: disponible en: www.tlc.gov.co/

Zapata, P. y Giraldo, V. (2007), Posibilidades para la firma de un acuerdo internacional de inversiones Colombia- Canadá”, en Revista Colombiana de Derecho Internacional, vol. 10, pp 265-310